

Das Magazin für Schweizer KMU

**Einfach**

Das Schweizer Terminal von wallee  
für Schweizer KMU

**Überall**

Mit iOffice haben Sie  
Ihr Büro immer dabei

**Netzwerken**

Gelungener Auftakt zu den Speakers Nights



## Sackbefehl

*Editorial*

*Digitalisierung sei Dank ist es heute auch möglich, sein gesamtes Büro stets im Hosensack oder zumindest in Griffnähe zu haben. Dabei spielt es keine Rolle, wo Sie sich befinden.*

Ich nehme an, es ist auch heute noch so: Ein Angehöriger der Armee (gemäss aktuellem Dienstreglement sind darunter immer auch Frauen mitgemeint) verliess anno dazumal die Unterkunft nur, wenn er oder sie mit dem Sackbefehl ausgerüstet war. Dieser dürfte – je nach Einheit – z.B. Folgendes umfasst haben: Sackmesser, Verbandszeug, Ohrenstöpsel, Leuchtgamasche, Notfall-Telefonnummern, Schnur und Schreibzeug.

Der Sackbefehl für die erfolgreichen WIR-Teilnehmer und -Teilnehmerinnen von heute ist sowohl vom Gewicht wie vom Volumen her deutlich bescheidener: Ein Mobiltelefon für den Link zum WIRmarket und mit installierter WIR-pay-App sowie die WIRcard. Mit dieser lassen sich ebenfalls Beträge in CHF und WIR begleichen. Als Annahmestelle ist es empfehlenswert, sich ein topmodernes Terminal von wallee zuzulegen. Sowohl eine mobile wie eine stationäre Version ist noch bis Ende Mai zu Vorzugskonditionen erhältlich, beide natürlich mit der beliebten Splitfunktion (S. 12 und 14).

Digitalisierung sei Dank ist es heute möglich, sein gesamtes Büro stets im Hosensack oder zumindest in Griffnähe zu haben. Dabei spielt es keine Rolle, wo Sie sich

befinden. Hauptsache Sie haben Internet und ein Mobiltelefon, Tablet oder einen PC zur Verfügung. Eine All-in-one-Lösung ist iOffice, das digitale Büro für Dienstleister, kleine Handels- und Gewerbebetriebe, öffentliche Verwaltungen oder Vereine (S. 6).

Mit der Anschaffung von iOffice macht ein KMU einen grossen Schritt Richtung Digitalisierung. Das ist auch nötig, denn die von der Bank WIR mitunterstützte Studie «Strategieentwicklung im digitalen Zeitalter» (Hochschule für Wirtschaft der FHNW) mit über 1800 Teilnehmenden hat gezeigt, dass 44% der KMU mit ihrem Digitalisierungsfortschritt nicht zufrieden sind. Ein Drittel geht davon aus, dass digitale Strategien der Konkurrenz das eigene Geschäft bedrohen.

Höchste Zeit also, die Hände aus dem Sack zu nehmen.

**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 12

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 – noch bis Ende Mai – von einem Preisvorteil sowie einem WIR-Anteil!



## Seite 29

«Schuster, bleib bei deinen Leisten»: Das muss nicht mehr sein. Der Wunsch nach beruflicher Weiterentwicklung – oder gar einer Neuausrichtung – hat seine Daseinsberechtigung. Ein Gespräch mit Barbara Zbinden, Berufs- und Laufbahnberaterin beim Berufsberatungs- und Informationszentrum (BIZ) Interlaken, über entsprechende Überlegungen, Möglichkeiten und Beratungsangebote.



## Seite 24

Im Idealfall kann man ohne Druck eine Weiterbildung angehen. Doch nicht immer läuft alles optimal. Wie wichtig ist Fortbildung für Stellensuchende über 50? Wie steht es generell um die berufliche Chancengleichheit? Und was können Arbeitgeber dafür tun? Nicole Bertherin, Co-Geschäftsführerin von Impulse, beantwortet diese und weitere Fragen.

- 6 Überall**  
Alleskönner iOffice
- 12 Einfach**  
wallee: Viel Terminal für wenig Geld
- 14 wallee – ein Schweizer Terminal für Schweizer KMU**  
Interview mit Sascha Krüsi und Daniel Hess
- 16 Netzwerken**  
Speakers Night: Impulse für das Hirn
- 21 CEO-Corner**  
Mehrwert auf der ganzen Linie
- 22 350 Chancen auf ein kostenloses Seminar**  
Speakers Nights der Business Schmiede: jetzt anmelden!
- 24 «Menschlichkeit zahlt sich wirtschaftlich aus.»**  
Nicole Bertherin, Impulse
- 29 Zwischenbilanz mit 40**  
Interview mit Barbara Zbinden, BIZ Bern
- 32 Der Unternehmergeist und die Strategie**  
Kolumne von Karl Zimmermann
- 34 Inserateschlüsse**
- 41 144 Seiten**  
«Faszination WIR»
- 42 500 CHW geschenkt!**  
Ihre Gutschrift für Inserate und Werbung
- 44 Neue WIR-Teilnehmer**
- 49 Willkommen im WIR-Netzwerk**
- 78 Impressum**
- 79 Standorte der Bank WIR und Social Media**
- 80 Werbemöglichkeiten im WIR-Netzwerk**
- 82 Inseratepreise**

Guido Markowitsch:  
«Das Digitalisierungspotenzial von KMU  
ist nach wie vor wahnsinnig gross.»

Fotos: Raffi Falchi

# Alleskönner iOffice

**Guido Markowitsch präsentiert  
das digitale Büro für KMU**

*iOffice ist das integrierte Büro für Dienstleister und kleine Handels- oder Gewerbebetriebe. Die viersprachige Anwendung (D, F, I, E) der Firma WMC IT Solutions AG in Reinach ist selbsterklärend, günstig und überall einsetzbar, wo es Internet gibt.*

Wie legen Sie Ihre Dokumente wie Bestellungen, Offerten, Verträge etc. ab? In verschiedenen Ordnern? Chronologisch? In den betreffenden Kundendossiers? Oder ein bisschen von allem? Ist der Drucker Ihr besserer Freund als der Scanner? Aus wie vielen Quellen – Excel-Listen, Word-Dokumente, Sammlung der Visitenkarten... – suchen Sie die Adressen für ein Kundenmailing oder eine Kampagne zusammen? Erfassen Sie die Daten eines neuen Kunden für die Buchhaltung, die Telefonie, das E-Mail-Programm etc. ein einziges Mal zentral oder x-mal in jeder separaten Anwendung?

Guido Markowitsch von der WMC IT Solutions AG weiss aus Erfahrung: das Digitalisierungspotenzial in Schweizer KMU ist nach wie vor «wahnsinnig gross». Jedem KMU ist zwar bewusst, dass die internen Abläufe effizienter gestaltet und Datentöpfe vereinigt werden könnten, dass eine automatisierte Wertschöpfungskette sinnvoll wäre und digitale Tools die Zusammenarbeit erleichtern könnten. Aber wo beginnen? Soll man einen externen Berater ins Haus holen? Wer soll die Verantwortung tragen und was darf es kosten?

#### **iOffice – das digitale Büro**

Untersuchungen haben ergeben, dass schon ein erster oder kleiner Digitalisierungsschritt zu grossen Effizienzgewinnen führen kann. Hier setzt Guido Markowitsch mit der Software iOffice an. Die All-in-one-Business-Lösung bildet alle wichtigen Geschäftsabläufe ab, ist modular aufgebaut, kann in praktisch jeder Systemumgebung eingesetzt werden und funktioniert überall, wo es Internet gibt: PC oder Mac, Tablet oder Mobile – das iOffice ist in der Firma, unterwegs, beim Kunden, zu Hause und in den Ferien zugänglich. «Auch auf älteren Geräten», wie Markowitsch ergänzt.



«Sämtliche Kosten sind in 100% WIR bezahlbar.»

#### **Seit 90 Jahre nahe bei KMU**

Gedacht ist die Software für KMU bis ca. 20 Mitarbeitenden und für alle Branchen. Denn ob Handwerksbetriebe, Treuhänder, IT-Firmen, öffentliche Verwaltungen oder Vereine: Die Anforderungen an eine effiziente Verwaltung ähneln sich und sind der WMC IT Solution AG bestens bekannt, ist sie doch aus der bereits 1932 von Markowitschs Vater gegründeten Willy Markowitsch AG hervorgegangen. Dieses Verwaltungs- und Beratungsunternehmen ist heute in Reinach ansässig und begann Mitte der 1990er-Jahre, sich mit Lösungen und Services für IT-Infrastrukturen, Migrationen und Support zu befassen. Seit 2005 tritt der IT-Bereich als WMC IT Solutions AG auf.

### CRM als Kernfunktion

Kernfunktion des iOffice ist das Customer Relationship Management CRM mit Daten-, Kundenverwaltungs- und Zeitmanagement. Dazu kommen ein integriertes Dokumentenmanagementsystem und ein Service-Portal, das den Informationsaustausch erleichtert. Dank eines ausgeklügelten Verknüpfungsmechanismus müssen Adressen von Kunden oder Lieferanten nur 1-mal eingegeben werden. Über direkte Schnittstellen findet der Eintrag sofort auch Eingang ins Telefonverzeichnis, ins E-Mail- und Textbearbeitungsprogramm sowie in Google Maps.

### Zeit ist Geld

In vielen KMU werden aufgelaufene Stunden nicht immer vollständig rapportiert und abgerechnet. «Dabei ist gerade diese vollständige Leistungsabrechnung eine Basis für den Erfolg», so Markowitsch. Das entsprechende Modul erlaubt die Überwachung der Ausgaben und Einnahmen, das Umliegen von Spesen und Kalkulieren von Mandaten. Grafische Darstellungen erleichtern die Übersichtlichkeit.

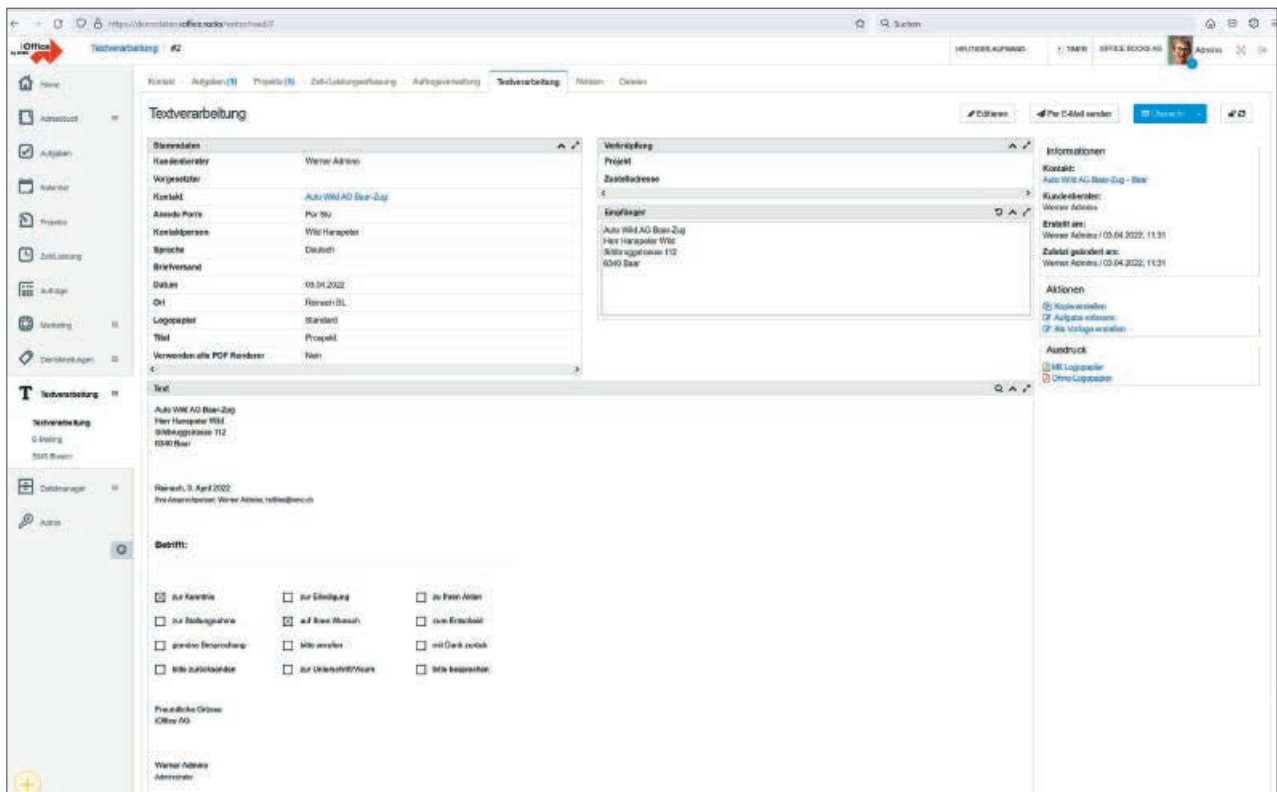
Weitere Anwendungen, die den Administrationsaufwand reduzieren sind unter anderem:

- Aufträge
- Erfassen von Offerten, Auftragsbestätigungen und Rechnungen (mit QR-Code)

- Lagerverwaltung
- Textverarbeitung
- Standard- und Serienbriefe, Formulare erstellen, abspeichern und ausdrucken
- Kalender
- Planung der Termine, auch im Team durch den Gruppenkalender
- Projekte
- Anlegen und überwachen von Projekten, Zuordnung der Arbeitszeiten zum jeweiligen Projekt, direkte Übernahme in die Fakturierung
- Marketing Lead Management
- Tool zur Steuerung von Werbekampagnen, kategorisieren und bewerten von Auftragschancen
- Finanzanwendungen
- Finanzbuchhaltung und HR-Software (Lohn- und Personalinformationssystem) (optional)

### Viersprachig und sicher

Der Ausbau der Auswertungs- und Reportingmöglichkeiten, die QR-Rechnung, die Absenz- und Ferienverwaltung oder die Präsenzzeiterfassung gehören zu den jüngsten Neuerungen: iOffice wird ständig den Kundenbedürfnissen entsprechend ausgebaut. «Dabei legen wir grossen Wert auf die Sicherheitsbedürfnisse unserer Kunden», unterstreicht Guido Markowitsch. Aus diesem



Textverarbeitung wird mit iOffice zum Kinderspiel.

Bild: WMC IT Solutions AG



«Das viersprachige iOffice ist geeignet für Handwerksbetriebe, Dienstleister wie Treuhänder und IT-Firmen sowie für öffentliche Verwaltungen und Vereine geeignet.»

Grund wurde auch das Kundenportal massiv ausgebaut. So kann auf den Austausch von E-Mails auch verzichtet werden – ein wichtiges Element im Datenschutz. Da die Anwendung viersprachig ist, kann der Kunde am andern Ende des Portals die ihm gängigste Sprache (D, F, I oder Englisch) anwählen. iOffice deckt gemäss Markowitsch sämtliche Compliance-Anforderungen ab, und die Daten sind in einer geschlossenen Private Cloud in der Schweiz gespeichert.

#### **Selbsterklärend und open source**

Selbstverständlich bietet die WMC IT Solutions AG Support an, auch Tutorials und Workshops stehen zur Verfügung. iOffice ist aber so gut wie selbsterklärend. Zudem ist der Quelltext öffentlich, sodass – wer dazu in der Lage ist und es möchte – die Software für die Realisierung neuer Anforderungen auch selbst weiterentwickelt werden kann.

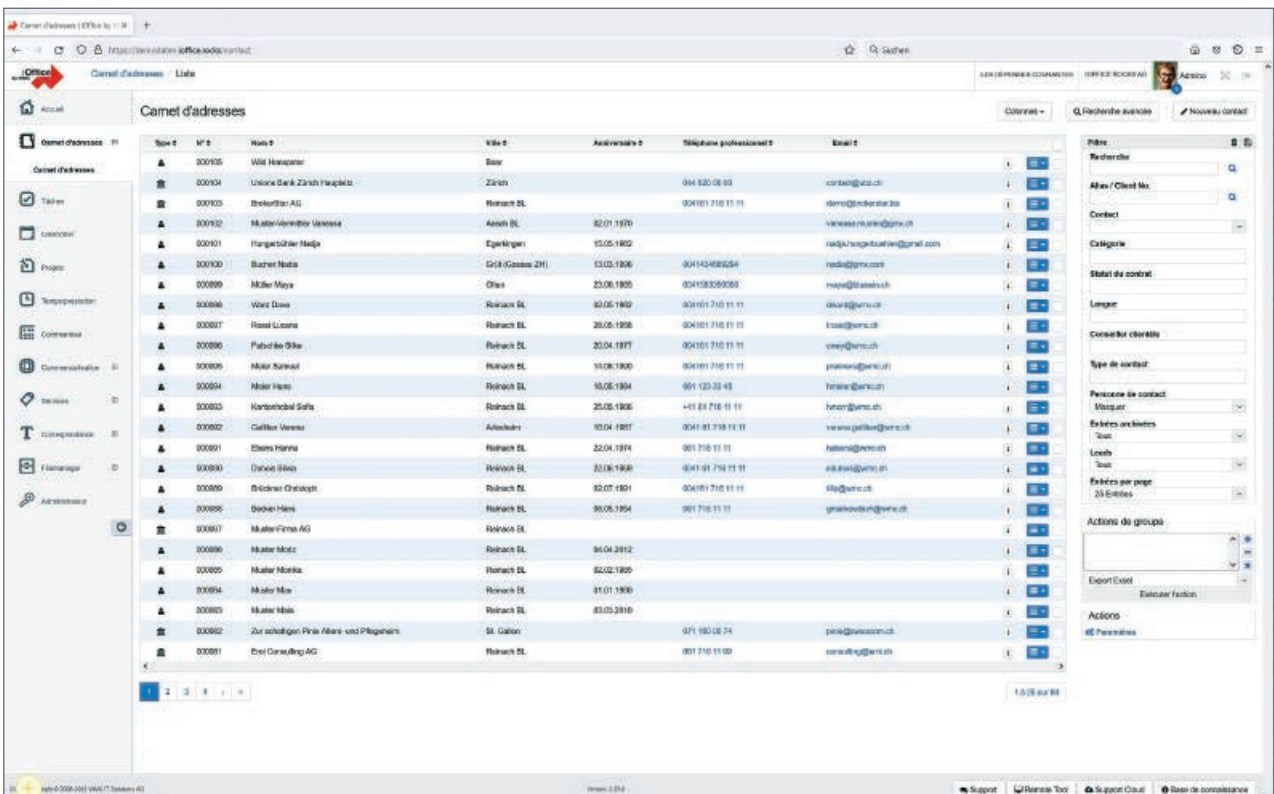
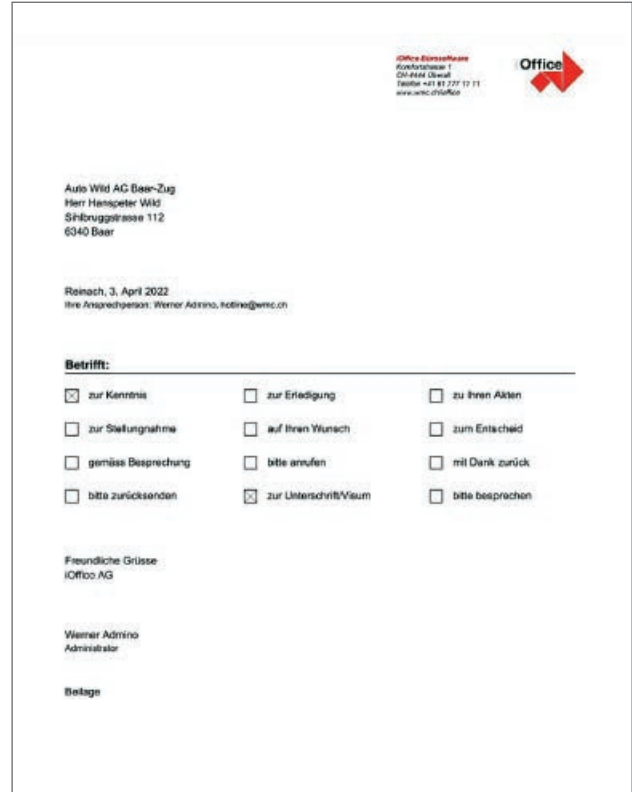
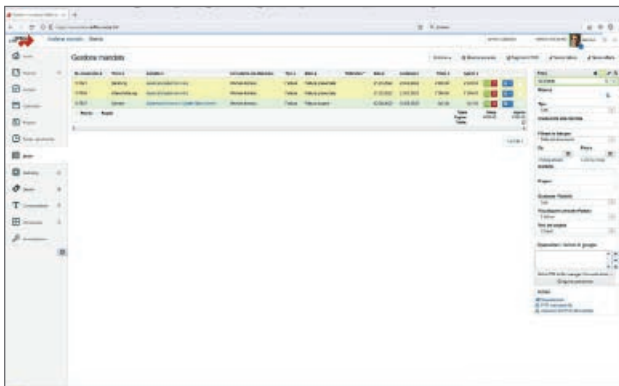
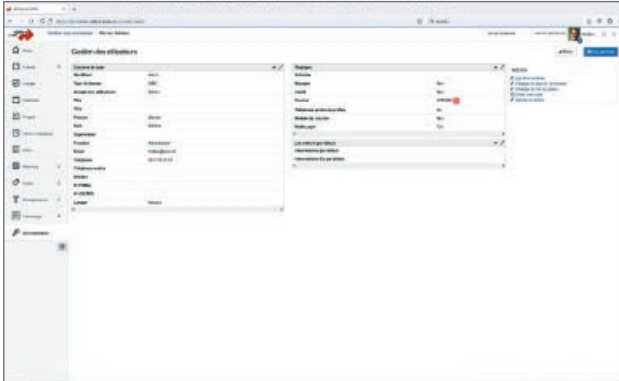
#### **Servicegebühr statt Lizenzkosten**

Bereits ab einer Gebühr von 29 CHF (100% WIR) pro Monat ist man für einen User dabei. Die Preise erhöhen sich schrittweise bis auf 79 CHF bzw. CHW für 25 User. Hinzu kommen einmalige Kosten ab ebenfalls 29 CHF/CHW (bis 99.– für 25 User) für die Erstinstallation und Migration der Programme. Guido Markowitsch nimmt Abstand von klassischen Lizenzgebühren für Datenbanken oder Programme und setzt auf die erwähnte Gebühr, die Weiterentwicklung, Wartung und Support beinhaltet.



Der 2012 bezogene Firmensitz in Reinach BL.





Screenshots einiger Anwendungen des viersprachigen iOffice.

Bilder: WMC IT Solutions AG

### Mehr Zeit für die Kunden

Wer sein Büro digital im Griff hat, Doppelspurigkeit und Medienbrüche eliminiert und keine Daten zusammensuchen muss, handelt nach dem wohlbekannten Spruch «Mach keis Büro uf!» – man begegnet ihm gegenwärtig täglich in der Werbung, was Markowitsch schmunzeln lässt: «iOffice und der von einer Versicherung im Moment stark gepushte Brand Bexio sind vor mehreren Jahren von denselben Entwicklern programmiert worden.» Vorteil iOffice: Sämtliche Kosten sind in 100% WIR bezahlbar.

Wer weniger Zeit im Büro verbringt, hat mehr Zeit für seine Kunden. Das lässt sich in Zahlen fassen: rund drei Stunden mehr Zeit pro Woche für die Kundenbetreuung dank einer effizienten Kundenverwaltung. Die digitale Auftragsverwaltung (Offerten, Rechnungs- und Mahnwesen) lässt sich in 60% der Zeit abwickeln. Und eine automatisierte Buchhaltung spart sogar um die 45% der Zeit.

Willy Markowitsch stieg vor 70 Jahren ins WIR-System ein. Sohn Guido Markowitsch kennt auch andere Netzwerke, «aber keines schlägt WIR, wenn es um die Anbahnung neuer Geschäfte geht». Dank iOffice, so hofft Markowitsch, können WIR-Partner mehr Zeit für die Pflege des Netzwerks aufbringen und ihre Auftragsbücher noch besser füllen.

● Daniel Flury

WIRmarket.ch > Markowitsch

## KMU und Digitalisierung

Diverse Studien zum Stand der Digitalisierung in KMU kommen zu übereinstimmenden Schlüssen:

Je grösser das Unternehmen, desto grösser der Digitalisierungsgrad. Je älter die Geschäftsleitung, desto niedriger ist dieser Wert.

Die in den digitalen Archiven gespeicherten Informationen werden unzureichend genutzt. In der Regel bleibt es bei klassischen Excel-Auswertungen.

Der Erfolg von KMU hängt künftig vor allem davon ab, ob digitale Chancen genutzt wurden oder nicht. Dies betrifft insbesondere den Kontakt mit den Kunden.

Firmen, die in die Digitalisierung der Geschäftsprozesse investiert haben, konnten ihre Konkurrenzfähigkeit steigern.

Bereits kleine Digitalisierungsschritte führen zu grossen Effizienzsteigerungen.

Die Mehrheit der Firmen fördert aktiv eine digitale Unternehmenskultur.

Der Digitalisierung kommt in der Ausbildung ein grosser Stellenwert zu. Als eine der grössten Herausforderungen sehen die Unternehmen das fehlende Fachwissen der Mitarbeitenden.

Gleich nach dem Zeitaufwand wird andererseits auch das fehlende Know-how des Managements als grösste Barriere für die Digitalisierung genannt.

Digitalisierung ist Chefsache.

Grösster Treiber der Digitalisierung sind effizientere Prozesse und Kundenanforderungen.

Als grösstes Risiko wird am häufigsten die Datensicherheit genannt.

44% der Schweizer KMU sind mit ihrem Digitalisierungsfortschritt nicht zufrieden.

*Quellen: Digitale Transformation für KMU, Fachhochschule Nordwestschweiz FHNW; Digitalisierung – wo stehen Schweizer KMU?, PWC Schweiz; Wie steht es um die Digitalisierung der Schweizer KMU?, Hochschule für Wirtschaft Zürich HWZ.*

# 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 – noch bis Ende Mai – von einem Preisvorteil sowie einem WIR-Anteil!*

Der Mai 2022 ist der perfekte Monat, 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](http://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 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 Mai nur 1169.– statt 1299.–**

**10% WIR / exkl. MwSt.**



Das Terminal im Einsatz in der Osteria Little Italy in Basel.

Fotos: Raffi Falchi

## wallee – ein Schweizer Terminal für Schweizer KMU

*Der Schweizer Payment-Service-Provider wallee bietet verschiedene Terminals an. Zwei davon, der mobile PAX A77 und der stationäre PAX A920, wurden speziell auf die Bedürfnisse von WIR-Teilnehmern massgeschneidert und bieten die Splitfunktion CHF/CHW an.*

Ob Einzelhandel, Lieferdienste, Restaurants und Hotels, ob an Messen oder Märkten: Eine unkomplizierte, stabile und sichere Zahlungsabwicklung ist die Krönung eines jeden Käuferlebnisses. Genau dies erlauben die modernen Geräte von wallee, die noch bis Ende Mai zu einem Vorzugspreis und mit einem WIR-Anteil von 10% erworben werden können (vgl. Beitrag auf S. 12).

Lesen Sie mehr zur Zusammenarbeit der Bank WIR mit wallee im Interview mit wallee-CEO Sascha Krüsi und Daniel Hess, Produktmanager der Bank WIR.

### **Wieso hat sich die Bank WIR für wallee entschieden?**

**Daniel Hess:** Der Terminalmarkt in der Schweiz ist primär in ausländischen Händen. wallee – als letzter Player mit Support und Vertrieb in der Schweiz – hat sein Angebot mit modernen Terminals stark auf KMU ausgerichtet. Eine gute Voraussetzung für eine Zusammenarbeit. Zumal mit wallee auch die Splitfunktion CHW/CHF realisiert werden konnte

und der Anbieter nun auch als Teilnehmer im WIR-Netzwerk aktiv ist.

### **Welche Anforderungen hat die Bank WIR an wallee gestellt?**

Die Bank WIR hat wallee beauftragt, ein Terminalangebot für unsere KMU vorzuschlagen. Mit den beiden Terminals PAX A77 und A920 können die Anforderungen mehr als erfüllt werden: moderne Geräte, die einfach und intuitiv zu bedienen sind und das erst noch zu einem Top-Preis mit WIR-Anteil.

Eine rundum gelungene Sache!

### **Welches war für wallee die grösste Herausforderung beim Umsetzen der Zahlungslösung für die Bank WIR?**

**Sascha Krüsi:** Wie viele Branchen sind auch wir von schwieriger Verfügbarkeit der Hardware betroffen. Chipmangel, Lieferengpässe und die geopolitische Lage ha-



Sascha Krüsi, CEO von wallee.

Foto: zVg



Daniel Hess, Produktmanager Bank WIR.

ben in den letzten zwei Jahren auch den Markt für Zahlungsterminals belastet. Durch die sorgfältige und vorausschauende Planung bei wallee konnten wir diese Herausforderung meistern. Entstanden ist in Zusammenarbeit mit der Bank WIR eine moderne Zahlungslösung, die allen Anforderungen der WIR-Teilnehmer gerecht wird und sie in ihrer Einfachheit begeistern wird! Die Kunden der Bank WIR haben nun die Möglichkeit, alle Funktionalitäten der WIRcard in einer der modernsten Omnichannel-Payment-Lösungen der Schweiz zu verwenden – und das auf den aktuell fortschrittlichsten Terminals auf Android Basis, die derzeit auf dem Markt verfügbar sind.

## *Sascha Krüsi: «Die Zahlungslösung wird in ihrer Einfachheit begeistern!»*

### **War die Aufgabe Alltag für Sie oder eher speziell?**

Die Integration der WIR-Split-Rate war eher speziell. Unsere fortschrittliche Terminal-Cloud-Technologie bietet uns aber genau die notwendige Grundlage, um als Anbieter flexibel die bestmöglichen Anwendungsszenarien integrieren zu können – nicht zuletzt hierdurch können stets neue Funktionen aufgespielt werden, und wallee-Terminals bleiben über viele Jahre auf dem Stand der Technik. Zudem verfügt unser Team über grosses Know-how in der Entwicklung von Payment- und Terminal-Software. So haben wir Hand in Hand mit den Spezialisten der Bank WIR und des Ep2-Gremiums zusammengearbeitet, um gemeinsam das bestmögliche Produkt für die WIR-Partner zu entwickeln.

### **Was zeichnet wallee aus?**

Bei wallee setzen wir von Anfang an auf eine fortschrittliche Cloud-Technologie und sind der Meinung, damit über die modernste Zahlungslösung der Schweiz zu verfügen. Durch diese Technologie können Kunden ihre Zahlungen problemlos und über verschiedene Kanäle und zahlreiche Zahlungsmethoden annehmen – über ein System, eine Integration, und standortunabhängig jederzeit up-to-date. Sei es online, am Handy oder am Terminal. Uns treibt das Motto «Easy pay any way» an.

### **Was bietet wallee sonst noch nebst Terminals?**

Wir bieten Zahlungslösungen im Online-Geschäft und Offline und das in einer Plattform an. Somit sind die Kunden bereit für die Herausforderungen der Digitalisierung und können stetig mit uns als Anbieter aus einer Hand wachsen. Unsere Angebote erlauben es, den eigenen Webshop, die Zahlungsterminals und die Buchhaltungsprozesse komplett end-to-end zu automatisieren. So können sich unsere Kunden auf das Wesentliche – ihr Business – konzentrieren.

### **Wie haben Sie die Zusammenarbeit zwischen wallee und der Bank WIR erlebt?**

**Daniel Hess:** Aus Sicht der Bank WIR war die Zusammenarbeit sehr konstruktiv und professionell. wallee hat unsere Anforderungen vollständig umsetzen können. Auch das Ergebnis mit zwei modernen Terminals – stationär und mobil –, die optimal auf die Bedürfnisse unsere WIR-Teilnehmer aufgesetzt sind, zeigt uns, dass unsere Entscheidung für wallee richtig war.

**Sascha Krüsi:** Bei wallee möchten wir das Potenzial moderner Zahlungsverarbeitung durch beste Technologie voll ausschöpfen. Um unserem Anspruch hierbei, auch bei spezifischen Lösungen wie den Terminals mit WIR-Funktionalität, gerecht zu werden, braucht es innovative Partner mit hoher Expertise. Wir waren von Beginn der Zusammenarbeit äusserst angetan von der hohen Innovationskraft der Bank WIR. Die professionelle Zusammenarbeit und Unterstützung des Bank-WIR-Teams spiegelt sich für jeden sichtbar in der kurzen Entwicklungszeit und der technisch ausgereiften Lösung wieder. Vielen Dank!

### **Wie geht es weiter?**

**Daniel Hess:** wallee und die Bank WIR hoffen, dass die Kundschaft das Angebot rege nutzen wird. Deshalb prüfen wir auch, ob Terminalinhaber – die noch auf alten Geräten mit Version <6.3 abrechnen – in den nächsten Monaten auf ein neues Terminal wechseln und weisen gegebenenfalls auf das Angebot hin.

Mein Aufruf an alle WIR-Partner: Nutzen Sie die Chance der Early-Bird-Aktion: So günstig kommen Sie nicht mehr zu einem innovativen Kartenterminal. Und es wäre schade, wenn Sie die WIRcard ab November 2022 nicht mehr abrechnen könnten.

● Interview: Daniel Flury

*Mit vielen neuen Eindrücken und versehen mit einer Hausaufgabe verliessen die Teilnehmenden der 1. Speakers Night den Startup Space in Schlieren. Der nächste Anlass findet bereits am 13. Mai in Rheinfelden statt.*

Viel war an der 1. Speakers Night von dem die Rede, was sich zwischen unseren Ohren befindet. Dort liegt unter anderem das Zentrum für die Selbsterkenntnis, die Selbstregulation und die Selbstführung. Wer am Morgen in den Spiegel schauen kann, wer sich Ich-Zeit gönnt und Langeweile aushält, wer mit sich selbst befreundet (ja, auch ein wenig selbstverliebt) ist, der verfügt über die Grundvoraussetzungen, um sich selbst und andere zu führen. «Positive Leadership» war das Thema der Speakerin Claudia Lässer, die ihre persönliche Lebensformel verriet, nämlich 3:1. Kein Wunschresultat für den Grasshopper Club, wie man es vom bekennenden GC-Fan Lässer erwarten könnte, sondern einfach ein gesundes Verhältnis von positiven zu negativen Emotionen. Ein Überhang von positiven Emotionen führe nicht nur zu einem glücklicheren Leben, sondern mache auch lernfähiger, kreativer, stärker, gesünder. «High Performance und hohe Arbeitszufriedenheit» sind erwiesenermassen die Folge. Von positiver Führung profitiert auch das Unternehmen. Zu den Effekten gehören mehr Innovationen, gesteigerte Produktivität, höhere Loyalität, mehr Umsatz und weniger Burn-outs.

Leadership ist auch das Thema des ehemaligen Hoteliers Ernst Wyrsh. Wieso gerade Führung? «Wie Kindererziehung wird Führung nicht ausgebildet, es ist ein offenes Feld mit den grössten Handlungsoptionen», so Wyrsh, dessen Grundsätze im nächsten WIRinfo Thema sein werden.



Hausaufgabe für die Teilnehmenden:  
mindestens einen neuen Impuls  
innerhalb von 72 Stunden umsetzen.

Fotos: Robin Kirschhofer

# Impulse für das Hirn



### «Geben ist lässig»

Eine positive Lebenseinstellung führt zur Ausschüttung von Endorphinen zwischen den Ohren. Mit diesen «Wohlfühlhormonen» kennt sich die Psychologin Esther Oberle bestens aus. Freigesetzt werden sie beispielsweise dann, wenn man jemandem etwas Gutes tut. «Geben ist lässig!», sagte Oberle und rief dazu auf, von der Opferrolle in die Täterrolle zu kommen. Hilfreich sei dabei, nicht auf das Haar in der Suppe oder das Loch in der Socke, sondern auf die Suppe bzw. auf die Socke zu schauen. Deshalb gehöre es auch zur Mitarbeiterführung, die Stärken der Mitarbeitenden zu erkennen und zu fördern. «Die Leidenschaft dümpelt in den KMU vor sich hin», meinte Oberle, «nur jeder Fünfte macht am Arbeitsplatz das, was seinen Stärken entspricht.»

Mit ihren Ausführungen zum Thema Kundenführung («Kennen Sie die Probleme Ihrer Kunden?!») leitete Esther Oberle zum Referenten Andreas Frei über. Der Businessdesigner zeigte auf, wieso nur 1 von 12 Start-ups überlebt. Die meisten handelten eben nach dem Grundsatz «make people want something» (sinngemäss: Wir ziehen unser Ding mal durch und versuchen dann, die Leute dazu zu bringen, es zu kaufen) anstatt nach der Maxime «make something people want» (sinngemäss: Wir finden zuerst heraus, was die Leute wirklich brauchen, und produzieren es dann). Frei erhob allerdings auch den Warnfinger. Die Quote von «1 out of 12» gelte nicht nur für Start-ups, sondern auch für neue Geschäftsfelder etablierter Unternehmen. Entscheidend für den Erfolg sei die Art der Fragestellung. Vorgefertigte Fragebögen, aus



... Esther Oberle ...

denen der potenzielle Kunde die am wenigsten von seiner wirklichen Meinung abweichende Antwort auswählte, würden nichts bringen. «Sie müssen sich mit Ihren Kunden auseinandersetzen, von Mensch zu Mensch!» – und sei es nur auf der Grundlage einer Serviettenskizze.

Impulse zu geben, die den Unternehmer weiterbringen, ist eines der Ziele der Business Schmiede, die in Zusammenarbeit mit der Bank WIR die Speakers Nights durchführt. Ebenso wichtig ist das Netzwerken, für das drei Blöcke vorgesehen sind: Zwischen Türöffnung und Start der Veranstaltung, in der Pause zwischen den beiden Speaker-Blöcken und an der abschliessenden Networking-Party. Ziel: Die Komfortzone zu verlassen und mindestens einen neuen Geschäftskontakt zu knüpfen. Moderator und Business-Schmiede-Gründer Adrian Lang gab eine weitere Vorgabe: Damit der Anlass wirklich etwas bringt, soll ein Impuls nach Hause mitgenommen und umgesetzt werden. Und dies zwingend innerhalb von 72 Stunden, «denn sonst passiert nichts!»

Sind die Impulse der Speakers Night auf fruchtbaren Boden gefallen? Wir haben nachgefragt.

### Ursula Rothenfluh, Coaching für Wohlbefinden

«Ich kenne die Business Schmiede schon länger, aber nur aus der Beobachtung, nicht aus eigener Erfahrung. Ich finde die Initiative der Bank WIR gut, ihren Kundinnen und Kunden – aber auch sich selbst als Bank – diese Gelegenheit zur Weiterentwicklung zu geben, das ist wichtig! Die Bank nimmt durch die Partnerschaft mit der Business Schmiede einmal mehr eine Vorreiterrolle ein. Man spürt, wie wichtig der Bank ihre Kunden sind.



Diese vier Speakerinnen und Speaker bestritten die erste von acht Speakers Nights im Jahr 2022: Claudia Lässer ...

Einige der vermittelten Grundsätze und Impulse waren mir bereits vertraut, aber ich will sie nun intensiver anpacken. Manchmal lässt man die Zügel etwas aus der Hand. Dann braucht es einen Anschub, wie die Speakers Night ihn mir gegeben hat. Der Anlass hat mich dazu motiviert, mich mehr zu zeigen. Das Schlimmste, das passieren kann ist, auf die Nase zu fliegen. Aber dann stehe ich wieder auf! Ich habe heute Abend realisiert, wie wichtig es ist, sich immer wieder neu zu reflektieren. Mein Vorsatz ist es, die eigenen Umsetzungen durch eine neue Perspektive zu betrachten, neue Inputs auszuprobieren und Gesprächsführungen und Fragestellungen immer wieder zu verändern – nach dem Motto von Esther Oberle: «Machs doch einfach!»

Speziell gefreut hat mich, dass so viele junge Menschen an dieser ersten Speakers Night dabei waren und so motiviert werden konnten, Denkanstösse für ihr Leben und ihren beruflichen Alltag mitzunehmen. Ich denke, sie werden den Mut finden, Neues auszuprobieren. Ich würde die Speakers Night weiterempfehlen, weil sie auf spielerische, erfrischende und kreative Weise Wissen weitergibt.»

**Myrta Zumstein, Zumstein Insektengitter GmbH**

«Die neue Partnerschaft der Bank WIR hat mich interessiert und neugierig gemacht. Angesprochen hat mich



... Andreas Frei ...



... und Ernst Wyrsch.

insbesondere die Möglichkeit, zu netzwerken. Es ist immer wieder spannend, neue Menschen kennenzulernen. Netzwerken musste ich lernen, wobei das fast automatisch geschehen ist, da ich z. B. in meiner Eigenschaft als Präsidentin des WIR-Partner-Networks Zürich viel im WIR-Netzwerk unterwegs bin. Zu Beginn brauchte es etwas Mut, die Komfortzone zu verlassen, heute würde ich mich als Netzwerk-Profi bezeichnen. Auch heute konnte ich drei neue Kontakte knüpfen.

Mir gefällt es, wenn die Speaker ihre Ausführungen mit praktischen Beispielen unterlegen. Die 3:1-Regel von Claudia Lässer bestätigt meine Erfahrungen, die ich mit Angestellten und in der Teamarbeit immer wieder mache. Die Speakers Night hat mich dazu angespornt, ein Seminar der Business Schmiede zu besuchen.»

**Roland Jenny, Schnyder Mode**

«Die Partnerschaft der Bank WIR mit der Business Schmiede ist ein neues Angebot, das mich neugierig gemacht und mein Interesse geweckt hat. Ich habe mich viel mit Neuromarketing befasst, deshalb war mir vieles schon vertraut. Sehr interessant fand ich die Ausführungen von Andreas Frei. Es ist doch oft so, dass wir ein Produkt haben und damit den Kunden nachrennen, was im Grunde genommen der falsche Ansatz ist.

Ich würde den Anlass jedem empfehlen, der offen für Inputs und bereit ist, neue Kontakte zu knüpfen und ein Learning umzusetzen.»



Können die Speakers Nights nur empfehlen: Ursula Rothenfluh, Myrta Zumstein, Virgil Schmid und Roland Jenny (von l. oben im Uhrzeigersinn).

### Virgil Schmid, Logos & Fish Consulting GmbH

«Ich bin selbst als Coach, Speaker und Autor tätig und beschäftige mich mit ähnlichen Themen, wie sie heute auf dem Programm standen. Der Besuch solcher Anlässe trägt dazu bei, mich auf dem neusten Stand zu halten und neue Denkanstösse zu erhalten.

Ich empfehle die Teilnahme an Anlässen der Business Schmiede, denn neue Impulse, neue Inspirationen tun jedem gut. Es ist eine ausgezeichnete Möglichkeit zu erfahren, was läuft. Speziell freut es mich, dass es gelungen ist, auch WIR-Teilnehmer zu mobilisieren. Ich habe manchmal den Eindruck, dass Weiterbildung in KMU nicht gross geschrieben wird. Speziell beeindruckt haben mich Claudia Lässers fünf Effekte des «positive Leadership». Vor allem auch deshalb, weil sie eigentlich so leicht zu erreichen sind: Wertschöpfung durch Wertschätzung!»

Auf S. 22 erfahren Sie alles über die Anmeldung zu einer der nächsten Speakers Nights und was Sie tun müssen, um einen Platz für das Seminar im Vorfeld zu gewinnen.

● Daniel Flury

# Mehrwert auf der ganzen Linie

*Wer im Geschäftsleben alle seine Karten ausspielt, egal ob regional oder international, hat mehr Chancen auf Erfolg. Immer an Ihrer Seite: Die Bank WIR mit ihrem vielseitigen Angebot.*

◀◀ Unsere Devise lautet: Mehrwert für unsere Kundinnen und Kunden schaffen. Dazu gehört, dass wir interessante Partnerschaften eingehen, die unserer Kundschaft Wettbewerbsvorteile verschaffen – auch im Devisengeschäft. Denn: Mit der zunehmenden Globalisierung wird es für die kleinen und mittleren Unternehmen immer zentraler, diesen Bereich ihrer Geschäftstätigkeit zu optimieren. Gar nicht so einfach: Grossen Firmen stehen zahlreiche wettbewerbsfähige Banklösungen zur Verfügung, während die KMU oft das Nachsehen haben. Wie finden sie erschwingliche und effiziente Tools für ihre internationalen Währungsgeschäfte? Ganz einfach: Indem sie auf die Bank WIR und ihre Partnerin AMNIS Treasury Services AG setzen. Gemeinsam mit dem Schweizer Fintech bieten wir mit FX Trading unseren Kundinnen und Kunden Devisenlösungen, die es in sich haben: einfach, schnell und günstig. Und dies egal, bei welcher Bank Sie Ihre Fremdwährungskonti führen! Was wollen Sie mehr? Eröffnen Sie am besten noch heute unter [wir.ch/fx-de](http://wir.ch/fx-de) ein kostenloses Demo-Konto und testen Sie dieses Angebot. Ich bin mir sicher: Sie werden von den Funktionalitäten und der Kostenersparnis begeistert sein.

Internationale Geschäfte sind das eine. Alle seine regionalen Trümpfe auszuspielen, das andere: Die schweizweit tätigen WIR-Partner-Networks sind dabei, sich neu zu orientieren und aufzustellen. Ich sehe einige gute, frische Ansätze mit erneuertem Engagement. Auch Zusammenschlüsse und Kooperationsmodelle befinden sich in der Vorbereitungsphase – und dies alles ohne Mitwirken der Bank. Ich begrüsse diese Initiativen sehr und bin davon überzeugt, dass bei den WIR-Networks nun wieder vermehrt das Ermöglichen von gemeinschaftlichen Geschäften mit WIR in den Vordergrund rücken wird.

Auch für uns ist die Pflege und Weiterentwicklung unseres WIR-Systems ein spezielles Anliegen. Hier wollen wir im Jahr 2022 mit einer Betreuungsoffensive, attraktiven Produktpartnerschaften und vorteilhaften Angeboten starke Zeichen setzen.

So oder so: Die nächsten Monate werden spannend sein – freuen wir uns gemeinsam darauf! ▶▶

Herzliche Grüsse von der Heuwaage in Basel.

● Bruno Stiegeler, Vorsitzender der Geschäftsleitung



# 350 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 Wyrsch; vgl. Kasten). In beiden Fällen profitieren Sie von den Erfahrungen des Experten und dem Austausch in der Gruppe. Danach startet die Speakers Night mit mehreren Hundert Teilnehmenden.

### Die Experten und ihre Themen

Die Spezialseminare werden entweder von Rüdiger Böhm oder Ernst Wyrsch 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.

Fotos: Robin Kirchhofer

## 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)

**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)



*Co-Geschäftsführerin  
Nicole Bertherin mit Mayla,  
die bei Impulse «behütet  
und die Seele weitet».*

*Fotos: Raffi Falchi*

# «Menschlichkeit zahlt sich wirtschaftlich aus.»

## Nicole Bertherin, Impulse

*Im Idealfall sitzt man im Job fest im Sattel und kann ohne Druck eine Weiterbildung angehen. Doch gerade in Zeiten wie diesen läuft nicht alles optimal. Wie wichtig ist Fortbildung für Stellensuchende über 50? Was lohnt sich noch, was nicht? Wie steht es generell um die berufliche Chancengleichheit? Und was können Arbeitgeber dafür tun? Nicole Bertherin, Co-Geschäftsführerin von Impulse, beantwortet diese und weitere Fragen.*

Aus dem Basler Radio X hervorgegangen, engagiert sich Impulse seit 2011 für Egalität in der Berufswelt. «Ein Arbeitsmarkt für alle» lautet die Mission des im Kanton Basel-Stadt anerkannten gemeinnützigen Vereins. Er setzt sich ein für Erwerbslose über 50 Jahre und für Menschen mit einer gesundheitlichen Beeinträchtigung. Durch vielfältige Angebote werden sie von Impulse bei der Stellensuche unterstützt. Zugleich entwickelt der Verein Sensibilisierungskampagnen für Inklusion und hilft Arbeitgebern, die sich sozial engagieren und in ihrem Unternehmen Chancengleichheit bieten möchten.

Impulse ist in der Nordwestschweiz sehr gut vernetzt – sei es mit Vertretern aus Politik und Wirtschaft oder mit Organisationen der Arbeitsmarktintegration und der Behindertenhilfe. Der Verein vertritt aber keine dieser Interessensgruppen. Impulse ist alleine der Sache verpflichtet – mit dem Ziel, dass jeder Mensch die Möglichkeit

haben muss, gleichberechtigt in unserer Gesellschaft zu leben.

**Sie sind nah am Arbeitsmarkt. Wie hat er sich in den zwei Pandemie Jahren aus Ihrer Sicht verändert?**

**Nicole Bertherin:** Mir persönlich sind drei Aspekte besonders aufgefallen. Allem voran ist die Ungleichheit im Arbeitsmarkt durch die Corona-Krise grösser geworden. Insbesondere für Arbeitnehmende aus Niedriglohnbereichen wurde es noch schwieriger. Viele, teils auch langjährige Mitarbeitende, haben ihren Job verloren. Der zweite Aspekt: Bedingt durch die Lockdowns und die Homeofficepflicht erhielt die Digitalisierung im Rekrutierungsprozess für viele ein völlig neues, grösseres Gewicht. Schliesslich hat sich die Angst bei zahlreichen Stellensuchenden verstärkt. Gerade jene, die grosse Selbstzweifel hegen, sind in eine Art Panikmodus oder manchmal in Depressionen verfallen.



## «Die Digitalisierung erhielt im Rekrutierungsprozess ein grösseres Gewicht.»

### **Impulse engagiert sich mit einem Mentoringprogramm für Stellensuchende über 50 Jahre. Mit welchen Schwierigkeiten sehen sie sich konfrontiert?**

Grundsätzlich dauert die Jobsuche in diesem Alterssegment wesentlich länger. Somit ist nicht nur die Langzeitarbeitslosigkeit eine Belastung, sondern auch das Risiko einer Aussteuerung. Bei Impulse versuchen wir einerseits der Selbststigmatisierung von Stellensuchenden entgegenzuwirken, die sich sagen «Ich bin über 50 und finde eh keinen Job mehr». Ihnen raten wir, das auch von den Medien transportierte Kollektivschicksal nicht zu ihrem persönlichen zu machen. Auf der anderen Seite gibt es bei Arbeitgebern tatsächlich Vorurteile: Ältere Arbeitnehmer

seien langsamer und weniger flexibel. Vielfach besteht auch die Befürchtung, dass sich beruflich erfahrene über 50-Jährige weniger gut in ein neues Team integrieren und Probleme mit jüngeren Vorgesetzten haben könnten. Auch höhere Lohnkosten spielen je nach Branche eine Rolle. Nach meiner Erfahrung aber eine eher geringe. Nicht zuletzt müssen über 50-Jährige oft andere Kanäle nutzen als jüngere. Wir haben mehr als einmal erlebt, dass Stellensuchende schriftlich von Personalvermittlungen gebeten wurden, sich nicht mehr dort zu bewerben, weil sie zu alt seien. Viele erfahrene Erwerbslose finden daher über Initiativbewerbungen oder persönliche Kontakte einen neuen Job.



«Der Weiterbildungsmarkt ist unglaublich dynamisch.»



«Auch die Bank WIR und einige Mitglieder aus ihrem KMU-Netzwerk sind bei Impulse engagiert.»

**Haben Sie auch erlebt, dass sich für Stellensuchende gerade wegen Corona völlig neue Chancen aufgetan haben?**

Ja. So hat beispielsweise ein Gastrounternehmen aus der Region die Pandemie genutzt, um zu expandieren. Eine unserer Klientinnen schaffte genau dort nach langer Arbeitslosigkeit einen gelungenen Quereinstieg.

**Wie zentral ist das Thema Weiterbildung für Erwerbslose über 50?**

Ich halte es für sehr wichtig. Allerdings ist der Weiterbildungsmarkt unglaublich dynamisch und selbst für Profis manchmal schwer zu überschauen. Deshalb ist eine gezielte Auswahl massgebend. Hier können wir vor allem im Mentoring Möglichkeiten aufzeigen. Wir haben aktuell jemanden, der schon lange vom operativen ins strategische HR wechseln will. Für diesen Mann war es Gold wert, sich mit unseren Mentoren aus dem strategischen HR austauschen zu können und so die passende Weiterbildung zu finden.

**Gibt es ein Ziel an Fortbildung?**

Es gibt tatsächlich «Weiterbildungshopper», die Zusatzausbildung an Zusatzausbildung reihen. Zu viel finde ich genauso schwierig wie zu wenig. Das Erlernte sollte ja auch in der Praxis angewendet werden. Bei einer zu grossen Fülle ist das kaum möglich. Wichtiger ist ein klares Weiterbildungsprofil. Wissen hat eine Halbwertszeit. Es lohnt sich daher zu wissen, was man nicht unbedingt wissen muss.

*«Wissen hat eine Halbwertszeit. Es lohnt sich daher zu wissen, was man nicht unbedingt wissen muss.»*

**Ob auf Jobsuche oder nicht: Mit Weiterbildungen kann man sich einiges an zusätzlichem Know-how aneignen. Fachwissen ist das eine, emotionale Kompetenz das andere. Denken Sie, dass dem menschlichen Aspekt in der heutigen Arbeitswelt zu wenig Gewicht beigemessen wird?**

Die Frage ist, wie gehen wir in der Gesellschaft generell miteinander um. Wir leben mit riesigen, täglich wachsenden Informationsströmen, vielen neuen Technologien und sind in dieser Hinsicht extrem fortschrittlich unterwegs. Was hingegen die Kommunikation und das Zwischenmenschliche anbelangt, machen wir Rückschritte. Interessanterweise blühte das Zwischenmenschliche während der ersten Phase der Pandemie geradezu auf. Man hatte plötzlich wieder Zeit füreinander, redete viel zusammen, hörte zu und unterstützte sich gegenseitig.

**Wie wirkt Impulse diesen Rückschritten entgegen?**

Wir bieten Stellensuchenden über 50 und jenen mit einer

gesundheitlichen Beeinträchtigung sowohl Coachings wie auch Mentorings. Beide Formate sind Beziehungsarbeit. Man begegnet sich auf Augenhöhe und versucht, zusammen eine Lösung zu finden. Das braucht per se ein gewisses Mass an emotionaler Offenheit und Vertrauen. Auf derselben Ebene begegnen wir Arbeitgebern. Ob jünger oder älter als 50, ob mit oder ohne Beeinträchtigung – fühlen sich Mitarbeitende als vollwertiges Teammitglied, wirkt sich das positiv auf ihre Gesundheit, ihre Motivation und schliesslich auf ihre Leistung aus. Davon profitiert auch der Arbeitgeber. Menschlichkeit zahlt sich für ein Unternehmen wirtschaftlich aus. In unserem Arbeitgebernetzwerk «die CHARTA» sensibilisieren wir Unternehmen, eine nachhaltige Personalpolitik zu betreiben, die über gesetzliche Forderungen hinausgeht. Und mit dem «Label iPunkt» zeichnen wir Arbeitgeber aus, die einen konkreten Beitrag leisten, damit Menschen mit einer Beeinträchtigung am Erwerbsleben teilhaben können. Auch die Bank WIR und einige Mitglieder aus ihrem KMU-Netzwerk sind bei Impulse engagiert. Sie stärken damit ihre Arbeitgebermarke und ihre unternehmerische Sozialverantwortung.

**Welche Form der Unterstützung bieten Sie Unternehmen, die Menschen mit einer Beeinträchtigung anstellen möchten?**

Wir helfen iPunkt-Unternehmen, ihr Arbeitsumfeld einzuschätzen. Daraus leiten wir das Entwicklungspotenzial ab und begleiten konkrete Massnahmen. Das eröffnet den Unternehmen zum einen Chancen bei der Personalgewinnung. Zum anderen erleichtert es die Erhaltung des Arbeitsplatzes von Mitarbeitenden, die einen Unfall hatten oder erkrankt sind. Neben einer hindernisfreien Infrastruktur geht es auch um Personalmanagement, Führungsthemen und Teamkultur.

**Kommen wir nochmals zurück auf das Mentoringprogramm. Inwiefern kann ich als Mentorin von einem Engagement profitieren?**

Unsere Mentorinnen und Mentoren empfinden die ehrenamtliche Tätigkeit als persönlich erfüllend und menschlich bereichernd. Gerade weil sie auf einer unkomplizierten Ebene stattfindet. Man setzt sich zusammen – manchmal auch auf ein Feierabendbier – und taucht ein in eine andere Biografie. Man erhält neue Sichtweisen und kann jemanden auf seinem Weg unterstützen und ein Stück weit begleiten. Natürlich profitieren unsere Mentorinnen und Mentoren auch vom etablierten Impulse-Netzwerk, von diversen Arbeitgeberformaten, vom Erfahrungsaustausch und von kostenlosen Workshops.

**Welche Voraussetzungen muss man als Mentorin bzw. Mentor mitbringen?**

Man muss Menschen mögen. Man sollte aufgeschlossen sein, zuhören und sich in sein Gegenüber hineinversetzen können. Ein gewisses Mass an Geduld schadet sicher



«Wichtig ist ein klares Weiterbildungsprofil.»

**Engagieren Sie sich ehrenamtlich beim «Mentoring 50+»**

Im Auftrag des Amts für Wirtschaft und Arbeit Basel-Stadt (AWA) bringt das Mentoringprogramm von Impulse seit 2018 Stellensuchende über 50 mit erfahrenen Berufsleuten aus den unterschiedlichsten Bereichen zusammen. Das Programm ist flexibel gestaltet. Ihren zeitlichen Ressourcen entsprechend können Sie eine erwerbslose Person im Tandem während einigen Monaten begleiten. Oder Sie engagieren sich in kurzen Formaten von ein bis zwei Stunden gemeinsam mit anderen Mentorinnen und Mentoren für Stellensuchende.

Detaillierte Informationen zum «Mentoring 50+» sowie zu den Arbeitgebernnetzwerken «die CHARTA» und «Label iPunkt» finden Sie unter [impulse.swiss](http://impulse.swiss).

nicht. Auch ehrliches Feedback und konstruktive Kritik gehören zu einem guten Mentoring. Hierfür braucht es beidseitig ein bisschen Konfliktbereitschaft.

● Katja Muchenberger

[impulse.swiss](http://impulse.swiss)



Es kann klärend und wohltuend sein, die eigene berufliche Situation mit einer Fachperson zu besprechen.

Foto: Monique Wittwer

## «Im mittleren Lebensalter ist es normal, Bilanz zu ziehen»

*«Schuster, bleib bei deinen Leisten»: Das muss heute nicht mehr sein. Der Wunsch nach beruflicher Weiterentwicklung – oder gar einer Neuausrichtung – hat durchaus seine Daseinsberechtigung. Wir haben mit Barbara Zbinden, Berufs- und Laufbahnberaterin beim Berufsberatungs- und Informationszentrum (BIZ) Interlaken, über entsprechende Überlegungen, Möglichkeiten und Beratungsangebote gesprochen.*



**Job-Wechsel und berufliche Neuausrichtungen scheinen seit der Pandemie hoch im Kurs zu sein – trägt der Eindruck?**

**Barbara Zbinden:** Der Arbeitsmarkt ist aktuell aus verschiedenen Gründen sehr in Bewegung. Sicher gab es Menschen, die sich aufgrund der Pandemie oder aus anderen Gründen neu orientieren mussten oder wollten. Aber das Bedürfnis nach Neuorientierung leitet sich nicht immer aus äusseren Einflüssen ab.

**Sondern?**

Neben äusseren Gründen wie zum Beispiel Krankheit, Unfall, Kündigung, Probleme an der aktuellen Arbeitsstelle oder fehlende Beschäftigungsmöglichkeiten im erlernten Beruf gibt es auch innere Beweggründe. Zum Beispiel den Wunsch, sich in eine neue Richtung zu entwickeln oder etwas zu leben, das man noch nicht gelebt hat.

**Wie entstehen solche Wünsche nach Veränderung? Gerade nach langer Tätigkeit im selben Beruf?**

Im Laufe des Lebens können Dinge wichtiger werden, die mit 20 noch kein Thema waren. Wer sich über lange Jahre beruflich mit Zahlen beschäftigt hat, verspürt vielleicht im mittleren Lebensalter das Bedürfnis, mehr mit Menschen zu tun zu haben. Oder im Gegenteil: Er ist nach wie vor fasziniert von seiner Tätigkeit und will seine Expertise mit Weiterbildungen vertiefen. Wer kaufmännisch tätig war, möchte sich vielleicht mehr gestalterisch betätigen. Wer körperlich hart arbeitet, möchte vielleicht eher in eine sitzende Tätigkeit wechseln.

Gerade im mittleren Lebensalter ist es aus entwicklungspsychologischer Sicht normal, eine Zwischenbilanz zu ziehen und sich zu überlegen: Was habe ich schon alles gemacht? Was will ich noch?

**Gibt es Beispiele, bei denen Ihre Kunden nach einer kompletten beruflichen Neuausrichtung ihr Glück gefunden haben?**

Die gibt es. Da ist zum Beispiel die Köchin, die nun als Buschauffeurin arbeitet, oder die Betriebsökonomin, die sich zur Berufs- und Laufberaterin weitergebildet hat. Die Kauffrau, die nun als Polizistin arbeitet. Es gibt den Maurer, der eine Weiterbildung zum Sozialpädagogen absolvierte, und den Elektroinstallateur, der sich zum medizinischen Masseur umschulzte, sowie den Sanitärinstallateur,

der die Weiterbildung zum Technischen Kaufmann machte. Diese Fälle sind aber eher selten.

**Weshalb kommt das – trotz aller Möglichkeiten – nicht häufiger vor?**

Eine neue berufliche Richtung einzuschlagen braucht Mut, Selbstvertrauen und Durchhaltevermögen. Das Ziel und die Freude am Lernen müssen stärker gewichtet als die finanziellen und persönlichen Einschränkungen. Deshalb scheint es mir wichtig zu prüfen, ob das Gras jenseits der Gartenhecke wirklich grüner ist. Dinge auszuprobieren und zu schnuppern, noch ohne Verpflichtung, lohnt sich. Viel häufiger als der Entschluss zu einer kompletten Neuorientierung ist, dass der Kunde nach dem Prozess der Laufbahnberatung feststellt: Ich bin grundsätzlich am richtigen Ort. Häufig haben auch kleine Veränderungen schon eine grosse Wirkung und verbessern die Befindlichkeit. Das sogenannte Selbstmanagement ist nebst fachlichem Wissen und sozialen Kompetenzen ein zentraler Faktor für beruflichen Erfolg.

*«Selbstmanagement ist ein zentraler Faktor für beruflichen Erfolg.»*

**Machen wir einen Schritt zurück. Ich merke also: irgend etwas passt nicht mehr so ganz im Berufsalltag. Wie soll ich vorgehen?**

Es ist für jeden und jede sinnvoll und sehr empfehlenswert, sich regelmässig mit sich und der beruflichen Situation zu befassen. In der heutigen Arbeitswelt geht es darum, für sich immer wieder Standortbestimmungen zu machen und sich zu überlegen: Was will ich? Was kann ich gut? Wo muss ich mir Kompetenzen aneignen, damit ich den Anschluss nicht verpasse? Bin ich digital fit? Will oder muss ich meine Fremdsprachenkenntnisse erweitern? Es kann klärend und wohltuend sein, die eigene Situation mit einer Fachperson zu besprechen und eine Rückmeldung dazu zu erhalten.

**Wer kommt zu Ihnen in die Beratung?**

Ins BIZ kommen Menschen aus allen Berufen. Vom Handwerker, der ins Büro wechseln möchte, über die Kauffrau, die sich im sozialen Bereich neu orientieren möchte, bis hin zu Juristen und Musikerinnen.

**Welche Fragen stehen dabei im Vordergrund?**

Nach der sorgfältigen Analyse der IST-Situation prüfen wir gemeinsam, welche Art von Veränderung denn anstehen könnte: Geht es um eine neue Stelle in einer anderen Firma oder in einer anderen Branche? Geht es um eine Weiterbildung, die auf dem Bisherigen aufbaut oder es

sinnvoll ergänzt? Berufliche (Teil-)Selbständigkeit? Oder: Kommt ein gänzlich neuer Beruf mit Lehre, Studium oder Praktikum infrage? Soll sich in erster Linie bei der aktuellen Stelle etwas verändern? Möchte ich eine Führungsposition übernehmen oder Führungsposition aufgeben? Oder: Will ich vermehrt mein Wissen weitergeben, oder mich in einem Gebiet spezialisieren?

**Machen solche Überlegungen überhaupt noch Sinn, wenn ich schon zwanzig, dreissig Jahre im Berufsleben stehe?**

Durchaus! Manchmal geht es darum, etwas gut zu einem Abschluss zu bringen. Wer jahrelang in einem Beruf gearbeitet hat, aber keinen formalen Abschluss hat, überlegt sich vielleicht, den Berufsabschluss in diesem Gebiet nachzuholen. Warum nicht den eidgenössischen Fachausweis als Fachfrau Unternehmensführung KMU anstreben, wenn man jahrelang zusammen mit dem Ehemann das Geschäft geführt hat? Das ist gut fürs Selbstvertrauen, gibt neuen Schub, und die berufs begleitenden Kurse führen zu neuen Kontakten. Im BIZ beraten wir Menschen in allen Alters- und Karriereabschnitten.

**Mit *viamia* gibt es ja neu ein Angebot speziell für Leute über 40. Um was geht es dabei?**

Genau. *viamia* ist eine Initiative von Bund und Kantonen. Sie bietet Personen über 40 Jahren eine kostenlose berufliche Standortbestimmung und wird in allen Kantonen an-

geboten. Sie ist Teil des 2019 beschlossenen Massnahmenpakets des Bundesrats zur Förderung inländischer Arbeitskräfte. Ziel ist es, die Berufschancen älterer Arbeitskräfte zu erhöhen. In der *viamia*-Beratung setzt sich der Kunde begleitet von der Beraterin vertieft mit den eigenen Laufbahnressourcen und der eigenen Arbeitsmarktfähigkeit auseinander und auch damit, wie diese allenfalls verbessert werden können. Für die *viamia*-Beratung kann man sich beim BIZ des Wohnkantons anmelden, sofern man keine Leistungen von RAV oder IV bezieht.

**Die *viamia* Beratung ist also kostenlos. Wie sieht es mit den anderen Angeboten des BIZ aus?**

Im Kanton Bern ist für Erwachsene ein erstes Laufbahnklärungsgespräch von 30 Minuten unentgeltlich. Die Anmeldung dazu erfolgt online oder über den Kundenservice der BIZ. Weitere Angebote – mit Ausnahme von *viamia* – sind grundsätzlich kostenpflichtig. Ein Kostenerlass ist möglich. Die Kantone haben unterschiedliche Modelle bezüglich Kostenpflicht.

● Interview: Anita Suter

Weitere Informationen auf [berufsberatung.ch](http://berufsberatung.ch), [viamia.ch](http://viamia.ch) oder der BIZ Webseite des Wohnkantons.



Das BIZ berät Menschen in allen Alters- und Karriereabschnitten.

Foto: BIZ Kanton Bern

# Der Unternehmergeist und die Strategie

*Wie soll Ihr Unternehmen in fünf Jahren aussehen? Gehören die Entscheider eher in die Kategorie Verwalter oder Visionär? Wer wird alles in den Strategieprozess miteinbezogen? Der Unternehmergeist weiss, wie eine Strategie zum Erfolg führt.*

## 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

Liebe Unternehmerinnen, liebe Unternehmer

In jedem Unternehmen gibt es sie: die Verwalter und die Visionäre. Zwischen deren Ansichten und Denkweisen liegen meist Welten.

Verwalter wollen den Istzustand bewahren. Die bestehenden Strukturen und Prozesse sollen ja nicht hinterfragt werden. Das bestehende Geschäft darf unter keinen Umständen gefährdet werden. So überlegt man sich am liebsten, was man noch mehr oder besser von dem tun könnte, was man schon tut.

Die Visionäre hingegen denken sich laufend neue mögliche Zukunftsszenarien aus. Sie blicken in die Zukunft und wollen diese aktiv mitgestalten. Visionäre entwerfen mutige – oder teils gar übermütige – Visionen ihres Unternehmens in der Zukunft und arbeiten darauf hin.

Nehmen in den strategischen Entscheidungen die Verwalter überhand, kann dies für das Unternehmen relativ schnell existenzbedrohend werden. Dominieren ausschliesslich Visionäre, kann dies schnell zu Hüftschüssen oder zu nicht umsetzbaren Strategien führen.

Meine persönlichen Erfahrungen und Erkenntnisse bestätigen mir, dass die Zeiten vorbei sind, in denen man Strategie, Umsetzung und Verwaltung voneinander trennen konnte. Heutzutage brauchen wir Unternehmergeister, die sich trauen, grosse Versprechen zu machen und die darüber hinaus auch in der Lage sind, diese zu erfüllen und in die Umsetzung zu bringen. Diese Menschen sind es, die für jedes Unternehmen den grossen Unterschied machen.

Die Vision ist dabei der Leitstern, der allen Beteiligten Sinn und Orientierung bietet. Wie beim Navigieren eines Segelschiffes wird dabei die Strategie je nach Wetter-



Ist Ihr Unternehmen auf Kurs?

Foto: Adobe Stock

verhältnissen angepasst, ohne das angepeilte Ziel aus den Augen zu verlieren. Dies gelingt am besten, indem du starre Hierarchien verlässt, autonome Entscheidungen ermöglichst und dich stärker an Prozessen ausrichtest. Wenn jeder an Bord verstanden hat, wohin die Reise geht, werden auch deine Mitarbeitenden schnelle, autonome und richtige Entscheidungen treffen.

Entscheidend ist, dass alle hinter der Strategie stehen, damit sie Erfolg haben kann. Dabei ist das mittlere Management von zentraler Bedeutung, denn es übernimmt eine wichtige Vorbildfunktion. Wichtig für dich ist die folgende Frage: Verstehen deine Führungskräfte, was die Strategie für ihre operativen Tätigkeiten bedeutet?

Um diese zentrale Frage mit ja beantworten zu können, ist es unerlässlich, die wichtigsten Persönlichkeiten deiner Firma bereits im Strategieprozess mit einzubinden, wie zum Beispiel in Form einer Zukunftswerkstatt. Dabei

tauschst du dich mit den Beteiligten über folgende Themen aus:

- Wo stehen wir?
- Wohin wollen wir?
- Wie soll die Situation des Unternehmens in fünf Jahren aussehen?
- Welches sind die nächsten Schritte?

Die Umsetzbarkeit erfordert, dass aus strategischen Zielen eindeutige Handlungen abgeleitet werden, um die Strategie zu operationalisieren und sie greifbar zu machen.

Die Zukunft kommt auf jeden Fall. Die Frage ist nur, ob auch du die Zukunft deines Unternehmens aktiv anpackst. Meine Praxiserfahrung zeigt: Systematik und neutrale Aussensicht sind dabei gute Voraussetzungen.

● *Dein Unternehmergeist*



# Inserateschlüsse bis November-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
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
November 2022	10. Oktober 2022

**+** **SWISS  
INDOORS**

**ATP**  
**500**

**SWISSINDOORSBASEL.CH**



# ST. JAKOBSHALLE



Swiss Indoors Basel – der grösste nationale Sportanlass und das drittbedeutendste Hallenturnier der Welt. Die Swiss Indoors finden traditionell in Basel statt und stehen im Zeichen des Endspruchs an die ATP Finals in Turin. Alljährlich trifft sich die Tennis-Weltelite in der St. Jakobshalle zum Showdown der Superstars.

Und nicht zuletzt deshalb ist der nationale Grossanlass zum sportlichen und gesellschaftlichen Höhepunkt des Jahres geworden. Über 60'000 begeisterte Fans wollen dieses Spektakel live miterleben. Mehrere Millionen Menschen verfolgen den Event am Fernsehen.



# BANDENWERBUNG



Die Bandenwerbung auf dem Center Court erreicht ein Millionenpublikum. Das Schwergewicht der Fernsehübertragungen in 150 Ländern der Welt liegt bei SRG SSR (Schweiz), Sky (Deutschland), Tennis Channel (USA), Fox Sport (Südamerika), ESPN Sport (Indien) und Dubai Sports Channel (Emirate).

Dank dem ATP TV World Pool wird der Grossanlass während über 3'300 Stunden in die verschiedensten Regionen auf allen fünf Kontinenten ausgestrahlt. Basels Weltklassetennis kennt keine Grenzen – live oder zeitverschoben.





**Die Stände im Publikumsbereich ziehen über 60'000 Besucher in den Bann.** Aussteller dürfen sich das positiv gestimmte Umfeld an den Swiss Indoors Basel nicht entgehen lassen. Ausserhalb des Center Court wird das Foyer zum magischen Anziehungspunkt der Besucher.

Das Steigern des Bekanntheitsgrades eines Produktes oder reine Imagerwerbung sind die vordergründigen Beweggründe für eine Präsenz im Standbereich. Renommierete Firmen assoziieren sich mit den Swiss Indoors Basel. Aussteller aus allen Branchen überbringen ihre Werbebotschaft an ihr Zielpublikum.





**Herzlich willkommen im Tennisdorf der Sponsoren und in der Premium Lounge.** Das Tennisdorf ist eine einzigartige Einrichtung. Die Oase der Begegnung gehört mit zum Besten und Schönsten, was Europas Tennis-Schauplätze anzubieten vermögen. Mittlerweile mieten über 30 Firmen eine Wochen- oder Tageslounge im Tennisdorf und 156 Logenbesitzer finden hier gleicherorts die ideale Plattform für die Betreuung ihrer Gäste.



Auch die Premium Lounge ist ein beliebter Treffpunkt sowohl für Firmen wie auch für Privatpersonen für Entspannung und Networking.





Mit einer Anzeige im Tennis Year Book gehören Sie jetzt schon zu den grossen Gewinnern. Nutzen Sie die Chance, und erreichen Sie ein kaufkraftstarkes Publikum. Das Tennis Year Book mit Langzeitwert wird wie folgt gratis verteilt:

- 15'000 Exemplare an die Besucher der Swiss Indoors Basel
- 5'000 Exemplare an die schweizerischen und angrenzenden Tennisclubs
- 5'000 Exemplare an Firmen, Sponsoren und Leading-Hotels

Mit einer Anzeige im Tennis Year Book stossen Sie zum auserwählten Kreis der Supporter und profitieren von der Mitgliedschaft im Business Club der Swiss Indoors Basel.



# 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).



# 500 CHW geschenkt!

## Ihre Gutschrift für Inserate und Werbung

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

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

### **Wo sehe ich die Gutschrift und den aktuellen Saldo?**

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

erleichtert die Planung der nächsten Werbeschritte. Das aktuelle Guthaben kann auch im persönlichen Profil im WIRmarket eingesehen werden.

### **Wie setze ich die Gutschrift ein?**

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

### **Legen Sie jetzt los!**

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

● Daniel Flury



# Neue WIR-Teilnehmer

---

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

## AG

---

**Artoh GmbH** flex

Grossmattstrasse 18, 4334 Sisseln  
[info@artoh.ch](mailto:info@artoh.ch), [www.artoh.ch](http://www.artoh.ch)  
*Dämmung gegen Kälte, Wärme, Schall und Erschütterung*

**Beni Group GmbH** flex

Grossmattstrasse 18, 4334 Sisseln  
[info@benigroup.ch](mailto:info@benigroup.ch)  
*Allgemeiner Hochbau*

**Dino Haustechnik GmbH** flex

Rosenweg 3, 5504 Othmarsingen  
T 056 442 05 25  
[info@dinohaustechnik.ch](mailto:info@dinohaustechnik.ch), [www.dinohaustechnik.ch](http://www.dinohaustechnik.ch)  
*Sanitär- und Heizungsinstallation*

**F. Keller Gebäudeisolations AG** flex

Würenloserstrasse 2, 8956 Killwangen  
T 056 401 12 88  
[info@fkellerag.ch](mailto:info@fkellerag.ch), [www.fkellerag.ch](http://www.fkellerag.ch)  
*Dämmung gegen Kälte, Wärme, Schall und Erschütterung*

## AI

---

**Valastone AG** 30%

Dorfstrasse 29, 9108 Gonten  
T 071 795 40 11  
[info@jsiag.ch](mailto:info@jsiag.ch), [www.valastone.ch](http://www.valastone.ch)  
*Entwicklung von Bauprojekten*

## BE

---

**Augenarztpraxis Dr. Adam AG** flex

Neuengass-Passage 2, 3011 Bern  
T 031 311 83 29  
[adam@augenarzt-bern.ch](mailto:adam@augenarzt-bern.ch)  
*Facharztpraxen*

**Zahnd Haustechnik** 10%

Zahnd Patrick  
Bielstrasse 17, 2558 Aegerten  
T 032 393 73 73  
[www.zahnd-haustechnik.ch](http://www.zahnd-haustechnik.ch)  
*Installation von Heizungs-, Lüftungs- und Klimaanlagen*

## BL

---

**ARS Bauträger AG** flex

Helsinki-Strasse 7, 4142 Münchenstein  
T 061 411 00 88  
*Kauf und Verkauf von eigenen Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen*

**PUNKT KELLER** flex

Mario Keller  
 Unterer Rebbergweg 7, 4153 Reinach  
 mail@punktkeller.ch, www.punktkeller.ch  
 Public-Relations-Beratung

**BS**

**Business & Sport Schudel GmbH** 20%

Am Stich 3, 4125 Riehen  
 M 079 220 58 39  
 Sport- und Freizeitunterricht

**Verein zur Förderung von Basler Absolventen** 3%

auf dem Gebiet Alter Musik  
 Dornacherstrasse 161a, 4053 Basel  
 T 061 361 03 54  
 Sonstige Interessenvertretungen und Vereinigungen

**FR**

**Augusta Pool GmbH** 25%

Alpenblick 111, 3213 Kleinbösingen  
 T 078 850 55 01  
 info@augusta-pool.ch, www.augusta-pool.ch  
 Grosshandel mit Flachglas, Anstrichmitteln und Sanitärkeramik

**Möbel Blunier AG** 30%

Dorfstrasse 66, 3214 Ulmiz  
 T 031 751 05 33, F 031 751 12 73  
 info@moebelblunier.ch  
 Detailhandel mit Möbeln

**LU**

**911 Metal AG** 5%

Huobmattstrasse 3, 6045 Meggen  
 T 041 210 71 71  
 www.911metal.ch  
 Herstellung von Metallkonstruktionen

**Dekonta AG** 2%

Neuenkirchstrasse 15a, 6017 Ruswil  
 T 041 260 08 50  
 www.dekonta-ag.ch  
 Sonstiger spezialisierter Hoch- und Tiefbau

**Höhere Fachschule Leadership & Management** flex

Zentralschweiz HFLM GmbH  
 Littauerboden 1, 6014 Luzern  
 T 041 250 09 36  
 Andere Ausbildungsstätten der höheren Berufsbildung

**HRM Helicopter AG** flex

Moos 3, 6025 Neudorf  
 M 079 332 68 08  
 hrm@airportheli.ch  
 Erbringung von sonstigen Dienstleistungen für die Luftfahrt

**MAKA Group GmbH** flex

Gerliswilstrasse 30, 6020 Emmenbrücke  
 robertokafadar@hotmail.com  
 Tätigkeit von Versicherungsmaklerinnen und -maklern

**Rogenmoser Plattenbeläge GmbH** 10%

Hiltensweid 10, 6110 Wolhusen  
 T 079 345 71 88  
 www.rogenmoser-platten.ch  
 Verlegen von Fliesen und Platten

**Rust Development AG** 3%

Littauerboden 1, 6014 Luzern  
 T 041 249 00 00  
 Investmentgesellschaften

**THERMTEC Gastro GmbH** 50%

Dorfstrasse 1, 6026 Rain  
 T 041 459 00 89  
 www.thermtec-gastro.ch  
 Restaurants, Imbissstuben, Tea-Rooms und Gelaterias

## SG

### DF Treuhand und Verwaltungs AG 10%

Erlenstrasse 5, 9500 Wil  
 T 071 929 58 10  
 mail@dftreuhand.ch, www.dftreuhand.ch  
 Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung, Buchführung,  
 Treuhandgesellschaften

### Hasler TU AG flex

Floraweg 6, 9451 Kriessern  
 M 078 706 16 58  
 Allgemeiner Hochbau

### Markus Mauchle flex

Immobilien  
 Husenstrasse 19a, 9533 Kirchberg  
 T 071 931 34 63  
 Unterhalt und Reparatur von Gebäuden

### Schreinerei Stolz GmbH 10%

Hauptstrasse 4, 9657 Unterwasser  
 T 071 999 33 03  
 info@stolzholz.ch, www.stolzholz.ch  
 Schreinerarbeiten im Innenausbau

### Wehrli Maschinenbau AG flex

Silberwisstrasse 14, 9534 Gähwil  
 T 071 932 70 40  
 c.harreis@wecotech.ch, www.wecotech.ch  
 Mechanische Werkstätten

### WIGA-TEC GmbH flex

Lochriet, 8890 Flums  
 T 081 733 17 47  
 Einbau von Fenster, Türen und Innenausbau, Einbauküchen,  
 Einbaumöbel

## SZ

### Hakowa AG flex

Fännring 6, 6403 Küssnacht am Rigi  
 T 041 390 00 22  
 kontakt@hakowa.ch, www.hakowa.ch  
 Reparatur von elektrischen Haushaltsgeräten und Gartengeräten

## TG

### Inter-Press Schweiz AG 25%

Weidstrasse 2, 9535 Wilen b. Wil  
 T 071 913 57 57  
 www.tmvag.ch  
 Call Centers

### La Ragione GmbH 90%

Fichtenstrasse 13, 8570 Weinfelden  
 T 071 622 03 03  
 Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung, Buchführung,  
 Treuhandgesellschaften

### Tino Gipser und Malergeschäft GmbH flex

Basadingerstrasse 17, 8253 Diessenhofen  
 www.gipser-tino.ch  
 Malerei und Gipserei ohne ausgeprägten Schwerpunkt

## TI

### TI Clean Özcan Ishak 3%

Via Beltramina 18, 6900 Lugano  
 M 078 866 68 15  
 ticinoclean@gmail.com  
 Servizi di assistenza integrata agli edifici, Facility Management

## VD

### Cabinet de Psychothérapie JL 3%

Challandes  
 Place de la Palud 7, 1003 Lausanne  
 M 079 321 90 06  
 Psychothérapie et psychologie

### OptiDomus Sàrl 10%

Route de Préverenges 1, 1027 Lonay  
 T 021 801 09 09  
 chantier@optidomus.ch  
 Construction générale de bâtiments

**Paul de Watteville** 100%

Ch. de Jérusalem 2, 1185 Mont-sur-Rolle  
 info@montbenay.ch, www.montbenay.ch  
 Viticulture - Encavage

## VS

**Christophe Rudaz Sàrl** 5%

Rue Edmond-Bille 28, 3960 Sierre  
 T 027 455 81 70  
 christopherudaz@bluewin.ch, www.christopherudaz.ch  
 Revêtement de sols

**Dogs Elegance - Nuovafattoria -** 100%

Joris-Yalung Rosette  
 Rue du Pré-Fleuri 9, 1950 Sion  
 T 027 346 08 35  
 www.dogs-elegance.ch  
 Commerce de détail d'animaux domestiques et d'accessoires pour animaux domestiques

**Dominik Bumann Immobilien GmbH** 20%

Kirchstrasse 15, 3906 Saas-Fee  
 T 079 219 13 90  
 dominik.bumann@bluewin.ch  
 Kauf und Verkauf von eigenen Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen

**Garage des Alpes de Conthey SA** flex

Mitsubishi  
 rte Cantonale 32, 1964 Conthey  
 T 027 346 16 28, F 027 346 48 74  
 Entretien et réparation de véhicules automobiles

**IQ System Sol, Paul Clavien** 30%

Praparadit 4, 3974 Mollens  
 T 079 944 51 57  
 info@iqsystemsol.ch, iqsystemsol.ch  
 Installation d'équipements de chauffage, de ventilation et de climatisation

## ZG

**Energeek Group AG** 20%

Baarerstrasse 135, 6300 Zug  
 www.energeek.biz  
 Investmentgesellschaften

**Muharemi Bedachungen & Spenglerei** flex

Oberneuhofstrasse 6, 6340 Baar  
 T 041 740 05 73  
 info@muharemi.ch, www.muharemi.ch  
 Bauspenglerei

**Restaurant Sonne** 50%

Dorfstrasse 47, 6332 Hagendorn  
 T 041 780 25 55  
 Restaurants, Imbissstuben, Tea-Rooms und Gelaterias

## ZH

**AZ-Allrounder GmbH** 3%

Seebacherstrasse 102, 8052 Zürich  
 M 079 372 47 52  
 Allgemeiner Hoch- und Tiefbau ohne ausgeprägten Schwerpunkt

**Sauerborn Management Consulting GmbH** 20%

Seebacherstrasse 111, 8052 Zürich  
 T 078 614 34 32  
 www.sauerborn.ch  
 Unternehmensberatung

**Silverspot AG** flex

Neuwiesenstrasse 10a, 8610 Uster  
 T 044 905 21 21  
 www.silverspot.ch  
 Herstellung von Filmen, Videofilmen und Fernsehprogrammen

«Weil wir  
gerne ernten.»

Philippe Dorsaz, Philfruits,  
Riddes, WIR-Netzwerker

Nachhaltig  
Wachstum  
finanzieren



## 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](http://www.wir-network.ch)

Details zu aktuellen Veranstaltungen finden Sie auf der nächsten Seite im WIRinfo.



*das grösste  
Business-  
Netzwerk der  
Schweiz*

## Kontakte WIR-Partner-Networks

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



**Samstag  
25. Juni 2022**

## 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.



**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/graubunden](http://www.wir-network.ch/graubunden),  
[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)

## Holzworkshop

Bauen Sie unter Anleitung ein Kinderlauf-  
rad oder einen Schaukel-Liegestuhl  
mit 100% WIR!

Um die außergewöhnliche Schaukel-  
liege oder ein stabiles Lauf-  
rad für Sie leicht nachbaubar zu halten, hat die  
Firma Weber Holzbau AG die  
Konstruktion der bequemen Sonnen-  
liege oder des Lauf-  
rads besonders  
simpel gehalten.

Selbst ungeübte Heimwerker können  
sich an das Projekt heranwagen und  
die Kleinen können dabei mithelfen  
oder selbst ihr eigenes Vogel-  
häuschen  
bauen.

Inkl. Bausatz für Kinderlauf-  
rad oder  
Holzschaukel/Vogel-  
häuschen, an-  
schliessend gemütliches Abendessen



Kinder  
basteln ihr  
Vogel-  
häuschen  
gratis!

**Samstag, 11. Juni 2022**

**Weber Holzbau AG, Tellstrasse 6a, 9533 Kirchberg**

**Das Programm:** ab 14:00h Workshop unter fachmännischer Anleitung für's Mami, da Papi und für d'Kids!

**Die Anmeldung:** ab ca. 17:30h gemütliches Nachtessen  
Bis 7. Juni 2022 an: [wsonderer@bluewin.ch](mailto:wsonderer@bluewin.ch) oder  
Telefon 079 207 81 26 / 071 925 30 35

**Die Kosten:** Kinderlauf-  
rad CHF/CHW 330.- (inkl. Nachtessen)  
Einfachliege (60cm) CHF/CHW 330.- (inkl. Nachtessen)  
Doppelliege (120cm) CHF/CHW 410.- (inkl. Nachtessen)



**Bank WIR**

**«Gemeinsam ankommen.»**

**Banking für KMU und Private**

**Franziska, 35, Architektin und Mutter**

**Gemeinschaft. Mehrwert. Schweiz.**

**wir.ch**

## Disclaimer – Rechtliche Hinweise

### Keine Gewähr

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

### Keine Handlungsanweisungen

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

### Inserate

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

### Konditionen

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

### Nachdruck

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

### Haftungsausschluss

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

## Impressum

**WIRinfo – Mai 2022**, 89. Jahrgang, Nr. 1116  
Das Magazin für Genossenschafter und Genossenschafterinnen der Bank WIR und Schweizer KMU  
**Herausgeberin:** WIR Bank Genossenschaft, Basel

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

**Fotografen:** siehe Bildhinweise

**Foto Titelseite:** Raffi Falchi

**Übersetzungen:** Daniel Gasser, Yvorne

**Konzeption und Gestaltung:** Schober Bonina AG, Basel

**Layout:** Vogt-Schild Druck, Derendingen

**Druck:** Zehnder Print AG, Wil

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

gedruckt in der  
**schweiz**



*Der Umwelt zuliebe!*

**Erscheinungsweise:** monatlich auf Deutsch und Französisch

**Gesamtauflage:** 29 185

**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 CHW schenken wir Ihnen
- Hoher WIR-Anteil im WIRinfo
- Gezielte Ansprache mit WIRmailings (Direct Mailings an WIR-Teilnehmer)
- Geringer Streuverlust
- Jahresrabatt ab einem Werbeumsatz von 2500 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 **29000 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 Juni 2022: Dienstag, 10. Mai 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

QuarkXPress  
InDesign  
MS Word  
PDF Acrobat  
Illustrator  
Photoshop

Mac

- 
- 
- 
- 
- 
- 

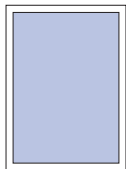
Win

- 
- 
- 
- 
- 
- 

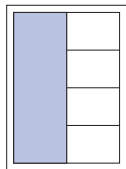
**Wichtig:** Bei offenen InDesign-, Illustrator- und Photoshop-Dateien müssen Schriften immer mitgeliefert werden (keine TrueType-Schriften). Die entsprechenden Zeichensatzkoffer und PostScript-Fonts bitte gezippt mitgeben. Bei PDF- und EPS-Dateien müssen Logos und Schriften eingebettet (mitgeliefert)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

**Datenträger:** CD, DVD, Zip (100/250)

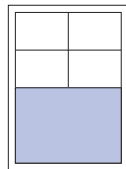
### Inserategrößen und Inseratepreise (alle Preise inkl. 7,7% MwSt., WIR-Anteil 75%)



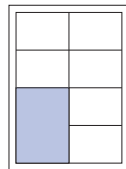
168x248 mm  
1/1 Seite Inhalt



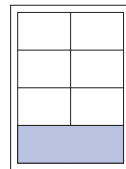
82x248 mm  
1/2 Seite hoch (2-sp.)



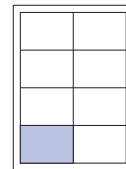
168x122 mm  
1/2 Seite quer (4-sp.)



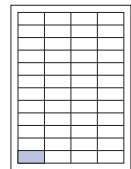
82x122 mm  
1/4 Seite hoch (2-sp.)



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



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



39x17 mm  
1/48 Seite

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

### Inseratepreise

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