

WIR *info*

2/2025

Das Magazin für Schweizer KMU



Stabübergabe

CEO der Bank WIR: Matthias Pfeifer
übernimmt von Bruno Stiegeler

Grenzen verschieben

Olivier Senn, Direktor Tour de Suisse: Was zu tun ist,
damit der «altmodische» Radsport überlebt

Bank **WIR**



Transformation

Editorial

Die Bank WIR, die der neue CEO Matthias Pfeifer vom abtretenden CEO Bruno Stiegeler übernimmt, kann dem gesamten Schweizer Mittelstand als Hausbank dienen.

Ein altbewährtes Produkt transformieren, aufwerten und durch geeignete Marketingmassnahmen dem (neuen) Zielpublikum erklären und schmackhaft machen? Wie das geht, zeigt momentan ein grosser Blumenvermittler, was sofort unseren Unternehmergeist auf den Plan gerufen hat (S. 32). Geht die Strategie auf, werden künftig sogar gestandene Männer Blumen für sich selbst kaufen. Nicht verboten bleibt es, andere mit Blumen zu beschenken. Wann war das bei Ihnen zuletzt der Fall? Sollten Sie jetzt vom schlechten Gewissen geplagt sein, ist das nicht weiter tragisch. Einfach den Suchbegriff «Blume» auf WIRmarket.ch eingeben und den nächstgelegenen WIR-Blumenladen ansteuern.

Gut, bei dieser Suchmethode kommen auch andere Branchen mit, z. B. das eine oder andere Restaurant Blume. Ja, auch dort – und in vielen «Rössli», «Bären», «Kreuz» und «Löwen» – lässt sich WIR ausgeben. Und in den «Sternen», z. B. im Hôtel de l'Étoile im Greyerzerland, wo man sich vermehrt WIR-Kunden aus der Deutschschweiz wünscht (S. 24).

Eine Transformation hat auch die Bank WIR durchgemacht. Begonnen hat sie im Jahr 2000 mit der Öffnung für die Allgemeinheit und dem Einstieg ins Schweizerfrankengeschäft. Intensiviert hat sie sich in den letzten Jahren, mit den vorläufigen Kulminationspunkten Bankpaket top, Debitkarte und VIAC Invest. Die Bank, die der neue CEO Matthias Pfeifer vom abtretenden CEO Bruno Stiegeler übernimmt, kann heute jedem Schweizer KMU und jeder Privatperson als Hausbank dienen (S. 6).

Die erste Tour de Suisse startete am 28. August 1933. Dieser Anlass ist damit etwas mehr als ein Jahr älter als die Bank WIR, die als Premium Partner die Tour de Suisse unterstützt und das Bergpreistrikot präsentiert. Tour-Direktor Olivier Senn zeigt sich im Interview überzeugt, dass sich die Verantwortlichen neue Formate einfallen lassen müssen, damit der Radsport in der Schweiz seine heutige Popularität nicht verliert (S. 16).

Daniel Flury
Chefredaktor

100% WIR
2 490 CHW
statt
2 990 CHF

«Ihr Rückzugsort für
erholsamen Schlaf.»

Bett «Le VaLITsan» von Meubles Descartes

wir.ch/wirpromo

Schlafkomfort auf höchstem Niveau



Mit dem Bett «Le VaLITsan» geniessen Sie jede Nacht unvergleichlichen Komfort und stilvolles Design. Ob minimalistisches Schlafzimmer oder gemütlicher Rückzugsort – dieses Bett passt sich Ihren Bedürfnissen an und bietet Ihnen einen erholsamen Schlaf. So wird Ihr Schlafzimmer zu einer Oase der Ruhe.

«Le vaLITsan» – entworfen und gefertigt bei Meubles Descartes – vereint regionale Handwerkskunst und Nachhaltigkeit. Das Bett besteht aus Lärchenholz, einem edlen Material aus den Wäldern des Wallis, das ihm eine robuste Struktur und natürliche Ästhetik verleiht. Mit seinem minimalistischen Design fügt es sich nahtlos in verschiedene Einrichtungsstile ein und schafft eine Atmosphäre von Wärme und Eleganz.

Das «Le vaLITsan» ist individuell anpassbar – von den Farbtönen bis zu den Massen und Details. Diese Flexibilität macht es zu einer idealen Wahl für alle, die Wert auf persönlichen Stil legen. Nachhaltig produziert aus verantwortungsvoll bewirtschafteten Wäldern, steht es für Langlebigkeit und höchste Qualität.

**Bett «LE vaLITsan» von Meubles Descartes im Wert von 2 990 CHF für nur 2 490 CHW inkl. MwSt. (2 Grössen / gleicher Preis)
Versand und Montage je nach Zielort ab 200 CHW zusätzlich. Angebot gültig bis 31. März 2025.**

Produktdetails

- **Grösse:** 160 x 200 cm oder 180 x 200 cm
- **Material:** Massives Lärchenholz aus dem Wallis
- **Nachhaltigkeit:** Hergestellt aus lokalem, nachhaltig bewirtschaftetem Holz
- **Anpassbarkeit:** Individuell gestaltbar in Farbe, Dimensionen und Details
- **Design:** Zeitloses, minimalistisches Design, das Komfort und Ästhetik vereint

WIRpromo-Partner

Lassen Sie sich in den vielfältigen Welten des Showrooms von Meubles Descartes in Saxon inspirieren. Es erwarten Sie Design und renommierte Schweizer sowie internationale Marken. Erfahrene Berater und Handwerker stehen Ihnen zur Seite. Möbel, Dekorationen, Vorhänge, Jalousien, individuelle und massgeschneiderte Beratung bei Ihnen zu Hause – wir begleiten Sie dabei, Ihr Zuhause einzigartig zu gestalten.

Inhalt

Seite 24

Das charmante Romantik-Hotel «Hôtel de l'Étoile» im Greyerzerland wird erneuert: Während der Covid-Pandemie wurden die neun bestehenden Zimmer und Suiten renoviert. Jetzt entstehen in der ehemaligen Dienstwohnung unter dem Dach fünf weitere Zimmer. Dafür arbeiten die «Étoile»-Besitzer Frédéric Vaultier und Jean-Luc Dumas mit der Bank WIR zusammen.

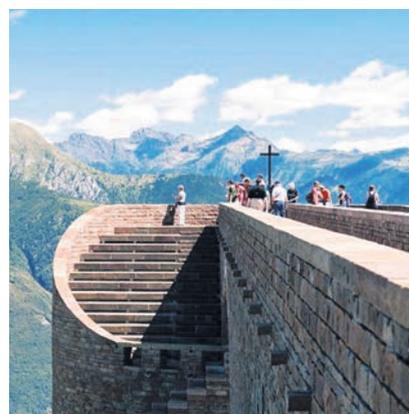


Seite 32

Männer lieben Charakter. Sie kaufen Oldtimer, die Geschichten erzählen, pflegen Bartstile, die an Wikinger erinnern, und entscheiden sich bei Accessoires für schlichte, kraftvolle Designs. Warum also nicht auch Pflanzen, die genauso kernig sind?

Seite 34

Sie stehen nicht zuvorderst auf der Top Ten der Schweizer Sehenswürdigkeiten, lohnen sich aber auf alle Fälle für einen Umweg: vom längsten Wohnhaus über die höchste Staumauer bis zum letzten Gaswerk der Schweiz.



6 Stabübergabe

Matthias Pfeifer folgt auf Bruno Stiegeler als CEO der Bank WIR

16 Grenzen verschieben

Interview mit Olivier Senn, Direktor Tour de Suisse

24 Traditionelles Haus mit 330 Jahren Geschichte

Hôtel de l'Étoile, Charmey

28 Säule 3a: jetzt einzahlen!

30 Fachkräfte: 65% streben 2025 einen Jobwechsel an

32 Der Unternehmergeist und die Männerpflanzen

Kolumne von Karl Zimmermann

34 Wundersame Orte

Ungewöhnliche Bauwerke in der Schweiz

41 144 Seiten

«Faszination WIR»

42 500 CHW geschenkt!

Ihre Gutschrift für Inserate und Werbung

44 Neue WIR-Teilnehmer

47 Willkommen im WIR-Netzwerk

50 Inserateschlüsse

62 Impressum

63 Standorte der Bank WIR und Social Media

64 Werbemöglichkeiten im WIR-Netzwerk

66 Inseratepreise



Stabwechsel

**Matthias Pfeifer übernimmt von
Bruno Stiegeler als CEO**



*Bruno Stiegeler (r.) und Matthias Pfeifer
im Interview mit dem WIRInfo.*

Fotos: Raffi Falchi

Am 1. März übernimmt Matthias Pfeifer von Bruno Stiegeler den Vorsitz der Geschäftsleitung. Für den früheren Leiter des Bereichs Privat- und Firmenkunden steht der Kontakt zu den Kunden auch in der neuen Funktion im Fokus. Übergeordnetes Ziel bleiben ein ausgezeichnetes Produkte- und Dienstleistungsangebot für den Schweizer Mittelstand und weiterhin nachhaltig stabile Ergebnisse.

Bruno, mit was für einem Gefühl gibst du den Vorsitz der Geschäftsleitung an Matthias Pfeifer ab?

Bruno Stiegeler: Dieser Schritt ist von langer Hand geplant und vorbereitet, deshalb mache ich ihn mit einem sehr guten und erfüllten Gefühl.

Wie lautet deine Bilanz oder anders gefragt: Übergibst du auch offene Baustellen?

Die Bilanz fällt in vielen Bereichen und Dimensionen sehr positiv aus. Es ist unglaublich, was wir mit hoch motivierten Mitarbeitenden in den letzten Jahren erreicht haben. Alles hier aufzuführen, würde den Rahmen sprengen. Es ist nicht so, dass in unserem Bankgeschäft mit der Übergabe der Geschäftsleitung etwas aufhört und etwas anderes beginnt. Die neue, verkleinerte und verjüngte Geschäftsleitung – wir haben sie an den Herbstgesprächen 2024 im KKL vorgestellt – ist schon seit längerer Zeit intensiv am Wirken und arbeitet an tollen Projekten, die bereits aufgegleist oder auch erst angedacht sind.

Stichwort Baustellen: Das ist das falsche Wort. Baustellen finanzieren wir für unsere Kunden, dafür sind wir da! (*lacht*)

Aber es gibt Herausforderungen. Ich denke etwa an die regulatorischen Anforderungen, die uns auf Trab halten und für die Bank stetig wachsenden Aufwand bedeuten.

Kann die Bank WIR etwas gegen diese Regulatorien ausrichten, die ja zu einem grossen Teil dazu gedacht sind, systemrelevanten Grossbanken Richtlinien vorzugeben?

Die Bank WIR ist Mitglied des Verbands Schweizer Regionalbanken und Sparkassen VSRB. Dieser setzt sich ein für die Bedürfnisse und Anliegen von «KMU-Banken». Als Bank WIR allein können wir uns den Regulatorien nicht entziehen, aber wir bringen uns auf politischer Ebene ein und nutzen unsere Beziehungen im Parlament, damit sich – hoffentlich – etwas bewegt. Dabei geht es uns darum, dass Vorschriften nicht generell, sondern proportional und damit mehr «bankengerecht» angewendet werden sollen.

Die SNB hat den Leitzins im Dezember erneut gesenkt, es gibt kaum noch Anreiz, zu sparen, bereits ist wieder die Rede von Negativzinsen. Es heisst, den Banken gehe das Geld aus, um Kredite zu vergeben. Was tut die Bank WIR?

Das ist eine normale Bankaufgabe. Eine Bank bevorzugt höhere Zinsniveaus. Sowohl für die Sparer als auch für die Zinsmarge. Mit einem zu tiefen Zinsniveau kommen die Margen unter Druck, das will eine Bank nicht. Auch für die Wirtschaft ist es nicht das Beste. Unser Ziel, unsere Ambition ist es immer, mit einem guten Zinsangebot aufwarten zu können. Das haben wir geschafft – selbst in der Negativzinsphase –, und das werden wir auch in Zukunft schaffen. Wir sind eine Genossenschaftsbank, die nicht das Maximum herausholen will. Wir wollen zufriedene Sparkunden, das ist wichtig für die Refinanzierung. Deshalb werden wir keine Probleme haben, auch in Zukunft Bauprojekte finanzieren zu können. Diese Philosophie hat sich bewährt, wir werden sie weiter pflegen. Wir sprechen hier vom klassischen Genossenschaftsbankgeschäft, das wir mehr als gut beherrschen.

Matthias, du übernimmst am 1. März von Bruno die Funktion des Vorsitzenden der Geschäftsleitung, musst aber auch dein liebstes Kind loslassen: Fällt dir der Abschied von der Verantwortung für das Privat- und Firmenkundengeschäft schwer?





Matthias Pfeifer: Es handelt sich um das drittliebste Kind, meine liebsten Kinder sind meine beiden eigenen (*lacht*). Mit meiner Nachfolgerin Melek Ates (Anm. d. Red.: vgl. das Interview in der Januar-Ausgabe) haben wir eine äusserst fähige und hoch motivierte Nachfolgerin für die Leitung des Privat- und Firmenkundengeschäfts gefunden. Weil ich weiss, dass der Bereich in gute Hände übergeht, kann ich leichter loslassen. Meine neue Rolle als CEO ist nicht grundlegend anders: Ich war mein ganzes Leben im Vertrieb tätig, in Zukunft verkaufe ich weniger bestimmte Produkte, sondern die ganze Bank, die Positionierung der Bank. Diese Vertriebsaufgabe des Vorsitzenden der Geschäftsleitung macht diese Funktion für mich so spannend: Man kann unternehmerisch agieren und hat immer noch den Kontakt zu den Kunden.

Diesen Kontakt mit der Kundschaft – und den Kundenberatenden! – zu behalten ist überhaupt das Wichtigste für eine Bank und deren CEO. Ich werde deshalb auch künftig zusammen mit Kundenberatenden auf Kundenbesuch gehen. Auch deshalb fällt mir der Wechsel nicht schwer.

Der Stabwechsel wurde bereits im März 2024 kommuniziert. Hatte die frühe Bekanntgabe des CEO-Wechsels auch nachteilige Folgen, kam Ungeduld auf?

Bruno Stiegeler: Dieser Stabwechsel ist Folge eines Plans. Als ich Mitte 2019 CEO geworden bin, habe ich dem Verwaltungsrat eine Nachfolgeplanung für die Geschäftsleitung vorgelegt. Diese hat vorgesehen, dass in einer ersten Phase die Geschäftsleitung erweitert wird, um viele anstehende Arbeiten rasch zu erledigen, sich neu zu organisieren und zu strukturieren. Für die zweite Phase im Jahr 2024 war geplant, die Geschäftsleitung zu verkleinern, zu verjüngen und auch zu bereichern. Diese Planung wurde wie vorgesehen und in steter Absprache mit dem Verwaltungsrat umgesetzt. Matthias wurde angestellt mit der Aussicht, dass er innert nützlicher Frist mein Nachfolger wird. Das ist alles aufgegangen. Das macht mich stolz und happy. Die frühzeitige Kommunikation war für mich kein Problem. Ich bin für Offenheit und Transparenz. Geheimniskrämerei bringt nichts. Damit sind wir gut gefahren. Ich bin sogar der Meinung, dass unser Vorgehen ein Vorzeigebispiel dafür ist, wie man eine erfolgreiche Nachfolgeregelung angeht.



*«Es wird stabil
und nachhaltig
weitergehen.»*

Matthias Pfeifer

Matthias Pfeifer: Ich habe die Zeit seit der Bekanntgabe des Stabwechsels als sehr positiv erlebt und keine Ungeduld verspürt. Der Weg war vorgegeben, mit einer klaren Aufgabenteilung, die vorsah, dass Bruno bis zum Schluss CEO ist und die Entscheidungen trifft. Wie Bruno sagte: Der Plan ging perfekt auf, es gab eine gute «fade-out»- und eine gute «fade-in»-Phase. Unsere Kunden und unsere Mitarbeitenden können von mir und der gesamten Geschäftsleitung erwarten, dass es stabil und nachhaltig weitergeht. Das ist mir sehr wichtig. Natürlich hat die Geschäftsleitung auch neue Ideen – das dürfen die Kunden auch von uns erwarten! Es wird aber nichts abrupt übers Bein gebrochen. Wir wollen alle mit auf die Reise nehmen, darauf legen wir grossen Wert.

Bruno, du sagtest, man wollte die Geschäftsleitung «bereichern». Gehört dazu, dass man bewusst eine Frau für die Nachfolge von Matthias als Leiter Privat- und Firmenkunden gesucht hat?

Bruno Stiegeler: Ein Frauenanteil war tatsächlich Bestandteil der Geschäftsleitungs-Nachfolgeplanung, neben der Verkleinerung und Verjüngung. Aber es war keine Bedingung, dass auf Matthias eine Frau folgen musste. Melek Ates war zusammen mit zwei weiteren Frauen und zwei Männern im finalen Auswahlverfahren. In der Endausscheidung hat sie sich dann deutlich durchgesetzt. Wir haben somit eine top Fachfrau gefunden, die von den Kompetenzen, von der Methodik und von der Erfahrung her das Gremium bereits nachweislich bereichert – und eine weibliche Komponente mitbringt.

Matthias, welche Tipps gibst du deiner Nachfolgerin Melek Ates als neue Leiterin Privat- und Firmenkunden mit auf den Weg?

Matthias Pfeifer: Es ist ein schmaler Grat zwischen Ratschlägen und Vorschlägen. Ich konzentriere mich darauf, Melek meine Erfahrungen mitzugeben, im Sinn von Ratschlägen. Mir ist es wichtig, dass sie sich voll entfalten und den Bereich zu «ihrem» Bereich machen und mit ihren Leuten weiterentwickeln kann.

Eine Erfahrung, die ich selbst bei der Übernahme von Bereichen gemacht habe, kann als Tipp dienen: Es ist von Vorteil, zuerst zuzuhören und dann erst zu agieren. Mit 110 Mitarbeitenden ist der Bereich Privat- und Firmenkunden sehr gross. Es ist wichtig, authentisch zu sein und die Leute für sich zu gewinnen.

Melek bringt wichtige Wertvorstellungen mit. Diese und ihre langjährige Erfahrung werden ihr dabei helfen, den Bereich zu gestalten. Deshalb bin ich überzeugt, dass sie ihre Aufgabe ausgezeichnet machen wird und es mich höchstens mal als «wing man» brauchen wird.

Die Bank WIR hat gerade im vergangenen Jahr eine hohe Dynamik bewiesen, mit vielen Neuerungen wie VIAC Invest oder dem Bankpaket top. Geht das Schlag auf Schlag so weiter oder folgt nun eine Phase der Konsolidierung?

Matthias Pfeifer: Wir haben 2024 tatsächlich sehr viel erreicht. Viel Arbeit steckt dahinter. Wir haben heute ein Angebot, das es unseren Privatkunden erlaubt, uns als Hauptbank zu nutzen. Das Angebot verbindet eine volle Bankfunktionalität – Konto, Debitkarte, Spar- und Vorsorgeangebote, Hypotheken und Beratung – mit Konditionen, die man in der Schweiz sonst nur von Neobanken kennt. Anders ausgedrückt: Wir verbinden die Sicherheit und Stabilität einer klassischen Bank mit Top-Konditionen, die sonst nur Neobanken anbieten. Mit der VIAC-App als geniale Ergänzung unseres Angebots im Vorsorge- und Anlagebereich.

In einer nächsten Phase – man kann es eine Phase der Konsolidierung nennen – geht es darum, unsere Produkt- und Dienstleistungspalette in der ganzen Breite schweizweit bekannt zu machen, Wir erhalten bereits sehr gute Kundenfeedbacks, dasselbe gilt für die digitale Plattform VIAC, die weiterhin ein fulminantes Wachstum hinlegt.

«Wir wollen eine noch höhere Qualität in der Beziehung zu unseren Kunden erreichen.»

Matthias Pfeifer

Die Digitalisierung beschäftigt Gesellschaft, Wirtschaft und Politik. Eine neue Dimension tut sich mit künstlicher Intelligenz auf. Was plant die Bank WIR diesbezüglich?

Matthias Pfeifer: Wir haben uns als Unternehmen schon frühzeitig damit auseinandergesetzt und setzen KI bereits ein, beispielsweise im Marketing. Aktuell führen wir Micro-

soft Copilot ein, die KI für Office – Word, Excel, PowerPoint –, aber auch für Intra- und Extranet. Durch den Einbau von Automatisierung – dort, wo es Sinn macht – werden wir effizienter und auch qualitativ hochwertiger. KI wird bei uns das Know-how und die Kreativität der Menschen nicht ersetzen, aber KI ist wie ein digitaler Assistent, der gewisse administrative und nicht wertstiftende Belange schneller erledigt. Wenn wir etwas einfacher, digitaler – und damit günstiger – machen können, bleibt mehr Zeit für die Kunden. Denn wir wollen eine noch höhere Qualität in der Beziehung zu unseren Kunden erreichen. Hier macht der Mensch eben den Unterschied!

Um sicherzustellen, dass das Thema KI strukturiert behandelt wird, haben wir eine entsprechende Arbeitsgruppe eingesetzt.

Matthias, ist es ein Vorteil, dass man als Genossenschaftsbank bezüglich Konditionen etwas weniger Druck hat als die meisten Mitbewerber und sich deshalb kundenfreundlichere Angebote erlauben kann – Stichwort Bankpaket top?

Bruno Stiegeler: Darf ich zuerst antworten?

Matthias Pfeifer: Natürlich!

Zu den Personen

Bruno Stiegeler (60) ist Bürger von Biel-Benken (BL) und auf einem Bauernhof aufgewachsen. Der verheiratete Vater von zwei erwachsenen Kindern ist seit 45 Jahren Banker. Nach langjährigem Engagement für den damaligen Bankverein – unter anderem als Filialleiter – baute er ab dem Jahr 2000 in Basel die Raiffeisenbank erfolgreich auf. 2013 wechselte er als Leiter Kundenbetreuung und stellvertretender Vorsitzender der Geschäftsleitung zur WIR Bank Genossenschaft. Mitte 2019 übernahm Bruno Stiegeler den Vorsitz der Geschäftsleitung, eine Funktion, die ab 1. März 2025 von Matthias Pfeifer ausgeübt wird.

Matthias Pfeifer (43) stiess am 1. Juni 2019 als Leiter des Bereichs Privat- und Firmenkunden zur Bank WIR. Zuvor war er fast 19 Jahre bei der UBS in verschiedenen Positionen tätig, 13 Jahre davon im Firmenkundengeschäft, zuletzt in der Digital Corporate Bank. In seinem Rucksack bringt er einen Bachelor in Betriebsökonomie sowie je einen Master in Corporate Finance CFO und in Digital Business mit. Matthias Pfeifer ist verheiratet und Vater einer Tochter sowie eines Sohns. Der Sportbegeisterte (Laufsport, Tennis, Ski und Fussball) zählt auch Lesen und Reisen zu seinen Hobbys.



«Die Genossenschaftsform ist bestechend.»

Bruno Stiegeler

Bruno Stiegeler: Die genossenschaftliche Organisation der Bank WIR ist der Grund, weshalb ich hier bin. Ich würde nirgendwo anders als in einer Genossenschaftsbank arbeiten wollen! Ich bin ja 2013 von Raiffeisen zur Bank WIR gestossen. Eine grosse Stärke der Genossenschaft ist: Man kann sich mit der Frage auseinandersetzen, was ein faires Angebot für die Kundschaft, für die Kapitalgebenden, für die Genosschafterinnen und Genosschafter ist. Die Genossenschaftsform ist bestechend und trägt zur Nachhaltigkeit und zur Berechenbarkeit der Bank bei. Wir sind jetzt 90 Jahre lang sehr gut damit gefahren, und ich hoffe, dass auch in 10 Jahren die Genossenschaft die Rechtsform dieser Bank ist.

Matthias Pfeifer: Die genossenschaftlichen Werte sind uns sehr wichtig. Das gilt auch für die Mitarbeitenden, die wissen, dass es nicht um Gewinnmaximierung und das Auspressen einer Zitrone geht. Das drückt sich auch in der Art und Weise aus, wie wir zusammenarbeiten. Wir sind keine «Private Bank», sondern eine bodenständige Bank, die für die Schweizer Bevölkerung und die Gewerbetreibenden da ist. Nahe bei den Leuten, bei den Kunden fühlen wir uns am wohlsten, dort ist unsere Heimat.

Alle unsere Angebote basieren auf diesen Werten. Wie Bruno sagte: Unser Ziel ist nicht Gewinnmaximierung. Trotzdem wollen wir unseren Kapitalgebenden eine gute, vernünftige Dividende ausbezahlen. Das haben sie verdient, denn sie vertrauen uns und haben uns ihr Kapital zur Verfügung gestellt.

Wenn wir Kunden, Mitarbeitende und Kapitalgebende in Einklang bringen, widerspiegelt sich das in unserem Produktangebot, in unseren Sparzinsen, die wir bezahlen, und in den ausgezeichneten Konditionen unserer Dienstleistungen. Als ehemaliger Mitarbeiter einer Grossbank weiss ich, dass dies etwas sehr Spezielles ist. Das wollen wir bewahren.

Die Bank WIR reiht ein Rekordjahr ans andere. In wenigen Tagen, am 7. Februar, wird die Bank das Ergebnis für das Jahr 2024 bekanntgeben. Spürst du einen gewissen Erfolgszwang für 2025 und die folgenden Jahre?

Matthias Pfeifer: Ich verspüre keinen Druck. Ich bin jetzt seit fünfzehn Jahren dabei, kenne die Bank durch und durch und weiss, wie solide und nachhaltig diese Resultate zustande gekommen sind. Ich weiss, was die Bank kann und auch, wo wir noch einen Tick besser werden können. Als Genossenschaftsbank unterscheiden wir uns von anderen Banken: Wir wollen unseren Kunden sehr gute Lösungen anbieten, damit sie zufrieden sind. Sehr wichtig ist auch, dass es unseren Mitarbeitenden gut geht, dass sie ein Umfeld vorfinden, in dem sie sich entfalten

und gute Leistungen erbringen können. Und schliesslich wollen wir wie erwähnt gute Dividenden ausschütten. In den letzten Jahren haben wir eine ausgezeichnete Basis geschaffen, auf der wir einfach die nächsten Schritte machen.

Das Bankgeschäft ist so, wie wir es betreiben, ein sehr stabiles Geschäft. Unser Interesse ist es – und unser Geschäftsmodell ist darauf ausgelegt –, es nicht zu grossen Schwankungen kommen zu lassen, sondern für unsere Kunden und Beteiligten einen stabilen und berechenbaren Weg zu gehen. Das werde ich genau so weiterpflegen.

«Die Ergebnisse werden künftig sogar noch erfreulicher.»

Bruno Stiegeler

Bruno Stiegeler: Das unterstütze ich zu 100 Prozent. Vieles ist aufgegleist, viel Neues ist in der Pipeline, die Erfolgsgeschichte kann seriös und nachhaltig weitergeschrieben werden. Es passiert nichts Verrücktes. Ich gehe davon aus, dass die Geschäftsergebnisse künftig sogar noch erfreulicher werden. Dann nämlich, wenn die jetzt umgesetzten grossen Projekte richtig zur Geltung kommen und einschenken. Die Voraussetzungen und die Ausichten sind hervorragend. Alles ist auf Grün gestellt!

Ab 1. März ist dein Terminkalender wahrscheinlich weniger voll – wie wirst du die freie Zeit ausfüllen?

Bruno Stiegeler: Das ist eine Unterstellung, der Termindruck ist so hoch wie nie (*lacht*). Ab 1. März arbeite ich nicht mehr, dann reisen meine Frau und ich nach Argentinien. Dort besuchen wir Freunde, die letzten Sommer ausgewandert sind. Danach werde ich mich neu orientieren. Ich bin gerade 60 Jahre alt geworden und habe vor, in den nächsten Jahren 50 oder 60% Arbeitsleistung zu erbringen. Beispielsweise auf strategischer Ebene, vielleicht auch als Coach, Mentor oder in einer Firma als Sanierer oder Unterstützer. Ich sehe meine Zukunft sehr positiv, ohne zu wissen, wohin es mich verschlagen wird, was ich tun werde und wo meine Betätigungsfelder sein werden.

Seit Jahren hängt mein Velo an einer Wand ... Um wieder fit zu werden, werde ich es runterholen und auch zum Tennisschläger greifen.

Matthias, zu deinen persönlichen Visionen als Leiter Privat- und Firmenkunden hat es bei deinem Stellenantritt 2019 gehört, KMU erfolgreicher zu machen. Bleibt das deine Priorität?

Matthias Pfeifer: Die Bank hat sich in den letzten fünf Jahren unglaublich transformiert. Es ist grossartig, was wir in dieser Zeit alles erreicht haben. Diese Transformation musste aber auch sein, damit wir heute da stehen, wo wir sind und damit wir optimistisch in die Zukunft blicken können. Unsere KMU-Kunden sind und bleiben das Kerngeschäft und zählen damit zu unseren wichtigsten Prioritäten. So wie wir die Bank betreiben, haben wir auf der einen Seite das Finanzierungsgeschäft, primär eben für die KMU. Auf der anderen Seite müssen wir das Geld, das wir für Immobilien- und Baufinanzierungen ausleihen, auch reinholen. Und da ist seit jeher das Privatkundengeschäft unsere Refinanzierungsquelle.

Durch den technologischen Wandel in den letzten fünf Jahren eröffnen sich uns hier neue Chancen. Jede Privatperson kann beispielsweise innerhalb von 10 Minuten voll-digital und bequem von zu Hause aus bei uns ein Konto eröffnen. Oder nehmen wir die Zusammenarbeit mit VIAC, die ihre Plattform laufend ausgebaut haben. Deshalb geht es für mich nicht nur um KMU. Wir wollen dem gesamten Mittelstand, den KMU wie auch den Privatpersonen, ausgezeichnete Produkte und Dienstleistungen anbieten. Dies tun wir sowohl persönlich vor Ort wie auch telefonisch oder digital – je nach Bedürfnis unserer geschätzten Kundinnen und Kunden.

«Wir wollen dem Schweizer Mittelstand – den KMU wie auch den Privatpersonen – ausgezeichnete Produkte und Dienstleistungen anbieten.»

Matthias Pfeifer

Bruno, was wünscht sich der abtretende CEO von seinem Nachfolger Matthias Pfeifer?

Bruno Stiegeler: Ich wünsche mir, dass Matthias Sorge trägt zu den Mitarbeitenden, den Kunden und zu den Partnern der Bank WIR. Ihre Befindlichkeit ist wichtig. Wenn wir die Wertschätzung dieser Anspruchsgruppen weiterhin hochhalten, dann ist der Erfolg garantiert. Ich habe auch einen Ratschlag für Matthias, nämlich auch zu sich selbst und seiner Familie Sorge zu tragen, damit er die Funktion nicht nur als CEO, sondern auch als Ehemann und Vater wahrnehmen kann.

«Wir setzen uns mit Haut und Haaren für das WIR-System ein.»

Im Interview mit Bruno Stiegeler und Matthias Pfeifer werden die regulatorischen Vorgaben der Finanzmarktaufsicht als eine Herausforderung für KMU-Banken genannt. Eine Herausforderung spezifisch für die Bank WIR ist das WIR-System. Was sind die Gründe für das harzige WIR-Geschäft und wie kann es in Schwung gebracht werden?



Matthias Pfeifer: Eine grosse Stärke des WIR-Systems ist es, dass Unternehmen zu günstigen Finanzierungen kommen. Viele unserer Kunden haben WIR-Kredite und sparen damit seit Jahren beachtliche Beträge an Zinsaufwand – pro Jahr sind das in der Summe ca. 10 Mio. CHF. Ein weiterer Vorteil ist die Möglichkeit, mit WIR ein

Zusatzgeschäft zu machen, das man sonst vielleicht nicht hätte abschliessen können.

Und schliesslich schätzen viele «WIRler» das Netzwerk unter den KMU – ich höre immer wieder, dass durch das WIR-Netzwerk viel tolle Beziehungen entstanden sind. Auf der anderen Seite ist der Aufwand, den WIR-Franken

wieder in Umlauf zu bringen, durch die Abnahme der Anzahl WIR-Teilnehmer nicht einfacher geworden.

Was kann die Bank WIR tun? Wir haben 40 Kundenberater, die unseren Kunden bei all ihren Anliegen helfend zur Seite stehen – natürlich auch beim Umgang mit WIR. Wir vergeben weiterhin sehr günstige und kompetitive Kredite an WIR-Kunden und stellen beispielsweise mit WIRpay oder dem WIRmarket digitale Instrumente zur Verfügung, die den Umgang mit WIR vereinfachen. Wir leisten also unseren Teil. Aber den WIR-Umsatz können ausschliesslich unsere WIR-Kunden machen! Die Bank WIR kann niemanden dazu zwingen, WIR umzusetzen. Wir können die KMU nur unterstützen, begleiten und ihnen helfen, die richtigen WIR-Partner zu finden.

Folgendes kommt hinzu: Vor 30 Jahren lag der Zinssatz für Hypotheken bei 8%, bis vor Kurzem kannten wir Negativzinsen. Ziehen wir auf der Zeitachse eine Linie von 8 zu 0 Prozent, dann korreliert sie zur abfallenden Linie des WIR-Umsatzes. Das beweist: Das WIR-System kann seine Vorteile dann am besten ausspielen, wenn die Zinsen hoch sind und die Geschäfte der KMU ins Stocken kommen. Seit Jahren ist dies nicht mehr der Fall. Wir freuen uns natürlich darüber, dass es den Schweizer KMU gut geht. Aber leider scheint das Bewusstsein dafür, dass WIR jederzeit zu Zusatzgeschäften, zu zusätzlichem Wachstum und besserer Auslastung der Ressourcen führen kann, fast verloren gegangen zu sein. Zusammenfassend: Wir setzen uns mit Haut und Haaren für alles ein, was wir zugunsten des WIR-Systems tun können – das WIR-Geschäft aber müssen die KMU, die WIR-Partner tätigen.

«Das WIR-Geschäft müssen die WIR-Partner tätigen.»

Matthias Pfeifer

Bruno Stiegeler: Das WIR-System war vor 11 Jahren mit ein Grund, weshalb ich von Raiffeisen zur Bank WIR gewechselt habe. Ich sah die einmaligen Möglichkeiten und Chancen dieser Komplementärwährung! Heute muss ich ernüchert feststellen, dass die Dynamik des WIR-Geschäfts sehr stark mit dem Zinsniveau zu tun hat. Wie Matthias erwähnte: Seit Jahrzehnten haben wir tiefe und tiefste Zinsen, sodass die Vorteile einer WIR-Finanzierung kaum noch wirksam sind. Auf der anderen Seite ist es unbestritten, dass der Erfolg der Bank WIR heute unabhängig vom WIR-System ist. Mit noch etwas über 8% Anteil in der Bilanz ist das WIR-Geschäft für die Bank zwar nicht mehr matchentscheidend. Aber ich bin überzeugt, dass WIR für uns auch in Zukunft eine Rolle spielen wird, viel-



leicht in einer etwas modifizierten Form: Wichtig ist, dass wir neue, zeitgerechte Ideen entwickeln und verfolgen.

Matthias Pfeifer: Unsere Vision ist es, Menschen, Geld und KMU in der Schweiz zu verbinden. Wir haben viele Privat- und Firmenkunden, denen wir sehr spannende Lösungen anbieten können. Wir werden uns dafür einsetzen, dass sich die drei genannten Faktoren verbinden und die Schweizer Bevölkerung unsere Schweizer KMU-Kunden berücksichtigt und nicht bei Amazon, Temu & Co einkauft. Das ist in unserer DNA, das gehört zu unseren Wurzeln. Zusätzlich wollen wir für den Mittelstand – dazu zählen auch die Mitarbeitenden unserer KMU-Kunden – da sein, der sich heute mit höheren Preisen beispielsweise für Strom, Mieten und Krankenkassenprämien konfrontiert sieht. Deshalb bieten wir für unsere Privatkunden ausgezeichnete Konditionen, die genau diesem Anspruch gerecht werden – nämlich vergleichsweise hohe Sparzinsen und Vorsorgen zu sehr vorteilhaften Konditionen. Und wir bieten ein gratis Konto-/Kartenpaket ohne Gebühren im Ausland an. Denn in ihren Ferien sollten die KMU-Angestellten keine versteckten Bankgebühren bezahlen!

● Interview: Daniel Flury und Volker Strohm



«Die Tour de Suisse ist mehr als nur das reine Rennen»

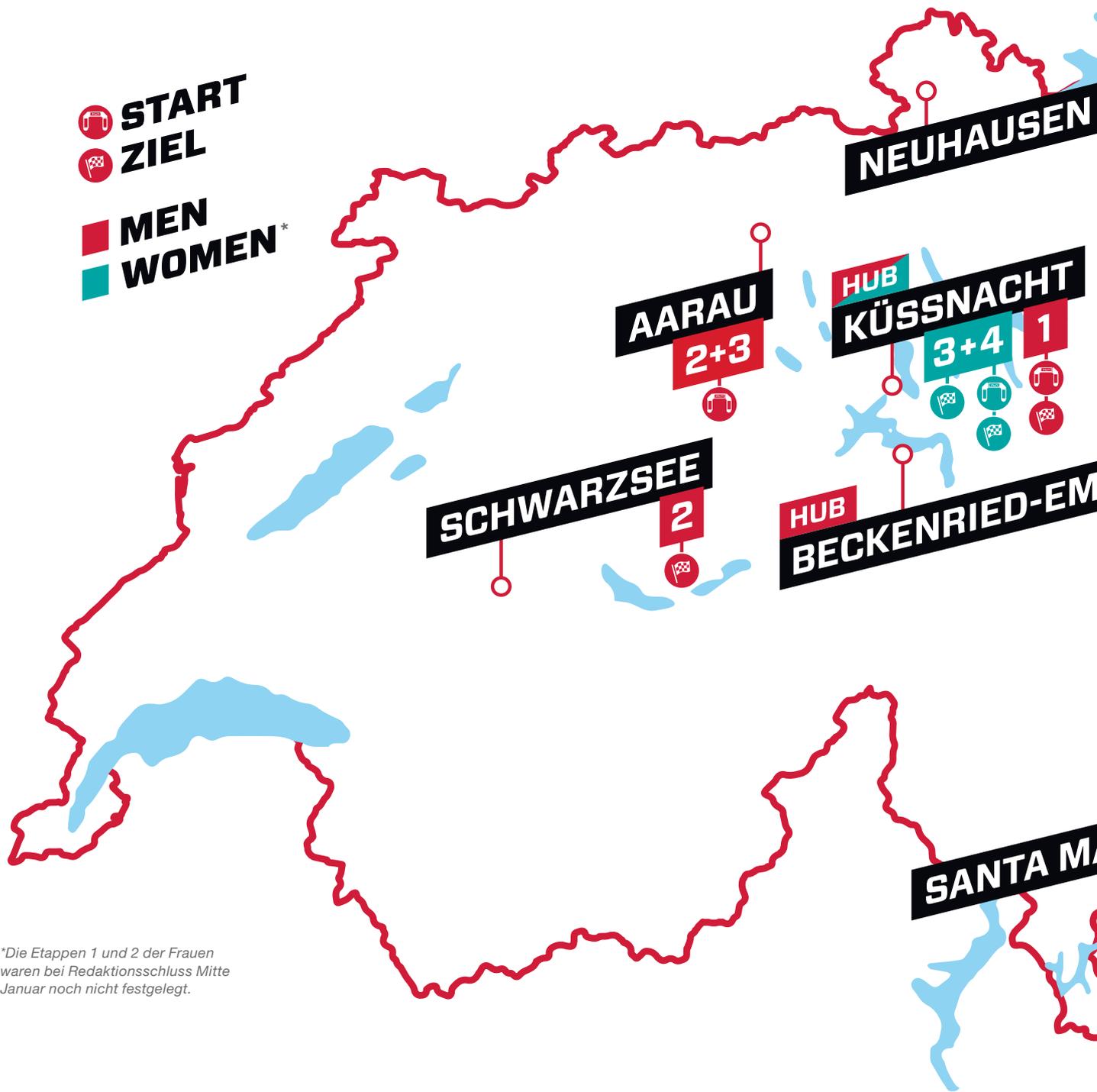
Interview mit Olivier Senn, Direktor Tour de Suisse

Olivier Senn ist Direktor der Tour de Suisse. Er spricht im Interview über die Herausforderungen bei der Organisation und die Höhepunkte der Tour 2025, über Visionen und Ideen – sowie über das Thema Sicherheit im Radsport nach den Todesfällen von Gino Mäder und Muriel Furrer.

Olivier Senn möchte, dass das Thema Velo in allen Facetten – Alpenpässe, Seen, Städte und Kultur – jeweils das ganze Jahr über präsent ist. Im Bild: der Splügenpass, ein Kernstück der diesjährigen Tour de Suisse.

Fotos: Getty Images





*Die Etappen 1 und 2 der Frauen waren bei Redaktionsschluss Mitte Januar noch nicht festgelegt.

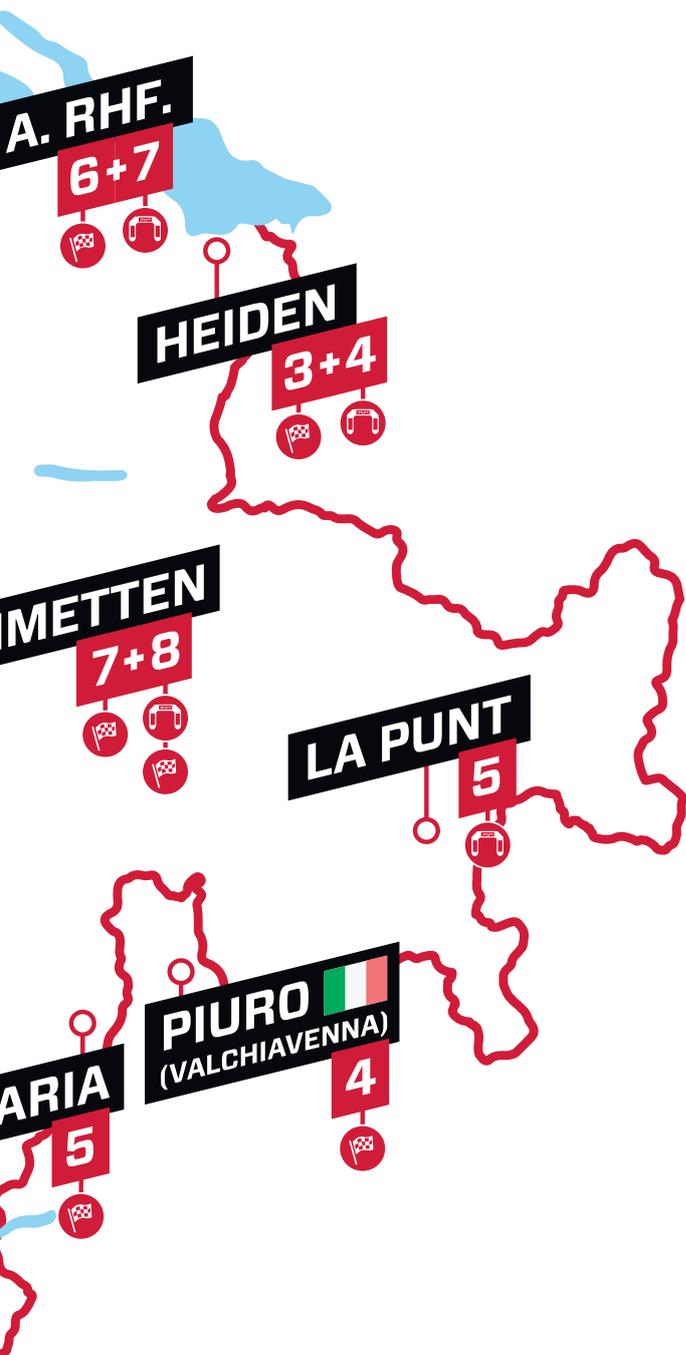


Olivier Senn ist seit elf Jahren Direktor der Tour de Suisse und eine der einflussreichsten Personen im Schweizer Radsport. Der 54-jährige Aargauer ist an der Firma Cycling Unlimited beteiligt und in verschiedenen Bereichen tätig. Senn lebt mit seiner australischen Frau und den vier Kindern in Gansingen.

Foto: zVg

Wie weit sind Sie Anfang Januar 2025 mit den Planungen der Tour de Suisse 2025?

Olivier Senn: Wir sind deutlich weiter als im letzten Jahr zum gleichen Zeitpunkt. Seit Dezember stehen bereits alle Etappenorte fest, und wir haben auch den Grossteil aller Arbeiten bezüglich Streckenführung und Beantragungen der Bewilligungen erledigt. Das ist erfreulich, weil wir nun mehr Zeit für den Feinschliff und für Details haben. In diesem Jahr haben wir zwei Fokusthemen, einerseits Sicherheit, andererseits Kommunikation. In diesen Bereichen haben wir einiges angepasst und noch einmal verbessert. Und es gab zuletzt auch einige grundsätzliche Veränderungen.



dieser Rennen starten in Küssnacht dann auch die Männer. Dadurch generieren wir mehr Aufmerksamkeit für die Frauen. Zudem wird das Teilnehmerinnenfeld voraussichtlich stärker sein, weil das Datum im Rennkalender besser liegt und nicht teilweise mit den nationalen Meisterschaften bei den Frauen kollidiert. Das wollen wir auch kommunikativ eng und gut begleiten.

«Wir generieren mehr Aufmerksamkeit für die Tour de Suisse Women.»

Welche neuen Massnahmen haben Sie ausserdem im Bereich Kommunikation geplant?

Es ist unser Ziel, den Brand Tour de Suisse noch stärker zu festigen. Jede Region und fast jeder grössere Ort in der Schweiz hat eine Verbindung zur Tour-Geschichte. Die Historie der Rundfahrt ist spektakulär, und wir möchten, dass die Tour de Suisse nicht nur während des Rennens präsent ist. Das Thema Velo in all seinen Facetten, die vielen tollen Alpenpässe, die Seen, die reichhaltige Kultur der Tour, all das möchten wir auch auf Social Media das ganze Jahr präsentieren. Da gibt es viele Möglichkeiten, um mit den radsportbegeisterten Menschen im Austausch zu sein oder PR-Aktionen durchzuführen. Klar ist aber auch: Am wichtigsten wird immer die Tour selbst sein.

Welches sind in diesem Jahr die Höhepunkte bei der Tour de Suisse der Männer?

Ich erwarte eine spannende, offene Tour de Suisse. Und ich denke, es ist eine abwechslungsreiche Rundfahrt, die gleich mit einer gar nicht so einfachen Etappe in Küssnacht lanciert wird. Das ist auch landschaftlich genial mit dem Vierwaldstättersee als Kulisse. Der Mix aus Flachetappen und knackigen Aufstiegen in den Bergen ist interessant, wir haben auch einen Abstecher nach Italien ins Veltlin, und wir fahren Pässe wie den Splügen, die in den letzten Jahren nicht im Programm waren. Mit dem Zeitfahren von Beckenried auf die Stockhütte werden wir die Tour zudem mit einem absoluten Höhepunkt abschliessen können.

«Teams und Fahrer kommen gerne in die Schweiz.»

Was meinen Sie damit?



Seit Anfang November 2024 arbeitet **Gabriela Buchs** als CEO bei Cycling Unlimited – sie war Chief Operating Officer von Art on Ice Fribourg und verfügt über grosse Erfahrung im Projektmanagement und breite Expertise in der Eventbranche. Dadurch kann ich mich noch stärker auf die Organisation der Tour de Suisse fo-

kussieren. Und in diesem Jahr findet im Juni erstmals zuerst die Tour de Suisse der Frauen statt, am letzten Tag



Der diesjährige Abstecher ins Ausland führt nach Italien, ins Veltlin.

Wo steht die Tour de Suisse eigentlich im internationalen Vergleich?

Wir sind gut positioniert. Es gibt die Tour de France, die alles überstrahlt, dann den Giro und die Vuelta sowie ein paar legendäre Klassiker. Die Tour de Suisse hat sich schon lange als Nummer 4 unter den Rundfahrten etabliert. Die Strassen bei uns sind gut, die Hotels auch, die Lebensqualität ist hoch. Teams und Fahrer kommen gerne in die Schweiz.

Die Aufmerksamkeitsspanne der Menschen nimmt ständig ab. Wie schwierig ist es, eine Tour de Suisse mit stundenlangen Etappen weiter als attraktive Veranstaltung zu präsentieren und positionieren?

Das ist eine Herausforderung. Wie für viele andere Sportarten auch. Rad ist ein altmodischer und klassischer Sport. Es liegt an uns, ein Programm zusammenzustellen, das die Zuschauerinnen und Zuschauer unterhält. Die Leute kommen für zwei, drei Stunden an die Strecke, aber die Fahrer sind nach zehn Sekunden durchgeföhren. Die Tour de Suisse ist zum Glück viel mehr als nur das reine Rennen. Es gibt zahlreiche Attraktionen, es gibt die Werbekolonnen, die Menschen können heute das Geschehen zudem auf den Handys verfolgen. Doch sicher ist auch: Spätestens bei der nächsten Generation wird es noch herausfordernder werden. Also sind wir auch ständig daran, neue Produktionsformate zu erstellen, die noch unterhaltsamer sind.

Die Sportwelt verändert sich stark, überall gibt es Anpassungen, um den veränderten Gewohnheiten des Publikums gerecht zu werden. An welchen Sportarten können sich Radrennen orientieren?

Ich nenne als Beispiel jetzt einmal Langlauf. Das war vor 20, 30 Jahren sehr langweilig geworden. Rein in den Wald, laufen, rauskommen, Ziel. Dann wurden neue Formate kreiert, zum Beispiel Sprint und Verfolgungsrennen, und jetzt ist die Sportart deutlich attraktiver geworden. Der Radsport kommt oft immer noch daher wie vor 100 Jahren. Aber die TV-Zahlen sind sehr gut und sogar leicht steigend, wir haben auch viele Besucherinnen und Besucher an den Rennen, die Sponsoren springen nicht ab. Das heisst: Der Radsport funktioniert noch in dieser Form, weil es sehr viele treue Fans gibt. Das ist auch in der Schweiz so.

«Der Radsport kommt oft immer noch daher wie vor 100 Jahren. Es braucht frische Ideen.»

Welche Vision gibt es im Radsport? Wären Verfolgungsrennen oder 1:1-Duelle nicht auch interessant?

Zweifellos. Es braucht nicht gerade eine Revolution. Aber es braucht frische Ideen, es benötigt Mut, man muss Grenzen verschieben und sich von gewissen Dingen trennen, die immer so waren. Es gibt spannende Konzeptpapiere, aber leider will der Weltverband im Radsport möglichst wenig ändern und klemmt vieles ab. Er will, dass es Helden gibt, die acht Stunden lang über fünf

Gipfel fahren und sich gegenseitig alles abfordern. Das ist aber nicht mehr zeitgemäss. An Plänen würde es nicht mangeln.

Zum Beispiel?

Wir haben uns schon überlegt, den Prolog als sehr kurzes Zeitfahren zu gestalten. Im Duell Mann gegen Mann. Der Sieger kommt weiter, es ist ein Matchformat, am Ende hat es einen Gewinner. Und nach jeder gewonnenen Runde gibt es Zeitgutschriften. Oder man macht ein Verfolgungsrennen, die Fahrer starten getreu ihren Rückständen in umgekehrter Reihenfolge. Warum kann man das nicht einmal ausprobieren? Aber der Weltverband sagte uns schon vor zehn Jahren, dass wir das mal an Juniorenrennen testen sollen. Das finde ich keine sehr fortschrittliche Haltung. Wer stillsteht, geht mit der Zeit rückwärts. Und wenn man nichts ändert, wird der Radsport irgendwann aussterben.

«Marc Hirschi hat das Potenzial, die Tour de Suisse zu gewinnen.»

Wie wichtig wäre es für Sie, dass endlich mal wieder ein Schweizer die Tour de Suisse gewinnt? In den letzten 22 Jahren gelang das einzig Fabian Cancellara 2009.

Das wäre ein Traum. Die Aufmerksamkeit für die Tour wäre noch viel höher in unserem Land. Nicht nur in den Medien, sondern auch entlang der Strecke. Die Leute identifizieren sich stark mit den Schweizer Fahrern. Ich denke, Marc Hirschi hat das Potenzial, die Tour de Suisse zu gewinnen. Er ist ein Ausnahmetalent und mit 26 Jahren in einem guten Alter, zudem ist er nach dem Wechsel von UAE Emirates zu Tudor in einer neuen Rolle, in der er mehr Verantwortung übernehmen wird. Wenn Marc fit und gesund ist, kann er ein Sieganwärter sein. Auch Yan-nis Voisard traue ich in Zukunft einiges zu.

Welches Fazit ziehen Sie denn persönlich vom Radjahr 2024?

Es war eine krasse Achterbahnfahrt. Wir organisierten nicht nur die Tour de Suisse, sondern waren auch Teil der WM-Organisation in Zürich. Das war teilweise sehr viel Arbeit für unser Team und nicht immer so einfach, weil wir sehr belastet waren. Das hat man von aussen nicht gemerkt, aber wir kamen teilweise schon an unsere Grenzen. Gleichzeitig war das eine enorm bereichernde, interessante Zusatzaufgabe mit der Weltmeisterschaft



Küssnacht am Vierwaldstättersee ist Ziel der Tour de Suisse Women und Startort der Männer.

und natürlich ein Höhepunkt. Leider kam es an der WM zum Todesfall der Schweizer Juniorin Muriel Furrer. Und das nur ein Jahr nach dem Tod von Gino Mäder an der Tour de Suisse.

Wie haben Sie die beiden tragischen Ereignisse verarbeitet?

Das kann man nicht verarbeiten, jedenfalls nicht so schnell. Die Situation bei Muriel war ganz anders als bei Gino. An der Tour de Suisse war ich als OK-Chef in der Verantwortung. An der WM waren viele Stellen involviert, zum Beispiel der Weltverband, die Stadt Zürich, der Kanton, die Polizei. Ich stand dennoch erneut stark im Fokus, das war intensiv. Ich habe monatelang keine Zeitung gelesen, die Reaktionen gewisser Menschen auf Social Media waren fürchterlich. Aber das ist leider der Zeitgeist. Was diesmal anders war, so traurig wie das klingt: Wir waren besser vorbereitet.

Wie hat sich das am stärksten gezeigt?

Zum Beispiel bei der Abwicklung aller Sitzungen, Presse Termine, Abklärungen. Am wichtigsten war, dass sowohl die Familie Mäder als auch die Familie Furrer in diesen unfassbar schwierigen Momenten beeindruckend vorgegangen sind. Was sie erlebt haben, ist für uns alle nicht vorstellbar. Sie waren uns gegenüber niemals vorwurfsvoll. Für mich persönlich war es nach den Erfahrungen bei Ginis Tod wichtig, dass ich diesmal nicht davon ausging, dass alle anderen gleich oder ähnlich wie ich reagieren. Jeder geht anders mit so einer schlimmen Situation um. Das muss man berücksichtigen, insbesondere bei der Zusammenarbeit im Team und mit Helfenden.

Welche Lehren haben Sie aus diesen beiden Todesfällen gezogen?

Die Trauer und der Schock waren und sind präsent. Das wird immer so sein. Ich ziehe eine Motivation daraus, den Weg zu gehen, den Radsport noch sicherer zu machen. Das ist unser Ansporn. Wir als Organisatoren müssen al-

Die Bank WIR und die Tour de Suisse

Die Bank WIR ist seit 2023 Premium Partner der Tour de Suisse und präsentiert das Bergpreistrickot. Die Tour de Suisse – sie findet 2025 vom 12. bis 22. Juni statt – ist der grösste alljährlich stattfindende Sportanlass im Land und ein Radsportfest für die breite Öffentlichkeit. Dort ist der globale Megatrend Velofahren längst angekommen, und dort befindet sich das Zielpublikum für die Spar- und Vorsorgeprodukte der Bank WIR. Im WIRinfo und auf anderen Kanälen thematisieren wir deshalb seit Februar 2023 die Tour de Suisse und das Phänomen Velo in all seinen Facetten.



les dafür tun, dass es nie mehr zu einem Todesfall kommt. Es geht nicht darum, Stürze komplett verhindern zu wollen, das können wir nicht. Aber die katastrophalen Folgen der Stürze müssen abgewendet werden.

«Wir müssen alles dafür tun, dass es nie mehr zu einem Todesfall kommt.»

Es gibt aber keine absolute Sicherheit in Sportarten wie Ski alpin oder Radsport.

Das ist so, das Risiko fährt immer mit. Man kann im Ski alpin einen Sprung entschärfen oder einen Kurs weniger aggressiv stecken. Im Radsport ist es schwierig, weil eine Strasse so ist, wie sie ist. Deshalb müssen wir alles dafür tun, das Niveau aller Faktoren – wie z. B. Streckenführung und Sicherheitsvorkehrungen – weiter zu erhöhen. Das Material wird immer besser, die Fahrer sind immer schneller, die Velos sind mit ihren schmalen Lenkern auf rasanten Abfahrten immer schwieriger zu kontrollieren. Es ist sehr wichtig, dass jetzt über alles gesprochen wird. Da kann es auch extreme Ideen geben.

Wie zum Beispiel eine Geschwindigkeitsbegrenzung. Ganz ehrlich: Das ist doch im Radsport nicht realistisch.

Nun ja, in der Formel 1 gibt es in der Boxengasse auch ein Tempolimit. Aber es ist schon so: Das wird nicht funktionieren, weil es nicht praktikabel ist. Man kann die



Die Schlussetappe der Tour de Suisse – ein Zeitfahren von Beckenried am Vierwaldstättersee (435 m.ü. M.) auf die Klewenalp-Stockhütte (1593 m.ü. M.) – bewältigen Fussgänger am liebsten per Bergbahn.

Tempi der Velos nicht abriegeln, und man kann den Fahrern schlecht vorschreiben, dass sie nicht schneller als 60, 70 oder 80 fahren sollen. Das wäre in einer Abfahrt sogar gefährlich. Und es würde der Idee des Sports widersprechen. Aber jede Idee soll diskutiert werden. Es gibt sogar Menschen, die verlangen, dass es keine Abfahrten mehr geben soll. Das finde ich schwierig, weil man dann die Bergfahrer noch stärker bevorzugen und eine wichtige Fähigkeit im Radsport keine Rolle mehr spielen würde. 100 Stundenkilometer sind heute keine Seltenheit mehr, mit Rückenwind wurden schon Tempi von 136 gemessen. Deshalb müssen wir alles dafür tun, die Strecken perfekt zu sichern. Da geht es um Schutzmatten, um zuschauerfreie Räume, um Warnsysteme.

Und welche neuen Massnahmen kann man zuerst umsetzen?

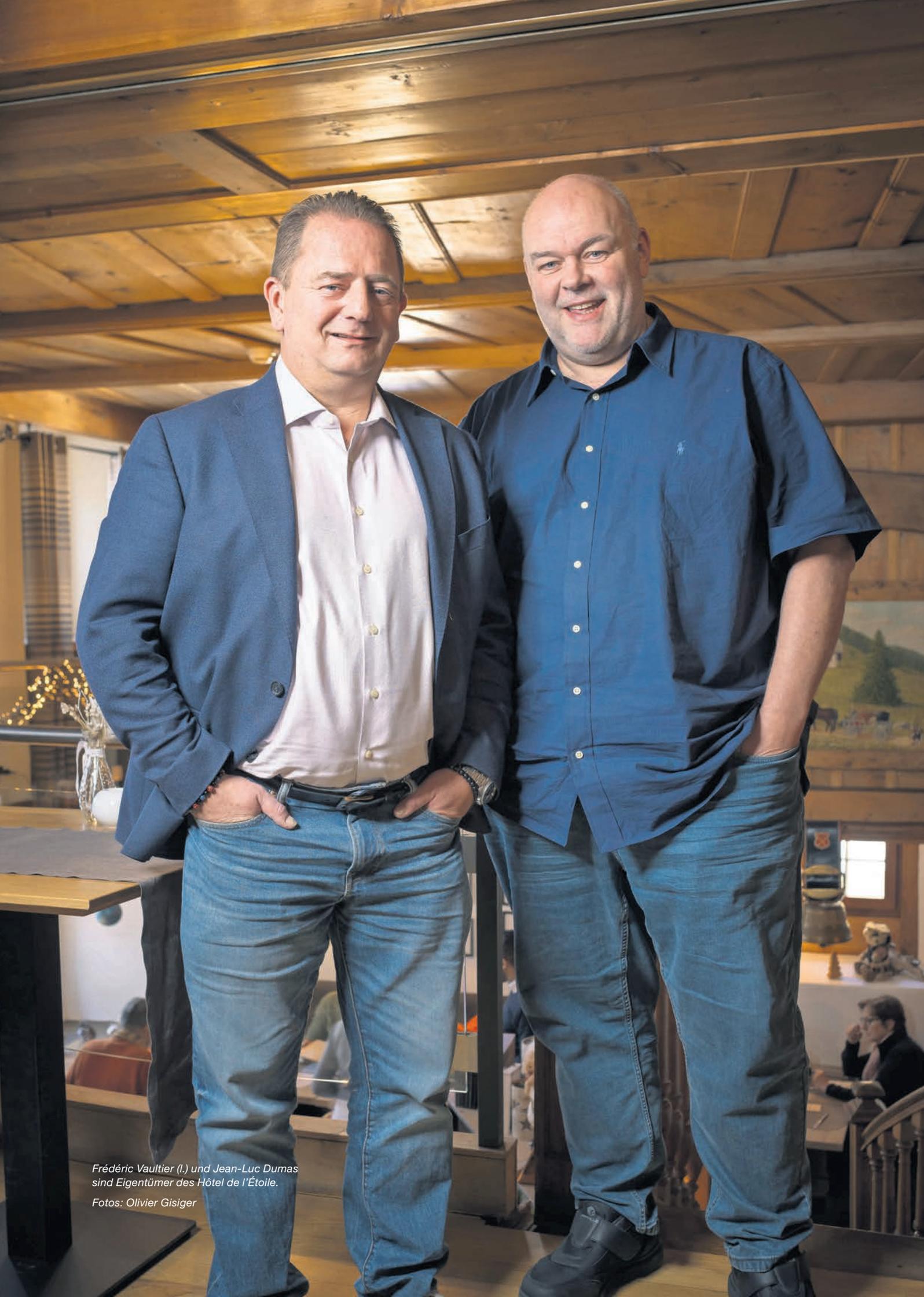
Wir werden den Teams noch umfangreichere Dokumentationen über die Strecken und die gefährlichsten Abschnitte zur Verfügung stellen können, ab 2026 idealerweise auch live. Das ist heute dank der fortgeschrittenen Digitalisierung und mit Apps ausgezeichnet möglich. Am Ende fahren aber immer noch Menschen. Es gibt Stürze. Was nie mehr passieren darf: Dass Stürze wie jener von Muriel Furrer in Zürich unentdeckt bleiben. Deshalb muss das GPS-Tracking flächendeckend eingeführt werden. Das wird an der Tour de Suisse schon in diesem Jahr der Fall sein.

Ein sehr spannendes Thema im Radsport sind die spektakulären Leistungen von Superstar Tadej Pogacar, der in einer eigenen Liga fährt. Es gibt Menschen, die das sofort mit Doping in Verbindung bringen. Was denken Sie darüber?

Das ist ungerecht. Pogacar ist ein Talent, wie es unser Sport in seiner Geschichte selten gesehen hat. Und er trainiert und arbeitet sehr, sehr hart. Im Radsport ist weltweit eines der besten Anti-Doping-Systeme installiert. Es existiert heute längst kein systematisches Doping mehr. Einzelfälle aber können vorkommen, das ist in jeder Sportart so und übrigens auch in der Wirtschaft. Es wird immer Menschen geben, die leistungsfördernde Mittel konsumieren. Pogacar ist einfach besser als die anderen. Auch Remco Evenepoel zeigt extrem starke Leistungen, die Werte von ihm und Pogacar sind unglaublich. Heute sind die Trainingsmethoden noch viel professioneller als früher, in vielen Ländern trainieren die grössten Talente schon mit 14, 15 Jahren wie Vollprofis. Bei uns in der Schweiz beginnt dieser Prozess viel später, nach der Lehre oder nach der Matur. So herausragend Pogacar und Evenepoel aber auch sind: Ich fände es für den Radsport besser, wenn es an der Spitze ein wenig ausgeglichener wäre.

● Interview: Fabian Ruch

«In vielen Ländern trainieren die grössten Talente schon mit 14, 15 Jahren wie Vollprofis.»



*Frédéric Vaultier (l.) und Jean-Luc Dumas
sind Eigentümer des Hôtel de l'Étoile.*

Fotos: Olivier Gisiger

Traditionelles Haus mit 330 Jahren Geschichte

Hôtel de l'Étoile, Charmey

Das charmante Romantik Hotel «Hôtel de l'Étoile» im Greyerzerland wird erneuert: Während der Covid-Pandemie wurden die neun bestehenden Zimmer und Suiten renoviert. Jetzt entstehen in der ehemaligen Dienstwohnung unter dem Dach fünf weitere Zimmer. Dafür arbeiten die Étoile-Besitzer mit der Bank WIR zusammen.

Charmey ist ein kleiner, feiner Ferienort mit intaktem Dorfkern auf 900 Metern Höhe im Freiburger Greyerzerland. Das Dorf liegt am Fuss des 1630 Meter hohen Vounetz und an der Strasse zum Jaunpass, der hinüber ins bernische Simmental führt. Charmey tauchte zum ersten Mal vor mehr als siebenhundert Jahren in einer Urkunde auf.

Auch schon 330 Jahre alt ist das Hôtel de l'Étoile mitten im Dorf. Das stattliche, weisse Gebäude verbindet den unwiderstehlichen Charme von einst mit dem Komfort von heute. Es gehört zur internationalen Kooperation der Romantik Hotels & Restaurants. Früher nächtigten im «Étoile» Kutscher und Reisende sowie die Händler, die wegen des damals schon berühmten Käses ins Greyerzerland kamen. Gleich gegenüber plätscherte der Dorfbrunnen.

«Heute ist Charmey ein familienfreundlicher Ferienort», sagt Frédéric Vaultier. «Auch kleine Gruppen und Seminare kommen hierher. Unsere Gäste sind Paare und Familien, für die wir auch Zimmer mit Verbindungstür und Familienzimmer haben. Die meisten sind für sportliche Aktivitäten wie Wandern und Mountainbiking hier.» Vaultier ist, zusammen mit Jean-Luc Dumas, Eigentümer des Étoile.



Chic und alpin: Zu den bestehenden Zimmern kommen bald fünf hinzu.



Holz verleiht den Zimmern und dem Restaurant Nova eine behagliche Atmosphäre.



Küchenchef Haïthem Rouissi setzt auf Regionalität, Saisonalität und Hochwertigkeit.



Haïthem Rouissi mit Geschäftsleiterin Clémence Courteau.

Für Outdoor-Enthusiasten

Tatsächlich kommen in Charmey vor allem jene Gäste auf die Rechnung, die sich mit Vorliebe in der Natur bewegen. Im Winter gibt es am Vounetz ein Sportgebiet mit insgesamt 30 km Pisten, einem Snowpark, diversen Langlaufloipen und Winterwanderwegen. Erschlossen ist es durch eine Gondelbahn, Skilifte und einen Sessellift. Ein Schneekindergarten und das Kinderland an der Bergstation der Gondelbahn machen das Gebiet und das Dorf Charmey auch für Familien mit jungem Nachwuchs attraktiv.

Im Sommer gibt es zahlreiche Wanderwege und Mountainbike-Trails. Besonders beliebt sind Touren mit E-Bikes, die in der Region gemietet werden können. Zudem wird Paragliding angeboten. Vom Vounetz aus geniesst man einen unglaublichen Panoramablick auf die Freiburger und Waadtländer Alpen und den Lac de Montsalvens.

Voraussichtlich im Juni wird eine neue Attraktion eröffnet: In die Landschaft wird ein Wanderweg gelegt, der mit sieben grossen, zwischen 30 und 60 Meter langen Rutschbahnen ausgestattet ist. Spektakulär ist schon deren Bau: Die Elemente werden mit Helikoptern angeliefert und präzise in die Landschaft eingepasst.

Bei Charmey Tourismus versichert man, dass bei der Konzeption und Installation der Bahnen grösstmögliche Rücksicht auf den Schutz der Umwelt genommen worden sei. Hingegen erwartet man mindestens 30 000 Besucher pro Jahr «für dieses in der Schweiz neuartige Projekt, das Nervenkitzel inmitten der aussergewöhnlichen Landschaften von La Gruyère verspricht», so die Tourismus-Verantwortlichen.

Das mittelalterliche Städtchen Greyerz ist von Charmey aus in nur einer Viertelstunde erreichbar, und viele Aktivitäten sind auch im und rund um den Greyerzersee möglich.

In drei Minuten in den Bains de la Gruyère

Nur drei Minuten zu Fuss brauchen Gäste des «Étoile» bis zu den Bains de la Gruyère. Die moderne Bäder- und Wellnesslandschaft bietet drei grosse, 34 Grad warme Aussen- und Innenbecken, drei Saunen, drei Hammams, einen Fitnessraum und Ruhezonen sowie eine Liegewiese. Zudem können Massagen, Körperpflege- und Gesichtsbearbeitungen gebucht werden.

Mehr Gäste dank WIR

Zurück zum Hôtel de l'Étoile: «Wir haben eine internationale Kundschaft, hauptsächlich Franzosen und Engländer», sagt Frédéric Vaultier. «Aber der deutschsprachige Markt ist gross, und wir würden ihn gerne weiter ausbauen.» Dadurch, dass das Étoile auch WIR-Zahlungen bis 100% annimmt, soll seine Attraktivität in der (Deutsch-)Schweiz zusätzlich gesteigert werden, hoffen die Étoile-Eigentümer.

Die Bank WIR ist auch Partnerin beim Renovationsprojekt des Hotels. «Schon während der Covid-Pandemie sind die bestehenden Zimmer nach dem Prinzip «chic und alpin» mit viel Holz renoviert worden», erläutert Frédéric Vaultier. «Jetzt entstehen fünf weitere Zimmer in der ehemaligen Dienstwohnung unter dem Dach.» So wird die Kapazität des Hotels von derzeit maximal 20 nach Abschluss der Umbauarbeiten auf 32 Gäste erhöht.

Nachhaltigkeit und Traditionen

Beheizt wird das «Étoile» übrigens – und darauf legen die Verantwortlichen grossen Wert – mit Fernwärme, die aus Geothermie erzeugt wird.

Neben der Nachhaltigkeit achtet man im Hôtel de l'Étoile auch auf Traditionen der Region und des Dorfes. «Die Bräuche sind bei uns sehr wichtig», sagt Frédéric Vaultier. Hier wird noch Patois gesprochen, ein inzwischen fast ausgestorbener franko-provenzalischer Dialekt, der einst in fast allen Regionen der Welschschweiz, in Teilen Frankreichs und im Aostatal weit verbreitet war, vor allem in ländlichen Gebieten.

Der Alpabzug und die Bénichon, ein einst religiöses Fest im Herbst, heute eine Art Erntedankfest oder Kilbi, sind wichtige Ereignisse im Dorfleben. «Zudem achten wir auf kulinarische Traditionen und Bräuche», sagt Frédéric Vaultier.

Quellwasser und Authentizität

«Unsere Küche ist zu 80 Prozent regional, was sich bereits am reichhaltigen Frühstücksbuffet bemerkbar macht», so Vaultier, «mit Butter, Milch, Käse, Schinken und selbstgemachter Marmelade sowie Brot mit Getreide aus Fribourg. Wir haben das Glück, in Charmey Berg-Quellwasser aus einer nur 10 km entfernten Quelle ausschenken zu können.»

Das Restaurant «Nova» erhält seine behagliche Atmosphäre durch die vorherrschenden Erdtöne und das verbaute Altholz. Das kulinarische Angebot von Küchenchef Haithem Rouissi umschreiben die Besitzer mit dem Begriff «bistronomisch»: er steht für Regionalität, Saisonalität und Hochwertigkeit. Im «Nova» sollen kulinarische Erlebnisse auf höchstem Niveau geboten werden, vor allem die Spezialitäten des Greyerzerlandes wie etwa das berühmte Fondue Moitié-Moitié mit Gruyère und Freiburger Vacherin, dazu auch diverse andere saisonale Gerichte.

Für ihr Hotel, das von Clémence Courteau geleitet wird, haben Frédéric Vaultier und Jean-Luc Dumas ein Prinzip formuliert, das sie unbedingt aufrechterhalten möchten: «Qualität von Service und Küche zu erschwinglichen Preisen.»

● Artur K. Vogel



Das stattliche Hôtel de l'Étoile beherbergt seit Ende des 17. Jahrhunderts Gäste.

Die ersten Monate eines neuen Jahres sind die besten, um möglichst hohe Einzahlungen in die Säule 3a zu tätigen. Grosse Auswirkungen auf die Vorsorgesituation nach der Pensionierung hat auch die Wahl des richtigen Kontos.

Zwar bleibt für Einzahlungen in die Säule 3a jeweils Zeit bis Ende Dezember, aber frühere Einzahlungen sind vorteilhafter, denn sie bedeuten höhere Zinserträge. Wer die maximal einzahlbaren Beträge von 7258 CHF (Personen mit Pensionskasse) bzw. 36288 CHF oder bis zu 20% vom Nettoeinkommen (Personen ohne Pensionskasse) entbehren kann, erledigt diese Aufgabe am besten jetzt oder in möglichst hohen Tranchen in den kommenden Monaten.

Mehrere Konti von Vorteil

Je länger der Vorsorgehorizont ist, desto markanter wirkt sich der Zins- und Zinseszinsseffekt aus. Eine möglichst hohe Verzinsung des Vorsorgekontos ist deshalb ein weiterer wichtiger Faktor, der unbedingt zu beachten ist, wenn bei der 3. Säule eine reine Kontolösung bevorzugt wird. Hier punktet das Terzo-Konto der Bank WIR mit seinem aktuellen Zinssatz von 0,4% und der kostenlosen Kontoführung.

Wenn Sie bereits bei einer anderen Bank für die Zeit nach der Pensionierung vorsorgen, spricht nichts gegen einen Transfer des Säule-3a-Guthabens zur Bank WIR oder gegen eine Eröffnung von einem oder mehreren zusätzlichen Konten bei der Bank WIR, denn mehrere Säule-3a-Konten sind nicht nur zulässig, sondern auch vorteilhaft: Sie können innert fünf Jahren vor der ordentlichen Pensionierung gestaffelt – also jährlich – aufgelöst und bezogen werden, was durch das Brechen der Steuerprogression in den meisten Kantonen zu zusätzlichen Ersparnissen führt – neben den steuerlich abziehbaren Einzahlungen, die in jedem Jahr ins Gewicht fallen, in dem Einzahlungen in die dritte Säule getätigt werden

VIAC: Anlegen in Aktien

Alternativ oder in Ergänzung zum Terzo-Konto bietet die Bank WIR das rein digitale Säule-3a-Konto von VIAC an (viac.ch). Hier besteht die Möglichkeit, bis zu 99% der einbezahlten Beträge zu äusserst vorteilhaften Konditionen in Aktien zu investieren.

Sie haben Fragen zu Ihrer Vorsorgestrategie? Das Beratungszentrum der Bank WIR ist für Sie da: 0800 947 947.

● Daniel Flury

Ihre Vorteile

Setzen Sie schon jetzt wichtige Weichen für die Zeit nach Ihrer Pensionierung. Mit dem Terzo-Vorsorgekonto der Bank WIR profitieren Sie von einem attraktiven Zinssatz und sparen nebenbei Steuern. Dieses Konto eignet sich für alle Personen mit AHV-pflichtigem Einkommen, ab 18 Jahren.

- Verzinsung von 0,4%
- Kostenlose Kontoführung
- Im Gegensatz zu Versicherungslösungen frei wählbarer Einzahlungszeitpunkt
- Einzahlungen sind bis zur gesetzlichen Limite von 7258 bzw. 36288 CHF im Jahr 2025 steuerlich abziehbar
- Bei Erwerbstätigkeit bis 5 Jahre nach dem ordentlichen Rentenalter weiterführbar

In den folgenden Fällen kann das Vorsorgekapital bereits vor dem ordentlichen AHV-Alter bezogen werden:

- Für die Finanzierung von selbst genutztem Wohneigentum
- Als Starthilfe für selbstständige Erwerbstätigkeit
- Beim Einkauf in eine Pensionskasse (2. Säule)
- Beim Bezug einer vollen Invalidenrente
- Bei Todesfall an die Hinterbliebenen
- Beim endgültigen Verlassen der Schweiz

Ihr Vorsorgegeld liegt bei der im Oktober 2002 eingerichteten Terzo Vorsorgestiftung der Bank WIR. Sie verwaltet gegenwärtig ein Vermögen von über 4 Mrd. CHF und gehört damit zu den grössten und führenden Säule-3a-Stiftungen der Schweiz.

Säule 3a: jetzt einzahlen!





Stimmen Gehalt, Zusatzleistungen und Arbeitskultur, überlegen sich Talente einen Jobwechsel zweimal.

Foto: Getty Images

65% streben 2025 einen Jobwechsel an

Vor dem Jahreswechsel hat der Schweizer Personalvermittler Robert Walters seine jährliche Arbeitsmarktumfrage abgeschlossen. Die Ergebnisse zeigen, dass 65% der Schweizer Fachkräfte einen Jobwechsel bis 2025 in Betracht ziehen. Christian Atkinson, Country Director bei Robert Walters Schweiz, gibt einen Einblick in diesen bemerkenswerten Trend.

Die Untersuchungen von Robert Walters zeigen, dass eine grosse Anzahl von Fachkräften (65%) in der Schweiz einen Jobwechsel bis 2025 in Betracht zieht. Christian Atkinson erklärt: «Der Wunsch, den Arbeitsplatz zu wechseln, wird oft durch eine Vielzahl von Motiven angetrieben. Für 57% der Befragten spielt das Gehalt eine entscheidende Rolle. Sie hoffen, bei einem neuen Arbeitgeber bessere finanzielle Bedingungen vorzufinden.»

Darüber hinaus unterstreicht die Umfrage den Einfluss von Führung und Unternehmenskultur. So gaben 43% der Befragten an, dass ein Mangel an effektiver Führung ein Grund für die Suche nach einem anderen Arbeitsplatz ist. «Schlechte Führungspraktiken können sich negativ auf die Arbeitserfahrung auswirken», so Atkinson. «Fachkräfte suchen ein Umfeld, in dem sie sich gehört fühlen und in dem ihre Entwicklung gefördert wird.»

Warum Fachkräfte über Loyalität nachdenken

Obwohl viele für einen Wechsel offen sind, gibt es auch starke Gründe, dem aktuellen Arbeitgeber treu zu bleiben. Für 18% der Befragten sind flexible Arbeitsmöglichkeiten – wie Homeoffice und flexible Arbeitszeiten – nach wie vor ein entscheidender Grund, den Arbeitsplatz nicht zu wechseln. «Flexibilität bietet eine Work-Life-Balance, die Berufstätige sehr schätzen», so Christian Atkinson.

Darüber hinaus betonen 13% der Befragten, dass ein wettbewerbsfähiges Gehalt und attraktive Zusatzleistungen – wie Gesundheitsleistungen und Weiterbildungsmöglichkeiten – sie zufriedenstellen. Diese Leistungen bieten nicht nur finanzielle Sicherheit, sondern tragen auch zu ihrer allgemeinen Arbeitszufriedenheit bei.



Christian Atkinson.

Mangel an Möglichkeiten

Schliesslich gaben 11% der Befragten an, dass der Mangel an besseren Möglichkeiten sie zum Bleiben bewegt. Die derzeitige Arbeitsplatzsicherheit und die Möglichkeiten zur beruflichen Weiterentwicklung sind für diese Gruppe wichtige Gründe, um zu bleiben. Atkinson schlussfolgert: «Die Bindung von Talenten

erfordert einen strategischen Ansatz, der sich auf Gehalt, Flexibilität und Arbeitskultur konzentriert. Unsere Daten bestätigen, dass Fachkräfte, die das Gefühl haben, dass ihre persönlichen und beruflichen Bedürfnisse erfüllt werden, sich mit geringerer Wahrscheinlichkeit anderweitig umsehen.»

● robertwalters.ch

Der UG und die Männerpflanzen

Der Schnurrbartkaktus: eine Ikone unter den Männerpflanzen.

Illustration: Eliane Meyer

Liebe Leserin, lieber Leser

In einer Welt, in der immer mehr Leute die Natur ins Zentrum stellen, bin ich auf ein innovatives Konzept gestossen: Männerpflanzen. Ja, du hast richtig gehört – Pflanzen speziell für Männer! Und nein, ich rede nicht von einem neuen Grillzubehör mit Grünzeug. Ich meine echte Pflanzen, die robust, markant und genau wie der moderne Mann sind: unerschütterlich.

Die Initialzündung:

Warum Männer und Pflanzen zusammenpassen

Diese innovative Geschäftsidee begann sicher mit der Beobachtung, dass Pflanzen eigentlich überall sind. Sie stehen in Wohnzimmern, auf Balkonen und in Büros. Aber unter uns gesagt, welche bekommen die ganze Aufmerksamkeit? Es sind immer die klassischen, «zarten» Blümchen. Sie gelten als hübsch, aber ehrlich gesagt oft auch als ein bisschen langweilig.

Deshalb schauten sich die kreativen Marketingfachleute eines grossen Pflanzenmarktes (von fleurope) von Berufes wegen um und stellten fest: Männer lieben Charakter. Sie kaufen Oldtimer, die Geschichten erzählen, pflegen Bartstile, die an Wikinger erinnern, und entscheiden sich bei Accessoires für schlichte, kraftvolle Designs. Warum also nicht auch Pflanzen, die genauso kernig sind? Damit war die Idee geboren: Männer brauchen Pflanzen, die genauso stark, unkompliziert und kantig sind wie sie selbst. Und so wurde die Vision von Männerpflanzen umgesetzt.

Pflanzen mit Persönlichkeit – und einem Schnurrbart

Das Besondere an Männerpflanzen ist ihre markante Persönlichkeit. Sie sind nicht einfach langweilige Grünpflanzen. Sie haben Charakter. Sie haben Stil. Und sie haben Namen.

Denn, seien wir ehrlich, wer will schon «diesen komischen Kaktus» im Wohnzimmer? Aber «Bruce»? Den will jeder haben.

Hier einige Highlights aus der Männerpflanzen-Familie, gemäss Beschreibung des Anbieters:

- **Bruce** – unser stacheliger Kaktus mit dem Slogan: «Ich hab' Stehvermögen!» Perfekt für alle, die eine Pflanze wollen, die genauso widerstandsfähig ist wie sie selbst.
- **Frankie** – die Geigenfeige, die sagt: «Bei ihm spielt die Musik.» Elegant, aber mit einem Hauch von Coolness.
- **Harry** – die entspannte Aloe Vera, die verkündet: «Chill mal, Kumpel.» Die ideale Pflanze für den Mann, der zwischen zwei Projekten auch mal runterkommen muss.
- **Alfred** – der Gummibaum im Retro-Look, der zeigt: «Oldie but Goldie.» Ein Klassiker, der nie aus der Mode kommt.

Jede Pflanze trägt nicht nur einen Namen, sondern auch eine Botschaft. Sie ist mehr als ein Stück Grün – sie ist ein Statement.

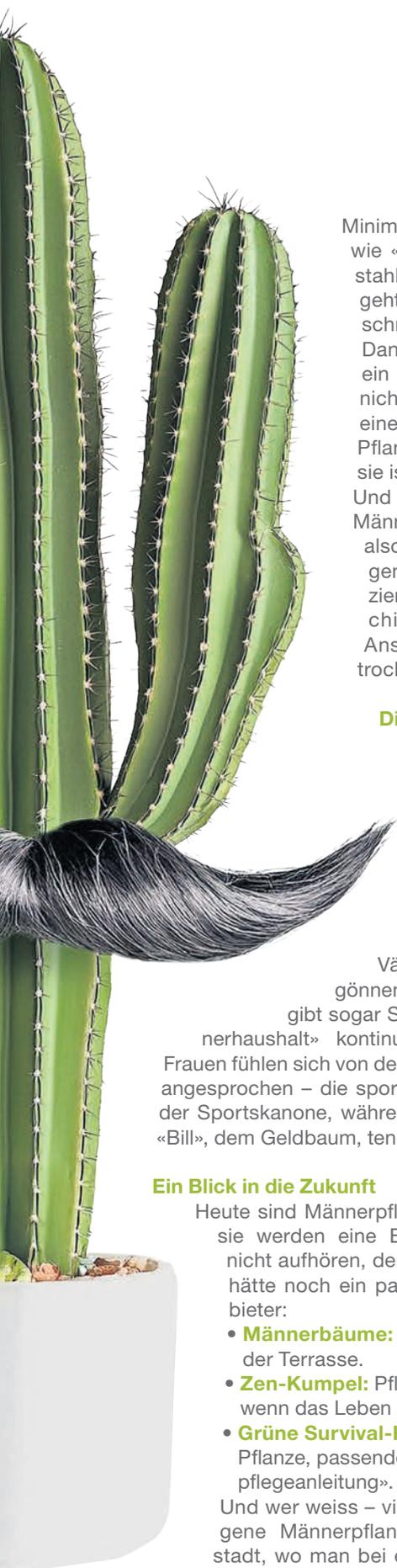
Männerpflanzen:

Das Konzept hinter dem Erfolg

Natürlich reicht eine gute Idee allein nicht aus. Damit die Männerpflanzen die Herzen (und Wohnungen) erobern konnten, brauchte es ein durchdachtes Konzept.

Zuerst das Design: Die Männerpflanzen kommen in schlichten, robusten Töpfen, die Männlichkeit und





Minimalismus ausstrahlen. Farben wie «Betongrau» und «Schwarzstahl» sprechen Klartext – hier geht es nicht um Schnickschnack, sondern um Stil.

Dann das Branding: das Logo – ein stilisierter Schnurrbart – ist nicht nur ein Blickfang, sondern eine Botschaft. Es sagt: «Diese Pflanze ist kein Blumenstraus – sie ist ein grüner Kumpel.»

Und schliesslich die Pflege: Männer mögen es unkompliziert, also wurden die Pflegeanleitungen auf das Wesentliche reduziert. Kein botanisches Fachchinesisch, sondern klare Ansagen: «Giessen, wenn's trocken ist. Fertig.»

Die Marktlücke, die niemand kommen sah

Was mich besonders überrascht hat: Männerpflanzen sind nicht nur bei Männern ein Hit. Auch Frauen lieben sie. Sie kaufen sie als originelle Geschenke für ihre Partner, Väter oder Freunde – oder gönnen sich einfach selbst eine. Es gibt sogar Sammelfans, die ihren «Männerhaushalt» kontinuierlich erweitern. Manche Frauen fühlen sich von der Persönlichkeit der Pflanzen angesprochen – die sportliche Frau greift zu «Mike», der Sportskanone, während jemand anderes eher zu «Bill», dem Geldbaum, tendiert.

Ein Blick in die Zukunft

Heute sind Männerpflanzen nicht nur ein Trend – sie werden eine Bewegung. Aber bitte jetzt nicht aufhören, denn ich als Unternehmergeist hätte noch ein paar Ideen zuhänden der Anbieter:

- **Männerbäume:** Für den grossen Auftritt auf der Terrasse.
- **Zen-Kumpel:** Pflanzen, die dich entspannen, wenn das Leben hektisch wird.
- **Grüne Survival-Kits:** Komplettangebot mit Pflanze, passendem Topf und einer «Männerpflegeanleitung».

Und wer weiss – vielleicht gibt es bald eine eigene Männerpflanzen-Lounge in der Innenstadt, wo man bei einem Craft Beer und guter Musik seine nächste Pflanze auswählen kann.

Fazit: Eine Pflanze, ein Lebensgefühl

Männerpflanzen sind mehr als nur Zimmerpflanzen. Sie sind ein durch ein hervorragendes Marketing entstandenes Statement. Sie zeigen, dass Pflanzen nicht langweilig sein müssen – sie können markant, cool und ein bisschen rebellisch sein.

Diese innovative Idee zeigt uns Unternehmen auch, dass man gar nicht weit suchen muss, um ein altbewährtes Produkt aufzuwerten: Beobachten genügt, dazu noch ein wenig hippe Verkaufstechnik, und schon «trendet» man. Nun denn, wenn du deinem Leben einen grünen, robusten Kumpel hinzufügen willst, der wenig meckert, gut aussieht und garantiert nicht deine Fernbedienung klaut – dann hol dir deine Männerpflanze.

Und wenn du mich fragst: Warum sollte das Grünzeug nur den Frauen überlassen bleiben?

Bis bald

● dein Unternehmergeist

Der Unternehmergeist im Fokus



Der **Unternehmergeist** ist eine Kolumne von Karl Zimmermann, die auf vergnügliche und dennoch nicht minder klare Art und Weise aufzeigt, wie er, der Unternehmergeist, «funktioniert» – und weshalb ihm in seinem Handeln scheinbar keine Grenzen gesetzt sind.

Karl Zimmermann, der Autor dieser Kolumne, startete seine berufliche Karriere 1974 mit einer Lehre als Metallbauschlosser. Nach zahlreichen Weiterbildungen war er ab 1983 Partner der Karl Zimmermann Metallbau AG, die er 2012 verkaufte. 2006 gründete er zusammen mit Hans und Andreas Weber die KMU-Nachfolgezentrum AG und ist dort seither als Verwaltungsrat und Nachfolgecoach aktiv. Ihr Kerngeschäft ist die Nachfolgeregelung von kleinen und mittleren Unternehmen. Nebst der direkten Beratung engagiert sich das KMU-Nachfolgezentrum in der Öffentlichkeit und will so die Gesellschaft für das Thema Nachfolge sensibilisieren. Zu zahlreichen Mandaten und Mitgliedschaften gesellten sich 1998 der «Bayerische Staatspreis für besondere technische Leistungen im Handwerk» und 2005 der «Deutsche Bundespreis für hervorragende innovatorische Leistungen für das Handwerk» sowie 2006 der Gewerbebär der KMU-Stadt Bern.

www.kmu-nachfolgezentrum.ch
oder wirmarket.ch > Nachfolgezentrum

Wundersame Orte mit ungewöhnlichen Bauwerken





Mit seiner 120 m langen, verglasten Maschinenhalle unter einem Schmetterlingsdach ist das Wasserkraftwerk bei Birsfelden ein architektonisches Meisterwerk.

Foto: Schweiz Tourismus

Sie stehen nicht zuvorderst auf der Top Ten der Schweizer Sehenswürdigkeiten, lohnen sich aber auf alle Fälle für einen Umweg: vom längsten Wohnhaus über die höchste Staumauer bis zum letzten Gaswerk der Schweiz.

Was haben Schlieren, Le Lignon und Birsfelden gemeinsam? Sie liegen abseits der bekannten touristischen Pfade, bieten aber ein besonderes, baukulturelles Erbe und wurden deshalb ins ISOS, das Bundesinventar der schüt-

zenswerten Ortsbilder der Schweiz von nationaler Bedeutung, aufgenommen. 30 davon wurden als «wundersame Orte» ausgewählt. Es gibt freilich noch viel mehr solche Orte, die sich für einen inspirierenden Ausflug eignen.

Ein Wasserkraftwerk mit Schmetterlingsdach



Foto: Schweiz Tourismus

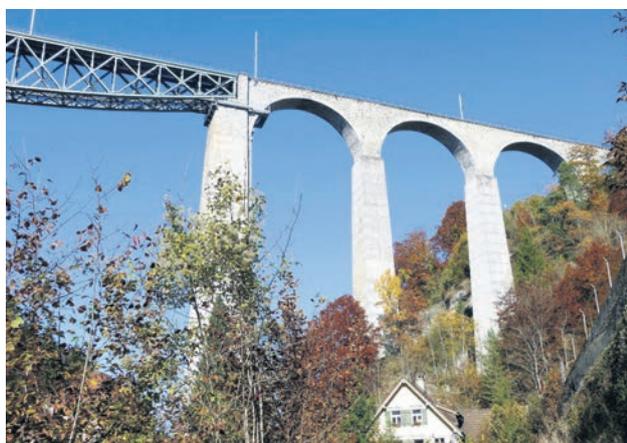
Als Hans Hofmann Anfang der 1950er-Jahre diese filigrane und luftige Anlage bei Birsfelden baute, hätte er wohl nicht gedacht, dass man heute noch über diesen Bau staunen würde. Das Kraftwerk mit der 120 Meter langen, verglasten Maschinenhalle und dem welligen Schmetterlingsdach steht harmonisch in der Landschaft, ein wahres Meisterwerk. Am besten besucht man den Bau bei einer Wanderung dem Rhein entlang und informiert sich an den Thementafeln oder bucht als Gruppe (mind. 8 Personen) eine Führung. Im Sommer verpflegt man sich auf der wilden Kraftwerksinsel bei der Café-Bar La Strada.

kw-birsfelden.ch

Von einer Brücke zur anderen wandern

Meist überquert man die Brücken beim St. Galler Quartier Bruggen entweder mit dem Zug oder dem Auto. Steht man einmal unten im Sittertal, staunt man nur noch über die fast 20 Bauwerke aus Holz, Stahl oder Beton. Auf einem rund zweistündigen Rundweg lassen sich die Brücken aus dem 18. bis 20. Jahrhundert erwandern – von

der heute höchsten Eisenbahnbrücke, dem Sitterviadukt der Südostbahn mit seinem Fischbauchträger, bis zur 65 Meter langen Hängebrücke Rechensteg («Ganggelibrogg») aus dem Jahr 1882, einem der höchsten Fussgängerstege Europas.



Sitterviadukt.



Rechensteg («Ganggelibrogg»).

Fotos: Silvia Schaub

Ein Stück Industriegeschichte

Einst war es das grösste Gaswerk der Schweiz. Seit 1972 wird in Schlieren jedoch kein Gas mehr produziert. Geblieben aber sind die Wahrzeichen des Ensembles: der imposante Wasserturm mit farbig glasierten Ziegeln und der 35 Meter hohe Gasometer. Auch die einfachen Arbeiterhäuser sind immer noch da, wie auch die Direktorenvilla. Wer sich für die Industriegeschichte des Gaswerks interessiert, kann das «Gasi-Museum» in der «Kraftzentrale» besuchen. An den öffentlichen Betriebstagen, die viermal im Jahr stattfinden, ist auch die Dampfmaschine aus dem Jahr 1904 in Betrieb.

tgvu.ch



Foto: Schweiz Tourismus

Eine Kleinstadt im Zickzack



Foto: Schweiz Tourismus

Knapp einen Kilometer lang ist dieses Wohnhaus und wirklich nicht zu übersehen, wenn man vom Weiler Loëx aus über die Rhone schaut. Cité du Lignon heisst diese monumentale Wohnsiedlung bei Genf, die in den 12- bis 16-stöckigen Scheibenhochhäusern rund 6500 Menschen ein Zuhause bietet. Die im Zickzack angeordneten

Häuser wurden zwischen 1963 und 1971 errichtet, als in und um Genf grosse Wohnungsnot herrschte. Die Wanderung auf dem Sentier du Rhône führt von Loëx via die Cité du Lignon in gut zwei Stunden bis nach Genf zur Jonction.

Stromerzeugung und Auenlandschaft

Der Hagneckkanal ist den meisten ein Begriff aus der Geografiestunde in der Schule. Gesehen haben ihn wohl die wenigsten. Die acht Kilometer lange Verbindung zwischen der Aare bei Aarberg und dem Bielersee wurde als Teil der ersten Juragewässerkorrektion zwischen 1875 und 1878 gebaut. Bei der Mündung in den Bielersee errichtete man 1900 das Wasserkraftwerk Hagneck, welches die neun Meter Höhenunterschied zur Stromerzeugung nutzt. Seit 2015 steht dort ein neues Kraftwerk. Mit dem Neubau hat man das ganze Mündungsgebiet renaturiert. Der neu entstandene Auenwald ist ein Naturschutzgebiet von nationaler Bedeutung.

bielerseekraftwerke.ch

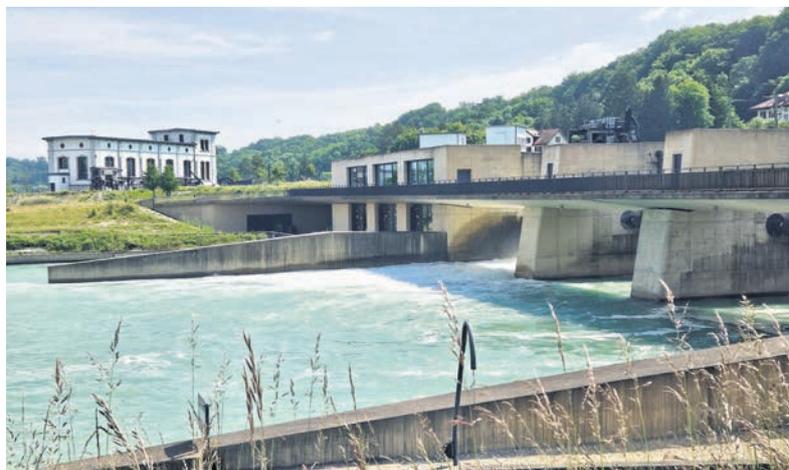


Foto: Silvia Schaub



Foto: Schweiz Tourismus

Die Kosthäuser an der Lorze

Wer von Hagendorn bei Cham her dem Flüsschen Lorze entlang wandert, dem stechen schon nach einigen Minuten die herausgeputzten Arbeiterhäuser, die sogenannten Kosthäuser der ehemaligen Spinnerei, das Turbinenhäuschen und die Fabrikantenvilla ins Auge. Die Lorzenweid, wie das Industrieareal heisst, ist ein bedeutender Zeuge

der Zuger Industrialisierung und das ganze Fabrikensensemble bestens erhalten. Wandert man weiter, kommt man an der Papierfabrik vorbei und gelangt schliesslich zum Hirsgarten direkt am Zugersee, wo man ein erfrischendes Bad im See nehmen kann.

Die urbane Siedlung im Wald

Wer sich für Siedlungsarchitektur interessiert, sollte sich unbedingt Halen in Kirchlindach im Norden von Bern anschauen. Die Siedlung mit fast 80 Betonreihenhäusern liegt mitten in einer Waldlichtung und bildet ein eigenes kleines Dorf. Sie wurde in den 1950er-Jahren vom Architekturbüro Atelier 5 als Antwort auf die strukturellen Ortserweiterungen jener Zeit gebaut und soll von Le Corbusier und der Berner Altstadt inspiriert sein. Mittlerweile ist die Überbauung ein Kulturgut von nationaler Bedeutung. Wegen den üppig wuchernden Gärten ist vom Beton nicht mehr allzu viel zu sehen.



Foto: Schweiz Tourismus

Mit der Seilbahn auf die Mauer



Foto: zVg

Sie gilt als die Königin der Schweizer Staudämme: die Grande Dixence auf 2364 Metern Höhe im Wallis. Schliesslich ist sie mit 285 Metern Höhe auch die höchste Gewichtstaumauer der Welt, produziert jährlich rund 2 Mrd. kWh und trägt 20 % zur Speicherenergie der Schweiz bei. Schon sehr eindrücklich, wenn man davor steht! Dank einer Seilbahn kann man aber auch auf dieses Bauwerk hinauffah-

ren. Und dann beginnt der Nervenkitzel erst recht – dann nämlich, wenn man über die Staumauer läuft. Für Interessierte gibt es auch Führungen ins Innere der Staumauer, und wer gleich etwas länger bleiben will, checkt im Hotel du Barrage am Fuss der Mauer ein (nur im Sommer geöffnet).

grande-dixence.ch



Foto: zVg

Kirche, Festung oder Amphitheater?

Wer auf den Monte Tamaro bei Rivera wandert (oder fährt), wird dies in erster Linie der Aussicht wegen tun. Dabei gibt es ganz nebenbei auch noch ein architektonisches Meisterwerk zu entdecken: die Kirche Santa Maria degli Angeli. Doch das Gotteshaus sieht auf den ersten Blick eher aus wie eine Festung, oder ein Amphitheater, oder gar eine Startrampe. Man muss sich dem Bau von Mario Botta aus rötlichem Prophyr und Beton unterhalb der Alp Foppa sachte nähern. Und schon bald merkt man, dass die mächtige Steinfestung auf dem Bergsporn mehr als ein Meditationsraum ist und die Möglichkeit bietet, die umgebende Landschaft ganz neu zu interpretieren.

montetamaro.ch

● Silvia Schaub

Die Broschüre «Dreissig wundersame Orte der Schweiz» ist für 10 bis 12 CHF im Buchhandel erhältlich.

Faszination WIR

144 Seiten «Faszination WIR»

Am 16. Oktober 2024 feierte die WIR Bank Genossenschaft ihren 90. Geburtstag. Das Buch «Faszination WIR – Resistent gegen Krisen, Spekulationen und Profitgier» beleuchtet Aspekte einer spannenden Firmengeschichte, setzt dazu bereits beim Börsencrash von 1929 ein und zeigt die Zukunftschancen der Komplementärwährung WIR auf. Das Buch ist im Buchhandel erhältlich, kann zu einem Vorzugspreis, aber auch über die Bank WIR bezogen werden.

Das WIR-System der Bank WIR unterstützt die Schweizer Binnenwirtschaft und ist in seiner Grösse und Nachhaltigkeit weltweit einzigartig: Was 1934 als Netzwerk von 300 Firmen und Privaten begann, umfasst heute über 20000 KMU, die unter sich jährlich einen Mehrumsatz von mehreren Hundert Millionen CHW generieren. In seinem Buch «Faszination WIR» zeigt Hervé Dubois auf, wie diese spannende Erfolgsgeschichte möglich war, welche Hürden dabei genommen werden mussten und was auch in Zukunft der ökonomische Nutzen einer Komplementärwährung in einer von Wachstums- und Profitdenken geprägten Wirtschaftsordnung ist.

Hervé Dubois wurde in La Chaux-de-Fonds geboren und wuchs in Zürich auf. Nach der Matur studierte er Wirtschaftswissenschaften und Publizistik an der Hochschule St. Gallen. Während 20 Jahren war Dubois in der Region Basel als Redaktor bei Tageszeitungen, bei der Schweizerischen Depeschagentur und als Radiojournalist tätig.

1995 wechselte er zur WIR Bank Genossenschaft, wo er bis zu seiner Pensionierung 2014 als Kommunikationsleiter tätig war. Heute lebt Hervé Dubois im Wallis.

Faszination WIR – Resistent gegen Krisen, Spekulationen und Profitgier. 144 Seiten, Hardcover, Leinenstruktur mit Prägung

Erhältlich ist das Buch in allen Buchhandlungen (ISBN 978-3-03781-075-0) zum Preis von 34 CHF (Richtpreis).

Das Buch kann – solange der Vorrat reicht – auch über die Bank WIR zum Vorzugspreis von 20 CHF oder 20 CHW bezogen werden, und zwar

- per Post mit dem unten stehenden Talon*
- per E-Mail (s. Talon)*
- in den Filialen und Agenturen der WIR Bank

* Portokosten werden nicht verrechnet



TALON

Bitte senden Sie mir Exemplar(e) des Buchs «Faszination WIR» zum Preis von 20.–/Exemplar an diese Adresse:

Firma:

Vorname/Name:

Strasse:

PLZ/Ort:

Unterschrift:

Ich bezahle mit WIR. Bitte belasten Sie mein WIR-Konto Nr.

Ich bezahle mit CHF. Bitte belasten Sie mein
Kontokorrentkonto Nr. Sparkonto Nr.

Ich bezahle mit CHF nach Erhalt einer Rechnung (Lieferung nach Zahlungseingang)



Talon einsenden an **Bank WIR, Marketing, Auberg 1, 4002 Basel**. Oder bestellen Sie das Buch per E-Mail: faszination@wir.ch (bitte gewünschte Anzahl Bücher, Adresse und Zahlart mit Kontonummer angeben).

500 CHW geschenkt!

Ihre Gutschrift für Inserate und Werbung

Bringen Sie Bewegung in Ihren WIR-Umsatz und machen Sie sich im WIRmarket und im WIRinfo bekannt! Wir erleichtern Ihnen die ersten Schritte: Im KMU-Paket der Bank WIR ist eine Werbegutschrift von 500 CHW enthalten. Das Beste daran: Dieses Geschenk erneuert sich automatisch jedes Jahr. Ausserdem sind Toplistings im WIRmarket zu 100% in WIR bezahlbar – und WIRmarket-Inserate sind sogar gratis!

Kaum ein KMU kommt ohne Werbung und Inserate aus. Dabei geht es nicht nur darum, ein Image oder eine Marke aufzubauen: Werbung soll vor allem verkaufen. Im WIR-Bereich zeigt man sich mit Vorteil auf wirmarket.ch und im WIRinfo, dessen Inserateteil auch digital einsehbar ist (wir.ch/wirinfo-de). Der Streuverlust ist in beiden Medien sehr niedrig, da das gesamte Zielpublikum über WIR-Guthaben verfügt, das ausgegeben sein will. Jeder WIR-Kunde verfügt jeweils ab Anfang Januar automatisch über eine Gutschrift von 500 CHW. Sie kann bis Dezember des betreffenden Jahres eingesetzt werden. Wird sie nicht benutzt, verfällt sie und wird im Folgejahr erneuert.

Wo sehe ich die Gutschrift und den aktuellen Saldo?

Die Gutschrift erfolgt für jeden WIR-Kunden im Inseratesystem der Bank WIR, da sie ausschliesslich für Werbung und Inserate verwendet werden kann. Das Restguthaben wird für den Kunden dann ersichtlich, wenn er nach Aufgabe eines Inserats oder einer Werbung die Belastungsanzeige per Post erhält. In der Belastungsanzeige wird der aktuell verfügbare Betrag aufgeführt. Dies erleichtert die Planung der nächsten Werbeschritte. Das aktuelle Guthaben kann auch im persönlichen Profil im WIRmarket eingesehen werden.

Wie setze ich die Gutschrift ein?

Da die WIRmarket-Inserate gratis sind, kann das Guthaben von 500 CHW vollumfänglich für Inserate im WIRinfo (75% WIR) und für Toplistings im WIRmarket (100% WIR) eingesetzt werden. Mit Toplistings bewerben Sie z. B. Ihre Firma, Ihren Shop oder Ihr Inserat im WIRmarket.

Legen Sie jetzt los!

Werbemöglichkeiten, Kontaktdaten, Formate und Preise für Inserate im WIRinfo finden Sie in jedem Heft auf den drei letzten Seiten. Im WIRmarket müssen Sie registriert und mit Ihrer Firma verknüpft sein. Auf Youtube finden Sie ein Tutorial dazu (und zu anderen Themen) – oder kontaktieren Sie uns, wenn Fragen auftauchen: wirmarket@wir.ch oder 0800 947 944 (Mo–Fr, 7.30–18.00 Uhr).

● Daniel Flury



Neue WIR-Teilnehmer

Die tagesaktuellen Angaben zu allen neuen und bestehenden WIR-Teilnehmern finden Sie auf wirmarket.ch

AG

Chillout Zone Boscolo 100%

Bruggerstrasse 11D, 5103 Wildegg
www.chilloutzone.ch
Sonstige traditionelle, komplementäre und alternative medizinische Tätigkeiten

Edil-Tec AG flex

Europastrasse 12, 5734 Reinach AG
T 062 771 66 34
info@edil-tec-ag.ch, www.edil-tec-ag.ch
Allgemeiner Hochbau

Kern24 GmbH flex

Seetalstrasse 141, 5503 Schafisheim
M 079 289 45 49
info@kern24.ch, www.kern24.ch
Unterhalt und Reparatur von Gebäuden

Leuenberger AG 5%

Baslerstrasse 14, 5080 Laufenburg
T 062 874 00 84, F 062 874 16 05
Garten- u. Landschaftsbau

BE

Bieri Gemüse und Früchte Engros AG 3%

Strassacher 317, 3176 Neuenegg
T 031 741 01 38
info@bierigemuese.ch, www.bierigemuese.ch
Grosshandel mit Obst, Gemüse und Kartoffeln

BKW Building Solutions AG flex

Zentweg 46, 3072 Ostermundigen
T 044 728 53 00
www.bkw.ch
Firmensitzaktivitäten von anderen Gesellschaften

Trauffer Group AG flex

Museumsstrasse 32, 3855 Brienz BE
T 033 952 22 33
info@trauffer-group.ch, www.trauffer-group.ch
Erbringung von Finanzdienstleistungen

BS

Wasser für Afrika flex

Thiersteinerallee 76, 4053 Basel
www.wasserfurafrika.org
Sonstige Interessenvertretungen und Vereinigungen a. n. g.

FR

BAU-SCOUT24 GmbH flex

Bernstrasse 28, 3280 Murten
M 079 510 14 11
info@bau-scout24.ch, www.bau-scout24.ch
Einbau von Fenster, Türen und Innenausbau, Einbauküchen, Einbaumöbel

LU

Air Five AG flex

Parkstrasse 1a, 6214 Schenkon
T 041 700 49 61
www.air-five.ch
Installation von Heizungs-, Lüftungs- und Klimaanlage

OW

Polysafe AG flex

Panoramastrasse 18, 6074 Giswil
www.polysafe.ch
Sonstige technische Beratung und Planung

SG

FUXX 99 GmbH 30%

Trogenerstrasse 25, 9450 Altstätten SG
T 071 755 06 50
sg@fuxx99.ch, www.fuxx99.ch
Restaurants, Imbissstuben, Tea-Rooms und Gelaterias

Progon Immobilien AG flex

Hofenstrasse 18, 9300 Wittenbach
info@progon.ch
Verwaltung von Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen für Dritte

Quality4bike GmbH flex

Zürcher Strasse 15, 9000 St. Gallen
T 071 277 59 12
Unternehmensberatung

SZ

Müller Treuhand & Beratung AG flex

Obere Sihleggstrasse 7b, 8834 Schindellegi
M 079 963 81 11
mueller@muellertreuhand.com, www.muellertreuhand.com
Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung, Buchführung, Treuhandgesellschaften

SIENAR Solar GmbH flex

Grützenstrasse 1, 8807 Freienbach
www.sienar.ch
Elektroinstallation

TG

Garage E. Hilber 5%

Mettlenstrasse 8, 9562 Märwil
info@garage-hilber.ch, www.garage-hilber.ch
Instandhaltung und Reparatur von Automobilen

TI

TREMARCTOS SA flex

Via Luigi Lavizzari 14, 6600 Locarno
T 091 220 10 20
cle@cle.ag, www.cle.ag
Verwaltung von Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen für Dritte

WINE DIAMOND SA flex

Piazza Grande 3, 6600 Locarno
Commercio all'ingrosso di vini e liquori

VS

FTL Design Schweiz Sàrl flex

Industriestrasse 16, 3970 Salgesch
T 027 565 94 60
info@ftldesign.ch www.ftldesign.ch
Commercio al dettaglio di mobili

Schnyder Beat AG 30%

Kantonsstrasse 2, 3902 Glis
T 027 923 90 60
info@schnyder-beat.ch, www.schnyder-beat.ch
Malerei und Gipserei ohne ausgeprägten Schwerpunkt

ZH

BAUDUDIS GmbH **3%**

Brandstrasse 21, 8952 Schlieren
T 044 242 11 11
info@baududis.ch, www.baududis.ch
Sonst. DH.m. Bau- u. Heimwerkerbedarf

Calor Gebäudetechnik AG **flex**

Dietenrainweg 4, 8610 Uster
info@calor-ag.ch, www.calor-ag.ch
Installation von Heizungs-, Lüftungs- und Klimaanlage

PGP Management AG **flex**

Limmatquai 84, 8001 Zürich
thomas.prajer@xania.ch
Entwicklung von Bauprojekten

RUCO AG **flex**

Eichstrasse 42, 8152 Glattbrugg
T 044 809 69 69
info@ruco.ch, www.ruco.ch
Herstellung von Anstrichmitteln, Druckfarben und Kitten

Vier Sterne Immobilien AG **10%**

Tobelwiesstrasse 4, 8309 Nürensdorf
M 079 877 79 79
Architekturbüros



WIR-Networks

9 eigenständige WIR-Networks bilden das grösste Business-Netzwerk der Schweiz. Sie bieten spannende Referate, Besichtigungen und Reisen an – ideale Gelegenheiten, potenzielle Geschäftspartner kennenzulernen und die Geschäftstätigkeit auszuweiten!

Einen Überblick über alle Anlässe inkl. Anmeldemöglichkeit gibt es unter www.wir-network.ch oder den nachfolgend aufgeführten direkten Links auf die regionalen Networks.

WIR ne+work
Graubünden-
Südostschweiz

Anmeldung
für Mitglieder inkl.
1 Begleitperson:
www.wirnetwork-gr.ch
s.galli@wirnetwork-gr.ch
Anmeldeschluss:
10. März 2025

Einladung zur 29. Generalversammlung 2025



Teil 1: fakultativ Ab 16 Uhr freies Kegeln für unsere Mitglieder inkl. Begleitpers.
Teil 2: 18:00 Uhr Apéro - Teil 3: 18:30 Uhr Beginn der Generalversammlung

**Donnerstag,
13. März 2025**

Hotel Reich
Heinzenbergstrasse
7421 Summaprada
081 650 01 01
www.hotelreich.ch

Traktanden:

1. Begrüssung
2. Wahl der Stimmzähler
3. Genehmigung des Protokolls der 28. GV vom 11. April 2024
4. Jahresbericht des Präsidenten
5. Jahresrechnung 2024
6. Bericht des Rechnungsrevisors und Décharge-Erteilung
7. Budget 2025
8. Veranstaltungskalender 2025
9. Jahresbeiträge Mitglieder 2025
10. Anträge
11. Allgemeine Umfrage

Der Apéro sowie das Nachtessen inkl. Getränke sind vom WIR Network Graubünden-Südostschweiz offeriert.

Für
Private
und KMU

«Banking mit
Rückenwind.»

Ihre Bankpartnerin fürs Sparen,
Zahlen, Vorsorgen und Finanzieren



Disclaimer – Rechtliche Hinweise

Keine Gewähr

Alle Berichte, Kommentare, Hinweise, Berechnungen oder sonstigen Angaben («Inhalte») des WIRinfo dienen der Information und der Meinungsbildung des Lesers. Die Bank WIR 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 Bank WIR wiedergeben. Hinweise auf vergangene Entwicklungen oder Performances sind keine Garantie für zukünftige Entwicklungen.

Keine Handlungsanweisungen

Die Inhalte des WIRinfo stellen teilweise Werbung dar, sind aber 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 Bank WIR oder Dritter zu verstehen.

Inserate

Es werden nur Inserate veröffentlicht, die den einschlägigen Inseratebedingungen der Bank entsprechen. Für den Inhalt der Inserate und die angebotenen Produkte und Dienstleistungen ist allein der Inserent verantwortlich, und allein der Inserent hat für allfällige Ansprüche einzustehen.

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 WIRinfo ist nur mit ausdrücklicher Zustimmung der Bank und unter Angabe der Quelle gestattet.

Haftungsausschluss

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

Impressum

WIRinfo – Februar 2025, 92. Jahrgang, Nr. 1149
Das Magazin für Genossenschafter und Genossenschafterinnen der Bank WIR und Schweizer KMU
Herausgeberin: WIR Bank Genossenschaft, Basel

Redaktionsteam: Daniel Flury (Chefredaktor), Patrizia Herde, Sabina Segovia, Volker Strohm (Leiter Corporate Communication); wir.ch/kontakt

Fotografen: siehe Bildhinweise

Foto Titelseite: Raffi Falchi

Übersetzungen: Daniel Gasser, Yvorne

Konzeption und Gestaltung: Schober Bonina AG, Basel

Layout: Vogt-Schild Druck, Derendingen

Druck: Cavelti AG, Gossau

Gedruckt auf Schweizer Recyclingpapier mit Ecolabel. eu. Gekennzeichnet werden Konsumgüter, die sich durch besondere Umweltverträglichkeit und vergleichsweise geringe Gesundheitsbelastung auszeichnen.

gedruckt in der
schweiz



Der Umwelt zuliebe!

Erscheinungsweise: monatlich auf Deutsch und Französisch

Gesamtauflage: 24 710

Inserate: siehe letzte Seite

Abo-Preis: 20.40 CHF (inkl. MwSt.)

Adressänderungen und Abonnemente:

Bank WIR, Beratungszentrum, Postfach, 4002 Basel oder T 0800 947 947

Standorte der Bank WIR

Hauptsitz Basel

WIR Bank Genossenschaft
Auberg 1
4002 Basel

Filiale Lugano

WIR Bank Genossenschaft
Riva Caccia 1
6900 Lugano

Filiale Zürich

WIR Bank Genossenschaft
Schaffhauserplatz 3
8006 Zürich

Filiale Bern

WIR Bank Genossenschaft
Hilfikerstrasse 4
3014 Bern

Filiale Luzern

WIR Bank Genossenschaft
Obergrundstrasse 88
6005 Luzern

Filiale Chur

WIR Bank Genossenschaft
Alexanderstrasse 24
Postfach 699, 7001 Chur

Filiale Lausanne

WIR Bank Genossenschaft
Av. Louis-Ruchonnet 16
1006 Lausanne

Filiale St. Gallen

WIR Bank Genossenschaft
Zwinglistrasse 2
9000 St. Gallen

Filiale Siders

WIR Bank Genossenschaft
Av. du Général Guisan 4
3960 Siders

Kontakt und Social Media

Telefon (Mo–Fr, 07.30–18.00)
0800 947 947

Fax
0800 947 942

E-Mail
info@wir.ch



WIR-Messen

WIR-Expo Zürich

François Cochard
Regina-Kägi-Strasse 11
8050 Zürich

T 043 818 26 36
info@wir-expo.ch
wirexpo.ch

WIR-Messe Rothrist

Andy Bühler
Weidweg 1
4852 Rothrist

T 079 224 27 08
info@gaertneri-buehler.ch
triibhuus.events



Werbemöglichkeiten im WIR-Netzwerk

Mit dem WIRinfo, den WIRmailings und mit der Plattform WIRmarket.ch stellt die Bank WIR den WIR-Kunden drei Werbekanäle zur Verfügung. Sie sind ebenso Teil des WIR-KMU-Pakets wie die jährliche Werbegutschrift von 500 CHW. Auch über die WIR-Partner-Networks und an WIR-Messen können Sie Ihre Sichtbarkeit erhöhen.

Ihre Vorteile auf einen Blick

- Die ersten 500 CHW schenken wir Ihnen
- Hoher WIR-Anteil im WIRinfo
- Gezielte Ansprache mit WIRmailings (Direct Mailings an WIR-Teilnehmer)
- Geringer Streuverlust
- Jahresrabatt ab einem Werbeumsatz von 2500 CHW/CHF
- Unkomplizierte Verrechnung und detaillierte Belastungsanzeige

WIRmarket.ch

Auf WIRmarket.ch können Sie unbeschränkt gratis **Inserate** schalten (Pinnwand), Ihre Produkte im **Shop** anbieten und **Ausschreibungen** publizieren.

Zudem haben Sie die Möglichkeit, Ihre Firma, Inserate, Shopartikel und Ihre Ausschreibungen mit **Toplistings** zu bewerben. Die Anzahl Views und Klicks können Sie jederzeit unter «Profile» überprüfen. Preis Toplistings: 10 CHW/Tag

Ihr erster Schritt auf wirmarket.ch sollte aber die Aktualisierung und Vervollständigung Ihres Firmeneintrags sein. Nutzen Sie dazu aussagekräftige Fotos und Texte. Auch mit den folgenden Gratis-Instrumenten erhöhen Sie im WIRmarket die Aufmerksamkeit:

- **Zusätzliche WIR-Annahmesätze** z.B. für spezielle Angebote
- **Aktionen:** temporäre Erhöhung des WIR-Annahmesatzes

WIRinfo – das Schweizer KMU-Magazin

Das WIRinfo erscheint zu Beginn jedes Monats in einer Auflage von rund **25000 Exemplaren**. Sie erreichen damit **alle WIR-Kunden (KMU) und deren Angestellte mit WIR-Konto**.

Inserateschluss: i.d.R. der 10. des Vormonats, bei Sonn- und Feiertagen der letzte Werktag davor. Richten Sie Ihre Inserate oder Fragen an: inserate@wir.ch

Inseratepreise im WIRinfo (WIR-Anteil 75%)

Grösse	Schwarzweiss	Farbig
2. U-Seite	4090.–	4700.–
3. U-Seite	3890.–	4470.–
4. U-Seite	4290.–	4930.–
Inhalt	Schwarzweiss	Farbig
1/1 Seite	2980.–	3460.–
1/2 Seite	1490.–	1730.–
1/4 Seite	745.–	865.–
1/8 Seite	370.–	430.–
pro 1/48 Seite	62.–	72.–

Im WIRinfo sind Chiffre-Inserate möglich; Gebühr: 8.50 CHW/CHF



WIRmailing

Mit einem WIRmailing gelangen Sie ohne Streuverlust an die WIR-Teilnehmer Ihrer Wahl und erweitern Ihren Kundenstamm.

So funktioniert's:

Sie liefern uns Ihre verpackte oder unverpackte Werbesendung zur Adressierung und informieren uns, wen Sie anschreiben möchten:

- Ausgewählte Postleitzahlen (max. 20 Stück)
- Ausgewählte Kantone
- Ausgewählte Branchenteilnehmer
- Ausgewählte Sprache der Teilnehmer
- Alle WIR-Teilnehmer
- Selbstgewählte Kombination von Auswahlmöglichkeiten

Geben Sie auf der Drucksache einen WIR-Annahmesatz an, der nicht tiefer als Ihr im WIRmarket publizierter Satz ist.

Wählbare Versandarten:

- A-Post (1 Tag)
- B-Post (2 Tage)
- B2-Post (3–6 Tage)

Die Kosten werden Ihrem CHW- bzw. Ihrem CHF-Konto belastet:

- 0.22 CHW inklusive MwSt. in CHW (pro Adresse)
- Portotaxe inklusive MwSt. in CHF

Vorab benötigen wir 1 Musterexemplar zur internen Prüfung. Ihr Material (inkl. 20 Zusatzexemplare für den Probedruck) müssen Sie uns 14 Tage vor Versand anliefern.

Kontakt

Wollen Sie eine Offerte für ein WIRmailing einholen? Wir beraten Sie gerne. Kontaktieren Sie uns via E-Mail: wirmailing@wir.ch

Rabatt auf Jahresumsatz

Ihre Werbe-Umsätze auf dem WIRmarket, im WIRinfo und mit WIRmailings werden im Inratesystem der Bank WIR laufend addiert und berechtigen ab einer Höhe von 2500 CHW/CHF zu einem Jahresrabatt, der Ihnen Ende Jahr gutgeschrieben wird.

Das sind die Rabattstufen:

Umsatz	Rabatt
ab 2500.–	4%
ab 7500.–	6%
ab 15500.–	8%
ab 35000.–	9%
ab 50000.–	10%



Impression von der WIR-Messe Rothrist.

Mediadaten WIRinfo

Inserateaufgabe und Beratung

inserate@wir.ch

Geschäftsbedingungen
Siehe www.wir.ch/agb-de

Inserateannahmeschluss: Bitte beachten Sie den Inserateschluss für das WIRinfo März 2025: Montag, 10. Februar 2025, 12.00 Uhr.

Datenübernahme Druckunterlagen WIRinfo

Beim Erstellen der PDF-Datei bitte in den Farbeinstellungen das Profil «ISOnewspaper» auswählen und exportieren. Handschriftlich verfasste oder gefaxte Textinserate können nicht entgegengenommen werden.

Programme

QuarkXPress
InDesign
MS Word
PDF Acrobat
Illustrator
Photoshop

Mac

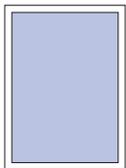
Win

-
-
-
-
-
-

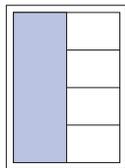
Wichtig: Bei offenen InDesign-, Illustrator- und Photoshop-Dateien müssen Schriften immer mitgeliefert werden (keine TrueType-Schriften). Die entsprechenden Zeichensatzkoffer und PostScript-Fonts bitte gezippt mitgeben. Bei PDF- und EPS-Dateien müssen Logos und Schriften eingebettet (mitgeliefert) sein. Die Datei muss mit den Originalbilddaten (Tiff oder EPS) geschrieben sein. Keine Layout-Bilddaten verwenden. Die PDF-Datei muss Acrobat-4-kompatibel sein (Version 1.3) und mit einer Auflösung von 240 dpi erstellt werden.

Datenträger: CD, DVD, Zip (100/250)

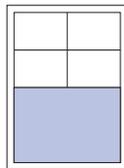
Inseratgrößen und Inseratepreise (alle Preise inkl. 8,1% MwSt., WIR-Anteil 75%)



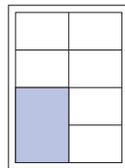
168x248 mm
1/1 Seite Inhalt



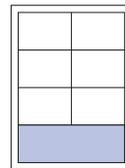
82x248 mm
1/2 Seite hoch (2-sp.)



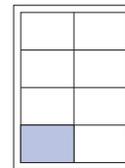
168x122 mm
1/2 Seite quer (4-sp.)



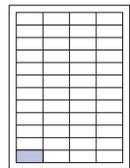
82x122 mm
1/4 Seite hoch (2-sp.)



168x59 mm
1/4 Seite quer (4-sp.)



82x59 mm
1/8 Seite quer (2-sp.)



39x17 mm
1/48 Seite

Mass für randabfallende Umschlagseiten: 210 x 297 mm + je 5 mm Beschnitt = 220 x 307 mm

Inseratepreise

Inhaltsseiten	Schwarzweiss	Farbig
pro 1/48-Seite	62.–	72.–
1/8-Seite	370.–	430.–
1/4-Seite	745.–	865.–
1/2-Seite	1490.–	1730.–
1/1-Seite	2980.–	3460.–
Umschlagsseiten		
2. U.-Seite	4090.–	4700.–
3. U.-Seite	3890.–	4470.–
4. U.-Seite	4290.–	4930.–

Rabatt auf Jahresumsatz (WIRinfo, WIRmarket, WIRmailing)

4%	ab 2500.–
6%	ab 7500.–
8%	ab 15500.–
9%	ab 35000.–
10%	ab 50000.–

Chiffregebühr: 8.50