

Das Magazin für Schweizer KMU

fein – feiner – Finest AG

Die Jungunternehmerinnen Josephine und Selina Meier
produzieren Bio-Convenience-Food

«Das schenkt ein!»

Dank FX Trading spart der Autoimporteur Hans Seiler
einen fünfstelligen Betrag pro Jahr

Ihr Plan für mehr Erfolg

Melden Sie sich jetzt für die Speakers Night in Schlieren an!



KMU-Paket

Editorial

Vom KMU-Paket der Bank WIR profitieren nicht nur Neukunden. Jede WIR-Partnerin, jeder WIR-Partner verfügt automatisch über seine vorteilhaften Inhalte.

Angesprochen auf die Bedeutung von Netzwerken – nicht nur für KMU – sagt Adrian Lang im Podcast der Bank WIR: «Über Beziehungen passiert die Zukunft in der neuen, digitalen Welt.» Lang, Verkaufstrainer und Gründer der Business Schmiede, weiss, wovon er spricht. Seine Speakers Nights gehören zu den grössten Networkingveranstaltungen im Land. Melden Sie sich am besten noch heute für den ersten Anlass im Jahr 2022 an und gewinnen Sie einen Platz in einem Seminar der Business Schmiede (S. 20).

Partnerinnen und Partner der Bank WIR erhalten ein Business-Netzwerk von Tausenden von Schweizer KMU im KMU-Paket mitgeliefert, ebenso wie z. B. eine Gutschrift von 500 CHW auf verschiedene Werbeaktivitäten (S. 35). Ebenfalls enthalten ist ein zinsfreier Sofortkredit über 10 000 CHW. Josephine und Selina Meier durften sich als Jungunternehmerinnen sogar über den doppelten Betrag freuen. Die beiden Schwestern haben mitten in der Pandemie die Finest AG gegründet. Das Unternehmen stellt nach bewährten Rezepten Bio-Convenience-Food her. Sie ruhen sich aber nicht auf der Vorarbeit aus, die Grosseltern und Eltern schon geleistet haben. Vielmehr

tüfteln sie ständig neue Delikatessen aus, die vielleicht schon bald auch Ihren Gaumen erfreuen werden (S. 6).

Daniel Flury
Chefredaktor



Enrico Lenzin (r.) – ein Gesicht aus der Werbung der Bank WIR und den Besuchern unserer Herbstgespräche wohl-

bekannt – gibt zusammen mit Andi Pupato (l.) am Samstag, 14. Mai, ein Percussion-Konzert im Diogenes Theater in Altstätten SG. Wir verlosen dazu sechs Tickets.

Interessiert? Dann stellen Sie Ihr Glück auf die Probe und senden Sie bis 31. März eine E-Mail mit dem Vermerk «Lenzin» an wettbewerb@wir.ch

«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 bourguignonne?

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

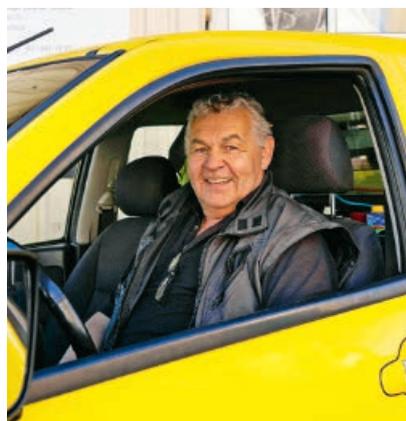
WIRpromo-Partner

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 6

Die Schwestern Josephine und Selina Meier führen in Windisch eine jahrzehntelange Familientradition im Bereich Bio-Lebensmittelproduktion und Bio-Convenience fort und haben dazu mit der Finest ihre eigene AG gegründet. Dabei profitierten sie vom Jungunternehmer-Startpaket der Bank WIR.



Seite 14

Nutzfahrzeuge ist das Segment, auf das sich Hans Seiler beim Import von Fahrzeugen aus europäischen Ländern spezialisiert hat. Die Lieferantenrechnungen in Euro, Pfund, ungarischen Forint, polnischen Zloty oder gelegentlich auch US-Dollar begleicht Hans Seiler schnell und kostengünstig über die Plattform FX Trading.

Seite 22

Im Geschäftsjahr 2021 hat die Bank WIR einen Gewinn von 14,98 Millionen Franken erzielt. Damit hat sie – wie in den vergangenen Jahren – den Vorjahreswert deutlich übertraffen. Bei den Hypothekarkrediten und Kundengeldern verzeichnet sie ein sehr gutes Wachstum, das Zinsengeschäft hat sich erfreulich entwickelt. Die Bilanzsumme steigt mit 5,98 Milliarden Franken auf einen neuen Rekordwert. Der Generalversammlung wird die Auszahlung einer erhöhten Dividende vorgeschlagen.



- | | | |
|--|---|--|
| <p>6 Blitzstart in die Selbstständigkeit
Finest AG, Windisch</p> <p>13 CEO-Corner
Mit Diversifikation zum Erfolg</p> <p>14 «Das schenkt ein!»
Hans Seiler über Devisengeschäfte mit FX Trading</p> <p>18 Inserateschlüsse</p> <p>20 Ihr Plan für mehr Erfolg
1. Speakers Night 2022</p> | <p>22 Mit starkem Wachstum zu ausgezeichnetem Ergebnis
Geschäftsjahr 2021</p> <p>26 Der Chasselas ist der Star der Waadtländer Winzer</p> <p>30 144 Seiten «Faszination WIR»</p> <p>32 Der Unternehmergeist und der Fachkräftemangel
Kolumne von Karl Zimmermann</p> <p>34 500 CHW geschenkt!
Ihre Gutschrift für Inserate und Werbung</p> | <p>37 Neue WIR-Teilnehmer</p> <p>43 Willkommen im WIR-Netzwerk</p> <p>70 Impressum</p> <p>71 Standorte der Bank WIR und Social Media</p> <p>72 Werbemöglichkeiten im WIR-Netzwerk</p> <p>74 Inseratepreise</p> |
|--|---|--|

Blitzstart in die Selbstständigkeit

Finest AG, Windisch

Die Schwestern Josephine und Selina Meier führen in Windisch eine jahrzehntelange Familientradition im Bereich Bio-Lebensmittelproduktion und Bio-Convenience fort und haben dazu mit der Finest ihre eigene AG gegründet. Dabei profitierten sie vom Jungunternehmer-Startpaket der Bank WIR.



Josephine Meier brät Kalbfleisch für Zürcher Geschnetzeltes an.

Foto: zVg

Die Finest AG – von Englisch «finest» = am feinsten – gibt es erst seit letztem November, ihre Geschichte beginnt aber bereits 1954, als Linus und Verena Meier in Windisch die Metzgerei Meier eröffneten. 1986 übergaben sie die Metzgerei in die Hände von Sohn Hansruedi und seiner Frau Simone Meier. Diese gründeten die Zentrum-Metzg und machten sich in der Schweiz schnell einen Namen als Bio-Pioniere: Zuletzt belieferten Meiers 80 Bio-Läden mit

einer breiten Palette von Produkten und beschäftigten 25 Mitarbeitende. Da weder ihr Sohn noch ihre Töchter den Betrieb in dritter Generation übernehmen wollten, die Pensionierung aber näher rückte, entschlossen sich die Eltern im April 2021 zum Verkauf des Bio-Sortiments an einen grösseren Player im Bereich Fleischhandel und -produktion. Eine ideale Lösung, so schien es, denn der Käufer konnte ein weiteres Standbein erwerben, und das Lebenswerk der Meiers blieb erhalten: Darüber würden die jüngere Tochter Selina als Mitglied der Geschäftsleitung und die ältere Tochter Josephine als Produktionsleiterin wachen.

Doch es kam anders. Bereits nach wenigen Monaten zeigte sich, dass sich die Philosophien der beiden Familienunternehmen nicht vereinbaren liessen. Der Vater löste den Vertrag vorzeitig auf, die Töchter stiegen eine nach der anderen aus und gründeten im November 2021 ihre eigene Firma in den Räumlichkeiten der ursprünglichen Metzgerei.

Kann man von einer Nachfolge über Umwege sprechen?

Selina Meier: In einem gewissen Sinn schon. Es gibt zwar die Zentrum Metzg nicht mehr, aber hier, an ihrer Adresse, ist nun unsere Finest AG domiziliert. Hier produzieren wir unsere Bio-Produkte und halten damit die alten Familienwerte und -traditionen aufrecht.



Zu den Aufgaben Selina Meiers (r.) gehört es, die Kreationen ihrer Schwester Josephine zu degustieren.

Foto: Foto Frutig



Im Online-Shop bestellte Lebensmittel werden schweizweit geliefert, man kann seine Bestellung aber auch in Windisch abholen.

Die Gründung einer AG ist kein Spaziergang. Wie waren Ihre Erfahrungen?

Josephine Meier: Wir legten einen Blitzstart hin und benötigten zwischen Mitte September und Anfang November 2021 rund zwei Monate für die Gründung. Es war eine harte Tour, ein anstrengender Kampf mit vielen Formulare und Ämtern, die nicht auf uns gewartet haben. Zum Glück erfuhren wir sehr viel Unterstützung von unserem Notar und von Florian Dali von der Filiale der Bank WIR in Zürich. «Der Kunde ist König» ist dort kein leeres Versprechen! Wir erhielten jederzeit tatkräftige und geduldige Unterstützung.

Selina Meier: Mehrere Faktoren haben uns den Einstieg in die Selbstständigkeit erleichtert: Josephine ist als gelernte Köchin vom Fach und kennt die zahlreichen Familienrezepte auswendig; sie hat vor der Auflösung der Metzgerei neun Jahre mit den Eltern zusammengearbeitet. Ich selbst habe die Handelsschule abgeschlossen und in der Administration der Fachhochschule Nordwestschweiz in Windisch sowie in einem KMU gearbeitet. Von diesen Tätigkeiten kenne ich alle geläufigen Administrationsprogramme. «Papierkrieg» ist mir nicht fremd. Ausserdem war der Produktionsraum der früheren Metzgerei nicht lange ausser Betrieb: Alle Geräte waren einsatzbereit. Neuanschaffungen sind vorerst nicht geplant – in der Startphase sollen neue Lebensmittelkreationen mit den vorhandenen Gerätschaften herstellbar sein.

Das Setzen klarer Prioritäten ist wichtig. So stand beispielsweise der Ausbau des Online-Shops in den ersten Wochen nicht zuoberst – mittlerweile umfasst er aber schon unzählige Produkte –, und die Neubeschriftung des Schaufensters muss bis in den Frühling warten.

Ein weiterer Faktor, der uns den Start erleichtert hat, ist der Name Meier. Er ist bekannt und steht für Spitzenprodukte von ausgezeichneter Qualität.

Die Gründung fiel mitten in die Pandemie – ein Nachteil?

Josephine Meier: Für uns stimmte der Zeitpunkt. Viele Leute zogen es vor, zu Hause zu essen, wollten oder konnten aber nicht selber kochen. So kauften sie auch bei uns Lebensmittel ein, die man nur noch aufwärmen muss. Daneben reaktivierten wir den fahrenden Mittagstisch, den schon unsere Eltern eingeführt hatten.

Selina Meier: Jetzt, mit der Lockerung oder Aufhebung der Covid-Massnahmen, setzen wir auf ein weiteres unserer Standbeine, das Catering. Wir können von der Bratwurst mit Kartoffelsalat bis zum Spanferkel und vom Abholservice bis zur Rundumbetreuung mit unserem Cateringteam so ziemlich jeden Wunsch erfüllen. Was man nicht verpassen sollte, ist die Zubereitung von ganzen Menüs am Grill. Da ist Josephine in ihrem Element – Erlebnisgastronomie pur!

Josephine Meier: Für die Zubereitung von 10 Sorten Häppchen, insgesamt 5000 Stück – wie letzthin –, brauchen wir allerdings etwas Vorbereitungszeit...

Josephine Meier hat zwischen 2006 und 2009 in Dättwil bei keinem geringeren als Bernhard Bühlmann ihre Lehre als Köchin absolviert. Bühlmann, der heute im Gasthof Bären in Mägenwil seine Gäste empfängt, kann 1 Michelin-Stern und 18 Gault-Millau-Punkte vorweisen. Genau der richtige Antrieb für die junge, ambitionierte Köchin: Sie schloss den praktischen Teil der Abschlussprüfungen als Kantonsmeisterin ab. Damit nicht genug. Josephine Meier holte sich an der Mefa (Fachmesse für Fleischwirtschaft und Lebensmittelproduktion) mehrere Goldmedaillen, nämlich für die Bio-Schinkenmousse, für die Bio-Whisky-Säuli-Pastete, die Aargauer Rehpastete und Bio-Frühlingspastete sowie für die Bio-Bündnergersten- und Bio-Thai-Curry Suppe.

Ist der Verzicht auf Zusatzstoffe eine grosse Hürde bei der Produktion Ihrer Lebensmittel?

Josephine Meier: Heute leidet ein Viertel bis ein Drittel der Schweizerinnen und Schweizer an Allergien oder Unverträglichkeit auf Gluten oder Laktose. Anstoss gaben auch die Histaminintoleranz und Glutamat-Allergie meiner Schwester. Auch Hefe-Extrakte, die sonst in vielen Bio-Produkten enthalten sind, stellen für sie ein Problem dar. Ich habe so lange getüftelt, bis ich Suppen, Saucen oder z. B. auch das Bio-Pulled-Chicken im Glas nicht nur

lactose- und glutenfrei, sondern auch ohne Geschmacksverstärker und trotzdem schmackhaft hinkriegte. Immer unterstützt von meiner Schwester und ihrem Zuspruch «Du schaffst das!»

Wie sieht es mit der Haltbarkeit Ihrer Lebensmittel aus?

Josephine Meier: Sie ist wie die Inhaltsstoffe auf allen Produkten angegeben und kann – beispielsweise bei den Suppen und Saucen – bis zu zwei Monate betragen. Ich habe mich viel mit Einmachen befasst und mich gefragt, wie unsere Vorfahren die Lebensmittel lagerfähig gemacht haben. Das Einlegen in leichten Salzwasserlösungen oder das Versiegeln in erwärmtem Rinderfett geht heute wegen den Verbraucherschutzvorschriften nicht mehr.

Eine ideale Methode ist das Pasteurisieren. Je nachdem, wie oft, wie lange und bei welcher Temperatur pasteurisiert wird, ergeben sich unterschiedliche Resultate. Auch hier ist viel Raum zum Ausprobieren gegeben.

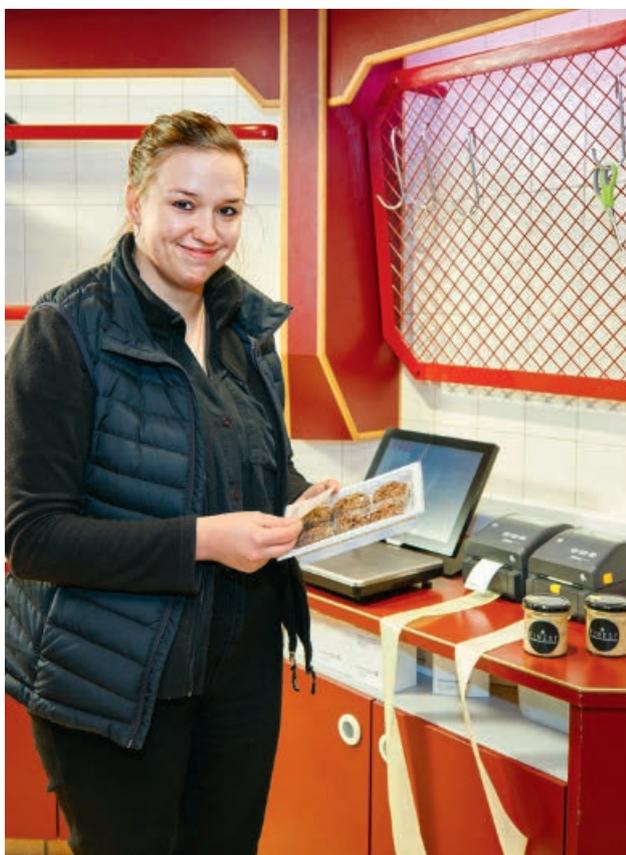
Selina Meier: Unser Ziel ist es, möglichst viele Produkte pasteurisiert und ungekühlt anbieten zu können. Denn die Breite an Produkten, die wir anstreben bzw. bereits erreicht haben, könnten wir offen niemals in der nötigen Menge und zum richtigen Zeitpunkt bereitstellen.

Pasteurisierung darf ruhig als eines unserer Geschäftskonzepte betrachtet werden. Die Lebensmittel erleiden durch das Erhitzen keinen Qualitätsverlust und weisen nach der Zubereitung den vollen Geschmack und die gewohnte Konsistenz auf.

Die Haltbarkeit ist besonders für Detaillisten ein wichtiger Aspekt, sie wollen wir in einem nächsten Ausbauschritt wieder beliefern, wie schon unsere Eltern.

Josephine Meier: Um die Qualität garantieren zu können, werden die Produkte vor der Vermarktung über unterschiedliche Zeiträume aufbewahrt und vom Ausbildungszentrum ABZ in Spiez mikrobiologisch und bakteriologisch untersucht.

«Wir wollen möglichst viele Produkte pasteurisiert und ungekühlt anbieten können – auch für den Detailhandel.»



Selina Meier beim Etikettieren von Wildhacktätschli.



Josephine Meier mit Bio-Kartoffelgratin mit Lauch. Fotos: Foto Frutig



Fertiger Bio-Kartoffelgratin mit Lauch, die Zubereitung von Bio-Bolognese im Kipper und Apéroplatten.

Ihre Eltern haben sich mit Bio-Produkten schweizweit einen Namen gemacht, und auch Sie setzen auf Bio. Gibt es Ausnahmen?

Josephine Meier: Regional, saisonal und Bio ist unser Erfolgsrezept. Unser Umgang mit Bio ist pragmatisch: Ist es sinnvoll, Bio-Spargel aus Costa Rica zu importieren? Wollen wir Bio-Steinpilze aus einem Land verwenden, das Menschenrechte mit Füßen tritt? Oder Pilze aus einer deklarierten Bio-Region, dabei aber Einbussen bei der Qualität in Kauf nehmen? Die Antwort ist Nein. Da verlassen wir uns lieber auf Steinpilze aus dem Nachbardorf oder für die Trüffelbutter auf Trüffel aus dem Fricktal. Selina Meier: Selbstverständlich werden die Produkte, die nicht ausschliesslich aus Bio-Zutaten bestehen, entsprechend deklariert: Die Steinpilz-Spätzli zum Beispiel sind ein «Produkt mit Bio-Zutaten». Dasselbe gilt etwa für die Wildschweinsalami und andere Spezialitäten, die Wild enthalten – Wild kann nicht bio-zertifiziert werden –, geschossen unter anderem von unserem Vater, der regelmässig auf die Jagd geht.

Vor allem in der Startphase und vor Weihnachten waren für die beiden Schwestern 15-Stunden-Tage die Regel. Kein

Grund, sich zu beschweren: «Wir wollen schlaflose Nächte! Weil wir gerne arbeiten und die Arbeit Spass macht, fühlen sich 15-Stunden-Tage nicht als solche an», sagt Selina Meier. Für die ganze Familie ist Essen Lebensinhalt. Man kocht und isst zusammen, probiert neue Rezepte aus und verlässt sich dabei häufig auf die kreative Ader Selinas, «die immer zu allem ihren Senf dazugeben muss», wie Josephine lachend bemerkt. Dafür muss sie auch als Produkttesterin hinhalten, was dem Genussmenschen Selina nichts ausmacht – ganz im Gegenteil: «Wenn ich essen kann, bin ich glücklich.» Knatsch und Zickenkrieg zwischen der 33-jährigen Josephine und der sechs Jahre jüngeren Selina? «Nein, wir sind zwar beide recht temperamentvoll, aber Konflikte sind schnell ausgetragen. Wir kennen kein Konkurrenzdenken und arbeiten getreu dem Motto unserer Eltern nicht neben- und schon gar nicht gegen-, sondern miteinander. Eine solche Freundschaft zwischen Geschwistern ist wahrscheinlich wie ein Sechser im Lotto.»

Auch das Verhältnis zu den Eltern ist innig. Einzig die veganen und vegetarischen Produkte der beiden Schwestern haben beim Vater – Metzger durch und durch – anfänglich etwas Stirnrünzeln hervorgerufen.

«Regional, saisonal und Bio ist unser Erfolgsrezept.»



Im Uhrzeigersinn von links oben: Rotkraut, Schmorbraten, Shepherd's Pie, Lachspastete mit Safran, Bolognese, Entenpastete mit Sesam und Orange.

Fotos:
Foto Frutig/zVg

Der Konsum von Fleisch wird mehr und mehr kritisch gesehen. Was ist Ihre Philosophie?

Selina Meier: Viele unserer Kunden essen sehr bewusst Fleisch, also zum Beispiel einmal in der Woche ein qualitativ hochstehendes Fleischprodukt. Uns ist es wichtig, dass das Tierwohl berücksichtigt wird und das Fleisch aus der Umgebung und nicht aus Argentinien, Neuseeland oder Ungarn stammt. Unser Fleisch ist bio-zertifiziert.

Josephine Meier: Andere legen Wert auf Alternativen, auf vegetarische oder vegane Produkte. Auch dieses Bedürfnis wollen wir abdecken. Der Fantasie sind hier kaum Grenzen gesetzt. So haben wir eine vegane Kraftbrühe entwickelt. Sie ist glutenfrei, enthält rund 40 Zutaten und ist speziell auch für Schwangere gedacht, da die Auswahl der Zutaten sich unter anderem nach deren Gehalt an Schwangerschaftsvitaminen richtet.

Ihre Produktpalette ist äusserst breit. Was wird am häufigsten bestellt?

Josephine Meier: Zu den Rennern zählen bestimmt das Curry-Geschnetzelte, die Bündnergipfeli, die Pouletbrust mit Spinatfüllung oder die Pasteten: Enten-, Lachs- oder Kalbfleischpasteten mit Morcheln. Oder die Pastete mit Reh aus dem Aargau. Leider ist die «Pastetenkultur» in der Schweiz weniger stark verwurzelt als in Frankreich,

Das KMU-Paket

Wie alle WIR-Kunden kam auch die Finest AG in den Genuss des KMU-Pakets der WIR Bank. Der darin enthaltene zinslose Sofortkredit von 10000 CHF kann – wenn gewisse Bedingungen erfüllt sind – für Jungunternehmer und Jungunternehmerinnen wie Josephine und Selina Meier auf 20000 CHF verdoppelt werden.

Im KMU-Paket weiter enthalten sind neben einem WIR- und einem CHF-Konto der Eintrag auf WIRmarket.ch und damit der Zugang zum schweizweit grössten KMU-Netzwerk. Für Werbung im WIRmarket und im WIRinfo beteiligt sich die Bank WIR jedes Jahr mit 500 CHF an Ihren Werbekosten. Als Zahlungsmittel stehen neben dem E-Banking die WIRcard plus, WIRpay und Payrexx zur Verfügung. Verschiedene Partnerschaften wie diejenige mit der Business Schmiede oder mit dem Schweizer Fintech AMNIS Treasury Services bieten den KMU im WIR-System weitere Vorteile. Die vollständige Liste des Paketinhalts finden Sie hier: wir.ch > Produkte & Lösungen > KMU-Paket



Zubereitung einer Lachspastete, die in der Schweiz Silber und in Deutschland sogar Gold gewonnen hat.

Fotos: Foto Frutig

Italien oder Süddeutschland und Österreich. Höchste Zeit, das zu ändern!

Beliebt und vielseitig einsetzbar ist die Sri-Lanka-Dahlsuppe: Man kann sie auch als Basissauce für Curry verwenden.

Selina Meier: Neben der bereits erwähnten veganen Kraftbrühe haben wir auch die traditionelle und sehr beliebte Hühnerkraftbrühe im Programm. Wichtig ist hier, dass nicht nur Knochen, sondern ganze Legehennen während mindestens 15 Stunden gekocht werden. Beide Kraftbrühen liefern wir zum Beispiel an die Familienpraxis Stadelhofen in Zürich. Mit ihr zusammen haben wir diese beiden wunderbaren Produkte entwickelt. Sie sind hervorragend für werdende Mütter geeignet – aber auch sehr hilfreich bei einer Erkältung oder bei einem Kater...

Welches sind Ihre Expansionspläne?

Selina Meier: Im Moment ist Privatkundschaft unser Zielpublikum. Weiter vertiefen wollen wir neben dem Catering die Zusammenarbeit mit der Familienpraxis Stadelhofen. Die Belieferung von Detailhändlern steht ebenfalls an. Hier können wir uns auf die alten Kontakte der Zentrum-Metzg abstützen. Am Laufen sind Verhandlungen mit SpiteX-Diensten, für die wir Mahlzeiten zubereiten möchten. Parallel zu diesen Aktivitäten bauen wir unseren Online-Shop weiter aus. Die Zusammenarbeit mit einem Transportpartner für die schweizweite Belieferung unserer Kunden steht bereits.

Josephine Meier: Was uns bei der Expansion eine grosse Hilfe sein wird, ist das WIR-Netzwerk. Einer der ersten Ratschläge unseres Vaters auf unserem Weg in die Selbstständigkeit lautete: «WIR – das müsst ihr haben, Meitli!» In der Tat war dann unser erster Kontakt mit einer Bank derjenige mit Florian Dali von der Bank-WIR-Filiale in Zürich. Der WIR-Kundenstamm unseres Vaters ist breit gefächert, darin werden und wollen wir uns bewegen.

Selina Meier: Läuft alles nach Plan, können wir auch bald eine neue Stelle schaffen. Ein Koch, Metzger oder Allrounder als Entlastung für Josephine.

● Interview: Daniel Flury

Finest AG
Dohlenzelgstrasse 3
5210 Windisch
Website und Onlineshop: WIRmarket > Finest

Mit Diversifikation zum Erfolg

Eine höhere Bilanzsumme, mehr Hypothekarkredite, mehr Kundengelder, ein erfreuliches Zinsengeschäft, die Kosten im Griff – unser Geschäftsergebnis 2021 macht mich stolz!

◀ Es ist eine wahre Freude, mit solchen Geschäftszahlen an die Öffentlichkeit zu gehen (mehr zum Jahresabschluss 2021 ab Seite 22). Die Ergebnisse der letzten Jahre haben wir somit mehr als bestätigt. Wir wachsen, wir diversifizieren, wir setzen auf starke Partnerinnen und Partner. Und: Wir haben tolle Kundinnen und Kunden und engagierte Mitarbeitende, die diesen Erfolg erst möglich machen.

In der Bankenwelt werden wir als innovative Player wahrgenommen, bei uns geht was. Wir packen unsere Chancen und integrieren neue Geschäftsfelder in unser Geschäftsmodell. Die Partnerschaften, die wir eingehen, schaffen Aufmerksamkeit und fördern weitere spannende Geschäftsideen. Entsprechend sind neue Produkte und Kooperationen in Abklärung. Zentral ist dabei immer der Mehrwert, den wir für unsere Kundinnen und Kunden schaffen können. FX Trading, die Online-Devisenplattform der AMNIS Treasury Services AG, ist ein perfektes Beispiel dafür: Dank unserer engen Zusammenarbeit profitiert unsere KMU-Kundschaft von zahlreichen Vorteilen, allen voran Geld- und Zeitersparnis. Lesen Sie dazu unbedingt den Artikel auf Seite 14.

2022 werden wir auch im WIR-Geschäft nochmals kräftig Gas geben. Denn: Die Komplementärwährung WIR ist Teil unserer DNA, sie ist das, was uns von anderen Banken unterscheidet. WIR ist wichtig, für uns als Bank und für die Schweizer Wirtschaft. Wir sind in der komfortablen Lage, dass wir dank unserer Diversifizierungsstrategie zusätzliche Ertragsquellen – ich denke da natürlich in erster Linie an VIAC – erschliessen konnten. Ausgehend von einer äusserst soliden Kapitalbasis erhöht dies unseren Spielraum entscheidend und ermöglicht zielgerichtete Investitionen.

Als Bank leben wir eine positive Gegenwart und blicken zuversichtlich in die Zukunft. Wir freuen uns auf die zahlreichen Projekte, die wir gemeinsam mit Ihnen, liebe Kundinnen und liebe Kunden, realisieren werden – von KMU zu KMU. Im Namen der Bank WIR und ihrer Mitarbeitenden danke ich Ihnen für Ihre Loyalität und Ihre Unterstützung. ▶

Herzliche Grüsse von der Heuwaage in Basel.

● Bruno Stiegeler, Vorsitzender der Geschäftsleitung



«Das schenkt ein!»

Hans Seiler über Devisengeschäfte mit FX Trading



Citroen, Peugeot, Renault, Fiat, Iveco, VW – diese Marken importiert Hans Seiler am regelmässigsten und häufigsten.



Fotos: Paul Haller, swissphotoworld.ch

Nutzfahrzeuge ist das Segment, auf das sich Hans Seiler beim Import von Fahrzeugen aus europäischen Ländern spezialisiert hat. Die Lieferantenrechnungen in Euro, Pfund, ungarischen Forint, polnischen Złoty oder gelegentlich auch US-Dollar begleicht Seiler über die Plattform FX Trading.

Als gelernter Automechaniker, Absolvent der Handelsschule und ausgerüstet mit einem Abendschuldiplom als technischer Kaufmann hat sich Hans Seiler bereits mit 22 Jahren selbstständig gemacht. Dabei spielte auch der Zufall mit, denn die Centralgarage in Bazenheid stand gerade zum Verkauf. Nach rund sechs Jahren waren Einrichtung und Liegenschaft vollständig in seinem Besitz. Ebenfalls vom Vorgänger übernommen hat Hans Seiler ein Erfolgsrezept seines Vorgängers, nämlich die Mitgliedschaft im WIR-System.

«Nutzfahrzeuge sind meine Nische.»

Heute sind die Geschäftsfelder auf verschiedene Firmen verteilt: Die Immobilien gehören der Centralgarage Seiler AG, die auch die Tankstelle betreibt; Reparaturen, Pneuservice und Pannendienst sind seit Mitte 2000 die Domäne von Werkstattchef Roger Zweifel und seiner Centralgarage Zweifel GmbH; Hans Seilers Autotrading 2000 GmbH schliesslich ist auf den Import von Nutzfahrzeugen spezialisiert. Alle Firmen sind an der Wilerstrasse 20 in Bazenheid domiziliert, was schlanke Strukturen und viele Synergien ermöglicht.

Von US-Cars zu Nutzfahrzeugen

Erste Erfahrungen mit dem Import von Fahrzeugen sammelte Hans Seiler mit der Einfuhr von amerikanischen Autos. Solche und Personenwagen aus anderen Ländern importiert Seiler auch heute noch, aber nur ausnahmsweise und auf Kundenwunsch. Ebenfalls eine

untergeordnete Rolle spielt der Handel mit Occasionen. «Die Nische der fabrikneuen Nutzfahrzeuge, die ich seit einigen Jahren besetze, ist am interessantesten. Denn eine Firma benötigt schnell einmal drei, fünf, zehn oder sogar 20 Fahrzeuge aufs Mal», so Seiler. Und wenn ein Gewerbler mit den Leistungen zufrieden war, komme er wieder, wenn die Flotte erneuert oder weiter ausgebaut werden muss. Zugute kommt Seiler dabei das KMU-Beziehungsnetz, das er über die Jahre – und dank WIR auch schweizweit – aufgebaut hat.

Geld sparen mit FX Trading

Hans Seiler ist Direktimporteur und unterhält beste Beziehungen zu mehreren Grosshändlern in Europa. Das Gros der Lieferantenrechnungen fällt in Euro an, ein geringeres Volumen in ungarischen Forint, polnischen Złoty und – etwa bei der Bestellung von Ersatzteilen – in englischen Pfund. Nachdem Mitat Sejfedinov, Kunden-

berater der Bank WIR in der Filiale St. Gallen, ihn letztes Jahr auf FX Trading (s. Kasten S. 17) aufmerksam gemacht hat, bezahlt Seiler Lieferantenrechnungen in Fremdwährungen nur noch über diese Plattform. «Vorher arbeitete ich mit Western Union und Wechselstuben. Darauf verzichte ich jetzt vollständig, denn FX Trading ist viel einfacher und direkter. Dank der besseren Marge belaufen sich meine Einsparungen auf etwa 0,5%. Das tönt zunächst nicht nach viel, aber bei meinem Bestellvolumen schenkt das enorm ein: Auf's Jahr hochgerechnet spare ich einen ansehnlichen fünfstelligen Betrag in Schweizer Franken.»

Ob Hans Seiler FX Trading weiterempfehlen kann? «Auf jeden Fall, aber vor allem dann, wenn in einem KMU regelmässig Geld gewechselt oder Rechnungen in fremden Devisen bezahlt werden müssen. Dann lohnt es sich schnell.»



Pandemiebedingt zählt der Wagenpark im Moment nicht bis zu 90, sondern nur gegen 20 Nutzfahrzeuge.

Foto: zVg



Hans Seiler bezahlt Rechnungen in Fremdwährungen über die Plattform FX Trading.

Spezialanfertigungen

Citroen, Peugeot, Renault, Fiat, Iveco, VW – diese Marken importiert Hans Seiler am regelmässigsten und häufigsten. In vielen Fällen werden die Fahrzeuge aber noch umgebaut und auf die speziellen Bedürfnisse des Bestellers angepasst. Da während der Pandemie Online-Bestellungen vor allem im Lebensmittelbereich enorm zugelegt haben, stieg die Nachfrage nach Kühlfahrzeugen in gleichem Mass. Die Um- und Aufbauten werden im Ausland von einer Firma ausgeführt, an der Seiler beteiligt ist.

Preisvorteil für die Kunden

Im Jahr importiert Hans Seiler mit seiner Autotrading 2000 GmbH zwischen 150 und 200 Nutzfahrzeuge. An Lager sind unter normalen Umständen 70 bis 90 Fahrzeuge, momentan sind es covidbedingt höchstens 20. «Viele Produktionsstätten haben geschlossen oder haben den Betrieb stark heruntergefahren; es dürfte zwei Jahre dauern, bis wieder Normalität eingetreten ist.»

Vorteil des Direktimports

Die importierten Neuwagen verfügen über die normale Werkgarantie, sind aber «massiv günstiger», da Seilers Kunden als Endkunden registriert sind und die Markenvertreter in der Schweiz umgangen werden. Ein weiterer Vorteil ist die Nähe Hans Seilers zu seinen Kunden. Er weiss genau, welche Fahrzeuge aufgrund der aktuellen Sanktionen auf CO₂-Ausstoss und Gewicht aufs Portemonnaie schlagen: «Es ist wichtig, hier immer à jour zu sein und den Kunden beraten zu können – der Griff nach dem falschen Modell kann schnell zu Zusatzkosten von bis zu 10 000 CHF führen.»

Elektrisch und online

Ist Elektroantrieb bei Nutzfahrzeugen ein Thema? Hans Seiler gibt sich unumwunden als Skeptiker aus. «Das Ganze ist zu wenig durchdacht. Woher soll der Strom kommen? Und wer will sich einen Elektro-Lieferwagen



Wichtiger Service für die Kunden: Die importierten Fahrzeuge erhalten Um- und Aufbauten nach Wunsch.

FX Trading

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 dem Schweizer Fintech AMNIS Treasury Services AG bietet die Bank WIR mit FX Trading ihren Kundinnen und Kunden eine leistungsstarke und moderne Devisenlösung. Mehr Informationen finden Sie unter [wir.ch/fx-de](https://www.wir.ch/fx-de), und die Möglichkeit, ein kostenloses Demo-Konto zu eröffnen, finden Sie hier: [wir.ch/amnis](https://www.wir.ch/amnis).

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

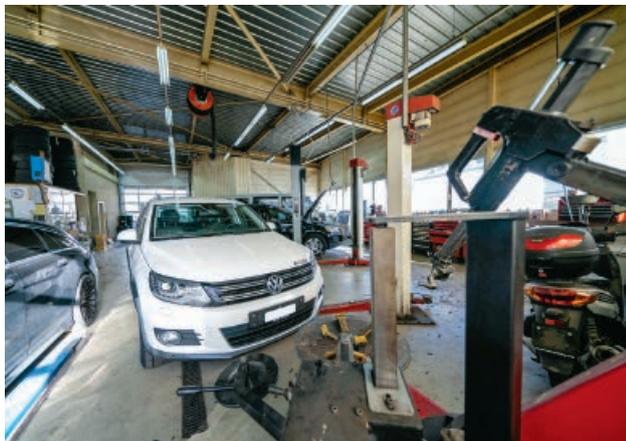
Inserateschlüsse bis September-Ausgabe 2022



Foto: fischerundryser, Basel

Inserateschluss ist grundsätzlich der 10. des Vormonats. Fällt dieses Datum auf einen Feiertag, Samstag oder Sonntag, so verschiebt er sich auf den letzten Werktag VOR dem eigentlichen Abgabetermin. Die nächsten Inserateschlüsse für das WIRinfo fallen somit auf die nebenstehenden Daten.

WIRinfo-Ausgabe	Inserateschluss
April 2022	10. März 2022
Mai 2022	8. April 2022
Juni 2022	10. Mai 2022
Juli 2022	10. Juni 2022
August 2022	8. Juli 2022
September 2022	10. August 2022



Alles vor Ort: Autoimport, Werkstatt, Tankstelle, Pneuhandel und Pannendienst.

zulegen, der 25 % der Reichweite aufweist, das Doppelte kostet und wegen des Gewichts der Batterien nur die Hälfte zuladen kann?» Wer sich trotzdem darauf einlasse, müsse den Fahrzeugpark verdreifachen, um die anstehenden Transporte bewerkstelligen zu können. «Ist es nachhaltig, wenn dann dreimal mehr Lieferwagen auf den Strassen verkehren?»

Ein wichtiger Absatzkanal ist auch für Hans Seiler das Internet. Vom grössten Player in seiner Branche – Autoscout – will er sich in den kommenden Monaten aber Schritt um Schritt verabschieden, da die Gebühren massiv aufgeschlagen hätten. «Es gibt genügend kleinere Plattformen, auf denen ich mich bewegen kann – zu einem Bruchteil der Kosten.» Auch der WIRmarket soll verstärkt wieder zum Zug kommen.

● Daniel Flury

WIRmarket.ch > Autotrading

Podcast O-Ton

Von Michael Wüst, CEO und Mitgründer des Schweizer Fintech AMNIS, und von Matthias Pfeifer, GL-Mitglied der Bank WIR, erfahren Sie mehr über die Vorteile von FX Trading im Podcast der Bank WIR.



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

Ihr Plan für mehr Erfolg

1. Speakers Night 2022

Sie wollen sich mehr businessrelevantes Wissen aneignen, zugleich unterhalten werden und interessante neue Kontakte knüpfen? Dann ist die Speakers Night vom 7. April in Schlieren wie für Sie gemacht!



Gastgeber ist Adrian Lang und seine Business Schmiede (vgl. WIRinfo 2/2022) in Partnerschaft mit der Bank WIR. Mit der Speakers Night in Schlieren – einer von neun solchen Anlässen in diesem Jahr – startet die Eventserie, die auch KMU-relevante Seminare beinhaltet. Das vollständige Programm und die Anleitung für die Bezahlung des Ticketpreises mit 50 % WIR finden Sie unter business-schmiede.ch.

Für die erste Speakers Night hat Adrian Lang vier ausgewiesene Expertinnen und Experten als Keynote Speaker eingeladen: Esther Oberle, Andreas Frei, Ernst Wyrsh und Claudia Lässer. Nach jedem Vortrag von 20 Minuten Dauer besteht Gelegenheit, Fragen zu stellen. Wichtiges Element jeder Speakers Night: die Networking-Pause und die Networking-Party. Ziel ist es, dass keiner der bis zu 700 Gäste nach Hause geht, ohne mindestens einen Businesskontakt geschmiedet zu haben!

Und das sind die Themen:

Esther Oberle: **Vom Unterlasser zum Unternehmer**

Die Psychologin Esther Oberle war Leiterin der Tagesklinik der Universitätsklinik Bern und ist heute Verwaltungsrätin der Universitären Psychiatrischen Kliniken UPK Basel. Seit ihrem Wechsel in die Life-Science-Industrie ist sie aber hauptberuflich als Dozentin, Coach und Referentin unterwegs. Ihre Schwerpunkte liegen in den Bereichen Persönlichkeits-, Team- und Organisationsanalysen, Assessments und Personalweiterbildung. Esther Oberle ist Mitglied der Top 100 Excellent Trainers and Speakers, ihr Thema an der Speakers Night: Vom Unterlasser zum Unternehmer.

Andreas Frei: **Der Kunde im Zentrum – wirklich?**

BMI ist vielen als Body Mass Index bekannt. BMI steht aber auch für Business Model Innovation – das Spezialgebiet von Andreas Frei. BMI beschreibt den Prozess, mit dem ein Unternehmen sein bestehendes Geschäftsmodell verändert, etwa um die Kundenbedürfnisse besser erfüllen zu können. Voraussetzung dazu ist natürlich

Events im Jahr 2022

Mit der Bank WIR als starke Partnerin an der Seite führt die Business Schmiede 2022 die folgenden und auch Nicht-WIR-Kunden zugänglichen Speakers Nights durch (WIR-Anteil: 50%).

07. April 2022	Zürich-Schlieren StartupSpace IFJ, Wiesenstrasse 5, Schlieren (direkt beim Bahnhof) Einlass: 18.00 Uhr, Ende: ca. 23.45 Uhr
08. April 2022	Zürich (Zürich Marathon)
13. Mai 2022	Rheinfelden
10. Juni 2022	Aarau
24. Juni 2022	Kreuzlingen
18. August 2022	Landquart
09. September 2022	Sempach
21. Oktober 2022	Cham
04. November 2022	Thun

Dazu im Herbst je eine Veranstaltung in der Romandie und im Tessin.

Alle Details zu diesen und allen weiteren Events finden Sie auch hier: wir.ch/business-schmiede

die Bereitschaft, sich bzw. seine Firma immer wieder neu zu erfinden und ein Portfolio von neuen Ideen anzulegen. Andreas Frei bringt fünf Jahre Erfahrung im Bereich Business-Innovation-Facilitation mit und stellt an der Speakers Night die Frage: «Der Kunde im Zentrum – wirklich?»

Ernst Wyrsch:

Glück ist kein Glücksfall

Keiner weiss besser als ein Hotelier, wie mit Druck umzugehen ist und was es braucht, um Mitarbeitende zu motivieren und Kunden bei Laune zu halten. Ernst Wyrsch hat als Direktor des Grandhotel Belvédère in Davos Geschichte geschrieben und bringt seine Erfahrungen heute unter anderem ein als Präsident von Hotellerie Suisse Graubünden und Verwaltungsratspräsident des Hotels Arosa Kulm. Einen Namen gemacht hat er sich auch als Dozent an der Business School St. Gallen und als Redner. Genau in dieser Eigenschaft tritt er an der Speakers Night auf und spricht über das Thema Glück ist kein Glücksfall.

Claudia Lässer:

Positive Leadership

Die Wahl zur Miss Ostschweiz Mitte der 1990er-Jahre und der vierte Platz an der Miss-Schweizwahl erachtet Claudia Lässer heute als Eingangstor in die Welt des Entertainments. Die frühere Primar- und Fitnesslehrerin begann ihre Fernsehkarriere 2000 bei Star TV, wo sie das Kinder- und Jugendprogramm aufbaute. Spuren hinterliess sie auch bei Pro7 Schweiz, und gegenwärtig kann das von ihr entwickelte Fitnessprogramm move2fit unter anderem auf SAT.1 verfolgt werden. Claudia Lässer ist Mitglied der Geschäftsleitung der Teleclub Pro-

gramm AG und wöchentlich mit ihrer eigenen Talkshow zu sehen. An der Speakers Night spricht sie über Positive Leadership.

● Daniel Flury

Anmeldung und Bezahlung des Tickets mit 50 % WIR: business-schmiede.ch

Die ersten 50 Kunden, die das Ticket mit WIR bezahlen, erhalten vor der Speakers Night in Schlieren ein einstündiges Spezialseminar zum Thema Mindset oder Leadership.

Verlosung einer Teilnahme am Seminar Erfolgs-Mindset

ERFOLGS-MINDSET
Adrian Lang, Jonny Fischer & Rüdiger Böhm

Jetzt Seminarplatz gewinnen

2 Seminarplätze im Wert von je CHF 490.-

Unter den Anmeldungen zu einem Event der Business Schmiede verlosen wir zwei Plätze am Seminar Erfolgs-Mindset im Wert von 490 CHF.

Das Seminar findet jeweils an einem Freitagnachmittag im Seminarhotel Hirschen in Oberkirch statt. Die Referenten sind Adrian Lang, Jonny Fischer und Rüdiger Böhm (im Bild v.r.).

Podcast O-Ton

Mehr über die Business Schmiede, über ihren Gründer und ehemaligen Profi-Fussballer Adrian Lang sowie über die Bedeutung von Netzwerken und Weiterbildung für KMU erfahren Sie im Podcast der Bank WIR.



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



Alle Details zu diesem Seminar finden Sie unter business-schmiede.ch

Mit starkem Wachstum zu ausgezeichnetem Ergebnis

Im Geschäftsjahr 2021 hat die Bank WIR einen Gewinn von 14,98 Millionen Franken erzielt. Damit hat sie – wie in den vergangenen Jahren – den Vorjahreswert deutlich übertroffen. Bei den Hypothekarkrediten und Kundengeldern verzeichnet sie ein sehr gutes Wachstum, das Zinsengeschäft hat sich erfreulich entwickelt. Die Bilanzsumme steigt mit 5,98 Milliarden Franken auf einen neuen Rekordwert. Der Generalversammlung wird die Auszahlung einer erhöhten Dividende vorgeschlagen.

Wie schon in den Vorjahren blickt unsere rein schweizerische WIR Bank Genossenschaft auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr zurück: 2021 resultierte unter dem Strich mit 14,98 Millionen Franken ein Gewinn, der das Vorjahresergebnis (14,45 Millionen Franken) um 3,7 Prozent übertrifft. «Dass wir in einer derart herausfordernden Zeit unsere Stärke ausspielen können, macht uns stolz», kommentiert CEO Bruno Stiegeler das Ergebnis der Bank WIR. «Unsere Diversifikationsstrategie zahlt sich aus, wir sind kerngesund und können die Ergebnisse der Vorjahre somit mehr als nachhaltig bestätigen.»

Finanzieren, Sparen und Vorsorgen

Sehr erfreut ist Stiegeler über das Wachstum bei den Hypothekarkrediten, umso mehr es sich um einen hart umkämpften Markt handelt: Mit 4,2 Milliarden Franken konnte die Bank WIR gegenüber dem Vorjahr (3,9 Milliarden Franken) um 8,2 Prozent zulegen. Dies bei gleichzeitiger Beibehaltung ihrer vorsichtigen Kreditpolitik. Die Kundenausleihungen sind zu 85,6 Prozent (Vorjahr 86,8 Prozent) mit Kundengeldern gedeckt.

«Mit dem Refinanzierungsmix sind wir sehr zufrieden, da wir vermehrt Pfandbriefdarlehen zu sehr guten Konditionen abschliessen konnten», ergänzt CFO Mathias Thurneysen. Das wiederum zeigt sich in einem starken Nettozinsergebnis: Mit 63,4 Millionen Franken wurde der Ertrag des Vorjahres um 4,8 Prozent verbessert.

Auch bei den Kundeneinlagen zeigten die Zahlen nach oben: Mit 4,3 Milliarden Franken wurde der Vorjahreswert um 4,7 Prozent übertroffen. Die Zunahme in diesem Bereich ist im historischen Tiefzinsumfeld besonders erfreulich: «Unsere Ambition ist es weiterhin, unsere Spar- und Vorsorgeprodukte den Kundinnen und Kunden zu bestmöglichen Konditionen anzubieten», erklärt Stiegeler.

Durch das Wachstum auf der Aktiv- und Passivseite ist die Bilanzsumme um 4,9 Prozent auf 5,98 Milliarden

Franken gestiegen. Dies bedeutet ein neues Allzeithoch in der gut 87-jährigen Geschichte der Bank WIR.

Starke Kapitalbasis und erfreulicher Stammanteil

Unsere Kapitalbasis ist weiterhin grundsolide: Das anrechenbare Eigenkapital per 31. Dezember beträgt 569,3 Millionen Franken; die ungewichtete Eigenmittelquote (Leverage Ratio) übersteigt mit 8,0 Prozent die gesetzliche Mindestanforderung von 3 Prozent um ein Mehrfaches.

«Auch die Gesamtkapitalquote von 16,8 Prozent übertrifft die regulatorischen Anforderungen deutlich», so Stiegeler. Diese finanzielle Sicherheit und Stabilität widerspiegelt sich im Vertrauen der Investoren: Der Jahresendkurs des Stammanteils von 445 Franken entspricht einem Kursplus von 46 Franken oder 11,5 Prozent – die zusätzliche Dividendenzahlung (10,25 Franken pro Stammanteil) mit einer Rendite von über 2,3 Prozent nicht berücksichtigt. Einer im Dezember 2021 erstellten Unternehmensanalyse der OTC-X-Börse kann man folgende Einschätzung entnehmen: «Die sehr solide Bilanz, die Wachstumsdynamik im Kredit- und Einlagengeschäft sowie die exponentielle Entwicklung des ertragswirksamen Vorsorgegeschäfts lassen für 2022 durchaus auch weiter steigende Kurse erwarten.»

Erhöhte Ausschüttung beantragt

Der Verwaltungsrat schlägt der Generalversammlung vom 23. Mai eine etwas höhere Dividendenzahlung von 10,75 Franken (+4,9 Prozent) vor. Die Ausschüttung soll wiederum in Form einer Wahldividende («Dividende mit Reinvestition» oder Barausschüttung) erfolgen und entspricht – basierend auf dem Jahreschlusskurs 2021 – einer Rendite von 2,4 Prozent. Befinden sich die Stammanteile im Privatvermögen, ist die Ausschüttung für die Kapitalgebenden steuerfrei.



Freuen sich über das ausgezeichnete Jahresergebnis (v.l.): Mathias Thurneysen (Leiter Finanzen), Karin Zahnd Cadoux (Präsidentin des Verwaltungsrats) und Bruno Stiegeler (Vorsitzender der Geschäftsleitung).

Foto: Raffi Falchi

Erfolgreiches Zinsengeschäft

Aufgrund des historischen Tiefzinsniveaus ist die Margensituation weiterhin angespannt. Trotzdem konnte der Erfolg aus dem Zinsengeschäft netto um 2,9 Millionen Franken oder 4,8 Prozent gesteigert werden. Mit einem Anteil von 69 Prozent (Vorjahr 76,7 Prozent) am Gesamterfolg ist das Zinsengeschäft weiterhin unser stärkster Ertragspfeiler.

Gehalten werden konnte der Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft (-0,4 Prozent). Dies, obwohl im vergangenen Jahr als Unterstützung in der Corona-Pandemie den WIR-KMU Netzwerkbeiträge von rund einer Million Franken zurückbezahlt worden sind. «Damit haben wir die Wichtigkeit eines funktionierenden Netzwerks in Krisenzeiten untermauert», erklärt Stiegeler. Diese Mindererlöse konnten mit Erträgen aus dem Vorsorgegeschäft, insbesondere der volldigitalen Wertchriftenlösung VIAC, kompensiert werden.

Starker Geschäftserfolg

Zum starken Geschäftserfolg beigetragen hat zudem das Handelsgeschäft, das im Jahr 2021 wie gewohnt von einer vorsichtigen Anlagepolitik und umsichtigen Positionsabsicherungen geprägt war. «Dieses Ergebnis ermöglicht es uns, zusätzliche Reserven für die kommenden Jahre aufzubauen», so Thurneysen. «Der im

Vergleich zum Vorjahr verdoppelte Geschäftserfolg von gut 22 Millionen Franken liegt im Bereich unserer mittelfristigen Zielvorgabe und hat weiteres Potenzial nach oben.»

Digitalisierung und Innovation im Fokus

In unserer Mission versprechen wir der Kundschaft Bankprodukte und innovative Lösungen basierend auf zuverlässigen Dienstleistungen und Partnerschaften. Paradebeispiel dafür ist unsere enge Kooperation mit VIAC, der ersten volldigitalen Vorsorgelösung der Schweiz. Seit ihrer Lancierung im November 2017 kennt VIAC nur eine Richtung: nach oben. Ende 2021 zählt sie rund 63000 Kundinnen und Kunden (Vorjahr: 40000) mit einem Anlagevolumen von 1,77 Milliarden Franken (Vorjahr: 836 Millionen Franken). «Das starke Wachstum dieses innovativen Produkts wirkt sich positiv auf die Ertragslage der Bank aus», so Stiegeler. Trotz weiterer Angebote von Mitbewerbern hat VIAC als Pionier im Schweizer Vorsorgemarkt nach wie vor in zahlreichen Kosten- und Performance-Vergleichen die Nase vorn. Dies insbesondere auch gegenüber etablierten Anbietern.

VIAC ist nur ein Beispiel für die konsequente Digitalisierungs- und Diversifikationsstrategie unserer Bank: So bauen wir unsere Zusammenarbeit mit der AMNIS Treasury Services AG – sie besteht seit 2020 – laufend aus.

Das Fintech-Unternehmen ist im Bereich Online-Devisenhandel für KMU («FX Trading») aktiv. Beteiligt sind wir an der Vermando AG, die auf der Plattform «Hausheld.ch» Hauseigentümerinnen und -eigentümer mit Renovationsbedarf an passende Handwerksbetriebe vermittelt. Der Fokus liegt auf der Gewinnung von neuen Kundinnen und Kunden; weitere Ausbauschritte sind in der Pipeline. Bei beiden Unternehmen – Vermando und Bank WIR – liegt die grosse Schnittmenge in den Themen KMU und Netzwerk.

Digitalisierung und Innovation sind auch zentral bei unserem Schulterschluss mit dem Kompetenzzentrum Digitale Transformation an der FHNW Hochschule für Wirtschaft. So haben wir im Jahr 2021 die Studie «KMU-Strategieentwicklung im digitalen Zeitalter» sowohl finanziell als auch kommunikativ unterstützt. Auf diese Weise erfahren wir aus erster Hand, was Unternehmerinnen und Unternehmer bewegt – und vor welchen Herausforderungen diese in einer digitalisierten Welt stehen. Die Zusammenarbeit mit der Fachhochschule Nordwestschweiz (FHNW) wird 2022 auf Studien zur gesamten Schweizer Bevölkerung ausgedehnt. Unser Ziel ist es, wertvolle Informationen zu sammeln, die in Produkte und Dienstleistungen für Privatkundinnen und -kunden einfließen können.

Optimistischer Blick in die Zukunft

«Wir werden den eingeschlagenen Weg in Richtung Diversifikation durch Digitalisierung und Innovation auch in Zukunft konsequent weiterverfolgen», erklärt die Präsidentin des Verwaltungsrats, Karin Zahnd Cadoux. «Wenn wir uns den wechselnden Anforderungen des Marktes stellen, Chancen erkennen und diese auch nutzen, so werden wir auch die nächsten Jahrzehnte erfolgreich meistern: als Partnerin für unsere Kundschaft und als Arbeitgeberin für unsere Mitarbeitenden – und schliesslich auch als rentables und schweizerisches Investment für unsere Kapitalgebenden», äussert sich die VR-Präsidentin überzeugt.

«Wir sind hervorragend gestartet und erwarten ein sehr gutes Geschäftsjahr 2022», so Bruno Stiegeler. Durch die Diversifikationsstrategie erwartet der CEO der Bank WIR für 2022 und die kommenden Jahre überdurchschnittliche Erträge. Gleichzeitig verspricht er, dass auch weiterhin investiert werden soll. «Wo wir unseren Firmen- und Privatkunden mit innovativen Lösungen einen Mehrwert bieten können, werden wir die Chance packen.»

Gemäss CFO Mathias Thurneysen wird die Umsetzung eines innovativen Ansatzes zur Strategie- und Geschäftsentwicklung in Zukunft eine wichtige Rolle spielen. «Die Thesaurierung des für das Wachstum nötigen Kapitals aus dem Ergebnis der Bank ist unser Ziel», führt Thurneysen weiter aus. Zudem sieht er Potenzial in der Optimierung der Refinanzierungsstruktur der Bank, alleine und auch mit Partnern.



Jean-Paul Forestier baut in der
15. Generation Wein an.
Fotos: Olivier Gisiger



Der Chasselas ist der Star der Waadtländer Winzer

Die Waadt ohne Chasselas ist undenkbar. Die weisse Rebsorte ergibt im Westschweizer Anbaugebiet subtile, facettenreiche Weissweine, die im Idealfall über Jahrzehnte reifen. Die Weingüter am Genfersee sind stolz auf die Traube. Dies beweisen zwei kürzlich prämierte Beispiele.



Ausgezeichnet: Die Weine von Jean-Paul Forestier und seinem Kollegen Jean-François Neyroud-Fonjallaz.

Die terrassierten Reblagen im Lavaux ragen steil in die Höhe. Unten glitzert der Genfersee – welch ein Panorama! Nicht umsonst gehört die Waadtländer Weinregion zum UNESCO-Weltkulturerbe. In diesem Anbaugebiet dominiert seit Jahrhunderten eine Rebsorte: Chasselas nimmt eine Fläche von knapp 2300 Hektaren ein. Sie hat, gerade in Kreisen fortgeschrittener Geniesser und Geniesserinnen, ein eher zweifelhaftes Image: langweiliger Apéro-Wein, wenig Aromen, noch weniger Säure, jung zu trinken. Dazu kommt, dass man Chasselas als Tafeltraube isst oder als Traubensaft trinkt.

Chasselas: Kultur und Lebensart

Ein Teil dieser Klischees mögen weiterhin existieren, haben aber mit der Wirklichkeit wenig zu tun. Chasselas ist nämlich in der Waadt, aber auch in anderen Teilen der Westschweiz, mehr als ein Produkt zum Konsumieren, sondern der Inbegriff einer Kultur und Lebensart. Gerade in unserer schnelllebigen Zeit, wo Moden kommen und gehen, hat die facettenreiche und diskrete Sorte unter Kennern einen festen Platz gefunden. Ihre Vorzüge sprechen für sich. Sie ergibt Weine, die auf Finesse, Eleganz, Bekömmlichkeit setzen. Dank dem relativ neutralen Duft und Geschmack kann der Chasselas zudem seine Herkunft besonders schön zum Ausdruck bringen – ein

Terroir-Wein par excellence. Der Alkoholgehalt ist gering, was die Varietät zwar zu einem süffigen Trinkwein macht. Aber wenn er in den besten Lagen wächst, können die Crus über Jahre, ja über Jahrzehnte reifen. Ein unverkennbares Zeichen eines grossen, noblen Weins.

Das haben viele Winzer und Winzerinnen in der Waadt erkannt. «Chasselas ist die grösste Weisswein-Sorte der Welt», verkündet Simon Vogel von der Domaine Croix Duplex in Grandvaux stolz (WIRmarket.ch > Croix Duplex). Sie könne unterschiedlich vinifiziert und ausgebaut werden. Zudem sei der Weisswein ein perfekter Begleiter zu geselligen Anlässen mit Freunden, passe zum Aperitif und zu zahlreichen Speisen, fügt der Winzer hinzu, der den 1925 gegründeten Familienbetrieb in dritter Generation führt. Das Gut füllt im Anbaugebiet Lavaux nicht weniger als zehn verschiedene Chasselas-Crus ab, wie etwa den langlebigen Calamin Grand Cru 2020 (siehe Kasten). Gerade solche Weine würden in der Regel zu früh getrunken, meint Vogel. Er erzeugt aber aus dieser Sorte auch süffige, unkomplizierte Weissweine, die in jungen Jahren viel Genuss bereiten. Sie stammen aus unterschiedlichen Appellationen der Waadt. Croix Duplex bewirtschaftet total eine Rebfläche von 30 Hektaren.

Der 45-jährige Vogel kümmert sich um die Reben, den Keller und die Kundschaft. Der Winzer, der in Marcelin Weinbau studiert hatte, sich in Changins zum Önologen hatte ausbilden lassen und einige Jahre in der Deutschschweiz gearbeitet hatte, erhält Unterstützung von seiner Schwester Maude. Das Duo arbeitet so naturnah wie möglich. Wichtiger sei jedoch, die Natur zu respektieren. Vogel ist überzeugt, dass Waadtländer oder generell Schweizer Weingüter vom Trend zu lokalen Produkten profitieren würden. Die Weine der Domaine Croix Duplex tragen das Qualitätslabel von Terravin.

«Der König in der Waadt»

Eine ebenso gewichtige Position nimmt der Chasselas beim Winzer Jean-Paul Forestier in Chardonne ein (WIRmarket.ch > Forestier). 60 % seiner Rebfläche von sechs Hektaren sind mit der einheimischen Sorte bestockt. An dieser Aufteilung gibt es nichts zu rütteln: «Der Chasselas ist der König in der Waadt», sagt der 56-jährige Produzent. Sein Aushängeschild ist der auf der Hefe gereifte Chardonne Grand Cru, der im Jahr 2020 besonders gut gelungen ist (siehe Kasten). Wie gut die Gewächse aus dieser Lage sind, hat auch sein Freund Jean-François Neyroud-Fonjallaz aus dem gleichen Dorf am letztjährigen Grand Prix du Vin Suisse bewiesen. Sein Chardonne Le Chardon d'Argent 2020, ebenfalls auf der Hefe ausgebaut, hat in der Kategorie «Chasselas» den ersten Platz erklommen – «ein ausdrucksstarker, expressiver Chasselas mit einem Aroma von ausgereiften Früchten, Heu, Wiesenblumen und Lindenblüten», lobte die Jury.



Maude und ihr Bruder Simon Vogel von der Domaine Croix Duplex.

400-Jahr-Jubiläum

Die Kellerei von Jean-Paul Forestier, der «Cave de la Pierraz», blickt auf eine jahrhundertlange Geschichte zurück. Das Familiengut wurde 1623 gegründet und kann damit im nächsten Jahr das stolze Jubiläum von 400 Jahren feiern. Der Winzer repräsentiert bereits die 15. Generation und ist stolz, den Betrieb weiterhin erfolgreich zu führen und weiterzuentwickeln. Seine Weine zeichnen sich durch Sortentypizität, Eleganz und ein vorzügliches Preis-Genuss-Verhältnis aus. Er ist überzeugt, dass man das Erbe des Chasselas besonders sorgfältig pflegen und hegen müsse.

Zwei charmante Chasselas mit Potenzial

Simon Vogel von der Domaine Croix Duplex und Jean-Paul Forestier von der «Cave de la Pierraz» errangen im November letzten Jahres den 2. bzw. 3. Platz bei der Prämierung von 400 Chasselas (alle mit Jahrgang 2020 und «Label Or Terravin») im Rahmen der 13. «Lauriers de Platine» von Terravin (terravin.suisse). Dies sind die beiden Gewinner-Weine:

Calamin Grand Cru 2020, Domaine Croix Duplex: Die Trauben aus dieser bevorzugten Lage stammen von tiefen, tonhaltigen Böden. Das Resultat im Glas vermag zu überzeugen: Das mittelintensive Bouquet von fruchtigen und Lindenblüten-Noten sowie mineralischen Anklängen spricht sofort an. Im Gaumen präsentiert sich der trockene Weisswein mit schöner Dichte, guter Säure, ist cremig, gut strukturiert und endet mit einer feinen Bitterkeit sowie einem leicht salzigen Nachhall. Potenzial von gut und gerne zehn Jahren. 20 CHF.

WIRmarket.ch > Croix Duplex

Chardonne Le Fin de la Pierraz Grand Cru 2020, Jean-Paul Forestier: Der Wein wird während zehn Monaten auf der Hefe ausgebaut. Diese wird regelmässig aufgerührt (Bâtonnage), um dem Wein eine schöne Cremigkeit zu geben. Die Nase zeichnet sich durch schöne fruchtige, florale und brotliche Noten aus. Der noch jugendliche Chasselas ist trocken und reichhaltig, hat eine schöne Fruchtfülle, ist voll, aber nicht schwer. Mittellanges Finale. Wird gut reifen. 16 CHF.

WIRmarket.ch > Forestier

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 Zehntausende KMU, die unter sich jährlich einen Mehrumsatz von mehreren Hundert Mio. CHW generieren. In seinem Buch «Faszination WIR» zeigt Hervé Dubois auf, wie diese spannende Erfolgsgeschichte möglich war, welche Hürden dabei genommen werden mussten und was auch in Zukunft der ökonomische Nutzen einer Komplementärwährung in einer von Wachstums- und Profitdenken geprägten Wirtschaftsordnung ist.

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

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

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

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

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

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

* Portokosten werden nicht verrechnet



TALON

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

Firma:

Vorname/Name:

Strasse:

PLZ/Ort:

Unterschrift:

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

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

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



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



Der Cave de la Pierraz von Jean-Paul Forestier feiert 2023 den 400. Geburtstag.



Dem gleichen Ziel hat sich auch das «Weltkonservatorium des Chasselas» verschrieben. Wie fast jede der sehr alten kultivierten Rebsorten weist auch die Westschweizer Traube eine grosse, durch Mutationen entstandene Klonen-Vielfalt auf. Die sogenannten Biotypen unterscheiden sich beispielsweise durch die Hautfarbe der Beeren oder durch mehr oder weniger Ertrag. Um diese Diversität zu retten und künftig die an den Klimawandel angepassten «richtigen» Chasselas-Typen zu pflanzen, wurde auf Anregung des Spitzenwinzers Louis-Philippe Bovard diese Institution gegründet.

Ein Weingarten mit verschiedenen Sorten befindet sich auf seiner Domaine im Lavaux. Eine Parzelle in Rivaz von 3000 Quadratmetern ist mit Reben von 19 verschiedenen Chasselas-Klonen bestockt. Einen zweiten Versuchsreberg gibt es in der La Côte. Auf der Domaine la Colombe in Féchy kümmert sich die Winzerin Laura Paccot um die Zukunft des Chasselas. Diese wollen die Winzer den Weinfreunden und -freundinnen schmackhaft machen. Aus gutem Grund: Die Weine sind ein geschätzter Kontrapunkt zu den vielen kraftvollen, aromatischen und beliebten Gewächsen aus aller Welt, die jedoch nach einem Glas sättigend und langweilig wirken. Die Weingüter der Waadt haben mit dem leichten, bekömmlichen, subtilen Chasselas einen guten Trumpf in der Hand, den sie gekonnt ausspielen – beispielsweise die Domaine Croix-Duplex aus Grandvaux und das Gut von Jean-Paul Forestier aus Chardonne.

● Peter Keller

Peter Keller ist Weinakademiker und Weinredaktor der «NZZ am Sonntag».

Serie: Weinland Schweiz

Die kleine Schweiz weist eine grosse Vielfalt an Weinen auf.

Wir besuchen Weinregionen und Winzer, die das WIR-System mit ihren Erzeugnissen bereichern.

Bereits erschienen:

Wallis (WIRinfo 8/2020)

Aargau (WIRinfo 9/2020)

Tessin (WIRinfo 11/2020)

La Côte (WIRinfo 12/2020)

Lavaux (WIRinfo 3/2021)

Bündner Herrschaft (WIRinfo 6/2021)

Drei Seen (WIRinfo 8/2021)

Der Unternehmergeist und der Fachkräftemangel

Attraktiven Firmen gelingt es am besten, Mitarbeitende zu gewinnen und zu halten. Doch was macht einen attraktiven Arbeitgeber eigentlich aus?

Hallo, ich bin es wieder, dein Unternehmergeist

Seit Jahren vergeht kaum ein Tag, an dem sich nicht mindestens ein Unternehmer bei mir über seine vergebliche Suche nach Personal beklagt.

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

Situation im Arbeitsmarkt

Die aktuellen Zahlen für den Schweizer Arbeitsmarkt entwickeln sich fast alle positiv, und die Konjunkturprognosen gehen von einem Wirtschaftswachstum aus. Für dieses Wachstum benötigen Schweizer Unternehmen dringend geeignetes Personal. So steigt der Bedarf an Fachkräften derzeit massiv an. Die Arbeitslosenquote ist zudem mit aktuell 2,5 % wieder sehr niedrig. Entsprechend legt der Fachkräftemangel-Index Schweiz im Vergleich zum Sommerhalbjahr 2020 um 27 % zu – das sind über ein Viertel mehr Fachleute, die gesucht werden.

Mitte Januar waren zudem über 230 000 Stellen ausgeschrieben, es fehlen vor allem Fachkräfte im Ingenieurwesen, dem Technik-, Informatik- oder Rechtsbereich und im Gesundheitswesen. Geringer oder nicht mehr so ausgeprägt ist jedoch der Mangel an Fachpersonal unter anderem im Finanz- und Sozialwesen. Dort konnte man mit der Digitalisierung oder dank Quereinsteigern viele Lücken schliessen. In diesen Branchen wurde der drohende Mangel an Fachkräften früh erkannt und die entsprechenden Massnahmen umgesetzt.

Fokus auf die Voraussetzungen im Betrieb

Da hinterfrage ich als Unternehmergeist für euch die Lage: Sieht die Situation wirklich so düster aus? Gibt es die gewünschten Bewerbungen tatsächlich nicht? Oder geben sich etwa die Unternehmen bei der Suche schlicht zu wenig Mühe?

Vielleicht ist es sinnvoll, den Blick nicht nur auf die Mitarbeitenden zu richten, die neu in den Betrieb kommen sollten, sondern auf diejenigen, die gehen, gegangen sind oder bald gehen wollen. Um der Situation im eigenen Unternehmen auf den Zahn fühlen zu können, sind Mitarbeitergespräche ein entscheidendes Werkzeug. Hier der Auszug einer Studie zur Frage, was einen attraktiven Arbeitgeber ausmacht:

Ein «angenehmes Arbeitsklima» (57 %) und «Gehalt und Sozialleistungen» (57 %) stehen an erster Stelle, wenn es darum geht, was ein idealer Arbeitgeber bieten muss. Gefolgt werden diese Faktoren von «Berufliche Sicherheit» (51 %), «Work-Life-Balance» (46 %) und «Flexibilität» (42 %).



Foto: Adobe Stock

Proaktive Massnahmen

Was heisst dies also für dich? Beklage dich nicht, werde aktiv und unternehme etwas, um als Arbeitgeber die Attraktivität für deine jetzigen und zukünftigen Mitarbeitenden zu halten oder gar zu steigern. Offene, regelmässige Gespräche bringen dich näher an deren Anliegen und schaffen so eine solide Vertrauensbasis für die weitere Beziehung. Nicht nur Gehalt und Lob sind wichtige Faktoren, sondern auch ehrliche Anerkennung, Wertschätzung und Respekt spielen eine grosse Rolle, damit sich Mitarbeitende im Unternehmen wohlfühlen. Denn: Nur ganz wenige Unternehmen können es sich leisten, die Preise ihrer Produkte kurzfristig anzuheben, um höhere Löhne bezahlen zu können.

Hier sind meine weiteren Tipps: Biete deinen Lernenden eine Perspektive in deiner Firma an, und fördere die Aus- und Weiterbildung der Mitarbeitenden. Auch weniger gut qualifiziertes Personal kann durch kurze, aber effiziente Schulungen besser eingesetzt werden. Ich kenne zunehmend Unternehmergeister, welche auch die älteren, erfahrenen Fachkräfte immer öfter über das ordentliche Pensionsalter hinaus beschäftigen.

Ein gutes Arbeitsklima kannst du mit einfachen Events begünstigen. Dies könnte als Beispiel ein gemeinsames Frühstück in der Kantine sein, das einmal im Monat oder Quartal stattfindet. Aber auch ein aussergewöhnliches

Meeting im Freien regt die Fantasie an, sorgt für neue Ideen und mehr Kommunikation. Solche Treffen, die bereits aufgrund ihrer Rahmenbedingungen als etwas «Neues» betrachtet werden, bringen Schwung in die Belegschaft und lockern das Arbeitsklima erfolgreich auf. Du könntest ausserdem eine Kleinigkeit zum Schlemmen spendieren, um ohne grossen Aufwand etwas zur Anerkennung für die Mitarbeiter zu tun. Solche Kleinigkeiten werden oft weit aus mehr geschätzt, als wir annehmen.

Wenn du als Dienstleister oder Verarbeiter unter Zeitdruck stehst, gerade weil die Fachkräfte fehlen, braucht es zuverlässige Lieferanten und Partner. Die Lieferanten kannst du vielleicht austauschen, die Partner im Unternehmen besser nicht zu häufig.

Denn starke Partner, welche dir auch noch mit Rat und Tat zur Seite stehen und dafür sorgen, dass die Abmachungen eingehalten werden, erleichtern den Arbeitsalltag um ein Vielfaches.

Also liebe Unternehmerinnen und Unternehmer: Nicht klagen, anpacken, oder wie der Dalai Lama sagt: *«Jede schwierige Situation, die du jetzt meisterst, bleibt dir in der Zukunft erspart.»*

● *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

AK Architekten AG 10%

Apothekerweg 2, 5712 Beinwil am See
T 062 771 50 07
Architekturbüros

Kräuliger Treuhand 3%

Manuela Kräuliger
Dammweg 4, 5503 Schafisheim
T 076 504 95 94
www.kraeuliger.ch
Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung, Buchführung,
Treuhandgesellschaften

Langenegger Licht 10%

Hans Langenegger
Rottenschwilerstrasse 4b, 8918 Unterlunkhofen
T 056 640 93 61
www.langeneggerlicht.ch
Erbringung von sonstigen Dienstleistungen

Philamon GmbH flex

Panoramaweg 1A, 5626 Hermetschwil-Staffeln
T 056 631 48 89
karin.kuster@hotmail.com
Kauf und Verkauf von eigenen Grundstücken, Gebäuden und
Wohnungen

AR

Inside Media GmbH flex

Bahnhofplatz 10, 9100 Herisau
M 078 406 33 10
Verlegen von Zeitschriften

BE

baumann carrosserie burgdorf ag 10%

Kirchbergstrasse 147, 3400 Burgdorf
T 034 422 11 0
info@baumanncarrosserie.ch, www.baumanncarrosserie.ch
Reparatur und Lackieren von Carrosserien

Dürrenast-Garage GmbH flex

Frutigenstrasse 62B, 3604 Thun
T 033 336 66 22
Instandhaltung und Reparatur von Automobilen

Gerüst Schweiz GmbH flex

Stauffacherstrasse 130a, 3014 Bern
M 079 196 57 59
info@geruesteschweiz.ch, www.geruesteschweiz.ch
Gerüstbau

Maler VAMA GmbH 20%

Hogerrütiweg 14, 4913 Bannwil
malervama@gmail.com, www.maler-vama.ch
Malerei und Gipserei ohne ausgeprägten Schwerpunkt

Prolith AG flex

Grubenstrasse 22, 3322 Urtenen-Schönbühl
 info@prolith.ch, www.prolith.ch
 Erbringung von druckvorbereitenden Dienstleistungen

Wyss Kran AG 3%

Länggasse 32, 3052 Zollikofen
 T 031 911 20 80
 info@wysskran.ch, www.wysskran.ch
 Vermietung von Baumaschinen und -geräten

BL**Wannen Immobilien AG** 3%

Wannenweg 1, 4133 Pratteln
 M 079 728 46 49
 Verwaltung von Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen für Dritte

FR**Constructions et Equipements de** flex

Véhicules Bugnon S.A.
 Route de Villarimboud 25, 1748 Torny-le-Grand
 T 026 658 11 39
 direction@bugnonsa.ch, www.bugnonsa.ch
 Fabrication de carrosseries et remorques

GE**Avila Seifert Mirai Management** flex

Avila Seifert Daud Santiago
 Avenue Eugène-Pittard 32, 1206 Genève
 M 079 848 41 52
 info@mirai-management.com
 Commerce de gros d'horlogerie

GL**Müller Schwanden AG** 10%

Thermastrasse 22, 8762 Schwanden GL
 info@mueller.ag, www.mueller.ag
 Detailhandel mit Automobilen mit einem Gesamtgewicht von 3,5 t oder weniger

OW**Bahnhöfli Lungern AG** 50%

Bahnhofstrasse 30, 6078 Lungern
 T 041 678 15 55
 info@bahnhoefli.ch, www.bahnhoefli.ch
 Restaurants, Imbissstuben, Tea-Rooms und Gelaterias

SG**TechInstall GmbH** 10%

Bürerfeld 10, 9245 Oberbüren
 T 076 447 92 90
 www.techinstall.ch
 Installation von Heizungs-, Lüftungs- und Klimaanlage

VAAN AG flex

Marktgasse 59, 9500 Wil SG
 M 079 734 74 58
 Unterhalt und Reparatur von Gebäuden

Zürcher Kies und Transport AG 3%

Henauerstrasse 2, 9524 Zuzwil SG
 T 071 940 05 29, M 079 244 28 68
 info@zuercherzuzwil.ch, www.zuercherzuzwil.ch
 Behandlung und Beseitigung nicht gefährlicher Abfälle

SO**Somdetyas Stiftung** flex

für Wat Srinagarindravararam
 Im Grund 7, 5014 Gretzenbach
 M 078 833 24 91
 zophoniasson@gmx.ch
 Sonstige Interessenvertretungen und Vereinigungen

SZ

AAZ Verlag GmbH 20%

Wisshaltenstrasse 17, 8862 Schübelbach
www.aaz-verlag.ch

Sonstiges Verlagswesen (ohne Software)

ARCTOS Generalunternehmung AG flex

Chaltenbodenstrasse 6e, 8834 Schindellegi
T 044 244 88 88

cle@arctos.ch, www.arctos.ag

Allgemeiner Hochbau

Dorfbeck Siebnen AG 30%

Glarnerstrasse 34, 8854 Siebnen
T 055 440 8020

info@dorfbeck-siebnen.ch, www.dorfbeck-siebnen.ch

Detailhandel mit Back- und Süswaren

PM Montage Elektrik GmbH flex

Kantonsstrasse 41, 8864 Reichenburg

info@montage-elektrik.ch, www.montage-elektrik.ch

Elektroinstallation

TG

Adolf Keller Hoch- und Tiefbau AG 1%

Trüllikerstrasse 15a, 8254 Basadingen
keller-bau@bluewin.ch, www.keller-hoch-tiefbau.ch

Allgemeiner Hoch- und Tiefbau ohne ausgeprägten Schwerpunkt

Saiti AG 3%

Bahnhofstrasse 7b, 8586 Riedt b. Erlen
T 071 648 20 15

info@saiti-ag.ch, www.saiti-ag.ch

Bauspenglerei

Zurbuchen Immo AG Amlikon flex

Fabrikstrasse 2, 8514 Amlikon-Bissegg
T 071 652 60 30

info@zurbuchen.com, www.zurbuchen.com

Verwaltung von Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen für Dritte

TI

Drucks.ch Röthlisberger GmbH 15%

Via Val Resa 113, 6645 Brione sopra Minusio
T 091 743 80 90

www.drucks.ch

Erbringung von sonstigen druckbezogenen Dienstleistungen

VD

Follow the Flow SA 30%

Chemin des Charmettes 16A, 1860 Aigle
M 078 625 09 04

breathe@followtheflow.ch, www.followtheflow.ch

Conseil pour les affaires et autres conseils de gestion

Marrenov Sàrl 3%

Rue Centrale 7, 1022 Chavannes-près-Renens
M 079 873 09 27

marrenov.inf@gmail.com

Activités des marchands de biens immobiliers

Oro Technologies SA 3%

Chemin Praz-Roussy 4, 1032 Romanel-sur-Lausanne
info@oro-isolations.ch, www.oro-technologies.ch

Installation d'équipements de chauffage, de ventilation et de climatisation

Swiss-Drop Solutions Sàrl 3%

Allée des Pommiers 3, 1028 Préverenges
T 021 561 28 40

info@swiss-drop.ch, www.swiss-drop.ch

Fabrication de préparations pharmaceutiques

TAo Coaching Sàrl 5%

ZA La Pièce 5, 1180 Rolle
M 076 438 56 58

jf.pietri@the-art-of-coaching.ch, www.taocoaching.ch

Conseil pour les affaires et autres conseils de gestion

VS

Hischier Weine AG 3%

Zwingarten 24, 3900 Brig
T 027 924 36 58
info@hischierweine.ch, www.hischierweine.ch
Grosshandel mit Wein und Spirituosen

Shop Valais Sàrl 100%

Rue St-Jean d'en Bas 29, 3961 St-Jean VS
www.shop-valais.ch
Petits commerces (< 100 m²)

ZG

e-trust AG 10%

Chamerstrasse 172, 6300 Zug
T 410 415 52 27
www.e-trust.co
*Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung, Buchführung,
Treuhandgesellschaften*

ZH

Dervishi Bedachungen und Fassadenbau GmbH 10%

Steinackerstrasse 36, 8902 Urdorf
T 079 347 14 58
www.dervishi-bedachungen.ch
Sonstiger Ausbau

Jacqueline's Nähatelier flex

Rosengartenstrasse 9, 8037 Zürich
M 076 390 29 67
jacqueline@costura.ch, www.schneiderin-zuerich.ch
Confezione di indumenti esterni senza predominanza



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

Details zu aktuellen Veranstaltungen finden Sie auf den nächsten Seiten im WIRinfo.



EINLADUNG ZUR 65. GENERALVERSAMMLUNG



Walter Sonderer
Präsident
Marketing/Internet



Sonja Schweizer
Vizepräsidentin
Kassierin



Joël Wietlisbach
Leiter Events

**Freitag,
25. März 2022**

"Klein Rigi"
Thurbruggstr. 31
9215 Schönenberg a. d.
Thur

- | | |
|-----------|---|
| 18.00 Uhr | Einlass
Registration
Begrüssungsapèro |
| 19.00 Uhr | Beginn der 65.
Generalversammlung |
| 20.15 Uhr | Nachtessen |

Anmeldung
Anmeldung bis 18. März 2022
nur möglich unter
www.wir-network.ch/ostschweiz,
walter.sonderer@wir-network.ch

**Entscheiden Sie mit über die Zukunft
unseres Networks!**



Disclaimer – Rechtliche Hinweise

Keine Gewähr

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

Keine Handlungsanweisungen

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

Inserate

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

Konditionen

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

Nachdruck

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

Haftungsausschluss

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

Impressum

WIRinfo – März 2022, 89. Jahrgang, Nr. 1114
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: Foto Frutig

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: 29 485

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 Bern

WIR Bank Genossenschaft
Helvetiastrasse 35
3000 Bern 6

Filiale Lausanne

WIR Bank Genossenschaft
Av. Louis-Ruchonnet 16
1006 Lausanne

Filiale Lugano

WIR Bank Genossenschaft
Riva Caccia 1
6900 Lugano

Filiale Luzern

WIR Bank Genossenschaft
Obergrundstrasse 88
6005 Luzern

Filiale St. Gallen

WIR Bank Genossenschaft
Blumenbergplatz 7
9000 St. Gallen

Filiale Zürich

WIR Bank Genossenschaft
Schaffhauserplatz 3
8006 Zürich

Agentur Chur

WIR Bank Genossenschaft
Alexanderstrasse 24
Postfach 699, 7001 Chur

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 CHF. Auch über die WIR-Partner-Networks und die WIR-Expo können Sie Ihre Sichtbarkeit erhöhen.

Ihre Vorteile auf einen Blick

- Die ersten 500 CHF 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 CHF/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 CHF/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 **30000 Exemplaren**. Sie erreichen damit **alle WIR-Kunden (KMU) und deren Angestellte mit WIR-Konto**.

Inserateschluss: i.d.R. der 10. des Vormonats, bei Sonn- und Feiertagen der letzte Werktag davor. Richten Sie Ihre Inserate oder Fragen an: 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 CHF/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 April 2022: Donnerstag, 10. März 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)

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

168x248 mm	82 x 248 mm	168x 122 mm	82 x 122 mm	168x59 mm	82x59 mm	39x17 mm
1/1 Seite Inhalt	1/2 Seite hoch (2-sp.)	1/2 Seite quer (4-sp.)	1/4 Seite hoch (2-sp.)	1/4 Seite quer (4-sp.)	1/8 Seite quer (2-sp.)	1/48 Seite

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

Inseratepreise

Inhaltsseiten	Schwarzweiss	Farbig
pro 1/48-Seite	62.-	72.-
1/8-Seite	370.-	430.-
1/4-Seite	745.-	865.-
1/2-Seite	1490.-	1730.-
1/1-Seite	2980.-	3460.-

Umschlagsseiten	Schwarzweiss	Farbig
2. U.-Seite	4090.-	4700.-
3. U.-Seite	3890.-	4470.-
4. U.-Seite	4290.-	4930.-

Rabatt auf Jahresumsatz (WIRinfo, WIRmarket, WIRmailing)

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

Chiffregebühr: 8.50