

Das Magazin für Schweizer KMU

Beste Angebote. Immer in Aktion

Vorsicht, Preis fällt!

In die Tasche, fertig!

TopCC: clever einkaufen

Gastro-Unternehmen und Private finden in den elf TopCC Grossmärkten alles rund ums Essen und Trinken

Eichmann AG

Wo der CH-Kleber entsteht – und Ihr massgeschneidertes Kundengeschenk?

Herbstgespräche

Sofa – Sound – Sägemehl



100 CHF für Mitsprache

Editorial

Das gemeinsame Interesse an den Geschicken der Bank wird WIR-Partner und Privatkunden künftig auch an den Generalversammlungen zusammenführen.

An den Herbstgesprächen (S. 22) ist es längst Usus: WIR-Verrechner und Privatkunden der Bank WIR vermischen sich, geniessen einen unterhaltsamen Morgen und erfahren Zahlen und Fakten aus erster Hand. Was alle Teilnehmenden verbindet: Sie besitzen Stammanteile der Bank WIR und sind somit Kapitalgebende.

Das gemeinsame Interesse an den Geschicken der Bank WIR wird diese Kundensegmente künftig auch an der Generalversammlung zusammenführen. Denn allen Kundinnen und Kunden steht es seit dem entsprechenden Beschluss der Generalversammlung im Mai frei, einen Anteilschein zu erwerben und so Mitglied der Genossenschaft zu werden. Wollen auch Sie von dieser Möglichkeit Gebrauch machen? Bis Ende Dezember ist der dividendenberechtigte Anteilschein zum Vorzugspreis von 100 CHF erhältlich, danach kostet er 200 CHF (S. 21).

Wann haben Sie zuletzt einen Kauf mit WIR-Anteil getätigt oder auf WIRmarket.ch einen spezifischen Anbieter oder einen neuen Lieferanten gesucht? WIR-Guthaben lassen sich leichter ausgeben, als oft geklagt wird – selbst im Alltag. Ein Beispiel dafür ist die Moveri-Karte,

mit der bei Ruedi Rüssel und Miniprix mit einem WIR-Anteil getankt werden kann. Mit der Übernahme von BP Schweiz durch Moveri wird das WIR-Tankstellennetz in den nächsten Wochen immer dichter. Den aktuellen Stand finden Sie auf moveri.ch/tankstellenfinder.

TopCC betreibt in der Deutschschweiz elf Grossmärkte und bietet neu ebenfalls die Gelegenheit, WIR täglich und für Grosseinkäufe auszugeben. Das ist nicht nur für (Gastro-)Unternehmen im WIR-System interessant, sondern auch für Mitarbeitende dieser Firmen, die – sofern sie über ein WIR-Konto verfügen – ebenfalls die Einkaufskarte von TopCC beantragen können (S. 10).

Geschenke – Weihnachten steht vor der Tür! – machen Kunden und Mitarbeitenden besonders dann Freude, wenn sie in der Schweiz, hochwertig und massgeschneidert auf den Anlass oder die Person hergestellt wurden. Die Eichmann AG ist genau darauf spezialisiert und nimmt Ihren Auftrag gerne entgegen (S. 16).

Daniel Flury
Chefredaktor

«ISA bodywear bei
Schnyder Mode.»

Swissness & Qualität

100% WIR
10% Rabatt

wir.ch/wirpromo

Qualität hautnah erleben



Seit 1849 steht ISA für Qualität und Innovation im Bereich Bodywear. Niemand weiss besser, was Mann und Frau am liebsten darunter trägt. Das Schweizer Traditionsunternehmen verarbeitet nur ausgewählte Stoffe zu perfekten Schnitten und produziert nachhaltig.

Die Modehäuser von Schnyder sind langjährige Teilnehmer im weitverzweigten WIR-Netzwerk. Auch die Schweizer Wäschemarke ISA bodywear hat einen festen Platz im Sortiment. Deren Produkte werden den Kundinnen und Kunden wärmstens empfohlen.

Wollen auch Sie diese Qualität sprichwörtlich hautnah spüren? Dann sind Sie bei Schnyder Mode genau richtig. Hier bekommen Sie die Artikel von ISA bodywear bis zum 31.12.2022 zu diesen Top-Konditionen:

ISA
bodywear

- 10% Rabatt auf das Sortiment von ISA bodywear
- ab 50 Franken Einkauf keine Versandkosten

100% WIR

Stöbern Sie im Online-Shop durch das ISA-Sortiment und lassen Sie sich inspirieren. Bezahlen können Sie Ihre Bestellung per WIR-Rechnung oder noch bequemer mit WIRpay.

ISA bodywear

- Über 170 Jahre Textilerfahrung
- Design & Stoffproduktion in Amriswil
- Fertigung in der Schweiz & Europa
- Zertifizierung STANDARD 100 by OEKO-TEX®
- Umweltgerechte Produktion & Fairtrade

Schnyder Mode

Auch Schnyder Mode ist ein Unternehmen mit Tradition und betreibt Modehäuser in Rapperswil, Hinwil und Flawil. Débora und Roland Jenny führen das Geschäft mit viel Kompetenz bereits in vierter Generation.

Schnyder Mode | Untere Bahnhofstrasse 30 | 8640 Rapperswil | T 055 210 11 82 | www.schnyder.shop/isa

Haben Sie als KMU ein interessantes Angebot, das sie hier anbieten möchten?
Dann kontaktieren Sie uns doch per E-Mail an wirmarket@wir.ch oder unter der Nummer 0800 947 944.

Inhalt

Seite 10

Der Cash&Carry-Grossmarkt TopCC mit seinen 11 Standorten ist neu Teil des WIR-Netzwerks. Für die WIR-Kundschaft aus Gastronomie, Handel und dem privaten Sektor bedeutet diese Zusammenarbeit eine weitere attraktive Möglichkeit, WIR im (Geschäfts-)Alltag auszugeben.



Seite 16

Wanderwegweiser, L-Schilder, CH-Aufkleber: Den Beschriftungen der Eichmann AG von Simone Walter-Eichmann begegnet man im Alltag häufig. Viel Herzblut steckt die Druckerei im thurgauischen Kaltenbach aber auch in die Aufträge von KMU, Vereinen, Gemeinden und Einzelfirmen.

Seite 26

Eigenheim oder Mietwohnung? Da stellen sich zuerst einmal finanzielle Fragen. Doch sollten Sie bei dieser Entscheidung auch andere Aspekte berücksichtigen. Sandra Schwenn, Leiterin Kreditberatung Privat- und Firmenkunden bei der Bank WIR, hat Antworten und Tipps.



- | | | |
|---|--|---|
| 7 Änderungen im Verwaltungsrat der Bank WIR | 26 Kaufen oder mieten? | 40 Insetateschlüsse |
| 8 VR der Bank WIR
Gesamterneuerungswahl | 28 Meinungen. Vergleiche. Analysen
Kolumne von Christoph Känel | 62 Impressum |
| 10 Top CC:
clever einkaufen | 30 Der Unternehmergeist und die Spitzbuben
Kolumne von Karl Zimmermann | 63 Standorte der Bank WIR und Social Media |
| 16 Eichmann AG
«Es gibt bei uns keine Preisliste» | 33 Termine bis Ende Jahr | 64 Werbemöglichkeiten im WIR-Netzwerk |
| 21 CEO-Corner
Die Bank WIR als Eisbrecherin | 34 Neue WIR-Teilnehmer | 66 Insetatepreise |
| 22 Herbstgespräche
Sofa – Sound – Sägemehl | 38 Willkommen im WIR-Netzwerk | |

«Wir verdoppeln
unseren Zins auf der
Säule 3a.»

Donisa Zejna,
Kundenberaterin bei der Bank WIR

Jetzt
Konto
eröffnen

 moneyland.ch

Säule-3a-Sparkonto

Top 3

Zinsvergleich
06/2022

Änderungen im Verwaltungsrat der Bank WIR

Die Präsidentin des Verwaltungsrats, Karin Zahnd Cadoux, verzichtet auf die Verlängerung ihres Mandats als Verwaltungsratspräsidentin. Sie wird daher zu den Gesamterneuerungswahlen anlässlich der Generalversammlung 2023 nicht mehr antreten. Die Weichen für ihre Nachfolge hat sie bereits gestellt.

Karin Zahnd Cadoux – sie wurde 2014 in den Verwaltungsrat gewählt und ist seit 2019 dessen Präsidentin – hat sich dazu entschieden, bei den Gesamterneuerungswahlen anlässlich der Generalversammlung am 5. Juni 2023 nicht mehr anzutreten. Dies aus persönlichen Gründen: Als Firmenchefin möchte sie sich in diesen herausfordernden Zeiten wieder vermehrt auf ihr eigenes Unternehmen konzentrieren und auch wieder etwas Zeit für ihre Familie haben. «Ich bin ein Workaholic, aber zwei Todesfälle und eine schwere Krankheit in meinem näheren Umfeld haben mich dazu veranlasst, meine Prioritäten zu überdenken.» Die Entscheidung ist ihr nicht leichtgefallen, denn sie findet die Arbeit als Verwaltungsrätin und Verwaltungsratspräsidentin nach wie vor spannend und erfüllend. Zurückblickend auf ihre Tätigkeit als Verwaltungsrätin und Präsidentin des Gremiums fällt ihr Fazit positiv aus: «Ich habe viel Zeit investiert und meine Aufgabe nach bestem Wissen und Gewissen wahrgenommen. Meiner Einschätzung nach habe ich so dazu beigetragen, dass in der Entwicklung der Bank WIR wichtige Weichen für eine weiterhin erfolgreiche Zukunft gestellt wurden.»



Der Verwaltungsrat unterstützt die Kandidatur von Marc Reimann

Was ihre Nachfolge angeht, so sind Karin Zahnd Cadoux Kontinuität und gleichzeitig auch ein frischer Wind wichtig. Aus diesem Grund unterstützen sie und der Verwaltungsrat die Kandidatur von Marc Reimann als Präsident dieses Gremiums. Marc Reimann ist 41 Jahre alt und seit 2013 Mitglied des Verwaltungsrats; seit 2021 ist er dessen Vizepräsident. Er ist CEO der Zirkumflex AG mit Sitz in Cham. Karin Zahnd Cadoux: «Marc Reimann ist ein erfahrener Geschäftsmann und Verwaltungsrat, ein junger, digitalaffiner Mann mit Weitsicht: Ich bin davon überzeugt, dass die Bank WIR bei ihm in guten Händen sein wird. Für dieses Amt benötigt man, neben Fachwissen, viel Sozialkompetenz, Geradlinigkeit, Ehrlichkeit und eine gute Portion Hartnäckigkeit sowie ein offenes Mindset – alles Eigenschaften, über die Marc verfügt. Für die Wahl am 5. Juni 2023 in Basel wünsche ich ihm jetzt schon alles Gute und viel Erfolg.»



Gesamterneuerungswahl des Verwaltungsrats der WIR Bank Genossenschaft

Anlässlich der Generalversammlung vom 5. Juni 2023 findet statutengemäss die Gesamterneuerungswahl des Verwaltungsrats statt. Insgesamt werden dieses Jahr zwei Mitglieder des siebenköpfigen Verwaltungsrats austreten. Es handelt sich um Karin Zahnd Cadoux, Verwaltungsratspräsidentin, und Kornel Tinguely, Mitglied des Audit and Risk Committees (ARC). Alle anderen Mitglieder des Verwaltungsratsgremiums stehen für die Wiederwahl zur Verfügung.

Im Hinblick auf die kommenden Herausforderungen und die künftige Zusammensetzung des Gremiums sind vor allem Personen mit folgenden spezifischen Kenntnissen und Erfahrungen gesucht:

- Personen mit Kenntnissen im Finanz- und Rechnungswesen sowie Prüfwesen;
- Personen mit juristischer Ausbildung;
- Personen mit operativer Bankerfahrung;
- Personen mit IT-Know-how.

Zur Sicherstellung der Diversität im Gremium sollen besonders auch weibliche Kandidaten angesprochen werden. Alle detaillierten Voraussetzungen, die Verwaltungsräte der WIR Bank Genossenschaft erfüllen müssen, entnehmen Sie dem Anforderungsprofil unter folgendem Link: www.wir.ch/vr.

Genossenschafterinnen und Genossenschafter, die als Verwaltungsrätin oder Verwaltungsrat kandidieren möchten, sind gebeten, ihr Bewerbungsdossier bis spätestens 6. Februar 2023 dem Verwaltungsrat der WIR Bank Genossenschaft einzureichen. Dies ermöglicht es dem Verwaltungsrat, frühzeitig mit potenziellen Kandidatinnen und Kandidaten die nötigen Gespräche zu führen und die rechtlichen Vorabklärungen vorzunehmen. Die Bewerbung, versehen mit Lebenslauf, aktueller Betreuungsauskunft und aktuellem Strafregisterauszug, ist mit dem Vermerk «Vertraulich» an folgende Adresse zu senden:

WIR Bank Genossenschaft
Verwaltungsrat
Auberg 1
4002 Basel

Für das Wahlverfahren wird auf Art. 21 der Statuten hingewiesen, insbesondere auf Art. 21 Abs. 3, demgemäss Genossenschafterinnen und Genossenschafter, die nach Ablauf der oben erwähnten Frist gemeldet werden, nicht mehr als Kandidierende für die GV 2023 berücksichtigt werden können.



Renouvellement intégral du conseil d'administration de la Banque WIR soc. coopérative

Le renouvellement intégral du conseil d'administration aura lieu lors de l'assemblée générale du 5 juin 2023 conformément aux statuts. Au total, deux des sept membres se retirent cette année du conseil d'administration. Il s'agit de Karin Zahnd Cadoux, présidente du conseil d'administration, et de Kornel Tinguely, membre de l'Audit and Risk Committee (ARC). Tous les autres membres du conseil d'administration se représentent.

Face aux défis à venir et à la future composition de cet organe, on recherche en priorité des personnes qui disposent des connaissances et des expériences spécifiques suivantes:

- personnes disposant de connaissances dans les domaines de la finance, de la comptabilité et de la révision bancaire;
- personnes jouissant d'une formation juridique;
- personnes pouvant démontrer une expérience bancaire opérationnelle;
- personnes disposant d'un savoir-faire en informatique.

Afin de garantir la diversité au sein du conseil, les candidatures féminines sont particulièrement encouragées. Vous trouverez les exigences quant au profil des membres recherchés ainsi que les détails des conditions que doivent remplir les membres du conseil d'administration de la Banque WIR sous le lien suivant: www.wir.ch/vr (uniquement en allemand).

Les coopératrices/coopérateurs qui souhaitent se porter candidats au conseil d'administration sont priés de faire parvenir leur dossier de candidature au conseil d'administration de la Banque WIR au plus tard le 6 février 2023. Cela permettra au conseil d'administration de planifier en temps opportun les entretiens nécessaires avec les candidats potentiels et de procéder aux vérifications juridiques préalables. Le dossier de candidature doit être accompagné d'un curriculum vitae, d'un extrait actuel du registre des poursuites, d'un extrait actuel du casier judiciaire et envoyé à l'adresse suivante (l'enveloppe devra porter la mention «Confidentiel»):

Banque WIR soc. coopérative
Conseil d'administration
Auberg 1
4002 Bâle

Le processus électoral fait référence à l'art. 21 des statuts, en particulier à l'art. 21, al. 3, selon lequel les coopératrices/coopérateurs qui se présentent après l'expiration du délai susmentionné ne peuvent plus être considérés comme candidats à l'AG 2023.

Elezione per il rinnovo integrale del consiglio di amministrazione della Banca WIR soc. cooperativa

In occasione dell'assemblea generale prevista per il 5 giugno 2023, conformemente allo statuto si terrà l'elezione per il rinnovo integrale del consiglio di amministrazione. In tutto, lasceranno quest'anno il consiglio di amministrazione due dei sette membri che lo compongono. Si tratta di Karin Zahnd Cadoux, presidente del consiglio di amministrazione, e Kornel Tinguely, membro dell'Audit and Risk Committee (ARC). Tutti gli altri membri dell'organo di amministrazione si ripresentano.

In vista delle sfide che ci attendono e della futura composizione dell'organo, si cercano soprattutto persone con le specifiche conoscenze ed esperienze di seguito elencate:

- persone con conoscenze in materia finanziaria, contabile e di revisione;
- persone con formazione giuridica;
- persone con esperienza bancaria operativa;
- persone con know-how informatico.

Per garantire la diversità nel consiglio, ci si rivolge principalmente anche a candidati donna. Al link www.wir.ch/vr (disponibile unicamente in tedesco), nel profilo dei requisiti, è possibile verificare in dettaglio le competenze imprescindibili dei membri del consiglio di amministrazione della Banca WIR.

Le cooperatrici e i cooperatori che desiderano candidarsi in qualità di consiglieri devono presentare il proprio dossier di candidatura al consiglio di amministrazione della Banca WIR entro il 6 febbraio 2023. Ciò consentirà al consiglio di amministrazione di effettuare per tempo i necessari colloqui con le potenziali candidate e i potenziali candidati e di portare a termine le verifiche legali preliminari. La candidatura, corredata dal curriculum, dall'estratto del registro delle esecuzioni e dall'estratto del casellario giudiziario in corso di validità va inviata al seguente indirizzo con la nota «Confidenziale»:

Banca WIR soc. cooperativa
Consiglio di amministrazione
Auberg 1
4002 Basilea

Riguardo alla procedura elettorale, si fa riferimento all'art. 21 dello statuto, segnatamente all'art. 21, cpv. 3, che stabilisce che, allo scadere del termine sopra indicato, le socie e i soci della cooperativa non potranno più essere presi in considerazione come candidati per l'assemblea generale 2023.



**TopCC – so geht WIR
ausgeben im Alltag**



Ob Gastronomieunternehmen
oder Privatverbraucher: Die
elf Grossmärkte von TopCC
befriedigen alle Bedürfnisse –
neu auch mit einem
WIR-Anteil.
Fotos: Henry Muchenberger

Der Cash&Carry-Grossmarkt TopCC mit seinen 11 Standorten ist neu Teil des WIR-Netzwerks. Für die WIR-Kundschaft aus Gastronomie, Handel und dem privaten Sektor bedeutet diese Zusammenarbeit eine weitere attraktive Möglichkeit, WIR im (Geschäfts-)Alltag auszugeben.



Als einziger Grossmarkt in der Deutschschweiz verfügt TopCC an allen Standorten über eine bediente Metzgereiabteilung.

TopCC und WIR-Netzwerk – das müssen Sie wissen

- WIR-Kundinnen und -Kunden können alle Artikel (ausgenommen Tabakwaren/Zigaretten und wenige weitere wie Depot/Gebinde, Gebührenmarken, Wertkarten wie z.B. iTunes-Karten) mit einem WIR-Anteil von **20%** bezahlen.
- Der WIR-Anteil bezieht sich auf den Preis **ohne Mehrwertsteuer**.
- Der Teil in Schweizer Franken muss **in jedem Fall** mit der **WIRcard** oder der **WIRcard plus** bezahlt werden.
- Abgerechnet wird über das **CHF-Konto** (Kontokorrent) der Bank WIR, welches alle Kundinnen und Kunden mit einem WIR-Konto als Teil des KMU-Pakets besitzen. **Wichtig: Vor** dem Einkauf muss genügend Geld auf dem CHF-Konto vorhanden sein.
- Für den Einkauf bei TopCC benötigen die Kundinnen und Kunden eine **Einkaufskarte**. Diese ist in den Märkten sowie online unter www.topcc.ch/kundenbereich/kartenantrag erhältlich. Bei Fragen hilft die Gratis-Hotline unter der Nummer 0800 800 070 weiter.

Ob Früchte, Gemüse, Molkereiprodukte, Fleisch oder Wein – bei TopCC erhalten die Kundinnen und Kunden immer alles frisch, preiswert und in grosser Auswahl. Verschiedene Produkte werden regional produziert.

TopCC ist als einziger Grossmarkt in der Deutschschweiz mit einer bedienten Metzgereiabteilung ausgestattet. Das erfahrene Fachpersonal gibt gerne auch Tipps zur Zubereitung. Zum eindrucksvollen Sortiment von rund 30000 Artikeln gehören auch zahlreiche Artikel aus dem Nonfood- und Nearfood-Bereich wie zum Beispiel Hygieneartikel, Reinigungsmittel, Geschirr, Pfannen und Küchenhelfer in Gastro-Qualität. Produkte der Eigenmarke «TopCC Profit» runden das Angebot ab. TopCC ist stolz auf die ausgezeichnete Gastroqualität und die tollen Serviceleistungen – für alle, die gerne essen und trinken.

Wie wird man Kundin resp. Kunde?

Für den Einkauf bei TopCC benötigen Gastrounternehmen, Firmen und Private eine **Einkaufskarte**. Diese ist kostenlos, und es besteht keine Mindesteinkaufssumme. Alle Produkte sind sowohl in grossen Einheiten als auch in praktischen Haushaltgrössen erhältlich. Entsprechend ist TopCC für den normalen Wocheneinkauf ebenfalls ideal. Die Einkaufskarte ist online oder in einem der 11 Standorte erhältlich.

Kooperation mit TopCC – Mehrwert für alle

Interview mit Dominic Möckli, CEO TopCC, und Claudio Gisler, Mitglied der Geschäftsleitung Bank WIR

Wie ist der Kontakt zu TopCC entstanden?



Claudio Gisler: TopCC war früher stiller Teilnehmer und ist 2016 aus dem WIR-System ausgetreten. Im Februar 2021 habe ich Dominic Möckli, den CEO von TopCC kontaktiert und ihm vorgeschlagen, durch eine WIR-Annahme gemeinsam etwas für die damals stark durch Corona gebeutelte Gastrobranche zu unternehmen.

Nach verschiedenen Abklärungen sowie der Entwicklung eines Businessplans fiel dann im August 2022 der Entscheid für eine Zusammenarbeit. Kurz darauf begann die Umsetzung – dazu gehörten die Softwareanpassung des Kassensystems und natürlich die Schulung der Mitarbeitenden in den Märkten.

Was erwartet die Bank WIR von dieser Zusammenarbeit?

Claudio Gisler: Für uns ist es wichtig, dass WIR einfach eingesetzt werden kann und das möglichst in allen Bereichen des (Geschäfts-)Lebens. Durch die Kooperation mit TopCC können wir in den Bereichen Lebensmittel und Gastrobedarf das Angebot stark erweitern. Wir erwarten deshalb, dass viele WIR-Teilnehmende dieses Angebot nutzen, um mit WIR einzukaufen – und sie deshalb gerne einen Auftrag mehr mit WIR-Anteil annehmen werden.

Herr Möckli, was zeichnet TopCC aus?



Dominic Möckli: Bei uns können Gastrobetriebe im TopCC ihren gesamten Warenbedarf decken, und zwar in den für sie nötigen Grossmengen.

KMU finden bei uns alles, was sie für einen Event, die Cafeteria oder für den Pausenraum benötigen: Kaffee, Wein, Bier und Knabbersachen für einen Apéro, Geschirr, Besteck, Geschirrspülmittel, Toilettenpapier und vieles mehr. Diese Kundengruppe findet alles – so sie dies wünscht – in normalen Haushaltgrössen.

Selbst wenn man «nur» für den persönlichen Bedarf einkauft, ist man bei TopCC bestens aufgehoben. Neben einem breiten Sortiment findet man bei uns zum Beispiel auch eine tolle Frischfleischtheke.



Dominic Möckli, CEO von TopCC, in einer Weinabteilung, ...



... wo – wie in den andern Bereichen – auf kompetentes Fachpersonal gezählt werden kann.



Wer gerne isst und trinkt, ist bei TopCC gut aufgehoben.



Für den Einkauf ist die Einkaufskarte von TopCC unerlässlich, für die Bezahlung die WIRcard oder WIRcard plus sowie ein gedecktes CHF-Konto.

Welchen Mehrwert bringt die Kooperation mit der Bank WIR für TopCC?

Dominic Möckli: Für TopCC eröffnet die WIR-Annahme ein grosses Potenzial an neuen Kundinnen und Kunden, was mittelfristig für unser Unternehmen mehr Umsatz und Ertrag bedeutet und damit einen Beitrag zur Erhaltung und Entwicklung der Arbeitsplätze leistet.

Wie schätzen Sie das geschäftliche Potenzial ein?

Dominic Möckli: Zum WIR-Netzwerk zählen rund 25 000 KMU, die für uns potenzielle Kundinnen und Kunden sind – viele davon aus der Gastro-Branche. Auch für die rund 8 000 WIR-Teilnehmenden mit privaten Konten kann TopCC ein bevorzugter Geschäftspartner werden – bei uns sind alle Menschen herzlich willkommen, die gerne essen und trinken.

Was bedeutet die Kooperation für den neuen und von Ihnen geleiteten Bereich WIR-Beratung & Netzwerk der Bank WIR?

Claudio Gisler: Für alle Mitarbeitenden im Vertrieb ist diese Kooperation ein grosser Gewinn. Sie ist neben dem Tank-Angebot von Moveri ein weiterer Beweis dafür, wie einfach es ist, WIR sinnvoll auszugeben – und das zu fairen Preisen.

● Patrizia Herde

TopCC: 11 Standorte in der Deutschschweiz



Für die Öffnungszeiten konsultieren Sie bitte topcc.ch.

Hauptsitz TopCC AG

Schlachthofstrasse 12
9015 St. Gallen
T: 0800 800 070
F: 071 314 76 70

TopCC Rothrist

Bernstrasse 30
4852 Rothrist

TopCC Rümlang

Riedmattstrasse 8
8153 Rümlang

TopCC Buchs SG

Fuchsbühelstrasse
9470 Buchs

TopCC Sihlbrugg

Sihlbruggstrasse 107
6340 Baar

TopCC Diessenhofen

Chli Ratihard
8253 Diessenhofen

TopCC St. Gallen

Gaiserwaldstrasse 6
9015 St. Gallen

TopCC Henschiken

Industriestrasse 6
5604 Henschiken

TopCC Winterthur

Töss / In der Au 9
8406 Winterthur

TopCC Kriens

Ringstrasse 17
6010 Kriens

TopCC Zuzwil SG

Herbergstrasse
9524 Zuzwil

TopCC Muri bei Bern

Thunstrasse 235
3074 Muri



Orientierungshilfen am Zuzwiler Standort.

wanderful



Wanderful Unisex T-Shirt
CHF 38.00



Hiking Schuhtasche
Wandermännchen
CHF 42.00



Mütze - cap wonderful
CHF 32.00



Kühltasche
Wandermännchen
CHF 44.00



Designe Wegweiser T-Shirt
CHF 41.00

Robert Aebi
Robert Aebi
Robert Aebi
Robert Aebi
Robert Aebi
Robert Aebi
Robert Aebi

«Es gibt bei uns keine Preisliste»



Die Eichmann AG von Simone Walter-Eichmann bedruckt nicht nur Wegweiser; eine andere Stärke liegt im Bedrucken wertiger Geschenke für Kunden und Mitarbeitende.

Fotos: Henry Muchenberger



Arife Asipi, Manuel Finger und Vreni Huber bearbeiten Jass-Kreidetafeln, Schneidfolienapplikationen, ein T-Shirt und ein gelasertes Werkstück.



Wanderwegweiser, L-Schilder, CH-Aufkleber: Den Beschriftungen der Eichmann AG begegnet man im Alltag häufig. Viel Herzblut steckt die Druckerei im thurgauischen Kaltenbach aber auch in die Aufträge von KMU, Vereinen, Gemeinden und Einzelfirmen. Für sie stellt sie nicht nur Beschriftungen her, sondern auch massgeschneiderte Kunden- und Mitarbeitergeschenke.

Im Erdgeschoss der Eichmann AG stapeln sich gerade die CH-Kleber. Und auch die weissen L auf blauem Grund. Sie sind bereits abholbereit, um zuerst verpackt und dann an den Grosshändler geliefert zu werden. «Ganz so viele wie vor etwa 10 Jahren sind es allerdings nicht mehr», erzählt Simone Walter-Eichmann (54). Damals hatte die Nachfrage einen Quantensprung gemacht, als im europäischen Umland plötzlich saftige Strafen für alle Lenker aus der Schweiz drohten, die ihr Auto nicht mit einem CH-Kleber versehen hatten. «Rund 80% all dieser CH-Schilder auf Schweizer Autos stammen von uns», sagt die aufgestellte Thurgauerin.

Seit 1995 lenkt sie die Geschicke des Unternehmens. Geplant war das nicht. «Ich hatte das KV gemacht, mich dann zur Werberin und Marketingfachfrau weitergebildet und in einer grossen Werbeagentur in Zürich gearbeitet.» Nach dem Tod des Vaters, der die Firma 1965 gegründet und mit viel verkäuferischem Geschick aufgebaut hatte, wollte es mit einer neuen, externen Geschäftsführung nicht so recht gelingen. Die damals junge Frau sah sich in der Verantwortung und übernahm die Leitung der Firma. Und das gestaltete sich von Anfang an turbulent; nach einem Brand arbeitete die Eichmann AG während zwei Jahren in einem Provisorium.

Beschriftungen als Kernbusiness

Seit 1997 produziert die Eichmann AG wieder am ursprünglichen Standort im neu erbauten Firmengebäude. Zu finden ist es an der Kantonsgrenze von Schaffhausen und Thurgau, nur wenige Gehminuten vom Bahnhof Stein am Rhein (SH) – aber auf Boden der Gemeinde Kaltenbach (TG).

Auf einer Ablage springt ein Wegweiser in knalligem Pink ins Auge: Winterwanderweg steht in schwarzen Buchstaben darauf. Und gerade habe man den diesjährigen Auftrag für die Loipenbeschriftungen versandt. Wer diesen Winter in einem Schweizer Langlaufgebiet seine Spuren durch den Schnee zieht, wird genauso unweigerlich den Beschriftungen aus der Druckerei in Kaltenbach begegnen wie jede und jeder, der in den Kantonen Thurgau, Schaffhausen oder im Fürstentum Liechtenstein auf Wanderschaft geht. Die gelben Wanderwegweiser wer-



Eichmann-Produkte kennen wir alle – meist ohne es zu wissen.

den nämlich ebenfalls von der Eichmann AG produziert. «Solche Aufträge aus öffentlicher Hand sind wichtig für uns», hält die Geschäftsführerin fest. Aber, und das wird ob der Auslage an Prototypen von bedruckten Taschen, Leuchtwesten, Fussmatten, Thermosflaschen und vielem mehr schnell klar: Ebenso wichtig ist das Geschäft mit den Mitarbeiter- und Kundengeschenken.

Individualisierung dank technischem Fortschritt

Siebdruck, Digitaldruck, Textildruck, Laser, Transfer, Fo-lienschnitte... die Liste an möglichen Verfahren ist lang. Man sei es sich bei der Eichmann AG gewohnt, mit allen Materialien und Formen zu arbeiten, untermalt die Geschäftsführerin das breite Angebot. Ganz generell laute der Firmengrundsatz: Wo es eine Fläche gibt, kann beschriftet werden. «Wir finden immer eine Lösung!», sprudelt es aus Walter-Eichmann heraus. Möglich macht das die Digitalisierung, die auch hier Einzug gehalten hat – in Kombination mit gekonntem Handwerk und einem riesigen Erfahrungsschatz. «Unser Gewerbe wurde schon mehrmals auf den Kopf gestellt», blickt sie auf die Veränderung vergangenen Jahrzehnte zurück.



Im Textildruckverfahren bedruckte Kundengeschenke.

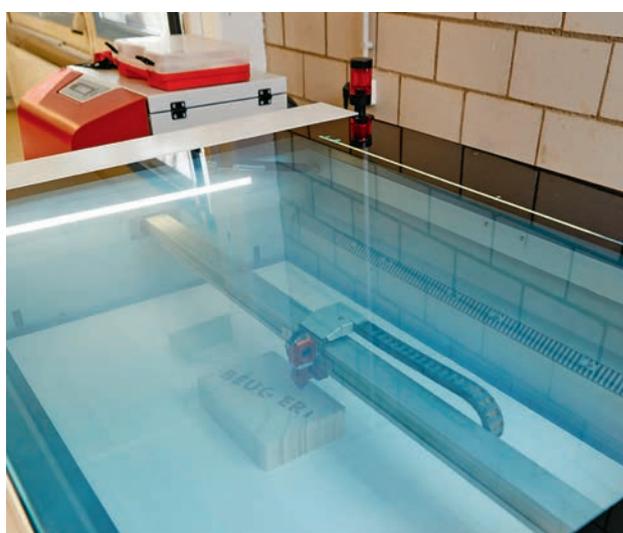
Fokus auf Individuelle Lösungen

Zwei Mitarbeitende sind im Produktionsraum gerade damit beschäftigt, kleine Kunststoffafeln zuerst in, und dann wieder aus der Siebdruckmaschine zu heben. So werden sie mit Kreidetafelcolor bedruckt – und letztlich zu Jastafeln gemacht. Jeder Handgriff sitzt, die zwei Druckprofis sind ein eingespieltes Team. Ganz ohne Mensch geht es trotz aller Technik eben doch nicht. Und das ist nur schon wegen der persönlichen Beratung wichtig, auf die bei der Eichmann AG grossen Wert gelegt wird. Geschätzt wird das gerade von den KMU und Einzelfirmen, darunter vielen Handwerkerbetrieben, die hier von der Beschriftung des Firmenwagens über bedruckte T-Shirts bis hin zu Werbebannern und Firmenkleber so ziemlich alles bestellen können. «Es gibt bei uns keine Preisliste», erklärt die Geschäftsführerin. Denn jeder Auftrag sei ganz individuell, habe andere Produkte, Mengen, Formen, Farben. «Anstatt 50 T-Shirts bestellt der Maler vielleicht 30 assortierte T-Shirts und 20 passende Pullover. Dazu noch Werbebanner, und im gleichen Zug noch Servicekleber. Wir bieten alles einzeln, aber auch das ganze Paket an.»

Online-Shop «Wanderschön»

Wortwörtlich individuell können aufgrund der technischen Möglichkeiten eben auch Geschenke für Kunden oder Mitarbeitende gestaltet werden. «Ein wertiges Geschenk gibt doch jedem Mitarbeiter oder Kunden das Gefühl, wertvoll zu sein», ist Simone Walter-Eichmann überzeugt. Und mit dem neuen Online-Shop «Wanderschön» auf der Firmenwebsite können sich Wanderfreunde gleich selbst eine Freude machen; inspiriert von der jahrelangen Arbeit mit den Wegweisern vertreibt die Druckerei praktische Utensilien – vom Käppi über eine Picknickdecke bis hin zum Regenponcho – mit dem ikonischen Wandermännchen darauf. Das perfekte (Weihnachts-) Geschenk für jeden Wandervogel!

● Anita Suter



Lernfahrschilder, ein im Laserverfahren beschriftetes Kundengeschenk und fertige Produkte aus dem Haus Eichmann.

Die Bank WIR als Eisbrecherin

Höhere Zinsen für Spar- und Vorsorgeprodukte und die attraktive Möglichkeit für unsere Kundinnen und Kunden, Mitglieder der Genossenschaft zu werden – bei der Bank WIR geht was.

◀ Die Bank WIR steht für attraktive Konditionen für Private und KMU – seit der Zinserhöhung der Schweizerischen Nationalbank im Juni können wir diesem Grundsatz endlich wieder mehr Leben einhauchen. So haben wir in einem ersten Schritt die Negativzinsen komplett abgeschafft. Und es kommt noch besser: Die Zinserhöhung der Nationalbank vom September haben wir sehr gut antizipiert: Sieben Minuten nach der entsprechenden Ankündigung haben wir unsere eigenen Zinserhöhungen bekanntgegeben und die Branche und die Medien gleichermaßen verblüfft. So viel ist klar – uns gefällt die Rolle als «Eisbrecherin»! Für Sie bedeutet diese Entwicklung, dass Sie sich ab Dezember über höhere Zinsen für unsere Spar- und Vorsorgeprodukte freuen dürfen.

Haben Sie sich schon einmal überlegt, Genossenschafterin oder Genossenschafter unserer Bank zu werden? Das geht jetzt ganz einfach: Wenn Sie bis Ende Jahr einen **Anteilschein zu 100 Franken** übernehmen (danach beträgt der Ausgabepreis 200 Franken), sind Sie dabei und können bei den wichtigen Entscheidungen der Bank WIR mitreden.

Wichtig für Sie: Der Anteilschein ist wie ein Stammanteil **voll dividendenberechtigt**. Wenn Sie bereits Stammanteile besitzen, wissen Sie, dass unser Beteiligungspapier bis anhin ein verlässlicher Wert war. 2022 betrug die Rendite 2,4 Prozent, die Ausschüttung pro Stammanteil 10.75 Franken. Von meiner Seite kann ich Ihnen versichern, dass wir weiterhin alles dafür tun werden, dass sich die Investition in unsere Bank auszahlt.

Können wir mit Ihnen rechnen? Unsere Kundenberaterinnen und -berater freuen sich über Ihren Anruf oder Ihr E-Mail.

2022 geht bald zu Ende. Das ist für mich die Gelegenheit, um mich bei Ihnen – im Namen der Geschäftsleitung und des ganzen Bankteams – für Ihr Vertrauen in unser Unternehmen und Ihre Loyalität zu bedanken. Ich wünsche Ihnen und Ihren Liebsten bereits jetzt frohe Festtage und ein erfolgreiches neues Jahr mit vielen spannenden Projekten und insbesondere auch beste Gesundheit und Frieden. ▶▶

Freundliche Grüsse von der Heuwaage

● Bruno Stiegeler, Vorsitzender der Geschäftsleitung



Sofa. Sound. Sägemehl –

das waren die Herbstgespräche 2022

Ein Sofa, spannende Gäste, eine geballte Ladung an Informationen und tolle Musik – besser gehts nicht.

Es ist der 29. Oktober 2022, knapp 800 Kapitalgebende der Bank WIR sitzen im KKL in Luzern im Luzerner Saal und warten auf die traditionellen Herbstgespräche. Die Stimmung ist freudig-gespannt. Das Licht verdunkelt sich. Mitreissende Soul-Musik erklingt mit dem Duo Irina & Jones. Die Bielerin Irina Mossi – sie wurde 2021 zum «SRF3 Best Talent» gekürt – und der Berner Jonas Zahnd präsentieren Soul auf engstem Raum. Ein wahrer Ohrenschauspiel, die Herbstgespräche haben bereits einen ersten Höhepunkt.

Das Duo tritt ab, ein junger Mann tritt auf. Sein einziges Instrument: ein Mikrofon. Es ist der Vokalvirtuose Andreas Schärer, er imitiert gekonnt eine Fanfare. Volker Strohm, Leiter Corporate Communication der Bank WIR und heute Moderator der Herbstgespräche, betritt die Bühne und heisst das Publikum willkommen. Der Anlass steht unter dem Motto: «Sofa. Sound. Sägemehl.» Sound habe man bereits eingelöst, auf das eigentliche Sägemehl würde man mit Rücksicht auf das KKL verzichten. Das Sofa sei ein neues Element. «Wir wollen in diesem Jahr mehr Interaktion, mehr Informationen und mehr Show.» Ein bisschen wie «Wetten, dass...», ergänzt er mit einem Augenzwinkern.



Moderator Volker Strohm führt souverän und eloquent durch den Anlass.

Gut aufgestellte Bank WIR



VR-Präsidentin Karin Zahnd Cadoux freut sich über eine gut aufgestellte Bank WIR.

Als ersten Gast begrüsst Strohm die Präsidentin des Verwaltungsrates der Bank WIR, Karin Zahnd Cadoux. «Die Bank WIR steht vor vielen Herausforderungen, doch sie ist gut aufgestellt und hat für Risiken vorgesorgt», antwortet Zahnd Cadoux auf die Frage, wie es der Bank gehe. Die Bank konzentrierte sich auf das Wesentliche und stelle den Kundennutzen ins Zentrum. Sie entwickle Produkte, welche die Kundschaft tatsächlich brauche, und habe deshalb Erfolg. Als Firmenchefin – sie ist in der Bau- und Immobilienbranche tätig – spüre sie eine grosse Verunsicherung: Die Preise steigen, die Margen geraten unter Druck. Die wirtschaftliche Dynamik verlangsamt sich. Dazu komme die Energiekrise. Nach diesem Winter könne man die Lage besser einschätzen. «Wir müssen aus dieser schwierigen Situation das Beste machen und in unseren Ansprüchen generell etwas bescheidener werden», so Karin Zahnd Cadoux.

Auch Bruno Stiegeler, der CEO der Bank WIR, ist hochzufrieden mit dem Bankgeschäft. «Turbulente Zeiten liegen



Gegen 800 Kapitalgebende treffen sich zu den traditionellen Herbstgesprächen im KKL in Luzern.



hinter uns, die Corona-Krise ist in den Hintergrund gerückt, doch wir leben in immer verrückteren Zeiten», erklärt Stiegeler und versichert gleichzeitig: «Wir stellen uns den Herausforderungen, wir sind krisenerprobt.»

Die Kundenstruktur habe sich in den letzten Jahren verändert, seit immer mehr Privatkundinnen und -kunden die Bank WIR für sich entdecken. Dieser Tatsache wolle man Rechnung tragen und nun allen Kundinnen und Kunden ermöglichen, Mitglieder der Genossenschaft zu werden. Bisher war der Genossenschaftlerstatus ausschliesslich den Teilnehmenden am WIR-System vorbehalten. Seit der Öffnung habe man bereits gegen 1000 neue Genossenschaftlerinnen und Genossenschaftler gewonnen, freut sich Stiegeler. Er lädt alle anwesenden Kapitalgebenden dazu ein, Mitglieder der Genossenschaft zu werden, um so bei den wichtigen Entscheiden der Bank mitreden zu können. Wer bis Ende Jahr einen Anteilschein zum Vorzugspreis von 100 Franken übernimmt – danach kostet die Mitgliedschaft 200 Franken – ist dabei. Der Anteilschein ist wie ein Stammanteil voll dividendenberechtigt.

Stammanteil-Aktion



CEO Bruno Stiegeler überrascht das Publikum mit einer attraktiven Stammanteil-Aktion.

Analog 2021 macht Bruno Stiegeler den anwesenden Kapitalgebenden ein tolles Angebot: Bis Ende Dezember 2022 können sie Stammanteile ohne Courtage und ohne Börsengebühr dazukaufen. «Wir sind erfreut, wie stabil

sich unsere Stammanteile im Vergleich zu den sehr volatilen Börsen der ganzen Welt halten», so Stiegeler. «Bis anhin war das Beteiligungspapier der Bank WIR ein verlässlicher Wert. 2022 betrug die Rendite 2,4 Prozent. Unseren Kapitalgebenden konnten wir eine Dividende von 10.75 Franken pro Stammanteil auszahlen.» Die Bank WIR sei kerngesund, innovativ und erfolgreich unterwegs. «Deshalb sind wir davon überzeugt, dass unsere Kapitalgebenden auch in Zukunft vom Geschäftserfolg profitieren werden. Wir werden weiterhin alles dafür tun, dass sich Ihre Investition für Sie auszahlt», versicherte der CEO der Bank WIR den Kapitalgebenden.

Mehr dazu auf www.wir.ch/herbst-2022.

Reise vom Rhone- ins Haslital

Nach der kleinen Kostprobe am Anfang der Herbstgespräche kommen die Gäste nun so richtig in den Genuss des ganzen Könnens des im Wallis geborenen Vokalvirtuosen, Musikers und Komponisten Andreas Schärer. Die Klänge, die Schärer einzig mit Mund und Mikrofon produziert, versetzen das Publikum in Staunen. Schärer sprengt Grenzen und lässt sich dadurch nicht schubladisieren. Er bewege sich zwar gerne ausserhalb des Mainstreams, doch immer noch nahe genug beim Publikum, um eine Verbindung mit ihm herzustellen, erklärte er im Interview sein Schaffen. Viele seiner Projekte würden aus dem Leben, aus dem Fluss entstehen.

Vom Rhonetal wechseln wir ins Haslital, und zwar zu Matthias Glarner, der 2016 in Estavayer-le-Lac zum Schwingerkönig gekürt wurde. Sympathisch und authentisch erzählt er den Kapitalgebenden aus seinem Leben, beschreibt seine Karriere und seine aktuellen Projekte. Aufgewachsen in Meiringen, stammt er aus einer sportverrückten Familie. Der Leitspruch seines Vaters «Ihr müsst nicht, ihr dürft, aber wenn, dann macht es richtig» wurde auch zu seinem Leitstern, der ihn durch seine ganze Karriere begleitete. Der Schwingsport habe eine grosse Entwicklung durchgemacht. Heute seien Schwinger als Spitzensportler akzeptiert. «Was die Jungen am Eidgenössischen Schwing- und Äplerfest in Pratteln gezeigt haben, war grossartig. So viel Kraft, Dynamik und Athletik. Ich bin froh, dass ich nicht gegen sie antreten musste», scherzt Glarner.

Seine Karriere war geprägt von grossen Träumen und harter Arbeit. Da er nicht der Grösste oder der Talentierteste war,



Matthias Glarner, Schwingerkönig: «Am Ursprung jedes grossen Ziels steht ein grosser Traum. Sei mutig: Wage gross zu träumen.»

musste er viel Schweiß in seinen Erfolg investieren. Er entwickelte eine langjährige Vision, die den Titel des Schwingerkönigs 2013 in Burgdorf zum Ziel hatte. Es sei wichtig, sich hohe Ziele zu setzen, so Glarner. 2013 klappte es dann noch nicht mit dem Titel. «Zwei andere waren besser als ich resp. ich war schlechter als sie», zeigt sich Glarner selbstkritisch. Es braucht Rückschläge, um vorwärtszukommen, davon ist Matthias Glarner überzeugt. Also arbeitete er noch härter. Ganz nach dem Motto «Dinge beeinflussen, die man beeinflussen kann». Dabei investiere man in sich und in seine Karriere ohne die Sicherheit eines Returns.

Er habe immer das Maximum gegeben und sei mit sich im Reinen. Er sieht den Erfolg als Produkt des Weges. Die harte Arbeit zahlte sich dann 2016 aus, als er Schwingerkönig wurde. In seinem sportlichen Spätherbst gab er dann nochmals alles, bis er durch einen schweren Unfall gebremst wurde und schliesslich seine Karriere beenden musste. Es folgte eine schwierige Zeit der Neuorientierung, dazu kam die Corona-Krise. Gute Gespräche halfen ihm weiter und er entwickelte neue Ideen: Mit seinem Projekt «Spirit4Sports Pro» unterstützt er junge Sportlerinnen und Sportler, die noch am Anfang ihrer Karriere stehen. Was er ihnen und allen Menschen auf den Weg mitgibt? «Am Ursprung jedes grossen Ziels steht ein grosser Traum. Sei mutig: Wage gross zu träumen.»

Topkonditionen für Spar- und Vorsorgeprodukte

Matthias Pfeifer, Leiter Privat- und Firmenkunden der Bank WIR, freut sich besonders über die höheren Zinsen, die man seit dem Entscheid der Schweizerischen Nationalbank den Spar- und Vorsorgekundinnen und -kunden anbieten könne. Dies bedeute aber gleichzeitig eine grössere Herausforderung, denn man müsse der Bilanz noch mehr Beachtung schenken. Es sei aber eine Herausforderung, die grossen Spass mache. Es gehöre zum Bankhandwerk, die Aktiv- und Passivseite der Bilanz im Gleichgewicht zu halten.



Neues Setting mit Sofa: Volker Strohm unterhält sich mit Matthias Pfeifer, Leiter Privat- & Firmenkunden, über Zinserhöhungen und Diversifikation.

«Die Zinserhöhungen der Nationalbank haben wir sehr gut antizipiert: Sieben Minuten nach der Ankündigung haben wir unsere eigenen Zinserhöhungen bekanntgegeben und so die Branche und die Medien verblüfft», plaudert Stiegeler aus dem Nähkästchen. «Den Vorteil haben wir sofort an unsere Kundinnen und Kunden weitergegeben und gleichzeitig auf unsere Bank aufmerksam gemacht.»

Die veränderte Zinslandschaft bietet auch eine Chance bei den Finanzierungen, speziell in Kombination mit WIR-Krediten, die traditionell günstiger sind als Kredite in Schweizer Franken. Der Zinsvorteil ist zurück – so Bruno Stiegeler.

Diversifikation als Erfolgsrezept

Die Diversifikation ist das Erfolgsrezept der Bank WIR, davon ist CEO Stiegeler überzeugt. Die Partnerschaft mit VIAC, die 2017 die erste digitale Vorsorgelösung lancierte und damit den Vorsorgemarkt regelrecht aufmischte, sei eine regelrechte Erfolgsgeschichte. Zwar würden mittlerweile andere Anbieter ebenfalls digitale Vorsorgelösungen anbieten, doch VIAC sei immer noch das Mass aller Dinge: «Oft kopiert, nie erreicht», bringt es Stiegeler auf den Punkt.

Mit den VIAC-Hypothesen wurde das Angebot ausgeweitet, und dies ebenso erfolgreich, erklärt Pfeifer. So würde man die ganze Palette abdecken: Wer keine Beratung benötigt und digital unterwegs sei, schätze das VIAC-Angebot. Für die anderen Kundinnen und Kunden, die ein traditionelleres Angebot mit einer persönlichen Beratung und Betreuung bevorzugen, seien die herkömmlichen Kredite ideal. Das Beste aus zwei Welten, sozusagen.

Die Diversifikation betrifft auch andere Bereiche. «Für Angebote, die wir nicht selbst machen können, suchen wir uns entsprechende Partner», so Pfeifer. «Das beste Beispiel ist unsere Partnerschaft mit dem Schweizer Unternehmen Amnis, welches die Devisenplattform FX Trading betreibt und einen Mehrwert für KMU bietet.»

Cargo sous terrain – es geht voran

Der letzte Gast, der auf dem Sofa Platz nimmt, ist Peter Sutterlüti, CEO und Delegierter des Verwaltungsrats von Cargo sous terrain. Hinter dem Namen versteckt sich ein digitales Gesamtlogistiksystem, das in Zukunft die grossen Zentren der Schweiz unterirdisch miteinander verbinden und so Schienen und Strassen entlasten soll. Die Bank WIR ist eine Aktionärin der ersten Stunde und löst damit ihr Missionsversprechen ein, sich für eine erfolgreiche und lebenswerte Schweiz einzusetzen. Für Stiegeler ist dieses Engagement wichtig, um den zukünftigen Generationen nicht nur Probleme, sondern auch Lösungen zu überlassen. Für Bruno Stiegeler ist es selbstverständlich, dass die Bank WIR bei diesem visionären Schweizer Vorzeigeprojekt mitmacht. Auch im Hinblick auf die Mitarbeit von Schweizer KMU, die Teil des WIR-Systems sind.



Peter Sutterlüti von Cargo sous terrain stellt die Fertigstellung des unterirdischen Logistiksystems für 2045 in Aussicht.

Die ersten Hürden sind geschafft, so Sutterlüti. Im August wurde das Gesetz angenommen, das einer privaten Firma wie Cargo sous terrain erlaubt, unter der Erde etwas aufzubauen. Mittlerweile läuft die Baubewilligungsphase, eben-



Tolle Unterhaltung mit dem Soul-Duo Irina & Jones und dem Vokalvirtuosen Andreas Schärer.

Fotos:
Foto Frutig

so ein erstes Testprojekt in der Stadt Zürich. Gemäss Plan sollten 2026 die Bohrmaschinen zum Einsatz kommen und bis Ende 2031 die erste Strecke zwischen Härkingen und Zürich fertiggestellt werden, bis 2045 soll das ganze Netz fertiggestellt werden.

Weltpremiere an den Herbstgesprächen

Nach dieser geballten Ladung an spannenden Informationen ist es wieder Zeit für Musik. Ja sogar für eine Weltpremiere, denn zum Schluss geben das Duo Irina & Jones zusammen mit Andreas Schärer einen Song zum Besten. Ein überzeugender Auftritt von drei Musikschaffenden, die bis zu diesem Anlass noch nie zusammen gespielt hatten. Ein wunderbarer Abschluss eines gelungenen Vormittags in Luzern. Und nun ruft das Buffet – Netzwerken inklusive.

Bis zum 28. Oktober 2023, dem Datum der nächsten Herbstgespräche.

● Patrizia Herde

Stammanteilaktion – so nehmen Sie teil

Käufe im Rahmen dieser Aktion können über das Internet (www.wir.ch/herbst-2022), das E-Banking, das Beratungszentrum oder über die Kundenberaterinnen und -berater in den Filialen der Bank WIR getätigt werden.



Kaufen oder mieten? Die Antwort auf diese Frage hängt nicht nur von den finanziellen Möglichkeiten ab.

Foto: iStock

Kaufen oder mieten?

Eigenheim oder Mietwohnung? Da stellen sich zunächst einmal finanzielle Fragen. Doch sollten Sie bei dieser Entscheidung auch andere Aspekte berücksichtigen.

Kaufen oder mieten: Diese Frage hängt nicht allein von den Finanzen ab. Vielleicht wären genug Eigenmittel da – aber im gewünschten Wohnort sind keine passenden Kaufobjekte zu finden, oder nur solche, die das Budget sprengen. Dann sind Prioritäten gefragt: Kommt auch ein anderer Wohnort infrage? Und wenn ja, welche Kriterien muss er erfüllen? Je ländlicher bzw. abgelegener eine Ortschaft, umso günstiger die Immobilien. Dafür brauchen Sie dort vielleicht einen Zweitwagen, haben einen längeren Arbeitsweg und müssen sich ein neues soziales

Umfeld aufbauen. Diese «Opportunitätskosten» im Vergleich zur zentraler gelegenen Mietwohnung sollten Sie sorgfältig abwägen.

Erwartungen senken...

Stattdessen – oder zusätzlich – können Sie auch Ihre persönlichen Wünsche und Anforderungen ans Eigenheim überdenken, zum Beispiel punkto Fläche oder Objektart. Anstelle eines freistehenden Einfamilienhauses kommt dann vielleicht auch eine Doppelhaushälfte, ein



Sandra Schwenn.

Reihenhaus oder Stockwerkeigentum infrage. Oder Sie entscheiden sich für einen Altbau anstelle eines Neubaus. Beachten Sie in diesem Fall jedoch, dass Altbauten beim Kauf zwar günstiger sind, jedoch schnell werterhaltende Investitionen erfordern. Stellen Sie Ihre Erwartungen und Bedürfnisse daher ehrlich auf den Prüfstand: Es ist nicht ratsam, auf Teufel komm raus ein Objekt zu kaufen, wenn dieses nicht oder zu wenig den eigenen Vorstellungen entspricht.

... oder Budget erhöhen?

Eine Alternative ist, ein Eigenheim in höherer Preisklasse zu kaufen, das Ihren Anforderungen gerecht wird. Aber woher kommt das zusätzliche Geld? Vielleicht finden Sie eine Bank, die Ihre Immobilie höher belehnt, sodass Sie sich mit Ihrem Eigenkapital mehr leisten können. Oder Sie zapfen Ihre eiserne Reserve an, um die Eigenmittel zu erhöhen. Besprechen Sie das Vorhaben mit Ihrer Familie, auch ein Erbvorbezug könnte eine Lösung darstellen.

Doch: Eigentum sollte man sich langfristig leisten können. Sonst besteht die Gefahr, ständig finanziell am An-

schlag zu sein. Denn als Eigentümer/-in müssen Sie nicht nur Ihre monatlichen Hypothekarzinsen bezahlen, sondern auch ausreichend Rücklagen aufbauen: Was, wenn in zehn Jahren eine Wasserleitung platzt, die Heizung ausfällt oder das Dach undicht wird – und Sie zu wenig Geld auf der Seite haben? Auch die berufliche oder persönliche Situation kann sich unerwartet ändern, sodass zum Beispiel Ihr Einkommen sinkt. Dies kann auch bei der Pensionierung der Fall sein. Lassen Sie sich deshalb unbedingt vom Finanzierungsprofi beraten, bevor Sie ein Objekt kaufen. Zur Miete zu wohnen, kann unter Umständen die bessere Lösung sein.

Mieten vs. kaufen

Gemeinhin gilt: Eine Liegenschaft zu kaufen, kommt langfristig günstiger, als sie zu mieten. Doch dies hängt von der Zinslage und den Marktpreisen ab. So sind die Zinssätze der Fix-Hypotheken seit 2021 gestiegen, ebenso die Immobilienpreise in vielen Regionen der Schweiz. Die Rechnung geht also nicht immer auf. Dennoch ist die Nachfrage nach Wohneigentum ungebrochen hoch. Verständlich: Nicht allein die Kosten sind ausschlaggebend, wenn es um die eigenen vier Wände geht. So bietet eine eigene Immobilie mehr Gestaltungs- und Entfaltungsfreiheit als eine Mietwohnung. Dafür müssen sich Eigentümer selbst um den Unterhalt ihrer Liegenschaft kümmern – ein Punkt, den wiederum überzeugte Mieter als Argument anbringen. Kaufen oder mieten ist also nicht nur ein finanzieller, sondern vor allem ein emotionaler Entscheid. Lassen Sie sich dennoch nicht zu einem Entscheid drängen: Ein Kauf sollte immer gut durchdacht sein.

● Sandra Schwenn

Vorteile von Wohneigentum

- Tiefere Wohnkosten
- Mehr Gestaltungsfreiheit
- Kein Risiko einer Mietvertragskündigung (z. B. aufgrund Eigenbedarf durch Eigentümer)
- Mehr Steuerabzüge möglich
- Eigene Immobilie als solide Anlage und Sicherheit
- Inflationsschutz (bei Abschluss einer Festhypothek)

Vorteile einer Mietwohnung

- Keine Rücklagen für Sanierungen
- Niedrige Unterhaltskosten
- Kein persönlicher Einsatz für den Unterhalt
- Kein Eigenmietwert
- Höhere Mobilität, z. B. bei Arbeitsortwechsel

Christoph Känel.
Foto: Raffi Falchi

Meinungen. Vergleiche. Analysen.

*Investitionsideen für den Betrieb wecken Finanzierungsbedürfnisse.
Doch: Welche buchhalterischen Kennzahlen stehen bei Geldgebern
im Fokus?*

War die Leistung genügend? Hat der Ablauf für mich gestimmt? Schnell analysieren wir Situationen, bilden persönliche Meinungen. Täglich. Beruflich, aber auch privat. Und wir sind «gut» im Vergleichen; erst recht, wenn der Blick dabei über den eigenen Tellerrand hinausgeht. Wie hat der Mitbewerber, wie die Mitbewerberin abgeschnitten? Wie sieht der Branchendurchschnitt aus? Bin ich erfolgreicher?

Die Antworten liefern Kennzahlen, über die sich nicht nur der Wert eines Unternehmens ableiten und folglich die Kreditwürdigkeit einordnen lässt – Kennzahlen sind, und das geht leider oftmals vergessen, auch Führungsinstrumente. Sie erlauben eine schnelle Analyse der Unternehmenssituation – und sie zeigen, wenn auch mitunter schmerzlich, Problemzonen auf. Grundlage einer jeden Analyse bilden die Finanzierungsverhältnisse (ablesbar aus der Bilanz) und die Rentabilität des Betriebes (mit Blick in die Erfolgsrechnung).

Aus der Bilanz wird unter anderem die Liquidität einer Unternehmung ersichtlich. Das beantwortet eine zentrale Frage: Können anfallende Rechnungen fristgerecht bezahlt werden? Stichworte dazu sind Mittelflussrechnung und detaillierte Liquiditätsplanung – leider glänzt das Gastgewerbe hier selten mit guten Werten. Erste Faustregel: Damit die Bezahlung von offenen Kreditoren fristgerecht erfolgen kann, sollte der «Liquiditätsgrad 2» – errechnet aus Umlaufvermögen abzüglich Warenlager – mindestens bei 100 Prozent des kurzfristigen Fremdkapitals liegen.

Weitere wichtige, aus der Bilanz herauslesbare Kennzahlen sind der Eigen- und Fremdfinanzierungsgrad (Wie stark ist der Betrieb verschuldet? Welche Eigenmittel sind vorhanden?) sowie die Anlageintensität und der Immobiliierungsgrad eines Unternehmens. Die Hotellerie hat hierbei das «Problem», dass meist ein hoher Immobiliierungsgrad vorhanden ist, der in den meisten Fällen durch Fremdkapital von Banken und/oder Investoren finanziert wird. Die Eigenkapitalbasis ist in unserer Branche dagegen leider eher schmal. Faustregeln: Der Eigenfinanzierungsgrad sollte bei 25 bis 35 Prozent liegen, beim Immobiliierungsgrad sind 80 bis 85 Prozent noch «gesund». Leider sieht die Kennzahlen-Realität in der Hotellerie oft anders aus ...

Wie bereits erwähnt ist aber auch der Blick in die Erfolgsrechnung unerlässlich und aufschlussreich. Er liefert Antworten auf die Fragen betreffend Entwicklung des Umsatzes und des daraus erwirtschafteten Betriebserlöses und zur Kostenstruktur allgemein. Nebst Umsatz sind die Warenkosten und Aufwände für Mitarbeitende von zentraler Bedeutung, denn bei den beiden Positionen handelt es sich um die grössten Kostentreiber in der Branche: Sie entscheiden über Erfolg oder Misserfolg!

Je nach Betriebsstruktur sollten die Kosten für Mitarbeitende 35 und 43 Prozent des Umsatzes nicht übersteigen, sollte die Warenrendite zwischen 68 und 72 Prozent liegen. Nach Abzügen aller betrieblichen Kosten resultiert der sogenannte «Gross Operating Profit» – kurz: GOP –, der – und jetzt schlagen wir den Bogen zum Einstieg – den Vergleich mit anderen Betrieben ermöglicht: Die Vergleichszahl liegt hier je nach Klassifizierung und Anteil des Restaurationsumsatzes am Gesamtumsatz zwischen 17 bis 24 Prozent des Umsatzes, Garni-Betriebe liegen mit 24 bis 30 Prozent leicht höher.

Und unter dem Stich (der Erfolgsrechnung) beurteilen Banken und andere potenzielle Geldgeber natürlich das Ergebnis auf Stufe EBITDA (also vor Zinsen, Steuern sowie Abschreibungen auf Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten), da daraus für Gläubiger ersichtlich wird, ob und wie Kapitalzinsen sowie anstehende Amortisationen auf dem langfristigen Fremdkapital erwirtschaftet und letztlich bezahlt werden können.

Diese Aufnahme des Istzustandes fliesst bei Finanzierungsanfragen natürlich in ein zukunftsgerichtetes Budget ein. Hier kennen Sie die Faustregeln aus den vorherigen Kolumnen: je verständlicher und plausibler, desto grösser die Chancen für eine Finanzierungszusage.

● Christoph Känel

Zur Person

Christoph Känel (63) ist Leiter Fachstelle Hotellerie/ Gastronomie bei der Bank WIR und berät in dieser Funktion Kunden und Kundenberater.

Nach einer Kochlehre absolvierte der Baselbieter die Hotelfachschule Luzern und trägt den Titel als «dipl. Hotelier SHV/VDH». Seine Karriere führte ihn nach diversen Hotelbetrieben zum Schweizerischen Bankverein, wo er für Tourismusfinanzierungen zuständig war, und zur Schweizerischen Gesellschaft für Hotelkredite (SGH). 2003 machte sich der verheiratete Vater von zwei erwachsenen Söhnen und zweifache Grossvater selbstständig (www.kaenel.net) und arbeitete sehr eng mit der Bank WIR zusammen (seit 2017 im Teilzeitpensum angestellt).

Als Hobbys nennt Känel Velofahren, Wandern und Naturerlebnisse – und in diesem Zusammenhang natürlich die Einkehr in (Berg-)Gasthäuser.

Die Kolumne von Christoph Känel erscheint auch in der Fachzeitschrift «Hotelier».



Foto: Adobe Stock

Der Unternehmergeist und die Spitzbuben

Liebe Leserinnen und Leser

«Ein Spitzbube, wer dabei Böses denkt!» Die Redewendung wird – oft augenzwinkernd – verwendet, wenn man ausdrücken will, dass man einen vermeintlich harmlosen Vorgang auch anders interpretieren kann – nämlich so, dass der Vorgang oder die handelnde Person in einem zweifelhaften Licht erscheint.

Der Schelm

Denke ich an einen Spitzbuben, so sehe ich ein frech grinsendes Bubengesicht vor mir, mit einem klaren, aufgeweckten Blick und einer Zipfelmütze, welche vom verstrubbelten Haar aus schief herunterhängt. Eine Vorstellung, die sicher auch von Wilhelm Buschs Spitzbubengeschichten geprägt ist. Hinzu kommt aber auch der Gedanke an Jeremias Gotthelfs Brief an Abraham

Emanuel Fröhlich (eidg. Rat) vom Januar 1884. In diesem ist die Rede von «Donners Schelmen und Spitzbuben», von einem miserablen Pack (eidgenössische Räte), welche sich als saubere Eidgenossen ausgeben. Bereits im Mittelalter bezeichnete man Falschspieler und betrügerische Gauner als Spitzbuben. Im 19. Jahrhundert dann wurde das Wort Spitzel als Bezeichnung für einen Spion immer geläufiger.

Das Gebäck

Warum nur wird gerade ein Guetzi – das wir hierzulande paradoxerweise am liebsten für die Weihnachtszeit backen – nach einem Ganoven, durchtriebenen Falschspieler oder Spion benannt? Nun, die grossen Spitzbuben, die es das ganze Jahr über in der Bäckerei zu kaufen gibt, sehen in der Tat wie schelmenhafte Gesichter aus. Beim kleineren, selbst gebackenen Exemplar fehlt jedoch der Platz für das ganze Gesicht. Doch könnte man die in den Teig gestochenen Löcher, sei es als Herz oder andere Form, gut und gern auch als Gucklöcher interpretieren. Das Wort Spitzel oder Spion durch die roten Gucklöcher wäre da namensgebend.

Wie auch immer, liebe Unternehmergeister, spielt uns dies eine Rolle? Denn jetzt wird es Zeit, den Ofen vorzuheizen und uns um eines unserer Lieblingsgebäcke zu kümmern. Wir backen Spitzbuben!

Spitzbuben-Rezept

ergibt ca. 25 Stück:

100 g Zucker
 200 g Butter
 1 Prise Salz
 2 g Vanille
 etwas geriebene Zitronenschale
 70 g Eigelb (3 Stück)
 300 g Weizenmehl
 2 g Backpulver
 Himbeermarmelade zum Füllen
 Puderzucker zum Bestäuben

Zubereitung

Zuerst verkneten wir die Butter und den Zucker miteinander. Dann geben wir unsere Gewürze (Vanille, Zitronenschale und Salz) in die Zucker-Butter-Mischung, anschliessend kommt das Eigelb hinzu.

Zuletzt kneten wir das Mehl, das wir zuvor mit dem Backpulver versiebt haben, kurz unter das Gemisch. Jetzt aber ab in den Kühlschrank, vorher noch schnell mit Klarsichtfolie abdecken. Am nächsten Tag rollen wir unseren Teig mit etwas Mehl zwei Millimeter dick aus und stechen runde Plätzchen, mit oder ohne Wellenrand, aus. Bei der Hälfte der Plätzchen stechen wir zudem in der Mitte ein grosses rundes Loch aus. Die Guetzi legen wir auf ein Blech mit Backpapier.

Bei ca. 175 °C Umluft im vorgeheizten Ofen müssen die kleinen Plätzchen jetzt zwischen 8 und 12 Minuten ausharren, bis sie schön goldgelb gebacken sind. Dann holen wir sie aus dem Ofen und lassen sie auskühlen. Auf die Unterseite geben wir noch einen Klecks Himbeermarmelade und decken sie jeweils mit den ausgestochenen Biscuits zu. Zuletzt bestäuben wir sie oben mit Puderzucker.

Fertig sind die Spitzbuben.

Mit den besten Wünschen für ein gutes Gelingen und schöne Festtage!

● *Ihr Unternehmergeist*

Der Unternehmergeist im Fokus



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

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

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

«Wir verdreifachen
die Zinsen auf dem
Sparkonto.»

Enrico Leo,
Teamleiter Outbound bei
der Bank WIR

Jetzt
Konto
eröffnen

 moneyland.ch

Bonussparkonto

1. Rang

Sparkonto-Vergleich
Mit Stammanteilen, 06/2022

Vorsorgebeiträge und Termine bis Ende Jahr

Haben Sie Ihre Vorsorgebeiträge für dieses Jahr schon voll einbezahlt? Hier finden Sie die letztmöglichen Termine für Zahlungsaufträge.

Denken Sie daran: Wenn Sie Ihre Vorsorge voll einzahlen, schöpfen Sie Ihr Steuersparpotenzial maximal aus! Überweisen Sie noch vor Jahresende den vom Gesetzgeber erlaubten Maximalbetrag auf das Terzo-Vorsorgekonto oder die VIAC-Vorsorgelösung. Achtung: Alle Ihre Einzahlungen auf ein Terzo-Konto oder VIAC werden zusammengerechnet und dürfen das gesetzliche Maximum von 6883 CHF (unselbstständig erwerbstätig) und 34416 CHF (selbstständig erwerbstätig), max. 20% vom Nettoeinkommen, nicht überschreiten.

Manueller Zahlungsverkehr

Schriftliche Aufträge (Buchungsaufträge, Vergütungsaufträge), die bis zum 27. Dezember 2022 am Hauptsitz der Bank WIR eintreffen, werden noch im laufenden Kalenderjahr verarbeitet und auf dem Auszug 2022 aufgeführt. Aufgrund des hohen Volumens an Aufträgen zwischen Weihnachten und Neujahr empfehlen wir jedoch, die Aufträge bis spätestens 19. Dezember 2022 mit A-Post aufzugeben.

Elektronischer Zahlungsverkehr (E-Banking)

Bis spätestens 30. Dezember 2022, 15.15 Uhr, können Sie Aufträge mit Ausführungsdatum 30. Dezember 2022 übermitteln. Danach gilt das Verarbeitungsdatum 3. Januar 2023.

Ein- und Auszahlungen Säule 3a

Bitte beachten Sie folgende Punkte, damit wir die Verbuchung garantiert noch im laufenden Kalenderjahr vornehmen können:

- **Eröffnung neuer Terzo-Konten für eine Einzahlung im Jahr 2022**

Ein Eröffnungsantrag für eine Terzo-Eröffnung mit Einzahlungsmöglichkeit für das Steuerjahr 2022 muss bis spätestens 16. Dezember bei uns eingetroffen sein.

- **Überweisungen auf ein bestehendes Terzo-Konto**

Diese müssen bis spätestens 16. Dezember 2022 bei uns eingetroffen sein.

- **Einzahlungen auf die digitale Vorsorgelösung VIAC**

Diese sind ausschliesslich mittels der kostenlosen VIAC-App möglich und können bis 30. Dezember 2022 verbucht werden. Einzige Voraussetzung: Die Überweisung ist bis dahin eingetroffen und übersteigt nicht den zulässigen Maximalbetrag.

Kontoabschlussdokumente

Zins- und Kapitalausweis/Vermögensauszug

Per 31.12.2022 werden Ihre Konten abgeschlossen und der für die Steuererklärung benötigte Zins- und Kapitalausweis sowie der Vermögensauszug für Depotkunden erstellt. Nutzen Sie E-Banking, erhalten Sie diese Anfang Januar als e-Dokument.

Firmenkunden mit mehreren E-Banking-Verträgen erhalten den Zins- und Kapitalausweis als e-Dokument Anfang Januar und den Vermögensauszug Mitte Januar 2023 in Papierform.

Kunden ohne E-Banking erhalten alle Abschlussdokumente Mitte Januar 2023 in Papierform.

Neue WIR-Teilnehmer

Die tagesaktuellen Angaben zu allen neuen und bestehenden WIR-Teilnehmern finden Sie auf wirmarket.ch

AG

EAB Metall Glas GmbH flex

Langmatt 2, 5702 Niederlenz
M 079 629 38 02
info@eabmetallglas.ch, www.eabmetallglas.ch
Herstellung von Ausbauelementen aus Metall

homeconcept GmbH 3%

Luzernerstrasse 93, 5630 Muri AG
T 056 664 82 83
p.huesser@huesser-partner.ch, www.huesserpartner.ch
Kauf und Verkauf von eigenen Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen

Rachel Immobilien AG flex

Zofingerstrasse 38, 4805 Brittnau
M 079 800 05 00
pgerzner@me.com
Kauf und Verkauf von eigenen Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen

Restaurant Waage Künten 50%

Hauptstrasse 26, 5444 Künten
M 076 277 34 41
waagekuenten@outlook.de
Hotels, Gasthöfe und Pensionen mit Restaurant

BE

Bruno Kohler DAO-Sparenmoos 10%

Heimersbergstrasse 28, 3770 Zweisimmen
T 033 722 22 34
info@sparenmoos.ch
Verwaltung von Hotels, Gasthöfen und Pensionen

Jost Bau AG 3%

Riedwilstrasse 18, 3472 Wynigen
T 034 415 11 33
www.jost-bau.ch
Allgemeiner Hoch- und Tiefbau ohne ausgeprägten Schwerpunkt

Proverit AG 3%

Meielenfeldweg 18, 3052 Zollikofen
T 031 336 86 80
m.fankhauser@proverit.ch, www.proverit-glas.ch
Glaserei

BL

Alternate Swisspower AG flex

Oberer Feldweg 18, 4117 Burg im Leimental
M 076 388 05 05
adrian.moll@bluewin.ch
Sonstige technische Beratung und Planung

Roffy Design+Art Innovation flex

Hammerstrasse 49, 4410 Liestal
M 076 339 94 02
info@roffy.ch
Industrie- und Produktdesign

FR**Capitaine-Flamme, titulaire Monnier** flex

Rue de l'Industrie 8, 1630 Bulle
M 075 403 43 43
info@capitaine-flamme.ch, www.captaine-flamme.ch
Manufacture de bougies décoratives

Ledermann Automobile AG 10%

Flamattstrasse 103, 3182 Ueberstorf
T 031 741 31 38
ledermann.automobile@bluewin.ch,
www.ledermann-automobile.ch/
Instandhaltung und Reparatur von Automobilen

GR**Electro Cantieni ScRL** 10%

Seraplana 125, 7558 Strada
T 081 860 11 11, F 081 860 11 12
Elektroinstallation

LU**Arostahl AG** 3%

Gewerbe Badhus 9, 6022 Grosswangen
T 041 980 26 66, F 041 980 26 14
arostahl@bluewin.ch
Herstellung von Metallkonstruktionen

Avevo GmbH flex

Station-Ost 9, 6023 Rothenburg
T 041 440 15 69
info@avevo.ch, www.avevo.ch
Dachdeckerei

Bühler & Wicki Architekten AG flex

D4 Platz 5, 6039 Root D4
M 079 909 90 07
info@buehler-wicki.ch
Architekturbüros

Garage B. Seeberger AG 3%

Industriestrasse 32, 6102 Malters
T 041 499 70 80
info@garage-seeberger.ch, www.garage-seeberger.ch
Instandhaltung und Reparatur von Automobilen

MW Bau AG Schötz 3%

Fadenwegring 13, 6247 Schötz
T 041 984 06 60
info@mw-bauag.ch, www.mw-bauag.ch
Allgemeiner Hoch- und Tiefbau ohne ausgeprägten Schwerpunkt

Pinato Graphics AG SHOP100.CH 30%

Heidenacherstrasse 27, 6212 St. Erhard
T 041 921 68 88, F 041 922 04 62
www.pinato-graphics.ch
Lichtpause- und Reprografiebetriebe

PK Druck GmbH 10%

Täschmattstrasse 25, 6015 Luzern
T 041 260 32 44
www.pkdruck.ch
Offsetdruck

Schmid & Rüssli Holzbau AG 3%

Eistrasse 16, 6102 Malters
T 041 497 34 77
www.das-holzzentrum.ch
Holzbau, Zimmerei

Setz Fensterbau AG flex

Feld 3, 6247 Schötz
T 041 984 03 03
info@setzfensterbau.ch, www.setzfensterbau.ch
Bauschreinerei, Fenster und Türen

SG

LAV CLUB GmbH flex

Zilstrasse 38, 9016 St. Gallen
M 076 463 33 33
Diskotheken, Dancings, Night Clubs

Oliver Brunst Rössli Gastro flex

Dorfstrasse 37, 8873 Amden
T 055 611 11 94
info@roessli-amden.ch, www.roessli-amden.ch
Hotels, Gasthöfe und Pensionen mit Restaurant

Siegrist Gipsergeschäft und Stukkaturen GmbH 5%

Bahnhofstrasse 16, 9630 Wattwil
T 071 988 82 80
info@siegrist-gmbh.ch, www.siegrist-gmbh.ch
Anbringen von Stuckaturen, Gipserei und Verputzerei

Z-Jaci AG 3%

St. Gallerstrasse 58C, 9500 Wil SG
T 071 913 50 20
info@gebert.ch
Entwicklung von Bauprojekten

SO

Aquafan GmbH 10%

Schwimmbadservice
Dorfstrasse 20, 4625 Oberbuchsitzen
T 062 393 27 41, F 062 393 27 42
info@aquafan.ch, www.aquafan.ch
Sonstiger Ausbau

Peter Stampfli Wasseraufbereitung GmbH 15%

Alpenstrasse 77, 2540 Grenchen
T 032 652 24 15
info@pstw.ch, www.pstw.ch/
Herstellung von sonstigen nicht wirtschaftszweigspezifischen Maschinen

SZ

Globastar AG 20%

Schwerzistrasse 6, 8807 Freienbach
T 044 505 91 10
www.globastar.ch
Drahtlose Telekommunikation

IMMO KISTLER AG flex

Büelhof 12, 8852 Altendorf
fr.kistler@bluewin.ch, www.immokistler.ch
Allgemeiner Hochbau

TG

Bär Benzin & Diesel 5%

Altikerstrasse 45, 8525 Niederneunforn
T 052 740 22 50
Detailhandel mit Motorenkraftstoffen (Tankstellen)

MR Sanitär AG 3%

Hofplatz 3, 9220 Bischofszell
T 071 422 11 13
sanitaer.rechsteiner@bluewin.ch
Sanitärinstallation

Schmid's Schmuckwelten 50%

Seetalstrasse 41, 8280 Kreuzlingen
M 076 375 10 83
Sonstiger Fachdetailhandel (in Verkaufsräumen)

TI

SWISSCONSULT INTERNATIONAL SA 100%

Corso Elvezia 14, 6900 Lugano
Altre Attività di consulenza amministrativo-gestionale

ZH

Die gute Fee AG **15%**

Ueberlandstrasse 439, 8051 Zürich
M 079 537 99 99

Malerei

Goldschmitte Dielsdorf GmbH **flex**

Wehntalerstrasse 40a, 8157 Dielsdorf

T 044 853 24 44

info@goldschmitte-dielsdorf.ch,

www.goldschmitte-dielsdorf.ch

Herstellung von Schmuck, Gold- u. Silberschmiedewaren

Hubert Boog, KundenMagnet **100%**

Sonnefäld 20, 8197 Rafz

M 079 351 52 21

hubert.boog@kundenmagnet.com

Berufliche Erwachsenenbildung



WIR-Networks

12 eigenständige WIR-Networks bilden das grösste Business-Netzwerk der Schweiz. Sie bieten spannende Referate, Besichtigungen und Reisen an – ideale Gelegenheiten, potenzielle Geschäftspartner kennenzulernen und die Geschäftstätigkeit auszuweiten!

Einen Überblick über alle Anlässe inkl. Anmeldemöglichkeit gibt es unter www.wir-network.ch



Kontakte WIR-Partner-Networks

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

GESCHENK- *Gutscheine*



**100%
WIR**
—
BIS 31.12.2022

« SIND SIE AUF DER SUCHE
NACH EINEM EXKLUSIVEM
WEIHNACHTSGESCHENK?
MIT EINEM MODE GAMMA -
GESCHENKGUTSCHEIN
VERSCHENKEN SIE
GARANTIERT VIEL FREUDE! »

FAMILIE GAMMA & TEAM



MODE GAMMA AG | Wilerstrasse 6 | 9542 Münchwilen TG
Tel. 071 966 20 10 | www.modegamma.ch



folgen Sie uns!

MODE GAMMA
ANZIEHEND ANDERS

25443/120SR08



Disclaimer – Rechtliche Hinweise

Keine Gewähr

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

Keine Handlungsanweisungen

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

Inserate

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

Konditionen

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

Nachdruck

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

Haftungsausschluss

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

Impressum

WIRinfo – Dezember 2022, 89. Jahrgang, Nr. 1123
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: Henry Muchenberger

Übersetzungen: Daniel Gasser, Yvorne

Konzeption und Gestaltung: Schober Bonina AG, Basel

Layout: Vogt-Schild Druck, Derendingen

Druck: Cavelti AG, Gossau

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

gedruckt in der
schweiz



Der Umwelt zuliebe!

Erscheinungsweise: monatlich auf Deutsch und Französisch

Gesamtauflage: 27 910

Inserate: siehe letzte Seite

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

Adressänderungen und Abonnemente:

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

Standorte der Bank WIR

Hauptsitz Basel

WIR Bank Genossenschaft
Auberg 1
4002 Basel

Filiale Bern

WIR Bank Genossenschaft
Helvetiastrasse 35
3000 Bern 6

Filiale Lausanne

WIR Bank Genossenschaft
Av. Louis-Ruchonnet 16
1006 Lausanne

Filiale Lugano

WIR Bank Genossenschaft
Riva Caccia 1
6900 Lugano

Filiale Luzern

WIR Bank Genossenschaft
Obergrundstrasse 88
6005 Luzern

Filiale St. Gallen

WIR Bank Genossenschaft
Blumenbergplatz 7
9000 St. Gallen

Filiale Zürich

WIR Bank Genossenschaft
Schaffhauserplatz 3
8006 Zürich

Agentur Chur

WIR Bank Genossenschaft
Alexanderstrasse 24
Postfach 699, 7001 Chur

Agentur Siders

WIR Bank Genossenschaft
Av. du Général Guisan 4
3960 Siders

Kontakt und Social Media

Telefon (Mo–Fr, 07.30–18.00)
0800 947 947

Fax
0800 947 942

E-Mail
info@wir.ch



WIR-Expo

WIR-Expo AG

Regina-Kägi-Strasse 11
8050 Zürich

Expo-Leitung:

WIR-Expo
Adrian Bill
Mühleweg 9
5417 Untersiggenthal

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



Werbemöglichkeiten im WIR-Netzwerk

Mit dem WIRinfo, den WIRmailings und mit der Plattform WIRmarket.ch stellt die Bank WIR den WIR-Kunden drei Werbekanäle zur Verfügung. Sie sind ebenso Teil des WIR-KMU-Pakets wie die jährliche Werbegutscheft von 500 CHW. Auch über die WIR-Partner-Networks und die WIR-Expo können Sie Ihre Sichtbarkeit erhöhen.

Ihre Vorteile auf einen Blick

- Die ersten 500 CHW schenken wir Ihnen
- Hoher WIR-Anteil im WIRinfo
- Gezielte Ansprache mit WIRmailings (Direct Mailings an WIR-Teilnehmer)
- Geringer Streuverlust
- Jahresrabatt ab einem Werbeumsatz von 2500 CHW/CHF
- Unkomplizierte Verrechnung und detaillierte Belastungsanzeige

WIRmarket.ch

Auf WIRmarket.ch können Sie unbeschränkt gratis **Inserate** schalten (Pinnwand), Ihre Produkte im **Shop** anbieten und **Ausschreibungen** publizieren.

Zudem haben Sie die Möglichkeit, Ihre Firma, Inserate, Shopartikel und Ihre Ausschreibungen mit **Toplistings** zu bewerben. Die Anzahl Views und Klicks können Sie jederzeit unter «Profile» überprüfen. Preis Toplistings: 10 CHW/Tag

Ihr erster Schritt auf wirmarket.ch sollte aber die Aktualisierung und Vervollständigung Ihres Firmeneintrags sein. Nutzen Sie dazu aussagekräftige Fotos und Texte. Auch mit den folgenden Gratis-Instrumenten erhöhen Sie im WIRmarket die Aufmerksamkeit:

- **Zusätzliche WIR-Annahmesätze** z.B. für spezielle Angebote
- **Aktionen:** temporäre Erhöhung des WIR-Annahmesatzes

WIRinfo – das Schweizer KMU-Magazin

Das WIRinfo erscheint zu Beginn jedes Monats in einer Auflage von rund **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: inserate@wir.ch

Inseratepreise im WIRinfo (WIR-Anteil 75%)

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

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



WIRmailing

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

So funktioniert's:

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

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

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

Wählbare Versandarten:

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

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

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

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

Kontakt

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

Rabatt auf Jahresumsatz

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

Das sind die Rabattstufen:

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



WIR-Expo

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

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

Mediadaten WIRinfo

Inserateaufgabe und Beratung

inserate@wir.ch

Geschäftsbedingungen

Siehe www.wir.ch/agb-de

Inserateannahmeschluss: Bitte beachten Sie den Inserateschluss für das WIRinfo Januar 2023: Freitag, 9. Dezember 2022, 12.00 Uhr.

Datenübernahme Druckunterlagen WIRinfo

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

Programme

Mac Win

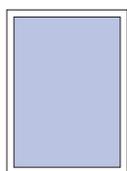
QuarkXPress
InDesign
MS Word
PDF Acrobat
Illustrator
Photoshop

-
-
-
-
-
-

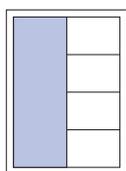
Wichtig: Bei offenen InDesign-, Illustrator- und Photoshop-Dateien müssen Schriften immer mitgeliefert werden (keine TrueType-Schriften). Die entsprechenden Zeichensatzkoffer und PostScript-Fonts bitte gezippt mitgeben. Bei PDF- und EPS-Dateien müssen Logos und Schriften eingebettet (mitgeliefert) sein.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

Datenträger: CD, DVD, Zip (100/250)

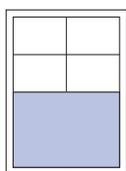
Inseratgrößen und Inseratpreise (alle Preise inkl. 7,7% MwSt., WIR-Anteil 75%)



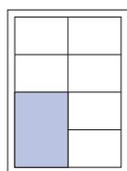
168x248 mm
1/1 Seite Inhalt



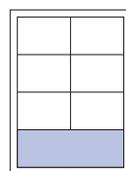
82x248 mm
1/2 Seite hoch (2-sp.)



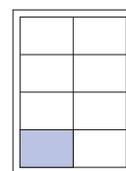
168x122 mm
1/2 Seite quer (4-sp.)



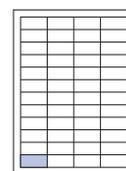
82x122 mm
1/4 Seite hoch (2-sp.)



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

Inseratpreise

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