

Das Magazin für Schweizer



Keine «Berggeiss»

Elena Hartmann ist Schweizer Meisterin im Zeitfahren und will an der Tour de Suisse für Aufsehen sorgen

So heizen wir morgen

Ein Konzept zur Wärmespeicherung der Matica AG erhält den Schweizer Energiepreis Watt d'Or

Ein Stern mehr

Das Hotel Vereina ist das erste Fünf-Sterne-Hotel in Klosters



Spätzünder

Editorial

«Zu spät ist es fast nie. Mit der richtigen Motivation und viel Willen kann man es auch später noch schaffen.»

Elena Hartmann, dreifache Schweizer Meisterin im Zeitfahren, war zwar schon als Kind eine Sportskanone und lebte ihren Bewegungsdrang als Erwachsene im Triathlon aus. Aber erst als über 30-Jährige entdeckte sie ihr Talent für das Zeitfahren, das zu den härtesten und wahrscheinlich auch zu den reglementiertesten Disziplinen im Radsport zählt. Von der Länge der aerodynamischen Überziehsocke bis zur Sitzposition auf dem Zeitfahrrad – überall spricht die Union cycliste internationale UCI ein Wörtchen mit. Den späten Einstieg in den Profisport bedauert Elena Hartmann nicht. Lieber sieht sie die positiven Seiten und ist sich sicher: «Zu spät ist es fast nie. Mit der richtigen Motivation und viel Willen kann man es auch später noch schaffen – dafür bin ich ein gutes Beispiel.» (S. 6)

Auch Stefan Götz kam über einen Umweg zu seiner Berufung. Aus Österreich eingewandert, baute er in der Schweiz eine Kette von Coiffeursalons auf. Ein erfolgreiches Immobiliengeschäft führte zu einem Sinneswandel, Götz wurde Bauunternehmer und gehört heute zusam-

men mit seinen Söhnen zu den Schwergewichten in dieser Branche. Als Hotelier kümmert er sich um das Hotel Vereina in Klosters, das er vergangenen November in die Liga der Fünf-Sterne-Häuser geführt hat. So unterschiedlich die Coiffeur- und Immobilienbranchen sind, eine Konstante verbindet Götz mit beiden: das WIR-System (S. 18).

Mit Jahrgang 1981 ist Marc Lüthi erst halb so alt wie Stefan Götz – und wird trotzdem als CEO der Matica AG wohl eher keinen beruflichen Richtungswechsel vornehmen. Beweglich ist sein Unternehmen allerdings: In Zusammenarbeit mit der Hochschule Luzern entstand ein System, das die Art, wie wir Gebäude heizen, revolutionieren könnte (S. 24).

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 14

Das Geschäftsjahr 2024 war für die Bank WIR ein Rekordjahr: Mit 17,5 Millionen Franken Gewinn, einer Bilanzsumme von über 6,6 Milliarden Franken und einem gesteigerten Zinsergebnis zeigte die Bank ihre Stärke auch in schwierigen Zeiten. Besonders erfolgreich war die Offensive im Privatkundengeschäft. Der Generalversammlung wird eine höhere Dividende vorgeschlagen.



Seite 28

Kartenlesegeräte sind aus keinem Geschäft mehr wegzudenken – bargeldloses Bezahlen ist für die Kundschaft ein Muss. Wer ein Terminal kaufen oder mieten möchte, steht vor einer grossen Auswahl und damit vor einer schwierigen Entscheidung. Die beste Wahl für Unternehmen, die mit WIR arbeiten, sind Terminals von Wallee.

Seite 30

Letztes Jahr feierte die WIR Bank Genossenschaft ihren 90. Geburtstag. Aus diesem Anlass hat die Bank allen WIR-Partnern, die 2024 mehr WIR-Umsatz als im Durchschnitt der drei Jahre zuvor erzielt haben, die Hälfte des Netzwerkbeitrags auf den Mehrumsatz zurückerstattet.



- | | | |
|--|---|--|
| <p>6 «Ich bin keine »Berggeiss»
Interview mit Elena Hartmann</p> <p>14 Bank WIR: neue Bestmarken und starke Perspektiven für die Zukunft
Geschäftsjahr 2024</p> <p>18 Ein Stern mehr über Klosters
Fünf Sterne für das Hotel Vereine</p> <p>24 So heizen wir morgen!
Innovation der Matica AG</p> <p>28 Billig ist nicht immer günstig
Mit ep2-konformen Terminals sparen</p> | <p>30 3740 WIR-Partner haben profitiert
WIR-Mehrumsatzaktion 2024</p> <p>32 144 Seiten
«Faszination WIR»</p> <p>33 Die Bank WIR an der Gastia
Die Fach- und Erlebnismesse für Gastfreundschaft</p> <p>34 Der Unternehmergeist und der (Un)Sinn von Meetings
Kolumne von Karl Zimmermann</p> <p>36 500 CHW geschenkt!
Ihre Gutschrift für Inserate und Werbung</p> <p>38 Neue WIR-Teilnehmer</p> | <p>41 Willkommen im WIR-Network</p> <p>48 Inserateschlüsse</p> <p>62 Impressum</p> <p>63 Standorte der Bank WIR und Social Media</p> <p>64 Werbemöglichkeiten im WIR-Netzwerk</p> <p>66 Inseratepreise</p> |
|--|---|--|

Elena Hartmann findet gute Trainingsbedingungen
vor der Haustür in Baar.

Foto: Henry Muchenberger



«Ich bin keine «Berggeiss»»

Seit Anfang Jahr ist Elena Hartmann Markenbotschafterin der Bank WIR. Die Schweizer Meisterin im Zeitfahren unterstreicht damit – zusammen mit Franco Marvulli – den Auftritt der Bank als Premium Partner der Tour de Suisse.

Welches Talent in ihr schlummert, realisierte Elena Hartmann erst spät. Als 30-Jährige holte sie sich 2021 den 5. Platz an den Schweizer Meisterschaften im Zeitfahren und ein Jahr später den Meistertitel, den sie bis heute nicht aus der Hand gegeben hat. Die Meisterschaft dieser «einsamen» und mental sowie physisch extrem fordernden Disziplin ist in Strassenrennen wie der Tour de Suisse Vorteil und Nachteil zugleich: Es können zwar wertvolle Zeitvorsprünge herausgefahren werden, aber im Feld zählen auch Eigenschaften, die sich eine Spätzünderin erst noch aneignen muss. Auch der Berg fordert die gross gewachsene Elena Hartmann, deren längerfristiges Ziel die Teilnahme an den Olympischen Spielen 2028 ist.

Wer Gelegenheit hatte, an den Herbstgesprächen 2024 der Bank WIR im KKL Luzern teilzunehmen, kennt auch eine andere Seite von Elena Hartmann: die der Sockensammlerin. Wie entscheidend die richtige Socke in einem Rennen sein kann, verrät Elena Hartmann im Interview, das am 21. Januar geführt wurde.

Welche Farbe haben deine Socken gerade?

Elena Hartmann: Ich befinde mich mit dem Nationalteam noch bis zum 24. Januar in einem Trainingscamp auf Gran Canaria – aber ich habe heute mehrheitlich frei und trage ein bunt gemustertes Paar Freizeitsocken.

Du hast eine Sammelleidenschaft für Socken entwickelt und besitzt mehrere Hundert Paar – hast du schon einen Sockensponsor?



Elena Hartmann im Windtunnel.

Foto: Thomas Lecomte

Einen Sockensponsor habe ich leider keinen (*lacht*). Meine Alltagssocken befinden sich in Schubladen unter dem Bett. Vor der Abreise ins Lager verspürte ich das Bedürfnis auszumisten und habe es tatsächlich übers Herz gebracht, sieben Paar Socken zu entsorgen. Darunter sogar drei, die ich ganz zu Beginn meines Sammelfiebers gekauft habe. Das tat ein bisschen weh – mit jeder Socke verbindet sich eine Erinnerung –, aber sie waren wirklich durch.

Hast du eine Glückssocke für Rennen?

In den Trainings und an Rennen trage ich normale Sportsocken, speziell sind aber die Aerosocken fürs Zeitfahren. Sie werden über den Radschuhen getragen und weisen eine Struktur mit Längsstreifen auf. Diese Beschaffenheit macht sie aerodynamischer. Das ist im Zeitfahren wichtig, da jeder eingesparte Sekundenbruchteil zählt.

Du bist neue Markenbotschafterin der Bank WIR. Nach welchen Kriterien wählst du deine Sponsoren und Unterstützer aus?

Die Bank WIR ist mein erster Sponsor! Die Vorgeschichte dazu ist schnell erzählt: Weil die Bank ja Premium Partner der Tour de Suisse ist, wurde ich als eine der Tour-Teilnehmerinnen angefragt, an den letztjährigen Herbstgesprächen der Bank im KKL Luzern aufzutreten. Ich lernte mehrere Leute aus dem Management und die ganze Geschäftsleitung kennen; ein cooles, junges, dynamisches Team. Dabei habe ich mich sofort wohlgefühlt, es kam eine «connection» zustande – und genau das ist mir das Wichtigste: Mit Leuten zusammenarbeiten zu können, die menschlich sind, deren Persönlichkeit ich mag und die sich auf derselben Wellenlänge befinden.

Gehört es zu deinen Zielen, mehr Sponsoren zu finden?

Ja, ich möchte diesbezüglich Gas geben und habe jetzt ein Management, das mir bei der Sponsorensuche behilflich ist. Selbst auf einen grünen Zweig zu kommen, ist schwierig. Firmen einfach anzuschreiben, bringt erfahrungsgemäss nichts. Es fehlt der persönliche Kontakt, und die Konkurrenz ist riesig – man ist ja nicht die einzige, die auf Sponsorensuche ist...

Ein weiteres Problem besteht darin, dass die Teamtrikots mit Sponsorenlogos der Teams besetzt sind. Findet man einen persönlichen Sponsor, kann man ihm wahrscheinlich nicht die Werbefläche bieten, die er gerne hätte.

Du bist Kantonspolizistin und arbeitest 20% bei der Kapo Zürich. Hast du weitere Einnahmequellen?

Wenn man Teil eines Teams der UCI WorldTour ist, erhält man seit Kurzem einen Mindestlohn. Dieser ist einigermaßen okay, wenn man in Italien oder Spanien lebt. Für Schweizer Verhältnisse ist er aber extrem knapp bemessen. Da ich noch keine Topfahlerin bin, die einen Haufen Preisgelder und Boni einsammelt, konnte ich mich bisher gerade so über Wasser halten.



Elena Hartmann an der EM in Limburg 2024. Das Zeitfahr-Rennrad zeichnet sich unter anderem durch einen speziellen Lenker mit Liegeaufsatz und durch ein Scheibenrad aus.

Foto: Swiss Cycling/
Arne Mill

Es gibt etliche Polizeikorps – auch im Kanton Zürich –, die Bike-Patrouillen einsetzen. Wärsch du nicht auch dafür prädestiniert?

Ich bin so viel auf dem Velo, dass ich eigentlich ganz froh bin, im Beruf eine «Auszeit» zu bekommen. Die Kapo Zürich unterhält eine Bike-Patrouille am Flughafen. In meinem zweiten Ausbildungsjahr war ich auch mit dieser Patrouille unterwegs. Ihr Vorteil: Auf dem Velo ist man besser ansprechbar und damit näher bei der Bevölkerung, und es fallen einem eher Dinge auf, die sicherheitsrelevant sein können. Heute bin ich im Verkehrszug Urdorf eingeteilt, dessen Einzugsgebiet von Dietikon südwärts bis an die Grenze zum Kanton Zug reicht. Mit dem Velo käme man da nirgends hin.

Auf welche Rennen trainierst du vor der diesjährigen Tour de Suisse?

Jetzt im Januar kann ich dazu noch nicht viel sagen. Die Tour de Suisse Women beinhaltet immer auch ein Zeitfahren, das für mich als Zeitfahrerspezialistin das Highlight darstellt. Aber vor der Tour de Suisse im Juni wird es sehr wenig World-Tour-Rennen mit Zeitfahren geben. Deshalb werde ich national oder regional nach solchen Rennen Ausschau halten, um Strategien und Settings am Velo für das Zeitfahren an der Tour de Suisse auszuprobieren.

Es kommt hinzu, dass ich das Team Roland verlassen habe und meine Agentur auf der Suche nach einem neuen Team ist.

An der Tour de Suisse 2024 haben zwei Fahrerinnen deines vierköpfigen Roland-Teams aufgegeben. Ist das mit ein Grund, weshalb du einen Teamwechsel planst?

Wenn man am Schluss nur noch zu zweit fährt, ist das schon eine psychische Herausforderung, und es führt zu taktischen Einschränkungen: Führungsarbeit leisten oder auf Angriffe reagieren ist dann kaum noch möglich. Man muss mit den Ressourcen schonender umgehen, was Auswirkungen auf das Rennverhalten hat.

Der Grund für den Wechsel ist ein anderer. Ich sah im Team Roland keine Zukunft für meine Weiterentwicklung. Das Team war ideal für die ersten Schritte und um Erfahrungen zu sammeln: Wie läuft ein Rennen ab, wie fühlt es sich an, ein World-Tour-Rennen zu fahren? Aber es fand dann nicht die Förderung statt, die ich gerne hätte. Ich bin jetzt 34 Jahre alt und muss in den kommenden Jahren Gas geben können!

Die diesjährige Tour de Suisse startet erstmals mit den Rennen der Frauen. Die Veranstalter wollen damit mehr Aufmerksamkeit für die Frauen generieren. Haben die Frauen noch nicht die Sichtbarkeit, die sie verdienen?

Es hat sich in den letzten Jahren viel getan, man kann z. B. online jedes Rennen der Frauen mitverfolgen.



An der Tour de Berlin Feminin 2023 trug Elena Hartmann den Sieg davon.

Fotos: Arne Mill

Das, was Tour-Direktor Olivier Senn plant, ist genau der richtige Schritt. Wir Frauen trainieren gleich viel wie die Männer und gehen dieselben Risiken ein. Wenn wir nun unseren eigenen Auftritt haben und die Tour de Suisse eröffnen dürfen und man uns während vier Tagen die ganze Aufmerksamkeit gibt, ist das schon toll.

Ich kenne übrigens viele Leute, die finden, dass Frauenrennen spannender seien als Männerrennen. Ich selbst kann das schlecht beurteilen, weil ich ja mittendrin bin und kaum Männerrennen schaue. Aber es heisst, es passiert mehr während Frauenrennen. Ich führe das darauf zurück, dass bei den Männern die Geschwindigkeit und lange, anspruchsvolle Strecken im Vordergrund stehen. Sie sind halt von den physiologischen Voraussetzungen her anders aufgestellt. Deshalb sind Männer z. B. wäh-

rend der Tour de France während drei Wochen unterwegs, während die Frauen nur acht Etappen absolvieren.

Die Tour de Suisse Women endet am 15. Juni in Küssnacht, wo anschliessend die Männer starten. Hast du diese Gegend bereits mit dem Velo erkundet?
Ich wohne in Baar, der Zugersee und seine Umgebung ist mein tägliches Trainingsgebiet. Und in Küssnacht kenne ich fast jedes Strässchen. Das ist ein Riesenvorteil. Ich freue mich darauf, die Gegend in den anstehenden Trainings noch intensiver zu erkunden.

«Radsport ist eine Risikosportart, aber die Leidenschaft überwiegt.»



An Zeitfahren – hier an der WM Zürich 2024 – erhalten Fahrerinnen und Fahrer Anweisungen aus einem Begleitfahrzeug. Foto: tracklens.pixieset.com

Die letzte Tour de Suisse und die Weltmeisterschaften in Zürich waren von den tödlichen Unfällen Gino Mäders und Muriel Furrers überschattet. Haben solch tragische Ereignisse einen Einfluss auf deinen Fahrstil? Fährst du automatisch vorsichtiger?

Solche Unfälle hinterlassen natürlich Spuren, und die eigene Gesundheit erhält dann höchste Priorität. An der WM in Zürich sind wir im Strassenrennen mehrfach an der Unfallstelle Muriels vorbeigefahren, das gab jedes Mal Hühnerhaut. Durch die Trainings- und Rennintensität des Alltags rücken solche Ereignisse dann wieder in den Hintergrund und die Risikobereitschaft steigt wieder. Wobei ich vermute, dass ich mit meinen 34 Jahren weniger risikobereit bin als eine 20-Jährige, die eine Abfahrt aggressiver in Angriff nimmt. Der Radsport ist und bleibt eine Risikosportart – aber die Leidenschaft überwiegt trotzdem.

Hast du ein Vorbild?

Weniger eine bestimmte Person, mehr die Art und Weise, wie Leute bestimmte Ereignisse in ihrem Leben gemeistert haben oder ihre Einstellung zu gewissen Fragen. Ich möchte gerne mein eigenes Vorbild sein und arbeite sehr stark an meiner eigenen Persönlichkeit, an meiner Einstellung. Ich versuche, ausgeglichener zu sein, Dinge einfacher und weniger persönlich zu nehmen. Ich sehe schon Fortschritte, was mich stolz macht.

Letztes Jahr hat Elise Chabbey den Bergpreis gewonnen und damit das von der Bank WIR präsentierte Bergpreistrikot ergattert. Es heisst, grosse, schwere Athleten und Athletinnen hätten eher Mühe am Berg. Nun bist du mit 178 cm gross, aber mit 58 kg Renngewicht leicht. Wie siehst du deine Chancen, mit Elise am Berg zu konkurrieren?

Es kommt darauf an, wie steil eine Strecke ist. Bis zu einer Steigung von 4–6% kann ich stark sein, das ist der Zeitfahrmodus, wo ich voll in die Pedale gehen kann. Ab 10–20% wird es schwierig, dann sind leichtere Fahrerinnen im Vorteil.

Elise machte es letztes Jahr genau richtig: Sie hat ihre Stärke eingesetzt – den extrem starken Angriff, den sie bis zu 5 Minuten lang durchhalten kann – und hat attackiert. Da können nur wenige mithalten, und wenn sie dann mal weg ist, ist sie schwer einholbar. Ich habe letztes Jahr versucht, auf ihren Angriff zu reagieren, musste sie aber davonziehen lassen. Zusammengefasst: Ich bin nicht ganz schlecht am Berg, aber sicher keine «Berggeiss» (*lacht*).

«Ich muss lernen, zwei Persönlichkeiten zu haben.»

Dreifache Schweizer Meisterin im Zeitfahren

Die Bündnerin Elena Hartmann (34) hat ihren Bewegungsdrang schon als Kind in verschiedenen Sportarten ausgelebt. Mit 25 Jahren begann sie, Triathlon zu betreiben, wobei sie sich auf dem Velo am wohlsten fühlte. Dies führte dazu, dass sie an Zeitfahrenrennen teilnahm und 2022 – für alle überraschend – die Schweizer Einzelzeitfahrmeisterschaften für sich entscheiden konnte. Ein Erfolg, den Elena Hartmann auch in den beiden folgenden Jahren, nunmehr als Profi, für sich verbuchen konnte.

Königsdisziplin

Das Zeitfahren gilt als Königsdisziplin im Radsport. Nirgends sonst ist das Zusammenspiel von physischer, mentaler, taktischer und technischer Vorbereitung für ein gutes Resultat so entscheidend. Kommt hinzu, dass Zeitfahren ein Element fast aller Rundfahrten sind und für den Gesamtsieg bestimmend sein können. Dies gilt vor allem dann, wenn sie über längere Strecken führen, die es erlauben grössere Zeitabstände zwischen sich und die Konkurrenz zu bringen.

Zeitfahrer sind allein unterwegs, kämpfen aber trotzdem gegen einen omnipräsenten Gegner: den Luftwiderstand. Kleidung, Helm und Scheibenrad müssen deshalb ebenso windschlüpfrig sein wie die Sitzposition. Ein spezieller Zeitfahrlenker erlaubt es, Arme und Hände vor den Oberkörper zu bringen und die Angriffsfläche der Luft zu minimieren.

Dem Bestreben, das «System Mensch und Velo» zu optimieren, setzen diverse Vorschriften der Union Cycliste Internationale UCI gewisse Grenzen. Sie reichen von der Länge der aerodynamischen Socken bis zur Sitzposition oder dem Abstand, der ein Begleitfahrzeug zum Fahrer oder zur Fahrerinnen haben darf. Seit zwei Jahren beträgt er 25 Meter, denn die früher erlaubten 10 Meter pressen die Luft zwischen dem Auto und dem Velo zu stark gegen Letzteres und verleihen ihm unerwünschten Schub.

Auf die Anweisungen, Informationen und Anfeuerungen aus dem Begleitfahrzeug können Fahrerinnen und Fahrer keine Rückmeldung geben. «Wird es einem zu viel, wäre die einzige Möglichkeit, den «Stöpsel» aus dem Ohr zu nehmen», so Elena Hartmann, die in der Regel aber volles Vertrauen in die motorisierten Unterstützer hat.

Zu ihren Erfolgen zählt Elena Hartmann den Sieg an der Tour de Berlin Feminin 2023 und den Vize-Schweizermeistertitel im Strassenrennen (hinter Marlen Reusser). 2024 gewann sie den Grand Prix Presidente in El Salvador und die Gesamtwertung der El-Salvador-Rundfahrt.



Ein Höhepunkt letztes Jahr war die Teilnahme an den Olympischen Spielen in Paris – häufig überragt Elena Hartmann ihre Kolleginnen um einen ganzen Kopf.



Fotos: Swiss Cycling/
Arne Mill

Auf welchen Gebieten möchtest du dich verbessern? Wo siehst du das höchste Steigerungspotenzial? Als Zeitfahrerin war es ja beispielsweise für dich eine neue Erfahrung, in Strassenrennen in einem Pulk zu fahren, wo man auch mal die Ellbogen ausfahren muss.

Ich muss lernen, zwei Persönlichkeiten zu haben: die Elena, die keine Rennen fährt und nett ist, und eine Elena, die auf dem Velo ein Rennen gewinnen oder ein gutes Resultat herausfahren will. Da kann man nicht nett sein. So banal das tönt: Das ist tatsächlich eine Herausforderung, an der ich arbeiten muss.

Ausserdem würde ich gerne mit Elise mithalten können. Ich bin sehr konkurrenzfähig ab 20 Minuten, d.h. ich kann während längerer Zeit einen hohen «pace» fahren, was natürlich fürs Zeitfahren ideal ist. Aber die kurze, intensive «1–5-Minuten-Power» – Elises Talent – muss ich trai-

nieren. Kaum ausbaubar ist eine weitere Schwäche, der 5-Sekunden-Sprint. Mir fehlen dazu die nötigen speziellen Muskelfasern. Ich werde also kaum jemals ein Sprintduell für mich entscheiden können.

An was für Geräten trainierst du abgesehen vom Rennvelo?

Ausserhalb der Rennsaison bin ich zweimal pro Woche im Krafttraining. Das ist nicht nur für die Beine wichtig, sondern auch für den Rumpf, damit man stabil ist. Es beugt überdies Verletzungen vor. Zudem jogge ich gerne, weil es so unkompliziert ist. Man zieht die Schuhe an und ist ready. Velofahren ist halt immer eine Materialschlacht.

Wie viele Velos hat man eigentlich als Profifahrerin?

Das Team stellt drei Bikes zur Verfügung. Eines davon habe ich bei mir fürs Training, mit einem andern fahre ich die Rennen. Dann kommt noch ein Ersatzbike hinzu. Dasselbe gilt grundsätzlich für das Zeitfahrvelo, welches aerodynamischer konstruiert ist.

In der Freizeit bin ich zudem mit einem der Mountainbikes meines Friends unterwegs, der gleich gross ist wie ich. Über Stock und Stein zu fahren ist eine schöne Abwechslung, ich profitiere aber auch technisch davon.

Die Bank WIR und die Tour de Suisse

Die Bank WIR ist seit 2023 Premium Partner der Tour de Suisse und präsentiert das Bergpreistrikot. 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.

«Es wäre cool, wenn ich für Furore sorgen könnte.»

Hast du dir für die diesjährige Tour de Suisse ein bestimmtes Ziel gesetzt?

Vor allem jetzt, mit der Bank WIR an meiner Seite, wäre es cool, wenn ich für irgendeine Furore, für einen «buzz»

sorgen könnte. Gelingen könnte dies in meiner Lieblingsdisziplin, dem Zeitfahren. Leider ist jetzt, im Januar, die Strecke noch nicht bekannt. Ich habe aber das Gefühl, vom Training her fitter als letztes Jahr um dieselbe Zeit zu sein und bin recht optimistisch.

Ein Höhepunkt deines Rennjahrs 2024 war sicher die Teilnahme an den Olympischen Spielen in Paris, was auch dem gesundheitlich bedingten Ausfall von Marlen Reusser geschuldet war. Sind die Olympischen Spiele 2028 in Los Angeles schon eingeplant?

Ja, ich bin voll motiviert und glaube nicht, dass diese Euphorie in naher Zukunft abflacht. Die Teilnahme an den letztjährigen Olympischen Spielen kam unverhofft und ehrlich gesagt etwas zu früh – ich war physisch noch nicht an dem Punkt angelangt, an dem ich mich gerne gesehen hätte. Für Los Angeles bleibt mehr Zeit für die Vorbereitung.

Wie Marlen Reusser bist du eine Spätzüglerin. Bedauerst du es, nicht schon früher voll aufs Velo gesetzt zu haben?

Nein, ich sehe es eher umgekehrt: Es ist schön, dass ich das erleben darf. Ich bin so neu in diesem Sport und habe noch so viel Lust und Potenzial! Aber ich bin wohl eine der letzten, die noch so spät zum Rennsport findet und mithalten kann. Denn der Frauenradsport hat eine extreme Entwicklung durchgemacht. Bereits 16-Jährige sind hoch professionell unterwegs. Es geht nicht mehr lange, und man kann mit 30 nicht mehr Fuss fassen, weil das Niveau einfach zu hoch ist. Bei den Männern sieht man das noch deutlicher: Quereinsteiger gibt es praktisch keine, ausser vielleicht solche, die vom Mountainbike oder Radquer aufs Rennvelo umgesattelt haben – wenn man das Quereinsteiger nennen will.

Folgendes kommt hinzu: Hätte ich als Teenager mit dem Radsport begonnen, hätte ich vielleicht mit Mitte 20 schon wieder aufgehört. Andererseits muss ich mir gewisse Techniken jetzt eben relativ spät aneignen, z. B. wie man sich in einem Fahrerinnenfeld taktisch geschickt verhält.

Was ist ein angemessenes Alter, um zu beginnen ernsthaft zu trainieren?

Ich denke, wenn ein Kind in der Primarschule ist. Dann fährt man die ersten Kids-Rennen, wo es nicht nur ums Gewinnen, sondern vor allem auch um den Spass geht. In diesem Alter lernt man am einfachsten die nötigen Techniken. Je älter man wird, desto schwieriger wird alles, und man stellt sich Fragen wie «Kann ich das?» oder «Ist das nicht gefährlich?» Ein Kind ist unvoreingenommener. Wie gesagt: die Frage bleibt, ob das Feuer der Leidenschaft lange genug brennt, damit es einmal bis ganz nach vorne reicht.

Aber zu spät ist es fast nie. Mit der richtigen Motivation und viel Willen kann man es auch später noch schaffen – dafür bin ich ein gutes Beispiel...



Dass die Tour de Suisse 2025 auch im Grossraum Zürich stattfindet, empfindet die Kantonspolizistin als Vorteil.

Foto: Henry Muchenberger

Du bist 34 Jahre alt – trotz aller Motivation: Denkst du auch über den Rücktritt vom Rennsport nach?

Wenn diese Frage auftaucht, denke ich immer an eines meiner ersten Strassenrennen, die WM 2022 in Australien. Bei den Frauen trug Annemiek van Vleuten den Sieg davon – sie war damals 40 Jahre alt! Ein Jahr später erklärte sie ihren Rücktritt. Sie ist der Beweis, dass man mindestens bis 40 mit der Weltspitze mithalten kann – vorausgesetzt, man bleibt gesund.

● Interview: Daniel Flury

Bank WIR: Neue Bestmarken und starke Perspektiven für die Zukunft

Das Geschäftsjahr 2024 war für die Bank WIR ein Rekordjahr: Mit 17,5 Millionen Franken Gewinn, einer Bilanzsumme von über 6,6 Milliarden Franken und einem deutlich gesteigerten Zinsergebnis zeigte die Bank ihre Stärke auch in schwierigen Zeiten. Besonders erfolgreich war die Offensive im Privatkundengeschäft, während VIAC mit dem freien Wertschriftensparen einen weiteren Meilenstein setzte. Der Generalversammlung wird eine höhere Dividende vorgeschlagen.



Bild: Getty Images

Die Bank WIR knüpft 2024 an ihre Erfolge an und setzt neue Bestmarken. «Besonders das solide Eigenkapital-Wachstum, der gesteigerte Gewinn und die sehr guten operativen Leistungen unterstreichen die Stärke der Bank und bilden eine nachhaltig solide Basis für die Zukunft», sagt CEO Bruno Stiegeler. Der Gewinn steigt auf 17,5 Millionen Franken – ein Plus von über 9 Prozent.



Auch die Bilanzsumme erreicht mit 6,6 Milliarden Franken (+6,3 Prozent) einen neuen Höchstwert in der über 90-jährigen Geschichte der Schweizer Genossenschaftsbank.



Hypotheken und Kundeneinlagen auf Wachstumskurs

Die Hypothekarkredite stiegen auf 4,9 Milliarden Franken (+3,3 Prozent), ein Ergebnis, das die ausgeprägte Stärke der Bank als Bau- und Immobilienfinanziererin unterstreicht. CFO Mathias Thurneysen betont: «Dabei handelt es sich, als Resultat unserer umsichtigen Risikopolitik, um ein qualitativ hochwertiges Wachstum.» Das bestätigt auch der Anstieg bei den Pfandbriefdarlehen: «Ein Qualitätssiegel für unser Kredit-Portfolio», fügt Thurneysen hinzu.



Noch stärker wachsen die Kundeneinlagen, die mit 4,6 Milliarden Franken um 7,2 Prozent zulegen. Gründe sind unter anderem das «Sparkonto plus», das Anfang 2024 mit einer Top-Verzinsung neu aufgelegt wurde, und das neue «Bankpaket top». Mit diesem Paket hat die Bank WIR im Sommer den versteckten Gebühren im Banking den Kampf angesagt. «Ein logischer Schritt in unserer Strategie, für unsere Kundschaft stets den grössten Mehrwert zu generieren», erklärt Stiegeler.



Dividendenpolitik widerspiegelt Geschäftsentwicklung

Die erfolgreiche Kapitalerhöhung habe eine solide Basis für weiteres Wachstum geschaffen und das Unternehmen zusätzlich für die Zukunft gestärkt, wie Finanzchef Mathias Thurneysen betont.

Der Beteiligungsschein der Bank WIR zeigt sich robust. Trotz des Verwässerungseffekts durch die Kapitalerhöhung und des Dividendenabgangs liegt der Kurs aktuell nahe einem Allzeithoch. Diese Entwicklung unterstreicht das Vertrauen der Kapitalgebern in die Bank und zeigt, dass sie die finanzielle Sicherheit, Stabilität und Dynamik des Unternehmens zu schätzen wissen.

Die positive Geschäftsentwicklung spiegelt sich auch in der Dividendenpolitik wider: Der Verwaltungsrat wird der Generalversammlung im Juni 2025 (Urabstimmung) vorschlagen, die Dividende auf 11 Franken pro Beteiligungsschein zu erhöhen – eine Steigerung um 2,3 Prozent. Für im Privatvermögen gehaltene Titel bleibt die Ausschüttung steuerfrei.

Auch die zur Bank WIR gehörende VIAC trägt immer stärker zum Erfolg bei. «Unser Ziel ist es, ergänzend zu unserer DNA im KMU-Bereich, Privatkundinnen und -kunden eine sichere, bodenständige Genossenschaftsbank mit Fintech-Konditionen zu bieten», so Stiegeler.

Starkes Wachstum und der Weg zur «Hausbank»

Die Zahlen sprechen für sich: Trotz eines herausfordernden Zinsumfelds und attraktiven Konditionen bei den Bankangeboten steigert die Bank WIR ihren Erfolg im Zinsengeschäft auf ein neues Rekordniveau. Brutto wächst der Erfolg um 6,6 Prozent, netto sogar um 11,9 Prozent auf 76,8 Millionen Franken. Auch die Kommissionserträge entwickeln sich positiv. Zwar ging die Nachfrage nach der Komplementärwährung WIR wegen des weiterhin tiefen Zinsniveaus zurück, doch diese Tendenz konnte mehr als ausgeglichen werden. Einen grossen Anteil daran hatte VIAC, das die budgetierten Ziele bei Weitem übertraf.

Das Fintech VIAC, das seit 2017 digitales Vorsorgesparen in der 2. Säule und der Säule 3a anbietet, hat sein Angebot im Dezember 2024 mit «VIAC Invest» um das freie Wertschriftensparen erweitert. Ende Januar 2025 zählt die Plattform rund 118'000 Kundinnen und Kunden mit einem Anlagevolumen von fast 4,7 Milliarden Franken –

Zuversichtlicher Ausblick



Marc Reimann, der Präsident des Verwaltungsrates, blickt optimistisch in die Zukunft: «Mit ihrem klaren Fokus auf Kundennutzen, Transparenz und Nachhaltigkeit bleibt die Bank WIR eine attraktive Partnerin für Kapitalgebende und Kundinnen und Kunden gleichermaßen.»



CFO Mathias Thurneysen sieht die Bank hervorragend positioniert: «Mit unserer starken Kapitalbasis, einem breiten Angebot und einer klaren Ausrichtung sind wir bereit, auch in einem anspruchsvollen Zinsumfeld erfolgreich zu agieren.»



Der bereits vor einem Jahr angekündigte Führungswechsel zum 1. März 2025, bei dem **Matthias Pfeifer** die Nachfolge von Bruno Stiegeler antritt, verlief planmässig. «Die Weichen sind gestellt, um auch in einem volatilen Marktumfeld auf Erfolgskurs zu bleiben und unsere starke Position weiter auszubauen», erklärt Stiegeler. «Dabei will die Bank WIR nicht nur mit den Entwicklungen Schritt halten, sondern mit Fokus auf den Kundenmehrwert kontinuierlich ein «Mü» besser sein.»

und wächst weiterhin rasant. In Kosten- und Performancevergleichen gehörte VIAC auch 2024 zu den Spitzenreitern. «Der Erfolg dieser innovativen Plattform wirkt sich nachhaltig auf die Ertragsseite der Bank WIR aus», erklärt CEO Bruno Stiegeler.

«Zusammengefasst hat sich die Bank WIR im vergangenen Geschäftsjahr zu einer umfassenden «Hausbank» respektive «Erstbank» für den Schweizer Mittelstand entwickelt, die Lösungen in den Bereichen Sparen, Vorsorgen, Anlegen, Zahlen und Finanzieren bietet», betont Stiegeler.

Dieses Wachstum basiert auf einer traditionell soliden Kapitalbasis. Das anrechenbare Eigenkapital erhöht sich um 8,8 Prozent und liegt per 31. Dezember 2024 bei 627,4 Millionen Franken (Vorjahr: 576,5 Millionen Franken), was unter anderem auf die erfolgreiche Kapitalerhöhung im Sommer zurückzuführen ist. Die ungewichtete Eigenmittelquote (Leverage Ratio) beträgt 9,1 Prozent und liegt damit weit über der gesetzlichen Mindestanforderung von 3 Prozent. Auch die Gesamtkapitalquote von 16,6 Prozent übertrifft die regulatorischen Vorgaben deutlich.

Kosten im Griff und erfolgreiche Digitalisierung

Trotz umfangreicher Investitionen in moderne Technologien wie KI-gestützte Tools gelang es der Bank WIR, ihre Sachkosten effizient zu steuern und das Unternehmen fit für die Herausforderungen von morgen zu machen. Unter dem Strich resultiert ein Geschäftsaufwand von 67,5 Millionen Franken (+3,8 Prozent).

Im ausserordentlichen Ertrag von gesamthaft 8,1 Millionen Franken spiegelt sich der Verkauf einer Liegenschaft in Luzern wider. Durch diese Auflösung von stillen Reserven konnte mit dieser Transaktion geplant Eigenkapital geäußert werden.

● WIR Bank Genossenschaft

Herzlichen Dank

Verwaltungsrat, Geschäftsleitung und das gesamte Team unserer Genossenschaftsbank danken Ihnen für Ihre Treue, Ihr Vertrauen und die partnerschaftliche Zusammenarbeit. Die starke Beziehung zu unseren Kundinnen und Kunden und Kapitalgebenden macht uns stolz. Die Bank WIR freut sich darauf, Sie auch in Zukunft bei Ihren Projekten tatkräftig zu unterstützen und gemeinsame Erfolge zu feiern.

Ausgewählte Positionen aus Bilanz und Erfolgsrechnung

Aus der Bilanz

	2024 in CHF 1000	2023 in CHF 1000	Veränderung in %
Forderungen gegenüber Kunden	629 441	663 981	-5,2
- davon in CHW	83 236	91 662	-9,2
- davon in CHF	546 205	572 319	-4,6
Hypothekarforderungen	4 943 482	4 785 038	3,3
- davon in CHW	381 018	404 870	-5,9
- davon in CHF	4 562 465	4 380 168	4,2
Handelsgeschäft	49 455	70 380	-29,7
Finanzanlagen	224 714	192 161	16,9
Verpflichtungen aus Kundeneinlagen	4 645 365	4 333 568	7,2
- davon in CHW	385 483	423 824	-9,0
- davon in CHF	4 259 882	3 909 745	9,0
Anleihen und Pfandbriefdarlehen	995 200	934 000	6,6
Eigenkapital (vor Gewinnverwendung)	635 058	584 676	8,6
Bilanzsumme	6 610 827	6 220 855	6,3

Anrechenbare Eigenmittel

	2024 in CHF 1000	2023 in CHF 1000	Veränderung in %
Anrechenbare Eigenmittel	627 444	576 549	8,8

Aus der Erfolgsrechnung

	2024 in CHF 1000	2023 in CHF 1000	Veränderung in %
Netto-Erfolg Zinsengeschäft	76 829	68 648	11,9
Erfolg Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft	19 135	19 202	-0,4
Erfolg aus dem Handelsgeschäft	5 768	4 243	36,0
Übriger ordentlicher Erfolg	604	1 439	-58,0
Geschäftsaufwand	-67 451	-65 013	3,8
- davon Personalaufwand	-36 829	-34 805	5,8
- davon Sachaufwand	-30 623	-30 208	1,4
Wertberichtigungen auf Beteiligungen sowie Abschreibungen auf Sachanlagen und immateriellen Werten	-3 928	-3 906	0,6
Veränderungen von Rückstellungen und übrigen Wertberichtigungen sowie Verluste	-322	-224	43,5
Geschäftserfolg	30 635	24 389	25,6
Ausserordentlicher Ertrag	8 075	3 600	124,3
Veränderung von Reserven für allgemeine Bankrisiken	-16 900	-8 700	94,3
Steuern	-4 319	-3 255	32,7
Gewinn	17 492	16 034	9,1

A nighttime photograph of the Hotel Vereina, a large, multi-story building with a yellow facade and numerous balconies, some of which are lit up. The hotel is situated on a hillside, with a dark, forested mountain in the background. In the foreground, there is a lush garden with various plants and trees, including a large evergreen on the left. A stone path leads through the garden towards the hotel. The sky is a deep blue, and the overall atmosphere is serene and luxurious.

Ein Stern mehr über Klosters

Fünf Sterne für das Hotel Vereina

Seit vier Monaten strahlt Klosters noch heller: Das Hotel Vereina hat einen weiteren Stern hinzugewonnen und erfüllt nun als einziges Hotel der Region die hohen Anforderungen an ein Fünf-Sterne-Hotel. Nach Dafürhalten seines Besitzers Stefan Götz sucht die Speisekarte des Gourmet-Restaurants Stübli sogar im ganzen Kanton Graubünden ihresgleichen. Im Hotel wie im Restaurant gilt ein WIR-Annahmesatz von 100%.





Das Hotel Vereina liegt inmitten der majestätischen Bündner Alpenlandschaft.

Fotos: zVg

Es ist nicht so, dass Hotelbesitzer Stefan Götz (91) keine Erfahrung mit exklusiven Hotels hätte. Schliesslich war er zweimal Besitzer des Hotels Seehof in Davos, ein Herzstück des alljährlich stattfindenden World Economic Forums WEF.

Die Familie Götz gilt als eine der grossen privaten Immobilienbesitzer und -entwickler der Schweiz. Während sich Stefan Götz' Söhne Alexander und Thomas Götz um ihre Mieterinnen und Mieter und um Dutzende von Bauplätzen kümmern, bleibt das letzte im Portfolio verbliebene Hotel das Steckenpferd des Patrons: das Hotel Vereina in Klosters. Vor vier Jahren umfassend renoviert und als Vier-Sterne-superior-Hotel neu eröffnet, positioniert es sich heute als Fünf-Sterne-Boutique-Hotel mit 25 luxuriösen Zimmern und Suiten, den Restaurants Stübli und RICE und einem 1000 Quadratmeter grossen Spa-Bereich.

Imposante Bergsicht

Die Zimmer und Suiten zeichnen sich durch behagliches Ambiente und hochwertiges Mobiliar aus. Die eleganten Marmorbäder könnten auch in einem anderen Fünf-

Sterne-Hotel eingebaut sein, die traumhafte Sicht auf die imposante Bergwelt hingegen bleibt Destinationen wie Klosters vorbehalten. Wobei Klosters zu jenen alpinen Orten zählt, die zum Beispiel von Zürich aus in kurzer Zeit



Die Unternehmerfamilie Götz (v.l.): Stefan, Alexander, Nelly und Thomas.

erreichbar sind. Auch die Autos der Gäste sind gut aufgehoben, die zweistöckige Tiefgarage lässt keine Wünsche offen. Wer sich lieber auf die öffentlichen Verkehrsmittel verlässt, erreicht Klosters mit der Rhätischen Bahn von Landquart aus in 40 Minuten. Vom Bahnhof Klosters Platz sind es dann nur noch wenige Meter bis zum Hotel.

Natürlich gibt es auch in Klosters ein Nachtleben, aber im Gegensatz etwa zu St. Moritz oder Gstaad überwiegt der Charakter des beschaulichen Rückzugsorts. «Das wird von vielen Gutbetuchten aus England, Nordeuropa und der Schweiz geschätzt», so Stefan Götz.

Hochgenuss im «Stübli» – und eine Wette

Während das asiatische Restaurant RICE nur zwischen Dezember und bis Ostern geöffnet hat – im Winter als Ersatz für die zugeschneite Terrasse – ist das Gourmet-Restaurant Stübli für Hotel- und andere Gäste ganzjährig zugänglich. Das hier wie im Foyer dominierende Arvenholz verleiht dem Restaurant den typischen heimeligen Bündner Charme, während Wein- und Speisekarte auch internationalen Hochgenuss versprechen. Auf die exzellente Arbeit seines Küchenchefs Dariusz Durdyn und dessen Team ist Stefan Götz besonders stolz: «Ich gehe hiermit die Wette ein, dass es im ganzen Kanton keine Speisekarte gibt, die unsere hinsichtlich Vielfalt, Qualität und Preis-Leistungs-Verhältnis übertrifft!» Verliert Götz die Wette, winken der Gewinnerin oder dem Gewinner 1000 Franken.

Ein neu angelegter Wintergarten, eine grosszügige Terrasse und ein ebenfalls neu gestalteter Garten mit Bachlauf, Wasserfällen und Teich – in dem sich gerne auch Enten niederlassen – laden ausserhalb der Wintermonate nach draussen ein. Vor oder nach dem Essen trifft man sich gerne an der Hotelbar zu einem Cocktail oder zu Kaffee und Kuchen. Von dort sind es nur ein paar Schritte bis zur gediegen eingerichteten Raucherlounge, wo man sich unbeschwert dem Tabakgenuss hingeben kann. Selbstverständlich findet sich im Fumoir auch eine Auswahl exquisiter Zigarren.

Erholung in der Spa-Landschaft ...

Ein weiterer Höhepunkt ist der 1000 Quadratmeter grosse Spa-Bereich, der keine Wünsche offenlässt. Er umfasst einen 120 Quadratmetern grossen und auf 31 °C beheizten Wellnesspool mit Whirl-Liegen und Massagedüsen, eine Finnische Sauna, ein Laconium («Trockensauna»), eine Solegrotte, ein Kräuter- und Aroma-Dampfbad, Erlebnisduschen, ein Felsgang mit tropischem Regenschauer und Fussbädern, Wärmetherapieliegen, ein Erfrischungsbuffet und natürlich ein Ruheraum. Für die Hotelgäste ist die Benutzung des Pool- und Wellnessbereichs kostenfrei. Dasselbe gilt für den gut ausgestatteten Fitnessraum.



Das Foyer aus der Vogelperspektive.



Das «Vereina» verfügt über 25 Zimmer und Suiten.

Im Bereich Massage und Kosmetik stehen Peeling, Gesichtsbehandlungen, Manicure und Pedicure im Angebot.

... und ein Vorstoss in den Gesundheitsbereich

Vor Kurzem nahm Stefan Götz eine Physiotherapie in Anspruch – «eine der wenigen, die auch wirklich etwas gebracht hat». Nie um eine Geschäftsidee verlegen, flatterte der Physiotherapeutin kurz darauf das Angebot auf den Tisch, ihre Praxis ins Hotel zu verlegen. Kommt der Vertrag zustande, gilt der Grundsatz, dass Hotelgäste bei der Vergabe von Physio-Terminen den Vorzug erhalten.



Der Wellness-Pool ist Teil der 1000 Quadratmeter grossen Spa-Landschaft.

AKTION

20% Ermässigung für WIR-Partner

Den fünften Stern für das Hotel Vereina feiert Besitzer Stefan Götz gerne auch mit WIR-Partnern und gewährt bei Zahlung mit WIR in den Monaten Mai, September, Oktober und November 2025 einen Rabatt von 20% auf Übernachtungen. Selbstverständlich gilt der ganzjährige WIR-Annahmesatz von 100% auch während dieser Aktion.

Vom Coiffeur zum Bauunternehmer – und immer mit WIR

Eine gute Nase fürs Geschäft hat Stefan Götz früh entwickelt. Nach dem Zweiten Weltkrieg kam der geborene Wiener als Coiffeur in die Schweiz, wo er auch seine Frau, die Thunerin Nelly Wenger fand. Aus einem eigenen Coiffeursalon wurden 20, die er nach einem erfolgreichen Investment im Immobilienbereich abstiess, um fortan in der lukrativeren Baubranche tätig zu sein. Hier, wie schon als Coiffeur, profitierte er von Beginn an von den Vorzügen des WIR-Systems.

Auch mit dem Ausbau des «Vereina» zum Fünf-Sterne-Hotel liegt Stefan Götz im Trend. Gemäss dem Unternehmerverband HotellerieSuisse stieg die Anzahl der Vier- und Fünf-Sterne-Häuser in den Alpenregionen von 253 im Jahr 2010 auf 304 im Jahr 2023, während die Zahl der niedrigeren Kategorien von 290 auf 235 sank. Nicht verwunderlich, dass die Übernachtungen in den Luxushotels im genannten Zeitraum von 4,8 auf 6,2 Millionen stieg. Das Hotel Vereina schliesst in Klosters also eine Lücke und darf auf die Reaktion von Schweiz Tourismus auf diese Entwicklung hoffen: Eine neue Abteilung «Luxusmarkt» soll wohlhabende Gäste gezielt ansprechen, denn obwohl die über 6 Millionen Übernachtungen nur 8% der Hotelbuchungen ausmachen, generieren sie bis zu 30% des Umsatzes. Dazu kommen Bestrebungen des «Vereina» und weiterer Hotels in Klosters, gemeinsam den Standort noch besser zu positionieren.

Zufriedene Mitarbeitende – zufriedene Gäste

Im Gegensatz zu Luxushotels andernorts in der Schweiz, wo Schweizer Gäste im Schnitt nur 6% ausmachen, ist die Schweizer Kundschaft im «Vereina» deutlich in der Mehrheit. Auch mit einem anderen Phänomen ist in Klosters nicht zu rechnen: Wo Luxushotels die Oberhand gewinnen, wird das Leben für die lokale Bevölkerung durch



Die Hotel-Terrasse ist umgeben von einem neu angelegten Garten mit Bachlauf, Wasserfällen und Teich.



Eine gemütliche Ecke im Gourmet-Restaurant Stübli.



Das asiatische Restaurant RICE ist während den Wintermonaten und noch bis Ostern geöffnet.

steigende Preise teurer. Selbst die Angestellten des Hotels Vereina brauchen allenfalls steigende Mieten wenig zu kümmern. Stefan Götz: «Den Mitarbeitenden steht ein Personalhaus mit Gemeinschaftsraum und Küche zur Verfügung, und ein zweites ist in Planung». Diese Investitionen sind wichtig, denn wie Ernst «Aschi» Wyrsch, Präsident von HotellerieSuisse GR in einem Interview betont: «Im Hotel Vereina haben die Besitzer wie früher im Davoser Seehof in eine gute Infrastruktur für die Mitarbeitenden und in gute Saläre investiert. Diese Investitionen führen zu zufriedenen und glücklichen Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen, und das spürt letztlich der Gast.»

Attraktiv im Winter wie im Sommer

Das Hotel Vereina, das auf booking.com mit rund 60 Bewertungen auf die sensationelle Note 9,6 kommt, hat im Rahmen des Fünf-Sterne-Audits durch HotellerieSuisse die Spezialisierungen Boutique, Biking, Hiking, Wellness, Snowsports und Golf angestrebt und erfüllt. Notabene übertrifft das «Vereina» die für ein Fünf-Sterne-Hotel notwendige Punktzahl von 610 um 83 Punkte! Das Hotel, das selbstverständlich über einen Skiraum verfügt und zu den besten Winterhotels der Schweiz zählt, ist bestens geeignet für Wintersportler, die sich nicht mit Fragen der Schneesicherheit auseinandersetzen wollen. Zahlreiche Abfahrtspisten und über 40 km gespurte Loipen sowie eine 3,2 km lange Schlittelbahn vom Gotschnaboden (per Seilbahn ab Klosters Platz erreichbar) nach Klosters erfüllen jeden Wunsch. Für Wanderungen im Sommer bieten sich die SAC-Hütten Fergenhütte, Seetalhütte und Silvrettahütte als Stützpunkte an.

Golfer kommen ebenfalls auf ihre Kosten. Der Golfplatz Klosters mit neun Spielbahnen, gestaltet vom bekannten Golfplatzarchitekten Les Furber, liegt eingebettet in die

Bergszenerie, und «Vereina»-Gäste (Direktbucher) profitieren von einer geschenkten Greenfee pro Übernachtung und zusätzlich von Greenfee-Ermässigungen in Klosters und auf weiteren Golfplätzen im Kanton Graubünden.

● Daniel Flury

WIRmarket.ch > Vereina



Das Leben von Hotelbesitzer Stefan Götz hat der Journalist und bekannte Hoteltester Karl Wild nacherzählt.

Das Buch ist im Werd-Verlag erschienen (100% WIR).



Kernkompetenz von Matica ist die Produktion von Stahltanks, die es für das Speichern des Warmwassers braucht.

So heizen wir morgen!

Soeben wurde die Matica AG aus dem thurgauischen Kaltenbach mit dem Watt d'Or ausgezeichnet, dem Anerkennungspreis des Bundesamts für Energie. Das von Matica mit der Hochschule Luzern entwickelte System SeasON könnte die Art, wie wir Gebäude heizen, revolutionieren. Die Bank WIR ist Partnerin des innovativen Unternehmens.

Die Menge Sonnenenergie, welche die Erdoberfläche erreicht, ist enorm. Sie übertrifft den Energiebedarf der gesamten Menschheit etwa um den Faktor 5000. Es gibt auf unserem Planeten also mehr als genug saubere Energie, die genutzt werden könnte. Doch auf dem Weg zur nachhaltigen Energieversorgung sind noch zahlreiche Hürden zu meistern. Eine besonders hohe betrifft die Speicherung: Wie lässt sich Energie zwischen dem Ernten und dem Nutzen lagern? Energie wird ja zum Beispiel auch dann benötigt, wenn die Sonne nicht scheint – in der Nacht oder im Winter, wenn die Tage kurz sind und der Bedarf an Heizenergie riesig ist.

Wärme aus Natronlauge

Eine überraschende Antwort hinsichtlich des Speicherns von Wärmeenergie liefert SeasON, ein System, das von der Hochschule Luzern HSLU und der Matica AG aus Kaltenbach im Kanton Thurgau entwickelt wurde. Überraschend ist die Antwort, weil sie so einfach klingt, dass man sich unweigerlich fragt: Warum gibt es so etwas nicht schon lange? SeasON basiert auf einem thermochemischen Verfahren. Im Sommer wird überschüssige Energie dazu verwendet, um Natronlauge Wasser zu entziehen. Verdünnt man die konzentrierte Lauge später wieder mittels Verdampfung und Absorption von Wasser, wird nutzbare Wärme freigesetzt. «Im Prinzip geht es um einen Lade- und Entladeprozess», sagt Marc Lüthi, CEO von Matica. «Wir laden das Arbeitsmedium Natronlauge im Sommer auf – und entladen es im Winter, um Wärme zu gewinnen.»

Ausgezeichnet – und bald marktfähig

Der Prozess lässt sich endlos wiederholen, er ist nicht gefährlich – Natronlauge ist weder brennbar noch explosiv – und vergeudet keine wertvollen Ressourcen; anders als zum Beispiel das in Batterien verwendete Lithium lässt sich Natronlauge praktisch unbeschränkt herstellen. Und sie lässt sich ewig lagern, ohne dass die darin gespeicherte Energie verloren ginge. Eine Pilotanlage in Frauenfeld zeigt, wie gut das System bereits funktioniert; mir ihr liesse sich ein Einfamilienhaus über den Winter heizen. SeasON ist ein derart überzeugendes Konzept, dass es in diesem Januar in der Kategorie Energietechnologien mit dem Watt d'Or ausgezeichnet wurde, dem Preis des Bundesamts für Energie für aussergewöhnliche Leistungen im Energiesektor. Seither klingelt das Telefon

des Matica-CEO deutlich häufiger. «Zwei Wochen nach der Preisverleihung lagen bereits 80 Projektanfragen auf meinem Tisch», sagt Marc Lüthi. «Darunter eine von einer der grössten Immobilienfirmen Deutschlands.» Das Anwendungsgebiet von SeasON sei enorm und reiche von Einfamilienhäusern bis zur Grossindustrie. Marktfähige Produkte sollten schon bald vorhanden sein: «Wir arbeiten mit Hochdruck an Umsetzungen und werden wohl bereits 2026 wirtschaftliche Lösungen anbieten können», ist Marc Lüthi überzeugt. Die Folgen der Innovation für die Energiewende und die Umwelt könnten erheblich sein – schliesslich entfallen in der Schweiz rund 40 Prozent des gesamten Energiebedarfs auf den Gebäudepark und davon wiederum 80 Prozent auf das Heizen und Kühlen.

Industriepartner der Wissenschaft

SeasON ist ein geglücktes Beispiel für die Zusammenarbeit von staatlichen Hochschulen und privaten Unternehmen. Entwickelt wurde das System am Institut für Maschinen- und Energietechnik der Hochschule Luzern unter Leitung von Benjamin Fumey. «Als die Stadt Frauenfeld eine innovative Lösung für einen Wärmespeicher suchte, stiess sie auf Benjamin Fumey», erzählt Marc



Gemeinsam stark: Benjamin Fumey (l.) vom Institut für Maschinen- und Energietechnik der Hochschule Luzern und Marc Lüthi, CEO der Matica AG.



Viele Tanks sind so gross, dass sie erst auf der Baustelle zusammengeschweisst werden können.

Fotos: zVg

Lüthi. «Und dieser suchte dann einen Industriepartner für den Bau einer Pilotanlage.» Dass die Wahl des Forschers auf Matica fiel, hat mit dem riesigen Erfahrungsschatz des Unternehmens aus Kaltenbach zu tun: Es beschäftigt sich seit Jahrzehnten mit Wärmespeicherung. Ge-gründet wurde Matica 1972. Zunächst wurden in der Schweiz Heizkessel eines schwedischen Herstellers vertrieben. Im thurgauischen Kaltenbach stellte Matica schliesslich eine Fabrikhalle auf, um selbst Spezialheizkessel für den Schweizer Markt zu produzieren. Gerade zu jener Zeit wurde dieser Markt durchgeschüttelt: Der Jom-Kippur-Krieg liess 1973 den Erdölpreis explodieren, es kam zur sogenannten Ölkrise. Die Situation führte dazu, dass erstmals ernsthaft Alternativen für Ölheizungen diskutiert wurden. Matica spezialisierte sich daraufhin zusehends auf thermische Wasserspeicher. Deren Hauptzweck ist, das Aufbereiten und Nutzen von Warmwasser zeitlich zu entkoppeln. «Früher wurde der günstige Nachtstrom genutzt, um Wasser fürs Heizsystem aufzuwärmen – dieses konnte dann tagsüber genutzt werden», sagt Marc Lüthi. Heute setzt man zum Beispiel auf die Abwärme einer Fabrik, oder man wärmt das Wasser mittels Erdsonde, Wärmepumpe, Pelletheizkessel oder Solaranlage auf.

Riesige Tanks

Kernkompetenz von Matica ist die Produktion der Stahl-tanks, die es für das Speichern des Warmwassers braucht. Sie werden heute entweder in Kaltenbach oder an einem Standort in Ungarn zusammengeschweisst. Warum betreibt ein Schweizer KMU eine Fabrik in Ungarn? «Weil es dort traditionellerweise viele hervorragende Schweizer gibt», sagt Marc Lüthi. Insgesamt sind rund 45 Mitarbeitende für Matica tätig. Eine Spezialität des Familienunternehmens sind Baustellenschweissungen. Heute werden oft sehr grosse Tanks benötigt, die sich unmöglich transportieren lassen; sie müssen darum bei der Kundschaft fertiggestellt werden. 2014 konnte Matica zum Beispiel für die Brauerei Feldschlösschen Tanks mit einem Speichervolumen von insgesamt 300 000 Litern installieren. Mit der Abwärme, die beim Brauprozess entsteht, kann jetzt etwa ein Drittel aller Gebäude des Städtchens Rheinfelden geheizt werden. Auch der Energieverbund Tiefenbrunnen in der Stadt Zürich hat auf das Know-how von Matica gesetzt, um die Wärme des Zürichseewassers für Heizzwecke zu nutzen.

Anspruchsvolle Innovation

Matica gehört heute zu den drei grössten Herstellern von thermischen Wasserspeichern in der Schweiz, aber der Markt ist überschaubar. Vor allem auch deshalb, weil die Stahltanks fast ewig halten. Das Unternehmen will sich deshalb neue Tätigkeitsfelder erschliessen. SeasON kommt da gerade recht. Es ist für ein KMU aber höchst anspruchsvoll, ein solches Projekt umzusetzen – es muss sich neues Wissen aneignen, rechtliche Fragen klären



Zur Person

Marc Lüthi, Jahrgang 1981, führt Matica in dritter Generation. Er studierte Betriebswirtschaft in St.Gallen. Der Vater von drei Kindern zwischen neun und zwölf Jahren treibt viel Sport und engagiert sich im Rang eines Oberstleutnants für die Schweizer Landesverteidigung. Zur Matica-Gruppe mit Sitz in Zürich gehören neben der Matica AG die Enersan Kft. – ein Produktionsstandort in Ungarn –, die BTB Tec AG, die eine Digitalisierungslösung für die Kalkulation von Leistungsverzeichnissen in der Baubranche anbietet, sowie die Immobiliengesellschaft Immatica AG.

und vor allem Geld investieren. In Kaltenbach, auf einem Grundstück von Matica, entsteht derzeit eine zweite Pilotanlage mit einer Leistung, welche die erste um das Sechsfache übertrifft. Sie wird in ein Gebäude eingebaut, das Matica der Schweizerischen Post vermieten wird. Finanziert wird die neue Immobilie durch die Bank WIR. «Wir sind froh, auf diese Partnerin zählen zu dürfen», sagt Marc Lüthi. Die Zusammenarbeit mit der Bank WIR habe sich für Matica schon seit Jahrzehnten bewährt. «WIR ist in der Baubranche sehr stark verbreitet, ein gängiges Zahlungsmittel, ohne das einst kaum ein Auftrag abgewickelt wurde», so der CEO. «Ich finde es eine gute Sache, denn Liquidität ist für viele Unternehmen der Baubranche ein Thema.» Matica habe mit den WIR-Franken vor allem Werkzeug gekauft. Und die gute Beziehung zur Bank WIR trägt nun dazu bei, dass einer tollen Idee zum Durchbruch verholfen wird. Hoffentlich!

● Marius Leutenegger

WIRmarket.ch > Matica

Billig ist nicht immer günstig

Sparen mit ep2-konformen Terminals

Kartenlesegeräte sind aus keinem Geschäft mehr wegzudenken. Egal, ob im Restaurant, im Laden um die Ecke oder im Coiffeursalon – bargeldloses Bezahlen ist für die Kundschaft ein Muss. Wer ein Terminal kaufen oder mieten möchte, steht vor einer grossen Auswahl und damit vor einer schwierigen Entscheidung. Die beste Wahl für Unternehmen, die mit WIR arbeiten, sind Terminals von Wallee.



Das stationäre Terminal PAX A920
von Wallee im Einsatz.

Foto: Raffi Falchi

Die Wahl des richtigen EFTPOS-Terminals für KMU ist komplexer, als es zunächst scheint. Gerade in der Schweiz spielt der Standard ep2 eine grosse Rolle. Immer öfter entscheiden sich KMU jedoch für vermeintlich günstige Terminals, die nicht ep2-konform sind – wie beispielsweise die von SumUp, Adyen oder myPOS. Diese Entscheidung kann sich jedoch schnell als kostspielig erweisen.

Warum ep2-konform?

Ep2 ist der schweizerische Standard für EFTPOS-Terminals, der sicherstellt, dass alle Zahlungen reibungslos funktionieren und alle nationalen Karten akzeptiert werden können. Was bedeutet das konkret für KMU? Wenn ein Terminal ep2-konform ist, können auch spezielle Karten wie WIRcard, WIRcard plus, REKA-Checks, Lunchcheck und Geschenkkarten akzeptiert werden – insgesamt sind das über 120 inländische Zahlungsmittel, die viele Kunden in der Schweiz gerne nutzen.

Leider gibt es immer mehr Terminals auf dem Markt, die diesen Standard nicht erfüllen, wie etwa die von SumUp, Adyen, myPOS und anderen internationalen Anbietern. Wer ein solches Gerät kauft, kann viele Karten nicht akzeptieren. Wer später dennoch die Karten akzeptieren möchte, ist oft an langfristige Verträge gebunden und gezwungen, ein neues Gerät anzuschaffen.

PostFinance Card: Die versteckten Mehrkosten

Man könnte sich sagen: «Nun ja, auf REKA oder Lunchcheck kann ich verzichten.» Doch auch bei der PostFinance Card gibt es Nachteile. Wenn das Terminal nicht ep2-konform ist, kann man nicht von den besonders günstigen Gebühren von PostFinance profitieren. Da die Transaktionen dann über Mastercard abgerechnet werden, sind die Gebühren deutlich höher. Diese zusätzlichen Kosten sind vielleicht nicht sofort offensichtlich, summieren sich jedoch über die Zeit – und das wirkt sich direkt auf die Marge aus. Warum also unnötig Geld ausgeben, wenn es eine kostengünstigere Lösung gibt?

Ein mangelndes Wissen über ep2-konforme Terminals führt oft zu Fehlentscheidungen, die KMU teuer zu stehen kommen. Es ist daher unerlässlich, sich gründlich zu informieren.

Frustration vermeiden, Kunden behalten

Auch der Aspekt des Kundenservice darf nicht unterschätzt werden. Ein Stammkunde möchte möglicherweise mit seiner WIRcard bezahlen, um so seine WIR auszugeben. Wenn das Terminal diese Karte nicht annimmt, muss der Kunde entweder abgelehnt werden oder verärgert in Schweizer Franken zahlen. Das führt zu Frustration, Stress an der Kasse und möglicherweise zu einem beschädigten Vertrauen. Ep2-konforme Terminals sorgen für weniger Diskussionen an der Kasse – und damit für zufriedene Kunden.

Das reibungslose Einkassieren im Geschäft ist ein entscheidender Faktor für die Kundenzufriedenheit. Ein Terminal, das nicht alle gängigen Karten annimmt, kann hier schnell zum Stolperstein werden.

Wallee: die beste Wahl für WIR-Teilnehmer

Die beste Wahl für Unternehmen, die mit WIR arbeiten, sind Terminals von Wallee. Wallee hat eine sogenannte Split-Funktion implementiert, mit der der WIR-Anteil und der Schweizer-Franken-Anteil in einer Transaktion bezahlt werden können.

Natürlich gibt es noch viele weitere Anbieter, die ep2-konforme Terminals anbieten, darunter Worldline, Nexi und Paytec. Diese Anbieter stellen sicher, dass alle nationalen Zahlungsmittel unterstützt werden und bieten somit eine zuverlässige Lösung für Schweizer KMU – auch wenn der WIR-Anteil etwas umständlicher in einer zweiten Buchung bezahlt werden muss.

Keine Gebühren auf dem CHF-Anteil

Übrigens: WIR-Teilnehmer mit einem ep2-konformen Terminal profitieren noch mehr. Denn auf den Schweizer-Franken-Anteil, der mit einer WIRcard oder WIRcard plus bezahlt wird, verrechnet die Bank WIR keine Gebühren. Günstiger geht nicht!

Fazit: Die bessere Wahl für KMU

Ein ep2-konformes EFTPOS-Terminal bietet viele Vorteile: Alle relevanten nationalen Karten können akzeptiert werden, überflüssige Transaktionskosten bei der PostFinance Card werden vermieden, und die Kundenzufriedenheit wird sichergestellt. Die Wahl des richtigen Terminals mag auf den ersten Blick unscheinbar erscheinen, hat jedoch einen direkten Einfluss auf die Einnahmen und die Kundenbeziehungen.

Es lohnt sich also, genau hinzuschauen: Warum unnötig Geld und Kundschaft verlieren, wenn die Lösung so einfach ist?

● Claudio Gisler



3740 WIR-Partner haben profitiert

WIR-Mehrumsatzaktion



Letztes Jahr feierte die WIR Bank Genossenschaft ihren 90. Geburtstag. Aus diesem Anlass hat die Bank allen WIR-Partnern, die 2024 mehr WIR-Umsatz als im Durchschnitt der drei Jahre zuvor erzielt haben, die Hälfte des Netzwerkbeitrags auf den Mehrumsatz zurückerstattet.

Insgesamt profitierten 3740 WIR-Teilnehmer von der Aktion: ihnen zahlte die Bank Netzwerkbeiträge im Umfang von knapp 800 000 CHF zurück. Ein Dankeschön und substanzielles Geschenk an langjährige, aktive WIR-KMU.

Mehr WIR-Umsatz – so funktioniert's

Natürlich ist ein hoher WIR-Umsatz nicht nur in einem Jahr von Vorteil, in dem die Bank einen runden Geburtstag feiert und eine Aktion lanciert! In der Regel ist ein Umsatz in WIR gleichbedeutend mit einem Zusatzgeschäft, das ohne Mitgliedschaft im WIR-System nicht zustande gekommen wäre. Und er bringt auch einen Mehrumsatz in

CHF mit sich, wenn der Annahmesatz niedriger als 100 % ist. Wobei eine WIR-Annahme von 100 % für potenzielle Käufer eines Produkts oder einer Dienstleistung selbstverständlich ein sehr gutes Argument darstellt.

Wer ein Geschäft mit beispielsweise saisonalen Schwankungen betreibt, ist in der Lage, Flauten durch höhere WIR-Annahmesätze zu lindern. Die Pluralform ist hier deshalb angebracht, weil sich verschiedene Annahmesätze auf unterschiedliche Leistungen, Aktionen, Produkte, Wochentage oder Monate beziehen können. Jeder Kunde kann auf WIRmarket.ch jederzeit die gewünschten Einstellungen für sein Unternehmen selbst vornehmen.

Jedes Jahr: 500 CHW geschenkt!

Interessante Angebote und vorteilhafte WIR-Annahmesätze müssen und können innerhalb des WIR-Systems bekannt gemacht werden. Zur Verfügung stehen das Schalten von Inseraten und Aktionen auf WIRmarket.ch und im WIRinfo, das WIRmailing, die WIR-Messen und die WIR-Networks, in denen man aktiv werden und Beziehungen knüpfen kann. Informationen dazu finden Sie beispielsweise im hinteren Teil jedes WIRinfos und auf wir-network.ch. Die Werbeangebote (Inserate und Mailings) unterstützt die Bank WIR mit einer Gutschrift von jährlich 500 CHW. Und bereits ab einem Jahreswerbeumsatz von 2500 CHF/CHW wird Ihnen Ende Jahr ein Rabatt von 4 % gutgeschrieben.

Netzwerkbeitrag

Die Erträge aus dem Netzwerkbeitrag von 2 % auf den WIR-Umsatz verwendet die Bank WIR für den Betrieb des WIR-Systems, zu dem die Plattform WIRmarket.ch, die Bezahl-App WIRpay oder die WIRcard gehören. Zudem können dank dem Netzwerkbeitrag neue Produktpartnerschaften und Kooperationen günstig oder kostenlos ins Angebot aufgenommen werden. Ein funktionierendes WIR-System gibt den angeschlossenen WIR-Partnern ein Marketinginstrument und ein Netzwerk in die Hand und stärkt so die Schweizer KMU gegenüber Grossunternehmen und ausländischer Konkurrenz.

● Daniel Flury



Foto: Eliane Meyer

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.

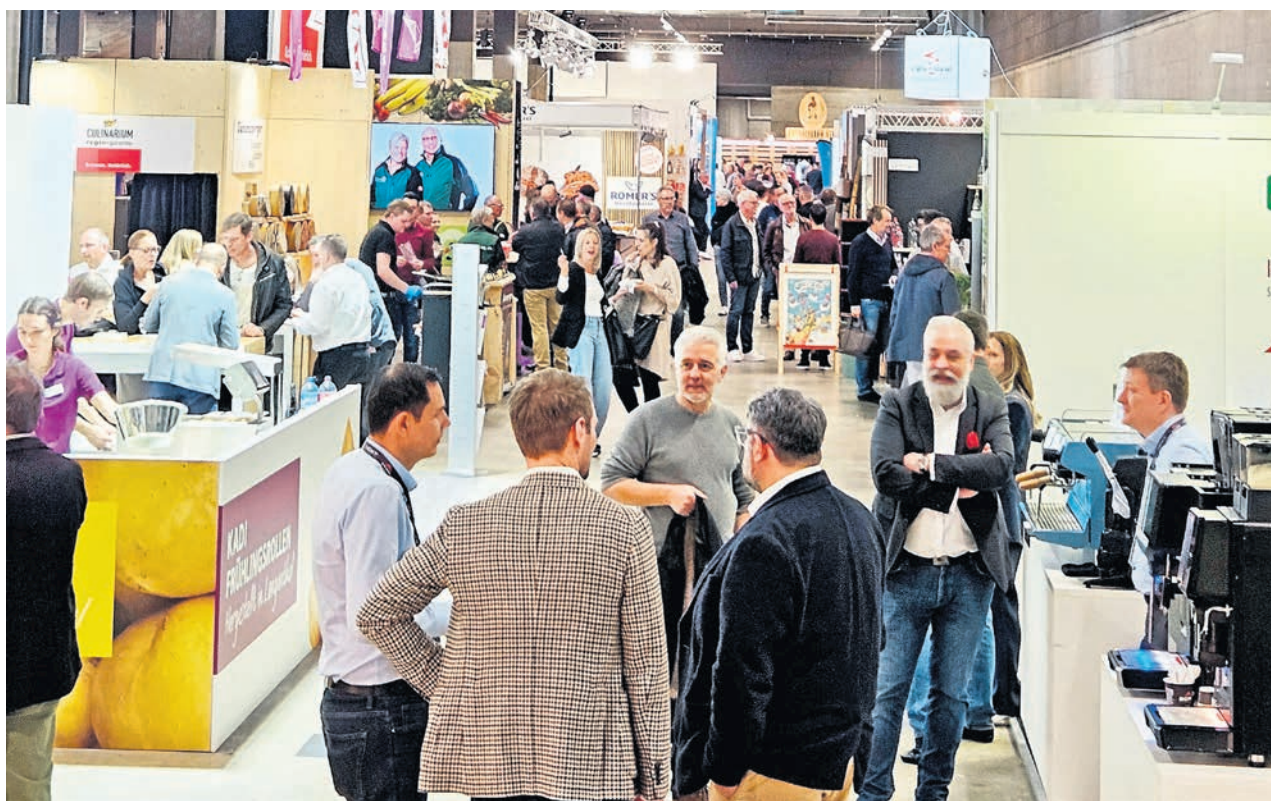
☐ Ich bezahle mit CHF nach Erhalt einer Rechnung (Lieferung nach Zahlungseingang)



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).

Die Bank WIR an der Gastia

Vom 23. bis 25. März wird die Bank WIR erneut an der Fach- und Erlebnismesse Gastia auf dem Gelände der Olma Messen St. Gallen vertreten sein. Die Mitarbeitenden der Filiale St. Gallen sind an den drei Tagen Ansprechpartner für alle Finanzanliegen der Gastrobranche im Grossraum Ostschweiz und Graubünden.



An der 3. Ausgabe der Gastia werden gegen 10000 Besucherinnen und Besucher erwartet.

Foto: Roman Hengartner

An der 3. Gastia treffen nationale und internationale Anbieter auf regionale Vertreter aus der Gastronomie und Hotellerie. Erwartet werden gegen 170 Ausstellende und rund 10000 Besucher. Die Messe bietet Präsentationen von Produkten und Dienstleistungen, Referate, Podiums- und Stammtischgespräche und ein After-Fair-Apéro.

Eines der Podiumsgespräche wird sich mit der Zukunft des Trinkgelds beschäftigen und Fragen zur Bedeutung, Versteuerung und fairen Verteilung des Trinkgelds sowie zu den Auswirkungen auf das Grundgehalt und die Leistung am Gast behandeln. Auch ein weiteres Podiumsgespräch befasst sich mit Geldangelegenheiten, nämlich der Entwicklung von Entlohnungsmodellen. Diskutiert werden Fragen zur Wettbewerbsfähigkeit der Löhne, zur

Beteiligung der Mitarbeitenden am Betriebsergebnis und zu den Risiken einer reinen Umsatz-Entlohnung. Interessant auch ein Stammtisch, der aufzeigt, wie künstliche Intelligenz Gastronomiebetrieben helfen kann, Food-waste zu vermeiden und Kosten zu senken, indem datenbasierte Prognosen Überschüsse minimieren.

● Daniel Flury

gastia.ch



Der Unternehmergeist und der (Un)Sinn von Meetings

Liebe Mitunternehmerinnen und Visionäre,

Wenn das Wort «Meeting» fällt, spüre ich, wie in vielen Köpfen ein kollektives Stöhnen beginnt. Zu oft ist dieses Wort verbunden mit endlosem Sitzen, Multitasking hinter Bildschirmen und der lähmenden Frage: «Warum bin ich eigentlich hier?»

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 Gewerbebar der KMU-Stadt Bern.

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

Als Unternehmergeist, der die Höhen und Tiefen dieser allgegenwärtigen Praxis kennt, habe ich erkannt: Meetings sind nicht das Problem. Es kommt vielmehr darauf an, wie wir sie gestalten.

Ich lade dich daher ein, Meetings nicht länger als notwendiges Übel, sondern als unternehmerisches Potenzial zu betrachten. Denn der Kern eines Meetings – der Austausch von Ideen, die gemeinsame Suche nach Lösungen und das Schmieden von Plänen bis zum Finden von Entscheidungen – ist an sich kraftvoll. Die Frage ist: Wie entfesseln wir diese Kraft?

Der Meeting-Mythos: Wo Zeit verpufft

Die Statistik spricht eine ernüchternde Sprache: Im Durchschnitt werden nur 44% der Zeit in Meetings genutzt, um deren eigentliche Ziele zu erreichen. Der Rest? Geht mit Smalltalk, irrelevanten Themen, technischen Pannen oder schlichtem Warten verloren. Das summiert sich zu Milliarden von Franken, die Jahr für Jahr in der Schweiz durch schlecht organisierte Meetings verschwendet werden. Das kann nicht der Anspruch eines wachen Unternehmergeistes sein!

Aber statt nur zu klagen, stelle ich mir die Frage: Wie transformieren wir Meetings in produktive, inspirierende Begegnungen, die den Geist beflügeln und echten Mehrwert schaffen?

Die verborgene Kraft von Meetings: Potenziale entfesseln

Meetings, wenn sie richtig durchgeführt werden, sind wie ein lebendiges Herz in der Unternehmenslandschaft. Sie bringen Menschen zusammen, lassen Ideen kollidieren und schaffen eine Plattform für Entscheidungen. Hier ein kurzer Blick darauf, was Meetings sein können – wenn wir sie richtig nutzen:

- **Ideenschmiede:** Ein Ort, an dem kreative Lösungen geboren werden.
- **Teamzusammenhalt:** Zusammenarbeit wird gestärkt, Missverständnisse beseitigt.
- **Effiziente Entscheidungen:** Der direkte Dialog kann Prozesse abkürzen.

Doch warum bleibt dieses Idealbild so oft unerreicht? Die Antwort liegt nicht nur in der schlechten Organisation, sondern auch in einer fehlenden Meeting-Kultur.



Viele Teilnehmer sind kein Garant für produktive Sitzungen.

Foto: Getty Images

Das Meeting-Dilemma:

Wo es oft hapert

Lass uns ehrlich sein: Viel zu oft scheitern Meetings, weil sie von allen Beteiligten falsch angegangen werden. Hier sind einige typische Stolpersteine:

1. **Unklare Vorbereitung:** Ohne ein Ziel oder klare Themen wird jedes Meeting zur Zeitverschwendung.
2. **Zu grosse Runden:** Die Einladungsliste gleicht einem Networking-Event – zu viele Stimmen, zu wenig Fokus.
3. **Chaotische Agenden:** Eine strukturlose Diskussion führt fast immer ins Nirgendwo.
4. **Technikfrust:** Ob Verbindungsabbrüche oder Set-up-Probleme – nichts hemmt den Flow mehr.
5. **Keine Ergebnisse:** Nach dem Meeting bleibt unklar, wer was bis wann zu tun hat. Ergebnis: Stillstand.

Vom Zeitfresser zur Zeitinvestition:

Die Zukunft der Meetings

Doch genug gejamert. Ein Unternehmergeist lässt sich von Problemen nicht lähmen, sondern lässt sich durch sie inspirieren. Hier sind fünf Schlüssel, um Meetings wieder zu dem zu machen, was sie sein sollten: produktive, kraftvolle Zusammenkünfte.

1. **Setze klare Ziele:** Jedes Meeting sollte eine Mission haben. Willst du eine Entscheidung treffen, Ideen entwickeln oder Feedback einholen? Benenne das Ziel glasklar.
2. **Plane sorgfältig:** Vorbereitung ist kein «Nice-to-have», sondern Pflicht. Sorge dafür, dass alle Teilnehmenden die Agenda und die benötigten Unterlagen im Vorfeld erhalten.

3. **Schaffe Struktur:** Eine präzise Agenda ist der Anker jedes erfolgreichen Meetings. Halte dich an die Zeitlimits und bleib bei den Themen.

4. **Optimiere die Teilnehmerzahl:** Lade nur diejenigen ein, die wirklich etwas beitragen oder entscheiden müssen. Zu wenige Köche verderben vielleicht den Brei – aber zu viele machen ihn ungeniessbar.

5. **Hake nach:** Dokumentiere Ergebnisse, Verantwortlichkeiten und Deadlines. Ohne Nachverfolgung bleibt das Meeting oft bloss heisse Luft.

Ein Plädoyer für sinnvolle Meetings

Meetings sind weder gut noch schlecht – sie sind ein Werkzeug. Wie bei jedem Werkzeug liegt es in unseren Händen, sie entweder zu einem stumpfen Zeitfresser oder zu einem scharfen, produktiven Instrument zu machen. Der Unternehmergeist fragt nicht: «Warum sind Meetings so nervig?», sondern: «Wie machen wir sie besser?»

Lass uns gemeinsam an einer Meeting-Kultur arbeiten, damit sie inspiriert, fokussiert und effizient werden und wirklich etwas bewegen können. Denn, wenn wir Meetings meistern, meistern wir auch die Kunst der Zusammenarbeit.

«Meh lifere statt lafere»!

In diesem Sinne wünsche ich dir effektive und sinnstiftende Meetings, die viel bewirken statt nur Zeit zu füllen.

Bis bald,

● dein Unternehmergeist

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

EHS Betriebs GmbH

flex

Hinterdorfstrasse 424, 5072 Oeschgen

T 056 441 72 79

www.ehs-liquidationen.ch, info@ehsbetriebs.ch

Erbringung von Dienstleistungen der Unterhaltung und der Erholung

LST Handels und Liegenschaften AG

flex

Kornweg 17A, 4665 Oftringen

T 062 789 50 84

flavio.tornisello@tornisello.ch

Verwaltung von Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen für Dritte

Sorg Uhren + Schmuck AG

30%

Marktgasse 7, 5620 Bremgarten AG

T 056 633 49 53

www.ambogen.ch, corinna.sorg@ambogen.ch

Detailhandel mit Uhren und Schmuck

AR

Kadmo GmbH

3%

Schwellbrunnerstrasse 42, 9100 Herisau

M 079 227 48 47

www.kadmo.ch, info@kadmo.ch

Malerei und Gipserei ohne ausgeprägten Schwerpunkt

Restaurant Waldegg

10%

Waldeggstrasse 977, 9053 Teufen AR

T 071 333 12 30

www.waldegg.ch, marketing@waldegg.ch

Restaurants, Imbissstuben, Tea-Rooms und Gelaterias

BE

DECE Elektro GmbH

flex

Bielstrasse 5, 2558 Aegerten

T 032 341 52 25

www.dece-elektro.ch, info@dece-elektro.ch

Elektroinstallation

Jakob Interieur AG

flex

Hauptstrasse 68, 3255 Rapperswil BE

T 031 879 01 07, M 031 879 22 38

www.jakob-innendeko.ch, info@jakob-innendeko.ch

Detailhandel mit Möbeln

Lensilog GmbH

50%

Thunstrasse 81, 3400 Burgdorf

www.kontaktlinsendiscouter.ch

Detailhandel mit Brillen und anderen Sehhilfen

Saliov AG

flex

Kirchbergstrasse 55, 3400 Burgdorf

T 034 424 07 07, M 079 771 45 00

www.saliov.ch, info@saliov.ch

Malerei und Gipserei ohne ausgeprägten Schwerpunkt

BL

Joe Solutions GmbH

flex

Christoph Merian-Ring 11, 4153 Reinach BL
info@joesecurity.org

*Erbringung von Beratungsleistungen auf dem Gebiet der
Informationstechnologie*

Stiftung Wydehöfli

flex

Birseckstrasse 82, 4144 Arlesheim
 T 061 703 95 60, www.wydehoepli.ch
Organisationen der Wohlfahrtspflege

BS

Direct Mail Company AG

flex

Reinacherstr. 131, 4053 Basel
 T 061 337 87 87
www.dm-company.ch, info@dm-company.ch
Werbeagenturen

FR

Riesen Holzbau AG

flex

Hinterdorf 15, 3215 Gempenach
 T 031 752 11 00
www.riesenholzbau.ch, info@riesenholzbau.ch
Holzbau, Zimmerei

ROTEC BAU GmbH

flex

Bernstrasse 28, 3280 Murten
 T 032 341 53 24
Allgemeiner Hoch- und Tiefbau ohne ausgeprägten Schwerpunkt

GL

Swiss Bautechgruppe AG

flex

Ennetlintherstrasse 36, 8783 Linthal
swiss-btg@gmx.ch
Bauschreinerei, Fenster und Türen

Engi Media

100%

René Engi
 Lukmaniergasse 10, 7000 Chur
 M 079 230 50 56
Selbstständige bildende Künstler

LU

B&A Seetalbau GmbH

flex

Bodenmatt 15, 6027 Römerswil LU
www.seetalbau.com, hello@seetalbau.com
Entwicklung von Bauprojekten

Couture Segreto Bucher

flex

Sandra Bucher
 Althausweid 13, 6047 Kastanienbaum
 T 041 340 64 84
Reparatur von sonstigen Gebrauchsgütern

NW

Assana GmbH

flex

Kernenried 1, 6052 Hergiswil NW
www.assana.ch
Instandhaltung und Reparatur von Automobilen

OW

Matten Betriebs- und Immobilien AG

flex

Rütistrasse 5, 6063 Stalden (Sarnen)
 T 041 348 08 40
*Kauf und Verkauf von eigenen Grundstücken, Gebäuden und
Wohnungen*

SG

BOA Gipsergeschäft AG

flex

Haselstrasse 10, 9014, St. Gallen
 T071 525 75 10, M076 451 00 82
www.boagipsergeschaeft.ch, info@boagipsengeschaeft.ch
Anbringen von Stuckaturen, Gipserei und Verputzerei

Niederer Sanitär AG

flex

Waldau 1, 9230 Flawil
071 393 70 10
www.niederer-sanitaer.ch, rn.sanitaer@bluewin.ch
Sanitärinstallation

Reber Trockenbau GmbH

3%

Industriestrasse 36, 9400 Rorschach
M 078 625 70 03
www.rebertrockenbau.ch, info@reber-trockenbau.ch
Anbringen von Stuckaturen, Gipserei und Verputzerei

SO

Niti Bau GmbH

flex

Bielstrasse 39, 2544 Bettlach
M 076 594 34 77
nitibaugmbh9@gmail.com
Sonstiger spezialisierter Hoch- und Tiefbau

TG

Harry Ehrensperger GmbH

flex

Mauerwerk und Schalung
Oberwil 25, 8500 Frauenfeld
M 079 542 04 02
Sonstiger spezialisierter Hoch- und Tiefbau

VD

ECO2NET SA

flex

Rue des Uttins 32, 1400 Yverdon-les-Bains
T 024 425 30 00
www.eco2net.ch, info@eco2net.ch
Nettoyage courant des bâtiments

Swiss Data Guard Sàrl

flex

Rue de la Riaz 19, 1026 Echandens-Denges
T 021 552 11 12
www.swissdataguard.ch
Traitement de données, hébergement et activités connexes

VS

Atelier Cortese

flex

Chemin de la Barme 35, 1868 Collombey
M 076 358 47 00
www.atelier-cortese.ch, info@atelier-cortese.ch
Fabrication d'autres matériels électriques

Garage Rex J&N AG

flex

Kantonsstrasse 34 3930 Visp
T 027 948 10 70
www.garage-rex.ch, truffer@garage-rex.ch
Instandhaltung und Reparatur von Automobilen

ZG

BELTRADEINVEST GmbH

flex

Grabenstrasse 15a, 6340 Baar
info@beltradeinvest.com
Grosshandel ohne ausgeprägten Schwerpunkt

SWISSIMMONET Holding GmbH

flex

Gewerbestrasse 11, 6330 Cham
M 078 710 51 74
Andere Holdinggesellschaften

ZH

Avalun Hair Design GmbH

100%

Bahnhofstrasse 45, 9200 Gossau SG
T 071 385 13 60
www.avalun.ch, gossau@avalun.ch
Coiffeursalons

Kies- & Betonwerk Frei AG

3%

Werkhofstrasse 6, 8451 Kleinandelfingen
T 052 304 80 00
www.kiesundbetonfrei.ch, info@kiesundbetonfrei.ch
Herstellung von Frischbeton (Transportbeton)

Musikhaus Ammann AG

100%

Stationsstrasse 2, 8155 Niederhasli
www.musikhaus-ammann.ch, info@musikhaus-ammann.ch
Detailhandel mit Musikinstrumenten

Kemptpark 30, 8310 Kemptthal

www.pietrobon-hvac.ch

Installation von Heizungs-, Lüftungs- und Klimaanlage



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!

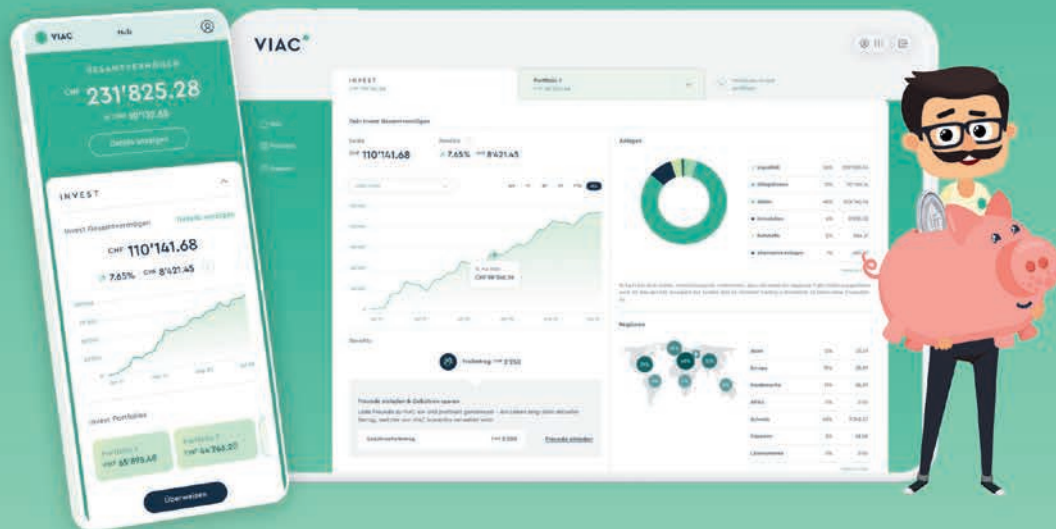
Einen Überblick über alle Anlässe inkl. Anmeldemöglichkeit gibt es unter www.wir-network.ch oder den nachfolgend aufgeführten direkten Links auf die regionalen Networks.

Kontakte

WIR-Networks	Webseite	Präsidentin/Präsident
Aargau	www.wir-network-aargau.ch	Christian Müller
business3plus	www.business3.plus	André Bühler
Graubünden-Südostschweiz	www.wirnetwork-gr.ch	Stefan Gall
Nordwestschweiz	www.wirnw.ch	Ralph Götschi
Oberwallis	www.wir-network.ch/oberwallis	Frank Zurbriggen
Ostschweiz	www.wir-netzwerk.ch/	Ralph Saurer
Schaffhausen	www.wir-netz-sh.ch	Lasse Pfenninger
Svizzera italiana	www.wir-network.ch/wirsi	David Camponovo
Zürich	www.wir-netz.ch	Roland Jenny

VIAC Invest^{new}

Der günstigste Fondssparplan der Schweiz!



Jetzt anmelden und von der Launch-Aktion profitieren!

- 💰 0.00% Verwaltungsgebühren bis Ende 2025
danach nur 0.25% pro Jahr
- 💰 Zusätzlich lebenslanger Gebührenfreibetrag*
von CHF 2'000
- 💰 Sign-up Bonus* von bis zu CHF 100

* für die ersten 25'000 Kunden

VIAC Invest

Mehr auf www.viac.ch

App downloaden!



WIR^{expo}

WIR EXPO ZÜRICH Fr 21.11. – So 23.11.25

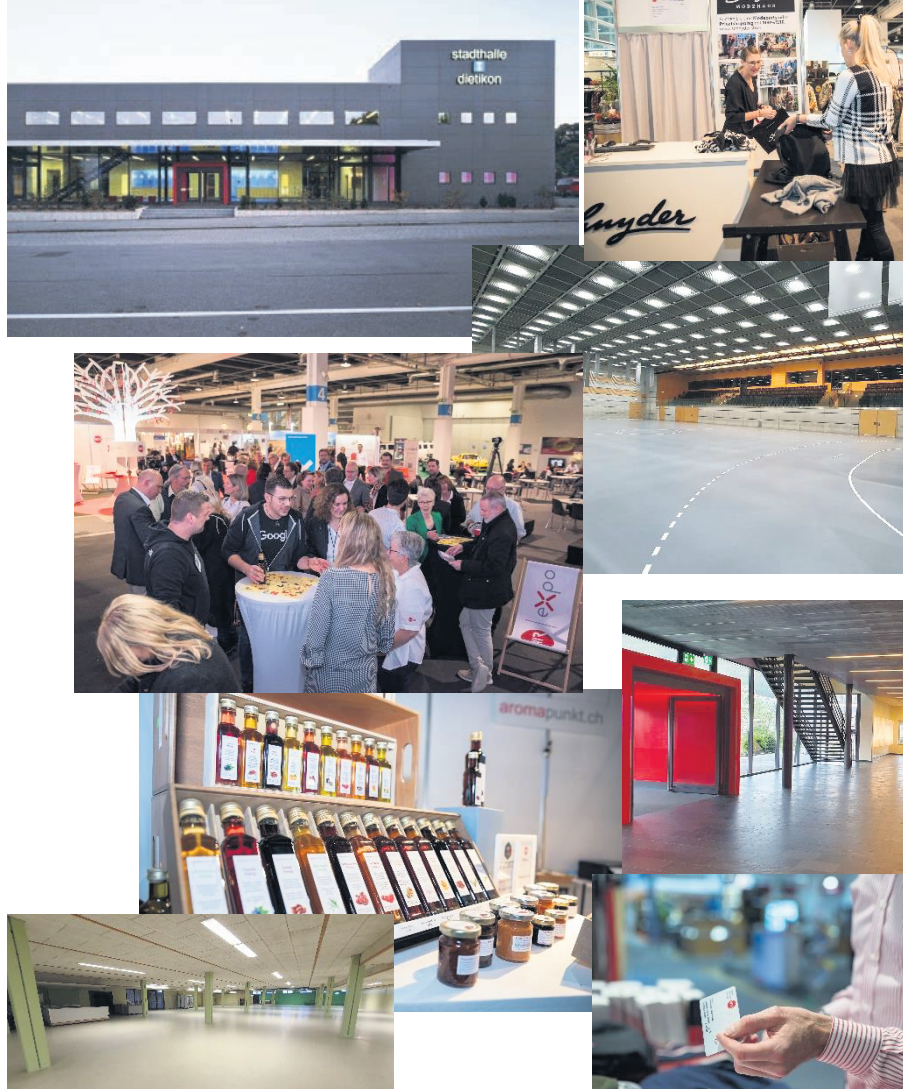
Es gibt sie wieder, die WIR Expo in Zürich! Diesmal in der Stadthalle Dietikon.

Das Interesse von Ausstellern ist schon sehr gross. Wir freuen uns auf ein spannendes Angebot.

Möchten Sie auch dabei sein?
Buchen Sie jetzt Ihren Stand.

www.wir-expo.ch

WIR^{ne+work}
Zürich

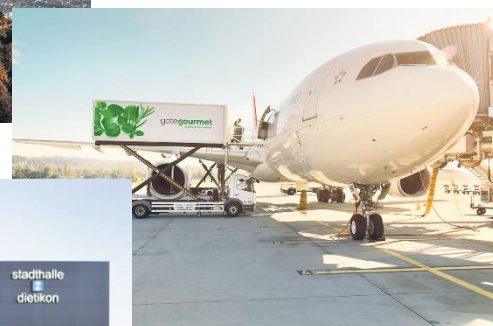
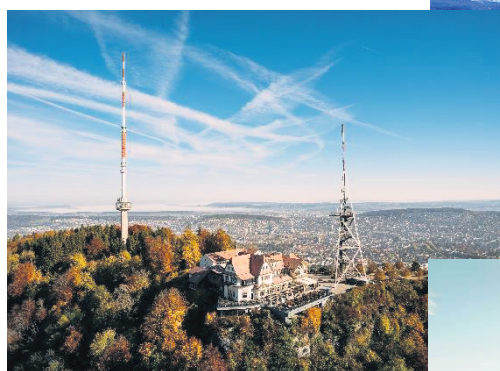


WIR^{ne+work} Zürich

Unsere Events auf www.wir-netz.ch

Das WIR Network Zürich hat auch dieses Jahr wieder ein spannendes Eventprogramm zusammengestellt. Besuchen Sie unsere Website und erfahren Sie mehr.

Wir laden Sie herzlich ein, Mitglied zu werden oder einfach nur teilzunehmen.





Bank WIR

«Gemeinsam ankommen.»

Franziska, 35, Architektin und Mutter

Banking für KMU und Private

Gemeinschaft. Mehrwert. Schweiz.

wir.ch

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 – März 2025, 92. Jahrgang, Nr. 1150

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: Henry Muchenberger

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: 24 110

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 Bern

WIR Bank Genossenschaft
Hilfikerstrasse 4
3014 Bern

Filiale Lausanne

WIR Bank Genossenschaft
Av. Louis-Ruchonnet 16
1006 Lausanne

Filiale Lugano

WIR Bank Genossenschaft
Riva Caccia 1
6900 Lugano

Filiale Luzern

WIR Bank Genossenschaft
Obergrundstrasse 88
6005 Luzern

Filiale St. Gallen

WIR Bank Genossenschaft
Zwinglistrasse 2
9000 St. Gallen

Filiale Zürich

WIR Bank Genossenschaft
Schaffhauserplatz 3
8006 Zürich

Filiale Chur

WIR Bank Genossenschaft
Alexanderstrasse 24
Postfach 699, 7001 Chur

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 15 500.–	8%
ab 35 000.–	9%
ab 50 000.–	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 April 2025: Montag, 10. März 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

Mac

Win

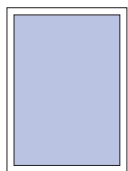
QuarkXPress
InDesign
MS Word
PDF Acrobat
Illustrator
Photoshop

•
•
•
•
•
•

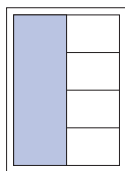
Wichtig: Bei offenen InDesign-, Illustrator- und Photoshop-Dateien müssen Schriften immer mitgeliefert werden (keine TrueType-Schriften). Die entsprechenden Zeichensatzkoffer und PostScript-Fonts bitte gezippt mitgeben. Bei PDF- und EPS-Dateien müssen Logos und Schriften eingebettet (mitgeliefert) sein. 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)

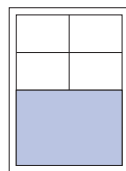
Inserategrößen und Inseratepreise (alle Preise inkl. 8,1% MwSt., WIR-Anteil 75%)



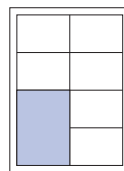
168 x 248 mm
1/1 Seite Inhalt



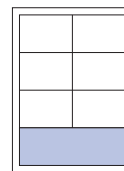
82 x 248 mm
1/2 Seite hoch (2-sp.)



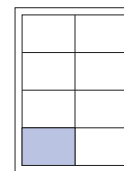
168 x 122 mm
1/2 Seite quer (4-sp.)



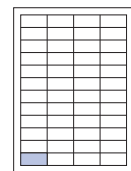
82 x 122 mm
1/4 Seite hoch (2-sp.)



168 x 59 mm
1/4 Seite quer (4-sp.)



82 x 59 mm
1/8 Seite quer (2-sp.)



39 x 17 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	1 490.–	1 730.–
1/1-Seite	2 980.–	3 460.–
Umschlagsseiten		
2. U.-Seite	4 090.–	4 700.–
3. U.-Seite	3 890.–	4 470.–
4. U.-Seite	4 290.–	4 930.–

Rabatt auf Jahresumsatz (WIRinfo, WIRmarket, WIRmailing)

4%	ab 2 500.–
6%	ab 7 500.–
8%	ab 15 500.–
9%	ab 35 000.–
10%	ab 50 000.–

Chiffregebühr: 8.50