



«Digitaler Schweiz» auf den Zahn geföhlt

Studienleiter Marc K. Peter löst mit einer neuen Langzeitstudie
mit der Bank WIR Diskussionen aus

Digitalisierung

Mit Bildung gegen den Fachkräftemangel

Wettbewerb

Gewinnen Sie einen 500-CHF-Gutschein für den Deltapark

Inhalt

Seite 14

Die Methoden von Cyberkriminellen werden immer ausgefeilter. Ob Private, Behörden oder Firmen: Alle können ins Visier von Hackern und Betrügern geraten. Was tut die Bank WIR, um sich und die Daten ihrer Kunden zu schützen?

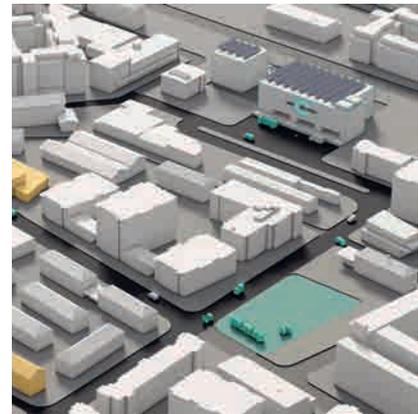


Seite 26

Die Pionierrolle ist nichts Neues für die Affentranger Bau AG: Bereits 2014 überraschte das Unternehmen die Baubranche mit der Inbetriebnahme des weltweit ersten Baggers, der nicht mit Diesel, sondern mit Sonnenenergie angetrieben wird. Jetzt revolutioniert das Familienunternehmen den 3D-Betondruck – natürlich ebenfalls mit Strom vom Dach.

Seite 38

Das Inkrafttreten des «Bundesgesetzes über den unterirdischen Gütertransport» bedeutet für Cargo sous terrain definitiv grünes Licht. Das Projekt mit Beteiligung der Bank WIR nimmt Fahrt auf.



4 Bank WIR: sehr gutes Halbjahresergebnis

6 «Digitaler Schweiz» auf den Zahn geföhlt
Langzeitstudie der FHNW Olten

11 Digitalisierung
Mit Bildung gegen den Fachkräftemangel

14 «Die Vertraulichkeit der Kundendaten hat höchste Priorität»
Bank WIR und Cybersecurity

18 So hat Corona die Digitalisierung beflügelt
Vier Beispiele

22 Hausbau: fünf Tipps von der Finanzexpertin Sandra Schwenn

24 ValoArena: eine Weltneuheit im Melchtal

26 Familienbetrieb geht innovative Wege mit 3D-Betondruck
Affentranger Bau AG

32 Kurznews

33 Eitle Gockel
Kolumne von Willi Näf

34 Die Bank WIR ist auch Ausbildnerin

38 Unterirdischer Rekord
Cargo sous terrain nimmt Fahrt auf

41 Wettbewerb

42 Cartoon

Megatrend

Editorial



Hand in Hand mit der Digitalisierung schreitet die Cyberkriminalität voran, die alle – Behörden, Firmen und Private – im Visier hat.

Megatrends können als Lawinen in Zeitlupe definiert werden: Sie pflügen die Gesellschaft um, aber nicht von heute auf morgen, sondern über einen längeren Zeitraum. Nicht alle, die in die Zukunft schauen, sind sich einig darüber, was als Megatrend gelten soll. Aber so ziemlich überall spielt die Digitalisierung mit hinein, die allgemein selbst als Megatrend anerkannt ist. Und dies nicht erst, seit die Corona-Krise der Digitalisierung auf vielen Gebieten Vorschub geleistet hat

Diese Ausgabe des «Plus» ist einigen Aspekten der Digitalisierung gewidmet. Einer davon ist die Cyberkriminalität, die alle – ob Behörden, Firmen oder Private – im Visier hat. Lesen Sie ab S. 14, was die Bank WIR unternimmt, um sich und damit auch Ihre Daten zu schützen.

«Die gesamtgesellschaftliche Aufgabe Cybersicherheit kann nur bewältigt werden, wenn wir Wissen und Erfahrung teilen und uns gegenseitig in verlässlichen Netzwerken austauschen», sagte Arne Schönbohm, Präsident des deutschen Bundesamts für Sicherheit in der Informationstechnik, anlässlich des 10-Jahr-Jubiläums des Vereins Cyber-Sicherheitsrat Deutschland. Dies dürfte Michael Ankelin aus dem Herzen gesprochen sein. Der Chief Information Security Officer der Bank WIR ist als Experte im neu gegründeten Verein Swiss Financial

Sector Cyber Security Center und damit in einem für die Finanzbranche immer wichtiger werdenden Netzwerk vertreten.

Digitale Technologien halten Einzug in alle Branchen. Ein Beispiel dafür ist die Affentranger Bau AG, die viel Zeit und Geld in die Entwicklung eines 3D-Betondruckers investiert hat (S.26). Antrieb dafür war unter anderem der Fachkräftemangel in der Baubranche. Werden nun bald Roboter unsere Häuser bauen? Vielleicht bis zu einem gewissen Grad, aber es besteht wenig Grund zur Sorge: Wie eine kürzlich veröffentlichte Studie der Uni Bern zeigt, hat die Digitalisierung einen positiven Effekt auf den Arbeitsmarkt – jedenfalls in der Schweiz. Dazu beitragen dürfte auch ein neues Berufsbild, das wir ab S. 11 vorstellen.

Daniel Flury
Chefredaktor

Bank WIR mit erfreulichem Wachstum zum sehr guten Halbjahresergebnis

Die Bank WIR hat in einem herausfordernden Umfeld im ersten Halbjahr 2022 den Gewinn sehr deutlich auf 16,7 Millionen Franken gesteigert. Dieser war sowohl aus dem operativen Geschäft als auch durch ausserordentliche Erträge getrieben. Zum operativ starken Ergebnis haben unter anderem ein deutliches Wachstum bei den Hypothekarkrediten sowie ein gutes Zinsengeschäft beigetragen. Die Bilanzsumme erreicht mit knapp 6 Milliarden Franken einen neuen Höchstwert.

Die Bank WIR blickt auf ein erfolgreiches erstes Semester 2022 zurück: Mit einem Halbjahresgewinn von 16,7 Millionen Franken wurde das Ergebnis des Vorjahreszeitraums (11 Millionen Franken) sehr deutlich übertroffen. «Wir haben trotz vieler Widrigkeiten aufgrund des makroökonomischen und geopolitischen Umfelds ein sehr erfreuliches Ergebnis erzielt», fasst CEO Bruno Stiegeler die ersten sechs Monate mit Blick auf den Ukraine-Krieg, die resultierende Inflation durch steigende Rohstoff- und Energiepreise sowie die höheren Leitzinsen zusammen. «Uns gelingt als rein schweizerische Genossenschaftsbank der Spagat zwischen bodenständig-konservativ auf der einen Seite und dem gezielten Eingehen kalkulierbarer Risiken auf der anderen Seite.»

Insbesondere das Wachstum bei den Hypothekarkrediten sticht heraus: Die bilanzierten 4,4 Milliarden CHF/CHW entsprechen einer Zunahme von 4,3 Prozent im ersten Halbjahr 2022. «Dieses Wachstum unterstreicht, dass die Bank WIR von den Kundinnen und Kunden – sowohl für Finanzierungen in Franken, als auch in der Komplementärwährung WIR – als attraktive und kompetitive Baufinanzierungsbank wahrgenommen wird», so Stiegeler. Der CEO ergänzt, dass das Wachstum auf der Kreditseite trotz einer konservativen Finanzierungspolitik zustande gekommen sei. «Wir verfolgen zudem eine vor- und weitsichtige Rückstellungs- und Wertberichtigungs politik.»

Kerngesund und solide aufgestellt

Während die Entwicklung bei den Kundeneinlagen (4,3 Milliarden Franken) im ersten Halbjahr stabil war, stieg die Bilanzsumme mit 5,99 Milliarden Franken (+0,3 Prozent) auf ein neues Allzeithoch. Die Kapitalbasis der Bank

WIR übertrifft die regulatorischen Anforderungen erneut bei weitem: Gemessen an den Eigenmittelvorschriften nach Basel III liegt die BIZ-Ratio per 30. Juni bei 15,4 Prozent (regulatorischer Zielwert: 11,2 Prozent) und die Leverage Ratio bei 8,9 Prozent (regulatorischer Zielwert: 3 Prozent). Das Kernkapital (CET1) der Bank konnte als Folge einer steuerlichen Praxisänderung deutlich gestärkt werden. «Mit anderen Worten: Die Bank WIR ist kerngesund und äusserst solide aufgestellt», fasst CFO Mathias Thurneysen zusammen.

Die finanzielle Stabilität drückt sich auch im Vertrauen der Kapitalgebenden aus: Trotz Verwerfungen an den Märkten hat sich der Kurs des Stammanteils (437 Franken) seit Jahresbeginn in etwa gehalten. Ende Mai hatte die Generalversammlung auf Basis des starken Vorjahresergebnisses zudem der Ausschüttung einer um knapp fünf Prozent erhöhten Dividende (Rendite: 2,4 Prozent) zugestimmt. «Wir werden weiterhin alles dafür tun, dass die Kapitalgebenden mit ihrer Investition zufrieden sind», sagt Stiegeler. Die Genossenschafterinnen und Genossenschafter hatten ebenfalls eine Statutenänderung angenommen, die sowohl die Mitglieder als auch die Kapitalstruktur der Bank WIR modernisiert, vereinfacht und öffnet. Inskünftig erhalten alle Kundinnen und Kunden die Möglichkeit, Genossenschafter/-in der Bank WIR zu werden. «Dieser Schritt verleiht uns zusätzliche Flexibilität und soll bis Ende 2023 umgesetzt werden», so Stiegeler.

Komplette Abschaffung der Negativzinsen

Ein starkes Zinsengeschäft prägt das operative Ergebnis: Das Bruttozinsergebnis konnte um 1,1 Millionen auf 34,6 Millionen Franken (+3,4 Prozent) gesteigert werden. Trotz nervösem Zinsumfeld konnten die Marge gehalten und



Von links: CEO Bruno Stiegeler und CFO Mathias Thurneysen.

Foto: Raffi Falchi

die Erträge ausgebaut werden. Als erstes gesamtschweizerisch operierendes Finanzinstitut hatte die Bank WIR Mitte Juni am Tag nach der Zinserhöhung der Schweizerischen Nationalbank (SNB) Negativzinsen komplett abgeschafft. «Damit haben wir ein KMU-freundliches Zeichen gesetzt», so Stiegeler. Der Ertrag aus dem Kommissionsgeschäft mit der Komplementärwährung WIR konnte praktisch gehalten werden – dies nachdem im vergleichbaren Vorjahreszeitraum vor dem Hintergrund der Covid-Krise KMU-Betriebe auf WIR-Mehrumsätze weniger Netzwerkbeitrag bezahlt hatten. «Dieser substanzielle Betrag in Millionenhöhe ist den Schweizer KMU direkt zugutegekommen», blickt Stiegeler zurück. Die Verwerfungen an den Finanzmärkten wirken sich auf das Handelsergebnis aus: Nach dem Gewinn von 9,8 Millionen Franken im Vorjahreszeitraum resultiert zur Jahresmitte 2022 ein Bewertungsverlust von knapp 16,5 Millionen Franken, der aber über eine Auflösung von Reserven für allgemeine Bankrisiken ausgeglichen werden kann. «Die Bank WIR investiert traditionell einen Teil ihrer Eigenmittel ganz bewusst und in allen Belangen breit diversifiziert in Wertschriften», erklärt Thurneysen. «Unser Fokus liegt auf erstklassigen Schweizer Papieren.» Nebst anhaltender Kostendisziplin im Geschäftsaufwand haben sich die Wertberichtigungen und Abschreibungen

auf Sachanlagen und immateriellen Werten um 1,7 Millionen Franken deutlich verringert. Dies ist auf die Tatsache zurückzuführen, dass Grossprojekte komplett abgeschrieben sind. «Selbstverständlich investieren wir weiterhin in die Themen Innovation und Diversifikation», so Stiegeler, was sich auch im leicht höheren Sachaufwand niederschlägt. Ausserordentliche Erträge konnte die Bank WIR im ersten Halbjahr mit zwei Liegenschaftsverkäufen erzielen, was auch zu einer deutlich höheren Steuerbelastung führte.

Erfolgreiche Diversifikation

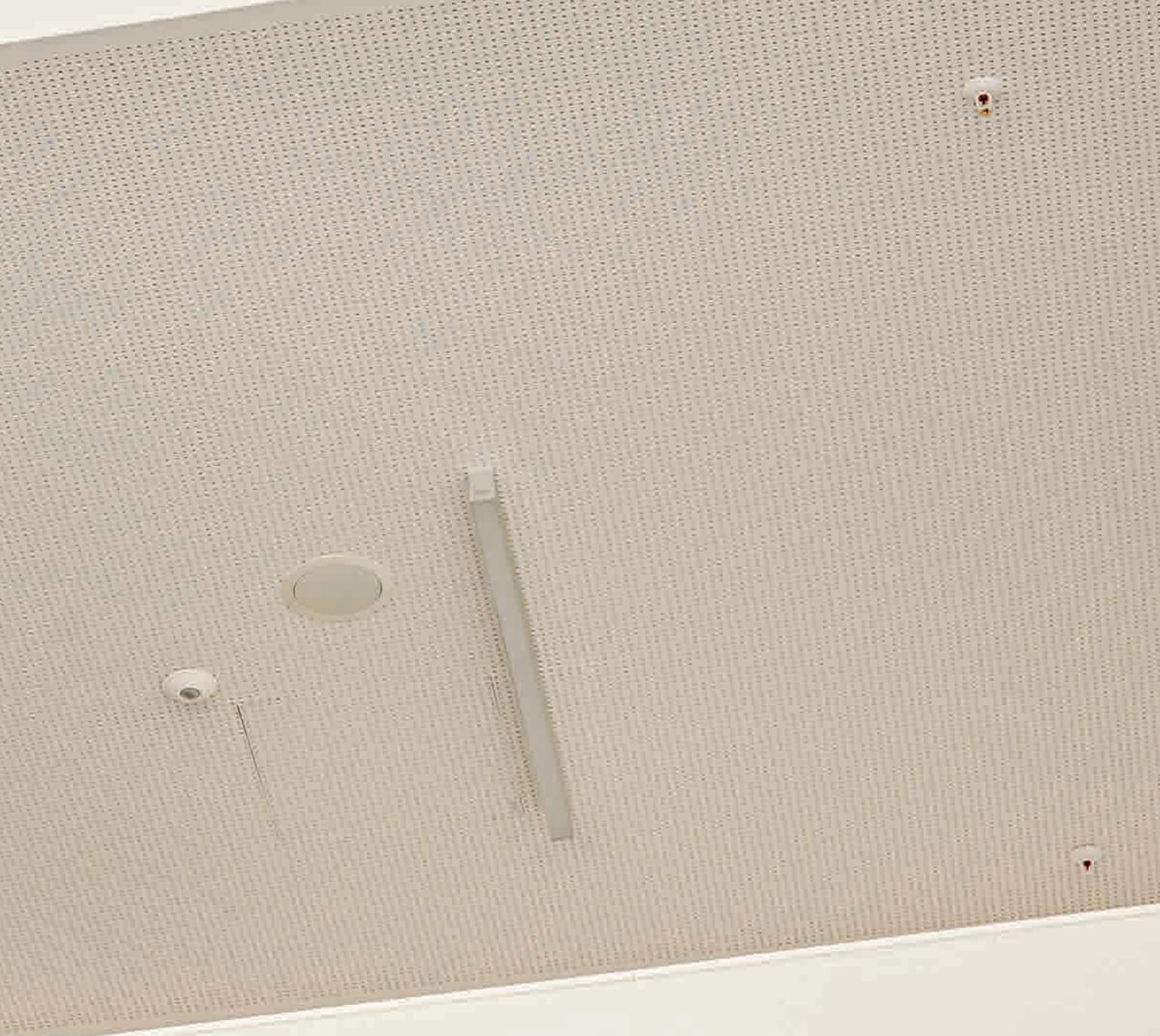
Bestes Beispiel für die Diversifikation der Bank WIR ist die 2017 lancierte erste voll-digitale Wertschriften-Vorsorgelösung: VIAC zählt aktuell rund 70 000 Kunden, was einem weiteren Wachstum von 11 Prozent seit Jahresbeginn entspricht. Die verwalteten Vermögen liegen bei 1,9 Milliarden Franken (+7,3 Prozent). «Unsere Fintech-Diversifikation wirkt sich nachhaltig auf die Ertragsseite aus», sagt Thurneysen.

Für das zweite Halbjahr 2022 geht die Bank WIR trotz anhaltender Unsicherheiten von einem soliden Ergebnis aus.

Neue Studie So digital ist die Schweiz



Die neue Langzeitstudie «Digitale Schweiz – Monitor Bank WIR» trifft den Nerv der Zeit, weckt Medieninteresse und löst Diskussionen aus. Studienleiter Marc K. Peter warnt unter anderem vor einer Spaltung der Gesellschaft. Hintergründe, Erkenntnisse und Forderungen.



*Marc K. Peter, Leiter der neuen Langzeitstudie
«Digitale Schweiz – Monitor Bank WIR», inmitten
der modernen Architektur an der Fachhochschule
Nordwestschweiz (FHNW) in Olten.*

Fotos: Raffi Falchi

Am 22. Juni musste Marc K. Peter, Leiter Kompetenzzentrum Digitale Transformation an der FHNW Hochschule für Wirtschaft, sehr früh volle Betriebstemperatur erreichen: Um 7:17 Uhr ging er nämlich live auf Sendung – als «Morgengast» bei Schweizer Radio SRF1. Hintergrund für die Einladung war die kurz zuvor publizierte neue Langzeitstudie «Digitale Schweiz – Monitor Bank WIR».

Das Radiointerview – mit Fokus auf die ältere Generation in der digitalisierten Welt – steht stellvertretend für das Medieninteresse, das die von der FHNW Hochschule für Wirtschaft, vom Marktforschungsinstitut gfs-Zürich und der Bank WIR erstmals publizierte Studie auslöste. «Seit Pandemiebeginn: Die Digitalisierung spaltet die Schweizer Gesellschaft», titelte etwa «20 Minuten», die «SonntagsZeitung» berichtete unter dem Titel «Schattenseiten des Onlinebooms: Ärmere und weniger Gebildete verlieren den Anschluss» über die Ergebnisse – während das «Swiss IT Magazine» mit der Headline «Die digitale Schweiz fürchtet sich vor Cyberkriminalität und Überwachung» die digitale Technik ins Visier nahm.

Dass die Erkenntnisse der ersten Publikation von «Digitale Schweiz – Monitor Bank WIR» derart breit und mit unterschiedlichstem Fokus aufgefasst worden sind, spricht für das Studiendesign, das offenbar den Nerv der Zeit getroffen hat. «Die fortschreitende Digitalisierung in Alltag und Beruf der Schweizer Bevölkerung löst unterschiedliche Gefühle aus», so die Ausgangslage. Und weiter: «Prozess- und Kommunikationserleichterungen stehen Überforderungen gegenüber und Zukunftsängste wechseln sich mit hoffnungsvollen Erwartungen an eine digitale Welt ab.»

«Digitale Themen sind in den Köpfen sehr präsent.»

Der Zeitpunkt zur Lancierung der Langzeitstudie «Digitale Schweiz – Monitor Bank» ist nicht zufällig gewählt: Nicht zuletzt ausgelöst durch die Corona-Pandemie mit Themen wie Homeoffice, Fernunterricht und Covid-Zertifikaten sind digitale Themen in den Köpfen der Schweizer Bevölkerung sehr präsent. Dies zeigen die ersten Resultate eindrücklich: Mehr als vier Fünftel der Befragten können bei einer offenen Frage ein Thema nennen, das sie für das zurzeit wichtigste im Zusammenhang mit digitalen Technologien halten. Fast ein Drittel nennt dabei Cybersicherheit, Cyberkriminalität, Datenschutz und Datensicherheit.



Fast zwei Drittel sehen in digitalen Technologien grosse bis sehr grosse Vorteile – nur fünf Prozent stehen den Technologien kritisch gegenüber. In der Befragung zeigt sich, dass einkommensstarke Gruppen mit einem hohen Bildungsniveau viele Vorteile in digitalen Technologien sehen und die Nachteile und Gefahren als geringer einschätzen. «Das birgt die Gefahr einer polarisierten Gesellschaft», warnt Studienleiter Marc K. Peter.

Ein Drittel der Schweizer Bevölkerung fürchtet sich vor Cyberkriminalität und Überwachung durch digitale Technologien – ein Trend, der sich durch alle Altersgruppen, Einkommensstufen und Bildungsklassen zieht. Von allen denkbaren Risiken fürchten sich Befragte in der höchsten Bildungsklasse am meisten davor, mithilfe digitaler Technologien überwacht zu werden. Personen mit dem tiefsten Bildungsstand sehen die grösste Gefahr in Datenklau und Cyberangriffen. «Für die Schweiz wäre es wünschenswert, die Themen zur Cybersicherheit und Cyberkriminalität stärker zu priorisieren», sagt Marc K. Peter.

Knapp die Hälfte der Befragten ist daran interessiert, digitale Technologien zu beherrschen und Kompetenzen zu erlernen. «Dabei hängt das Interesse am Erlernen neuer Kompetenzen stark mit dem Einkommensniveau und dem Alter der Befragten zusammen», heisst es in der Studie. Befragte mit Haushaltseinkommen unter 6000 Franken und tiefstem Bildungsstand haben das geringste Interesse an digitalen Technologien, obwohl sie die grösste Angst davor haben, ihren Arbeitsplatz aufgrund der Digitalisierung zu verlieren.

Deshalb warnt Marc K. Peter in der neusten Episode des «O-Ton»-Podcasts der Bank WIR (Link in der Infobox rechts) vor einer Polarisierung der Gesellschaft. Oder wie es die «SonntagsZeitung» in ihrem Artikel auf den Punkt bringt: «Zwischen Technologiemuffeln und Technologiefreundinnen tut sich zusehends ein Graben auf.»

«Digitale Kompetenzen sind gesellschaftlich und wirtschaftlich erfolgskritisch.»

41 Prozent der Schweizer Bevölkerung schätzen die eigenen Kompetenzen im digitalen Zeitalter als hoch ein. «Die digitalen Kompetenzen in der breiten Bevölkerung sind für die Schweiz gesellschaftlich und wirtschaftlich erfolgskritisch», erklärt Marc K. Peter. Als wichtigste Kompetenzen werden von den Befragten die Bereitschaft für lebenslanges Lernen, Offenheit für Neues, technisches Verständnis und Kommunikationsstärke genannt. «Die Studienteilnehmenden nannten zudem Lernbereitschaft/Neugierde und Sozialkompetenzen als weitere wichtige Fähigkeiten im digitalen Zeitalter», heisst es weiter. Bei der Selbsteinschätzung auf einer Skala von 1 bis 6 zeigt sich, dass die digitalen Fähigkeiten von Personen mit höchstem Bildungsstand mehr als doppelt so hoch sind als jene mit dem tiefsten Bildungsstand (Einschätzung 5 bis 6).

«Je höher die Bildung, desto grösser ist das Interesse an digitalen Technologien und desto eher werden auch die Vorteile gesehen, etwa Zugang zu Wissen und die Möglichkeit zur Kommunikation und Zusammenarbeit», so Marc K. Peter. Gleichzeitig schätzen gebildete und einkommensstarke Schichten die Nachteile digitaler Mittel geringer ein – umgekehrt interessierten sich Befragte mit tiefem Haushaltseinkommen und wenig Bildung kaum für digitale Technologien, obwohl sie am meisten Angst haben, dadurch ihren Arbeitsplatz zu verlieren.

Die Ergebnisse der Studie decken sich laut Marc K. Peter übrigens mit jenen des sogenannten «Digital Skill Frameworks» der Europäischen Union. «Wir sehen eine Übereinstimmung bei den digitalen Fähigkeiten, die wichtig sind – und die folglich forciert unterrichtet werden sollten.»

Obwohl die Schweiz gemeinhin als digitales Land wahrgenommen wird, besteht in seinen Augen Nachholbedarf:

So tönt die «Digitale Schweiz»

Wenn sich eine wissenschaftliche Studie zu Themen der Digitalisierung sogar leicht verständlich als Podcast aufarbeiten lässt, beweist dies, dass die Autoren die notwendige Bodenständigkeit mitbringen. «Ein hörenswerter Podcast», wird denn auch auf der Social-Media-Plattform «LinkedIn» kommentiert, wo das gut 20-minütige Gespräch mit Studienleiter Marc K. Peter sehr viel positive Resonanz auslöste.

Die Episode «Schweiz muss die digitale Bildungslücke schliessen» ist Teil der Podcast-Serie «O-Ton», in der die Bank WIR seit vergangenem Dezember spannende Persönlichkeiten vors Mikrofon bittet – sie ist auf allen gängigen Podcast-Plattformen verfügbar.



Mehr Infos: wir.ch/podcast



«Wenn wir die Lücken in der Gesellschaft sehen, die uns die Studienergebnisse vor Augen führen, müssen wir diese schliessen», so Marc K. Peter, der damit auch einen klaren (Aus-)Bildungsauftrag verbindet.

«Digitalisierung darf nicht vom täglichen Leben ausschliessen.»

Eine grosse Gefahr besteht natürlich darin, dass im Alltag immer mehr Dienstleistungen und Produkte nur noch digitalisiert angeboten werden. «Wird die vorhin beschriebene Lücke nicht geschlossen, schliessen wir somit einen Teil der Gesellschaft vom täglichen Leben aus», so Marc K. Peter im Podcast-Gespräch – «das darf nicht passieren.»

Unternehmen und Politik sehen sich zusammengefasst mit verschiedenen Herausforderungen konfrontiert: «Die Sicherheit muss auch im digitalen Raum gewährleistet werden, neue Datenschutzanforderungen müssen definiert und umgesetzt werden und die Entwicklung digitaler Technologien und von digitalem Know-how darf im internationalen Konkurrenzkampf nicht verschlafen werden», so die Studie «Digitale Schweiz – Monitor Bank WIR», die von Januar bis Februar 2022 mit Bewohnerinnen und Bewohnern der Deutsch- und Westschweiz ab 18 Jahren durchgeführt worden war. «Dies fordert auch von der Bevölkerung Flexibilität und ein gewisses Engagement, sich mit den angestossenen Änderungen und neuen Anforderungen auseinanderzusetzen.»

Die Studie «Digitale Schweiz – Monitor Bank WIR» erscheint künftig zwei Mal jährlich – die nächsten Studienergebnisse werden folglich Ende 2022 vorliegen. Die Befragung liefert einen wichtigen Beitrag zum Diskurs über die Interessen, Sorgen und Kompetenzen der Bevölkerung im Umgang mit digitalen Technologien und liefert der Bank WIR als bodenständige und innovative Genossenschaftsbank für den Schweizer Mittelstand natürlich wichtige Indikatoren.

Die zahlreichen Feedbacks nach der ersten Publikation zeigen, dass der Monitor einem Bedürfnis entspricht. «Eine Schlagzeile für die Ergebnisse Ende 2022 habe ich noch nicht, aber ich freue mich auf viele neue Erkenntnisse und die Themen, die die Schweiz bewegen», so Marc K. Peter im Podcast-Gespräch. «Digitale Schweiz – Monitor Bank WIR» hat die Diskussion(en) jedenfalls so richtig lanciert.

● Volker Strohm

Starkes Duo aus Hochschule und Bank

Die Digitalisierung nimmt bei der Bank WIR einen wichtigen Stellenwert in ihrer Strategie und ihrem Geschäftsmodell ein. Als Pionierin hat sie mit ihrem Fintech VIAC den Schweizer Vorsorgemarkt digitalisiert. Auch im KMU-Bereich setzt die Bank WIR auf einfache, sichere und digitale Lösungen wie beispielsweise die Bezahl-App WIRpay im Bereich der Komplementärwährung oder die Online-Plattform FX-Trading in Zusammenarbeit mit der Amnis Treasury Services AG – ebenfalls ein Schweizer Fintech.

Mit der FHNW Hochschule für Wirtschaft verbindet die Bank WIR eine langjährige Zusammenarbeit. Die Bank hat bereits mehrere Studien im Bereich Digitale Transformation bei KMU unterstützt. Das höchste Ziel ist es, aus erster Hand zu erfahren, was Unternehmerinnen und Unternehmer bewegt – und vor welchen Herausforderungen sie in einer digitalisierten Welt stehen. Um den «digitalen Puls» der Schweizerinnen und Schweizer zu fühlen und um die Ergebnisse der Öffentlichkeit zugänglich zu machen, unterstützt die Bank das Forschungsprojekt «Digitale Schweiz – Monitor Bank WIR».

Kostenloser Download:
www.wir.ch/digitale-schweiz



Digitalisierung: Mit Bildung gegen den Fachkräftemangel

Sie sind in allen Wirtschaftszweigen gesucht, aber kaum zu finden: Fachkräfte, die die Digitalisierung voranbringen. Mit einer neuen Lehre und einem breiten Angebot an Weiterbildungen wollen Unternehmen und Verwaltungen diese Lücke schliessen.

«Damit das Unternehmen dauerhaft vom digitalen Wandel profitieren kann, müssen die Beschäftigten über die entsprechenden Kenntnisse verfügen.» Diese Binsenwahrheit führt das Staatssekretariat für Wirtschaft (SECO) in seinen Unterlagen «Notwendige Ressourcen für die digitale Wende» an, die Tipps für KMU für die Digitalisierung auflistet.

Das SECO erachtet die digitale Transformation als entscheidend, damit die Schweizer KMU wettbewerbsfähig bleiben. Dazu sollen die bestehenden Geschäftsmodelle weiterentwickelt werden, indem Innovationen aus der Informatik eingesetzt werden.

Doch was ist damit gemeint? Das SECO ortet drei Bereiche, in denen Innovationen aus der Informatik die Effizienz von Unternehmen optimieren:

1. Daten

Dank der Nutzung digitaler Daten wird der Austausch einfacher und schneller. Die Reaktionsfähigkeit wird verbessert.

2. Produktion

Die Digitalisierung der Produktion ermöglicht die Automatisierung von Systemen und Maschinen. Prozesse können lückenlos verfolgt werden und allfällige Probleme aus der Ferne behoben werden.

3. Kunden

Bedürfnisse und Erwartungen von Kunden können genau identifiziert werden und damit die Dienstleistungen auf die Kundenbedürfnisse angepasst werden.

Bereits diese Aufstellung zeigt: Die Digitalisierung gelingt nur, wenn man den Überblick über sämtliche Prozesse innerhalb eines Unternehmens hat, zum Beispiel Entwicklung, Produktion, Marketing und Verkauf. Je grösser das Unternehmen, desto schwieriger wird der Überblick.

Fehlende Fachkräfte

Der einfachste Weg, an diese Kenntnisse zu kommen, wäre die Anstellung entsprechend geschulter Mitarbeitender. Doch der anhaltende Fachkräftemangel bei den Informatikberufen macht diesem Ansinnen einen Strich durch die Rechnung: Im letzten 2021 von der Universität Zürich erhobenen Fachkräftemangel-Ranking lagen die Berufe der Informatik auf Platz 2 hinter den Ingenieurberufen.

Gefragt wären Mitarbeitende, die den Überblick über die Möglichkeiten der Digitalisierung haben, Bedürfnisse analysieren und bewerten und dann die Umsetzung koordinieren. Sie müssen nicht nur technisches Verständnis mitbringen, sondern auch die Prozesse im Unternehmen kennen.

Dass Fachkräfte mit diesem Hintergrund fehlen, wurde bereits anlässlich der Revision der Grundbildung Informatik EFZ im Jahr 2019 erkannt. Deshalb begann die ITC-Berufsbildung Schweiz im Jahr darauf mit Vertretern der KV- und IT-Branchen mit der Konzeption eines neuen Berufsbildes.



Steven Walsh.

Foto: zVg

Der neue Beruf Entwickler/-in Digitales Business EFZ auf einen Blick

Aufgabenbereich:

- unterstützt die digitale Entwicklung, Transformation und Innovation von Unternehmen oder Geschäftsbereichen
- erfasst und analysiert Fragestellungen im digitalen Geschäftsalltag und optimiert daraus Prozesse sowie Produkte
- nutzt Daten zur Optimierung von Abläufen sowie zur Ergänzung von Geschäftsmodellen
- agiert an der Schnittstelle von Mensch, Wirtschaft und Technik
- begleitet Projekte über etliche Schritte hinweg und übernimmt die Kommunikation zwischen Fachspezialistinnen oder -spezialisten, Entscheidungstragenden und anderen Anspruchsgruppen

Voraussetzungen:

- Abgeschlossene Volksschule oder Oberstufe (Sek A oder sehr gute Sek B)
- Interesse und sehr gute Leistungen in Deutsch und Englisch
- Interesse und Freude am Umgang mit Menschen

Berufsanforderungen:

- Affinität zu digitalen Werkzeugen und Produkten
- Interesse und Freude an Menschen, Wirtschaft und Technik
- Freude an Zahlen und Daten
- Analytische Fähigkeiten
- Organisationstalent

Weitere Informationen:

<https://www.ict-berufsbildung.ch/verband/zukunft-entwicklung/digital-business-efz>

Entwickler/-in digitales Business EFZ

Ab 2023 sollen nun die ersten Entwickler/-innen digitales Business EFZ ausgebildet werden. Sie unterscheidet sich stark von anderen Informatik-Ausbildungen, sagt **Steven Walsh**, Präsident der zuständigen Kommission für Berufsentwicklung und Qualität und Strategy Partner Manager bei der Swisscom über die neue Lehre: «Bei der Informatik-Ausbildung bildet man Informatik-Spezialisten aus. Bei der neuen Ausbildung geht es darum, Personen an der Schnittstelle zwischen Technik, Wirtschaft und den Menschen auszubilden.»

Dabei gehe es darum, die Gesamtzusammenhänge im Blick zu behalten und einzelne Arbeitsbereiche zu verbinden. Dadurch sollen benutzerfreundliche und einfache digitale Lösungen entstehen. «Im Unterschied zu Informatikern arbeiten Entwickler/-innen digitales Business an den Systemen und Prozessen und nicht in den Systemen und Prozessen», präzisiert Walsh.

Absolventinnen und Absolventen dieser Ausbildung erlangen somit die Fähigkeit, die Digitalisierung gesamtgesellschaftlich voranzutreiben, ist er überzeugt: «Dazu gehört auch, Wertschöpfungsketten mit digitalen Lösungen und Prozessen zu unterstützen. Dadurch lassen sich Ressourcen einsparen und das Kundenerlebnis verbessern.»

Das Bedürfnis nach solchen Fachkräften ortet Walsh nicht nur in den klassischen ICT-Bereichen, sondern auch im Dienstleistungssektor, zum Beispiel bei Banken und Versicherungen, in Verwaltungen und auch in Produktionsbetrieben, die stark auf die Digitalisierung setzen: «Kurzum dort, wo Benutzer oder Kundinnen von digitalen Lösungen profitieren sollen.»

Diese Aussage widerspiegelt sich auf den Lehrstellenportalen, auf denen Firmen nach Auszubildenden für das neue Berufsbild suchen. Firmen wie die Swisscom, die Zürcher Kantonalbank, der Onlinehändler brack.ch, die UBS oder die Schweizerische Post buhlen mit den Verkehrsbetrieben Zürich und der kantonalen Verwaltung Zürich um Interessentinnen und Interessenten.



Urs Grubenmann.

Foto: zVg

SUVA vorne mit dabei

Zu den Pionieren bei den Ausbildungsbetrieben gehört auch die Schweizerische Unfallversicherung SUVA. «Innovatives Denken und Handeln sind bei uns zentral», begründet **Urs Grubenmann**, Ausbildungsleiter Informatik bei der SUVA, diesen Schritt. «Zudem haben wir als einer der grössten Arbeitgeber



Ab 2023 sollen die ersten Entwickler und Entwicklerinnen digitales Business EFZ ausgebildet werden.

Foto: iStock

der Zentralschweiz eine Vorbildrolle, die wir unter anderem auch zur Förderung des Nachwuchses nutzen. Mit diesem spannenden Berufsbild geben wir jungen Talenten eine Chance, aktiv die digitale Transformation und somit die Zukunft zu gestalten.»

Bereits sind Bewerbungen auf die Lehrstelle eingegangen. Was Grubenmann besonders freut: «Die Hälfte der eingegangenen Bewerbungen sind von weiblichen Bewerberinnen. Das ist für die Informatik-Branche ein sehr hoher Anteil.» Doch ist es für einen Betrieb nicht auch aufwendig, die Ausbildung für ein gänzlich neues Berufsbild aufzugleisen? Grubenmann winkt ab. «Die Ausbildung passt sehr gut in unser Umfeld, da wir in mehreren Bereichen sehr prozessorientiert arbeiten und dort genau die gewünschten Fachkompetenzen ausbilden können.»

Die Chancen, dass die Lernenden nach der Ausbildung weiter im Ausbildungsbetrieb arbeiten, beurteilt Grubenmann als hoch. Bei der SUVA blieben mehr als 90 Prozent der Ausgebildeten nach Abschluss der Lehre im Betrieb. In einem Zusatzjahr können sie Berufserfahrung sammeln und sich eine Empfehlung für eine Festanstellung aneignen. «Wir sehen das als Win-win-Situation, die uns ermöglicht, freiwerdende Stellen mit motivierten jungen Menschen zu besetzen.»

Wirtschaftsinformatiker gefragt

Neben den neu auszubildenden Fachkräften gibt es natürlich auch heute bereits Fachkräfte, welche die Digitalisierung in Unternehmen und Verwaltungen vorantreiben. Bei der SUVA sind dies die Wirtschaftsinformatikerinnen und -informatiker – eine mögliche Weiterbildung, die Urs Grubenmann auch für die Entwickler/-in digitales Business als sinnvoll erachten würde.

Daneben nennt auch Steven Walsh eine ganze Reihe von Weiterbildungsmöglichkeiten im Fachhochschulbereich, darunter die Eidgenössischen Fachausweise «Digital Collaboration Specialist», «ICT-Applikationsentwickler/-in», die Nachdiplomstudien «Business Administration», «Chief Digital Officer», «Digital Business Management», «Head of Digital Transformation» oder die Vertiefung «Digital Business» im Bachelor Betriebsökonomie.

Allein diese Aufstellung zeigt: An Bildungsmöglichkeiten fehlt es nicht. Weil aber Spezialisten auf dem Arbeitsmarkt kaum zu finden sind, liegt es an den Arbeitgebern, ihre Beschäftigten mit den nötigen Kenntnissen auszustatten.

● Beat Rüdt

«Die Vertraulichkeit der Kundendaten hat höchste Priorität»

Die Methoden von Cyberkriminellen werden immer ausgefeilter. Ob Private, Behörden oder Firmen: Alle können ins Visier von Hackern und Betrügern geraten. Was tut die Bank WIR, um sich und die Daten ihrer Kunden zu schützen?

Das Internet hat neue Formen von Diebstahl, Erpressung oder Sabotage entstehen lassen. Einen Überblick über die Formen der Cyberkriminalität gibt zum Beispiel die Webseite der schweizerischen Kriminalprävention (skppsc.ch). Das Nationale Zentrum für Cybersicherheit NCSC (ncsc.admin.ch) ist eine Anlaufstelle für Private, Firmen, Behörden und IT-Spezialisten. Das Zentrum macht auf aktuelle Bedrohungen aufmerksam, nimmt Meldungen zu Cyberfällen entgegen und zeigt auf, wie mit Sicherheitsmassnahmen und Verhaltensregeln viele Cyber Risiken vermieden werden können.

In Zürich ist dieses Jahr in Anwesenheit von Bundesrat Ueli Maurer und Vertretern von rund 80 Banken und Versicherungen der vom NCSC konzipierte Verein Swiss Financial Sector Cyber Security Center – kurz Swiss FS-CSC – gegründet worden. Es handelt sich dabei um die erste spezifische «Branchenlösung» im Kampf gegen Cyberkriminalität. Eines der Ziele: Die Resilienz der Schweizer Finanzindustrie gegenüber Cyberkriminalität weiter zu erhöhen. In der Expertengruppe «Krisenmanagement» der Swiss FS-CSC vertreten ist Michael Ankelin, Chief Information Security Officer der Bank WIR. Als Erfahrungsschatz bringt Ankelin den erfolgreichen Schutz einiger grösserer Schweizer Banken und Versicherungen während eines massiven Angriffs bei einem Outsourcing-Unternehmen sowie Zertifizierungen im Bereich Business Continuity Management und Informationssicherheit ein. Von diesem Engagement profitieren kann natürlich auch die Bank WIR: Durch die aktive Mitarbeit von Michael Ankelin im Swiss Financial FS-CSC erhält die Bank Zugang zu Produkten und Dienstleistungen mit spe-

zifischem Mehrwert für den Finanzsektor, die über die Angebote des NCSC hinausgehen.

Auch das Netzwerk ist wichtiger Bestandteil. «Wir erhalten Unterstützung und Informationen bei systemischen Cyberkrisen und -vorfällen, profitieren vom Austausch und den Lernmöglichkeiten unter Banken und Versicherungen und können uns mit Cyberexpertinnen und -experten von anderen Finanzmarktakteuren und Schweizer Behörden vernetzen», erklärt Michael Ankelin, «die Eidgenössische Finanzmarktaufsicht Finma wird zudem das Swiss FS-CSC beratend unterstützen.»

Wo verorten Sie das grösste operationelle Risiko für die Bank WIR?



Michael Ankelin: Insbesondere die Bedrohungen durch Cyberangriffe, z.B. mit Ransomware, haben in den letzten Monaten massiv zugenommen, weshalb auch wir unsere vielfältigen Massnahmen zur Erhöhung der Resilienz verstärkt haben. Neben den kriminellen Akteuren, die sich immer professioneller und in richtigen Firmenstrukturen organisieren, sind jedoch auch durch den

Krieg in der Ukraine – und den damit verbundenen Beteiligungen an den wirtschaftlichen Sanktionen gegen Russland – die Gefahren durch fremdstaatliche bzw. politische Aktivisten gestiegen.



Bild: iStock

Seit Mitte Jahr besteht in der Bank WIR die Möglichkeit, je nach Aufgabenbereich bis zu 50% der Arbeitszeit im Homeoffice zu verbringen. Hat das Ihre Arbeit erschwert?

Statistiken zeigen, dass Cyberkriminelle sehr gezielt Angriffspunkte im Bereich des Homeoffice suchen. Deshalb schützen wir uns natürlich verstärkt in diesem Umfeld mit Massnahmen wie z.B. Anomalien-Erkennungen oder Virenschutz. Da für uns die Vertraulichkeit der Kundendaten die höchste Priorität hat, müssen wir selbstverständlich im Sinne des Datenschutzes auch ein noch grösseres Augenmerk auf angemessene organisatorische Massnahmen legen.

Die Mitarbeitenden jeder Firma gelten als Einfallstor z. B. für Phishing. Was tut die Bank WIR, um ihre Mitarbeitenden zu sensibilisieren?

Die Mitarbeitenden der Bank WIR werden regelmässig durch E-Learnings und praktische Übungen u.a. auch zu diesen Informationssicherheitsthemen geschult.

Wie ist die Bank WIR auf einen Ernstfall vorbereitet?

Wir verlassen uns nicht nur auf unsere sehr gut dokumentierten Notfallprozesse, sondern führen auch im Rahmen des Business Continuity Managements Simulationen von Hackerangriffen durch, in denen wir nicht nur unsere Mitarbeitenden in der IT, sondern auch den Krisenstab und das Management mit einbeziehen.

Die Bank WIR verfolgt eine Cloud-First-Strategie. Was ist darunter zu verstehen und wie sicher sind Clouds?

Bei neuen IT-Infrastrukturen, Plattformen oder Anwendun-

gen prüfen wir zunächst, ob diese auch in der Cloud betrieben werden könnten. Hierzu führen wir Risikoanalysen durch, in denen wir zunächst überprüfen, ob der Cloud Anbieter prinzipiell alle Anforderungen zur Datensicherheit und zum Datenschutz erfüllen kann. Der Massstab sind hier u. a. die Anforderungen der Finanzmarktaufsicht FINMA und der geltenden Datenschutzgesetze. Sind diese erfüllt, prüfen wir den jeweiligen Service, der in die Cloud ausgelagert werden soll.

Mit einem sehr gut qualifizierten Betriebsteam, klar definierten Prozessen sowie Rollen und Verantwortlichkeiten und nicht zuletzt einem durchdachten Architekturkonzept, können Cloud-Infrastrukturen sicher betrieben werden. Die Zeiten, in denen On-Premise-Lösungen im eigenen Rechenzentrum mehr Sicherheit und einen höheren Datenschutz geboten haben, sind in vielen Bereichen bereits vorbei. Cloud-Infrastrukturen bieten heute schon sehr ausgereifte Tools zur Sicherstellung der Compliance und eine sehr hohe Betriebsstabilität. Aber es gibt auch Unternehmen, die wieder eine «back-to-earth»-Strategie verfolgen und den Schritt in die Cloud bereut haben. Oftmals sind das Cloud-Projekte, die zu wenig durchdacht und überhastet umgesetzt wurden. Die Bank WIR agiert hier eher konservativ und in wohl überlegten kleineren Schritten, um ein sicheres Fundament für unsere Zukunft zu erstellen, auf dem wir dann sehr agil neue Produkte entsprechend sicher und nachhaltig anbieten können.

Sind Sie selbst auch schon in eine Phishing-Falle getappt?

Nein, bisher zum Glück nicht. Aber auch ich muss sowohl im beruflichen als auch privaten Umfeld sehr aufmerksam

agieren; die Angriffe werden immer ausgefeilter und schwerer erkennbar.

Zum Team von Michael Ankelin gehört Umut Yilmaz. Neben seiner beruflichen Tätigkeit als Information Security Officer bei der Bank WIR engagiert er sich als Vizepräsident der Liberal-Demokratischen Partei Basel-West. In letzterer Eigenschaft gehört er zu den Autoren der Motion «Stärkung der Cybersicherheit für staatliche Verwaltungen, Firmen und Private in Basel-Stadt», die vom Basler Grossen Rat Anfang Juni angenommen wurde. Anstoss für die Motion gab einerseits die zunehmende Bedrohungslage im Cyberraum, andererseits das – nach Dafürhalten der Motionäre – unzureichende Engagement der Politik auf dem Gebiet Cybersicherheit. Eine Hauptforderung der Motion ist die Schaffung eines kantonalen Kompetenzzentrums für Cybersicherheit – wie man sie schon in Zürich, Schwyz, St.Gallen und Baselland kennt. «Das macht als Ergänzung zur NCSC gerade für Basel Sinn», sagt Umut Yilmaz, «denn Basel ist als Finanzplatz, als bedeutender Standort der Life-Sciences-Industrie und als Güterumschlagsplatz ein attraktives Ziel für Cyberkriminelle.»

Würde die Kompetenzstelle geschaffen, so diene sie als Anlaufstelle für Opfer von Cyberkriminalität und würde erste Hilfsmassnahmen anbieten sowie Sensibilisierungskampagnen durchführen. Die Sammlung und Analyse von Cyberfällen erlaubte es zudem, die jeweilige Bedrohungslage besser einzuschätzen und so den Unternehmen und der ganzen Bevölkerung eine zusätzliche Sicherheit zu bieten.

Wie beurteilen Sie die gegenwärtige Bedrohungslage?



Umut Yilmaz: Die gegenwärtige allgemeine Bedrohungslage im Cyberraum ist sehr angespannt und auch für die Schweiz erhöht. Die Professionalisierung der Hackerbanden, der Ukraine-Konflikt und das fehlende Sicherheitsbewusstsein sind hierbei zentrale Faktoren. Auch die Statistiken des Nationalen Zentrums für Cybersicherheit NCSC bestätigen die massive Zunahme von Cyberfällen.

Im Jahr 2021 konnte man gegenüber 2020 eine Verdoppelung der Fälle feststellen, und bereits jetzt zählt man für dieses Jahr mehr Vorfälle als letztes Jahr. Obwohl die Schweiz nicht das primäre Angriffsziel von Russland ist, könnte sich die Bedrohungslage durch Spill-over-Effekte, die durch die Angriffe auf die Infrastruktur von anderen europäischen Staaten auch auf die Schweiz überschwapen, weiter verschärfen.

Gibt es Branchen, die besonders gefährdet sind?

Wenn man die diversen Cyberangriffe der letzten Wochen und Monate unter die Lupe nimmt, sieht man, dass Fir-

men unabhängig von ihrer Branchentätigkeit angegriffen werden. Die Opferliste erstreckt sich über kantonale Verwaltungen, Autohändler, Spitäler, Banken und Versicherungen, Hochschulen oder auch Industriefirmen. Im besonderen Fokus der Hacker stehen KMU und kritische Einrichtungen wie z.B. Spitäler, da sich deren IT-Infrastrukturen oft als grösstes Tummelfeld für die Hacker anbieten.

Spielt die Grösse eines KMU eine Rolle für die Attraktivität bei Hackern?

Natürlich sind Firmen mit einer grösseren Bilanzsumme attraktiver für Angreifer. Die Attraktivität wird jedoch noch mehr von den jeweiligen Daten bestimmt, die eine Firma verarbeitet. Dabei werden die Schwachstellen von IT-Infrastrukturen präzise geplant oder zufällig identifiziert und ausgenutzt. Wenn dann die Möglichkeit für einen Hacker besteht, eine technische oder organisatorische Schwachstelle auszunutzen und Lösegeld zu erpressen, passiert das unabhängig von der Firmengrösse, da man sich primär finanziell bereichern will.

Es wird geschätzt, dass jedes Dritte KMU in der Schweiz schon Opfer eines Hackerangriffs wurde. Täuscht der Eindruck, dass man im Vergleich dazu doch eher selten von erfolgreichen Angriffen hört?

Die Dunkelziffer ist viel höher einzustufen, da gegenwärtig – abgesehen von FINMA-regulierten Unternehmen – keine Meldepflicht von Cyberfällen besteht. Aus Angst vor Imageschaden gehen viele angegriffene Firmen nicht vor die Presse. Die Politik in Bern diskutiert zurzeit über eine Art Meldepflicht bei kritischen Infrastrukturen, die auch Bussen vorsieht.

Wie schützt man sich am besten als KMU oder als Privatperson?

Eine allgemeine Patentlösung gibt es nicht, da die Anforderungen und die IT-Infrastrukturen der Firmen sich unterscheiden. Es gibt jedoch gewisse technische Grundschutzmassnahmen, welche die Hürde für einen Cyberangriff massiv erhöhen können. Hierzu zählen Offline-Back-ups, Firewallsysteme, Anti-Malware-Schutz, Einspielung von Updates, komplexe Passwörter und insbesondere die Absicherung von exponierten (externen) Zugriffen via Multi-Faktor-Authentifizierung. Nebst den technischen Massnahmen sind wiederkehrende Sensibilisierungs- und Trainingsmassnahmen der Mitarbeitenden essenziell, da in vielen Fällen das Durchdringen in das Firmennetzwerk über eine E-Mail mit schädlichen Links oder Anhängen erfolgt. Hier empfehle ich allen – auch privaten – Benutzern, mit dem Mauszeiger über den Link zu fahren (ohne ihn anzuklicken!) und zu prüfen, wohin der Link in der E-Mail tatsächlich führt.

Wenn «es» passiert ist und man z.B. Erpressern ausgeliefert ist, wie soll man sich verhalten?

Ganz wichtig ist es, für diesen Moment vorbereitet zu sein, indem man Drehbücher skizziert und Notfallprozesse z.B. für einen Ransomware-Fall wiederkehrend trainiert. So kann man im Ernstfall bedachter handeln und weiss, welche Schritte durch wen als Erstes einzuleiten sind. Hat man die Expertise nicht im Haus, sollte man sich Unterstützung z.B. bei externen Spezialisten oder der Anlaufstelle der NCSC holen. Einer Lösegeldforderung sollte man weder als KMU noch als Privatperson nachkommen, da man keine Garantien hat, dass die Daten tatsächlich wieder freigegeben werden.

Was kann der Staat für Firmen und Privatpersonen machen?

Der Staat bzw. die kantonalen Behörden können als Erst- anlaufstelle bei einem Cyberangriff die Opfer mit ihrer Expertise unterstützen und beraten. Die Empfehlung von präventiven Schutzmassnahmen und die Darstellung der aktuellen Bedrohungslage können KMU und Privatpersonen ebenfalls unterstützen, um ihre Resilienz zu erhöhen. Im Juni dieses Jahres hat der Grosse Rat von Basel eine von mir mitverfasste Motion angenommen, welche u.a. die Schaffung eines zentralen Cybercrime-Kompetenzzentrums fordert, um primär KMU und Private mit gezielten Massnahmen stärker zu unterstützen. Der Ball liegt jetzt beim Regierungsrat.

Wieso ist es so schwierig, Cyberkriminelle zu packen?

Weil die professionell organisierten Hackerbanden ihre Spuren in den meisten Fällen sehr gut verbergen können und meistens im Ausland sitzen. Durch technische Mittel können sie ihre Identitäten verbergen und leiten die Kommunikation durch viele verschiedene Länder um. Jedoch konnten in der jüngsten Vergangenheit durch die internationale Zusammenarbeit von verschiedenen Behörden grössere Hackerbanden zerschlagen und verhaftet werden. Einen Freischein nicht geschnappt zu werden, hat man als Cyberkrimineller also nicht.

Ist es von Nutzen, wenn Sie als Cybersecurity-Experte über Hackerwissen und -qualitäten verfügen?

Das kann enorm hilfreich sein. Um einen Dieb zu fassen, hilft es ja auch der Polizei, wenn sie wie ein Dieb denkt. Denn wenn man die Angriffsvektoren kennt, kann man auch spezifische Abwehrmassnahmen ableiten und umsetzen. Leider ist die Rekrutierung von guten Cybersicherheitsspezialisten aufgrund des Fachkräftemangels enorm schwierig. Die Schweizer Armee, das NCSC, aber auch private Sicherheitsfirmen kämpfen mit diesem Problem. Die Politik ist auch hier stark gefordert und sollte mit frühzeitigen Massnahmen intervenieren, insbesondere im Bildungswesen. So könnte dieses Problem mittelfristig entschärft werden.

● Interviews: Daniel Flury

s-u-p-e-r.ch

Cyberangriffe per E-Mail oder Messenger-Nachrichten nehmen zu. Um die Aufmerksamkeit der Bevölkerung zu fördern, haben das Nationale Zentrum für Cybersicherheit NCSC und die Schweizerische Kriminalprävention SKP gemeinsam mit den kantonalen und städtischen Polizeikörpern die nationale Sensibilisierungskampagne s-u-p-e-r.ch zum Thema Cybersicherheit gestartet.

Cyberangriffe erfolgen oftmals per E-Mail oder Nachricht über einen Messenger-Dienst. Cyberkriminelle versuchen potenzielle Opfer in die Falle zu locken, indem sie grosse Gewinne versprechen, ein Erbe eines Unbekannten in Aussicht stellen oder vorgeben, dass der Computer gehackt worden sei. Nicht immer ist der Betrug offensichtlich, denn die Angreifer werden immer geschickter. Häufig verwenden sie psychologische Tricks wie Angst und Zeitdruck oder nutzen die Hektik und Zerstreutheit der Empfängerinnen und Empfänger aus.

Schneller Klick, grosser Schaden

Eine scheinbar harmlose Aktion, wie der Klick auf einen Link oder das Öffnen eines Anhangs, kann zu grossem Schaden führen. Manchmal werden die Kreditkartendaten abgefragt und anschliessend missbraucht. Oder es wird eine Schadsoftware installiert und die Daten werden verschlüsselt und gestohlen. Sowohl für Unternehmen wie auch für Private kann dies existenzbedrohend sein. Die Ermittlungen gestalten sich oft schwierig, da die Kriminellen in der Regel aus dem Ausland operieren.

Abwehr durch Aufmerksamkeit

Mit der nötigen Aufmerksamkeit kann eine betrügerische Nachricht schnell erkannt und Schaden verhindert werden. Es gibt verschiedene Hinweise und Vorgehensarten, die auf einen Cyberangriff hindeuten. Seit Anfang September sensibilisieren das Nationale Zentrum für Cybersicherheit NCSC und die Schweizerische Kriminalprävention SKP gemeinsam mit den kantonalen und städtischen Polizeikörpern die Schweizer Bevölkerung für die Erkennung betrügerischer Nachrichten. Auf der Kampagnen-Website s-u-p-e-r.ch werden die wichtigsten Informationen vermittelt. Die Merkmale betrügerischer Nachrichten werden anhand konkreter Beispiele veranschaulicht. Mit einem Quiz lassen sich die erworbenen Fähigkeiten überprüfen. Die Sensibilisierungskampagne dauert bis am 16. Oktober 2022.

So hat Corona die Digitalisierung beflügelt

Während Corona haben viele Firmen gezwungenermassen ihre Prozesse digitalisiert. Jetzt werden sie verfeinert und ausgebaut, wie die unsere vier Beispiele zeigen.

Einkaufen im Internet statt im Laden, digitale Speisekarten und Registration via QR-Code, Covid-Zertifikate auf dem Handy: In der Coronakrise mussten Unternehmen rasch digitale Lösungen einführen, wenn sie im Geschäft bleiben wollten, und Kundinnen und Kunden mussten diese Lösungen nutzen, um den Alltag meistern zu können.

Das hat zu einem veritablen Digitalisierungsschub geführt, denn nebst der Einführung von Tools wurde auch deren Nutzung plötzlich zur Selbstverständlichkeit. Diesen Schub nutzen nun viele Firmen, um die schnell eingeführten Prozesse zu etablieren und weiter auszubauen. Wir zeigen anhand von vier Beispielen, wo die Herausforderungen liegen.

Wiesner Gastronomie AG, Dübendorf

«Digitalisierung ist eine Chance, kein Allweltsmittel»
Die Familie Wiesner Gastronomie AG führt in der Deutschschweiz 34 Gastronomiebetriebe. Darunter gehören die Restaurants Nooch Asian Kitchen, Negishi Sushi Bar, The Butcher und andere innovative Restaurant-Formate. Für den Mitinhaber und Co-Geschäftsführer Daniel Wiesner hat die Coronakrise vor allem bei jenen Gastrobetrieben einen Schub ausgelöst, die das Delivery- und Take-away-Geschäft forciert haben. «Während Take-away ein spannender Umsatztreiber ist, ist das Delivery-Geschäft meiner Meinung nach weniger geeignet, um Geld um verdienen. Wer aber damit eine nahe Beziehung zum Gast aufbaut, kann es schaffen, dass Gäste öfters vorbeikommen und individueller behandelt werden.» Voraussetzung sei aber auch ein gutes Customer-Relationship-Management (CRM) und der Wille, sich mit den digitalen Tools auseinanderzusetzen. «Die digitale Menükarte wird sich durchsetzen», ist Daniel Wiesner überzeugt, und auch das digitale Bestellen für Take-away oder an «Easy Order»-Stationen, wie man sie von Fast-Food-Ketten kennt, sei für Kundinnen und Kunden zur Normalität geworden. «Diese Tools sind wegen der Coronamassnahmen schneller vorangetrieben worden und bieten uns die Chance, dass die Mitarbeitenden der Gastronomie sich wieder mehr um den Gast kümmern können. Nicht-wertschöpfende Tätigkeiten können hingegen an die digitale Automatisierung abgegeben werden», führt Wiesner aus.
Tatsächlich steht neben dem Wohl der Gäste das Wohl der Angestellten bei der Familie Wiesner Gastronomie AG ganz oben auf der Prioritätenliste, denn es fehlt in der



Daniel Wiesner.

Gastronomie an Mitarbeitenden auf allen Stufen. «Es braucht ein starkes Umdenken, und die Arbeitsbedingungen müssen besser auf die Mitarbeitenden ausgelegt werden», ist Wiesner überzeugt. «Dazu gehören bessere Arbeitszeiten, mehr Lohn und weniger Stress.» In Sachen Lohn hat die Familie Wiesner Gastronomie AG mit einem Lohnrechner für Transparenz gesorgt: Angestellte können nicht nur ihr eigenes Gehalt einsehen, sie erfahren auch, was die anderen Mitarbeitenden verdienen.
Für die Zukunft sieht er eine anhaltende Entwicklung bei der Digitalisierung als auch bei der Robotik. So können zum Beispiel einfache, sich wiederholende Tätigkeiten eingesetzt werden und so den Koch oder das Service-Personal unterstützen. Er erwartet für die nächsten 10 Jahre hier eine starke Entwicklung, gibt aber zu bedenken: «Ich sehe die Digitalisierung als Chance, nicht als Allweltsmittel.»



Das Deltapark Vital-Resort am Thunersee.

Fotos: Romel Janeski

Deltapark Vital-Resort, Gwatt bei Thun

Virtuelle 3D-Hotel-Tour mit persönlicher Begleitung

Das Deltapark Vital-Resort in Gwatt bei Thun ist ein 4-Sterne-Superior-Hotel auf einem 70 000 Quadratmeter grossen Grundstück. Es verfügt über 106 Zimmer und drei luxuriös ausgebaute Seevillen im «Yachting-Stil». Neben 800 Quadratmetern Seminarflächen im Haupt- und Waldhaus gibt es eine 2000 Quadratmeter grosse Wellnesslandschaft.

Im Frühjahr 2021 – also mitten in der Coronapandemie – hat das Resort gleich mehrere grosse Digitalisierungsschritte gemacht, die nicht nur während der damals geltenden Einschränkungen eine grosse Hilfe waren, sondern nachhaltig einen Mehrwert bringen.

Realisiert wurde beispielsweise eine virtuelle Hoteltour, mit der Mitarbeitende Interessenten die gesamte Anlage zeigen können, während sie gleichzeitig via Chat oder Videoanruf mit ihnen in Verbindung sind. Eine ausführliche Panorama-Tour mit dem Tool «Treedis» dauert rund 30 Minuten. «Damit gehen wir neue Wege in der Kundeninformation und -bindung», sagt Hoteldirektor Kevin Furrer. «Der Gast kann das gesamte Areal und die Umgebung zusammen mit dem Mitarbeitenden erkunden und seine Fragen direkt stellen.» Diese virtuellen Führungen werden in Deutsch, Französisch und Englisch angeboten. Termine können unter deltapark.ch/virtualtour gebucht werden, alternativ kann man auch ohne Begleitung eine virtuelle Tour starten.

Das neue Angebot ermöglicht insbesondere Kundinnen und Kunden aus dem Veranstaltungsbereich einen ersten Eindruck zu gewinnen, ohne selbst vor Ort zu sein. Die Evaluation nach den ersten Monaten hat gezeigt, dass die neuen 3D-Touren ein grosses Bedürfnis sind.

Neben den technischen Investitionen wurden auch die Mitarbeitenden geschult, die die Kundschaft während der Führungen begleiten. Die Menge der vermittelten Informationen und auch das Tempo der Tour seien wichtige Aspekte für das Gelingen der virtuellen Tour. Es gilt, die Vorteile der Digitalisierungstools mit dem persönlichen Kontakt zu verschmelzen, sodass eine perfekte Kundenerfahrung resultiert.



Kevin Furrer.

Engadin St. Moritz Tourismus AG

Schritt für Schritt zur digitalen Tourismusdestination

Die Engadin St. Moritz Tourismus AG (ESTM AG) ist für die touristische Vermarktung des Oberengadins und der Destination Engadin St. Moritz zuständig – insgesamt 12 Orte zwischen Maloja und S-chanf. Zu ihren Aufgaben gehört die Bündelung und Vernetzung der Kräfte zur Verbesserung des touristischen Angebotes und die Bereitstellung von Vermarktungsplattformen.

Um dieser Aufgabe gerecht zu werden, hat die ESTM AG ein umfangreiches Digitalisierungsprojekt gestartet, «eine destinationsweite, partnerübergreifende Gästeinitiative», wie es Michael Kirchner, Head of Digital Management, formuliert. Der Fokus liege ganz auf dem Gast, der Durchgängigkeit der Angebote und Prozesse im touristischen Bewegungsraum sowie der personalisierten Gästeansprache und Angebotskommunikation.

Damit das klappt, gehen die Verantwortlichen auf drei Ebenen gleichzeitig vor: Auf der technischen Ebene wurde eine neue digitale Landschaft aufgebaut mit einem zentralen Content Hub für alle touristischen Informationen und einem Redaktionssystem für die Leistungspartner und die Tourismusinformationen. Damit wird eine gemeinsame Datenbasis geschaffen, an die auch das Customer Relationship Management (CRM), Tools zur Automatisierung des Marketings und eine digitale Gästekarte mit gästespezifischen Informationen und Angeboten angebunden sind. Parallel dazu wurden die Bergbahn- und ÖV-Tickets und die Angebote der Hotel- und Parahotellerie digitalisiert sowie auch die Prozesse der Gemeinden, wie zum Beispiel die Gästetaxenabrechnung.

Diese Neuerungen haben Auswirkungen auf die Prozesse innerhalb der Organisation. Konzepte für die Ausbildung und Schulung der Mitarbeitenden wurden aufgesetzt, und es braucht auch ein neues Konzept für die Anpassung der Organisationsstrukturen, was schlussendlich auch zu einer Anpassung des Geschäftsmodells führen wird.



Michael Kirchner.

«Wichtig ist schliesslich die Involvierung aller Leistungspartner und anhaltende Projektkommunikation», sagt Michael Kirchner zur Ebene Mensch. Mit einem eFitness-Programm werden sie an die neuen Prozesse herangeführt. «Wenn wir unsere Leistungspartner nicht mitnehmen, digitalisieren wir an ihnen vorbei und können nicht nachhaltig in den regionalen Digitalisierungsprozess investieren», ist er überzeugt.

Auf die Umsetzung dieses Grossprojekts hat sich die Coronakrise beschleunigend ausgewirkt: «Das Verständnis und insbesondere die Akzeptanz für neue digitale Lösungen ist spürbar gestiegen», sagt Michael Kirchner dazu. Noch steht viel Arbeit bevor: Auf der technischen Ebene müssen die Tools eingeführt werden. Auf Prozessebene muss die Zusammenarbeit mittels digitaler Werkzeuge weiterentwickelt werden. Es geht darum, die bereits angeschaffte Infrastruktur und die ersten gesammelten Daten mittels digitaler Werkzeuge in die Prozesse zu integrieren. Die Mitarbeitenden lernen damit zu arbeiten und entwickeln eine neue Denkweise. «Wir werden sie langsam an die digitale Entwicklung heranzuführen und aufzeigen, wie sie von einer datenbasierten Marketingarbeit profitieren können.»

Hunn Gartenmöbel AG, Bremgarten

«Corona hat den technologischen Wandel extrem beschleunigt»

Die Hunn Gartenmöbel AG in Bremgarten ist auf den Verkauf von qualitativ hochstehenden und wetterfesten Möbeln für Garten, Terrasse und Balkon spezialisiert. Die Kunden sind sowohl Privatpersonen wie auch Unternehmen aus den Bereichen Gastronomie, Hotellerie, Heim und Schwimmbäder. Das Unternehmen beschäftigt gut hundert Mitarbeitende.

Zusammen mit dem Berner Internetdienstleister Bambit lanciert das Unternehmen eine neue E-Commerce-Plattform, die nicht einfach die bestehenden Webseiten ablösen soll, sondern für die Kundschaft, die Partner und die Mitarbeitenden entscheidende Vorteile bringt.

Vordergründig werden die Kundinnen und Kunden einen modernen und nutzerfreundlichen Auftritt sehen, der das Qualitätsbewusstsein der Marke «Hunn Gartenmöbel» widerspiegelt. Ausgeklügelte Such-, Filter- und Vergleichsfunktionen ermöglichen das schnelle Auffinden von Produkten und passenden Produkteempfehlungen. Produkte im Bereich Sonnenschirm, Gartentische und Gartenlounge können individuell konfiguriert werden.

Die Mitarbeitenden erhalten mit der neuen Lösung ein digitales Arbeitsinstrument, das sie bei der Beratung der Kundinnen und Kunden unterstützt und eine weitere Möglichkeit bietet, mit ihnen direkt in Kontakt zu treten. Das Auftragsmanagement wird einfacher, da es fast ausschließlich via Online-Shop erfasst wird.

Das Unternehmen will sich in Zukunft dank erhöhter Reichweite, Conversion und Umsatz online als Marktführer in der Schweiz positionieren. Die Plattform wird zur digitalen Drehscheibe, die Einblick in die Bedürfnisse der Käuferschaft gibt, die nicht zuletzt auch für die individuelle Preisgestaltung genutzt werden kann.

Die neue E-Commerce-Lösung ist die logische Fortsetzung im Digitalisierungsprozess des Unternehmens, denn die Hunn Gartenmöbel AG hat schon früh in der Coronakrise auf die Herausforderungen reagiert: Bereits im März 2020 bot das Unternehmen Live-Videoberatungen via Facetime und WhatsApp an, und die Kundinnen und Kunden konnten die Ausstellung auf einem virtuellen Rundgang besuchen und dank Produkteverlinkung direkt in den Onlineshop weitergeleitet werden.

«Corona hat den technologischen Wandel extrem beschleunigt», sagt Andreja Cosic, E-Commerce Managerin bei der Hunn Gartenmöbel AG. «Entwicklungsstufen, für die man sonst zwei oder drei Jahre gebraucht hätte, wurden in einem Jahr abgeschlossen. Die Akzeptanz für solche Projekte ist sehr gross, sowohl beim Arbeitgeber, den Arbeitnehmenden wie auch bei der Kundschaft».

Der E-Commerce im Bereich Möbel habe sich sehr stark verändert. Nebst neuen Geschäftsmodellen und digita-

len Technologien seien auch neue Mitbewerber dazugekommen.

«Der Online-Shop ist aber für viele Konsumentinnen und Konsumenten ein vorbereitender Informationskanal», sagt Cosic. Deshalb brauche es nutzerbezogene Inhalte, gute Produktbilder und Videos, technische und funktionale Daten, Filtermöglichkeiten, Vertrauen und Transparenz im Bestellprozess und zuverlässige Lieferzeiten. Und trotzdem sei der stationäre Handel von zentraler Bedeutung: Das bestätige der ROPO-Effekt (Research online, Purchase offline, also «Online suchen, vor Ort kaufen») in der Möbelbranche.

● Beat Rüdt



Andreja Cosic.

Hausbau: Fünf Tipps von der Finanzexpertin

Wer ein Haus bauen möchte, muss die Kosten im Griff haben – sonst drohen böse Überraschungen in Form von Mehrkosten und Baumängeln. Wie können Sie sich absichern? Sandra Schwenn ist Leiterin Kreditberatung Privat- und Firmenkunden bei der Bank WIR und hat fünf Tipps.

1. Beauftragen Sie einen GU

Ein Generalunternehmer (GU) übernimmt die komplette Bauleitung Ihres neuen Eigenheims – von der Planung bis zur Schlüsselübergabe. Der GU bietet Ihnen ein Kostendach und damit finanzielle Sicherheit. Das Risiko von Kostenüberschreitungen trägt der GU. Auch müssen Sie sich weder um das Einhalten der Termine noch um die Auftragsvergabe an Handwerker kümmern – dafür ist der GU verantwortlich. Damit haben Sie die grösstmögliche Planungs- und Budgetsicherheit. Dennoch sollten Sie den Werkvertrag gut durchlesen: So kann sich der GU zum Beispiel Preisanpassungen bei steigenden Materialkosten vorbehalten.

2. Überlassen Sie das Bauen den Profis

Auch wenn Sie ohne GU bauen, setzen Sie für den Hausbau auf ein erfahrenes Architekturbüro und seriöse Handwerksbetriebe. So können Sie sicher sein, dass die Arbeiten fachgerecht und pünktlich ausgeführt werden. Selbst wenn Sie ein begnadeter Heimwerker sind: Laien unterschätzen den Aufwand oft. Und: Falsch ausgeführte Arbeiten am Haus können teure Folgekosten nach sich ziehen. Lassen Sie im Zweifelsfall einen Bautreuhänder die unabhängige Bauüberwachung vornehmen, dann können Sie sich beruhigt zurücklehnen.

3. Wählen Sie Ihre Baupartner weise

Holen Sie von verschiedenen Unternehmen Offerten und vor allem auch Referenzen ein – und entscheiden Sie sich nicht einfach für den günstigsten Anbieter. Mit einer Firma, die unter dem Marktpreis arbeitet, steigt das Risiko von Bau- und Planungsmängeln. Seriöse Firmen erkennen Sie an einer persönlichen Beratung, einer transparenten Offerte und der Angabe von Referenzobjekten. Achten Sie auch auf diese Details, wenn Ihnen ein Unter-

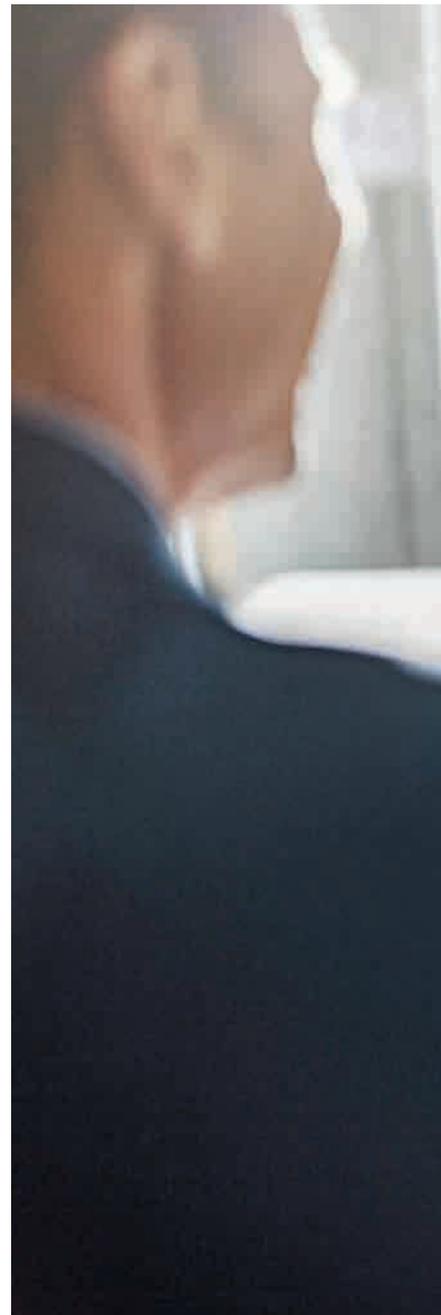


Sandra Schwenn.

nehmen persönlich empfohlen wird. Wichtig ist, dass Sie eine Reserve für Kostenüberschreitungen einplanen – Experten raten zu etwa 10% des Baubudgets – und die laufenden Kosten stets im Blick haben. So können Sie bei sich anbahnenden Mehrkosten schnell reagieren. Auch die Vorlage einer Betreuungsauskunft ist heute durchaus zulässig, denn nur so können Sie auch Schwarz auf Weiss sehen, ob die Bonität Ihres zukünftigen Partners gut ist.

4. Setzen Sie auf Nachhaltigkeit

Denken Sie beim Bauen an die Zukunft: Eine energetische Bauweise erscheint zunächst teuer, ist aber nachhaltig und wertet Ihr Eigenheim langfristig auf. Die Energiegesetze bzw. die Mustervorschriften der Kantone im Energiebereich (MuKE 2014) schreiben für Neubauten





Gute Voraussetzungen: ein seriöser Generalunternehmer, erfahrene Handwerker und die richtige Bank als Partner.

Foto: iStock

Mindeststandards vor, zum Beispiel punkto Wärmedämmung und Heizwärmebedarf. Darüber hinaus steht es Ihnen frei, Ihr künftiges Haus noch umweltfreundlicher zu bauen, zum Beispiel nach Minergie-P-Standard. Dabei profitieren Sie von Fördergeldern und Steuererleichterungen; auch erhöht sich der Wert Ihrer Liegenschaft und Sie senken den Heizwärmebedarf dauerhaft. Eine energieeffiziente Bauweise lohnt sich also auch aus finanzieller Sicht.

5. Planen Sie Ihre Finanzen langfristig

Viele Bauherrinnen und Bauherren unterschätzen die laufenden Kosten eines Eigenheims. Nicht nur der Hypothekarzins, auch Rücklagen für Unterhalt, Umbauten und Sanierungen stehen an. Im Neubau geht manchmal vergessen, dass Bauteile, haustechnische Anlagen und Ge-

räte vom ersten Tag an altern und irgendwann saniert oder ersetzt werden müssen. Auch die steuerlichen Aspekte eines Hausbaus sind nicht zu unterschätzen. Einzahlungen in die Säule 3a lohnen sich für fast jeden und können Ihre steuerliche Gesamtbelastung senken. Die Beratung durch einen Steuerexperten macht in den meisten Fällen Sinn. Wer baut, sollte also mit Blick in die Zukunft kalkulieren. Legen Sie Ihre Planung in vertrauensvolle Hände, damit Ihre Immobilie auch morgen noch finanzierbar ist und bei sich veränderbaren Lebenslagen bezahlbar bleibt.



ValoArena: eine Weltneuheit im Melchtal

Sie planen einen Firmenanlass? Dann begeben Sie sich ins Herz der Schweiz, wo mit der ValoArena eine einzigartige Attraktion – und mehr – auf Sie wartet.

Am 22. September war es so weit: Mit der Eröffnung des Freizeit- und Erholungszentrums fand die dritte Etappe der Überbauung MelchtalResort ihren Abschluss. Herzstück der von Guido Gisler konzipierten und gebauten neuen Erlebniswelt mitten in der Schweiz – der geografische Mittelpunkt unseres Landes liegt 6 km entfernt – ist die ValoArena.

Die ValoArena ist eine mixed-reality Spieleplattform, die eine reale mit einer virtuellen Umgebung kombiniert. Die bis zu sechs Teilnehmerinnen und Teilnehmer bewegen sich in einer realen Arena und erleben ihre Aktionen 1:1 virtuell wie in einem Videospiel auf riesigen Bildschirmen und unter ihren Füessen. Der Spassfaktor ist auch deshalb so gross, weil die aus Finnland stammende interaktive Valo-Technologie – bekannt sind bereits ValoClimb und ValoJump – komplett auf Wearables verzichtet: Die Spieler sind nicht verkabelt, halten nichts in den Händen und tragen keine hinderlichen Brillen auf dem Kopf oder andere Computertechnologie am Körper. Aber sehen Sie selbst:



<https://valomotion.com/we-created-the-worlds-first-unattended-6-player-xr-arena/>

Für 60 Franken pro Stunde kann die Spieleplattform von Firmen (natürlich auch von Familien oder Vereinen) gemietet werden. Alter oder körperliche Fitness sind unerheblich, denn der Schwierigkeitsgrad der vier zur Verfügung stehenden Spiele ist einstellbar. Wer möchte, kann aus dem Spass eine sportliche Challenge machen und Ranglisten generieren. Eigentümer Guido Gisler ist überzeugt: «Die ValoArena ist einzigartig und eignet sich ausgezeichnet für Teambuilding oder andere Firmenanlässe.»

Hallenbad oder Steakhouse?

Die ValoArena hat Sie ins Schwitzen gebracht? Einen Stock höher sind im Hallenbad und Spa-Bereich Erholung und Wellness angesagt – oder für die Hartgesotenen Fitness an den Ausdauergeräten oder im Ninja-Parcours. Auch für das körperliche Wohl ist gesorgt, nämlich im Steakhouse zum roten Stier.

Für Firmenanlässe stehen drei Räume verschiedener Grössen zur Verfügung. Einer davon, der grosse Saal, ist multifunktional eingerichtet: Eine Bühne kann innerhalb einer halben Stunde zu einer Bar umfunktioniert werden.



Guido Gisler, hier nicht in der ValoArena, sondern im Ninja-Parcours.

Fotos: Paul Haller

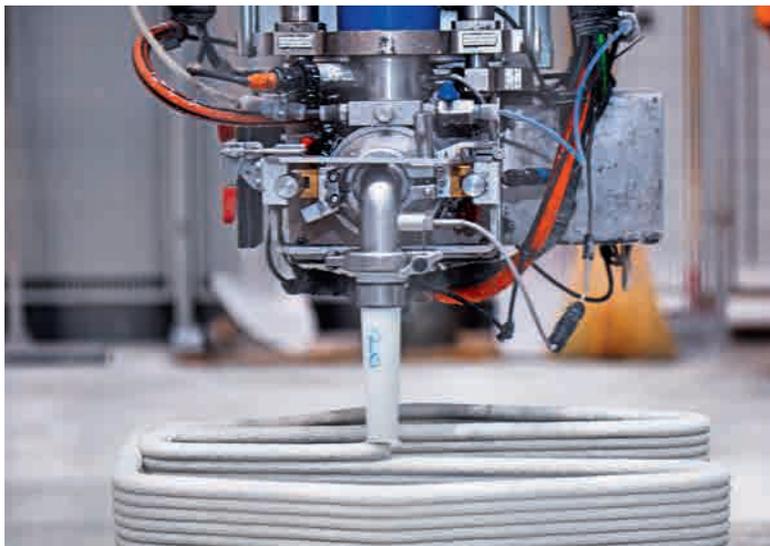
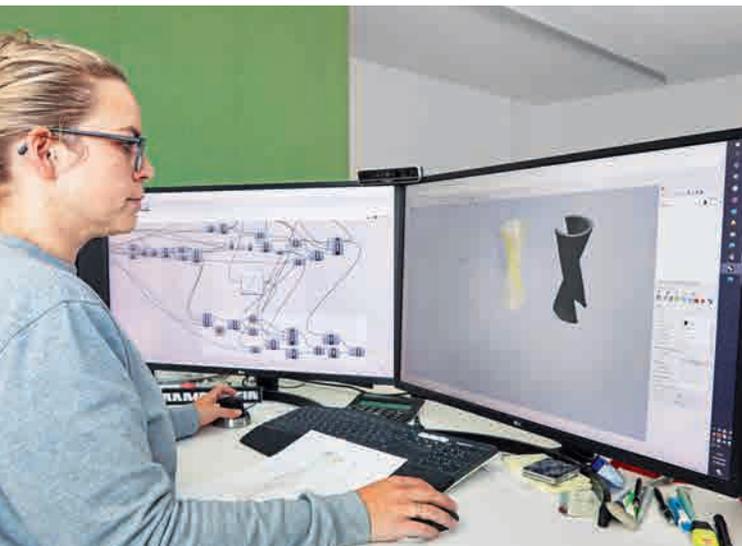
Die Eventräume bieten bis zu 100 Personen Platz. Wenn es später wird und man es nicht mehr nach Hause schafft, stehen Zimmer und Suiten im MelchtalResort zur Verfügung. Teil eines Packages kann der Shuttle-Service sein, wobei es auch hier an nichts mangelt: Es stehen unter anderem ein Rolls Royce und ein Bentley zur Verfügung.

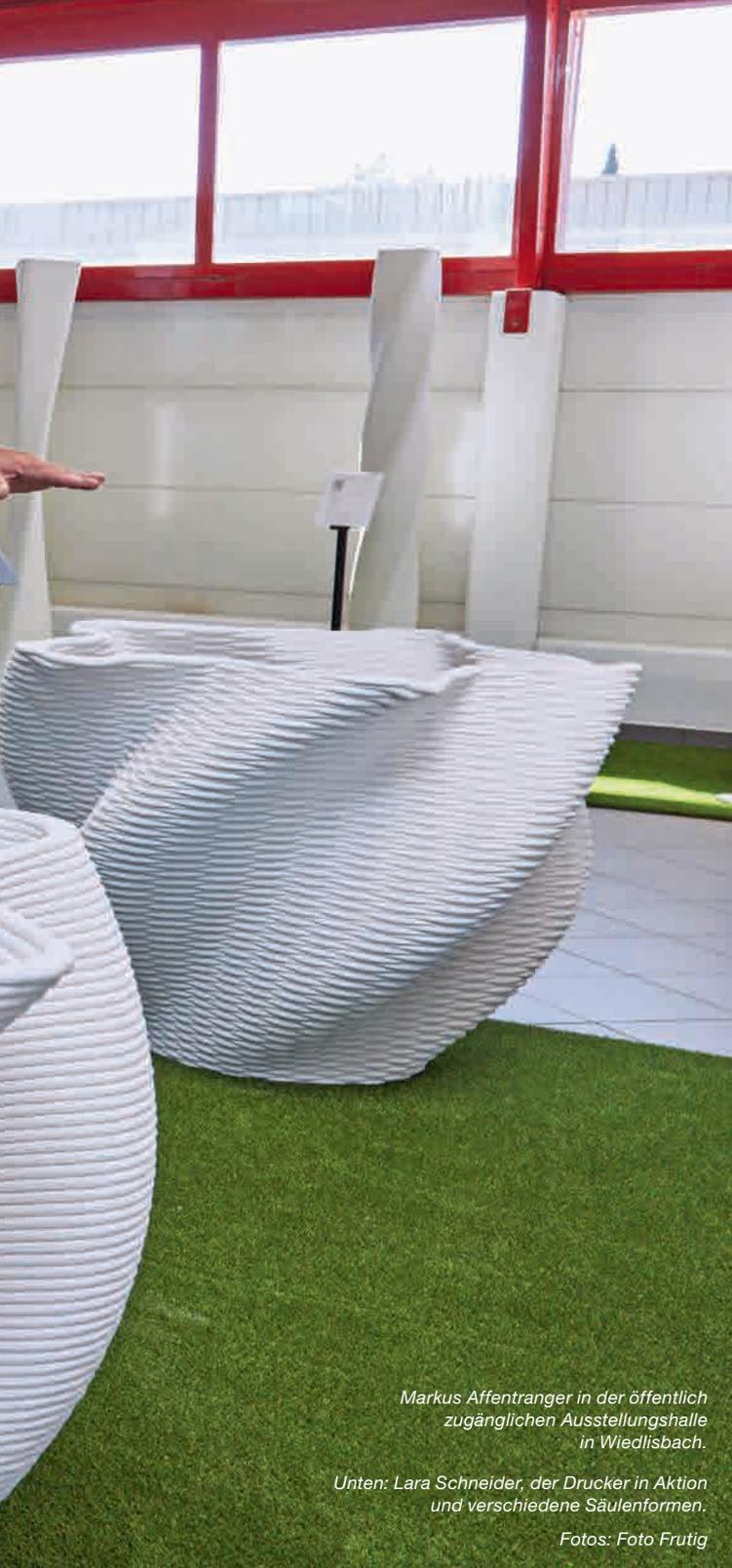
Reservierungen und Anfragen sind ab sofort möglich: info@melchtal-resort.ch; 041 211 22 22

● Daniel Flury



Familienbetrieb geht innovative Wege mit 3D-Betondruck





Markus Affentranger in der öffentlich zugänglichen Ausstellungshalle in Wiedlisbach.

Unten: Lara Schneider, der Drucker in Aktion und verschiedene Säulenformen.

Fotos: Foto Frutig

Die Pionierrolle ist nichts Neues für die Affentranger Bau AG: Bereits 2014 überraschte das Unternehmen die Baubranche mit der Inbetriebnahme des weltweit ersten Baggers, der nicht mit Diesel, sondern mit Sonnenenergie angetrieben wird. Jetzt revolutioniert das Familienunternehmen den 3D-Betondruck – natürlich ebenfalls mit Strom vom Dach.

Steigende Energiepreise sorgen bei der Affentranger Bau AG nicht für schlaflose Nächte. Die Trägerin des Schweizerischen Solarpreises für Plusenergiebauten (2012), des Schweizerischen Solarpreises in der Kategorie Energieanlagen (2015) und des Europäischen Solarpreises in der Kategorie Transportsysteme (2015) setzt Solarstrom ein, wo es kann. Das führte 2014 zum ersten akkubetriebenen Bagger auf einer Affentranger-Baustelle, entwickelt in Zusammenarbeit mit der ETH Zürich, der Hochschule Nordwestschweiz und der Interstaatlichen Hochschule für Technik Buchs. Vorteil: Auf dem Bauplatz werden Baggerführer und Nachbarschaft nicht von einer Abgas- und Feinstaubwolke umnebelt, der Betrieb ist geräuschlos und die Treibstoffkosten lassen sich um mehrere Zehntausend Franken pro Jahr reduzieren. Das überzeugte auch den japanischen Baggerhersteller Takeuchi und den Baumaschinenvermittler Huppenkothen, der den Vertrieb der Solarbagger übernommen hat.



Ganz neu ist die 3D-Betondruck Technologie nicht. Im Internet kursieren zahlreiche Videos, wie Drucker ganze Häuser ausspucken. Aber auch kleinere Drucksysteme, die Objekte mit Höhen, Breiten und Längen von einem oder anderthalb Metern produzieren, werden prominent präsentiert. Solche Betondrucksysteme sind jedoch bei genauerer Betrachtung oftmals PR-Projekte, die sich aus Gründen wie Druckqualität, Materialeigenschaften oder Wirtschaftlichkeit bisher nicht nachhaltig auf dem Markt etablieren konnten. Hier unterscheidet sich die Affentranger Bau AG weltweit von allen anderen Betondruck-Anbietern. Durch industrialisierte Produktionsanlagen, einen ausgeklügelten Druckprozess und jahrelange baupraktische Erfahrung ist es der Unternehmung möglich, Betonobjekte von 5 Meter Länge, 4 Meter

Breite und 3,5 Meter Höhe effizient und in einzigartiger Qualität zu drucken. Dem Projekt entgegen kam ein Gewerbegebäude mit Hochregallager im bernischen Wiedlisbach, das der in Altbüron (LU) domizilierten Affentranger Bau AG gehört. Im ehemaligen Hochregallager sind die nötigen Luftraumreserven vorhanden, die das Silo für den Beton und der Drucker für seine Arbeit benötigen und natürlich – ganz wichtig – ein genügend grosses Dach für die Photovoltaikanlage, die den Standort mit Strom versorgt.

Einfach in den Schoss gefallen ist das 3D-Betondruckgeschäft dem inhabergeführten Familienbetrieb mit Verwaltungsratspräsident Markus Affentranger und seinen drei in der Geschäftsleitung der Firma tätigen Söhnen Lukas, Gabriel und Marius nicht. Jahrelang wurde getüftelt und Geld in die Hand genommen, bis die heutige Produktionsstabilität erreicht war. Pionierarbeit halt. Heute vertreibt die Affentranger Bau AG unter der Marke Affentranger 3DCP – wobei «3DCP» für «3D Concrete Printing» steht – im industrialisierten Stil 3D-Betondruck-Produkte. Dankbar sind die Verantwortlichen der Affentranger Bau AG ihrer Standortleiterin 3D-Betondruck Lara Schneider. Ohne ihre Geduld und ihr Durchhaltevermögen wäre man heute nicht so weit. Sie wacht über den Druckprozess und ist Hüterin von gegenwärtig über 3000 eigenständig gestalteten Druckobjekten und designt – oftmals auch nach Kundenwunsch – die Produkte mit einem CAD-Programm.

Von Bauteilen wie Stützen, Wandscheiben, Brüstungselementen und Winkelanschlüssen bis hin zu Gestaltungselementen für den Innen- und Aussenbereich wie Sichtschutzelemente, Hochbeete, Pflanzgefässe, Betonmöbel, Säulen oder Weinregale: Die Anwendungsmöglichkeiten sind uferlos, da der 3D-Betondruck Formfreiheit garantiert und jedes Objekt parametrisch skalierbar ist, d. h. in jeder beliebigen Dimension hergestellt werden kann – solange der maximale Druckbereich eingehalten wird.

Wie sind Sie auf das neue Standbein 3D-Betondruck gekommen?

Markus Affentranger: Automationsrate und Innovationsgeist sind im Bauwesen erfahrungsgemäss eher tief. Das sehen wir als Herausforderung, es besser zu machen. Zudem waren wir uns des enormen Potenzials von 3D-Betondruck für neue bautechnische Lösungen stets bewusst. Dementsprechend hat uns die Thematik schon seit Jahren beschäftigt. Nur hat es etwas gedauert, bis wir das passende Drucksystem gefunden haben, welches unseren Ansprüchen gerecht wird und wir für marktfähig halten.

Ein weiterer Aspekt ist der Anspruch der Affentranger Bau AG, umweltfreundlich und energiesparend zu produzieren. Durch das Drucken von Beton können Bauteile



Produktionsmitarbeiter Kemal Polat druckt ein Sitzelement aus.



und Formen filigraner, präziser und damit auch materialsparend hergestellt werden. Weil Verschalungen aus Holz oder Metall im Betondruck unnötig sind, fallen auch der Materialverbrauch und die zur Herstellung von Verschalungen nötige graue Energie weg.

Sie sind weltweit die einzige Firma, die im Druckbereich bis 5 Meter Länge, 4 Meter Breite und 3,5 Meter Höhe tätig ist, dies bei einer Abweichung von maximal 2 Millimeter. Ist Ihnen die Konkurrenz auf den Fersen?

Da müsste sie sich sputen (lacht)! Die Entwicklung von praxistauglichen Betondruck-Anwendungen braucht viel Pioniergeist und ist Knochenarbeit. Ein kurzfristiger Erfolg ist schlichtweg nicht möglich. Es braucht also Durchhaltewillen und langfristiges Denken, was heute in vielen Unternehmungen – insbesondere mit Geschäftsführermodell – leider immer weniger vorhanden ist. Aus diesem Grund schätzen wir insbesondere die Zusammenarbeit mit unserer Partnerunternehmung LCA Automation AG aus Küssnacht am Rigi, welche ebenfalls inhabergeführt ist und uns im Bereich Maschinenbau und Software tatkräftig unterstützt.

Weiter gibt es unseres Wissens weltweit keine Unternehmung, welche die Qualität und Effizienz, wie wir sie heute haben, bisher erreichen konnte. Wir hatten beispielsweise Kontakt mit einem Betondruck-Anbieter aus Nordamerika. Vertreter dieser Firma waren mal hier zu Besuch. Technisch könnten sie vielleicht mithalten, aber ich glaube, die Arbeitsauffassung in Nordamerika, die Einstellung zum Beispiel gegenüber Sauberkeit sowie der Ausbildungsgrad der Mitarbeitenden stehen dem anspruchsvollen Betondruck im Weg.

Aber Beton ist doch etwas sehr Handfestes, Grobes...?

Das gilt für den Beton und Mörtel, den man mit der Kelle



Oben: Sitzgelegenheiten für drinnen und draussen.

Unten: Das Silo ist eine Eigenentwicklung der Affentranger Bau AG.



anrührt oder der aus dem Betonmischer fließt. Der 3D-Betondruck spielt in einer ganz anderen Liga.

Mit welchen Herausforderungen sind Sie konfrontiert?

Die Herausforderungen sind so vielfältig und anspruchsvoll, dass wir wahrscheinlich bereits einige Jahre Vorsprung auf allfällige Konkurrenz haben. Einige Beispiele: Das von Sika stammende Betondruckmaterial wird zwar in Pulverform angeliefert, kann jedoch aufgrund einer möglichen Entmischung nicht in ein Silo eingeblasen werden. Deshalb erfolgt die Anlieferung in Big-Bags. Wir haben nun ein eigenes Silosystem entwickelt, welches die Big-Bags vollautomatisiert entleert und zum Drucker befördert. Weiter müssen alle Material-, Maschinen- und Umgebungsparameter während des Druckprozesses perfekt zusammenspielen, damit wir in der gewünschten Qualität produzieren können und die Abbindungsgeschwindigkeit genau richtig ist. Wir müssen also zahlreiche Parameter wie beispielsweise Temperatur, Viskosität und Mischverhältnis des Materials sowie Drehzahl der Mischzellen total im Griff haben. Auch Druckgeschwindigkeit und Materialfluss spielen eine zentrale Rolle: Weil der Drucker in den Kurven abbremst, muss die Materialzufuhr entsprechend gedrosselt werden. Damit die einzelnen Schichten miteinander kristallisieren und sich verbinden, darf der Beton nicht zu hart und nicht zu weich sein – eben genau richtig. Luftporen müssen vermieden werden. So erreichen wir eine Druckfestigkeit von etwa 700 kg pro Quadratzentimeter. Normaler Beton weist eine Druckfestigkeit von lediglich 300 kg/cm² auf.

Wie sieht es mit der Zugfestigkeit und der Beständigkeit aus?

Für die Biegezugfestigkeit sind die beigemischten Mikrofasern hilfreich. Die Zugfestigkeit des Betondruck-Materials ist mit etwa 100 kg/cm² rund 4-mal höher als bei normalem Beton.

Wie lange hat es gedauert, bis Sie alle Einflussfaktoren im Griff hatten?

Wir haben in den vergangenen zwei Jahren unzählige Stunden in Entwicklungsarbeit und in finanzieller Hinsicht mit allem Drum und Dran über drei Millionen Schweizer Franken aus eigenen Mitteln in den Aufbau des neuen Geschäftsbereichs investiert. Als Ergebnis der harten Arbeit haben wir eine industrialisierte Produktion von Betondruckobjekten erreicht. Trotzdem ist fast jeder Tag eine neue Herausforderung, weil der Druckprozess nach wie vor Optimierungspotenzial hat und weiter stabilisiert werden muss. Auch mussten wir feststellen, dass bereits leichte Schwankungen bei Umgebungstemperatur oder Luftfeuchtigkeit einen direkten Einfluss auf das Druckergebnis haben und die Anlage leicht nachjustiert werden muss. Auch das war ein Lernprozess. Von grösster Wichtigkeit ist auch die Sauberkeit. Pumpen, Schläuche und Mischzellen müssen nach



Flaschenregal, Grillstation und Pflanzgefäße im Wave- und Line-Design.

jedem Arbeitstag penibel gereinigt und gewartet werden. Ansonsten produzieren wir anderntags bei Druckstart für die Tonne.

Allgemein ist auch die technische Beratung bei jedem Betondruck nicht zu unterschätzen. Wir müssen noch vor der Erstellung eines 3D-Datenmodells jeweils sorgfältig überlegen, welche technischen Anforderungen die Kundschaft an ein Betondruckobjekt stellt und wie wir ein Produkt nach dem Druck verpacken, transportieren und montieren wollen. Diese Aufgabe ist genauso anspruchsvoll wie der eigentliche Druckprozess.

Was war der bisher ausgefallenste Kundenwunsch?

Ein Einzelstück, nämlich ein Beton-Kanu, das wir für ein Rennen an Studenten nach Deutschland geliefert haben.

Wo sehen Sie die häufigste Anwendung?

Die Anwendungsgebiete sind sehr breit gefächert. Im Bereich Garten gehören unsere Hochbeete und Pflanz-

gefäße – mit oder ohne Boden – zu den beliebtesten Produkten. Sie werden bereits von der Firma Giarditec vermarktet und sind in der ganzen Deutschschweiz in ausgewählten Garten-Centern erhältlich.

Im Bereich Bau und Architektur sind Trennwände, Sicht- und Lärmschutzelemente, Stützen, Brüstungselemente und Abschlusselemente jeglicher Art gefragt.

Ist es bei 3000 vorhandenen Formen möglich, noch weiter zu diversifizieren?

Ja natürlich, die Anwendungen sind praktisch grenzenlos. Ein Ziel ist es, in Zukunft Deckenelemente zu produzieren. Das ist nicht ganz einfach. Zwar können einzelne gedruckte Segmente verklebt werden, um die nötigen Längen zu erreichen, aber die Zugfestigkeit bereitet noch Kopfzerbrechen; Armierungsstahl lässt sich nun mal noch nicht ausdrucken ...

Auch aus der Kunstszene erreichen uns interessante Anfragen. So hat ein international bekannter Künstler für eine Stadt in Europa eine Skulptur offeriert und wollte von uns vorgängig wissen, ob das Werk von den Formen und Dimensionen her überhaupt machbar ist. So haben wir einen Prototyp ausgedruckt inklusive technischer Beratung für Verpackung, Transport und Montage. Resultat: Wir dürfen ausliefern, sofern der Künstler den Zuschlag erhält.

Ihre angestammte Geschäftstätigkeit ist der Hoch- und Tiefbau. Beabsichtigen Sie, auch Häuser zu drucken?

Wir sehen keine grosse Zukunft für den Hausbau aus dem Drucker. Ein gedrucktes Haus erschwert oder verunmöglicht sogar spätere An- und Umbauten. Ausserdem ist der Betondruck abhängig von der Aussentemperatur, es eignen sich also nur vier oder fünf Monate im Jahr für die Erstellung eines solchen Gebäudes. Zu guter Letzt entspricht es nicht unserer Philosophie, nach dem



Eine weitere, patentierte Eigenentwicklung: Die TWD-Fassade heizt bzw. kühlt Wohn- und Gewerbebauten.

Foto: zVg

Betondruck noch irgendetwas zu schleifen, zu verputzen oder zu streichen – alles Prozesse, die zur Fertigstellung eines gedruckten Rohbaus gehören. Aus unserer Sicht wird die Betondrucktechnologie deshalb den Trend in Richtung modulares Bauen mit Fertigelementen weiter verstärken. Hier kann die Technologie punktuell ideal eingesetzt werden.

Sind Ihre farbigen Produkte bemalt?

Nein, wir verwenden mineralischen Beton, der vollständig recycelt werden kann. Ein nicht-mineralischer Anstrich mit Kunststofffarben würde die problemlose Entsorgung und Wiederverwendung des Materials verunmöglichen. Die Farbe muss deshalb mineralisch sein und beige-mischert werden. Auch unser Abwasser wird übrigens gefiltert und neutralisiert, sodass dieses unbelastet in die Kanalisation eingeleitet werden kann.

Sie erfüllen auch Kundenwünsche. Was muss ein Kunde vorlegen, damit Sie mit der Arbeit beginnen können?

Unsere Standortleiterin Lara Schneider ist mit einer Bleistiftskizze und den dazugehörigen Abmessungen zufrieden. Es darf aber auch ein 3D-Datenmodell sein. Dann stellen wir ein Einzelstück her oder gehen in Serie ...

Sind weitere Innovationen geplant?

Wir wollen es nicht nur beim Betondruck bewenden lassen, sondern die Technologie mit weiteren Innovationen sinnvoll kombinieren. Bereits anwendungsreif ist eine weitere, patentierte Eigenentwicklung der Affentranger Bau AG, eine TWD-Fassade für Wohn- und Gewerbebauten, die ebenfalls Betondruck-Bauteile beinhaltet. Unsere transparente Wärmedämmung (TWD) basiert auf Aerogel, das in Zusammenspiel mit weiteren Baukomponenten je nach Jahreszeit für eine passive Heizung oder Kühlung eines Gebäudes über die Fassade sorgt. Und

Ausstellungshalle in Wiedlisbach

Um einen Einblick in das umfassende Angebot zu erhalten, empfiehlt sich die Betondruck-Website der Affentranger Bau AG (www.affentranger3dcp) oder ein Besuch der 900 m² grossen Ausstellungshalle an der Gartenstrasse 11 in Wiedlisbach. Die Ausstellung ist von Montag bis Freitag, 8.00 bis 16.30 Uhr, kostenlos und frei zugänglich.



das alles ohne Haustechnik oder elektrische Installationen. Fossile Brennstoffe sowie Strom für eine Wärmepumpe oder Klimaanlage sind dadurch in vielen Fällen Schnee von gestern.

● Interview: Daniel Flury

affentranger3dcp.ch

KURZ NEWS

Mobile Banking

Die Bank WIR in der Hosentasche



Foto: iStock

Dank der Mobile-Banking-App der Bank WIR können Sie auch unterwegs Zahlungen auslösen, den Kontostand prüfen oder QR-Rechnungen einscannen. Alles, was Sie dazu brauchen, ist ein gültiger E-Banking-Vertrag und ein Mobilgerät (mindestens iOS 13 bzw. Android-Version 10). Das Einrichten ist schnell erledigt: Loggen Sie sich im E-Banking ein und klicken Sie auf die Funktion «Mobile Banking». Nachdem Sie das neue Mobilgerät hinzugefügt haben, müssen Sie ein individuelles Passwort für das Mobile Banking festlegen.

In einem zweiten Schritt gilt es, die App WIR E-Banking aus dem Apple Store bzw. Google Play Store zu installieren. Sobald Sie Vertragsnummer und Passwort eingegeben haben, können Sie auf den Button «Aktivieren» klicken und das Mobile Banking nutzen. ■

Foire du Valais

Am 30. September geht's wieder los!

Die Foire du Valais (30. September bis 9. Oktober) ist die grösste Publikumsmesse der Westschweiz, aber auch ein Treffpunkt für die Walliser und Westschweizer Bevölkerung. Er beinhaltet ein reichhaltiges Kulturangebot, thematische Ausstellungen, zahlreiche Verpflegungsmöglichkeiten, einen Vergnügungspark sowie vieles mehr.

Die Bank WIR wird zum zweiten Mal mit einem Stand präsent sein und ihre Produkte und Dienstleistungen den Besuchern näherbringen. Natürlich finden Sie am Stand der Bank auch wieder ein Gewinnspiel mit tollen Sofortpreisen.

Das ist die Foire du Valais

- drittgrösste Messe der Schweiz
- grösste Messe in der Romandie
- mehr als 200 000 Besucher während 10 Tagen
- mehr als 400 Aussteller aus verschiedensten Branchen
- mehr als 50 künstlerische Darbietungen (Gesang, Musik, Strassenkunst, Tanz)
- 48 000m² Ausstellungsfläche
- Spezialthema: Das Velo und der Langsamverkehr
- Bank WIR: Stand-Nr. 1135 in der Halle 11-18 (CERM 1)



Sandro Mondo und Chantal Page (Agentur Siders der Bank WIR) bedienen das beim Publikum sehr beliebte Glücksrad.



Die Foire du Valais ist ein Publikumsmagnet.

Fotos: zVg

Eitle Gockel

Ich bin ein Autor. Erfolglos und unberühmt wie die allermeisten Autoren. Berühmt wird man nur, wenn man im Fernsehen kommt. Und im Fernsehen kommt man nur, wenn man berühmt ist. Die Leute interessiert, was sie kennen, und die Medien bringen, was interessiert. Erst muss man es ins Rampenlicht schaffen, bevor man sich drin sonnen kann. Darum hier eine kleine Geschichte über das Rampenlicht. Nicht sonderlich wahr, aber auch nicht speziell erfunden.

Nehmen wir mal einen Schweizer Koch. Er kocht viele Male für die weltberühmte, nun leider verstorbene englische Königin. Natürlich erzählt er gerne davon. So wird er zum Starkoch. Nun möchte er eine Autobiografie schreiben. Dafür engagiert er einen Autor. Der Autor hat einen Hauswart. Der Hauswart spielt Tuba in der Dorfmusik. Die Dorfmusik höcklet nach dem Üben in der Beiz. An der Wand hängt ein Fernseher. Darin läuft ein Bericht vom Starkoch. Und was passiert nun? Der Hauswart reckt die Brust und sagt: Imfall, der Autor von dem Starkoch wohnt bei mir im dritten Stock, grad am Freitag habe ich mit ihm am Quartierfest wieder einen Jass geklopft, aber sonst ist er halt auch oft in London beim Starkoch.

Jetzt lauschen die übrigen Musikanten interessiert und der Hauswart schleppt an diesem Abend seine Tuba nicht mehr nur als Hauswart heim, nänäi, sondern als Jasspartner vom Autor des Starkochs einer Königin. Natürlich kann es sein, dass der Autor seit Langem nicht mehr in London war, eigentlich ein Tubel ist, und dass sein Dackel im Lift furzt. Aber das erzählt der Hauswart nicht. Sonst wäre er ja nur der Jasspartner eines Tubels mit Dackel.

Der Witz ist: Dem Autor geht es ähnlich. Und zwar mit dem Starkoch. Selbst fünf Jahre nach der Publikation der Biografie fragen ihn manche nicht etwa, «worum geht's in deinem neuen Buch», sondern «Hast du noch Kontakt mit dem Starkoch»? «Na ja», antwortet der Autor dann, «gelegentlich bittet er mich um einen Text, das letzte Mal getroffen haben wir uns vor ein paar Wochen, und an unserer silbernen Hochzeit sind meine Frau und ich mit seiner Frau und ihm durch London gezogen, haben in einem Private Dining Club namens Mosimann's fein gegessen und im Chinatown weniger fein, dafür originell, Hühnerbeine und Entenzungen.»

So sonnt sich der Hauswart im Rampenlicht des Autors, dieser im Rampenlicht des Starkochs – auch wenn er sich lieber mit seinen neueren Büchern brüsten würde – und der Starkoch sonnt sich im Rampenlicht der früheren Königin von England. Drei eitle Gockel, also ganz normale Menschen. Und wenn das Rampenlicht von oben ausgeht, hocken sie im Dunkeln und werden nicht mehr gesehen. Ausser?



Willi Näf ist freier Autor, Texter und Kabarettist und lebhaft im Baselbiet und im Appenzellerland.
www.willinäf.ch

Foto: zVg

Ausser sie haben gelernt, selber ein Licht zu sein und sich nicht mehr mit Beziehungen zu brüsten, sondern Beziehungen zu pflegen. Auf dem Sterbebett sagt nämlich keiner, «ach wäre ich doch öfter im Fernsehen gekommen», sondern «ach hätte ich doch nur mehr Zeit mit den Kindern verbracht und meine Freundschaften gepflegt». Womöglich beissen ja Hauswart, Autor und Starkoch eines Tages im selben Altersheim auf ihren Zahnprothesen herum. Am meisten Besuch von Kindern, Enkeln und Freunden bekommt dann der, welcher in seinem Leben Aufmerksamkeit nur selten gesucht, aber sehr oft geschenkt hat.

Die Auszubildenden, die im Sommer 2022 zur Bank WIR gestossen sind (v.l.): Martina De Luca, Lorena Rifati und Jovan Oparnica.

Text und Fotos: Patrizia Herde

A photograph of three young adults standing in front of a modern building. In the center is a large, 3D-style logo for 'Bank WIR', which is a red circle with a white border and the letters 'WIR' in white. To the left of the logo stands a young woman with long dark hair and glasses, wearing a brown cardigan over a white top and tan trousers. In the middle, another young woman with long dark hair is wearing a black long-sleeved top and light blue jeans. To the right of the logo stands a young man with short hair, wearing a light blue polo shirt and dark trousers. The background shows a dark building with large windows and some greenery.

**Die Bank WIR ist
auch Ausbildnerin**

Neben der traditionellen Banklehre bietet die Bank WIR auch ein 18-monatiges Praktikum für Mittelschulabsolventinnen und -absolventen an. Als Abschluss erhalten die Praktikantinnen und Praktikanten das Zertifikat «Bankeinstieg für Mittelschulabsolventen» (BEM). Hier stellen sich unsere Auszubildenden vor.

Martina De Luca

«Ich bin 16 Jahre alt und wohne in Augst, wo ich die Sekundarschule besucht habe. Ich stamme aus Italien, aus Kalabrien, und lebe seit 2017 in der Schweiz. Mein Vater wohnte bereits länger in der Schweiz und ich war immer sehr neugierig auf dieses Land. Als ich mit der restlichen Familie auch hierhergezogen bin, habe ich mich sehr gefreut und mich sehr schnell integriert.

Früher in Italien habe ich viel getanzt, auch Ballett. Heute koche und zeichne ich in meiner Freizeit sehr gerne.

Eine kaufmännische Ausbildung hat mich schon immer interessiert, denn sie ist vielfältig und ich kann meine Sprachkenntnisse anwenden. Was mich auch sehr anspricht, ist der Kundenkontakt. An der Banklehre gefällt mir besonders, dass ich während der nächsten drei Jahre verschiedene Bereiche kennenlernen werde. Auch der Unterricht im «Center for Young Professionals in Banking» (CYP) ist spannend und anspruchsvoll.

Als ich das erste Mal etwas über die WIR-Währung gelesen habe, fand ich dieses Thema sehr speziell und faszinierend. Ich habe mich gleich für die Lehrstelle bei der Bank WIR beworben und durfte «schnuppern», eine sehr positive Erfahrung. Zum Glück habe ich die Stelle dann auch bekommen.

Wie sehen meine Zukunftspläne aus? Ich möchte zuerst meine Lehre machen und dann die Berufsmatur anhängen. Danach würde ich gerne länger verreisen, arbeiten und mich anschliessend weiterbilden. In welche Richtung es gehen soll, weiss ich noch nicht. Zuerst einmal möchte ich alle Arbeitsgebiete kennenlernen, bevor ich mich entscheide.»





Lorena Rifati

«Ich bin 20 Jahre alt und wohne mit meiner Familie in Basel. Im Sommer spiele ich sehr gerne Beachvolleyball. Sonst unternehme ich am liebsten etwas Schönes mit meinen Schwestern, meiner ganzen Familie und Freundinnen und Freunden.

Im letzten Oktober habe ich mich für das Praktikum bei der Bank WIR beworben. Das Gebäude kannte ich bereits. Ehemalige Schulkollegen hatten mir empfohlen, es bei der Bank WIR zu versuchen. Besonders spannend finde ich, dass die Bank WIR mit ihrer eigenen Komplementärwährung und ihrem KMU-Netzwerk keine «normale» Bank ist.

Punkto Branche hatte ich mehrere Optionen, doch das Bankpraktikum war mein absoluter Traum. Umso mehr habe ich mich darüber gefreut, dass es geklappt hat. Bei der Bank WIR schätze ich das lockere, familiäre Umfeld. Zurzeit mache ich eine Einführung im Beratungszentrum und ich habe mich im jungen Team sofort sehr wohlfühlt.

Nach dem Praktikum würde ich gerne die Fachhochschule besuchen, werde vorher aber vermutlich noch die Arbeitswelt etwas besser kennenlernen. Ich denke, dass ich im Bankwesen bleiben werde. Während des Studiums ein Jahr im Ausland zu studieren – das würde mir sehr gefallen. Zum Beispiel in meinen Lieblingsstädten Paris oder Miami. Bei der Gelegenheit könnte ich gleichzeitig meine Sprachkenntnisse verbessern.»



Jovan Oparnica

«Ich bin 20 Jahre alt und wohne mit meiner Familie in Riehen. Mein grösstes Hobby ist Basketball. Aufgrund einer Knieoperation muss ich zurzeit leider länger pausieren. Um die Wartezeit zu überbrücken, mache ich Fitness. Ich hoffe schwer, dass ich das Basketballspielen irgendwann wieder aufnehmen kann. In meiner Freizeit treffe ich mich gerne mit meinen Kolleginnen und Kollegen, wir gehen in die Stadt oder unternehmen sonst etwas Interessantes.

Warum ich mich für das BEM-Praktikum entschieden habe? In der Berufsmittelschule war das Bankwesen mein bevorzugtes Thema. Somit ist mir die Wahl leichtgefallen. Wie Lorena nehme ich momentan an einer Einführung im Beratungszentrum teil. Produkteröffnungen dürfen wir bereits selbstständig machen, was ein kleines Erfolgserlebnis ist. Im BZ wurde ich sehr herzlich aufgenommen, ich fühlte mich gleich als Teil des Teams. Der Umgang ist familiär und offen.

Nach dem Praktikum möchte ich gerne an der Fachhochschule in Teilzeit studieren. Dies, nachdem ich herausgefunden habe, welche Richtung mich am meisten interessiert.

Ebenso würde ich gerne Asien – besonders Japan und China – bereisen. Warum? Ganz einfach: Weil diese Länder so anders sind als Europa. Eine Reise durch die USA mit Kollegen fände ich ebenfalls super.»



Oben und unten eine Revolution

Visualisierung eines City-Logistik-Hubs: Von hier werden die Güter über Lifte in den Untergrund geführt und wieder zutage gefördert.

Das Inkrafttreten des «Bundesgesetzes über den unterirdischen Gütertransport» bedeutet für Cargo sous terrain definitiv grünes Licht. Das Projekt mit Beteiligung der Bank WIR nimmt Fahrt auf.

Am 1. August 2022 ist das «Bundesgesetz über den unterirdischen Gütertransport» in Kraft getreten. Was sich hinter dem Kürzel «UGÜTG» verbirgt, hat für das Schweizer Milliardenprojekt Cargo sous terrain (CST) grösste Bedeutung: Die gesetzliche Grundlage bedeutet definitiv grünes Licht für die Umsetzung. Läuft alles nach Plan, wird das Netz im Jahr 2045 komplett sein. Heute veranschlagte Kosten: über 30 000 000 000 Franken.

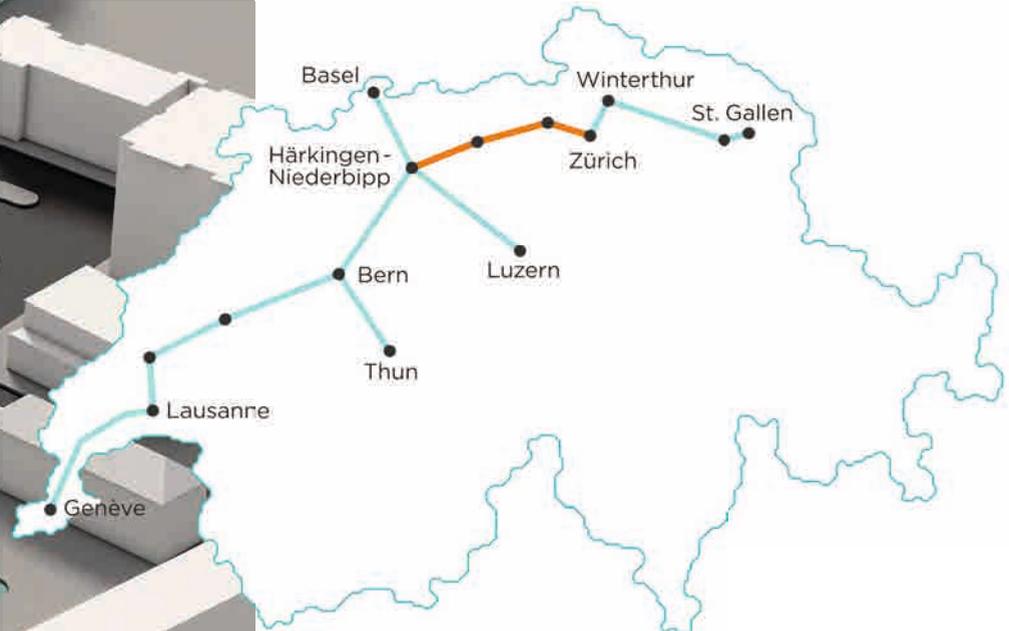
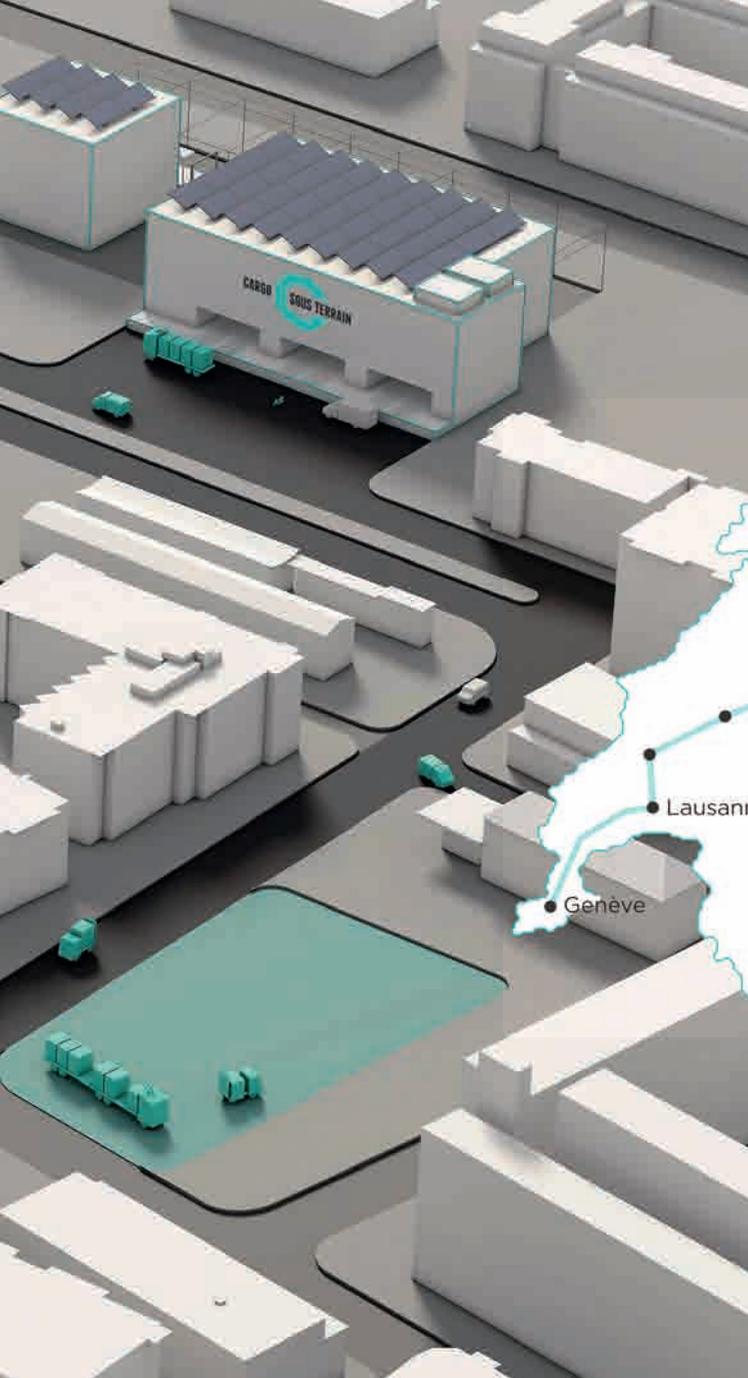
Ob es dabei bleiben wird, ist natürlich ungewiss. Denn die Milliardensumme ist nicht das einzig Gigantische im grössten Logistikprojekt, das die Schweiz je gesehen hat: Zwischen St.Gallen und Genf, zwischen Basel und

Luzern sowie zwischen Bern und Thun soll eine 550 Kilometer lange Strecke für den Gütertransport entstehen. Unterirdisch, wohlgemerkt.

Milliardenprojekt ohne Staatsgelder

Finanziert wird das Ganze aus der Privatwirtschaft – auch die Bank WIR ist seit gut zwei Jahren CST-Hauptaktionärin. «Weil wir uns an einer sinnvollen und zukunftssträchtigen Lösung aktiv beteiligen wollen», sagt CEO Bruno Stiegeler.

Seither wurden diverse politische Hürden genommen, und ausgerechnet auf den Schweizer Nationalfeiertag



Dereinst total 550 Kilometer, Auftakt mit Zürich-Härkingen: Die erste Teilstrecke soll 2031 in Betrieb gehen.



Quelle: Cargo sous terrain

2022 trat die gesetzliche Grundlage in Kraft. «Ein schönes Datum mit schöner Symbolik», wie CST-Kommunikationschef Patrik Aellig in der neusten Episode des «O-Ton»-Podcast sagt (siehe Infobox).

Der effektive Baustart erfolgt 2026, «dann fahren Baumaschinen auf, ab dann wird es spektakulär», so Aellig. Bis 2031 soll die erste Teilstrecke zwischen Zürich und Härkingen fertig sein – bereits von Beginn an wird aber auch am weiteren Streckenverlauf und den damit verbundenen Hubs und Terminals gebaut, an welchen die Güter über Lifte in den Untergrund geführt und wieder zutage gefördert werden sollen.

Projekt auf Weltrekordkurs

Obwohl dadurch der dereinst vielleicht längste zusammenhängende Tunnel der Welt entsteht, ist von Begeisterung in der Schweizer Bevölkerung bis dato herzlich wenig zu spüren. «Gütertransport ist per se nicht wahnsinnig span-

«O-Ton – der Podcast der Bank WIR»

Ein gigantisches Schweizer Milliardenprojekt, bei dem von der Idee über die Planung bis zur politischen Diskussion etliche Hürden zu überwinden waren. Kommunikationschef Patrik Aellig gewährt spannende Einblicke hinter die Kulissen.



Alle Infos zur Podcast-Plattform Ihrer Wahl: wir.ch/podcast



«Logistik soll möglichst niemandem in die Quere kommen.»

Patrik Aellig, Leiter Kommunikation bei Cargo sous terrain

nend», beruhigt Aellig. «Mit Logistik verhält es sich wie mit dem Schiedsrichter im Fussball: Dieser ist dann gut, wenn er möglichst unsichtbar ist. Logistik soll niemandem in die Quere kommen, schon gar nicht auf der Strasse.»

Hintergrund des Projekts, das von den Medien als «Revolution im Güterverkehr» bezeichnet wurde, ist die Tat-

Mit einer Geschwindigkeit von 30 km/h werden die Güter quer durch die Schweiz transportiert – an der Decke ist eine schnellere Paketbahn für kleinere Waren angebracht.



sache, dass unser Strassennetz an seine Kapazitätsgrenzen stösst. CST wurde aber nicht von Anfang an mit offenen Armen empfangen: «Lasst uns mit dieser Utopie in Ruhe», war laut Aellig der erste politische Reflex – letztlich waren die für das «UGÜTG» wegbereitenden Abstimmungen im National- und Ständerat aber unbestritten. «Auch die Nein-Stimmen und Enthaltungen sollten primär ein kritisches Zeichen ausdrücken und das Projekt letztlich nicht gefährden.»

Konkurrenz macht gemeinsame Sache

CST ist «kollaborative Innovation». Bestes Zeichen dafür: Im Aktionariat befinden sich Unternehmen, die in Konkurrenz stehen. «So wollen etwa die Detailhandelsriesen Coop und Migros eine gemeinsame Plattform mit gemeinsamen Transportwegen schaffen», so Aellig.

Wo gebohrt werden wird, ist ein Gemeinschaftswerk von Geologen, Ingenieuren – und Ökonomen. «Der kürzeste Weg bringt auf dem Papier die geringsten Baukosten», so Aellig. «Exakt unterhalb der Autobahn wäre das juristisch Einfachste, da es keine Diskussionen um das Landeigentum gibt.» Und: Je nach Beschaffenheit des Erdreichs, je nach Grundwasser ist Umfahren günstiger. «Das Resultat ist letztlich ein Mix aus allen drei Varianten», so Aellig. 2026 fahren Baumaschinen auf, dann wirds spektakulär.

● Volker Strohm



Gewinnen Sie einen Gutschein im Wert von 500 CHF, einlösbar im Deltapark

Beantworten Sie einfach die folgende Frage,
und Sie haben die Chance, einen Gutschein
vom Deltapark in Gwatt bei Thun im Wert von
500 CHF zu gewinnen.

**Bis zu welcher Höhe kann der 3D-Drucker
der Affentranger Bau AG Objekte in Beton
drucken?**

Schicken Sie Ihre Antwort an wettbewerb@wir.ch
Geben Sie bitte Ihren Vornamen, Namen und Ihre
Adresse an.

Teilnahmeschluss ist der 30. November 2022.



Teilnahmebedingungen und Datenschutz

Die Teilnahme am Wettbewerb ist kostenlos und ohne Kaufzwang. Teilnahmeberechtigt sind Personen ab 18 Jahren mit Wohnsitz in der Schweiz. Von der Teilnahme ausgeschlossen sind Mitarbeitende der Bank WIR Genossenschaft. Über den Wettbewerb wird keine Korrespondenz geführt. Die Gewinner werden schriftlich benachrichtigt. Barauszahlung und Rechtsweg sind ausgeschlossen. Die Teilnahme an der Verlosung erfolgt unabhängig von einer bestehenden oder künftigen Beziehung zur Bank WIR Genossenschaft. Die erhobenen Personendaten werden nur im Zusammenhang mit dem Wettbewerb benutzt.



Wie oft muss ich es dir noch sagen, Louie... Wir sind jetzt Cyberkriminelle...
Dazu zieht man sich nicht so an!

Illustration: Mark Lynch/toonpool.com

Veranstaltungen und Termine

Herbstgespräche 2022

29. Oktober 2022 im KKL Luzern

(für Kapitalgebende)

Generalversammlung 2023 der WIR Bank

22. Mai 2023 in Basel (für Genossenschafter)

Informationen über diese und über weitere WIR-Anlässe erhalten Sie bei der WIR Bank, wir.ch, T 0800 947 947.

Rechtliche Hinweise

Keine Gewähr

Alle Berichte, Kommentare, Hinweise, Berechnungen oder sonstigen Angaben («Inhalte») des WIRplus dienen der Information und Meinungsbildung des Lesers. Die WIR Bank übernimmt keine Gewähr für Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität der bereitgestellten Inhalte. Der Leser nimmt im Weiteren zur Kenntnis, dass Kommentare externer Autoren nicht unbedingt die Meinung der WIR Bank wiedergeben. Hinweise auf vergangene Entwicklungen oder Performances sind keine Garantie für zukünftige Entwicklungen.

Keine Handlungsanweisungen

Alle Inhalte des WIRplus sind weder als Empfehlungen bzw. Handlungsanweisungen noch als Entscheidungshilfen für Anlageentscheide, Rechtsfragen, Steuerfragen oder dergleichen aufzufassen. Die Inhalte sind auch nicht als Aufforderung zum Kauf von Produkten oder zur Inanspruchnahme bestimmter Dienstleistungen der WIR Bank oder Dritter zu verstehen.

Konditionen

Die genannten Konditionen und Tarife beziehen sich auf den Stand bei Redaktionsschluss und können jederzeit und ohne Vorankündigung geändert werden.

Nachdruck

Der Nachdruck von Beiträgen aus dem WIRplus ist nur mit ausdrücklicher Zustimmung der Bank und unter Angabe der Quelle gestattet.

Haftungsausschluss

Jegliche Haftung der WIR Bank (Fahrlässigkeit eingeschlossen) für Schäden irgendwelcher Art, die sich aus der Nutzung oder Nichtnutzung der im WIRplus enthaltenen Inhalte bzw. durch die Nutzung fehlerhafter und unvollständiger Inhalte ergeben können, ist ausgeschlossen.

IMPRESSUM

WIRplus

Das Magazin für Privatkunden der WIR Bank

Oktober 2022, 89. Jahrgang, Nr. 942

Herausgeberin/Redaktion

WIR Bank Genossenschaft

Auberg 1

4002 Basel

www.wir.ch

Redaktionsteam

Daniel Flury (Chefredaktor), Patrizia Herde,

Volker Strohm (Leiter Corporate Communication);

info@wir.ch, T 061 277 93 27

Übersetzer

Daniel Gasser, Yvorne

Foto Titelseite

Raffi Falchi

Konzeption und Gestaltung

Schober Bonina AG / Kommunikationsagentur

Layout

Vogt-Schild Druck AG, Derendingen

Druck

Vogt-Schild Druck AG, Derendingen

Erscheinungsweise

Im April und Oktober

auf Deutsch und Französisch

Gesamtauflage: 26 140

Adressänderungen: WIR Bank, Beratungszentrum,

Postfach, 4002 Basel, oder F 0800 947 942



«*Ein* **Fundament**
fürs **Leben.**»

Jetzt
Eigenheim
finanzieren