

# WIR info

4/2022

Das Magazin für Schweizer KMU

**Mode erleben**

Schnyder Mode: Roland und Débora Jenny nutzen  
FX Trading für Zahlungen in fremden Devisen

**Wallee**

Das moderne Schweizer Kartenterminal –  
jetzt mit Early-Bird-Aktion!

**Mit Vorteil teilen**

kmusharingmarket.ch – eine innovative Plattform

Bank **WIR**



## Lässig lernen

*Editorial*

*Schulmeisterei war Werner Zimmermann ein Gräuel. Der Mitgründer der Bank WIR trat als Lehrer in die Berufswelt ein und warf den Staatsschulen vor, die Kinder abzurichten wie Pudel im Zirkus.*

Bereits am 7. April startet die Reihe der Speakers Nights. Für eine Anmeldung ist es noch nicht zu spät: Nutzen Sie die Gelegenheit, sich über geschäftsrelevante Themen zu informieren und neue Kontakte zu schmieden (S. 22). Veranstalterin ist Adrian Langs Business Schmiede, mit der die Bank WIR eine Partnerschaft eingegangen ist und die sich lebenslanges Lernen auf die Fahne geschrieben hat.

Die Formate der Business Schmiede sind Speakers Nights und Seminare, die alle auch online verfolgt werden können. «Keine Zeit» oder «zu weit weg» sind deshalb als Ausreden nicht geeignet. Die Referenten der Business Schmiede sind keine Theoretiker, sondern erfolgreiche Unternehmer, die Ihre Sprache sprechen.

Schulmeisterei war auch Werner Zimmermann ein Gräuel. Der Mitgründer der WIR Bank Genossenschaft trat als Lehrer in die Berufswelt ein. Als 20-Jähriger übernahm er 1913 die 12- bis 15-jährigen Schülerinnen und Schüler in Lauterbrunnen. Als Reformpädagoge warf er der Staatsschule vor, die Kinder abzurichten wie Pudel im Zirkus,

ihre Selbstverwirklichung durch Lehrpläne zu ersticken, sie in Bänke, Reih und Glied zu zwingen und sie durch engherzige Schablonen auf Lebenszeiten zu schädigen und zu knicken.

«Die Natur im Kinde ist weiser als Erzieher und Verkrüppler», schrieb Werner Zimmermann in seinem Buch «Lichtwärts – Ein Buch erlösender Erziehung» und nahm seine Schützlinge unter anderem mit in die «Wunderwelt des Naturgeschehens». Damit dürfte er genau den Nerv von Philipp Weber von FriLingue getroffen haben (S. 30). In seinen Sprach- und Mathe-Camps ist Schulmeisterei ein Fremdwort. Spielerisch sollen sich die Kinder neues Wissen aneignen und ihre Kenntnisse nicht in der Schulstube vertiefen, sondern z.B. auf Wanderungen und beim Fussball- oder Tennisspielen. Zimmermann hätte seine Freude daran.

**Daniel Flury**  
Chefredaktor

«Weg mit dem Winter.»

Profi-Hochdruckreiniger  
HD 5/12 C Plus

100% WIR!  
900 CHW

wir.ch/wirpromo

## Kärchern macht sauber und Spass



*Ein Deonym ist ein Wort, das vom Eigennamen zur Bezeichnung einer ganzen Gattung wird. Das ist kein Zufall, sondern hat etwas mit Innovation und Qualität zu tun. Man kennt das von Tempo-Taschentüchern, Tupper-Behältern oder vom Googeln im Internet. Und natürlich auch von Kärcher!*

Pünktlich zum Frühling überkommt viele von uns ein unaufhaltsames Verlangen nach Ordnung und Sauberkeit. Und nichts eignet sich besser für den Frühlingsputz als ein robuster Hochdruckreiniger von Kärcher von hoher Qualität und langer Lebensdauer.

Kein Wunder sind die Geräte zum Synonym für umweltschonendes Reinigen mit höchstem Qualitätsanspruch geworden. Und Spass macht es auch noch – das Resultat ist sofort sichtbar. In der aktuellen WIRpromo bekommen Sie den handlichen und vielseitigen Profi-Hochdruckreiniger Kärcher HD5/12 C Plus mit **100% WIR** zu einem Top-Preis von **900 CHW**.

Unverbindliche Preisempfehlung	CHF 939
WIRpromo-Preis im WIRmarket	CHW 900
Zuzüglich Porto	CHW 15

### Technische Daten

- Arbeits-/Maximaldruck: 115/175 bar
- Fördermenge: 500 l/h
- Leistung/Stromart: 2200 W/220 V
- Gewicht inkl. Zubehör: 24,2 kg
- Abmessungen: 380 x 360 x 930 m

### Features

- Handspritzpistole mit EASY!Lock
- 10 m HD-Schlauch, 840 mm Strahlrohr
- Dreifachdüse (0°/25°/40°), manuell
- Dreckfräser
- Reinigungsmittel-Ansaugung
- Stehend und liegend einsetzbar

### Bracher Services GmbH

Die Götschi Handelsbetrieb GmbH mit den Shops [www.goetschi-handel.ch](http://www.goetschi-handel.ch) und [www.gastrohaus.ch](http://www.gastrohaus.ch) wurde Mitte 2021 vom langjährigen Mitarbeiter Michael Bracher übernommen. Er pflegt die gewohnte Zuverlässigkeit mit attraktiven 100%-WIR-Angeboten für Werkzeuge und Verbrauchsmaterial unverändert weiter.

Bracher Services GmbH | Schmiedenmattstr. 6 | 3180 Wangen a.d.A. | [www.goetschi-handel.ch](http://www.goetschi-handel.ch) | 061 903 08 07

Haben Sie als KMU selbst ein interessantes Angebot, das sie als WIRpromo präsentieren möchten? Dann kontaktieren Sie uns per E-Mail an [wirmarket@wir.ch](mailto:wirmarket@wir.ch) oder unter der Nummer 0800 947 944.

# Inhalt

## Seite 22

In Kooperation mit der Bank WIR plant die Business Schmiede dieses Jahr acht Speakers Nights an acht verschiedenen Orten. Wer sich über die Bank WIR für einen Anlass anmeldet, ergattert sich mit etwas Glück einen von jeweils 50 Plätzen an einem Spezialseminar mit Ernst Wyrsch (Foto unten) oder Rüdiger Böhm, das immer unmittelbar vor einer Speakers Night durchgeführt wird.



## Seite 30

Fremdsprachen weiten den Horizont und eröffnen neue berufliche Perspektiven. Leider ist das Erlernen einer Sprache auch mit Schweiß und Mühsal verbunden. Das muss nicht sein, fand Philipp Weber und gründete FriLingue.



## Seite 24

«Erfolg ist lernbar», so das Motto der Bénédict-Schulen, die in Zürich, Bern, Luzern und St. Gallen beheimatet sind. Es könnte auch als Motto über dem beruflichen Werdegang von Jan Fuchs stehen, Co-Geschäftsführer der Schule in St. Gallen. Wichtigstes Standbein dort ist die Sprachschule, historisch bedingt sucht auch die Ausbildung von Praxisassistentinnen und -assistenten ihresgleichen.

- |   |   |  |
|---|---|--|
| <p><b>6 Mode erleben</b><br/>Interview mit Roland Jenny, Schnyder Mode</p> <p><b>12 Wallee: viel Terminal für wenig Geld</b></p> <p><b>14 Mit Vorteil teilen</b><br/>Ressourcen-Sharing zwischen KMU</p> <p><b>19 CEO-Corner</b><br/>Netzwerken – über unser KMU-Netzwerk hinaus</p> <p><b>20 Besuchen Sie das CFT-Erfolgsevent zu 100% WIR</b></p> <p><b>22 400 Chancen auf ein kostenloses Seminar</b><br/>Speakers Nights der Business Schmiede: jetzt anmelden!</p> | <p><b>24 Erfolg ist lernbar</b><br/>Interview mit Jan Fuchs, Bénédict-Schule St. Gallen</p> <p><b>28 Inserateschlüsse</b></p> <p><b>30 Spielerisch Sprachen lernen</b><br/>FriLingue: Sprachencamps statt Schulbankdrücken</p> <p><b>36 Der Unternehmergeist und der Bildungsdschungel</b><br/>Kolumne von Karl Zimmermann</p> <p><b>38 Mehr Anreize schaffen, um Branchenabgänge zu verhindern</b><br/>Branchenexperten zum Fachkräftemangel</p> <p><b>42 144 Seiten</b><br/>«Faszination WIR»</p> | <p><b>44 Neue WIR-Teilnehmer</b></p> <p><b>48 Willkommen im WIR-Netzwerk</b></p> <p><b>78 Impressum</b></p> <p><b>79 Standorte der Bank WIR und Social Media</b></p> <p><b>80 Werbemöglichkeiten im WIR-Netzwerk</b></p> <p><b>82 Inseratepreise</b></p> |
|---|---|--|



**«Ich beobachte die  
Kursentwicklung  
täglich»**



*Débora und Rolf Jenny planen mit Einkäuferin Sandra Vetter (r.) die Einkäufe für die nächste Saison.*

*Fotos: Paul Haller, Swissphotoworld*

*Roland Jenny führt in vierter Generation die Firma Schnyder Mode mit Kleidergeschäften in Rapperswil, Hinwil, Wald und Flawil (Bossart Modehaus). In Euro fällige Zahlungen begleicht er über die Plattform FX Trading von AMNIS.*

Roland Jennys beruflicher Weg führte nicht direkt in die Modewelt. Nach einer Banklehre und dem Besuch der Fachhochschule Winterthur arbeitete er zunächst für eine amerikanische Bank in Zürich, bevor er 2001 für fünf Jahre zum grössten österreichischen Ladenbauer Umdasch wechselte. Die Umsetzung von neusten Erkenntnissen des Neuromarketings in Erlebnisswelten, die Ausarbeitung von Strategien für den Einzelhandel, die Sortimentgestaltung für spezifische Zielgruppen standen im Zentrum von Jennys Tätigkeit, die in der Eröffnung einer Umdasch-Niederlassung in London gipfelte.

#### **Wie kam es zum Einstieg ins elterliche Kleidergeschäft?**

Es war schon immer mein Wunsch gewesen, selbstständig zu sein. 2006 beschloss mein Vater, sich altershalber aus dem Geschäft zurückzuziehen. Er hatte es 12 Jahre zuvor von der Familie meiner Mutter übernommen. Ihre Grosseltern hatten das Modehaus Schnyder 1923 in Rapperswil gegründet. Ich ergriff die Chance, da mir die Konstellation günstig erschien: Ich war 30 Jahre alt und hatte mir das Rüstzeug für das Strategische angeeignet, meine Frau Débora verfügte über das Talent, die Verantwortung für den Einkauf von meiner Mutter zu übernehmen. Erst viel später haben wir uns dazu entschlossen, eine professionelle Einkäuferin in der Person von Sandra Vetter einzustellen. Ich bin zwar erst 47 Jahre alt, aber das Abgeben von Kompetenzen und die Entflechtung von Kleider-

geschäft und Immobilien-Portfolio ist ein Prozess, den wir weiterverfolgen.

**Ist der Einkauf von Kleidern mit einer grossen Reisetätigkeit verbunden?**

Nein, die meisten Marken sind mit Agenturen in Zürich vertreten. Für uns wichtig ist die Messe in Berlin, wo wir zwei Mal im Jahr nach neuen Trends und Marken Ausschau halten.

**In welcher Währung begleichen Sie die Lieferantenrechnungen?**

In Schweizer Franken oder aber in Euro, wenn wir direkt an die Mutterhäuser in Deutschland und Österreich bezahlen.

**Seit wann nutzen Sie für diese Überweisungen die Plattform FX Trading von AMNIS, und wie sind Ihre Erfahrungen damit?**

Erst, seit wir von der Bank WIR – genauer von Mathias Pfeifer – in einem Meeting darauf aufmerksam gemacht worden sind. Ich beobachte die Kursentwicklung täglich und kaufe Euro ein, wenn mir die Gelegenheit günstig erscheint. Über die Plattform FX Trading ist das viel unkomplizierter möglich als früher per Telefon mit einem Trader meiner Hausbank.



Blick in die frisch renovierte Herrenabteilung in Rapperswil.



**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](http://wir.ch/fx-de), und die Möglichkeit, ein kostenloses Demo-Konto zu eröffnen, finden Sie hier: [wir.ch/amnis](http://wir.ch/amnis).

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

**Sparen Sie dabei auch Geld?**

Allerdings. Erfahrungsgemäss spare ich bei einer Transaktion im Umfang von 30 000 CHF rund 200 Franken. Bei einem Jahresvolumen von einem niedrigen einstelligen Millionenbetrag macht das einige Tausend Franken aus.

**Sie sind mit vier Geschäften zwischen Zürichsee und Bodensee vertreten. Ist die Expansionsphase abgeschlossen?**

Als ich 30-jährig die Firma übernahm, war ich natürlich voller Tatendrang. Der Standort Hinwil kam hinzu, wir waren in Winterthur und Wädenswil vertreten und eröffneten

Monolabel-Stores. Die liefen bis etwa 2015 sehr gut, bis gewisse Marken ihren Zenith überschritten hatten. Heute setze ich auf grössere Flächen, damit kann man etwas anfangen, und sie ziehen Kundschaft von weit her an. Seit der Pandemie an Bedeutung gewonnen hat natürlich der Online-Verkauf von Damen- und Herrenmode.

**Welche Bedeutung hat das WIR-Geschäft?**

Dank WIR haben wir Kundschaft aus der ganzen Schweiz. Die guten Erfahrungen meines Vaters im Wohnungsbau in den 90er-Jahren haben mich dazu bewogen, das WIR-Geschäft auch in den Modehäusern zu intensivieren. Mir ist



*Der Einkauf in den Läden von Schnyder Mode ist stressfrei und immer verbunden mit Erlebnis und professioneller Beratung.*



Ein neues Outfit, von Kopf bis Fuss? Fündig wird man vor Ort oder online.

das Netzwerken nicht in die Wiege gelegt worden, aber durch die Aktivitäten der WIR-Partner-Networks konnte ich viele Neukunden gewinnen. Heute bin ich sowohl im Vorstand des WIR-Partner-Networks Zürich wie auch im Verwaltungsrat der WIR-Expo engagiert.

### **Eine Ihrer Spezialitäten ist Corporate Fashion für Firmen. Von welchen Branchen wird diese Dienstleistung in Anspruch genommen?**

Das ist ganz unterschiedlich. Zuletzt konnten wir für WIR-Partner Aufträge ausführen, etwa für die Zimmerei Schädler in Hinwil oder für die Dance Academy Pasadena in Volketswil, die ihre Tanzlehrer und das Servierpersonal neu eingekleidet hat.

### **Viele Junge kaufen heute online ein, sterben den klassischen, stationären Kleidergeschäften die Kunden weg?**

Nein, unsere Kunden sterben nicht aus, im Gegenteil. Noch vor einigen Jahren lag das Durchschnittsalter der Kunden über 60, heute schätzungsweise bei etwa 45 Jahren. Wir sind eben kein altbackenes Kleiderhaus – in diese Schiene gerät, wer nichts unternimmt. Wir führen schöne Läden, in denen sich der Kunde wohlfühlt und in denen der Einkauf zum Erlebnis wird. Der Kunde schätzt Beratung, bei der ihm nichts aufgeschwatzt wird. Wir geben Ideen und ermuntern den Kunden auch mal etwas Neues auszuprobieren – ohne ihn dabei zu verunstalten (lacht). Also kein Schickimicki, sondern gute Qualität, die auf der Strasse tragbar ist, mit der man sich identifizieren kann und in der man sich wohlfühlt.

*«Unsere Konkurrenz ist die Verlumpung des guten Stils.»*

### **Wer ist Ihre Konkurrenz?**

Unsere Konkurrenz ist die Verlumpung des guten Stils. Das mangelnde Modebewusstsein, das Verständnis für Qualität, das nicht mehr weitergegeben wird, seit man sich an einem Sonntag nicht mehr herausputzt und Traineranzüge in den Alltag Einzug gehalten haben. Zum Glück hat sich mit der Nachhaltigkeit ein Gegentrend zum Billigeinkauf entwickelt.

### **Sie bieten Modepartys und Shopping Dates an. Was ist darunter zu verstehen?**

Die Modeparty ist für eine Gruppe von Menschen gedacht, die zusammen unser Sortiment entdecken wollen.

## 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](https://blog.wir.ch/podcast)

Ihnen gehört dann der Laden ab 19 Uhr für rund zwei Stunden. Die Kosten belaufen sich auf 20 Franken, inbegriffen ist ein Apéro.

Beim Private Shopping kann man sich anmelden und dabei vorgängig Wünsche anmelden. Wir bereiten dann etwas zum Anprobieren vor. Dieses Angebot wird z.B. gerne von Geschäftsleuten genutzt, die nicht so viel Zeit haben. Trotzdem gehört selbstverständlich ein Prosecco oder ein Kaffee dazu!

● Interview: Daniel Flury

WIRmarket.ch > Schnyder Mode

WIRmarket.ch > Bossart Modehaus

100%-WIR-Aktion im ganzen Monat April 2022.

# Wallee: viel Terminal für wenig Geld

*POS-Kartenterminals mit einer Version V6.3 oder tiefer müssen bis 31. Oktober 2022 zwingend ersetzt werden. Wir empfehlen Ihnen das Terminalangebot von Wallee: Sie profitieren von modernster Technologie, der beliebten Splitfunktion CHF/CHW und – im April und Mai – von einem Preisvorteil sowie einem WIR-Anteil!*

Der April und der Mai 2022 sind die perfekten Monate, um den Wechsel zu einem POS-Terminal der neusten Generation zu vollziehen: Dank der neuen Partnerschaft der Bank WIR mit dem Schweizer Fintech Wallee erhalten Sie im Rahmen eines Early-Bird-Spezialangebots Ihr Wunschterminal mit 10 % Rabatt auf den Verkaufspreis und mit einem WIR-Anteil von 10 % (vgl. Kasten).

#### **Zukunftssicher ...**

Alle POS-Terminals mit einer Version V6.3 oder tiefer müssen bis 31. Oktober 2022 zwingend ersetzt werden, da sie nicht mehr vom EP2-Abrechnungsstandard unterstützt werden. Warten Sie nicht, bis Ihr aktueller Anbieter aktiv wird, und satteln Sie jetzt auf ein Wallee-Terminal und damit auf die neuste verfügbare Technologie um! Gut zu wissen: Die Wallee-Terminals kommen mit einem Investitionsschutz von sechs Jahren – Sie können diese Geräte also garantiert bis mindestens 2028 einsetzen.

#### **... und mit Splitfunktion**

Für Sie als Kunde der Bank WIR lohnt sich der Wechsel zu Wallee zusätzlich: Die Wallee-Terminals sind die einzigen, die über die praktische Splitfunktion CHF/CHW verfügen, d. h. der WIR- und CHF-Anteil kann bei der Be-

zahlung mit einer WIRcard oder WIRcard plus in einer einzigen Transaktion beglichen werden – schnell, sicher und unkompliziert. Ein weiterer Vorteil: Auf den Kartentransaktionen in CHF verrechnen wir für die Händlerin und den Händler keine Kommissionen!

#### **PAX A77 und PAX A920**

Zum Einkaufserlebnis gehört ein reibungsloser und bequemer Bezahlvorgang. Die Terminals von Wallee zeichnen sich durch eine einfache und intuitive Bedienung aus, die bei Bedarf mit Zusatzfunktionen erweitert werden kann. Dank ihrem modernen Design, ihrer Handlichkeit und starken Leistungsdaten sind sie geeignet für Gastronomie, Hotellerie, Einzelhandel und für den mobilen Einsatz etwa im Lieferdienst oder an Messen. Weiterer Vorteil: Als einziger Schweizer Terminalanbieter verfügt Wallee über einen lokalen Vertrieb und Support.

Das Early-Bird-Angebot der Bank WIR und von Wallee bezieht sich auf zwei Terminals, das mobile PAX A77 und das stationäre PAX A920 (vgl. Kasten). Beide sind mit modernster Software (Paydroid) ausgestattet und akzeptieren alle gängigen nationalen und internationalen Zahlungsmittel. Im Gegensatz zum PAX A77 besitzt das PAX A920 einen integrierten Belegdrucker.



Das stationäre Terminal PAX A920.

### Digital und nachhaltig

Sie wollen das volle Potenzial der Digitalisierung nutzen? Dann sind die beiden Wallee-Terminals genau das Richtige für Sie. Denn wer auf Zettelwirtschaft verzichten will, nutzt mit Vorteil die komfortablen QR-Belege. So funktioniert: Am Ende einer Transaktion wird ein QR-Code angezeigt. Der Kunde scannt ihn und gelangt so direkt zu einer eigenen Landingpage mit seinem Zahlungsbeleg. Dort ist dann z.B. ein Download als PDF möglich.

### Mehr Infos und Bestellung

Alle Details zum Early-Bird-Angebot und zu den Bestelloptionen finden Sie direkt auf der Bank-WIR-Partnerseite bei Wallee: [wir.ch/wallee](https://wir.ch/wallee)

● Daniel Flury

## Preise und technische Angaben

### PAX A77 – Mobil, inkl. Splitfunktion

- Gewicht: 240 g, inkl. 4G SIM, WiFi, Bluetooth
- Magnet-, Chipkarten, Contactless / NFC
- Ohne Belegdruck, mit QR-Scanning
- Standalone oder Kassenintegration
- Farbdisplay mit Touch, PCI 5.x zertifiziert

**Im April und Mai nur 629.– statt 699.–  
10% WIR, exkl. MwSt.**

### PAX A920 – Stationär, inkl. Splitfunktion

- Gewicht: 458 g, inkl. 4G SIM, WiFi
- Magnet-, Chipkarten, Contactless / NFC
- Mit Belegdruck, mit QR-Scanning
- Standalone oder Kassenintegration
- Farbdisplay mit Touch, PCI 5.x zertifiziert

**Im April und Mai nur 1169.– statt 1299.–  
10% WIR / exkl. MwSt.**



*Denis Shoshi, peka-metall AG,  
suchte Gabelstapler und wurde fündig.  
Foto: Paul Häller, Swissphotoworld*

# Ressourcen-Sharing zwischen KMU

## Eine innovative Online-Plattform

*Um als KMU am Standort Schweiz erfolgreich bestehen zu können, ist Effizienz gefragt. Hierzu kann das Teilen von Ressourcen zwischen KMU beitragen und zudem Ausgangspunkt für neue Kooperationen zwischen Unternehmen sein. Diese und weitere Potenziale möchte Charly Suter von KMU Digitalisierung mit der neuen Onlineplattform [kmusharingmarket.ch](https://www.kmusharingmarket.ch) nutzen.*

Business-to-Business (B2B) Sharing ist in der Schweiz noch nicht sehr weit verbreitet, obwohl davon auszugehen ist, dass es verschiedene ökologische, ökonomische und soziale Nutzenpotenziale eröffnet. Dass solche Potenziale nicht nur theoretisch, sondern ganz konkret in Schweizer KMU realisierbar sind, beobachten Charly Suter von KMU Digitalisierung und Carla Kaufmann von [companymarket.ch](https://www.companymarket.ch) regelmässig in ihrem Arbeitsalltag. Während Charly Suter KMU vor allem bei der Optimierung und Digitalisierung von Prozessen begleitet, befasst sich Carla Kaufmann mit der Vermittlung in den Bereichen Nachfolge und Unternehmensverkäufe. Beide erhalten tiefe Einblicke in die vielfältige Schweizer KMU Landschaft und wissen von so manchem Beispiel für nicht komplett ausgelastete oder sogar brachliegende Ressourcen zu berichten. Gemäss ihrer Erfahrung kommen viele Unternehmen bisher nicht auf die Idee, solche Ressourcen zu teilen, obwohl sie dadurch einen zusätzlichen Mehrwert generieren könnten. Aus diesem Grund waren die Unternehmerin und der Unternehmer direkt mit an Bord, als gemeinsam mit Uta Jüttner von der Hochschule Luzern sowie Charles Huber und Toni Wäfler von der Fachhochschule Nordwestschweiz die Idee für das Forschungsprojekt «KMU Sharingmarket» entstand. Das von der schweizerischen Agentur für Innovationsförderung «Innosuisse» geförderte Projekt wurde bereits in der WIRinfo-Ausgabe 4/2021 vorgestellt. Im Projekt wurde vor allem darauf geschaut, warum KMU teilen – oder

eben noch nicht teilen – und wie sie dabei vorgehen. Nach nunmehr zwei Jahren Laufzeit ging das Projekt per Ende Februar 2022 erfolgreich zu Ende.

### **kmusharingmarket.ch**

Als Ergebnis des Projekts ist eine prozessorientierte Toolbox mit vier Instrumenten entstanden, die Suter und Kaufmann nun auch für andere KMU mittels einer digitalen Sharing-Plattform nutzbar machen möchten. Durch ihr gemeinsames Engagement bei [companymarket.ch](https://www.companymarket.ch) sind die beiden nämlich nicht nur bestens mit den Bedürfnissen von Schweizer KMU vertraut, sie blicken auch auf einige Jahre Erfahrung mit ihrer eigenen Onlineplattform zurück. Damit bringen sie alle Fähigkeiten mit, um die vier entwickelten Instrumente in einen nutzerfreundlichen Gesamtprozess auf [kmusharingmarket.ch](https://www.kmusharingmarket.ch) zu überführen. Wie in **Abbildung 1** dargestellt, konnten durch die Beobachtung der Sharing-Transaktionen der involvierten KMU drei Phasen identifiziert werden:

- die Phase des Onboardings
- die Phase des eigentlichen Teilens
- und zuletzt die Phase der Bewertung

Der Startpunkt des Prozesses ist davon abhängig, ob die zu teilende Ressource bereits bekannt ist oder nicht. Möchte ein KMU von den vielfältigen Nutzen des Sharings profitieren, hat hierfür jedoch noch keine Ressour-



Carla Kaufmann und Charly Suter lancierten Mitte März die neue Plattform kmusharingmarket.ch.

Foto: Foto Frutig

ce identifiziert, empfiehlt sich der Start mit **Tool 1**. Steht hingegen ein konkreter Ressourcenbedarf oder eine Überkapazität innerhalb des KMU fest, kann gleich mit Tool 2 gestartet werden.

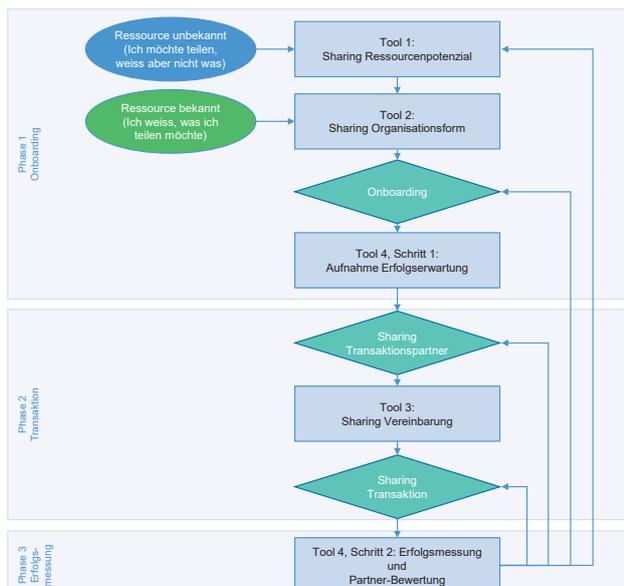


Abbildung 1: Die drei Phasen des Sharing-Prozesses auf der künftigen Plattform kmusharingmarket.ch: Onboarding, Teilen (Transaktion) und Erfolgsmessung bzw. Bewertung. Als besonders relevant für Sharing haben sich fünf Ressourcen ergeben, nämlich Produktionsmaschinen, Werkzeuge, Infrastruktur und ICT, Personal und Transport.

### Welches Sharing passt am besten?

Für viele Unternehmen handelt es sich beim Ressourcen-Sharing um Neuland. Es liegt für sie nicht gleich auf der Hand, warum, wie und mit wem sie Ressourcen teilen sollten. Dies wird durch die Aussage eines Geschäftsleiters aus der Anfangsphase des Projekts deutlich: «Unsere Anlagen sind schon sehr spezifisch und ich kann mir einfach nicht vorstellen, wie ich die zum Teilen anbieten könnte. Gleichzeitig weiss ich nicht, was ich jetzt in der Produktion brauchen könnte, also was ich mir auf dem Sharing-Markt holen könnte. Da fehlt es mir an der Kreativität und an der Erfahrung mit dem ganzen Thema. Bis jetzt ist es für mich immer noch eine Blackbox.» Aus diesem Grund ist es wichtig, eingangs das Sharing-Ressourcenpotenzial möglichst niederschwellig ermitteln zu können. Entsprechend wurde mit dem **ersten Tool** ein «Quickcheck» entwickelt, der «schlafende Ressourcen» und somit das Sharing-Ressourcenpotenzial über drei einfache Fragen aufdeckt:

1. Liegt ein Bestand von Ressourcen mit hoher Investitionssumme und/oder hohen jährlichen Fixkosten vor?
2. Wenn ja, unterliegt die Ressource hohen Auslastungsschwankungen und/oder hat eine Gesamtauslastung von z. B. unter 70 Prozent?
3. Wenn ja, handelt es sich um eine Ressource mit einer mittleren Spezialisierung in Einsatz bzw. Nutzung?

Frage 1 zielt darauf ab, dass sich der Aufwand für das Teilen nur dann lohnt, wenn Ressourcen einen gewissen ökonomischen Stellenwert für das Unternehmen haben. Frage 2 hilft zu identifizieren, welche Ressourcen über-

haupt teilbar wären, da sie zumindest teilweise nicht selbst benötigt werden. **Frage 3** zeigt schliesslich auf, ob die Ressource für ein Sharing infrage kommt. Unspezifische Ressourcen können mit hoher Wahrscheinlichkeit günstiger selbst angeschafft werden. Für sehr spezifische Ressourcen gibt es hingegen kaum Interessenten oder es handelt sich um strategische Ressourcen, an die der eigene Wettbewerbsvorteil geknüpft ist.

### Fünf relevante Sharing-Ressourcen

Möchte ein Unternehmen Sharing-Ressourcen identifizieren, ist dies durch die Beantwortung der Fragen für verschiedene Ressourcenarten möglich. Als besonders häufig relevant haben sich fünf Ressourcenarten ergeben, nämlich Produktionsmaschinen, Werkzeuge, Infrastruktur und ICT, Personal und Transport.

Mit dem **zweiten Tool** wird die passende Organisationsform für das Sharing-Projekt ermittelt, sodass die Suche nach einem geeigneten Sharing-Partner vereinfacht wird. Dies hängt stark von der Ressource ab, die geteilt werden soll, aber auch von den Präferenzen der Sharing-Partner. Hier wurden vier verschiedene Typen ermittelt, die sich einerseits bezüglich dem Wunsch nach sozialem Austausch zwischen den Sharing-Partnern und andererseits nach neutraler Unterstützung beim Teilen unterscheiden (vgl. **Abbildung 2**).

Die eigene Präferenz ermitteln die Interessierten durch die Beantwortung von zwölf Fragen, wodurch sie ihre Positionierung innerhalb der in **Abbildung 2** dargestellten Matrix erhalten. Einer der KMU-Partner, der wenig sozialen Austausch wünscht und eine Unterstützung durch einen Vermittler nicht für notwendig erachtet, äusserte sich folgendermassen: «Aber am Ende ruft man sich kurz an und man hat es besprochen und man weiss, was man voneinander will. Man trifft sich und dann ist diese Geschichte erledigt. Ich denke, der Kontakt ist primär.» Für einen solchen Fall wäre ein «Schwarzes Brett» vollkommen ausreichend. Andere Unternehmensvertreter äusserten jedoch den Wunsch nach einem längerfristigen Austausch innerhalb einer festen Gruppe, z.B. um Vertrauen aufbauen zu können. Für diese Partner wäre das Teilen innerhalb einer Netzwerkgruppe passender. Entsprechend der so ermittelten Vorlieben findet das Onboarding für eines der Angebote der Sharing-Plattform statt. Dort kommt es zur Vermittlung mit dem passenden Partner.

### Keine bösen Überraschungen

Gemeinsam mit dem Sharing-Partner wird im nächsten Schritt das **dritte Tool** zur Transaktionsplanung genutzt. Hierbei handelt es sich um eine Checkliste, mit deren Hilfe die Transaktions-Partner alle relevanten Aspekte des bevorstehenden Sharing-Projekts klären können. Durch das gemeinsame Ausfüllen wird deutlich, bezüglich wel-

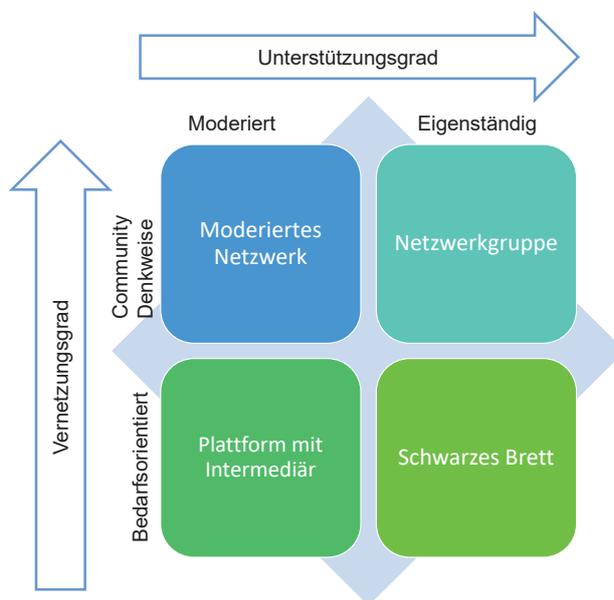


Abbildung 2: Das Forschungsprojekt hat vier Sharing-Partnertypen ergeben, die sich in der gewünschten Tiefe des sozialen Austauschs (Vernetzungsgrad) und im Bedarf nach Unterstützung unterscheiden.

cher Punkte sich die beiden Parteien bereits einig sind. Beispielsweise werden Themen wie Vergütung, Versicherung und Transport adressiert, wobei die Partner selbst entscheiden, wie formal der Austausch geregelt und abgesichert werden soll. Die Checkliste soll vor allem die klare Verständigung zwischen den Involvierten fördern, damit es später keine bösen Überraschungen gibt. Deshalb kann die gemeinsam ausgefüllte Checkliste auch gleich als Sharing-Vereinbarung genutzt werden.

Das **vierte und letzte Tool** dient der Transaktionsbewertung. Es erfüllt zwei Funktionen: die Messung des Zufriedenheitsgrads mit dem abgeschlossenen Sharing-Projekt und die gegenseitige Bewertung der beteiligten Parteien für die Sharing-Plattform. Da die Zufriedenheit mit dem Sharing auch auf einem Abgleich mit der eigenen Erwartung basiert, wird diese bereits vor der eigentlichen Transaktion beim Onboarding aufgenommen und dann mit der tatsächlichen Erfahrung nach dem Sharing abgeglichen. Ein Teil der Abfrage bezieht sich auf den Sharing-Partner, sodass automatisch auch eine Partner-Bewertung für die Plattform generiert werden kann.

### Alltagstaugliche Basis

Die vorgestellten Tools sind zusammen mit den involvierten KMU entwickelt und validiert worden. Ein reduzierter Prototyp, auch als «Minimum viable product» bekannt, wurde von den involvierten KMU bereits während des Projekts getestet. So konnten konkrete Anforderungen aus dem Alltag wie z.B. eine regionale Eingrenzung bei



KMU und Wissenschaft treffen sich – hier bei der peka-metall AG im luzernischen Mosen.

Foto: zVg

## B2B-Sharing

In der Sharing Economy geht es darum, als KMU nicht voll ausgelastete Ressourcen zur Verfügung zu stellen und mit anderen KMU zu teilen oder zu tauschen. Ähnlich wie für das Sharing zwischen Konsumenten, auch als C2C-Sharing bekannt, besteht auch für das B2B-Sharing bisher keine allgemeingültige Definition. Deshalb wurde innerhalb des durchgeführten Forschungsprojekts zu Beginn ein gemeinsames Begriffsverständnis mit allen Projektpartnern entwickelt. Es umfasst die folgenden Aspekte:

- Geteilte Ressourcen sind im Besitz von einem oder mehreren der Sharing-Partner
- Die Ressourcen werden nacheinander oder gleichzeitig von allen Sharing-Partnern genutzt
- Das Sharing ist nicht das Kerngeschäft der beteiligten Sharing-Partner und hebt sich dadurch von klassischen Vermietungen oder von Temporärbüros ab
- Die Vergütung einer Sharing-Leistung findet in der Regel zu Selbstkosten statt und ist somit von klassischen Kunden-Lieferanten-Beziehungen zu unterscheiden
- Ein Vermittler wie z. B. eine Sharing-Plattform kann, muss aber nicht einbezogen werden

der Auswahl von Sharing-Partnern direkt aufgenommen werden. Damit ist eine solide, alltagstaugliche Basis für die Entwicklung der neuen Schweizer B2B-Sharing-Plattform geschaffen.

### «SharingCorp»

Für Charly Suter und Carla Kaufmann beginnt nun die nächste, arbeitsreiche «to market-Phase». Sie haben sich zum Ziel gesetzt, die im Forschungsprojekt erarbeiteten Tools zur Förderung des B2B-Sharings auf einer digitalen Sharing-Plattform für Schweizer KMU zugänglich zu machen und so das Potenzial des B2B-Sharings zu fördern. Durch die digitale Umsetzung soll der gesamte Prozess effizienter werden und flexibel an die spezifischen Bedürfnisse jedes individuellen Sharing-Projekts angepasst werden können. Hierzu planen sie aktuell die Gründung der «SharingCorp» und sind auch auf der Suche nach weiteren Investoren. Eingangs konzentriert sich die erarbeitete Plattform auf die Deutschschweiz, da sich der regionale Fokus als zentraler Erfolgsfaktor für Sharing-Transaktionen erwiesen hat.

● Karina von dem Berge

# Netzwerken – über unser KMU-Netzwerk hinaus

*Dank unserer Partnerschaft mit der Business Schmiede bieten wir unseren Kundinnen und Kunden neue Netzwerk-Möglichkeiten. Zum ersten Mal erlebbar im April an der Speakers Night in Schlieren.*

◀ Verbindungen zwischen Schweizer KMU zu schaffen, ist seit ihrer Gründung ein zentrales Anliegen der Bank WIR. «Wir verbinden Menschen, Geld und KMU in der Schweiz, packen Chancen und schaffen mehr Wert» – so lautet die Vision unseres Unternehmens. Bisher wurden diese Verbindungen vorwiegend im bankeigenen WIR-KMU-Netzwerk geschaffen und gepflegt. Nun haben unsere Kundinnen und Kunden dank der neuen Partnerschaft mit der Business Schmiede die Möglichkeit, Verbindungen über die Grenze unseres Netzwerks hinaus zu schaffen. Mit Mehrwert für alle Beteiligten. Einen Vorgeschmack auf diese Partnerschaft haben Sie vielleicht schon in den sozialen Medien gesehen: In einem kurzen Video (abrufbar unter [wir.ch/business-schmiede](http://wir.ch/business-schmiede)) lancieren Adrian Lang, der Gründer der Business Schmiede, und ich unsere Zusammenarbeit mit einem Augenzwinkern.

Am 7. April ist Premiere! Los geht es mit der Speakers Night in Schlieren. Weitere folgen über das Jahr verteilt an verschiedenen Orten in der Schweiz. Hochkarätige Referentinnen und Referenten, bis zu 700 Gäste, zahlreiche Networking-Möglichkeiten und zum Ausklang sogar eine Networking-Party: Nie war das Netzwerken einfacher. Der Anlass in Schlieren ist eine perfekte Gelegenheit, um wertvolle Impulse zu erhalten und mit Unternehmerinnen und Unternehmern aus der ganzen Schweiz ins Gespräch zu kommen. Denn: Neue Kontakte sind gleichbedeutend mit spannenden neuen Geschäftsmöglichkeiten. Packen Sie diese Chance! Im Programm der Business Schmiede finden Sie Grossveranstaltungen wie die Speakers Night, Seminare und Online-Kurse (natürlich alles mit WIR-Anteil). Auch für Sie ist garantiert etwas dabei, egal, ob Sie sich für berufliche oder persönliche Weiterentwicklung interessieren. Mehr darüber erfahren Sie auf unserer Webseite unter [wir.ch/business-schmiede](http://wir.ch/business-schmiede) und in diesem WIRinfo (S. 22).

Was geschieht mit den regionalen WIR-Partner-Networks, die sich bis anhin um die Organisation von Anlässen innerhalb unseres Netzwerks gekümmert haben? Diese haben sich dafür entschieden, jeweils individuell ihre Zukunft und ihre Aktivitäten festzulegen. Entsprechend werden die Networks ab 2023 unabhängig von der Bank WIR agieren und sich auf ihre lokalen und regionalen Stärken konzentrieren. Wir begrüßen alle Aktivitäten, die das Geschäften mit WIR ermöglichen oder unterstützen. Wir sind gespannt auf die diversen Projekte und freuen uns auf den hoffentlich neuen Elan in möglichst vielen Regionen der Schweiz.

Auch von der Bank aus gehen wir in die WIR-Offensive: So lancieren wir das neue Team WIR-Beratung & Netzwerk. Dieses wird unter der Leitung von Claudio Gisler auf Geschäftsleitungsstufe initiiert und direkt und eng mit mir zusammenarbeiten. Hier wollen wir verstärkt Vorort-Beratung und Unterstützung beim Einsatz unserer Komplementärwährung leisten. Mehr dazu lesen Sie demnächst im WIRinfo. ▶

Beste Grüsse von der Heuwaage in Basel.

● Bruno Stiegeler, Vorsitzender der Geschäftsleitung





# Besuchen Sie das CFT- Erfolgsevent zu 100% WIR

*Die CFT-Erfolgsevents im Rahmen der Swissbau sind mittlerweile eine Tradition. Das Thema Motivation steht im Zentrum der Veranstaltung, die am 4. Mai im Hotel Hyperion in Basel stattfindet. Auch für die Ausgabe 2022 konnten spannende Persönlichkeiten und Top-Referenten gewonnen werden. Anmeldeschluss ist der 21. April.*

«Motivation kann man kaum erzeugen. Aber man kann sie finden, wenn man an der richtigen Stelle sucht,» sagt Hauptreferent **Prof. Dr. Volker Busch**. In 90 emotionsgeladenen Minuten voller Wissenschaft, Humor und praktischer Tipps zeigt er den Zuschauerinnen und Zuschauern auf, mit welchen Strategien sie die eigene Motivation finden. Inspiration garantiert.

Wenn es um Motivation geht, dann ist **Christian Daniel Mayer** der richtige Mann. Als Master der Kampfkünste und internationaler Leadership- und Mentalcoach weiss er, wie wichtig die Einheit von Körper und Geist für erfolgreiches Führen und Teambuilding ist. Sein eigenes FET-Konzept (Fokus – Entschlusskraft – Tun) entfacht eine starke Selbstmotivation zur Zielerreichung.



Illustration: zVg

Der dritte im Bunde ist **Adrian Hirt**, der Gründer, Inhaber, Geschäftsführer von Alphirt. Seine Firma (WIR-market.ch > AlpenHirt) blickt auf eine lange Tradition zurück und stellt gesunde und nachhaltige Lebensmittel her. Als motivierter Unternehmer und Ernährungscoach steht er für Genuss, Gewissen und Gesundheit.

Abgerundet wird das Referenten-Quartett durch **Bruno Stiegeler**, den bodenständigen CEO der ebenso bodenständigen Bank WIR. Mit ihrer eigenen Komplementärwährung unterstützt sie die Schweizer KMU und begeistert die Geschäfts- und Privatkundschaft mit attraktiven Produkten und Dienstleistungen – aus der Schweiz, für die Schweiz. Die Bank WIR fungiert als Goldpartner des CFT-Erfolgsevents.

#### Wann und wo?

Der Anlass findet am Mittwoch, 4. Mai 2022, ab 10 Uhr

im Hotel Hyperion in Basel statt, und zwar im Messeturm im Saal Geneva.

#### Referate, Lunch und Eintritt inklusive

Melden Sie sich noch heute für diesen Anlass an. Die Kosten von 200 Franken – inbegriffen sind Begrüssungskaffee, Referate, Apéro, ein reichhaltiger Stehlunch sowie die Eintrittskarte zur Swissbau – können zu 100% in WIR bezahlt werden.

Die Anmeldung erfolgt via [www.cft-erfolgsevents.ch/ichzahlemitwir/](http://www.cft-erfolgsevents.ch/ichzahlemitwir/). Für das Ticket benötigen die Veranstalter eine E-Mail-Adresse, damit sie den Teilnehmenden den Ticketcode zustellen können. Beachten Sie bitte den Anmeldeschluss vom 21. April 2022.

● Patrizia Herde

[cft-erfolgsevents.ch/ichzahlemitwir/](http://cft-erfolgsevents.ch/ichzahlemitwir/)

# 400 Chancen auf ein kostenloses Seminar

## Speakers Nights der Business Schmiede: jetzt anmelden!



Rüdiger Böhm.

Melden Sie sich für eine der acht Speakers Nights an und gewinnen Sie ein 45-minütiges Gratis-Seminar unmittelbar vor dem Anlass!

Die Speakers Nights der Business Schmiede stehen für Wissensvermittlung, Netzwerken und Unterhaltung.

In Kooperation mit der Bank WIR sind dieses Jahr acht Anlässe an acht verschiedenen Orten der Schweiz geplant. Wer sich über die Bank WIR für einen Anlass anmeldet, ergattert sich mit etwas Glück einen von jeweils 50 Plätzen an einem Spezialseminar, das immer unmittelbar vor einer Speakers Night durchgeführt wird.

### Der Ablauf

Jede Speakers Night beginnt um 18.00 Uhr mit dem Einlass und einem Business-Networking. Die 50 glücklichen Erstanmelderinnen und Erstanmelder versammeln sich bereits um 16.45. Um 17 Uhr beginnt das exklusive 45-minütige Spezialseminar. Das Thema ist entweder **Mindset** (mit Rüdiger Böhm) – oder **Leadership** (mit Ernst Wyrsh; vgl. Kasten). In beiden Fällen profitieren Sie von den Erfahrungen des Experten und dem Austausch in der Gruppe. Danach startet die Speakers Night mit bis zu 700 Teilnehmenden.

### Die Experten und ihre Themen

Die Spezialseminare werden entweder von Rüdiger Böhm oder Ernst Wyrsh geführt. Das Thema von Rüdiger Böhm: **Mindset**. Böhm hat durch einen Unfall beide Beine verloren, meisterte diesen Schicksalsschlag aber mit starkem Willen und klaren Entscheidungen. Seine

Seminare leben von der inspirierenden und humorvollen Art und Weise, wie er seine Erfahrungen und Erkenntnisse vermittelt.

Ernst Wyrsch nimmt sich in seinen 45 Minuten dem Thema **Leadership** an. Wyrsch war während Jahrzehnten Hotelier und weiss, wie man führt und motiviert. Wyrsch zeigt auf, wie sich die Rolle von Leadern gewandelt hat und was er unter «subtiler» Führung versteht.

#### Das müssen Sie tun

Wählen Sie auf [business-schmiede.ch](https://business-schmiede.ch) den Menüpunkt «Speakers Night» und melden Sie sich für eine der acht Speakers Nights an. Im Kasten auf dieser Seite sehen Sie, welches Spezialseminar vor welcher Speakers Night durchgeführt wird. Beachten Sie, dass Sie die Kosten der Speakers Night mit einem WIR-Anteil von 50% begleichen können.

*Achtung: Auf der Webseite [wir.ch/business-schmiede](https://wir.ch/business-schmiede) verlost die Bank WIR zusätzlich zwei Plätze am Halbtagesseminar «Erfolgs-Mindset» im Wert von je 490 CHF. Dieses Seminar wird von Jonny Fischer, Rüdiger Böhm, Ernst Wyrsch und Business-Schmiede-Gründer Adrian Lang geleitet. Bei einem Gewinn können Sie sich einen dieser Freitage aussuchen: 3. Juni, 16. September oder 2. Dezember 2022. Inbegriffen sind ein Workbook und Verpflegung. Durchführungsort ist das Seminarhotel Hirschen in Oberkirch.*

● Daniel Flury



Ernst Wyrsch.

## Speakers Nights und Spezialseminare 2022

Die Speakers Nights beginnen jeweils um 18 Uhr (Einlass und Business-Networking) und dauern bis kurz vor Mitternacht. Erfahren Sie alles über die Speakers Nights auf [business-schmiede.ch](https://business-schmiede.ch) oder [wir.ch/business-schmiede](https://wir.ch/business-schmiede) und im Podcast O-Ton der Bank WIR mit Adrian «Adi» Lang und Volker Stroh: [blog.wir.ch/podcast](https://blog.wir.ch/podcast)

07. April 2022

last call

Zürich-Schlieren

StartupSpace IFJ,  
Wiesenstrasse 5, Schlieren  
(direkt beim Bahnhof)  
Einlass: 18.00 Uhr,  
Ende: ca. 23.45 Uhr

Vorgängig: Spezialseminar «Mindset» für  
50 Gewinner mit Rüdiger Böhm (Einlass 16.45 Uhr)

13. Mai 2022

Rheinfelden

Vorgängig: Spezialseminar «Leadership» für  
50 Gewinner mit Ernst Wyrsch (Einlass 16.45 Uhr)

10. Juni 2022

Aarau

Vorgängig: Spezialseminar «Mindset» für  
50 Gewinner mit Rüdiger Böhm (Einlass 16.45 Uhr)

24. Juni 2022

Romanshorn

Vorgängig: Spezialseminar «Leadership» für  
50 Gewinner mit Ernst Wyrsch (Einlass 16.45 Uhr)

18. August 2022

Landquart

Vorgängig: Spezialseminar «Leadership» für  
50 Gewinner mit Ernst Wyrsch (Einlass 16.45 Uhr)

09. September 2022

Sempach

Vorgängig: Spezialseminar für 50 Gewinner  
(Einlass 16.45 Uhr), Referent noch offen

21. Oktober 2022

Cham

Vorgängig: Spezialseminar «Leadership» für  
50 Gewinner mit Ernst Wyrsch (Einlass 16.45 Uhr)

04. November 2022

Thun

Vorgängig: Spezialseminar «Mindset» für  
50 Gewinner mit Rüdiger Böhm (Einlass 16.45 Uhr)



Studierende im Sprachlerncenter.

*«Erfolg ist lernbar», so das Motto der Bénédict-Schulen, die in Zürich, Bern, Luzern und St. Gallen beheimatet sind. Es könnte auch als Motto über dem beruflichen Werdegang von Jan Fuchs stehen, Co-Geschäftsführer der Schule in St. Gallen. Wichtigstes Standbein dort ist die Sprachschule, historisch bedingt sucht auch die Ausbildung von Praxisassistentinnen und -assistenten ihresgleichen.*



Fotos: zVg

Lebenslanges Lernen ist für Jan Fuchs kein Fremdwort. Der akademische Leiter der Bénédict-Schule St. Gallen war zu Beginn seiner beruflichen Karriere als Physiotherapeut und medizinischer Masseur tätig, übernahm dann die Leitung einer Massagefachschule, bildete sich im Bereich Informatik weiter und baute als Produktmanager in einer Reha-Klinik deren Informationssystem auf. Mit 40 nahm er das Studium Gesundheit und Soziales in Angriff, bevor er vor einem Jahr zusammen mit Benjamin



Absolventinnen und Absolventen der kaufmännischen Grundausbildung.

Wirth die Schulleitung in St. Gallen übernahm. «Im medizinischen Bereich ist lebenslanges Lernen Pflicht», so Fuchs, «die Erweiterung des Wissensportfolios ist aber im Interesse von jedem und jeder.» Nur so könne man auf dem Arbeitsmarkt attraktiv bleiben – «und genau das zu vermitteln, zählt zu unseren Aufgaben».

**Wer sich weiterbilden will, baut mit Vorteil auf einer soliden Grundbildung auf. Wie ist es Ihrer Erfahrung nach darum bestellt?**

**Jan Fuchs:** Das Aneignen von Wissen passiert heute zu einem grossen Teil über selbst organisiertes Lernen. Dafür fehlen aber leider oft die Voraussetzungen. Die Auswirkungen sehen wir sehr ausgeprägt auf Ebene der Sprache. Ich möchte fast behaupten, dass hier langsam ein Kulturgut verloren geht.

**Welche Aufgabe kann die Bénédict-Schule in der Grundbildung übernehmen?**

Neben Einstufungstest und Lernprogrammen stehen Vorkurse in der Grundbildung in unserem Angebot. Dazu gehören naturwissenschaftliche Fächer, Deutsch, Englisch und die Basics der Informatik. Wer über einen Realschulabschluss verfügt, hat im Lehrstellenmarkt schlechtere Karten. Unsere kaufmännische Grundbildung ist ein alternativer Weg zur Berufslehre, beinhaltet intensive Prüfungsvorbereitungen und schliesst mit einem Praktikum in einem Betrieb ab.

**Begegnen Sie Ihren Schülern mehrmals während ihrer Karriere?**

Das kommt oft vor, denn Stehenbleiben liegt nicht in der Natur unserer Absolventinnen und Absolventen. Wer in der Berufswelt Fuss gefasst hat, kann sich bei uns an der Managementschule beispielsweise zum Fachmann Rechnungswesen, Betriebsökonom oder zum Technischen Kaufmann weiterbilden. Für den Bachelor- und



Jan Fuchs, Co-Geschäftsführer der Bénédict-Schule St. Gallen.

## Sprachkurse in und für Firmen

Zum Angebot der Bénédict-Schule St. Gallen gehören Deutschkurse, die in Firmen für die fremdsprachige Belegschaft durchgeführt werden. Die Unternehmen, die dieses Angebot wahrnehmen, kommen in den Genuss von Fördergeldern vom Bund. Von Seiten Schule ist Flexibilität Voraussetzung: Jan Fuchs nennt das Beispiel einer Firma, die im Dreischichtbetrieb arbeitet und jeweils nach Schichten – also z. B. von 03.00 bis 04.00 Uhr – den Sprachkurs anbietet. Für dieselbe Firma führt die Bénédict-Schule neu einen Vorbereitungskurs für zukünftige Auszubildende durch. Ziel ist es, ihnen als Vorbereitung für die Berufsschule die Grundkompetenzen in Deutsch, Englisch und Mathematik zu vermitteln.

Dank einem grossen Dozentenpool kann die Schule auch Privatstunden für Manager anbieten, die ihr Französisch oder Englisch aufpolieren wollen oder aufgrund eines Engagements im Ausland eine bestimmte Fremdsprache erlernen müssen. So wurde bis vor Kurzem noch Russisch stark nachgefragt. Umgekehrt zählen zu den Kunden auch ausländische Fachkräfte, die ihre Deutschkenntnisse verbessern möchten – oder müssen: «Deutschkompetenz ist z. B. für chinesische TCM-Therapeuten ein Muss, aber selten ein Problem: Sie sind extrem ehrgeizig», so Jan Fuchs.

Masterstudiengang ist die Bénédict-Schule in Zürich die durchführende Stelle, in Zusammenarbeit mit der Robert Gordon University in Aberdeen.

Auch im medizinischen Bereich, in dem wir hier in St. Gallen besonders stark sind, gibt es viele Möglichkeiten. Die meisten MPA – medizinischen Praxisassistentinnen und -assistenten – entwickeln sich weiter, und zwar in die verschiedensten Richtungen. Ich kann das Beispiel einer bei uns ausgebildeten MPA nennen, die nach der Berufsmittelschule und Matur in Rechtswissenschaften promoviert hat und jetzt – wieder bei uns – die Anwaltsprüfung ablegen wird.

### Wie kam es zu dem Schwerpunkt der MPA-Ausbildung in St. Gallen?

Auslöser war die Übernahme einer klassischen Schule für Arztgehilfinnen durch unsere Schule. Dann haben wir viel und konstant in die beste Infrastruktur investiert. Die Erfahrung zeigt, dass wir einen Interessenten oder eine Interessentin für den MPA-Beruf spätestens dann für uns gewonnen haben, wenn sie unsere Röntgenanlage, das medizinische Labor und unser Sprechstundenzimmer gesehen haben.

### Gibt es Ausbildungslehrgänge, die an Attraktivität eingebüsst haben?

Wir überprüfen unser Angebot laufend. Möglicherweise wird mit fortschreitender Digitalisierung und Automatisierung das eine oder andere Berufsbild verschwinden. Ich denke etwa an den Fachmann Rechnungswesen.

### Welche Schulen sind Ihre Konkurrenz und wie heben Sie sich von ihr ab?

Die Konkurrenzsituation lässt sich am Beispiel von St. Gallen sehr gut zeigen, ich sehe sie zum Teil von meinem Büro aus: die Fachhochschule, kaufmännische Berufsfachschulen und die Migros-Klubschulen.

Unser Vorteil liegt in der jahrzehntelangen Erfahrung, den ausgezeichneten Referenzen und dem weltweit bekannten Brand. Grossen Wert legen wir darauf, dass alle unsere Dozenten einen tertiären Abschluss haben und neben ihrer Lehrtätigkeit – sie arbeiten ausschliesslich in Teilzeit für die Bénédict-Schulen – auch Führungsfunktionen in der Praxis ausüben.

Da wir eduQwa-zertifiziert sind, müssen 95 % der Fachdozenten über eine didaktisch-methodische Ausbildung verfügen. Diese Vorgabe erfüllen wir problemlos, da 98 % unseres Lehrpersonals über das Zertifikat des Schweizerischen Verbands für Weiterbildung (SVEB) verfügt.

#### **Wie gross ist das Einzugsgebiet der Bénédict-Schule St. Gallen?**

Es umfasst neben dem Kanton St. Gallen den Kanton Thurgau, Appenzell Ausserrhoden, das Fürstenland und Rheintal, vermehrt auch das Engadin.

#### **Welche Auswirkungen hatte die Pandemie auf Ihre Institution?**

Sehr viele und auf unterschiedlichen Ebenen. Technologisch waren wir vor der Pandemie «old school»-mässig unterwegs. Die Digitalisierung hielt dann innerhalb von zehn Tagen bei uns Einzug. Es wurden Teams-Zugänge eingerichtet und alle Schulzimmer mit Kameras ausgerüstet. Unsere Erfahrungen mit Online-Unterricht sind ausgezeichnet, wir werden das weiterhin anbieten.

Viele Menschen haben die Pandemie dazu genutzt, sich beruflich neu zu orientieren. Weiterbildung und Umschulungen haben bei der Handelsschule und im Bereich Gesundheit zu einem massiven Zulauf geführt. Der Bereich Sprachen macht einen grossen Teil unserer bis zu 600 Studierenden aus.

Nicht verändert hat sich die geschlechtsspezifische Ausprägung: Im Kaderbereich hat es nach wie vor mehr Männer, im Medizinbereich dominieren die Frauen, und in der Sprachschule ist die Durchmischung am besten.

#### **Können Sie Beispiele für Umschulungen nennen?**

Wir hatten etwa eine Tierpflegerin, der sich zur medizinischen Praxisassistentin umschulen liess. Eine Coiffeuse, die eine Allergie gegen Shampoos entwickelt hat, durchlief die Ausbildung zur medizinischen Masseurin FA. In einigen Fällen werden Umschulungen auch von der IV oder der SUVA finanziert.

#### **Die Bénédict-Schule erleichtert den Zugang zum Weiter- und Ausbildungsangebot durch eine Partnerschaft mit cashare. Wird davon Gebrauch gemacht?**

Weiterbildung ist nicht gratis, nicht alle können sie sich leisten. Cashare ist eine Partnerfirma aus dem Bereich Kreditverleih. Sie vergibt Kredite, die in bis zu 60 Raten zurückbezahlt werden können. Das ist sehr beliebt, ein grosser Teil unseres Umsatzes kommt über diesen Weg zustande.

#### **Der Weiterbildungsmarkt ist komplex – auch Ihre Webseite zeugt davon. Wie gut wird Ihr Beratungsangebot wahrgenommen?**

Ich muss zugeben, dass unsere Website kein Inbegriff der Übersichtlichkeit ist. Wir sind daran, sie «schmäler» zu machen und den Online-Anmeldungsvorgang besser mit der Kundenverwaltung zu verknüpfen. Ziel könnte ein Ampelsystem sein, bei dem ein Interessent oder eine Interessentin sofort sieht, ob es in einem Kurs noch freie Plätze hat.

Der Beratung kommt in unserer schnelllebigen Zeit eine grosse Bedeutung zu. Sie hilft, Missverständnissen vorzubeugen. Bei uns ist es eine unverbindliche Gratis-Dienstleistung von bis zu einer Stunde Dauer. In dieser Zeit können wir ein Berufsbild ausführlich und seriös beschreiben. Um die Beratungsqualität konstant hoch halten zu können, sind diese Gespräche auch Gegenstand von «mystery checks». Das heisst, die Beratenden erhalten auch Besuch von Personen, die nur vorgeben, Beratung zu suchen, in Wirklichkeit aber die Art und Weise der Beratung beurteilen und uns melden.



Als Laudatoren an den Diplomfeiern können namhafte Politiker gewonnen werden – hier Nationalrat Marcel Dobler.

# Inserateschlüsse bis Oktober-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
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
Oktober 2022	9. September 2022



Schlusspräsentation einer Chefarztsekretärinnen-Klasse.

### Der Umgang mit Schülern ist nicht immer einfach. Spüren Sie das auch in der Erwachsenenbildung?

Auch in der Erwachsenenbildung sind psychische Überlastungssyndrome und Burn-outs keine Seltenheit. Ich selbst war davon auch schon betroffen – und das, obwohl mein «Grundstock» das therapeutische Umfeld ist und ich über einen breiten Rücken verfüge. Der ist sicher von Vorteil, denn wir arbeiten auch mit Menschen, die in psychologischer Behandlung sind, die mit häuslicher Gewalt in Berührung kommen, die manisch-depressiv sind und mit Prüfungsstress oder dem Berufsalltag nicht umgehen können.

Aber die positiven Erfahrungen überwiegen. Die Pandemie hat uns gezwungen, Prozesse zu überdenken. Wir kennen keine langen Einarbeitungszeiten und beschäftigen mittlerweile auch ehemalige Praktikanten. Tolle, junge Menschen, mit denen die Zusammenarbeit Spass macht.

### Sie sind 56 Jahre alt, welche Weiterbildung steht Ihnen noch bevor?

Ich möchte schon lange meine Italienischkenntnisse verbessern, schiebe es aber ständig vor mir her ...

● Interview: Daniel Flury

WIRmarket.ch > benedict

## Von Lausanne in die ganze Welt

Die erste Bénédict-Schule hat der Sprachwissenschaftler Gaston Bénédict 1928 in Lausanne gegründet. Dank der Vergabe von Lizenzen und den hohen Qualitätsstandards kam es zur raschen Expansion der ursprünglich reinen Sprachschulen. Heute ist der Brand Bénédict auf allen Kontinenten – mit Ausnahme von Australien – vertreten. In der Schweiz gibt es Bénédict-Schulen in Zürich, Luzern, Bern und St. Gallen. Jede dieser wirtschaftlich unabhängigen Bildungsinstitutionen und Aktiengesellschaften hat ihre eigenen Stärken und Spezialitäten. So sticht die 1945 gegründete Schule in St. Gallen heute besonders im Bereich Medizin und Gesundheit hervor. In der Schweiz sind die vier Aktiengesellschaften in einer weiteren AG zusammengefasst, deren Verwaltungsratspräsident Heinrich Meister ist.

Eine Renaissance erlebte die St. Galler Bénédict-Schule 1980, als der damals 27-jährige Martin Hablützel, selbst Absolvent der Bénédict-Schule in Zürich, die Leitung von zwei Teilzeit-Sprachlehrern und einer Teilzeit-Sekretärin übernahm. Rund 30 Jahre später – nun mit 25 Mitarbeitenden und 260 Dozenten verschiedenster Fachrichtungen – übergab Hablützel die operative Leitung in neue Hände und übernahm das Präsidium im Verwaltungsrat. Hablützel war lange Vorstandsmitglied und schliesslich auch Präsident der WIR-Gruppe Ostschweiz und trat 2006 mit der Bénédict-Schule St. Gallen ins WIR-System ein.

Die Geschäftsführung der Schule teilt sich Jan Fuchs (akademische Leitung) mit Benjamin Wirth (kaufmännische Leitung).



# Spielerisch Sprachen lernen

*Der Lehrplan von FriLingue lässt sich auch ausserhalb eines Klassenzimmers anwenden.*

*Fremdsprachen weiten den Horizont und eröffnen neue berufliche Perspektiven. Leider ist das Erlernen einer Sprache auch mit Schweiss und Mühsal verbunden. Das muss nicht sein, fand Philipp Weber und gründete FriLingue.*

Philipp Webers Stärke liegt in der Mathematik, Sprachen lernen war ihm während der Schulzeit ein Graus. «Es bereitete mir immer Mühe und interessierte mich nicht.» Erst ein Sprachaufenthalt in Cannes hat ihn als 18-Jährigen auf den Geschmack gebracht. Neue Menschen kennenlernen,

sich mit ihnen austauschen und mit ihnen in ihrer Sprache kommunizieren, zu Beginn holprig, dann immer fließender: Das packte ihn mehr als über den Schreibtisch gebeugt Vokabeln zu lernen. Als Fachhochschule für sein Wirtschaftsstudium wählte der Winterthurer diejenige in



Philipp Weber mit einigen seiner Schützlinge.



Fussball-Camp: Die Fremdsprache ist immer mit im Spiel.

Freiburg, «ein schöner Ort mit einem historischen Stadtkern und welschem Charme». Während des Studiums organisierte er Jugend+Sport-Skilager und engagierte sich 2005 als Betreuer an einer Sprachschule in England.

Im Centre Fries – eine Jugendstilvilla und studentisches Kulturzentrum der Universität Freiburg – traf Weber auf initiative Studenten aus allen Landesteilen und bereicherte das Angebot 2007 erstmals durch Sprachcamps. «Ich fand es schade, dass im Sommer in der Villa nichts los war und konnte sie schliesslich für einige Wochen mieten.» Weitere Camps an andern Orten – Estavayer und Schwarzsee – folgten. Bereits 2006 reifte der Gedanke, sein Flair

fürs Pädagogische für den Schritt in die Selbstständigkeit zu nutzen. Eine Sprachschule sollte es sein, aber keine mit Grammatiklektionen und Frontalunterricht von 8 bis 17 Uhr, sondern eine, die das Wissen auf spielerische Weise – «ludique» – vermittelt.

#### Zwischen lernen und lässig

2007 war es so weit. FriLingue war geboren. Fri- als Hommage an Philipp Webers Lieblingsstadt Fribourg und -Lingue, in Anspielung an Lateinisch lingua für «Sprache» – oder eher Portugiesisch língua, da Brasilien durch seine einstige Lebenspartnerin, mit der er einen gemeinsamen Sohn hat, zur zweiten Heimat Webers geworden ist. Auch



Gemeinsam kochen und essen...



... fördert den Gemeinschaftssinn und die Sprachkenntnisse.



Auch beim Lernen drinnen geht es spielerisch zu und her.

Englisch free schwingt im Firmennamen mit, denn als Format wählte Weber keine Klassenzimmer, sondern Sprachcamps, die den Lehrern weitgehende Freiheiten in der Unterrichtsgestaltung lassen. «Natürlich kennen wir auch gewisse Strukturen, etwa den Unterrichtsbeginn um 9 Uhr in Kleingruppen, darauf folgen aber Aktivitäten, die Spass machen sollen und den Spracherwerb informell und beiläufig ermöglichen. Was wir anstreben ist ein Mittelweg zwischen lernen und lässig.»

Das erste Sprachcamp führte Weber mit 29 Kindern durch, heute nehmen jährlich rund 1000 Kinder an den Camps in Braunwald, Schwarzsee, Estavayer und Liddes (St. Bernhard) teil. Ein Viertel davon profitiert mehrmals von den Angeboten, einige haben schon sieben oder acht Mal ein Camp besucht. Auch sie gehörten vielleicht anfänglich zu den Kindern, die ihren Eltern zunächst Vorwürfe machten, als sie mit der Möglichkeit einer Anmeldung konfrontiert wurden. Oft ist es das erste Mal, dass ein Kind für eine, zwei, drei oder vier Wochen ohne Eltern auskommen muss. Das weckt mulmige Gefühle und die Angst, dass man niemanden kennenlernt und auf sich alleine gestellt ist. «Diese Bedenken verfliegen in der Regel schon nach wenigen Stunden, wenn die ersten Freundschaften sich anbahnen», versichert Weber.

#### Kinder von 7 bis 18 Jahren ...

Die grosse Altersspanne in den Gruppen – sie umfasst Kinder im Alter von 8 bis 17 Jahren – ist gemäss Weber kein Problem. Die seltenen Fälle von Mobbing oder Alkoholkonsum habe man schnell im Griff. Auch ruhige, ängstlichere Kinder kämen nicht unter die Räder. «Die Camp-Leiterinnen und -Leiter merken rasch, wenn in einer Gruppe heimlich Pläne ausgeheckt werden, etwa für die Beschaffung von Alkohol.» Ein Zeichen dafür, dass FriLingue das Vertrauen der Eltern gewonnen hat, ist die Tatsache, dass diese an das abendliche Einsammeln von Handys nichts mehr auszusetzen haben. In den Anfängen sei es eher noch ein Anliegen der Eltern gewesen zu sein, jederzeit mit ihrem Nachwuchs in Kontakt treten zu können.

#### ... und von China bis Mexiko

Im Unterschied zu den ersten Sprachcamps vor 10 oder 15 Jahren sind heute die Deutschschweizer Kinder nicht mehr in der Überzahl. «Wir sind seit 2014 an internationalen Messen vertreten und können seither Kinder aus der ganzen Welt bei uns willkommen heissen.» Vor allem Nationen wie China, Russland, Spanien, Brasilien oder Mexiko sind stark vertreten. Das hat Auswirkungen auf die Leitenden wie auf die Schüler: «Die Kinder aus der Deutschschweiz werden von den Leiterinnen und Leitern meist als brave, anständige «Engel» wahrgenommen, die keine starke Hand brauchen und kaum für Konflikte sorgen. In andern Ländern – aber auch schon nur in der Romandie – ist man sich autoritären Führungsstil gewohnt; Ein FriLingue-Lehrer, der seine Schützlinge duzt und keine Befehle und



Gemeinsame Ausflüge sind Teil des FriLingue-Konzepts.

Fotos: Tilly May Photography und zVg

Drohungen austeilt, läuft Gefahr, zur Zielscheibe zu werden.» Um genau dieser Gefahr entgegenzuwirken, bietet Philippe Weber seine Jobs gerne jüngeren, empathischen und enthusiastischen Lehramtskandidaten in ihren Zwanzigern an. «Sie können die Kinder gewinnen, sie sind motiviert, wollen Erfahrungen sammeln, sie sind unseren spielerischen Unterrichtsformen und dem Duzen gegenüber aufgeschlossen, und es fällt den ausländischen Kindern und Jugendlichen leichter, sich mit jungen Unterrichtspersonen zu identifizieren.»

Für die Kinder ist der kulturelle Mix nur von Vorteil, denn sie geraten nicht in die Muttersprachenfalle: Bei Kameraden, die z. B. nur Chinesisch oder Spanisch sprechen, ist man gezwungen, die gemeinsam angestrebte Fremdsprache – z. B. Französisch oder Englisch – anzuwenden. «Beim Start von FriLingue war das noch anders. Beim damaligen Deutschschweizeranteil von 70 oder 80 Prozent war es bequem, sich schnell mit Mundart zu behelfen, wenn man in der Fremdsprache nicht mehr weiter wusste.» Die heutige Zusammensetzung der Schülerschaft scheut keinen Vergleich mit beliebten ausländischen Anbietern von Sprachkursen, etwa auf Malta. «Wir sind konkurrenzfähig», sagt Weber stolz.

#### **Sprachcamp statt Nachhilfe**

Den Unterschied zum klassischen Nachhilfeunterricht sieht Philipp Weber im sozialen oder sozialisierenden As-

### **Von Abenteuer bis Ski**

Die Frühlings-Camps von FriLingue starten am 10., 17. und 24. April in Braunwald. Im Angebot sind ein- bis vierwöchige Sprach-Camps (Französisch, Englisch oder Deutsch) sowie je ein- bis dreiwöchige Mathe- und Tennis-Camps. In den Tennis-Camps sind neben 8 Stunden Tennistraining pro Woche auch 20 Lektionen Sprachunterricht, zwei Workshops, drei Ausflüge und Abendprogramme eingeschlossen.

Die ein- bis vierwöchigen Sommercamps starten im Juli (3., 10., 17., 24. und 31.) und am 7. sowie 14. August – je nach Art des Camps. Durchführungsorte sind Schwarzsee, Estavayer und Liddes (St. Bernard). Die beliebten Abenteuer-Camps werden auch im September und Oktober durchgeführt.

Alle Angaben z. B. über Preise, Versicherungen, Möglichkeiten der Unterkunft sowie über weitere Lager im Herbst und im Winter – sie beinhalten auch Vorbereitungslager für gymnasiale Prüfungen – finden Sie hier:

**[WIRmarket.ch](https://www.wirmarket.ch) > [frilingue](https://www.frilingue.ch)**



So kann ein Wochenplan aussehen.

## Angebote für Erwachsene und Familien

FriLingue plant, in Zukunft auch ein- bis zweiwöchige Sprachcamps für Erwachsene anzubieten. Gegenwärtig beschränkt sich das Angebot noch auf die Vermittlung von Sprachaufenthalten an Schulen im Ausland, genauer in Frankreich, England, Spanien, Kanada, Irland und auf Malta.

Die Motivation der Erwachsenen ist unterschiedlich und reicht vom Manager, der mit besseren Französisch- oder Englischkenntnissen auftrumpfen will, bis zur Seniorin, die eine neue Kultur entdecken oder einfach ihre geistige Fitness erhalten will. Bei Angeboten für Familien ist eine Voraussetzung, dass mindestens ein Familienmitglied den Sprachkurs besucht.

Nur rund 10% der FriLingue-Kunden sind Erwachsene. Immer grösser wird darunter der Anteil an Romands, die ihre Deutschkenntnisse vertiefen wollen. «In den letzten Jahren ist viel passiert. Immer mehr Romands entdecken das Potenzial der deutschen Sprache für ihr berufliches Weiterkommen. Seit der Fussball-Weltmeisterschaft 2006 in Deutschland ist z. B. Berlin auch für Französischsprachige ein beliebtes Ausflugs- oder Ferienzeiel geworden», so Weber.

Nach Einschätzung Webers beherrschen viele Romands über 60 die deutsche Sprache kaum. Die Französischkenntnisse der Deutschschweizer beurteilt Weber milder, aber mit Frankreich als Sehnsuchtsland schlechthin – sei es für Ferien oder als Auswanderungsdestination – bleibt noch immer viel Raum für Verbesserung.

pekt der Sprachcamps. «Das Lernen ist nur ein Aspekt. Oft ist die Teilnahme an einem Sprachcamp ein erster Schritt in eine Selbstständigkeit, und immer erweitern die Kinder dabei ihren Horizont.» Eine Bestätigung dafür findet Weber in den Rückmeldungen der Eltern, die sich so zusammenfassen lassen: «Unser Kind ist zwei Jahre reifer geworden, es ist wie ein umgekehrter Handschuh.»

## Mathe-Camps

Mathematik ist häufig ein Fall für Nachhilfeunterricht. Auf den ersten Blick scheint es weniger für das Camp-Format geeignet zu sein, doch Weber widerspricht. Häufig sei es nicht die Komplexität der Materie, die zu Lernschwierigkeiten führe, sondern die grundsätzliche oder schon fast traditionelle Abwehrhaltung dem Fach gegenüber. Wer mit der Einstellung «das kann ich nicht, und ich werde es nie begreifen» ein mathematisches Problem anpacke, laufe



In den Camps treffen Jugendliche aus verschiedenen Nationen aufeinander.

Gefahr, auch mit klassischer Nachhilfe keinen Schritt weiterzukommen. Anders in den Mathe-Camps: «Sie sind zwar noch nicht in den Köpfen der Leute angekommen – die Mathe-Camps für 12- bis 15-Jährige sind noch klein –, aber unser spielerische Ansatz bewährt sich auch hier: Er führt zu einer anderen Herangehensweise, zu Aha-Erlebnissen – und plötzlich machen die Kinder den Knopf auf und es geht!» Einen Vorteil hat Sprache gegenüber Mathematik trotz allem: Sie lässt sich leichter in den Camp-Alltag einbauen.

#### «Man könnte mehr machen»

Camps für armutsbetroffene Kinder, Adventure-Camps, bei denen Spass und Abenteuer im Vordergrund stehen, Art-, Tennis-, Fussball-, Ski- oder Snowboard-Camps, in denen neben schöpferischem Arbeiten bzw. dem Sport auch der Deutsch-, Französisch- oder Englischunterricht

nicht zu kurz kommen, Camps für Kinder mit serbischem Migrationshintergrund, die FriLingue dank einem serbischen Geschäftspartner anbieten kann: Weber gehen die Ideen nicht aus. Und er bedauert, dass die Möglichkeiten, die unser mehrsprachiges Land bieten, nicht besser genutzt werden. Lachend meint er: «Man könnte mehr machen – ich wäre sogar dafür, den Aufenthalt in einem andern Landesteil vor Erreichen des 18. Altersjahrs in der Verfassung zu verankern...»

● Daniel Flury



# Der Unternehmergeist und der Bildungsdschungel

*Das stetig wachsende Aus- und Weiterbildungsangebot verunsichert viele mehr, als dass es sie anlockt. Nur, wer sich die Zeit nimmt, sich im Bildungsdschungel zu orientieren, findet das individuell passende Bildungsangebot.*

Hallo, ich bin es wieder, der Unternehmergeist.

In meiner letzten Kolumne habe ich mich mit dem Fachkräftemangel befasst, – und der Möglichkeit, diesem durch die Förderung von Aus- und Weiterbildung der Mitarbeitenden zu begegnen.

Heute geht es in eine ähnliche Richtung: um die eigene sinnvolle Weiterbildung.

Es ist unbestritten, dass das Tempo und der Druck, neue Kompetenzen für den Beruf erwerben zu müssen, in den vergangenen Jahren massiv zugenommen hat. Unisono sind sich Expertinnen und Experten einig: Verantwortlich dafür ist die Digitalisierung. Ursula Renold, Bildungsexpertin an der ETH Zürich, sagt es so: «Die digitale Transformation beschleunigt die veränderten Anforderungen am Arbeitsplatz, und die Schulen sind zu langsam, um darauf zu reagieren. Wer sich nicht

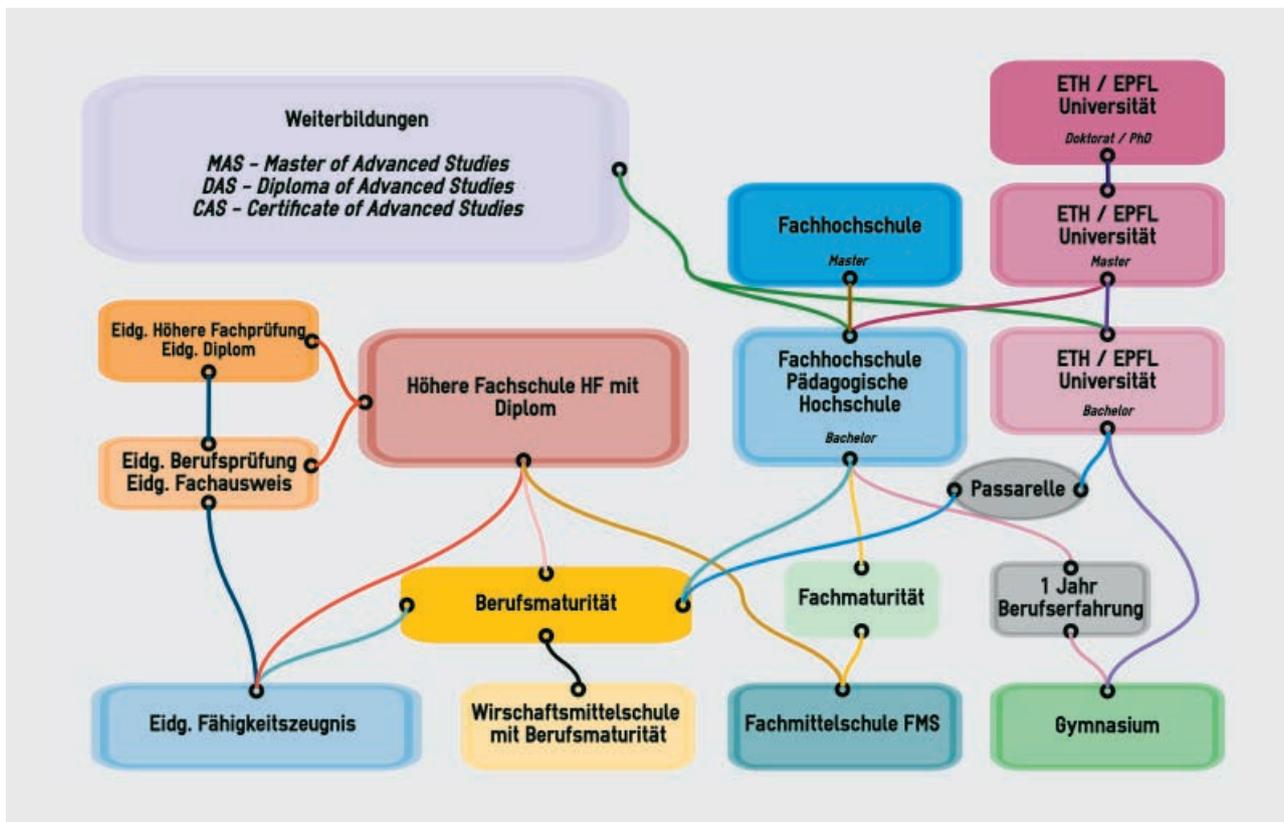


Bild: jobs.ch

weiterbildet, läuft grosse Gefahr, aus dem Arbeitsmarkt zu fallen.»

Nein, ich will euch hier nicht eine Weiterbildung verkaufen, sondern gezielt darauf aufmerksam machen, dass die Zeit weiterläuft; dass wir die Entwicklungen nicht ausblenden sollten, und zwar weder jetzt noch in Zukunft.

Allerdings ist die Bildungsindustrie mittlerweile zu einem veritablen Milliardengeschäft ausgewachsen. Es gibt immer mehr Weiterbildungsarten und -angebote, MAS und weitere neue Abschlüsse und Diplome, welche zu erlangen die Privatpersonen und Firmen ein Vermögen kosten.

Längst umgarnen uns auch private Bildungsanbieter mit dem Versprechen, unser Business und unsere Persönlichkeit in die nächste Dimension zu katapultieren. Die Folge davon ist, dass wachsende Aus- und Weiterbildungsangebote viele verunsichern, statt sie anzulocken. Wer sich jedoch um die nötige Zeit oder um einen Rat bemüht, um im Bildungsdschungel die Orientierung zu erlangen, findet das individuell passende Bildungsangebot.

Ich empfehle dir, dein berufliches Umfeld nach dem Angebot deines Interesses zu befragen. Ist der Bildungsanbieter nicht anerkannt und kennen ihn auch deine Mitbewunderer, Kollegen und HR-Fachleute nicht oder rümpfen gar die Nase, ist Abstand zu nehmen. Vorsicht ist auch beim Prädikat «international anerkannt» angebracht. Ein Bildungsabschluss, der im Ausland anerkannt und entsprechend beworben wird, kann sehr wohl nicht einmal in der Schweiz und anderen bedeutenden Industrieländern anerkannt sein.

Die sogenannte internationale Anerkennung wird meines Erachtens ohnehin in ihrer Bedeutung oft überschätzt. Denn letztlich entscheidend ist, ob ein Bildungsabschluss im relevanten Arbeitsmarkt die ihm zustehende Wertschätzung erhält. Und hier schliesst sich der Kreis mit einem weiteren Argument für unsere vielfältige Bildungslandschaft: Schweizer Bildungsabschlüsse geniessen einen guten Ruf und eine hohe Wertschätzung im Inland wie auch im Ausland.

Reflektiere deshalb deine aktuellen und zukünftigen Tätigkeiten und mache dir Gedanken, wohin deine Reise gehen soll. Nutze das riesige Weiterbildungs- und Entwicklungsangebot so, dass es dich näher an deine Ziele bringt, und bleibe aktuell. So sicherst du dir nicht nur deinen Arbeitsplatz, sondern auch die Zukunft deines Unternehmens.

Denn Weiterbildung muss sein, bringt dir aber auch einen direkten Nutzen.

## 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](http://www.kmu-nachfolgezentrum.ch)  
oder [wirmarket.ch](http://wirmarket.ch) > Nachfolgezentrum

*«Wer immer tut, was er schon kann, bleibt immer das, was er schon ist.»*

Henry Ford

Ich hoffe, deine Gedanken haben begonnen, zu kreisen. Dann habe ich mein Ziel mit diesem Text bereits erreicht. Ganz viel Erfolg bei deiner persönlichen Weiterentwicklung. Bleib am Ball – aber aktiv.

● *Dein Unternehmergeist*



**Mehr Anreize  
schaffen, um  
Branchenabgänge  
zu verhindern**



*Im Rahmen des Programms rockyourfuture erhalten Jugendliche einen Einblick in den Berufsalltag in der Hotellerie und Gastronomie.*

*Fotos: zVg*

*Fehlender Nachwuchs, Fachkräftemangel, Abwanderungen: Im Tourismus, in der Gastronomie und der Hotellerie haben sich diese Probleme während der Corona-Pandemie nochmals verstärkt. Wir haben bei Branchenexperten nachgefragt, wie sie die negative Entwicklung stoppen wollen.*

Eine im Januar dieses Jahres durchgeführte Umfrage von HotellerieSuisse zeichnete ein deutliches Bild: In der Branche fehlt es an Fachkräften. So hatten zum Zeitpunkt der Erhebung zwei Drittel der Schweizer Hotels Probleme, geeignete Mitarbeitende zu finden. Ähnlich präsentiert sich das Bild in der Gastronomie: «Folgen der Pandemie – Den Restaurants fehlt das Personal», titelte etwa der Tages-Anzeiger im Juni 2021. Mit Fachkräftemangel und Abwanderung kämpft derweil seit Jahren die Tourismusbranche. Eines der grossen Probleme: Die Löhne bewegen sich auf einem eher tiefen Niveau. Und da die gut ausgebildeten Touristikerinnen und Touristiker von anderen, zahlungskräftigeren Branchen mit Handkuss genommen werden, ist ein Wechsel attraktiv. Die Verbände wie HotellerieSuisse, GastroSuisse, der Schweizer Reise-Verband aber auch Betriebe und Ausbildungsstätten wie Helvetic Airways, Swiss International Air Lines oder die IST, Höhere Fachschule für Tourismus & Outdoor, müssen reagieren. Wie sie das machen wollen, erzählen sie hier.



**Vinzenz van den Berg**  
Fachspezialist Kommunikation  
HotellerieSuisse



**Richard Decurtins**  
Leiter Berufsbildung &  
Mitglied der Geschäftsleitung  
GastroSuisse

« Im Jahr 2022 rückt HotellerieSuisse unter dem Motto «Future Hospitality» die Branchenattraktivität in den Mittelpunkt der Aufmerksamkeit. Wir wollen in verschiedenen Themenfeldern Impulse setzen, die zu allgemeinen Verbesserungen im Bereich der Fachkräftesicherung führen und unsere Mitglieder mit konkreten Massnahmen dabei unterstützen, die Fachkräfte im Betrieb und in der Branche zu halten.

Um die Berufe in der Branche attraktiver zu machen, laufen verschiedene Projekte. Beispielsweise haben wir im Jahr 2020 das bereits aus anderen Branchen bekannte Label «TOP Ausbildungsbetriebe» implementiert. Dieses hilft, die Ausbildungsqualität im Betrieb zu heben und zeichnet branchenübergreifend Unternehmen aus, die sich besonders intensiv bei der Ausbildung von jungen Menschen engagieren. Zudem haben wir mit dem Zürcher Regionalverband das Projekt «Quereinsteiger» lanciert. Dieses ist auf Zielgruppen ausgerichtet, die bereits gut ausgebildet sind, aber keine Erfahrung im Gastgewerbe haben. Es ist möglich, das Programm in einem Teilzeitpensum zu absolvieren.

Im Bereich Nachwuchsmarketing fand letztes Jahr zum ersten Mal das Projekt «rockyourfuture.ch» statt. An diesen nationalen Berufserkundungstagen der Hotellerie und Gastronomie – dieses Jahr finden sie vom 22. April bis 22. Mai und vom 22. September bis 22. Oktober statt – erhalten Jugendliche im Berufswahlalter, Eltern, Lehrpersonen und Berufsberater die Möglichkeit, die Berufe des Gastgewerbes zu erkunden und zu erleben. Interessierte können sich bei den teilnehmenden Betrieben ihrer Wahl anmelden und sich vor Ort ein Bild dieser spannenden Branche machen.

Und seit Anfang Jahr läuft das Projekt «Staffdeals», das die Fringe Benefits in der Branche betrifft. Es wurde in Zusammenarbeit mit dem Regionalverband Association Romande des Hôtelières initiiert. Mitarbeitende von teilnehmenden HotellerieSuisse-Betrieben haben dabei die Möglichkeit, in anderen teilnehmenden Mitgliederhotels zu vergünstigten Konditionen zu übernachten.

« Um dem steigenden Fachkräftemangel im Gastgewerbe rasch entgegenzuwirken, ist ein guter Zugang zu ausländischen Arbeitsmärkten entscheidend. Da das Gastgewerbe in der Praxis insbesondere bei den Servicefachkräften und Köchen kaum Zugang zu Fachkräften aus Drittstaaten hat, sollten die Kontingente für die gastgewerblichen Berufe geöffnet werden. Zu beachten ist auch, dass die Arbeitslosenquote den Fachkräftemangel im Gastgewerbe nicht widerspiegelt. Denn die tiefe Eintrittsschwelle und die damit zusammenhängende hohe Fluktuation führen zu einer zu hohen statistischen Arbeitslosenquote und verfälschen das Bild erheblich. Die Arbeitslosenquote gibt z.B. keine Auskunft darüber, ob die jeweilige Person eine gastgewerbliche Ausbildung hat oder wie lange sie im Gastgewerbe gearbeitet hat.

Von März 2020 bis im Sommer 2021 war der Informations-, Bewerbungs- und Schnupperprozess bei den Berufen der Gastronomie & Hotellerie eingeschränkt. Dem versuchen wir aktiv entgegen zu wirken. Mit der Kampagne «rockyourfuture.ch», verschiedenen Berufsmessen in den nächsten Monaten und anderen Massnahmen laufen von April bis Mai und von September bis Oktober verschiedene Projekte mit dem Ziel, noch möglichst viele der offenen Lehrstellen im Gastgewerbe zu besetzen.

Schlussendlich ist es auch die Verantwortung der Lehrbetriebe, den Lernenden einen positiven Einstieg in die Berufswelt zu ermöglichen, damit diese der Branche nach Abschluss der Ausbildung noch lange erhalten bleiben. Auf der Plattform «weiterbildung-inklusive.ch» findet sich eine grosse Auswahl an Weiterbildungsangeboten, die aufzeigt, wie wichtig und gesucht gut qualifizierte Mitarbeitende sind. Um dem Personalengpass entgegenzuwirken, bietet GastroLuzern zudem zusammen mit verschiedenen Luzerner Hotels seit Kurzem Servicekurse für Quereinsteiger aus anderen Branchen an.



Das Projekt rockyourfuture von Hotellerie und Gastronomie läuft vom 22. April bis 22. Mai und vom 22. September bis 22. Oktober 2022.



**Ramona Stutz**  
**Verantwortliche Aus- und Weiterbildung**  
**Schweizer Reise-Verband (SRV)**

« Wie jedes Jahr hat der Schweizer Reise-Verband auch 2021 (2020 wurde wegen der Pandemie abgesagt) an der Berufsmesse Zürich teilgenommen. Wie sich das Angebot an Lehrstellen gestaltet, ist aber immer ein Firmenentscheid, den wir leider nicht beeinflussen können. Wir sind jedoch in stetigem Kontakt mit unseren Mitgliedern, und deren Rückmeldungen stimmen uns positiv, dass bald wieder mehr Lehrstellen angeboten werden können. Ausserdem möchten wir ein attraktives Umfeld schaffen, indem wir uns seit längerem intensiv mit der neuen KV-Reform auseinandersetzen (Anm. der Redaktion: vgl. Kasten). Wir sind überzeugt, dass die Ausbildung Kauffrau/Kaufmann EFZ ab Sommer 2023 attraktiv, zukunftsgerichtet und zeitgemäss ist. Zudem ist es ein erklärtes Ziel des Schweizer Reise-Verbandes, die Weiterbildung insbesondere auch in Bezug auf die Digitalisierung voranzutreiben. Eine zusätzliche Herausforderung ist auch der Fachkräftemangel, den wir gemeinsam mit unseren Mitgliedern angehen möchten.

Bezüglich Attraktivität der Berufe in der Tourismusbranche sind die Arbeitgeber in der Pflicht, spannende Stellen anzubieten und zeitgemässe Arbeitsmodelle zu implementieren. Der Verband kann insofern Einfluss nehmen, indem er eine zeitgemässe und zukunftsorientierte Ausbildung anbietet und an den Berufsmessen Präsenz markiert.



**Nicole Diermeier**  
**Geschäftsführerin und Gesamtschulleiterin IST,**  
**Höhere Fachschule für**  
**Tourismus & Outdoor**

« Die IST, Höhere Fachschule für Tourismus & Outdoor, hat den neuen Studiengang «Dipl. Tourismus- und OutdoormanagerIn NDS HF» mit Vertiefung in Outdoormangement, Nachhaltigkeit und Digital Tourism to go ins Leben gerufen. Dieser richtet sich vollumfänglich auf die sich verändernden Ansprüche aus der Berufspraxis aus. Die Trends heissen Nachhaltigkeit (in den Bereichen Ökologie, Gesellschaft und Ökonomie), Outdoor-Erlebnis und digitale Vernetzung. Auch das Thema Gesundheit als neue Definition von Luxus spielt eine Rolle. Das Angebot ist aus den Bedürfnissen unserer Basis, dem Schweizer Tourismus sowie Vertreterinnen und Vertretern aus dem Outdoor-Bereich, entstanden. Um deren Interessen zu vertreten, haben wir die IG Outdoor gegründet. Sie unterstützt das Nachdiplomstudium auch fachlich. Zur IG gehören etwa der Schweizer Bergführerverband, Swiss Cycling oder Schweizer Wanderleiter und Wanderleiterin. Wir wollen mit dem Nachdiplomstudium Fachkräften – vom Bergführer über die Skilehrerin bis zum Bike-Guide oder der Wanderleiterin – eine Perspektive geben, sich beruflich weiterzuentwickeln bzw. sich ein zweites Standbein aufzubauen.

Der Einstieg ins Nachdiplomstudium ist vier Mal im Jahr möglich, wobei pro Quartal je zwei Module absolviert und jeweils mit einem Zertifikat abgeschlossen werden. Wer alle Module und eine Diplomarbeit erfolgreich abschliesst, wird mit dem Diplom zum/zur dipl. NDS Tourismusfachmann/-frau HF belohnt.

# 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 gegen 25000 KMU, die unter sich jährlich einen Mehrumsatz von mehreren Hundert Millionen CHW generieren. In seinem Buch «Faszination WIR» zeigt Hervé Dubois auf, wie diese spannende Erfolgsgeschichte möglich war, welche Hürden dabei genommen werden mussten und was auch in Zukunft der ökonomische Nutzen einer Komplementärwährung in einer von Wachstums- und Profitdenken geprägten Wirtschaftsordnung ist.

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

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

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

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

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

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

\* Portokosten werden nicht verrechnet



## TALON

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

Firma: .....

Vorname/Name: .....

Strasse: .....

PLZ/Ort: .....

Unterschrift: .....

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

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

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



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



**Simon Benz,**  
Mediensprecher  
Helvetic Airways

« Helvetic Airways arbeitet seit Langem mit der Horizon Swiss Flight Academy zusammen. Im Rahmen eines gemeinsamen Cadet Programms übernimmt Helvetic Airways die Absolventinnen und Absolventen der Flugschule bei entsprechender Leistung direkt nach ihrer Ausbildung. Damit kann der Pilotenbestand bei Helvetic Airways aus den eigenen Reihen gesichert werden. In der Kabine ist die natürliche Fluktuation markant höher als im Cockpit. Die Pandemie hat diese Tatsache nochmals verschärft. Aktuell suchen wir rund 60 Cabin Attendants für die Flugproduktion im Sommer 2022.

Im Gegensatz zu anderen Fluggesellschaften stellt Helvetic Airways auch Flight Attendants auf Teilzeitbasis ein und richtet damit einen Fokus auf Wieder- und Neueinsteiger. Bereits vor Jahren hat Helvetic dafür das Teilzeitmodell «Fly & Study» für junge Menschen in Ausbildung lanciert. Gleichzeitig ermöglichen wir durch die Teilzeitmodelle auch ehemaligen Flight Attendants, z.B. Müttern mit mittlerweile erwachsenen Kindern, den Wiedereinstieg.



**Marco Lipp**  
Mediensprecher  
Swiss International Air Lines

« Bei der Swiss gibt es zahlreiche Arbeits- und Teilzeitmodelle. Neben einem sehr flexiblen Umgang mit Remote Work und ersten neuen, flexiblen Arbeitsflächen vor Ort, tragen bestehende Angebote wie unbezahlte Ferien, Gesundheitsangebote oder eine nahe gelegene Kinderkrippe mit flexiblen Betreuungszeiten zu einem attraktiven Gesamtpaket bei. Darüber hinaus offerieren wir unseren Mitarbeitenden ein breites Spektrum an Vorteilen durch unsere exklusiven Partnerverträge, wie zum Beispiel Produkte, Dienstleistungen, Mobilität sowie Freizeit- und Ferienangebote. Auch erhalten Mitarbeitende grosszügige Rabatte auf Swiss-Flügen und Flügen bei diversen Partner-Airlines.

● Markus Fässler

## Die Reform der kaufmännischen Grundbildung

Die Arbeitswelt verändert sich, und mit ihr das KV. Die Reform der kaufmännischen Grundbildung stellt die Weiterentwicklung des Berufs sicher. Damit kaufmännisch-betriebswirtschaftliche Fachkräfte fit für die Zukunft bleiben.

Die Arbeitswelt wird digitaler, der Arbeitsmarkt flexibler, der Trend zur Dienstleistungsgesellschaft hält an. Routinearbeiten in der Administration oder der Datenerfassung nehmen ab und neue Kompetenzen sind gefragt. Was bedeutet dies für das KV, die beliebteste Lehre der Schweiz?

Am 16. August 2021 hat das Staatssekretariat für Bildung, Forschung und Innovation (SBFI) entschieden, die neuen Bildungsverordnungen und Bildungspläne

für die beruflichen Grundbildungen «Kaufrau/Kaufmann EFZ» und «Kaufrau/Kaufmann EBA» (bisher Büroassistent/-in EBA) auf Lehrbeginn 2023 in Kraft zu setzen. Die Reformen basieren auf einer umfassenden Berufsfeldanalyse und stellen sicher, dass die jungen Kaufleute auch in Zukunft optimal auf die sich verändernde Arbeitswelt vorbereitet werden.

Hier lesen Sie mehr über die betriebliche Umsetzung der KV-Reform:  
[skkab.ch/fachinformationen/gb2023](https://skkab.ch/fachinformationen/gb2023)

Schülerinnen und Schüler, die sich für eine kaufmännische Grundbildung ab Lehrbeginn 2023 interessieren, finden hier die wichtigsten Informationen zusammengestellt:  
[kaufmaennische-grundbildung.ch](https://kaufmaennische-grundbildung.ch)

# Neue WIR-Teilnehmer

Die tagesaktuellen Angaben zu allen neuen und bestehenden WIR-Teilnehmern finden Sie auf [wirmarket.ch](http://wirmarket.ch)

## AG

**Dula GmbH** 4%

Südallee 5, 5415 Nussbaumen AG  
M 077 521 67 83  
[dulabujar@gmail.com](mailto:dulabujar@gmail.com)  
*Detailhandel mit Eisen- und Metallwaren*

**Excellent Personalservice AG** flex

Brown Boveri Strasse 12, 5400 Baden  
T 056 200 20 83  
*Befristete Überlassung von Arbeitskräften*

## AR

**Barandun Architekten & Partner AG** 20%

Eggstrasse 4, 9100 Herisau  
T 081 630 01 01  
[barandun@barandunarchitekten.ch](mailto:barandun@barandunarchitekten.ch)  
*Architekturbüros*

## BE

**Arm Eggwil AG** 3%

Pfistermatte, 3537 Eggwil  
T 034 491 11 13, F 034 491 20 60  
[h.arm@bluewin.ch](mailto:h.arm@bluewin.ch), [www.armland.ch](http://www.armland.ch)  
*Schmieden*

**GIO CERAMICA GmbH** 10%

Waldeggstrasse 42, 3097 Liebefeld  
T 079 225 31 57  
[info@gioceramica.ch](mailto:info@gioceramica.ch), [www.gioceramica.ch](http://www.gioceramica.ch)  
*Verlegen von Fliesen und Platten*

**Kundenmetzgerei und Landwirtschaft Roth** 50%

Frauchigeneuhus 103, 4954 Wyssachen  
M 079 757 61 28  
[www.frauchige-neuhus.ch](http://www.frauchige-neuhus.ch)  
*Detailhandel mit Fleisch und Fleischwaren*

**Patrice Brulhart VDU** 50%

Les Combes 117, 2518 Nods  
M 079 312 47 66  
[pat.brulhart@bluewin.ch](mailto:pat.brulhart@bluewin.ch)  
*Detailhandel mit Einrichtungsgegenständen und Hausrat*

**S + E GmbH** flex

Riedstrasse 49, 3626 Hünibach  
M 079 923 14 46  
*Vermittlung von Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen für Dritte*

## BL

**Huber Hausmanagement GmbH** 10%

Auweg 10, 4450 Sissach  
T 061 971 94 06  
[www.huber-hausmanagement.ch](http://www.huber-hausmanagement.ch)  
*Allgemeine Gebäudereinigung*

## BS

---

### Clear Cleaning Services Vokraj flex

Vokraj Gjergj  
 Gartenstrasse 81, 4052 Basel  
 M 076 789 33 53  
 info@clear-cleaning-services.ch  
 Hausmeisterdienste, Facility Management

## GE

---

### BB Switzerland Sàrl 20%

Chemin des Fraisières 13, 1212 Grand-Lancy  
 T 022 792 37 10  
 www.agence-bb.ch  
 Conseil pour les affaires et autres conseils de gestion

## GL

---

### Hefti Abbruchunternehmung 20%

Sätliboden 12, 8782 Rüti GL  
 M 078 209 29 97  
 Abbrucharbeiten

## GR

---

### Bien GmbH 10%

Postgasse 1, 7205 Zizers  
 T 081 322 17 14  
 www.bien-gmbh.ch  
 Architekturbüros

### Voser Architektur GmbH flex

Schulstrasse 42, 7302 Landquart  
 T 081 330 03 40  
 info@architekturvoser.ch, www.architekturvoser.ch  
 Architekturbüros

## LU

---

### Josef Hess AG flex

Waldegg, 6033 Buchrain  
 info@hess-transport.ch, www.hess-transport.ch  
 Güterbeförderung im Strassenverkehr

### Kretz Karusselle GmbH 80%

Rüedikerstrasse 16, 6288 Schongau  
 T 041 917 18 73  
 info@karusselle.ch, www.karusselle.ch  
 Orchester, Chöre, Musiker

### Walter Ineichen AG 5%

Mühlematt 17, 6020 Emmenbrücke  
 T 041 280 60 36  
 www.walterineichenag.ch  
 Dämmung gegen Kälte, Wärme, Schall und Erschütterung

## NW

---

### Business Competence AG 30%

Sonnhaldenstrasse 19, 6052 Hergiswil NW  
 T 079 422 68 44  
 www.juceplus.com  
 Unternehmensberatung

## SG

---

### AR Immoservice GmbH flex

Berneckerstrasse 16, 9435 Heerbrugg  
 M 079 823 96 75  
 info@ar-immoservice.ch, www.ar-immoservice.ch  
 Vermittlung von Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen für Dritte

### Eichenberger Gartenbau 30%

Schönenbach 253, 8737 Gommiswald  
 T 055 280 32 12  
 gartenbau@eichi.ch, www.eichi.ch  
 Garten- und Landschaftsbau

**Rupp Bau AG** 5%

Unterer Höhenrain 1, 8889 Plons  
T 081 599 29 29  
www.ruppbau.ch  
*Allgemeiner Hoch- und Tiefbau ohne ausgeprägten Schwerpunkt*

**SH**

**Gnädinger Malerwerkstatt AG** 10%

Hofwisenstrasse 18, 8260 Stein am Rhein  
T 079 225 37 52  
gnaedinger-malerwerkstatt.ch  
*Malerei*

**groundinvest GmbH** 10%

Buechackerstrasse 1, 8234 Stetten SH  
T 078 811 15 22  
www.groundinvest.ch  
*Verwaltung von Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen für Dritte*

**SO**

**Wohnpark Dornach AG** 30%

Gempenstrasse 34, 4143 Dornach  
T 052 742 99 99  
s.maier@jet.ch  
*Detailhandel mit Datenverarbeitungsgeräten, peripheren Geräten und Software*

**SZ**

**Maler & Gipser Haus GmbH** flex

Moosgässli 1, 8835 Feusisberg  
M 076 572 33 37  
info@malerhaus.ch, www.maler.haus  
*Pittura e stuccatura senza predominanza*

**TG**

**B. Gottschalck** 30%

Druck Grafik Handel  
Steinweg 2, 8280 Kreuzlingen  
T 071 672 60 71  
info@cghe.ch, www.cghe.ch  
*Sonstiges Drucken*

**Bahnhof-Drogerie (Amriswil) GmbH** 50%

Bahnhofstrasse 34, 8580 Amriswil  
T 071 411 20 10  
info@bahnhofdrogerie.ch, www.bahnhofdrogerie.ch  
*Drogerien*

**Boretti GmbH** flex

Rösslistrasse 22, 8586 Erlen  
T 071 648 10 24  
info@borettigmbh.ch, www.borettigmbh.ch  
*Bauspenglerei*

**Euro Isolierwerk GmbH** flex

Kupferwiesenstrasse 4, 9320 Arbon  
T 071 440 00 07, M 079 962 61 88  
euro-werk@gmx.ch, euro-isolierwerk.ch  
*Dämmung gegen Kälte, Wärme, Schall und Erschütterung*

**Scansystems AG** 3%

Gewerbepark Morgenstern  
Im Alexander 4, 8500 Frauenfeld  
T 052 235 12 50, F 052 235 12 51  
contact@scansystems.ch, www.scansystems.ch  
*Grosshandel mit Foto- und Kinogeräten*

**Sean Baumgartner Reitplatzbau AG** 20%

Wellhauserweg 82, 8500 Frauenfeld  
T 079 778 29 24  
baumgartner-reitplatzbau.ch  
*Betrieb von Sportanlagen*

**smartwindows AG** flex

Thurstrasse 18, 8555 Müllheim Dorf  
info@smartwindows.ch, www.smartwindows.ch  
*Einbau von Fenster, Türen und Innenausbau, Einbauküchen, Einbaumöbel*

**VRAUU (Switzerland) AG**

flex

Pündtstrasse 1, 9320 Arbon

T 071 521 31 31

switzerland@vrauu.com

*Herstellung von Erfrischungsgetränken, Gewinnung natürlicher Mineralwässer***TI****Glifix SA**

flex

Via Francesco Somaini 10, 6900 Lugano

T 078 606 62 95

www.glifixtechnology.com

*Fabbricazione di computer e unità periferiche***Park Hotel Esplanade SA**

flex

Via San Gottardo 77, 6908 Massagno Caselle

T 091 960 37 27

sandro.guggiari@bg-group.ch

*Compravendita di beni immobili effettuata su beni propri***VD****SF Conseil - STALLA Felice -**

3%

Conseil financier et patrimonial

Rue des Volontaires 6, 1022 Chavannes-près-Renens

M 079 332 51 05

www.sf-conseil.ch

*Autres activités auxiliaires de services financiers, hors assurance et caisses de retraite***VS****Restaurant Zer Mili**

30%

Bleike 17, 3911 Ried-Brig

T 027 923 11 66

info@zer-mili.ch, www.zermili.ch

*Restaurants, Imbissstuben, Tea-Rooms und Gelaterias***Garage Perroud Automobiles Sàrl**

flex

Z.I. Pré Loup 9, 1868 Collombey

T 079 606 33 95

info@perroud-automobiles.ch, www.perroud-automobiles.ch

*Entretien et réparation de véhicules automobiles***MB Plattenbeläge AG**

5%

Holowistrasse 65, 3902 Glis

T 027 923 42 15

info@mb-bau.ch, www.mb-bau.ch

*Verlegen von Fliesen und Platten***ZG****B hoch E GU GmbH**

flex

Sihlbruggstrasse 105, 6340 Baar

M 075 400 16 16

info@bhoche.ch, www.bhoche.ch

*Allgemeiner Hoch- und Tiefbau ohne ausgeprägten Schwerpunkt***EYEART Vision GmbH**

25%

Zugerstrasse 72, 6340 Baar

M 076 489 77 12

info@eyeart.ch, www.eyeart.ch

*Detailhandel mit Brillen und anderen Sehhilfen***ZH****Aarowplan AG**

flex

Dorfstrasse 25, 8803 Rüschiikon

T 043 488 66 10

aarowplan@bluewin.ch

*Architekturbüros***Atelier 22 Manuela Fischer**

3%

Grünenstrasse 22, 8400 Winterthur

T 052 233 20 63

ueli.wiesmann@bluewin.ch, www.atelier22mfischer.ch

*Grafikdesign und Visuelle Kommunikation***Bexpo Productions AG**

flex

Obere Schilling 8, 8460 Marthalen

www.bexpo.ch

*Werbeagenturen***First & Business Class Limo GmbH**

10%

Bahnhofstrasse 10, 8001 Zürich

M 076 688 83 33

info@firstandbusinessclasslimo.com

www.firstandbusinessclasslimo.com

*Betrieb von Taxis*

**Kurt Wohndesign AG**

5%

Dorfstrasse 51, 8912 Obfelden  
T 044 761 42 05  
info@kurtwohndesign.ch, www.kurtwohndesign.ch  
*Innenarchitektur und Raumgestaltung*

**The Houdini Company GmbH**

flex

Benedikt-Fontana-Weg 10, 8049 Zürich  
M 079 428 30 30  
info@web-houdini.ch, www.web-houdini.ch  
*Programmierungstätigkeiten*

**SwissKarto GmbH**

flex

Bleikistrasse 31, 8143 Stallikon  
T 044 777 85 88  
info@swisskarto.ch, www.swisskarto.ch  
*Erbringung von sonstigen druckbezogenen Dienstleistungen*



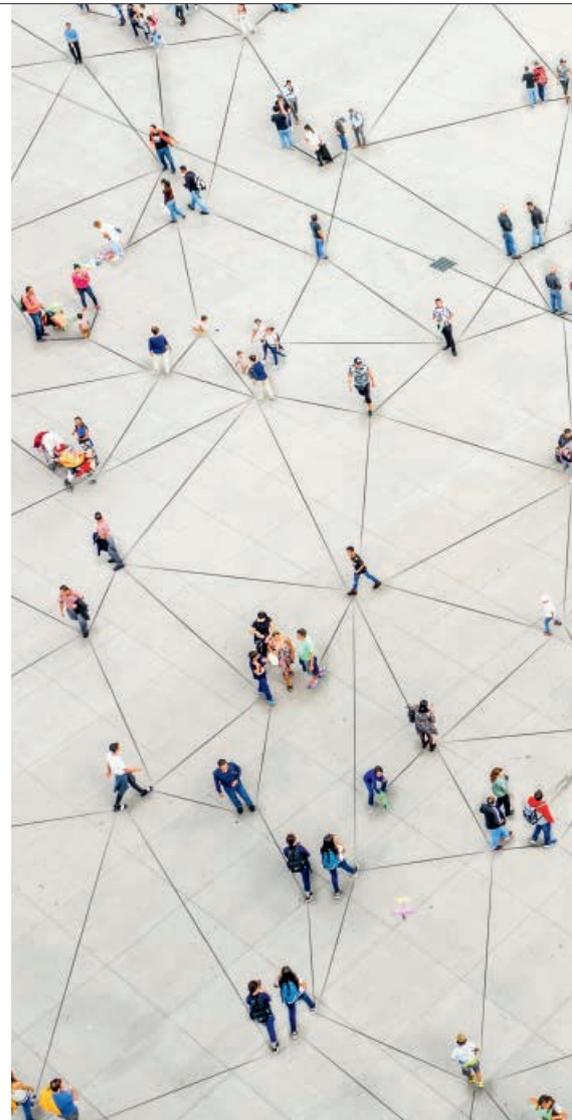
**WIR-Partner-Networks**

*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.



## Generalversammlung

Wir laden Sie herzlichst zur 88. Generalversammlung des WIR-Partner-Network Zürich ein.

### Das Programm

17:30 Uhr - Einlass & Registration  
18:00 Uhr - Beginn GV  
19:30 Uhr – Nachtessen



Save the Date

**Donnerstag, 05. Mai 2022**

### Landgasthof Hasenstrick

Höhenstrasse 15, 8635 Dürnten

**Die Anmeldung:** Anmeldung unter [www.wir-network.ch/zurich](http://www.wir-network.ch/zurich)

**Anmeldefrist:** bis spätestens 28. April 2022

Die Mitglieder erhalten eine schriftliche Einladung mit den Traktanden. Der Vorstand freut sich auf die Mitglieder des WIR Partner Network Zürich.

## Einladung zur 26. Generalversammlung

### Traktanden Teil 1:

1. Begrüssung
2. Wahl der Stimmenzähler
3. Genehmigung des Protokolls der 25. GV
4. Jahresbericht des Präsidenten
5. Jahresrechnung 2021
6. Bericht Rechnungsrevisor und Déchargeerteilung

### Traktanden Teil 2:

1. Kündigung Leistungsvereinbarung durch Bank WIR
2. Vorstellung der verschiedenen Möglichkeiten
3. Beschlussfassung/Abstimmung
4. Wahl des Vorstandes, je nach Beschlussfassung
5. Jahresbeitrag Mitglieder 2022
6. Budget 2022
7. Jahreskalender 2022
8. Allgemeine Umfrage



Entscheiden Sie mit über die Zukunft unseres Networks!

**Freitag, 6. Mai 2022**

### Swiss Heidi Hotel AG, Werkhofstrasse 1, 7304 Maienfeld

**Das Programm:** Beginn 17.00 Uhr

**Die Anmeldung:** Anmeldung für Mitglieder unter [www.wir-network.ch/graubuenden](http://www.wir-network.ch/graubuenden)  
Anmeldeschluss 4. Mai 2022

Im Anschluss an die 26. GV wird ein Apéro inkl. Nachtessen und Getränke offeriert.



## 2. WIR-Tischmesse Ostschweiz

Endlich wieder einmal neue Kontakte knüpfen, Beziehungen pflegen und Dienstleistungen von anderen Unternehmen kennen lernen; mit diesem Ziel öffnet die WIR-Tischmesse Ostschweiz am Sonntag, 22. Mai 2022 im Seeparksaal in Arbon am schönen Bodensee seine Tore. Über 60 Aussteller aus der ganzen Schweiz zeigen von 10:00 Uhr bis 19:00 Uhr ihre Produkte und Dienstleistungen. Auch Aussteller oder Besucher, die nicht im WIR-Netzwerk aktiv sind, werden herzlich willkommen geheissen. Die 2. WIR-Tischmesse Ostschweiz ist die perfekte Bühne, um auf potenzielle Kunden, Lieferanten und Partner zu treffen. Geniessen Sie einen herrlichen Frühlingstag in Arbon am schönen Bodensee. Wir freuen uns auf Sie! Infos unter: [www.wir-network.ch/ostschweiz](http://www.wir-network.ch/ostschweiz)



**TISCH** OSTSCHWEIZ  
**MESSE**

Über  
60 Aussteller  
Freier  
Eintritt!

### Sonntag, 22. Mai 2022

**Seeparksaal, 9320 Arbon/TG**

10:00 Uhr: Türöffnung für Besucher

19:00 Uhr: Messeschluss

**Messerestaurant**  
Gerne mit 100% WIR

### Über 60 Aussteller - Freier Eintritt



## FLASHDANCE – DAS MUSICAL

Erleben Sie eine unvergessliche Sommernacht inmitten einer Naturkulisse zwischen Walensee und Churfürsten, die es so nur einmal gibt. Die fulminanten Tanzeinlagen des Ensembles werden Sie mitreissen – und die Hits wie «Maniac», «Gloria», «Flashdance – What a Feeling» und «I Love Rock'n'Roll» lassen niemanden auf den Stühlen sitzen. Garantiert.

Verbringen Sie zusammen mit den WIR-Partner-Networks Graubünden-Südostschweiz, Ostschweiz, Winterthur-Frauen-

feld und Zürich einen sommerlichen Musical-Abend auf der Walensee-Bühne.

Ersatzvorstellungen aufgrund einer wetterbedingten Verschiebung finden jeweils an einem spiefreien Tag von Sonntag bis Mittwoch statt. Keine Rückerstattung des Kaufpreises möglich.



120  
Plätze  
verfügbar

### Samstag 25. Juni 2022

**Walenseebühne**  
Kasernenstrasse  
8880 Walenstadt

#### Das Programm

17.20 Uhr Start

22.15 Uhr Ende der Veranstaltung

Programmdetails Online

#### Die Anmeldung

Anmeldung bis 30. April 2022

nur möglich unter

[www.wir-network.ch/graubuenden](http://www.wir-network.ch/graubuenden),  
[stefan.gall@wir-network.ch](mailto:stefan.gall@wir-network.ch)

#### Die Kosten

260 CHW pro Person, inkl. Eintritt  
Kategorie 1, Backstage-Führung,  
Apéro, Nachtessen inkl. Getränke

[www.walenseebuehne.ch](http://www.walenseebuehne.ch)



## Disclaimer – Rechtliche Hinweise

### Keine Gewähr

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

### Keine Handlungsanweisungen

Die Inhalte des WIRinfo stellen teilweise Werbung dar, sind aber weder als Empfehlungen bzw. Handlungsanweisungen noch als Entscheidungshilfen für Anlageentscheidungen, 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 – April 2022, 89. Jahrgang, Nr. 1115

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:** Paul Haller, Swissphotoworld

**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:** 29345

**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 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](mailto: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](mailto: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](http://wir-expo.ch)  
E-Mail: [info@wir-expo.ch](mailto: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](http://www.wir.ch/agb-de)

**Inserateannahmeschluss: Bitte beachten Sie den Inserateschluss für das WIRinfo Mai 2022: Freitag, 8. April 2022, 12.00 Uhr.**

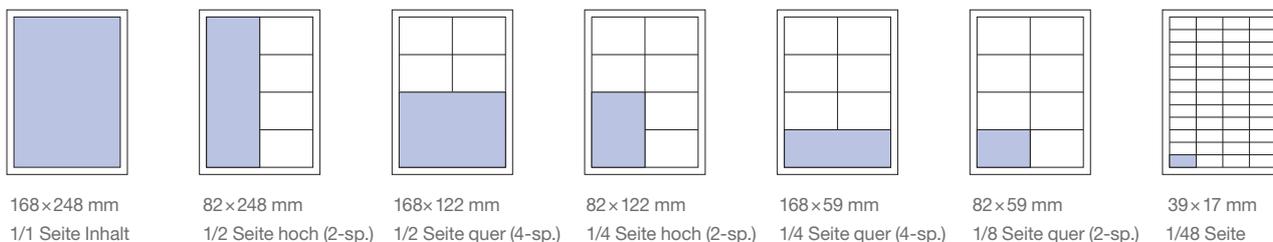
**Datenübernahme Druckunterlagen WIRinfo**  
Beim Erstellen der PDF-Datei bitte in den Farbeinstellungen das Profil «ISOnewspaper» auswählen und exportieren. Handschriftlich verfasste oder gefaxte Textinserate können nicht entgegengenommen werden.

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%)**



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