

WIR *info*

1/2022

Das Magazin für Schweizer KMU



Was bringt das Jahr 2022?

Matthias Pfeifer, Bruno Stiegeler, Patrick Treier und weitere KMU-Experten und Persönlichkeiten wagen einen Ausblick

FX Trading

Diese Vorteile bringt aktives Managen von Devisen für Schweizer KMU

Forza Ambri!

Filippo Lombardi, der Kultverein, die neue Eishockey-Arena – und die Bank WIR

Bank **WIR**



Wir vor ich

Editorial

Ein starkes Netzwerk kann existenziell sein. Gerade in Zeiten wie diesen, wo jederzeit mit neuen Vorgaben und Restriktionen zu rechnen ist.

Bereits Mitte Januar ist der Wirf-die-guten-Vorsätze-über-Bord-Tag, so Karl Zimmermann in seinen Überlegungen zum Jahreswechsel (S. 16). Es bleibt also noch etwas Zeit, sich zum Vorsatz zu nehmen, es dieses Mal anders zu handhaben.

Wer die Netzwerk-Anlässe an der WIR-Expo 2021 (S. 24) besucht hat, weiss, dass es unter den rund 200 Netzwerken in der Schweiz kein einzig richtiges gibt. Doch allen gemeinsam ist das Wir vor dem Ich, ein ausgeglichenes Verhältnis zwischen Geben und Nehmen. Egoisten, Egozentriker und Narzissten mögen anzutreffen sein, aber sie werden längerfristig vom Prinzip der Gegenseitigkeit und Solidarität eingeholt. «Authentisch sein und ehrlich bleiben» gehört für Hubert Boog, Referent an der WIR-Expo, zur Ehtik des Netzwerkers. Wer sich stark einbringe, jeden neuen Kontakt zur Wissenserweiterung nutze und besser wenige Beziehungen gut als viele halb- batzig pflege, leiste einen wichtigen Beitrag zur Sicherung seiner Existenz als Unternehmerin oder Unternehmer: «Miteinander sind wir stark.»

Ein starkes Netzwerk kann existenziell sein. Gerade in Zeiten wie diesen, wo jederzeit mit neuen Vorgaben und Restriktionen zu rechnen ist. Wie Loredana Gamma (S. 13) und Thomas Hardegger (S. 14) in ihren Ausblicken übereinstimmend schreiben, entstehen unter solchen Umständen aber auch Visionen, eröffnen sich Chancen und Potenziale, die vorher unerkannt oder unbeachtet blieben.

Für KMU, die Lösungen für den Währungswechsel und den internationalen Zahlungsverkehr suchen, bietet sich mit FX Trading eine Chance, das Fremdwährungsmanagement zu optimieren. Lesen Sie mehr dazu auf S. 22!

Daniel Flury
Chefredaktor

«Winterzeit ist
Fonduezeit!»

Fondue-Set «Tina» von Nouvel

100%
WIR



wir.ch/wirpromo

Fein schmöcke muess es!



Winterzeit ist Fonduezeit, aber es muss nicht immer Käse sein und «e chli stinke». Wie wäre es mal wieder mit Fondue chinoise oder bourguignonme?

Perfekt für gemütliche Winterabende

Geniessen Sie in der kalten Jahreszeit wieder einmal einen bewährten Menü-Klassiker.

Das edle Fondue-Komplettset mit 27 Teilen kommt in einem matten Anthrazit daher und ist für Chinoise oder Bourguignonne geeignet.

Bis zu sechs Personen können es sich um die hochwertige Garnitur «Tina» von Nouvel gemütlich machen.

Sie besteht aus einem Rechaud mit Drehkarussell, einem klassischen Pastenbrenner und dem robusten Edelstahltopf mit Spritzschutzdeckel.

Preis in 100% WIR
79.90 CHW statt 84.00 CHF
Inklusive Versandkosten

Natürlich gehören 6 Saucenschalen und -löffel, 6 Fleischteller und 6 Edelstahl-Fonduegabeln dazu. En Guete!

Eigenschaften

- Geeignet für maximal 6 Personen
- Grösse: 30 x 35 x 20 cm (LxBxH)
- Material: Edelstahl
- Farbe: Anthrazit
- Betriebsart: Brennpaste
- Spülmaschinenfest
- Gewicht: 7,48 kg

WIRpromo-Partner

Mit einer breiten Palette an Artikeln mit mehreren hundert Marken ist **DasWarenhaus (Schweiz)** einer der grössten Anbieter im Markt, der mit WIR geschäftet. Hier finden Sie faire Preise und 30% WIR-Anteil auf das gesamte Angebot. Das Sortiment erstreckt sich über die Bereiche Haushalt & Wohnen, Do It & Garten, Digital, Spielwaren und Diverse. Hier ist für alle etwas dabei.

Inhalt

Seite 8

Wie wurde das schwierige Jahr 2021 gemeistert, und welche Herausforderungen erwarten uns im Jahr 2022? Lesen Sie die Einschätzungen von Kundinnen und Kunden der Bank WIR, von KMU-Experten, von Persönlichkeiten aus Wissenschaft, Kultur und Sport und von Geschäftsleitungsmitgliedern der Bank WIR.



Seite 19

Der HC Ambri-Piotta ist mehr als ein Sportverein – er ist längst Kult. Nachdem klar war, dass in der altherwürdigen «Pista la Valascia» kein Eishockey mehr gespielt werden darf, stand der Club vor dem Aus; nur ein neues Hallenprojekt konnte das Überleben sichern. Präsident Filippo Lombardi hat immer an das Unmögliche geglaubt – auch mithilfe der Bank WIR.

Seite 32

Im Kanton Bern steht eine beachtliche Anzahl an Schlössern. In einigen von ihnen lassen sich in den kommenden Monaten spannende und beschauliche Wintertage verbringen, wie unsere sieben Beispiele zeigen. Im Bild: Schloss Hünigen, das Mitte des 16. Jahrhunderts in Konolfingen – am Eingang zum Emmental – errichtet wurde.



- | | | |
|--|--|---|
| 7 Kurznews | 24 WIR-Expo 2021
Netzwerken, netzwerken,
netzwerken | 42 Neue WIR-Teilnehmer |
| 8 Was bringt das Jahr 2022?
Einschätzungen von GL-
Mitgliedern der Bank WIR | 30 Wechsel der EFTPOS-
Terminals
So behalten Sie die
Split-Funktion bei | 47 Willkommen im
WIR-Partner-Network |
| 12 Was bringt das Jahr 2022?
Einschätzungen von Persön-
lichkeiten aus Wirtschaft,
Wissenschaft, Kultur und
Sport | 32 Berner Schlösser im Winter | 50 Inserateschlüsse |
| 19 Forza Ambri!
Filippo Lombardi, der Kult-
verein, die neue Eishockey-
Arena – und die Bank WIR | 38 Der Unternehmergeist
und der Genuss
Kolumne von Karl Zimmermann | 70 Impressum |
| 22 FX Trading
Tipps für das aktive Managen
von Devisen | 40 500 CHW geschenkt!
Ihre Gutschrift für Inserate
und Werbung | 71 Standorte der Bank WIR
und Social Media |
| | | 72 Werbemöglichkeiten
im WIR-Netzwerk |
| | | 74 Inseratepreise |

Faszination WIR

144 Seiten «Faszination WIR»

87 Jahre sind seit der Gründung der WIR Bank Genossenschaft vergangen. 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 mehrere Zehntausend KMU, die 2020 unter sich einen Mehrumsatz von über 600 Mio. CHW generierten. 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).

KURZ NEWS

Gewinner (I)

Der beste Anbieter von 3a-Fonds heisst VIAC. Zu diesem Schluss kommt eine Studie der Hochschule für Wirtschaft in Fribourg, die im Auftrag der «Handelszeitung» erstellt worden ist. VIAC lässt darin Finpension und Frankly hinter sich.

Für die Studie wurde die Qualität von 160 Säule-3a-Fonds unter die Lupe genommen. Mit VIAC und Finpension schafften es gleich zwei Fintech-Unternehmen auf die vordersten Ränge und verdrängten die etablierten Anbieter. 2017 startete VIAC als Vorreiter, Finpension lancierte vor rund einem Jahr ihre 3a-App-Lösung. Zitat aus der «Handelszeitung» vom 25. November 2011: «Zu Beginn noch von den Platzhirschen der Branche belächelt, pflügten die zwei Newcomer den Markt gehörig um. (...) Die angestellten IT-Spezialistinnen und -Spezialisten sind bei beiden Anbietern erfreulicherweise in der Schweiz lokalisiert, bewusst, aus Sicherheitsaspekten. «Schweizer Probleme werden bei uns mit Schweizer Entwicklungen gelöst», sagt Daniel Peter, Geschäftsführer von VIAC. «Diesen Luxus leisten wir uns.» Tiefe Kosten sind bedeutsam. Speziell aufgrund des Zins- und Zinseszinses. Bei Wertpapieranlagen wirkt das Prinzip des Zinseszinses sogar noch verstärkt. Die Anlagen generieren Gewinne, werden reinvestiert und produzieren in der darauffolgenden Periode auf dem Gewinn weiteren Gewinn. Und je mehr Zeit man dem Zinseszinses gibt, umso grösser wird seine Wirkung. Wer mit 25 Jahren beginnt, den Maximalbetrag in die Säule 3a einzuzahlen, erhält mit 64 Jahren rund 110000 Franken mehr an Vorsorgevermögen, wenn 1 Prozent Gebühren gespart werden; anstatt 424000 sind es 534000 Franken (bei einer Rendite von 3 Prozent).» ■

Gewinner (III)

Mit welcher maximalen Geschwindigkeit sind die beiden Boote «Taxiboot» und «Rhykönig» auf dem Rhein bei Basel unterwegs? Diese Wettbewerbsfrage haben wir im WIRinfo Oktober unseren Leserinnen und Lesern gestellt. Unter den knapp 700 richtigen Antworten (35 bis 40 km/h) hat die Glücksfee diejenige von Max Hinder von der Ed. Vetter AG in Lommis gezogen. Herzlichen Glückwunsch! Als Preis winkt nun eine Stadt- und Hafentour für 12 Personen, natürlich mit Verköstigung, zu der wir viel Spass wünschen. ■

Gewinner (II)

Zu den Gewinnern darf sich zählen, wer besser informiert ist. Dank der Initiative der Marketingagentur Factum AG können die Abonnemente für Handelszeitung, Bilanz, Beobachter, Blick und Sonntagsblick mit 100% WIR bezahlt werden.

Was läuft in der Schweiz, was läuft in der Wirtschaft? An Antworten zu diesen Fragen sind die Firmenkunden der Bank WIR überdurchschnittlich stark interessiert, denn gut informierte KMU sind bessere KMU. Um für die WIR-Kunden die besten und populärsten (Wirtschafts-) Abos der Schweiz mit WIR bezahlbar zu machen, hat Valentino Mauriello, Besitzer von Factum Kommunikation mit den Medienhäusern Ringier und Ringier Axel Springer exklusive Agenturverträge abgeschlossen.

Angesprochen werden ausschliesslich Neu-Abonnenten – wer also bereits ein normales Abo besitzt und vom WIR-Angebot profitieren will, muss das bestehende Abo auslaufen lassen. Beim Beobachter wurde beim 1-Jahres-Abo ein spezielles KMU-Paket geschnürt, das nebst 26 Ausgaben der Zeitschrift auch KMU- und Rechtsberatung beinhaltet. Alle Abo-Formen gelten auch für die digitalen Ausgaben sowie allfällige Specials. Zusätzlich gibts bei den 2-Jahres-Abos für die Handelszeitung und Bilanz auch eine SBB-Geschenkkarte im Wert von 50 CHF obendrauf.

Hier gehts zur Übersicht und der Bestellung:



wir-wirtschaftsabo.ch (für Beobachter, Handelszeitung, Bilanz)



wir-abo.ch (für Blick, Sonntagsblick) ■

Gewinner (IV)



Keine WIR-Expo ohne Wettbewerb! An der Ausgabe 2021 winkten als Hauptgewinn Einkaufsgutscheine im Wert von nicht weniger als 2500 CHF. Glücklicher Gewinner ist Frank Müller, der in Oberentfelden Hochdruck-Reinigungssysteme und Waschanlagen produziert und vertreibt (WIRmarket.ch > aquarama). Den Preis übergeben hat Irene Frei (WIRmarket.ch > Gürtelfabrik Frei), Vorstandsmitglied des WIR-Partner-Networks Winterthur Frauenfeld. ■

Lösungen für relevante KMU- Bedürfnisse

Geschäftsleitungs- mitglieder der Bank WIR blicken ins Jahr 2022

Was bringt das Jahr 2022? Drei Mitglieder der Geschäftsleitung – CEO Bruno Stiegeler, Patrick Treier, Leiter Kreditmanagement und Matthias Pfeifer, Leiter Privat- und Firmenkunden – haben sich zu einem Gespräch getroffen, und die Redaktion des WIRinfo hat mitgehört.

Covid-19 war das beherrschende Thema im Jahr 2021 und ging auch an der Bank WIR nicht spurlos vorbei: Das im Januar behördlich verordnete Homeoffice entwickelte sich zur Normalität und ist heute in abgespeckter Form Teil der Arbeitsbedingungen der Bankmitarbeitenden; Kundenbesuche wurden zur Ausnahme, verschiedenste Anlässe innerhalb des WIR-Netzwerks fielen den Kontaktbeschränkungen zum Opfer. Der persönliche Austausch mit den Kunden reduzierte sich auf ein Minimum.



Den Einschränkungen zum Trotz gelang es, das operative Tagesgeschäft – insbesondere das sehr erfolgreiche Ausleihungsgeschäft – ohne Abstriche zu bewältigen, Prozessabläufe effizienter zu machen und die unterschiedlichsten Projekte weiterzuvorführen. Dazu gehört insbesondere die Erarbeitung einer neuen, agilen Strategie.

WIR-Matching

In ihrer Eigenschaft als KMU-Bank steht die Bank WIR



Die Geschäftsleitungsmitglieder Patrick Treier, Matthias Pfeifer und GL-Vorsitzender Bruno Stiegeler (v.l.).

Fotos: Raffi Falchi

auch 2022 vor besonderen Herausforderungen. So unterstreicht CEO Bruno Stiegeler, dass die partnerschaftliche und bedürfnisgerechte Betreuung der KMU über das bloße Anbieten von attraktiven Finanz-Produkte- und -Dienstleistungen hinausgeht: «Im WIR-Bereich ist es entscheidend, dass sich Auftraggeber und Lieferanten finden. Zu diesem Zweck unterhalten wir nicht nur das Netzwerk von zigtausend WIR-Partnern, sondern bringen über das WIR-Matching aktiv Kundinnen und

Kunden, die einen Auftrag mit WIR platzieren wollen, mit entsprechenden Lieferanten zusammen.» Matthias Pfeifer, Leiter Firmen- und Privatkunden, fügt an: «Die Erfahrung zeigt, dass unsere Kundschaft mit diesem Service extrem zufrieden ist, und wir konnten schon über 1 Million an WIR-Volumen auf diese Weise vermitteln.» Überhaupt sind für Matthias Pfeifer «passende, schnelle und unkompliziert anwendbare Lösungen für relevante Bedürfnisse von KMU» das A und O: «Wir wollen mit den



Bruno Stiegeler: «Zusammen mit kompetenten Partnern positionieren wir uns weiterhin als äusserst attraktive Mittelstandsbank.»

richtigen Themen zum richtigen Zeitpunkt bei unseren Kunden sein und damit Mehrwert schaffen; Dabei müssen wir darauf achten, dass wir in der immer digitaler werdenden Geschäftswelt die emotionale Verbindung zu unseren Kundinnen und Kunden aufrechterhalten und weiter festigen können.»

Trotzdem: Das WIR-Netzwerk wird auch durch digitale Tools zusammengehalten. Dazu wird bis Mitte 2022 das Mobile Banking gehören. «Es wird zu einem Anstieg der digitalen Zahlungen führen, was letztendlich noch bessere Vernetzung und auch stabilere bzw. höhere WIR-Umsätze bedeutet», so Patrick Treier, Leiter Kreditmanagement. Ein Hauptaugenmerk der Bank WIR gilt im Jahr 2022 den Netzwerkaktivitäten. In diesem Zusammenhang wird bereits im Februar über eine Partnerschaft informiert, die KMU den Zugang zu hochwertigen Events mit Networkingmöglichkeiten innerhalb und ausserhalb des WIR-Systems sowie den Zugriff auf Online-Kurse ermöglicht.

Chancen packen

Die Vision der Bank WIR enthält das Versprechen «Wir packen Chancen». Was das bedeutet, umschreibt Bruno Stiegeler so: «Chancen packen wir sowohl im Tagesgeschäft wie auch im übergeordneten strategischen Agieren. Wir sind dabei unkompliziert und durchaus mutig, aber immer fundiert und nie kopflos!» Ein Beispiel dafür ist die starke Partnerschaft mit der digitalen Vorsorge-lösung VIAC, die Ende November 2021 in einer Studie der

Hochschule für Wirtschaft in Freiburg zum besten von 160 untersuchten 3a-Fonds-Fintechs gekürt wurde. Im Übrigen will sich die Bank WIR weiterhin auf die in der Schweiz domizilierten Kunden konzentrieren. «Zusammen mit kompetenten und hochkompetitiven Partnern positionieren wir uns weiterhin als äusserst attraktive Mittelstandsbank», so Stiegeler.

KMU mit Finanzierungsbedarf

Selbstverständlich kommen die KMU nicht zu kurz. Den Finanzierungsbedarf von KMU wird die Bank WIR weiterhin über die Finanzierung von Grundstücken, über Baufinanzierungen und über kommerzielle Kredite befriedigen. Über die IG Leasing kann die Bank das Leasing-Geschäft abdecken. Basis jeder Unterstützung ist eine gute Bonität. Patrick Treier: «Die Bonität ist Voraussetzung für Neukreditierungen und Amortisationsaufschübe, wie wir sie während der Pandemie gewährt haben.» Wichtig sei dabei eine offene und vertrauensbildende Kommunikation. Aktuelle Themen – Klimawandel, Energieeffizienz – werden bei diesen Überlegungen nicht ausgeklammert, im Gegenteil: «In der Schweiz stehen viele Sanierungen von Immobilien an. Es muss mit Investitionen im hohen Milliardenbereich gerechnet werden. Die Kreditprüfung wird sich deshalb stetig bezüglich der Einschätzung der Nachhaltigkeit weiterentwickeln.»

Sind im Kreditportfolio Auswirkungen der Pandemie und den damit verbundenen Einschränkungen zu spüren? Zu dieser Frage kann Patrick Treier Entwarnung geben. «Die

20
22

Geschäftsabschlüsse 2020 unserer Kunden zeigen ein stabiles Bild. Wir konnten unseren Kunden mit Covid-Krediten im Umfang von rund 35 Mio. helfen und waren wie erwähnt auch bereit, bei guter Bonität Amortisationen aufzuschieben.» Auch bezüglich Überschreitungen und offener Zinszahlungen sei die Bank WIR stabil unterwegs. «Die Pandemie hat bei den KMU zu Gewinnern und zu Verlierern geführt – ein Phänomen, mit dem wir auch 2022 konfrontiert sein könnten. Aber zunächst sind wir gespannt auf die Abschlüsse 2021.»

Hausheld.ch und FX Trading

Flexibilität in der Abwicklung und die Nähe zu den Kundinnen und Kunden gehören für Matthias Pfeifer zum Erfolgsgeheimnis der Bank WIR. Obwohl die Indikatoren auf Wachstum zeigen und die Bank WIR als Bankpartnerin gesucht und geschätzt wird, sieht Pfeifer Potenzial in den unterschiedlichsten Bereichen: «Wir müssen intensiv daran arbeiten, dass Herr und Frau Schweizer uns noch besser kennenlernen. Für die Firmenkunden sind wir mit unserer Immobilienkompetenz eine ausgezeichnete Adresse für Immobilienprofis; Bauhandwerker gelangen über die Vermittlungsplattform hausheld.ch – eine Part-

nerin der Bank WIR – zu interessanten Aufträgen und können ihr Kundenportfolio vergrössern; im Bereich Devisenhandel bieten wir den KMU mit unserer digitalen Devisenplattform FX Trading ein transparentes und jederzeit digital zugängliches Tool, welches unseren KMU den Umgang mit Devisen und internationalen Zahlungen spürbar erleichtert.» (Anmerkung der Redaktion: vgl. Beitrag auf S. 22)

Bruno Stiegeler, Patrick Treier und Matthias Pfeifer sind sich auch in diesem Punkt einig: Das Jahr 2022 soll hoffentlich ein absehbares Ende der Corona-Krise, mehr Freiräume, viele unkomplizierte Begegnungen – und vor allem eines bringen bzw. bewahren: Gesundheit.

● *Daniel Flury und Volker Strohm*





Ausblicke

Wie wurde das schwierige Jahr 2021 gemeistert, und was für Herausforderungen erwarten uns im Jahr 2022? Lesen Sie die Einschätzungen von Kundinnen und Kunden der Bank WIR, von KMU-Experten sowie von Persönlichkeiten aus Wissenschaft, Kultur und Sport.



Foto: Adobe Stock

Loredana Gamma |

Marketing & Sales Manager MODE GAMMA AG

Ein aussergewöhnliches, emotionales und hektisches Jahr ging zu Ende. Als stationäres Modegeschäft bewegen wir uns seit einiger Zeit in einem sehr herausfordernden Umfeld. Doch die erneute Ladenschliessung (2. Corona-Lockdown) im Januar 2021 ging mir persönlich sehr nahe. Man fühlte sich wortwörtlich «eingeschlossen» – und zwar in den eigenen vier Geschäftswänden. Die persönliche Beratung und der Kontakt mit unseren Kunden werden niemals ins Home Office verlegt und auch nicht einfach mit einem Online-Shop von heute auf morgen ersetzt werden können.



Loredana Gamma.

Foto: zVg

In einer Zeit, die von Wandel und Unsicherheit geprägt ist, war es wichtig, den festen Glauben an eine erfolgreiche Zukunft zu bewahren und auf seine Stärken zu vertrauen. Denn wer an sich glaubt, kann bekanntlich Berge versetzen. Visionen und kreative Ideen entstehen besonders in schwierigen Zeiten. Solche Visionen sind für unsere Zukunft unentbehrlich – ganz im Sinne unseres Mottos für das Jahr 2022: «Was ich nicht mache, passiert nicht!»

Wir haben eigene Workshops lanciert und dabei unter anderem Folgendes festgehalten: Die Automatisierung von internen Betriebsabläufen, die Umstellung auf eine zeitsparende Buchhaltungs-Software sowie der Bereich Social Media sind wichtige Themen, die uns im neuen Jahr stark fordern werden.

Voraussetzung bleibt jedoch eine gute und innovative Zusammenarbeit, damit unser Familienbetrieb auch in Zukunft so gut harmoniert, dass wir uns mit Achtung und Ehrgeiz, aber auch mit Freude und Hilfsbereitschaft begegnen. Dies erleichtert vieles, spornt uns an und lässt uns unbeschwerter neue Wege gehen.

Persönlich freue ich mich auf alle kleinen und grossen Schritte, die wir im Jahr 2022 gehen werden, auf unbekannte Abzweiger, aber hoffentlich auch wieder auf einige bekanntere Routen, die uns die Zuversicht und den festen Glauben an ein stationäres Fachgeschäft nicht nehmen lassen.



20
22

Thomas Hardegger | Business-Partner AG



Thomas Hardegger bei einer seiner Lieblingsbeschäftigungen – auch im 2022.

Foto: zVg

In den Pandemiewellen haben viele Betriebe ungeahnte Potenziale entdeckt und genutzt. Die Aktion #zusammenstark der Bank WIR hat nachahmenswerte Beispiele gezeigt, wie kreativ und innovativ Unternehmer/innen sein können. Das hat auch uns angeregt, Neues zu wagen.

Die letzten beiden Jahre haben die Herausforderungen in Politik, Wirtschaft und Gesellschaft akzentuiert und vielen Unternehmen und Organisationen die Notwendigkeit zum Wandel aufgezeigt. So haben auch wir als erfolgsverwöhntes Beratungsunternehmen die Zeitwende erkannt und richten uns neu aus.

Wir wünschen unseren Kunden und uns selbst, dem Reflex «zurück zur Normalität» zu widerstehen. In den Pandemiewellen

Doch wie können wir alte Gewohnheiten dauerhaft überwinden? Die Herausforderungen bleiben auch im Jahr 2022 bestehen: Klimawandel, Digitalisierung, Ressourcenknappheit und Covid. Ruhen wir uns nicht auf den Ergebnissen der Vergangenheit aus, sondern nehmen das nächste Ziel, den nächsten Berg in Angriff, egal wie hoch und unbezwingbar er erscheinen mag.

Was wir unseren Kunden empfehlen, gilt auch für uns selbst: Wenn Führungskräfte mit Mitarbeitenden partizipativ an ihrem Zukunftsbild arbeiten, sich für eine nachhaltige und sozial verantwortliche Unternehmensführung einsetzen und den Wert von Partnerschaften und Ecosystemen schätzen, dann wird auch wirtschaftlicher Erfolg möglich bleiben.

Aktiv zuhören, achtsam sein und selbstkritisch die richtigen Fragen für die Zukunft stellen, können erste Schritte in eine neue Welt bedeuten. Sich dabei in einem der stärksten KMU-Netzwerke der Schweiz zu wissen, stimmt wirklich optimistisch! Wir bei Business-Partner machen uns auf den Weg! Und Du?

Janine Stampfli | Research Associate - Light & Lighting, Hochschule Luzern, Technik & Architektur

Mein Highlight im 2021 war ganz klar die Fertigstellung der Light-Dosimeter. Dies sind kleine, portable Messgeräte, welche die Lichtexposition einer Person aufzeichnen. Die Light-Dosimeter sollen über die kommenden Jahre einen Beitrag bei der Erforschung der nicht-visuellen Lichtwirkungen leisten. Dieses Forschungsgebiet ist deshalb so wichtig, weil wir moderne Menschen tagsüber zu wenig Licht und in der Nacht zu viel Licht ausgesetzt sind, was sich negativ auf unser Wohlbefinden und unsere Gesundheit auswirkt. Leider ist dies aktuell nur den wenigsten bekannt und bewusst. Licht ist ein selbstverständliches Gut geworden. Der bewusste Umgang damit fehlt. Auch bedeuten Arbeit im Home Office und Quarantänen noch weniger Zugang zu Tageslicht. Die geplanten Messungen mit den Light-Dosimetern werden dies aufzeigen.

Natürlich hat die Covid-19 Pandemie auch mein 2021 stark geprägt. Wie alle musste ich mich immer wieder mit



Janine Stampfli.

Foto: Herbert Zimmermann

geänderten Rahmenbedingungen zurechtfinden und entsprechende Lösungen finden. Ich gehe davon aus, dass uns die Pandemie noch eine Weile beschäftigen wird und erhoffe mir von 2022, dass Solidarität und Miteinander wieder vermehrt im Fokus stehen. Obwohl die vergangenen Monate anstrengend waren, haben sie mich «entschleunigt», denn sie haben mir aufgezeigt, was mir wirklich wichtig im Leben ist.

20
22

Willi Näf | Satiriker, Kolumnist und Ghostwriter



Willi Näf.

Foto: zVg

Freude am Schönen

In meinem Heimatland fällt Trinkwasser vom Himmel. In den Läden gibt es zehn Arten WC-Papier und 50 Sorten Schokolade. Schulen und Spitäler gehören zur Weltspitze, die Strassen in den hintersten Krachen sind geteert. Die Zapfhähnen in Gaststuben und Tankstellen sind nie leer. Arbeitslosigkeit und Korruption sind tief und die Demokratie ist stärker als die Schreihälsa, die sie herausfordern.

Ich habe meinen Traumberuf, eine gesunde, zwäge Familie und ziemlich beste Nachbarn. Mein warmes Häuschen hat zwei Dutzend Steckdosen und drei Toiletten. Die Schönheit meines Heimatlandes treibt einem die Tränen in die Augen. Milliarden Menschen hätten gerne meinen Pass. Sie wüssten nicht, was sie sich fürs neue Jahr noch wünschen würden, könnten sie ein Leben leben, das so wenig zu wünschen übrig lässt wie meines.

Allzuviel zu wünschen weiss ich auch nicht. Allenfalls, dass ab Ende Januar viele Menschen mein neues Buch kaufen und Tränen lachen. Ansonsten wünsche ich uns allen gesunden Menschenanstand. Den Jungen wünsche ich neue Träume. Den Nörglern wünsche ich eine schalldichte Maske. Covid wünsche ich zum Teufel. Ich wünsche mir eine Brausetablette zur Förderung von Gelassenheit. Eine Spritze gegen den Tumor des Misstrauens. Ein Nasenspray, dank dem wir Polemik riechen. Ein Hörgerät, das Lügen herausfiltert. Eine Brille, durch die wir das Gegenüber so sehen, wie es wirklich ist – und ein ebensolcher Spiegel für uns selbst. Vor allem aber wünsche ich uns richtig viel Freude am Schönen.

Willi Näf ist Satiriker, Kolumnist und Ghostwriter. Sein nächstes Buch heisst «Seit ich tot bin, kann ich damit leben – geistreiche Rückblicke ins Diesseits».

Abassia Rahmani | Blade-Runnerin

Gedanken zum Alten – und zum neuen Jahr

Ein weiteres, sehr spezielles Jahr ist vorbei und ich kann ihm sehr viel Gutes abgewinnen, obwohl es auch von einigen weniger erfreulichen Ereignissen geprägt war.

Eines meiner persönlichen Highlights war unser dreiwöchiges Trainingslager in einer der besten Leichtathletikanlagen der Welt in Belek (Türkei) im April. Die Bedingungen waren phänomenal, wir hatten super Wetter, sehr leckeres, sportlergerechtes Essen und einen starken Team Spirit. Paralympische und Olympische AthletInnen aus aller Welt feuerten sich gegenseitig an, was ich in diesem Ausmass noch nie erlebt hatte. Ich bin sehr dankbar, dass wir in diesem Jahr das Training, viele Events und Trainingslager fast normal durchführen konnten, was im vergangenen Jahr nicht möglich war. Ein weiteres Highlight war meine Selektion und auch generell die Durchführung der Para-Europameisterschaft in Polen im Juni, wo ich im 100m Final eine Saisonbestleistung laufen konnte.



Abassia Rahmani.

Foto: Klaus Andorfer

Das vermeintliche Low-Light dieses Jahres hat sich schlussendlich doch als Highlight entpuppt: nach der verpassten Paralympics-Quali aufgrund von Verletzungen erfuhr ich auf berührendste Art und Weise, dass ich wirklich ein grossartiges Umfeld an Familie, Freunden, Sponsoren und befreundeten Athleten habe. So bin ich nach der ersten Enttäuschung wieder frohen Mutes meine Sportkarriere auf das nächste Level zu heben, der Plan dazu steht und trägt schon erste Früchte.

Meine Ausgangslage ist so gut wie schon lange nicht mehr: ich bin gesund, topfit und sehr gut im Training drin. Ich kann nun zuversichtlich auf die nächsten sportlichen Highlights hinarbeiten: die WM nächstes Jahr in Kobe (Japan) sowie auf die Paralympics, welche bereits in 3 Jahren in Paris stattfinden.

Prof. Dr. Marc K. Peter |

Leiter Kompetenzzentrum Digitale Transformation, FHNW Hochschule für Wirtschaft

2021 hat uns neben den vielen gesellschaftlichen und gesundheitlichen Themen gezeigt, wie stark die Unternehmen im Zeitalter der globalen Lieferketten, der Abhängigkeiten, der Vernetzung, der Digitalisierung und der Cyberangriffe gefordert sind. Um diese Herausforderungen als Chance zu nutzen, müssen die Themen aktiv, zukunftsorientiert und gemeinsam mit den Mitarbeitenden diskutiert werden.

Die diversen Studien, welche ich in Zusammenarbeit mit motivierten Forscherinnen und Forschern erarbeiten durfte, sind mein persönliches Highlight aus 2021. Die daraus entstandenen Publikationen bieten Erkenntnisse und mögliche Konzepte für die notwendigen Diskussionen. Diese helfen uns – als Bürgerinnen und Bürger sowie in unseren Unternehmen als Arbeitgebende und Arbeit-



Marc K. Peter.

Foto: Sara Kyork

nehmende – bei der Gestaltung des digitalen Zeitalters. Mit diesen Beiträgen zur digitalen Transformation erhoffe ich mir deshalb Dialoge und Lösungen fürs 2022 und das nächste Jahrzehnt. Speziell freue ich mich auf den Austausch mit unseren Studierenden, welche als junge Fachkräfte (und in der Weiterbildung als Führungskräfte) das Wirtschaftsleben verantwortungsvoll und nachhaltig prägen werden.

Karl Zimmermann | KMU-Nachfolgezentrum und Unternehmergeist



Karl Zimmermann.

Foto: zVg

Mein Vorsatz für das neue Jahr

Wussten Sie, dass bereits Mitte Januar der Wirf-die-Jahresvorsätze-über-Bord-Tag ist? Ein schnelles Ende für unsere voreifrig verfassten Vorsätze, die wir doch dieses Mal unbedingt einhalten wollten. Was steht nicht alles auf unserer Liste: Weniger Stress, mehr Bewegung, mit dem Rauchen aufhören, eine gesündere Ernährung und mehr Zeit für Familie und Freunde. Doch

den wenigsten gelingt es, die Vorsätze einzuhalten – aus welchen Gründen auch immer. Dabei können Jahresvorsätze ein schöner Anlass sein, um sich seine Ziele fürs neue Jahr zu stecken und alte Baustellen in Angriff zu nehmen.

Ein Social-Media-Artikel von meiner Geschäftspartnerin Madeleine Na mit dem Titel «Warum Reden Silber und Schweigen Gold ist» hat mich nachdenklich gemacht, und ich habe dies als Anlass genommen, eine meiner Baustellen auszugraben. Es geht darum, besser zuzuhören. Mir ist nämlich aufgefallen, dass ich gerne meinem Gegenüber so lange zuhöre bis ich die Gelegenheit erhalte, die soeben gehörten Geschichten mit etwas noch

Spannenderem zu toppen. Wäre es nicht besser, mit Fragen auf das Gehörte einzugehen und so noch mehr Interessantes von meinem Gegenüber zu erfahren? Und auch vermehrt auf die nonverbale Kommunikation, wie Gesten, Körperhaltung und Stimmlage zu achten? Dabei kann ich mich in Schweigen beziehungsweise aktivem Zuhören üben und werde um viele Geschichten reicher.

Wie aber sehe ich im schriftlichen Austausch besser hin, wo die Kommunikation von Schreibstil, Schriftart, Bildmaterial und vielen Mehr geprägt ist? Nun, beiden Kommunikationswegen gemeinsam ist das berühmte «Zwischen den Zeilen Lesen». Denn dies ist nicht nur bei geschriebenen Texten möglich, sondern auch beim gesprochenen Wort von hoher Wichtigkeit. Und hier liegt die Kunst des Zuhörens: Nicht die aneinander- und zu Sätzen zusammengefügte Wörter an sich machen die Aussagen zu Informationen, sondern das Gesamtbild, das sich zeigt, wenn man alle Faktoren der sich mitteilenden Person berücksichtigt.

Mein Vorsatz für das neue Jahr lautet deshalb, mit meiner ganzen Wahrnehmung und mit verschiedenen Kommunikationsmethoden voll und ganz auf mein Gegenüber einzugehen.

Für welchen Vorsatz Sie sich auch entscheiden, ich wünsche Ihnen viel Erfolg bei der Umsetzung. Und bitte nicht aufgeben! Versprochen?



Winteridyll im Unterengadin: Aktuell wünscht man sich für den Tourismus wie in der Belvédère-Familie in Scuol mehr «Normalität».

Foto: zVg

Tradition und Innovation im Herzen von Scuol



Belvair, Guarda Val, Belvédère. Was im ersten Moment zumindest zu Beginn nach dem Versuch eines Romanisch-Sprachkurses tönt, ist in Tat und Wahrheit eine Oase der Erholung. Die drei Hotels gehören zur Belvédère-Familie von **Kurt Baumgartner**. Ein Unternehmen also, das eine Branche verkörpert, die durch die Coronakrise besonders stark getroffen

wurde. «Einfach gesagt Normalität», antwortet Baumgartner denn auch auf die Frage nach den Wünschen für das Jahr 2022. «Planungssicherheit in sämtlichen Prozessen.»

Und Pläne gibt es viele. Das Hotel Belvédère, das in Scuol seit 1876 Gäste empfängt und damit eines der ersten Häuser im ganzen Engadin war, verschmilzt heute modernes Design mit Komfort. Oder Tradition mit Innovation, wie es auf der Website heisst. Seit über zwei Jahrzehnten ist Baumgartner am Ruder: «Ich war nie der Mäzen, der hierhin kam und das Haus als Spielzeug gekauft hat», blickt er zurück. «Es gab von Anfang an ein Geschäftsmodell, das Mut benötigte und eine klare Perspektive im Kopf.»

Stillstand ist nicht Baumgartners Sache. Im Frühjahr steht ein Totalumbau der Rezeption und des Speisesaals auf dem Programm, gleichzeitig steht die Eingabe des Bauprojekts für eine Hotelerweiterung auf seiner Agenda 2022. «Und Ferien mit der Familie», ergänzt er sofort.

Vorerst läuft aber die Wintersaison 2021/22. Damit diese «gelingt», müssen Wetter und damit Schneeverhältnisse

mitspielen. Zudem hofft Baumgartner natürlich auch darauf, dass es keine weiteren drastischen Einschränkungen wegen Corona geben wird. Auch für die Sommersaison der «Vier-Jahreszeiten-Destination» hofft der Gastgeber und Inhaber der Belvédère-Familie auf das Wetter. «Der Zugang zur Therme Bogn Engiadina reduziert die Abhängigkeit aber zum Glück ein bisschen.»

Wenn Baumgartner Pläne schmiedet – sei es mit Umbau oder Ausbau von Bestehendem oder der Erweiterung seiner Belvédère-Familie – muss dabei ein Produkt herauskommen, das in seinen Worten «à jour» sein muss. «Wir wollen nicht auf Biegen und Brechen weiter wachsen, aber wenn wir eine gute Rosine finden...»

● Volker Strohm

Podcast O-Ton

Mehr zu den Plänen von Kurt Baumgartner und seiner Frau Julia, zu den herausfordernden Anfangsjahren eines Unterländers im Hotel Belvédère und zum Umgang des Engadiner Tourismus mit der Natur erfahren Sie im Podcast der Bank WIR.



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

Patrick Manser | Manser Group AG



Patrick Manser.

Foto: zVg

Die Manser Group AG vereint mehr als 20 Schweizer Beteiligungen mit einem Assetvolumen von über 600 Millionen Franken und gesamtschweizerisch rund 750 Angestellten. Die vier Kernsparten des Unternehmens sind: Retail & E-Commerce, Building & Real Estate, Services & Leisure sowie Financial Investments. Mit der Manser Handwerkercenter AG mit Manser24.ch gehören wir zu den grössten WIR-Verrechnern der Schweiz.

Durch die Pandemie wurden wir vor einige Herausforderungen gestellt. Einerseits wurde in der Fitness-Branche – hier sind wir seit vier Jahren mit unserem Start-up Clever Fit auf dem Markt – unsere Expansion stark eingeschränkt. Eröffnungen und Akquisitionen mussten auf das Jahr 2022 oder gar 2023 verschoben werden. Wir sehen jedoch – durch die aus der Pandemie verstärkte Sensibilität im Fitness- und Gesundheitsbewusstsein – für die Zukunft eine grosse Chance.

Andererseits sind wir durch die auferlegten Auflagen vom Bund in unserer Flexibilität stark gefordert worden. Unter-

nehmen, Mitarbeiter und Partner mussten durch diese Massnahmen neue Wege in der unternehmerischen Kommunikation gehen, um den Austausch und Betrieb aufrecht zu erhalten. Viele Events, Weihnachtsfeiern, Ski-Weekends oder ein gemeinsames Essen mussten gestrichen werden. Mein Wunsch wäre es, nächstes Jahr diesen wichtigen und engen Kontakt wieder in normalen Verhältnissen leben zu können.

Die Manser Group AG kann mit Stolz sagen, trotz der Umstände in den Jahren 2020/21 in vielen Bereichen Rekordumsätze verzeichnet zu haben. Dies bestimmt nicht nur wegen des gut etablierten E-Shops manser24.ch, sondern auch durch das grosse Bedürfnis an Bauhandwerkzeug durch den Immobilienbauboom.

Ein grosses Highlight im Jahr 2021 war die Übernahme der Methabau in die Manser Group AG im Bereich Building. Die bestehende Wertschöpfungskette der Methabau – entwickeln, planen, bauen – wurde nun mit den Bereichen Immobilieninvestition und Immobilienbewirtschaftung der Manser Group verstärkt.

Mit der Gründung von Mooi Appartements fassen wir im Bereich Mikrowohnen Fuss. Im März werden die ersten rund 100 Appartements in Schlieren ZH ihre Türen öffnen. In den nächsten drei Jahren sollen 400-500 Einheiten folgen.

Es stehen ausserdem weitere Beteiligung in der Pipeline, welche wir dieses Jahr kommunizieren werden.





«Wir schliessen nicht aus, Meister zu werden»

Es ist vollbracht: Präsident Filippo Lombardi und CEO Nicola Mona in der neuen Gotthard-Arena.

Foto: Frank Messmer

Ohne neue Eishalle wäre der Hockey Club Ambri-Piotta wahrscheinlich von der Schweizer Eishockey-Landkarte verschwunden. Präsident Filippo Lombardi und CEO Nicola Mona haben das Unmögliche möglich gemacht – auch mithilfe der Bank WIR. Bestandsaufnahme beim Kultverein aus der Leventina.

Es ist eisig kalt an jenem Dienstagmorgen. Das Gotthardmassiv ist zwar bereits in Sonne getaucht – hier auf dem Parkplatz vor der alten «Pista la Valascia» steckt Nicola Mona seine Hände aber tief in die Taschen seiner wattierten Jacke mit dem Emblem des Clubs. «Ambri kommt vom lateinischen Umbra, Schatten», erklärt der CEO des Hockeyclubs mit Kultcharakter. Vielleicht zittert die Stimme nicht nur wegen der Kälte – es schwingt auch Wehmut mit, wenn er wenig später sagt: «Im Mai fahren hier die Bagger auf.»

Eishockey wird seit dem vergangenen September ein paar Hundert Meter weiter direkt an der Autobahn gespielt: Dort steht die «Nuova Valascia» (offiziell: «Gotthard-Arena»), die bis dato noch kein eigentliches Einweihungsfest erfahren durfte. Damals, im Herbst, beim ersten Heimspiel, waren die Bauarbeiten noch nicht abgeschlossen – dann haben Corona und die damit verbundenen neuerlichen Einschränkungen die geplante Party Mitte Dezember verhindert. 6775 Zuschauerinnen und Zuschauer fasst das neue Schmuckstück – kein Zu-

fall: «Das entspricht der Postleitzahl von Quinto», sagt Mona. Zur Gemeinde gehören unter anderem die Dörfer Ambri und Piotta.

Der grösste Arbeitgeber in der Region: der Hockey Club Ambri-Piotta, kurz HCAP. «Die Finanzierung der neuen



«Hier werden Emotionen geboren – das macht mich stolz.»

Claudio Semadeni
Filialleiter Bank WIR in Lugano



Seit 1959 war die «Curva Sud» die Heimat der eingefleischten HCAP-Fans.



Schwindelfreiheit erforderlich: die Kameratribüne unter dem Dach.



Ein Rückbau auf Raten – umrahmt von der Erinnerung an Spieler-Legenden.

Halle hat total etwa 50 Millionen Franken gekostet», so HCAP-Präsident Filippo Lombardi, den wir wenig später zum Interview treffen (siehe Kasten «Podcast O-Ton» auf der nächsten Seite). Natürlich auch über Bank-Finanzierungen: «Die erste, die uns grünes Licht gegeben hatte, war die Bank WIR», blickt der charismatische Ex-Ständerratspräsident und heutige Stadtrat von Lugano zurück. Ja, seine Popularität sei bei der erfolgreichen Umsetzung des rund zehnjährigen Projekts nützlich gewesen: «Vitamin B hat natürlich geholfen.»

KMU-Währung in der «National League»

Die langjährige Partnerschaft mit der Bank WIR führt nun dazu, dass in der neuen Eishalle des seit 1985 ununterbrochen in der «National League» spielenden Clubs an allen Catering-Ständen mit 100 Prozent WIR bezahlt werden kann. «Wir sind selbst ein KMU», sagt Mona – ein grosses: 20 Millionen Jahresumsatz werden von weniger als 200 Mitarbeitenden erzielt. Zählt man allerdings alleine die Teilzeitangestellten im Gastronomie-Bereich hinzu, erhöht sich die Zahl um weitere 130 Personen.

«Der HCAP erzeugt viele Emotionen», sagt Claudio Semadeni. «Dass ich durch die Zusammenarbeit mit dem Club für einen Teil dieser Emotionen verantwortlich sein darf, erfüllt mich stolz», so der Leiter der Tessiner Filiale der Bank WIR in Lugano. «Seit ich denken kann, bin ich ein HCAP-Fan. Als Kind hatte ich in jeder freien Minute einen Hockeystock in der Hand – sei es auf Schlittschuhen, auf Rollschuhen oder ganz einfach barfuss.»

Lawinengefahr gebannt

Vor zwölf Jahren wurde Lombardi Präsident des Vereins. Schon damals war klar, dass sich in der Hallenfrage etwas bewegen musste. Die letzte Renovation der 1959 erbauten «Valascia» lag damals, zu Lombardis Amtsantritt, ebenfalls schon dreissig Jahre zurück. Der Weg schien klar: Das Traditionsgebäude durch eine Modernisierung in die Gegenwart überführen. «Bis die Meldung aus Davos kam...», so Lombardi. «Natürlich nicht vom HCD.» Heute kann er darüber lachen, dass das Lawinenforschungsinstitut einen Teil der Halle einer Gefahrenzone zuordnete – und sämtlichen Plänen an diesem Standort einen Riegel schob.

Alles musste von vorne beginnen. «Neues Grundstück finden, den Zonenplan ändern, einen Architekten finden.» Letzterer war schliesslich kein Unbekannter und Freund der Familie: Mario Botta. Vor sechs Jahren habe dieser erstmals an den neuen Plänen gezeichnet; vor weniger als drei Jahren wurde die Baustelle eröffnet. «Rechnen wir die Covid-Einschränkungen und ein paar technische Probleme raus, betrug die reine Bauzeit 22 Monate», so Lombardi. «Das ist ein Wunder. Viele haben nicht dran geglaubt, wir schon. Und wir haben es geschafft, weil es unmöglich war.»

Geboren in Bellinzona, Bürgerort in Airolo, aufgewachsen in Locarno und heute in Lugano politisch aktiv: Lombardi verkörpert das Tessin wie kaum ein anderer. «Zu Zeiten meines Amtsantritts war es wichtig, dass wir eine Zukunftsvision vermitteln konnten. In der alten Arena hatte man nur den Eindruck: Wir warten bis wir sterben.»

Der Kampf ums Überleben

Das wäre fatal gewesen, da der HCAP mehr als *nur* ein Eishockeyclub ist. Der 1937 gegründete Verein ist Identifikation und Lebensinhalt nicht nur für ein Tal, eine Region, sondern weit über die Kantonsgrenzen hinaus. Ohne die neue Halle hätte der Verein keine Spielbewilligung mehr erhalten. Auflage der Verbands war, dass die Baustelle für die neue Spielstätte bis Ende 2018 in Betrieb genommen wird – das hat man erfüllt. «Am 22. Dezember», wie Lombardi mit schelmischem Lächeln anfügt.

Über 6000 Fans pilgern im Schnitt in den Neubau – das entspricht einer Auslastung von rund 90 Prozent. Damit sind die Leventiner Schweizer Spitze. Sportlich setzt man sich eher in der zweiten Tabellenhälfte fest. Kein Streben nach Höherem mit neuer Halle? «Unsere Fankurve orientiert sich am Modell des FC St. Pauli», erklärt Lombardi. Dort singt man: «Wir werden nie Deutscher Meister.» «Wir sind relativ stolz, dass wir nie Schweizer Meister geworden sind», so der Präsident, «aber wir schliessen nicht aus, dass es einmal passieren könnte.»

Zurück in der «Pista la Valascia» läuft Mona für den neuesten Testimonial-Dreh der Bank WIR noch einmal über die nicht mehr vorhandene Eisfläche. Und irgendwie hat man das Gefühl, dass ihn aus der «Curva Sud» ein letztes Mal die Club-Hymne «La Montanara» begleitet.

● Volker Strohm



Wehmut kommt auf: ein Stück Schweizer Eishockey-Geschichte...



... geht bald definitiv zu Ende. Im Mai 2022 werden vor...

Podcast O-Ton

Mehr zum charismatischen Filippo Lombardi, zur Projekt-Zusammenarbeit mit Stararchitekt Mario Botta, zu Vor- und Nachteilen seiner Popularität sowie den familiären Wurzeln erfahren Sie im Podcast der Bank WIR.



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



... der «Pista la Valascia» die Bagger auffahren. Fotos: Volker Strohm

Fünf Tipps: So optimieren Sie Euro, Dollar & Co.

Devisengeschäfte können auch für Schweizer KMU ein substantiell wichtiges Thema sein. Mit der Plattform von Amnis war FX Trading noch nie so leicht – trotzdem gilt es, einige Punkte zu beachten. Auftakt zu einer Artikel-Serie zum Thema Fremdwährungen und Devisen.



Foto: iStock

Die Wichtigkeit von Fremdwährungen und Devisengeschäften nimmt in Zeiten der Globalisierung in immer mehr Schweizer Unternehmen zu. Gemeinsam mit Amnis bietet die Bank WIR eine leistungsstarke und zeitgemässe Lösung für den Währungswechsel und internationalen Zahlungsverkehr in KMU: FX Trading. Folgende fünf Tipps helfen dabei, das Fremdwährungs-Management zu optimieren. Mit diesem Beitrag starten wir in eine Artikel-Serie zum Thema Fremdwährungen und Devisen – ein Thema, das künftig auch in unregelmässigen Abständen auf dem Blog (blog.wir.ch) sowie im O-Ton-Podcast der Bank WIR zu finden sein wird.

Tipp 1: Devisen aktiv planen

Fremdwährungen sollten in Unternehmen aktiv gemanagt und geplant werden. Überlegen Sie sich daher bereits bei der Erstellung des Jahresbudgets: Wann werden welche Investitionen und Anschaffungen fällig, und welche Beträge müssen Sie dafür bis wann, in welcher Währung, bereithalten? Gibt es Kunden, die ihrerseits wiederum in Drittwährungen bezahlen, und kann dadurch ein Teil des Devisen-Bedarfs auf natürliche Weise abgedeckt werden?

Tipp 2: Wechselkurse im Auge behalten

Die weltweiten Devisenmärkte sind ständig in Bewegung. Dank einer vorausschauenden Planung (siehe Tipp 1) wissen Sie, welche Währungspaare für ihr Unternehmen besonders relevant sind. Versuchen Sie, ein Gefühl dafür zu bekommen, wo diese Währungen stehen und beobachten Sie die Kurse. Dieses Monitoring können Sie entweder selber machen, indem Sie regelmässig aktiv auf die Kurse schauen – oder Sie können sich bei Plattformen wie FX Trading von Amnis bequem einen Wechselkurs-Alarm einrichten und sich regelmässig über die aktuellen Entwicklungen via E-Mail informieren lassen.

Tipp 3: Mögliche Risiken erkennen und absichern

Eine gute Möglichkeit, sich gegen die schwankenden Wechselkurse abzusichern, bieten sogenannte Forward-Transaktionen. Von einem Forward spricht man, wenn eine Währung auf einen bestimmten Termin hin gekauft oder verkauft wird. Der Kurs wird dabei bereits bei Abschluss der Transaktion fixiert. Damit ist der exakte Wechselkurs bereits im Voraus bekannt, was die Kalkulation vereinfacht und Wechselkurs-Risiken eliminiert.

Tipp 4: Sparpotenzial bei Bezahlung von Rechnungen in der Lokalwährung

Grössere Lieferanten im Ausland bieten oft die Möglichkeit, in verschiedenen Währungen zu bezahlen. Doch aufgepasst, in der Regel fahren Sie günstiger, wenn Sie Rechnungen statt in CHF oder EUR in der lokalen Landeswährung bezahlen. Gerade bei Lieferanten aus dem asiatischen Raum sind teilweise Rabatte von bis zu 4 Prozent möglich bei der Bezahlung in Lokalwährung. Fragen Sie daher bei Ihren Lieferanten das nächste Mal aktiv nach, ob Sie eine Rechnung sowohl in CHF als auch in der Lokalwährung erhalten können – und vergleichen Sie selbst.

Tipp 5: Gebühren und Margen vergleichen

Zahlungsdienstleister und Banken berechnen bei jedem Devisenwechsel einen Kursaufschlag. Diese Margen sind oft wenig transparent und viele KMU wissen nicht genau, wie hoch diese tatsächlich ist, weil die Kursaufschläge Teil des angebotenen Kurses sind und dementsprechend nicht als separater Kostenblock in der Erfolgsrechnung auftaucht. Bei vielen Banken liegen die Kursaufschläge für Devisenwechsel bei 1 bis 2 Prozent, was enorm ist, da diese voll auf die Marge der KMU durchschlagen. Informieren Sie sich daher unbedingt bei Ihrer Bank, wie hoch diese Wechselkurse sind, vergleichen Sie diese mit anderen Anbietern wie FX Trading von Amnis und der Bank WIR – und optimieren Sie damit Ihre Marge.

● Michael Wüst



Michael Wüst ist CEO und Mitgründer der Amnis Treasury Services AG.

Foto: zVg

INFOBOX

Mit der zunehmenden Globalisierung wird die Optimierung des Devisengeschäfts zunehmend auch für kleinere und mittelgrosse Unternehmen ein wichtiger Wettbewerbsfaktor. Während grossen Unternehmen eine Vielzahl an wettbewerbsfähigen Banklösungen zur Verfügung stehen, haben KMU oft Mühe, ein erschwingliches und effizientes Handels- und Zahlungstool zu finden.

Gemeinsam mit Amnis bietet die Bank WIR mit FX Trading ihren Kundinnen und Kunden eine leistungsstarke und moderne Devisenlösung.

Mehr Informationen und die Möglichkeit, ein kostenloses Demo-Konto zu eröffnen, finden Sie unter www.wir.ch/amnis

Kundinnen und Kunden der Bank WIR profitieren bei FX Trading von Amnis von Spezialkonditionen.



WIR-Expo 2021

Netzwerken, netzwerken, netzwerken



Nach einer Covid-bedingten Zwangspause im Jahr 2020 hatte die WIR-Expo Ende November 2021 unter neuer Leitung und mit einem neuen Konzept wieder ihre Tore für vier Tage geöffnet. Grossen Stellenwert hatte das Netzwerken.

Für WIR-Expo-Leiter Adrian Bill ist die Messe ein Erfolg, auch wenn aufgrund der Pandemie knapp 60% weniger Besucher als 2019 den Weg nach Zürich gefunden hatten: «Natürlich hätten wir uns mehr Besucher gewünscht, aber sowohl die Besucher wie auch die rund 100 Aussteller waren froh, dass die WIR-Expo durchgeführt wurde und den WIR-KMU Gelegenheit gab, sich auch in diesen schwierigen Zeiten zu präsentieren.»

Über die gut genutzten Netzwerkmöglichkeiten freut sich WIR-Expo-Geschäftsführer François Cochard: «Ziel der Power-Networking-Sessions war es, die Teilnehmer miteinander zu vernetzen und neue Geschäftskontakte aufzubauen – und das ist uns gelungen.»

Qualität vor Quantität



Eine der Teilnehmerinnen am Newcomer- und am Power-Networking war **Madeleine Na** (WIRmarket.ch > hr-coach). «Für mich ist Netzwerken essenziell, und ich fand den Anlass an der WIR-Expo super», lautet ihr Fazit. Als selbstständiger HR-Coach verfüge sie weder über ein Ladengeschäft noch ein Schaufenster. «Natürlich habe ich eine Webseite, aber die muss man zuerst mal finden.

Meine Person erhält deshalb einen hohen Stellenwert, und bekanntmachen lässt sie sich am besten über sol-

Fotos: Natalie von Harscher

che Netzwerkanlässe.» Zugute komme ihr dabei die Tatsache, dass ihr Berührungspunkte fremd seien. Der Beweis ist ein kleiner Auftrag, der sich am Networkinganlass ergab. Erfahrungsgemäss komme es beim Netzwerken nicht auf die Anzahl anwesender Personen an: «Eigentlich braucht es nur eine Handvoll Leute, es ist nicht die Quantität, sondern die Qualität, die stimmen muss.» An der WIR-Expo setzte Madeleine Na auch ihre «Guerilla-Marketing»-Taktik ein: «Ich flanieren nicht einfach an den Ständen vorbei, sondern stelle mich vor und knüpfte neue Kontakte. Bei diesem Vorgehen sind natürlich Einfühlungsvermögen und Taktgefühl wichtig.»



Netzwerken ist auch für **Norman Irion** (WIRmarket.ch > FlyingSales) «einer der wichtigsten Akquisekanäle». Strategien zur Kundengewinnung sind sein Thema und LinkedIn seine bevorzugte Plattform für das Knüpfen neuer Geschäftskontakte.

Potenzielle Gesprächspartner werden im Vorfeld gegoogelt, damit der Gesprächseinstieg reibungslos klappt. Und wenn dafür

– wie an der WIRExpo – keine Gelegenheit besteht? «Dann gehe ich offen und direkt auf die Leute zu und spreche sie an». Ein «Nein Danke» sei das Schlimmste, das passieren könne. «Aber das ist irrelevant, denn rein statistisch gesehen kann nicht jeder nein sagen, man kann also gar nicht verlieren», lacht Irion. Ein willkommenes Resultat des Networkings an der WIR-Expo sei denn auch ein Auftritt an einem Anlass des BNI Züri Airport gewesen.



Erst seit sechs Monaten ist das Unternehmen Unicope in der Schweiz tätig (WIRmarket.ch > uncope).

Carsten Hermann, Head of Sales: «Gerade jetzt, wo wir am Aufbau unseres Business sind, hat Netzwerken einen sehr hohen Stellenwert.» Sein Ziel hier an der WIR-Expo: «Möglichst viele Leute kennenlernen, mich vorstellen und den Kontakt zu den hier vertretenen Netzwerken suchen.»

Ein neuer Player: Reach

Das aktive Netzwerken begleitet hat die Vorstellung von vier etablierten Netzwerken – KMU Swiss, BNI Schweiz bzw. Züri Airport, FRZ Flughafenregion und den WIR-Partner-Networks – sowie einem neuen Player, nämlich Reach (reach.swiss). Reach gibt es erst seit knapp einem Jahr und ist ein «Corona-Kind». Doman Obrist, Reach-Co-Gründer: «Weil die Pandemie den Kick-off unseres Netzwerks in einem Restaurant verunmöglichte, ging er online über die Bühne – und in der Form von wöchentlichen Online-Meetings ist diese Form der zeitsparenden und effizienten Begegnung immer noch eine Säule des Netzwerks.» Die Reach-Gründer haben jedoch die Wichtigkeit persönlicher Kontakte erkannt und setzen sowohl auf einen monatlichen Höck in geselliger Runde wie auch auf zwei grössere Netzwerkanlässe pro Jahr, zu denen erfolgreiche Referenten geladen werden. Ähnlich wie BNI Schweiz kennt Reach Branchenexklusivität und Vetorecht. Um weiter zu wachsen, will Reach von Zürich und Zug aus «von Stadt zu Stadt» neue Gruppen bilden und sogar international werden.

BNI generiert Mehrumsatz

Internationalität ist ein Markenzeichen von BNI (bni.swiss). Die über 2300 Mitglieder von BNI Schweiz sind in 86 Teams organisiert und generieren jährlich rund 60 000 Empfehlungen, was einem Umsatz von etwa 315 Mio. CHF entspricht. Edvart Kus, Area Director des BNI-Unternehmerteams Züri-Airport, unterstrich, dass 80% der Geschäftsabschlüsse über Empfehlungen entstehen, «aber höchstens 20% der KMU nutzen Empfehlungsmanagement als ein Tool zum Erfolg.» Auch BNI hat sich den veränderten Lebens- und Arbeitsformen angepasst: Neben wöchentlichen physischen Treffen stehen Online-Schulungen auf dem Programm. «Lebenslanges Lernen» ist denn auch eines der Leitprinzipien von BNI.

FRZ: persönlich und digital

Nichts Geringeres als das «persönlichste und digitalste Netzwerk» ist die Vision von Christoph Lang für die FRZ Flughafenregion Zürich (flughafenregion.ch). FRZ ist mehr als nur ein Wirtschaftsnetzwerk. Zu ihren Aufgaben gehört auch die Standortförderung in einer der attraktivsten Wirtschaftsregionen der Schweiz. Als Ansprechpartner bei allen Fragen von An- und Umsiedlungen von Firmen ist die FRZ bestens mit Politik und Verwaltung verknüpft. Branchenexklusivität, wie sie Reach oder BNI kennen, ist der FRZ fremd. Sie vernetzt an Fachveranstaltungen, Betriebsbesichtigungen und Business Lunches 740 Unternehmen aus über 100 Städten und Gemeinden. «Wir sind vom Prinzip her lokal, verschliessen uns aber nicht dem Potenzial von 60 000 Firmen in der Grossregion Zürich-Winterthur-Baden – die Grenzen sind offen», sagte FRZ-Geschäftsführer Christoph Lang.



Im Anschluss an die Netzwerk-Anlässe gab Beni Huggel einige «Learnings» aus seiner Fussballkarriere preis.





«Treffpunkt. Shopping. KMU-Business.» Das Motto der WIR-Expo könnte nicht treffender sein.



KMU Swiss: motivieren und Wissen vermitteln

Weniger gut auf Politiker zu sprechen war zumindest in ihren Anfängen im Jahr 2003 KMU Swiss (kmuwiss.ch). Die Plattform ist denn auch politisch streng neutral und will KMU nicht nur vernetzen, sondern ihnen auch Wissen und Motivation für Neues vermitteln – fehlt doch vielen Unternehmern nützliches betriebswirtschaftliches Rüstzeug. Zentral für CEO Armin Baumann ist Qualität vor Quantität und damit verbunden Vertrauen – für ihn eine Voraussetzung für eine erfolgreiche geschäftliche Tätigkeit. «Nicht Eigeninteressen oder die Grösse eines Unternehmens sind für unser Netzwerk wichtig, sondern die Menschen dahinter», so Baumann. Zielgruppe von KMU Swiss sind Firmeninhaber, denen jährlich 50 Anlässe geboten werden. Ein Höhepunkt im Jahr 2022 steht bereits im Frühling an, das Symposium «Zukunft Schweiz – ein Pflegefall?» am 17. März im Trafo Baden.

WIR-Partner-Networks

WIR-Expo-Geschäftsführer François Cochard schliesslich stellte die 13 WIR-Partner-Networks vor, welche die ganze Schweiz abdecken und mit dem WIR-System einen gemeinsamen Nenner aufweisen. Auch sie weisen viele typische Merkmale der oben erwähnten Netzwerke auf: Solidarität unter den Mitgliedern, Firmenbesuche, spannende Vorträge, familiärer Umgang, Reisen... Die Plattform wir-network.ch gibt Auskunft über alle Anlässe, Vorstände, Statuten etc.

Wir vor ich

Hubert Boog, der die Netzwerkanlässe moderierte, brachte es auf den Punkt: «Netzwerken sichert das Überleben eines Unternehmens, aber es funktioniert nur, wenn es ein Geben und ein Nehmen ist – Nehmen allein funktioniert nicht.» Passend dazu gab Gastredner Beni Huggel – mit dem FC Basel mehrfacher Schweizer Meister und Cupsieger, 2009 Kapitän der Nationalmannschaft, heute Sportexperte – unter dem Titel «Wir vor ich» Einblicke in seine Fussballkarriere (die sich trotz damals noch «dünnen Beinen» bereits in der Primarschulzeit abzeichnete) und seine daraus gewonnenen Führungsgrundsätze. Prägend waren dabei Trainerpersönlichkeiten wie Köbi Kuhn oder Ottmar Hitzfeld. Aus dem ersten gewonnenen Schülerturnier stammt die Einsicht «Inspirieren statt kritisieren». «Klartext statt Kuschkurs», «Bad News, aber respektvoll» und das klar Köbi Kuhn zuzuweisende «Authentizität vor Autorität» sind weitere Grundsätze, die Huggel weitergab.

WIR-Expo 2022

Die weiteren Events mit René Rindlisbacher, dem Musiker Enrico Lenzin, dem Familientag und der Show von Zauberer und Clown Billy (Adrian Bill) haben sich laut den Expo-Verantwortlichen bewährt und sollen in ähnlicher Form für die Ausgabe 2022 weiter ausgebaut werden. «Es sind Events, die dem Unternehmerpublikum

Unterhaltung und Wissen vermitteln», so François Cochard.

Die WIR-Expo 2022 findet vom Donnerstag, 24. November, bis Sonntag, 27. November, wieder unter dem Motto «Treffpunkt. Shopping. KMU-Business.» in der Messe Zürich statt.

● Daniel Flury

wir-expo.ch



Wechsel der EFTPOS- Terminals

So behalten Sie die CHW/ CHF-Split-Funktion bei

Sie haben in Ihrem Unternehmen EFTPOS-Kartenterminals im Einsatz? Falls die Geräte schon einige Jahre auf dem Buckel haben, ist es wahrscheinlich, dass sie dieses Jahr ersetzt werden müssen. Mit Vorteil setzen Sie auf die praktische Lösung mit CHW/CHF-Split-Funktion, welche die Bank WIR mit einem Schweizer Technologie-Unternehmen erarbeitet.

Alle EFTPOS-Terminals mit einer Version bis und mit V6.3 können nur noch bis zum 31. Oktober 2022 verwendet werden. Ihr Terminalanbieter wird Ihnen daher in den nächsten Monaten ein Umtauschangebot unterbreiten. Betroffen sind aktuell rund 40% unserer Terminalinhaber und vor allem auch diejenigen, welche heute die Split-Funktion auf einem Innocard-Terminal aktiv nutzen.

Der Anbieter Innocard ist nicht mehr unter dieser Bezeichnung auf dem Markt. Die Firma wurde dieses Jahr vom Marktführer SIX Worldline übernommen. Innocard-Terminals zeichnen sich dadurch aus, dass sie gegenwärtig noch die beliebte Split-Funktion integriert haben. D. h. in einer Transaktion können gleichzeitig WIR und CHF



durch Eingabe des gewünschten WIR-Anteils abgewickelt werden. Irrtümliche Verbuchungen in CHF statt in WIR lassen sich dank einem Innocard-Terminal vermeiden.

Innocard: Split-Funktion wird nicht mehr unterstützt

Mit der Übernahme von Innocard durch SIX Worldline wird sich das leider ändern: Die angebotenen Terminals unterstützen die Split-Funktion nicht mehr, und eine Transaktion mit den neuen SIX-Terminals muss in zwei separaten Abrechnungen in WIR und CHF erfolgen.

Unser Rat: abwarten!

Alle Innocard-Terminals können noch bis spätestens Ende Oktober 2022 eingesetzt werden. Für Sie als Kun-



din oder Kunde bleibt also noch Zeit für einen Wechsel. Wenn Sie künftig weiterhin auf die praktische Split-Funktion setzen wollen, empfehlen wir Ihnen, sich von SIX nicht voreilig zu einem Terminalwechsel bewegen zu lassen. Warten Sie noch etwas zu, denn die Bank WIR ist selbstverständlich bereits aktiv geworden.

CH-Terminalanbieter als Alternative

In Kooperation mit einem Schweizer Technologie-Unternehmen arbeiten wir an einem neuen Terminalangebot mit integrierter CHW/CHF-Split-Funktion. Dieses soll im Frühling 2022 lanciert werden und bietet den bewährten Komfort, beide Währungen in einer einzigen Transaktion abrechnen zu können.

Natürlich ist das neue Terminalangebot auch für Kundinnen und Kunden interessant, welche die Split-Funktion noch nicht eingesetzt haben und von den Vorteilen einer schnelleren Abrechnung der WIR-Karten profitieren möchten.

Es lohnt sich also, sich nicht voreilig zu einem Wechsel beim bisherigen Anbieter drängen zu lassen, sondern mit einem Terminalwechsel noch zuzuwarten!

● *Daniel Hess*



Schloss Thun.
Foto: Unsplash, Manuel Boxler

Berner Schlösser im Winter

Gespenster, Glühwein und gruselige Geschichten



Schloss Hünigen ist seit 2013 ein Viersterne-Hotel.

Im Kanton Bern steht eine beachtliche Anzahl an Schlössern. In einigen von ihnen lassen sich spannende und beschauliche Wintertage verbringen, wie unsere sieben Beispiele zeigen.



Im Park von Schloss Hünigen wird auch Fondue serviert.

Schloss Hünigen, Konolfingen

Das Schloss am Eingang zum Emmental stammt aus der Mitte des 16. Jahrhunderts. Nach aufwendigen Renovationsarbeiten wurde es 2013 als Viersterne-Seminar- und Boutique-Hotel wiedereröffnet. Zehn Säle stehen für Bankette, Seminare und Hochzeiten zur Verfügung. Die «Winterzauber-Märchenwelt» im Schlosspark mit Glühwein und heissen Marroni rund um ein Feuer oder Fondue im Zelt brachte viele in vorweihnächtliche Stimmung. Nach den Betriebsferien wird das «Winterzauber»-Programm ab 10. Januar voraussichtlich weitergeführt.

Am 5. Februar 2022 steht ein Dinnerkrimi auf dem Programm – eine unterhaltsame Kombination von Erlebnissgastroonomie und interaktivem Theater. Wem ein spannendes Dinner nicht genug ist, wartet bis am 11. März: Vom 11. bis 13. März 2022 wird im Schloss nämlich ein Weekendkrimi aufgeführt. Der dreitägige Anlass mit Spa-Zugang kostet ab 513 CHF/CHW pro Person im Doppelzimmer.

WIRmarket.ch > Hünigen

Schloss Thun

Die Zähringer liessen um 1190 den imposanten Donjon hoch über Thun errichten. Daneben kam 1429 das spätgotische Neue Schloss hinzu. Ab 1375 war Schloss Thun Sitz der bernischen Schultheissen, bis Ende 2009 tagte hier das Regionalgericht. 2014 wurde eine umfassende Umbau- und Restaurationsphase beendet: Das Schloss erhielt ein Hotel, ein Restaurant und Tagungsräume. Das Museum inszeniert das Schloss selbst und gibt spannende Einblicke in die regionale Geschichte.

Gruselige Geschichten erzählt Junker Gerold bei einem nächtlichen Rundgang am 5. Februar, 5. März und 2. April 2022 jeweils um 21 Uhr. «Im Schloss durch Raum und Zeit» – am 30. Januar und 27. März 2022, jeweils um 14 Uhr – ist eine Zeitreise durch die Schlossgeschichte.

schlossthun.ch

Schloss Schadau, Thun

In einer Parkanlage auf einer Halbinsel am unteren Ende des Thunersees steht Schloss Schadau. Es wurde Mitte des 19. Jahrhunderts für einen reichen Neuenburger im Stil der Neugotik und Neurenaissance erbaut. Seit fast hundert Jahren gehört es der Stadt Thun. Nach einem Umbau wird es seit 2019 als Dreisterne-Hotel mit Restaurant, Weinbar, Festsaal, Salons und Seminarräumen betrieben. Das Restaurant ist an allen Festtagen geöffnet.

Am 2. Februar 2022 findet im Schloss ein Konzert im Rahmen der «Klangwelle Aare» mit Werken von Johannes Brahms statt. Der Schauspieler, Comedian und Regisseur Florian Rexler lädt am 5. und 11. Februar 2022 jeweils um 18.30 Uhr zum Tatort-Dinner «Mords-Stimmung» ein.

schloss-schadau.ch



Schloss Schadau ist das jüngste der hier vorgestellten Schlösser.

Foto: Wikimedia Commons, Joachim Kohler, Bremen

Schloss Oberhofen

Die Architektur widerspiegelt die wechselvolle Geschichte des Schlosses Oberhofen am Thunersee. Ab dem 12. und bis ins 20. Jahrhundert wurde immer wieder um- und neugebaut. Heute gehört das Schloss einer Stiftung, die hier ein Museum unterhält. In zwei Dauerausstellungen werden Besucher in die Welt der Dienstboten eingeführt und durch die 800-jährige Geschichte des Anwesens geleitet. Museum und Park sind gegenwärtig geschlossen, die Öffnungszeiten des Restaurants sind Dienstag bis Sonntag, 11.00–23.00 Uhr.

schlossoberhofen.ch

Schloss Hünegg

Am rechten Ufer des Thunersees beim Dorf Hilterfingen liess ein ehemaliger preussischer Offizier 1861–1863 Schloss Hünegg erbauen. Dabei liess er sich von Renaissanceschlössern an der Loire inspirieren. Spätere Besitzer richteten das Haus 1900 im Jugendstil neu ein. Diese Ausstattung, seit 121 Jahren unverändert, macht das Schloss und sein Museum für Wohnkultur (Historismus und Jugendstil) zu einem eindrücklichen Ensemble.

Von Oktober bis Mai ist das Museum geschlossen, nicht aber der Park. Einige Male, so auch am 16. Januar 2022 von 13.30–15.00 Uhr, treffen sich Erwachsene im Pavillon zum Märchen-Erzählkaffee. Verschiedene Erzählende tragen Märchen und Sagen vor, über die bei Kaffee, Tee und Gebäck diskutiert wird. 5 CHF Unkostenbeitrag.

schlosshuenegg.ch



Schloss Oberhofen.

Schloss Jegenstorf

Das Schloss Jegenstorf nördlich der Stadt Bern hat eine rund 800-jährige Geschichte. Der jetzige, barocke Bau geht auf das Jahr 1720 zurück. Bis 1934 wohnten Berner Patrizierfamilien im Schloss. Dann ging es an eine Stiftung über, die darin seit 1942 ein Museum für Wohnkultur führt. Das Schloss ist bis Anfang Mai 2022 geschlossen, der Park ist aber ganzjährig und täglich von 08.00 bis 18.00 geöffnet (während der Saison zwischen 6. Mai und 16. Oktober bis 22.00 Uhr).

schloss-jegenstorf.ch

Schloss Burgdorf

Das Stadtschloss, das wuchtig das Städtchen Burgdorf dominiert, hat eine mehr als 800 Jahre alte Geschichte als Residenz von Zähringern, Kyburgern und Berner



Das mächtige Schloss Burgdorf ist eine Gründung der Zähringer.

Landvögten. Bis 2012 diente es als Gericht und Gefängnis. Im Frühling 2020, nach umfassender Sanierung, ist das Schloss mit ganz neuen Funktionen wiedereröffnet worden: als Museum, als Restaurant und als wohl edelste Jugendherberge der Schweiz. Das Museum präsentiert die Geschichte des Schlosses, der Stadt und Region.

Am 16. Januar 2022 um 13.30 können Kinder spielerisch das Schloss und die Ausstellung entdecken. Am 30. Januar 2022 um 13.30 Uhr begegnen Besucher auf einem Rundgang historischen Figuren und erfahren vom Leben im Mittelalter.

schloss-burgdorf.ch

● Artur K. Vogel



Schloss Hünegg.



Schloss Jegenstorf.



Foto: Stiftung Schloss Burgdorf

Der Unternehmergeist und der Genuss

Geniessen, ohne seine Gesundheit zu ruinieren und sich mit schlechtem Gewissen zu plagen, ist möglich. Für den Unternehmergeist ist Entspanntheit die Grundvoraussetzung für den richtigen Umgang mit Genuss.

Der Unternehmergeist im Fokus



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

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

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

Bin ich ein Genussgeist, ein Geist des Genusses, der sich genüsslich dem Geniessen hingibt? Nun, nur teilweise. Dafür ist mein Leben viel zu sehr durch die Arbeit geprägt und diszipliniert. Ich achte auf mein Gewicht. Aber Genuss ist ein enorm wichtiger Teil meines Lebens, beispielsweise koche und esse ich gerne. Zudem mag ich liebend gern den Kontakt mit unseren Freunden und Bekannten, den Genuss für Ohren, Augen und Gemüt bei einem Konzert, einem Theater oder einem Kinobesuch.

Selbstfürsorge

Genuss ist ein elementarer Bestandteil der Selbstfürsorge und trägt zur seelischen Balance bei – denn ein sinnliches Erleben ist Teil eines sinnvollen Lebens. Momente des Geniessens helfen uns, davon im Alltag zu zehren und uns so vor Stress zu schützen. Sie stellen den negativen Gefühlen positive entgegen.

Essen

Gesund essen entspricht dem Zeitgeist. Allerdings wechseln manche gesund essen mit Kalorien zählen, Nahrungsergänzungen zuführen oder sich den Genuss gewisser Lebensmittel verkneifen: Viele Menschen sind fixiert auf die vermeintlich richtige Ernährung und ihren Körper.

Da gebe ich jedoch zu bedenken: Mit einer Diät werde ich zwar abnehmen, meine Blutwerte verbessern, den Fettanteil meines Körpers reduzieren, schneller und bessere sportliche Leistungen erzielen, mich aber nach wie vor den vorher bestehenden sonstigen Problemen gegenüber machtlos fühlen.

Wer schlank ist, demonstriert, dass er sich im Griff hat. So vermitteln in den sozialen Medien manche Influencer den Eindruck: Wenn du nur willst, dann schaffst du es! Das ist aber ein Trugschluss. Denn aus einem Goldfisch kann kein Hai werden.



Genuss ist eine Frage der Qualität, nicht der Quantität.

Foto: Adobe Stock

Sicher und richtig ist jedoch, dass ich ein Kandidat bin für Übergewicht, Diabetes und Herz-Kreislauf-Probleme, wenn ich zu viel Alkohol trinke, mich falsch ernähre und zu wenig bewege. Schon Paracelsus stellte fest: Die Dosis macht das Gift!

Abwägen

Ich frage mich daher: Wo quäle ich mich nur unnötig, und wo bringt es mir für die Gesundheit tatsächlich etwas, wenn ich verzichte? Dazu braucht es eine gewisse Entspannung. Diese Entspannung ist eine Bedingung für genüssliches Bewusstsein. Denn man kann ein Salatblatt nicht einfach so, ohne etwas, genießen. Es braucht schon ein wenig Salz, Pfeffer, etwas Zitronensaft sowie ein gutes Olivenöl dazu!

Hier meine weiteren Genussregeln:

1. Genuss braucht Zeit

Genießen kann ich nicht zwischen zwei Terminen. Ich muss mich bewusst auf etwas, das mir guttut, einlassen können, das Genießen also auch einplanen.

2. Wer sich voll auf den Genuss einlässt, wird belohnt
Habe ich mir dann die Zeit freigeschaufelt, bekomme ich das eingangs beschriebene Gerüst, um in stressigen Zeiten wieder davon zehren zu können.

3. Weniger ist mehr

Der freiwillige Verzicht gehört zum Genuss dazu. Konsumiere ich etwas unentwegt, verliert es seinen besonderen Reiz. Auch Vorfreude kann ein Genussmoment sein. Genuss ist eine Frage der Qualität, nicht der Quantität. In

einem Überangebot fällt es schwer, sich auf den Genuss einzulassen.

Und zum Schluss, liebe Unternehmergeister, noch dies: Hört auf euch und euren Körper. Von Wander- oder Radtouren bis zum Lieblingsessen oder kulturellen Vergnügen gibt es viel, was Genuss bereitet. Die Vorlieben können und dürfen sich je nach Situation und Laune sowie im Verlauf des Lebens auch ändern oder verschieben.

*Wenn du das Heute wahrnimmst, wirst du weniger von morgen abhängen.
Indem du das Leben aufschiebst, eilt es von dannen.*

(Seneca)

In diesem Sinn und (Genuss-)Geist wünsche ich dir einen genussvollen Start ins neue Jahr.

● 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

autoGremium GmbH

flex

Aeschwahrstrasse 25, 4665 Oftringen
T 062 559 94 11
info@autogremium.ch
Reparatur und Lackieren von Carrosserien

Bauprofis GmbH

flex

Färberstrasse 18, 5734 Reinach AG
M 079 202 55 53
Allgemeiner Hochbau

Erdin Innenausbau GmbH

flex

Seetalstrasse 6, 5706 Boniswil
T 062 777 40 44
erdin-innenausbau@bluewin.ch, www.erdin-innenausbau.com
Schreinerarbeiten im Innenausbau

GreenTec Innovation AG

flex

Neumattstrasse 53, 5070 Frick
T 062 550 30 30
info@greentec-ag.ch, www.greentec-ag.ch
Unternehmensberatung

Hasler Automobile AG

10%

Hauptstrasse 77, 4316 Hellikon
T 061 871 04 06, F 061 871 04 07
garagehasler@gmx.ch
Instandhaltung und Reparatur von Automobilen

Hensler Malerarbeiten GmbH

flex

Zelgli 2, 8905 Arni AG
T 056 634 14 52
info@hensler-malerarbeiten.ch, www.hensler-malerarbeiten.ch
Malerei

Kanalfrei AG

10%

Hauptstrasse 953, 5044 Schlossrued
T 062 521 34 38
www.kanalfrei.ch
Abwasserentsorgung

AR

Saxum AG

100%

Eggstrasse 4, 9100 Herisau
T 071 855 00 95
alemyar@saphir-mct.ch
Anderer Holdinggesellschaften

BE

Aegerter Küchen AG

10%

Brüggmatte, 3766 Boltigen
T 033 773 65 25
ernst@aegerter-kuechen.ch, www.aegerter-kuechen.ch
Schreinerarbeiten im Innenausbau

Bärner Immobiliendienstleistungen GmbH	10%	Stalder LD	100%
Lorrainestrasse 12, 3013 Bern M 079 325 04 05 info@bidbern.ch, www.bidbern.ch Allgemeiner Hochbau		Rubigenstrasse 56, 3123 Belp T 079 930 70 15 www.stalder-ld.ch Hausmeisterdienste, Facility Management	
Berghotel Hahnenmoospass AG	100%	Bergwelt Grindelwald	flex
Hahnenmoospass, 3715 Adelboden T 033 673 21 41 www.hahnenmoos.ch Hotels, Gasthöfe und Pensionen mit Restaurant		Alpine Design Resort Bergwelt 4, 3818 Grindelwald T 033 854 85 85 www.bergwelt-grindelwald.com Hotels, Gasthöfe und Pensionen mit Restaurant	
EIMAAG AG	flex	BL	
Dorfstrasse 9, 3510 Freimettigen T 031 381 75 75 stephan@zihler.org Kauf und Verkauf von eigenen Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen		C & S Immobilien AG	flex
Gerber Technologies AG	50%	Gemeindeholzweg 38, 4103 Bottmingen T 061 365 95 00, F 061 365 95 05 mail@csiag.ch, www.csiag.ch Investmentgesellschaften	
Kernenriedstrasse 1, 3421 Lyssach T 034 533 40 99 www.gerbertechnologies.ch Sonstige Forschung und Entwicklung im Bereich Natur-, Ingenieur-, Agrarwissenschaften und Medizin		GR	
Glatthard Outsourcing GmbH	flex	Ambühl Schreinerei AG	3%
Bahnhofstrasse 21, 3860 Meiringen M 079 510 79 79 Hotels, Gasthöfe und Pensionen ohne Restaurant		Hofstrasse 9, 7270 Davos Platz T 081 413 71 47, F 081 413 30 85 info@ambuehl-davos.ch, www.ambuehl-schreinerei.ch Schreinerarbeiten im Innenausbau	
Jampen AG	3%	Pädi's carcace & coating	100%
Oberdorfstrasse 14, 3662 Seftigen T 033 345 11 81 info@jampen-seftigen.ch, www.jampen-seftigen.ch Holzbau, Zimmerei		Patrik Thöny Dunkle Böngert 13, 7306 Fläsch M 079 132 80 00 office@carcareandcoating.ch, www.carecareandcoating.ch Instandhaltung und Reparatur von Automobilen	
ML Umwelttechnik GmbH	20%		
Pappelweg 4, 3250 Lyss T 079 385 78 20 www.ml-umwelttechnik.ch Unternehmensberatung			
Mühlheim Schlosserei/Metallbau GmbH	3%		
Stöckermattstrasse 60, 2552 Orpund T 032 377 24 07, F 032 377 26 03 Herstellung von Metallkonstruktionen			

JU

Joris Boillat Cycles Sàrl 30%

Rue du Marché 4, 2340 Le Noirmont
T 032 521 07 86
Réparation d'autres biens personnels et domestiques

LU

Lötscher-Druck AG 10%

Hellbühlstrasse 24, 6102 Malters
T 041 497 43 20, F 041 497 43 40
info@loetscher-druck.ch, www.loetscher-druck.ch
Offsetdruck

SG

Canna Cult GmbH 100%

Grenzstrasse 25, 9430 St. Margrethen SG
M 079 267 12 37
info@cannacult.ch, www.cannacult.ch
Anbau von Faserpflanzen

Elektro Tanner AG flex

Bahnhofstrasse 32, 9443 Widnau
T 071 722 26 36
info@elektrotanner.ch, www.elektrotanner.ch
Elektroinstallation

Hansesun Photovoltaik Swiss GmbH flex

Unterdorfstrasse 87, 9451 Kriessern
T 071 744 40 30
office@hansesun.ch, www.hansesun.ch
Sonstige Bauinstallation

Natag-Naturstein AG 3%

Wildbrunnstrasse 7, 8722 Kaltbrunn
T 055 293 30 93
info@natag.ch, www.natag.ch
Be- und Verarbeitung von Naturwerksteinen und Natursteinen

ProConcepta GmbH 10%

Löwenstrasse 4, 9230 Flawil
T 076 399 67 56
www.proconcepta.ch
Sekretariats- und Schreibdienste

SO

MfK Management-Support für KMU 10%

Kurt Gottfried Blumenthal
Stollenhäuser 1b, 4145 Gempen
T 079 320 24 35
www.mfk-management.ch
Erbringung sonstiger wirtschaftlicher Dienstleistungen für Unternehmen und Privatpersonen

SZ

Garage Styger GmbH 3%

Goldauerstrasse 8, 6416 Steinerberg
T 041 832 24 84
info@garagestyger.ch, www.garagestyger.ch
Instandhaltung und Reparatur von Automobilen

TG

Atelier für Lebensraumgestaltung GmbH 5%

Unter Hueb 4, 8371 Busswil TG
T 071 923 41 83
www.lebensraum.ch
Architekturbüros

TAKE BEAUTY CARE Group GmbH 10%

Juchstrasse 44, 8500 Frauenfeld
T 052 721 70 00
www.takebeautycare.ch
Kosmetiksalons

TI

Avvocato Pamela Regazzi Märki 5%

studio legale e notarile
Via Naviglio Vecchio 4, 6601 Locarno
T 091 220 10 20, F 091 220 10 21
pamela.regazzi@notleg.ch, www.notleg.ch
Attività degli studi legali e notarili

DimSum & Sushi Club 100%

Via Angelo Maspoli 11, 6850 Mendrisio
M 077 261 31 77
www.sushi-mendrisio.ch
Ristoranti, locali per la piccola ristorazione, tea room e gelaterie

VD

Garage Kohli SA 30%

Route des Tioleires 12, 1880 Bex
T 024 463 11 34
www.garage-kohli.ch
Entretien et réparation de véhicules automobiles

VS

Depair SA flex

Rue du Manège 30, 3960 Sierre
T 027 455 16 14
info@depair.ch, www.depair.ch
Fabrication d'équipements aérauliques et frigorifiques industriels

Eticolle Schoechli SA 10%

Techno-pôle 2, 3960 Sierre
T 027 452 25 26
info@eticolle.ch, www.eticolle.ch
Impression d'autres éléments

Le Boccalino Martigny Saràl 100%

Avenue de la gare 64, 1920 Martigny
T 027 565 63 66
Restaurants, cafés, snack-bar, tea-rooms et salons de dégustation de glaces

RAPID SA Construction Générale 50%

Rue des Vorziers 18, 1920 Martigny
T 076 758 85 52
Construction générale de bâtiments

ZG

Salessystem GmbH flex

Bösch 81, 6331 Hünenberg
T 044 847 30 04
info@salessystem.ch
Berufliche Erwachsenenbildung

ZH

Confiserie Denzer, Morina Gjevé flex

Morina Gjevé
Rainstrasse 4, 8406 Winterthur
M 078 903 54 43
g.b.morina@gmx.ch
Bäckereien - Tea-Rooms

Criatrina GmbH flex

Auhofstrasse 2, 8051 Zürich
M 079 690 99 76
criatrina.pepi@gmail.com
Vermietung und Verpachtung von eigenen oder geleasten Gebäuden und Wohnungen

Fidad Systems AG 10%

Kappelstrasse 43, 8002 Zürich
T 076 412 71 82
www.fidad.me
Sonstige mit Finanzdienstleistungen verbundene Tätigkeiten

Invertronix GU GmbH 10%

Hofwiesenstrasse 225, 8057 Zürich
T 076 445 78 73
Sanitär- und Heizungsinstallation

IvP Bohr GmbH flex

Sandbühlstrasse 6, 8620 Wetzikon ZH
info@ivp-bohr.ch, www.ivp-bohr.ch
Sonstiger spezialisierter Hoch- und Tiefbau

Life Swiss Times GmbH 20%

Fabrikstrasse 11B, 8102 Oberengstringen
M 079 259 32 25
contact@lifewisstimes.ch, www.lifewisstimes.com
Güterbeförderung im Strassenverkehr

zimmerei m. schädler gmbh flex

Hintere Wässerstrasse 10, 8340 Hinwil
T 044 930 61 26
zimmerei@bluewin.ch, www.holzbau-schaedler.ch
Holzbau, Zimmerei

Bank 

«Schweizer
Handwerk, das
begeistert.»

Albert Peer, Peertools, Ftan,
WIR-Netzwerker

Jetzt
KMU-Paket
eröffnen

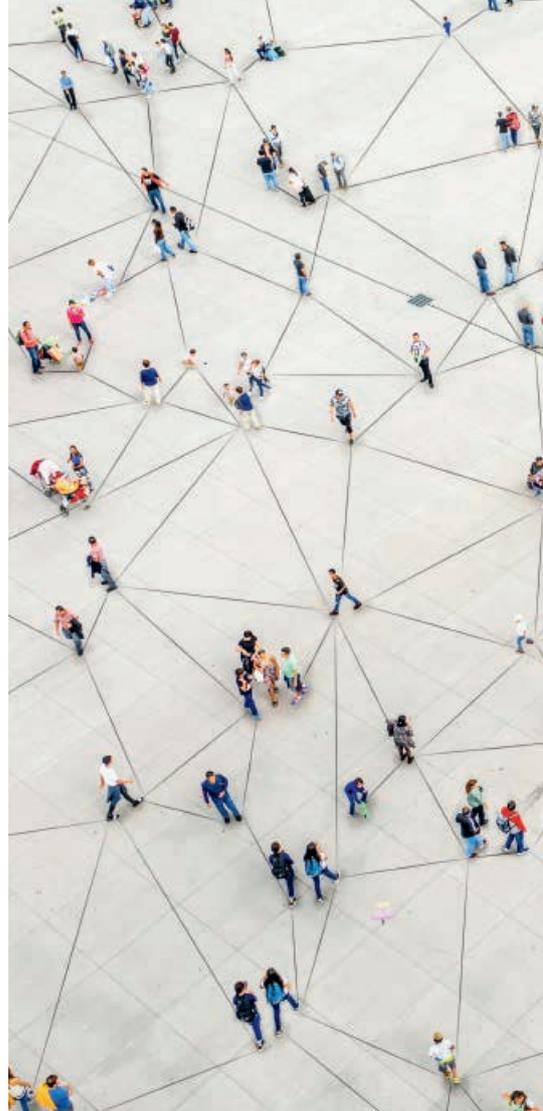


WIR-Partner-Networks

Die 13 WIR-Partner-Networks bilden das grösste Business-Netzwerk der Schweiz.

Sie bieten spannende Referate, Besichtigungen und Reisen an – ideale Gelegenheiten, potenzielle Geschäftspartner kennenzulernen und zu netzwerken!

Einen Überblick über alle Anlässe inkl. Anmeldemöglichkeit gibt die Plattform www.wir-network.ch



*das grösste
Business-
Netzwerk der
Schweiz*

Kontakte WIR-Partner-Networks

Network	Webseite	Präsidentin/Präsident
Aargau	www.wir-network.ch/aargau	Christian Müller
Bern	www.wir-network.ch/bern	Markus Meier
Graubünden-Südostschweiz	www.wir-network.ch/graubuenden	Stefan Gall
Nordwestschweiz	www.wir-network.ch/nwch	Rolf Stalder
Oberwallis	www.wir-network.ch/oberwallis	Frank Zurbruggen
Olten-Solothurn-Oberaargau	www.wir-network.ch/wirso	André Bühler
Ostschweiz	www.wir-network.ch/ostschweiz	Walter Sonderer
Romandie	www.wir-network.ch/romandie	Sophie Favez
Schaffhausen	www.wir-network.ch/schaffhausen	Lasse Pfenninger
Svizzera italiana	www.wir-network.ch/wirsi	Ruben Fontana
Winterthur-Frauenfeld	www.wir-network.ch/winti	Roland Müller
Zentralschweiz	www.wir-network.ch/zentralschweiz	Philipp Berger
Zürich	www.wir-network.ch/zurich	Myrta Zumstein



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 – Januar 2022, 89. Jahrgang, Nr. 1112
Das Magazin für Genossenschafter und Genossenschafterinnen der Bank WIR und Schweizer KMU
Herausgeberin: WIR Bank Genossenschaft, Basel

Redaktionsteam: Daniel Flury (Chefredaktor), Patrizia Herde, Shirin Mogtader, Volker Strohm (Leiter Corporate Communication); info@wir.ch

Fotografen: siehe Bildhinweise

Foto Titelseite: Raffi Falchi

Übersetzungen: Daniel Gasser, Yvorne

Konzeption und Gestaltung: Schober Bonina AG, Basel

Layout: Vogt-Schild Druck, Derendingen

Druck: Zehnder Print AG, Wil

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: 30 485

Inserate: siehe letzte Seite

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

Adressänderungen und Abonnemente:

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

Standorte der Bank WIR

Hauptsitz Basel

WIR Bank Genossenschaft
Auberg 1
4002 Basel

Filiale Lugano

WIR Bank Genossenschaft
Riva Caccia 1
6900 Lugano

Filiale Zürich

WIR Bank Genossenschaft
Schaffhauserplatz 3
8006 Zürich

Filiale Bern

WIR Bank Genossenschaft
Helvetiastrasse 35
3000 Bern 6

Filiale Luzern

WIR Bank Genossenschaft
Obergrundstrasse 88
6005 Luzern

Agentur Chur

WIR Bank Genossenschaft
Alexanderstrasse 24
Postfach 699, 7001 Chur

Filiale Lausanne

WIR Bank Genossenschaft
Av. Louis-Ruchonnet 16
1006 Lausanne

Filiale St. Gallen

WIR Bank Genossenschaft
Blumenbergplatz 7
9000 St. Gallen

Agentur 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-Expo

WIR-Expo AG

Regina-Kägi-Strasse 11
8050 Zürich

Expo-Leitung:

WIR-Expo
Adrian Bill
Mühleweg 9
5417 Untersiggenthal

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



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 die WIR-Expo 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 **31 000 Exemplaren**. Sie erreichen damit **alle WIR-Kunden (KMU) und deren Angestellte mit WIR-Konto**.

Inserateschluss ist jeweils der 10. des Vormonats. Richten Sie Ihre Inserate oder Fragen an: shirin.mogtader@wir.ch

Inseratepreise im WIRinfo (WIR-Anteil 75%)

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

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



WIRmailing

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

So funktioniert's:

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

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

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

Wählbare Versandarten:

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

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

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

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

Kontakt

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

Rabatt auf Jahresumsatz

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

Das sind die Rabattstufen:

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



WIR-Expo

Die WIR-Expo ist der publikumsstärkste Anlass innerhalb des WIR-Netzwerks.

Webseite: wir-expo.ch
E-Mail: info@wir-expo.ch

Mediadaten WIRinfo

Inserateaufgabe und Beratung

Shirin Mogtader
T 061 277 93 68
shirin.mogtader@wir.ch

Geschäftsbedingungen
Siehe www.wir.ch/agb-de

Inserateannahmeschluss: Bitte beachten Sie den Inserateschluss für das WIRinfo Februar 2022: Montag, 10. Januar 2022, 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)

Inseratgrößen und Inseratepreise (alle Preise inkl. 7,7% MwSt., WIR-Anteil 75%)

168x248 mm 1/1 Seite Inhalt	82x248 mm 1/2 Seite hoch (2-sp.)	168x122 mm 1/2 Seite quer (4-sp.)	82x122 mm 1/4 Seite hoch (2-sp.)	168x59 mm 1/4 Seite quer (4-sp.)	82x59 mm 1/8 Seite quer (2-sp.)	39x17 mm 1/48 Seite

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

Inseratepreise

Inhaltsseiten	Schwarzweiss	Farbig
pro 1/48-Seite	62.-	72.-
1/8-Seite	370.-	430.-
1/4-Seite	745.-	865.-
1/2-Seite	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 2500.-
6%	ab 7500.-
8%	ab 15500.-
9%	ab 35000.-
10%	ab 50000.-

Chiffregebühr: 8.50