

WIR info

1/2023

Das Magazin für S

**Neues Jahr,
neuer Look**

Coiffeur-Familie Cappilli auf Expansionskurs

**So funktioniert WIR
(wieder)!**

Ein neues Beraterteam stellt sich vor

Verlosung

*Gewinnen Sie Tickets für das «Festival»
der Business Schmiede*

Bank 



Erfolg im Quadrat

Editorial

Natürlich ist es auch eine Option, sich nach dem Jahresendspurt eine Verschnaufpause zu gönnen. Aber bitte nur bis zum 9. Juni!

Ein Vorsatz für das Jahr 2023 könnte lauten, den Geschäftserfolg zu erhöhen. Doch wo beginnen, wo ansetzen? Schnell läuft man Gefahr, die Ziele zu hoch zu stecken und zu forsich und ambitioniert an zu vielen Ecken und Enden tätig zu werden. Dabei können auch kleine Schritte zum Erfolg führen. Wie minimale Veränderungen in einem Unternehmen maximale Wirkung erzielen können, zeigt die Besprechung des aus kleinen Quadraten zusammengesetzten Bilds «Tlinko II» von Victor Vasarely (S. 20).

Ein erfolgversprechender Ansatzpunkt für Veränderung könnte Ihre Handhabung des WIR-Systems sein. Eine Analyse der Bewegungen auf den WIR-Konti der WIR-Partner hat an den Tag gebracht, dass bei vielen ein grosser Teil des WIR-Geldes im Schnitt sieben Jahre unberührt bleibt. Wie durch kleine Veränderungen der Gewohnheiten Bewegung ins WIR-Geschäft kommt, zeigt ein Berater des neuen Teams WIR-Beratung & Netzwerk gerne auch Ihnen (S. 6).

Natürlich ist es auch eine Option, sich nach dem Jahresendspurt eine Verschnaufpause zu gönnen. Aber bitte nur bis zum 9. Juni! Dann nämlich startet das zweitägige «Festival» der Business Schmiede in Sursee. 30 Speakerinnen und Speaker bringen Sie auf neue Ideen für Ihr Business, stimulieren Ihren Appetit auf Transformation und lassen Sie mit gleichgesinnten Unternehmerinnen und Unternehmern netzwerken. Kurz: ein Anlass, wie es so schnell keinen zweiten geben wird. WIR-Partner können die Tickets über die Bank WIR und mit einem WIR-Anteil kaufen. Mit etwas Glück gehören Sie vielleicht sogar zu den Gewinnern der Verlosung auf S. 36!

Daniel Flury
Chefredaktor

«Gestylt und frisiert durch den Winter.»

Profi-Set mit WAHL-Haarschneider & MOSER-Föhn

100% WIR!
139 CHW
& gratis Handtuch

wir.ch/wirpromo

Do it yourself für die Haare ist im Trend



Mit diesem Set schneiden Sie gut ab: Die kabellose Li-Ion-Haarschneidemaschine vom Top-Hersteller WAHL® und der Haartrockner aus der Profi-Linie von MOSER® sind ein unschlagbares Duo für die Haarpflege.

Alle, die auch gerne mal **auf** dem Kopf kreativ sein wollen, sollten sich das aktuelle WIRpromo-Angebot nicht entgehen lassen, inklusive Gratis-Extra.

Offizieller Verkaufspreis ganzes Set: 164.95 CHW
WIRpromo-Preis ganzes Set: 139 CHW
Moser-Handtuch: gratis dazu
Versandkosten: inklusive

WIRpromo-Partner

ReAn Handels GmbH betreibt seit 2008 den Online-Shop www.wshopping.ch: über 400 000 Artikel mit 100% WIR, rasch & portofrei geliefert. Was im Shop nicht erhältlich ist, besorgt ReAn – wenn möglich, mit 100% WIR.

Profi-Haarschneidemaschine WAHL 1661 Trendcut

- Netz- und Akkubetrieb (Li-Ion)
- Edelstahlschneidsatz mit Schnellwechsel
- 12 Aufsätze (1,5 - 25mm)
- Netzteil/Ladegerät
- Schere, Kamm, Umhang & Öl
- Reinigungsbürste & Etui



Profi-Haartrockner MOSER Ventus

- 2200 Watt, 20,7 l Luftleistung/Sekunde
- Ionen- & Infrarot-Wärme, antistatische Wirkung
- 2 Stärken, 4 Heizstufen & Kalttaste
- Sicherheitsthermostat
- 2,8 m Kabel mit Aufhängung
- Nur 510 g schwer & 21 cm lang



MOSER-Handtuch gratis

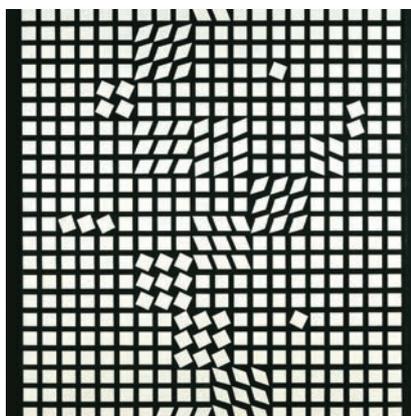
- Frottee-Handtuch, schwarz
- Mit gesticktem Moser-Logo



Inhalt

Seite 20

Wie kickstarten Sie unternehmerisch ins neue Jahr? Häufig scheitern ambitionierte Vorsätze bereits nach Wochen. Dabei liess sich oft schon durch kleine Handlungen eine beachtliche Wirkung erzielen. Eine aufschlussreiche Parallele zu dem, was minimale Veränderungen im Unternehmen bewirken können, zeigt das Gemälde «Tlinko II» von Victor Vasarely.



Seite 24

Wer Möbel sucht, die nicht einfach nur schön sind, sondern auch funktionell, ist bei Stefan Mumenthaler in Grenchen an der richtigen Adresse. Schweizweit einmalig im Möbel-Märkt ist der Fabrikverkauf von Produkten namhafter Schweizer Hersteller.

Seite 30

Ein vielseitiges Angebot an Brillen und Kontaktlinsen, neuste Technologien sowie ein Optikerteam, das sich Beratung, Service und eine rundum zufriedene Kundschaft auf die Fahne geschrieben hat – das ist Stefansky Optik aus Binningen.



- | | | |
|---|---|--|
| <p>6 So funktioniert WIR (wieder)!
WIR-Beratung & Netzwerk</p> <p>12 Neues Jahr, neuer Look
Adesso Hair Design und Amici Hair Design</p> <p>18 144 Seiten
«Faszination WIR»</p> <p>19 Fussballer setzen Frisuren-Trends</p> <p>20 Artgrade your Business!
Die Tlinko-Strategie</p> <p>23 CEO-Corner
Gute Neuigkeiten aus allen Geschäftsbereichen</p> | <p>24 Möbel mit einem Dreh
Möbel-Märkt, Grenchen</p> <p>30 Stefansky Optik – von klassisch bis flippig</p> <p>36 Neue Dimension in der Weiterbildung
«Festival» der Business Schmiede mit Verlosung</p> <p>38 Fürs Eigenheim sparen – aber wie?</p> <p>40 Der Unternehmergeist und das Arbeitszeugnis
Kolumne von Karl Zimmermann</p> <p>42 500 CHW geschenkt!
Ihre Gutschrift für Inserate und Werbung</p> | <p>44 Neue WIR-Teilnehmer</p> <p>49 Willkommen im WIR-Netzwerk</p> <p>54 Inserateschlüsse</p> <p>70 Impressum</p> <p>71 Standorte der Bank WIR und Social Media</p> <p>72 Werbemöglichkeiten im WIR-Netzwerk</p> <p>74 Inseratepreise</p> |
|---|---|--|

So funktioniert WIR (wieder)!

Das neue Team WIR-Beratung & Netzwerk

Seit bald 90 Jahren gilt: WIR ist Geld, das in einem geschlossenen Kreislauf zirkulieren und nicht auf einem Bankkonto gespart werden soll. Vor allem mangelnde Kenntnis über das WIR-System und über die Produkte und Dienstleistungen der Bank WIR haben dazu geführt, dass rund 200 Millionen WIR-Franken unberührt auf den Konten von mehrheitlich kleinen KMU brachliegen. Das neue Team WIR-Beratung & Netzwerk nimmt sich des Problems an.

WIR-Geld einnehmen und es wieder ausgeben, so lautet das einfache Rezept für eine erfolgreiche Geschäftstätigkeit mit der Komplementärwährung WIR. Leider ist das Rezept bei vielen, vor allem kleineren, KMU schon vor Jahren verloren gegangen. Auswertungen der Bank WIR zeigen: Ein grosser Teil des WIR-Geldes befindet sich nicht im Umlauf, sondern schlummert im Schnitt sieben Jahre auf den Konten von Tausenden von WIR-Partnern. Für diese KMU ist das WIR-System nicht mehr gleichbedeutend mit einer Erfolgsgeschichte, und auch bei den aktiven WIR-Kunden kann dieses Geld nicht mehr zirkulieren und Wertschöpfung generieren.

Die Erfahrung lehrt aber auch, dass es oft nur einer An-schubhilfe bedarf, um das WIR-Geschäft wieder in Fahrt

zu bringen. Aus diesem Grund hat die Bank WIR ein neues Beratungsteam geschaffen, das sich ausschliesslich um «eingeschlafene» WIR-Partner kümmert. Das Team mit Namen WIR-Beratung & Netzwerk steht unter der Leitung von GL-Mitglied Claudio Gisler und hat letzten Herbst seine Arbeit aufgenommen. Es besteht gegenwärtig aus einer Beraterin – Stefanie Bellodi – und fünf Beratern, nämlich Marc Grimm, Carmelo Palma, Gianni Prinzivalli, Christoph Schaub und Christoph Zahm. Eine Beraterin oder ein Berater für die Romandie wird das Team künftig ergänzen.

Im Folgenden stellen wir die sechs Mitglieder des Teams WIR-Beratung & Netzwerk kurz vor, zunächst aber stellt sich Claudio Gisler einigen Fragen.



Claudio Gisler (l.), Bereichsleiter WIR-Beratung & Netzwerk, mit seinem Beraterteam (v.r.): Marc Grimm, Christoph Schaub, Stefanie Bellodi, Carmelo Palma, Christoph Zahn und Gianni Prinzivalli.

Fotos: Eliane Meyer und Raffi Falchi (unten).



Wie wurden die Berater des Teams WIR-Beratung & Netzwerk ausgewählt, was sind ihre Stärken?

Claudio Gisler: Wir haben ganz gezielt nach Quereinsteigern gesucht – keine Banker, sondern Menschen, die selbst schon in einem KMU gearbeitet haben oder Unternehmer waren. Auch eine hohe Verkaufsaффinität, Motivation und Begeisterungsfähigkeit war uns wichtig.

kaufsaффinität, Motivation und Begeisterungsfähigkeit war uns wichtig.

Es handelt sich also grösstenteils um «WIR-Neulinge» – ist das nicht ein Nachteil?

Viel wichtiger als bereits WIR-Erfahrung zu haben war uns, dass die WIR-Berater wie erwähnt keine Banker sind, sondern Menschen mit möglichst viel praktischer KMU-Erfahrung. Um ihnen das nötige WIR-Wissen zu vermitteln, haben sie ein intensives sechswöchiges Initialtraining absolviert, bevor sie die ersten Kundentermine wahrgenommen haben.

Wo sind die neuen Berater angesiedelt?

Die Berater haben ihren Arbeitsplatz in den Filialen. Die Vernetzung mit den dortigen Bankberatern ist uns sehr wichtig. So können wir sicherstellen, dass Kunden bei Bedürfnissen, die über die WIR-Beratung hinausgehen –

insbesondere also bei Anliegen zu Schweizer-Franken-Produkten – jederzeit einen kompetenten Ansprechpartner haben.

Was verbindet die Kunden, die im Fokus des Teams WIR-Beratung & Netzwerk stehen?

Im Fokus stehen die kleineren, wenig aktiven WIR-Teilnehmer. Viele dieser Kunden haben seit vielen Jahren keinen Kontakt mehr zu einem Kundenberater gehabt, kennen die Produkte nicht und arbeiten deshalb wenig erfolgreich mit WIR. Insgesamt rund 200 Mio. CHW liegen bei diesen Kunden für durchschnittlich sieben Jahre auf dem Konto! Dieses WIR zirkuliert nicht und geniert somit auch keine Wertschöpfung bei unseren Kunden.

Wieso wurde das Team gerade jetzt auf die Beine gestellt?

Der WIR-Umsatz sinkt seit vielen Jahren. Die anhaltende Tief- respektive Negativzinsphase hat das ihre dazu beigetragen, dass der Sinkflug ungebrochen weiterging. Dem wollten der Verwaltungsrat und die Geschäftsleitung nicht mehr länger zusehen. Deshalb haben wir entschieden, dem Thema WIR die nötige Wichtigkeit zu verleihen und die neue Organisation auf Stufe Geschäftsleitung anzusiedeln.

Gibt es weitere unterstützende Massnahmen, um den Einsatz von WIR im Alltag zu fördern?

Wir sind laufend daran, neue, tolle Partner zu finden, wie zum Beispiel das Tankangebot von Moveri (Ruedi Rüssel/Miniprix/BP) oder die Cash&Carry-Anbieterin TopCC. Aber auch kleinere Anbieter wie beispielsweise Hausheld (Vermittlung von Handwerkern), QR Modul (QR-Rechnung mit WIR-Anteil) oder wallee (Kartenterminal mit WIR/CHF-Splitfunktion) kamen dazu. Um das Ausgeben von WIR-Guthaben im privaten Bereich zu erleichtern,

lancieren wir während jedem Quartal zusammen mit einem WIR-Teilnehmer eine sehr vorteilhafte WIRpromo. Im ersten Quartal dieses Jahres handelt es sich um einen Haartrockner und eine Haarschneidemaschine (Anm. d. Red.: s.S.4).

Hand in Hand mit dem Rückgang des WIR-Umsatzes geht eine Abnahme der Anzahl WIR-Teilnehmer. Sollte man nicht besser dort ansetzen?

Hier gilt: Das eine tun und das andere nicht lassen. Priorität hat für uns, dass das Netzwerk von über 20 000 KMU funktioniert und gegenseitig Aufträge platziert. So wird die WIR-Währung für neue Unternehmen attraktiver. Selbstverständlich werden wir aber auch in diesem Bereich verstärkt aktiv werden und systematisch potenzielle WIR-Teilnehmer ansprechen.

Das Team WIR-Beratung & Netzwerk umfasst sechs Personen. Wie viele Kundenbesuche sind pro Person und Woche realistisch?

Wir streben an, dass jeder WIR-Berater pro Woche zwischen 10 und 15 Kunden besuchen kann. Um dieses ambitionierte Ziel zu erreichen, werden wir eine Person für die Terminvereinbarung einstellen.

Gibt es ein WIR-Umsatzziel für die beratenen Kunden?

Unser Ziel ist es, 50 % des WIR-Guthabens der beratenen Kunden innert Jahresfrist in Umlauf zu bringen. Das so reaktivierte WIR-Geld wird auch künftig in Bewegung bleiben und den WIR-Teilnehmern Aufträge und neue Kunden bringen.

Wie haben die bisher kontaktierten WIR-Partner auf die Besuche der Berater reagiert?

Wir haben mit grosser Freude festgestellt, dass unsere Kunden sehr offen für ein Gespräch sind. Kein Wunder: Jeder Unternehmer, bei dem WIR einfach nur auf dem Konto liegt, merkt schnell, dass sich das nicht auszahlt. Eine Stunde für eine Beratungsgespräch ist gut investierte Zeit, wenn man danach wieder mehr Geschäfte realisieren kann.

Bleiben die besuchten Kunden auf dem Monitor der WIR-Berater?

Unser Ziel ist es, WIR in Bewegung zu bringen. Wir schauen deshalb genau hin, was bei den besuchten Kunden passiert. Selbstverständlich bleiben wir hartnäckig dran falls wir merken, dass der Kunde immer noch nicht optimal mit WIR arbeitet.

● Daniel Flury

So erreichen Sie die Berater

Sie haben ein Anliegen, das die WIR-Verrechnung betrifft, und wünschen Sie den Besuch eines Mitglieds des neuen Beratungsteams?

Das Beratungszentrum der Bank WIR ...

T 0800 947 947
Mo/Di/Do/Fr, 07.30–18.00 und
Mi 07.30–12.00 + 14.00–18.00

... vermittelt Ihnen gerne einen Kontakt!



Carmelo Palma

Carmelo Palma (50), der zu seinen Hobbys das Reisen und Fotografieren zählt, ist als einziger des neuen Beratungsteams schon längere Zeit – nämlich seit bald acht Jahren – für die Bank WIR tätig. Der gebürtige Spanier war praktisch schon von Anfang an zusätzlich zu anderen Funktionen als WIR-Berater unterwegs – nun in Vollzeit – und konnte über die Jahre sehr gute Erfahrungen mit den Kundinnen und Kunden der Bank WIR sammeln. «Sie schätzen es, eine Bezugsperson zu haben, an die sie sich jederzeit wenden können. Neben vielen anderen Themen wird immer wieder Beratung in Sachen WIRmarket (Firmenprofil, Inserate) oder WIRmailing gewünscht. Was mich besonders freut, ist, dass Kunden, die mich kennen, mich an andere Teilnehmer weiterempfehlen. Die Mundpropaganda funktioniert!»



Christoph Zahn

Christoph Zahn (57) hat in Arbon eine Lehre als Radio-/TV-Elektroniker absolviert. Er verfügt über eine langjährige Erfahrung in den Bereichen Beratung und Verkauf in verschiedenen Branchen und ist seit 30 Jahren als Kundenberater im Aussen-dienst tätig. In seiner Freizeit widmet er sich seinem Oldtimer – ein Alfa Romeo Spider –, der nicht nur gefahren, sondern auch unterhalten werden will.

In seiner bisherigen Beratertätigkeit für die Bank WIR konnte er bereits sehr viele Erfahrungen mit Kunden sammeln: «Die Zufriedenheit der Kunden steigt sofort, wenn sie ihr neues Wissen über die Produkte und Dienstleistungen praktisch anwenden und ausschöpfen können.»



Gianni Prinzivalli

Gianni Prinzivalli (60) – er wohnt in der Nähe von Bremgarten – ist ebenfalls gelernter Radio-/TV-Elektroniker und fand zunächst Anstellung als Techniker und dann Filialleiter verschiedener Elektronikfachgeschäfte. Während 16 Jahren hat er in der Finanzbranche KMU-Kunden in der Deutschschweiz und im Tessin in Finanzierungsfragen beraten. «Jahrelang habe ich gesehen, wie KMU in meinem grossen Netzwerk nach Geld verlangten – heute kann ich ihnen dank WIR einen Mehrwert anbieten, ohne dass sie sich vielleicht verschulden werden», freut sich Prinzivalli. Er spielt Keyboard und Klavier – früher auch Tanzmusik auf der Bühne – und geniesst auf seiner Harley Road King classic das Gefühl der Freiheit und das Grollen des Motors. Auch in seiner Tätigkeit für die Bank WIR möchte Gianni Prinzivalli es den Kunden ermöglichen, ihre Träume zu verwirklichen. «Ich habe oft den Eindruck, dass die Kunden auf mich gewartet haben. Sie sind erstaunt über unser vielfältiges Produkt- und Dienstleistungsangebot, das von Hypotheken oder Vorsorge- und Sparprodukten bis zum CHW-Sofortkredit und den WIRmarket oder die WIRpay-App reicht.»



Stefanie Bellodi

Stefanie Bellodi (58) lebt am Zürcher Obersee, startete als Tierarztgehilfin ins Berufsleben und stieg nacheinander in die Gastronomie, ins Verlagswesen und in die Versicherungsbranche ein, wo sie jeweils in den Bereichen Verkauf, Beratung und Marketing tätig war. In den letzten 20 Jahren beriet sie Privat- und Firmenkunden einer Versicherung zu Versicherungs- und Vorsorgethemen. Ihre Freizeit verbringt sie gerne in der Natur – mit dem E-Bike, mit Wandern und Schneeschuhlaufen – oder mit Lesen. Stefanie Bellodi freut sich über die Wertschätzung der Kunden und stellt fest: «Die Produkte und Dienstleistungen sind bei den «eingeschlafenen» Kunden in Vergessenheit geraten, was nicht verwunderlich ist. Hilfsmittel wie das WIRmatching, Vorschläge für neue WIR-Geschäftspartner oder die Inhalte unseres KMU-Pakets stossen auf grosses Interesse.»



Christoph Schaub

Christoph Schaub (50) wohnt in der Region Basel und zählt – wenig überraschend – die Fasnacht zu seinen Hobbys, ebenso wie den Motorflugsport und das Skifahren. Nach einer kaufmännischen Lehre war er bis vor 20 Jahren in der Finanzbranche unterwegs und vollzog dann einen Wechsel in die Dienstleistungsbranche, sowohl als Arbeitnehmer wie auch als Arbeitgeber. Schaub bezeichnet sich als unternehmerische Persönlichkeit – «mein Herz schlägt für die KMU» –, die nachhaltige und erfolgreiche Win-win-Lösungen für alle Beteiligten anstrebt. «Die WIR-Kunden, die ich bisher besucht habe, sind erstaunt über die Angebote und Entwicklung der verschiedenen Geschäftsfelder der Bank, über die eingegangenen Partnerschaften und über die Digitalisierungsschritte der letzten Jahre.»



Marc Grimm

Marc Grimm ist mit Jahrgang 1992 der jüngste an Bord des neuen Beraterteams. Er ist gelernter Koch EFZ und dipl. Hotelier-Gastronom HF (Hotelfachschule Thun). Nach einer mehrjährigen Phase der Selbstständigkeit hat er im September 2022 die Tätigkeit bei der Bank WIR aufgenommen. Seine junge Familie, Kulinarik und sein Interesse für Geschichte und Sprachen (Französisch, Englisch und Portugiesisch) füllen seine Freizeit aus. «Das WIR-Netzwerk lebt vom Austausch. Bei unseren Besuchen treffen wir hochinteressante KMU und Persönlichkeiten aus den verschiedensten Branchen. Dies ermöglicht uns, die WIR-Partner besser zu verstehen, sie optimal zu beraten und potenziellen Geschäftspartnern weiterzuempfehlen. Sobald der clevere KMU-Patron das Potenzial der Komplementärwährung WIR versteht, entsteht ein Mehrwert für das WIR-Netzwerk.»

Neues Jahr, neuer Look

Adesso Hair Design GmbH und Amici Hair Design GmbH

Ein neues Jahr, ein neuer Look: Wenn es um den Haarschnitt geht, sind vor allem jüngere Männer mutiger und anspruchsvoller geworden, so Carmen und Graziano Cappilli. Das Ehepaar ist mit ihren Salons Adesso Hair Design GmbH und Amici Hair Design GmbH auf Expansionskurs und kann dabei auf die Unterstützung von Tochter Celine und Sohn Elia zählen. Auch ihr Pflegesohn Silvan Mühlestein hilft im Backoffice fleissig mit, und weitere Unterstützung im Backoffice gibt es durch Carmine Graziano. Schlagzeilen machten die Salons unter anderem mit der Einführung der Viertagewoche – bei vollem Lohn.



Carmen und Graziano Cappilli: «Unser Verband – Coiffure Suisse – müsste in vielen Belangen viel aktiver werden.»

Die Haare gehören zu den Attributen, auf die Männer wie Frauen zuerst achten, wenn sie einem andern Menschen zuerst begegnen. Den ersten Eindruck bestimmen auch die Augen, das Lächeln, die Hände, die Stimme oder der Körperbau. Im Gegensatz zu diesen Merkmalen sind die Haare formbar und können herausstreichen, was wir als Botschaft übermitteln wollen. Damit diese Botschaft auch ankommt und nicht im Fiasko endet, lässt man an Farbe, Länge und Schnitt am besten den Spezialisten arbeiten. In den Kantonen Zürich, St. Gallen und Zug etabliert sind die Salons von Amici Hair Design und Adesso Hair Design. Die Inhaber Graziano und Carmen Cappilli sind mit den insgesamt elf Salons noch nicht am Ende ihrer Expansionspläne angelangt.

Wann entstanden die ersten Pläne für einen eigenen Friseursalon?

Graziano Cappilli: Die ersten Pläne schmiedete ich bereits während meiner Coiffeurlehre, und zwar schon zu-



amici
HAIRDESIGN



LESSO HAIR

Die Coiffeur-Familie Cappilli:
die Eltern Carmen und Graziano
mit den Kindern Celine und Elia.

Fotos: Henry Muchenberger

Die Standorte

Adesso Hair Design GmbH

adessoHairDesign.ch
und WIRmarket.ch > Adesso (100 % WIR)

Zugerstrasse 20 6314 Unterägeri 041 750 88 01	Dorfstrasse 10 8630 Rüti ZH 055 240 24 84
--	--

Bachweg 3 8133 Esslingen 044 984 15 15	Burgfeldstrasse 15 8730 Uznach 055 282 15 15
---	---

In der Mühle 1 8340 Hinwil 044 937 14 14	Zelglistrasse 5 8618 Oetwil am See 044 929 19 33
---	---

Unterdorf 8
8332 **Russikon**
043 355 83 43

Amici Hair Design GmbH

amicihairdesign.ch
und WIRmarket.ch > Amici (100 % WIR)

St. Georgenstrasse 39 9000 St. Gallen 071 230 28 28	Stoosstrasse 2 9450 Altstätten 071 333 28 28
--	---

Poststrasse 15 9000 St. Gallen 071 222 31 32	Rheinstrasse 2 9469 Haag (Rheintal) 081 771 28 28
---	--



Die Viertagewoche ist geeignet für Mitarbeitende mit gut dotiertem Kundenstamm.

sammen mit meiner späteren Frau Carmen, die damals meine Oberstiftin war. Schon zu dieser Zeit war uns klar, dass wir nicht ein einzelnes Geschäft, sondern eine ganze Kette aufbauen wollen.

Wie verlief der Start?

Der Start von Adesso Hair Design war 2006, mit der Filiale in Rüti. Wir mussten dort viel renovieren und konnten immerhin die beiden verbliebenen Stammkunden übernehmen (*lacht*). Schon nach sieben Monaten kam das zweite Geschäft in Russikon hinzu, ein Jahr später antworteten wir auf ein Verkaufsinserat und übernahmen einen Salon in Hinwil samt Personal. So entstand nach und nach die «Adesso»-Filialkette mit aktuell sieben Standorten. Zuletzt expandierten wir 2021 mit dem Kauf der vier «Amici»-Salons im Kanton St. Gallen.

Ist damit die Expansionsphase abgeschlossen?

Ganz und gar nicht, wir sind mit den heute elf Salons etwa in der Hälfte unseres Ziels angelangt. In den nächsten zehn Jahren wollen wir uns in der ganzen Deutschschweiz und im Tessin etablieren.

«Wir wollen uns in der ganzen Deutschschweiz und im Tessin etablieren.»

Gibt es regionale Unterschiede in der Kundschaft oder im Angebot Ihrer Salons?

Carmen Graziano: Unsere Philosophie lautet: Wir frisieren alles, was menschlich und behaart ist, von 0 Jahren aufwärts bis 100 und darüber hinaus. Da wir über allerlei Standorte verfügen – Dorfkern, Einkaufszentrum, Bürogebäude, Bahnhofslage, Peripherie – gibt es Unterschiede in den Anteilen von Laufkundschaft und Stammkunden. Insgesamt ergibt sich aber eine gesunde Mischung. Hauptlieferant unserer Produkte ist Schwarzkopf mit seinen diversen Untermarken. Neu im Angebot sind Naturprodukte von Yelasai, die bei kreisrundem Haarausfall oder Chemopatienten den Haarwuchs stimulieren. Das wollen wir weiter schulen und ausbauen. Mit dem Analyser können wir zusätzlich zum oben Erwähnten die Haarstruktur professionell überprüfen und fachmännische Behandlungsempfehlungen und Tipps abgeben.



Die Regionalleitung der elf Salons liegt in den Händen von Elia Cappilli – hier beim Frisieren seines Vaters – und seiner Schwester Celine (Foto unten).

In allen Salons bieten wir auch Kosmetik und Make-up an, besonders auch für Hochzeiten. Erwähnenswert ist der Calligraphy Cut. Dabei wird das Haar mit dem Calligraphen in einem konstanten 21-Grad-Winkel geschnitten. So fallen die Haare natürlich und viel luftiger.

Welche Kunden sind Ihnen lieber: solche mit klaren Vorstellungen oder solche, die Sie einfach machen lassen?

Es ist nicht immer einfach, die konkreten Forderungen eines Kunden oder einer Kundin zu erfüllen. Grundsätzlich ist es zwar kein Problem, jemanden z. B. auf Grundlage eines mitgebrachten Fotos zu frisieren. Viele vergessen dabei leider, dass die Gesichtsförmigkeit das Gesamtbild mit beeinflusst und die Beschaffenheit der Haare – z. B. ihre Dicke, die Dichte oder das Vorhandensein von Wirbeln – nicht jeden Schnitt erlaubt. Wenn Herr oder Frau Schweizer die Frisur eines Filmstars trägt, sieht er oder sie noch lange nicht wie dieser Filmstar aus. Da wollen wir ehrliche Fachkenntnis anwenden, professionelle Alternativen anbieten und den Kunden beraten.

Hat die Digitalisierung schon Einzug gehalten, etwa mit der Visualisierung verschiedener Haarstile?

In den 1990er-Jahren kamen Frisurencomputer auf. Sie erlaubten es, bestimmte Frisuren über das Gesicht auf einer Foto des Kunden oder der Kundin zu stülpen. Die Foto der Wahl wurde dann ausgedruckt und als Vorlage an den Spiegel gehängt. Aus den oben genannten Gründen war das Resultat nicht immer befriedigend. Haare sind eben keine Backsteine! Es müsste eine Lösung her, welche die Gesichtsförmigkeit dreidimensional mit einberechnet. Höchstwahrscheinlich ist es aber nur eine Frage der Zeit, bis der erste Friseurroboter zum Einsatz kommt. Stand heute ist die Automatisierung eines Friseursalons unwirtschaftlich. Ausserdem zweifle ich daran, dass unsere Kundinnen und Kunden mit einer solchen Lösung zufrieden wären. Sie betrachten uns als Freunde, denen sie sich gerne anvertrauen.

Wer ist anspruchsvoller: Männer oder Frauen?

Früher waren es klar die Frauen, heute ist es ziemlich ausgeglichen. Die Männer sind anspruchsvoller geworden, und vor allem die Jüngeren wissen genau, was sie wollen.

Welcher Schnitt ist im Trend?

Es gibt fast nichts, was irgendwann nicht wieder in Mode kommt. Bei den Männern ist der Mullet oder Vokuhila schon seit letztem Jahr wieder im Trend, dasselbe gilt für

den Mittelscheitel, wie man ihn von Leonardo di Caprio kannte. Bei den Frauen sind Extensions wieder im Kommen, auch die Dauerwelle in ihren verschiedenen Variationen bleibt populär.

Leider ist es so, dass heute in den Abschlussprüfungen vieles weggefallen ist und Wissen verlorenzugehen droht. Das führt dazu, dass man heute in der Schweiz an Coiffeursalons geraten kann, die nicht mehr die ganze Palette der Coiffeurskunst anbieten können.

Sind freie Stellen einfach zu besetzen?

Graziano Cappilli: Es ist nicht einfach, gutes Personal zu finden. Viele haben während der Pandemie den Beruf verlassen. Es liegt ein klarer Arbeitnehmermarkt vor.

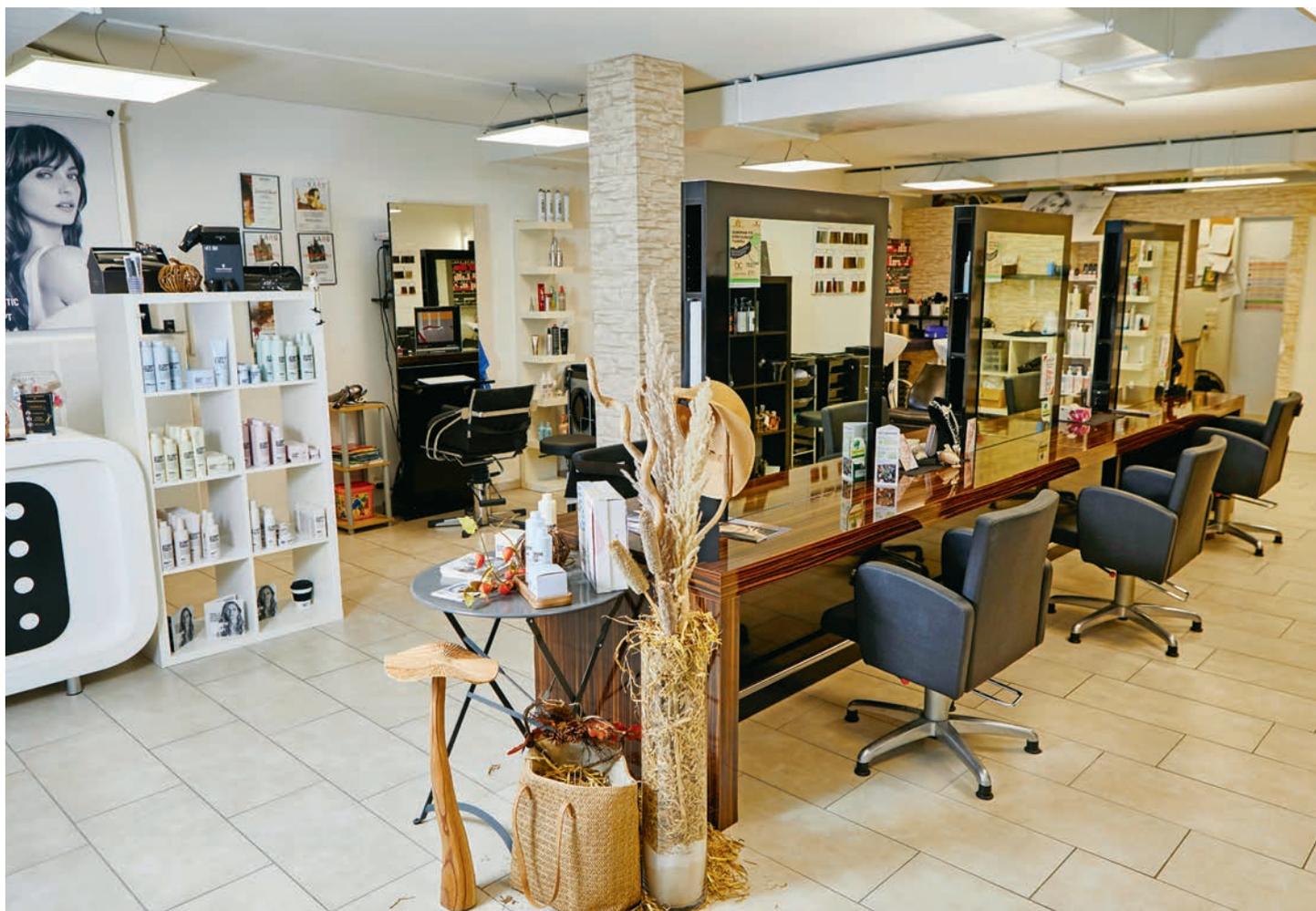
Wie sieht die Konkurrenzsituation aus?

Es tummeln sich viele «Badewannen-Coiffeure» herum, die zum grossen Teil schwarz arbeiten. Andere mieten

sich einen Stuhl in einem Salon. Das ist zwar vom Verband und was die Mehrwertsteuer betrifft verboten, wird aber ganz offen praktiziert, wobei die diesbezüglichen Inserate nur die Spitze des Eisbergs darstellen.

Ein weiteres Problem sind die Barber. Sie stammen oft aus Syrien oder Afghanistan, sind häufig ungelernt und profitieren davon, dass jeder einen Coiffeursalon aufmachen kann. Zwar gibt es gemäss Gesamtarbeitsvertrag auch Mindestlöhne für ungelernete Mitarbeitende – nämlich im 1. Berufsjahr einen Basislohn von 3350 CHF –, dies wird allerdings oft umgangen. Gemäss der Fremdenpolizei Bern und einem Bericht im Schweizer Fernsehen werden ausgebildete Mitarbeiter über Jahre als Praktikanten angestellt. Manchmal existiert gar kein Arbeitsvertrag. Der Lohn wird dann am Ende der Woche bar ausbezahlt.

Ein weiteres Problem ist die Mehrwertsteuer, die erst ab 100'000 CHF Umsatz fällig wird. Diese Grenze ist viel



Blick in den Salon in Rüti.

zu niedrig angesetzt und sollte auf beispielsweise 250 000 CHF heraufgesetzt werden. Oder aber man besteuert im Gegenteil bereits den ersten Umsatzfranken, dann würde die Spreu vom Weizen getrennt. Meiner Ansicht nach müsste Coiffure Suisse – unser Verband – in all diesen Punkten viel aktiver werden und härter durchgreifen.

«Das Viertagemodell ist freiwillig.»

Sie haben in Ihren Salons die Viertagewoche bei vollem Lohn eingeführt. Wie waren die Reaktionen?

Durchwegs positiv. Ein Anstoss zu diesem Schritt war ja unser Anliegen, den Angestellten mehr Raum für Freizeit zu geben und allfälligen physischen oder psychischen Belastungen vorzubeugen. Das kam nicht nur bei den Mitarbeitenden, sondern auch bei der Kundschaft gut an – «endlich ein Unternehmen, das zu seinen Angestellten schaut», lautete eine oft gehörte Reaktion. Auch von Coiffure Suisse und von Berufskollegen war das Feedback mehrheitlich positiv. Man arbeitet tatsächlich 34,4 Stunden, statt 43! Das Modell wird auf unserer Website – www.adessohairdesign.ch/4-tage-woche – ausführlich dargestellt.

Zu beachten ist, dass das Viertagemodell für unsere Mitarbeitenden freiwillig ist und gewisse Voraussetzungen erfüllt sein müssen. Dazu gehört ein gut dotierter Kundenstamm, den man in der Regel erst circa drei Jahre nach Abschluss der Lehre erreicht.

Mit Celine und Elia sind Ihre beiden Kinder voll ins Tagesgeschäft integriert. Ist damit auch bereits die Nachfolge geregelt?

Ja, und meine Frau und ich sehen uns da in einer privilegierten Situation: Beide sind aus freiem Willen und mit Leidenschaft dabei und haben die Regionalleitung bereits übernommen. Beide haben die höhere Fachprüfung absolviert und können Lernende ausbilden. Ideal auch, dass sie die anstehende Expansionsphase mittragen und mitgestalten können.

● Daniel Flury

«Die Viertagewoche funktioniert»

In die Arbeitszeitmodelle kommt Bewegung. Die Pandemie hat dem Prinzip des Homeoffice einen gehörigen Schub verpasst, nun wird das Viertagemodell immer populärer – wenn auch erst etwa ein Dutzend Unternehmen in der Schweiz es eingeführt haben oder damit liebäugeln. Dabei ist die Idee auch hierzulande nicht ganz neu. Bereits im Dezember 1998 haben der damalige SP-Nationalrat Jean-Claude Rennwald und 23 Mitunterzeichnende eine parlamentarische Initiative eingereicht, welche die generelle Einführung der Viertagewoche auf dem Weg der Gesetzgebung verlangte. Der Nationalrat hatte dem jedoch keine Folge geleistet.

Nägel mit Köpfen hat im April 2022 Graziano Cappilli gemacht, als er für seine elf Coiffeur-Geschäfte in den Kantonen Zürich, St. Gallen und Zug die Viertagewoche eingeführt hat. «Ich arbeite gerne, aber es ist nicht immer einfach, alles unter einen Hut zu bringen. Freizeit und Erholung sind auch wichtig und können dazu beitragen, Krankheiten vorzubeugen und die Ausgaben für Sozialleistungen zu reduzieren. Ich wollte deshalb am bestehenden System etwas ändern und habe zusammen mit meinen Personalverantwortlichen Carmine Graziano und Silvan Mühlestein angefangen zu rechnen.»

Das Resultat: Die Viertagewoche funktioniert, wenn die verbleibenden Stunden produktiver werden. «In einem Coiffeursaloon fallen üblicherweise viele Leerzeiten an. Will man, dass die Viertagewoche funktioniert, müssen diese Tage voll ausgefüllt sein.» Voraussetzung sei deshalb gute Planung und ein Kundenstamm, der es erlaubt, die verbleibenden 34,4 Stunden mit Terminen zu verbuchen. Ein Zwang, das Viertagemodell anzuwenden, besteht für die Angestellten Cappillis nicht – auch deshalb, weil es mehrere Jahre Berufserfahrung braucht, um sich einen gewissen Kundenstamm aufzubauen (vgl. Interview). Laut GAV hat sich herausgestellt: Mitarbeitende sind grundsätzlich dann für das Unternehmen tragbar, wenn sie ihren Lohn, 2,5 Mal im Monat umsetzen. Graziano Cappilli: «Bei guter Planung des Einzelnen und mit der Unterstützung des Teams kann dieser Umsatz auch in vier Tagen erreicht werden, ohne zusätzliche Stresssituationen!»

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 über 20000 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:

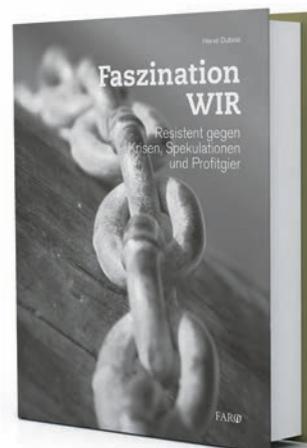
PLZ/Ort:

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 (bitte gewünschte Anzahl Bücher, Adresse und Zahlart mit Kontonummer angeben).

Fussballer setzen Frisuren-Trends – oder auch nicht

Als Frisuren-Trendsetter und Stilikonen für Männer und junge Fussballfans gelten schon seit Jahrzehnten berühmte Fussballer. Etwa der Brasilianer Ronaldo, der 2002 von einer Verletzung ablenken wollte und die Aufmerksamkeit der Journalisten auf seinen Kopfschmuck lenkte, bestehend aus einem haarigen Dreieck über der Stirn und einem ansonsten kahl rasierten Schädel. Später entschuldigte sich Ronaldo bei allen Müttern, «deren Kinder danach den gleichen Haarschnitt bekommen haben». Der skurrile Look hatte allerdings kein Potenzial zu einem länger anhaltenden Trend. Zum Glück!

Da muss man schon das Format eines David Beckham haben, der ab Mitte der 90er-Jahre praktisch jährlich eine neue Haarkreation spazieren führte. Vom Haarreif über den Irokesenschnitt bis zum Mini-Dutt und Undercut – nichts wurde zur Freude der Coiffeurs und Coiffeusen auf der ganzen Welt ausgelassen. In der gleichen Liga spielt Neymar, der Frisur und Haarfarbe ebenfalls regelmässig wechselt und z.B. 2014 mit einem Irokesen-Haarschnitt und an der Weltmeisterschaft in Katar mit blondiertem Kopfschmuck auffiel.

Die diesjährige WM entpuppte sich friseurtechnisch trotzdem eher als langweilige Veranstaltung. Gefühlt jeder Zweite lief mit einem Undercut (gekürzte Seitenpartien) ein, die meisten anderen mit einem klassischen Kurzhaarschnitt. Für Aufregung sorgten einzig die Haarspitzen von Cristiano Ronaldo, die – geht es nach ihm – den Ball ins uruguayische Tor bugsiert haben und nicht der Fuss seines Teamkollegen Bruno Fernandes, der aber trotzdem und sicher zurecht von der Fifa als Torschütze geführt wird.

Ganz anders war das noch während der Gruppenspiele im Juni 2021, wo Granit Xhaka und Manuel Akanji die Gemüter in der Schweiz erhitzen. Was war passiert? Die beiden präsentierten sich zwei Tage nach dem 1:1 gegen Wales und vor dem Match gegen Italien mit blondierten Haaren. Für Nico Elvedi setzte es immerhin ein paar mutlose blonde Strähnchen ab. Stein des Anstosses war weniger die Blondheit der Haare als die Blondheit der Aktion: Die Fussballer hatten mitten im Lockdown einen Figaro aus der Schweiz nach Rom einfliegen lassen. Dabei waren sie nicht einmal die einzigen: Auch Spieler von Tottenham, Dortmund, Bayern und RB Leipzig sorgten schon ab 2020 für Kopfschütteln, entweder durch das Einfliegen von Haarkünstlern oder durch Fotos, die Spieler und Coiffeur ohne Masken zeigten. Auf eine platinblonde Idee kam übrigens bereits 2016 Mats Hummels, und an der WM in Katar fiel Japans Stürmer Takuma Asano mit weizenblond gefärbten Haaren auf. Auch Neymar und Richarlison zeigten sich als Blondschröpfe. Alles nichts im Vergleich zu Kylian Mbappé, der 2021 mutig in



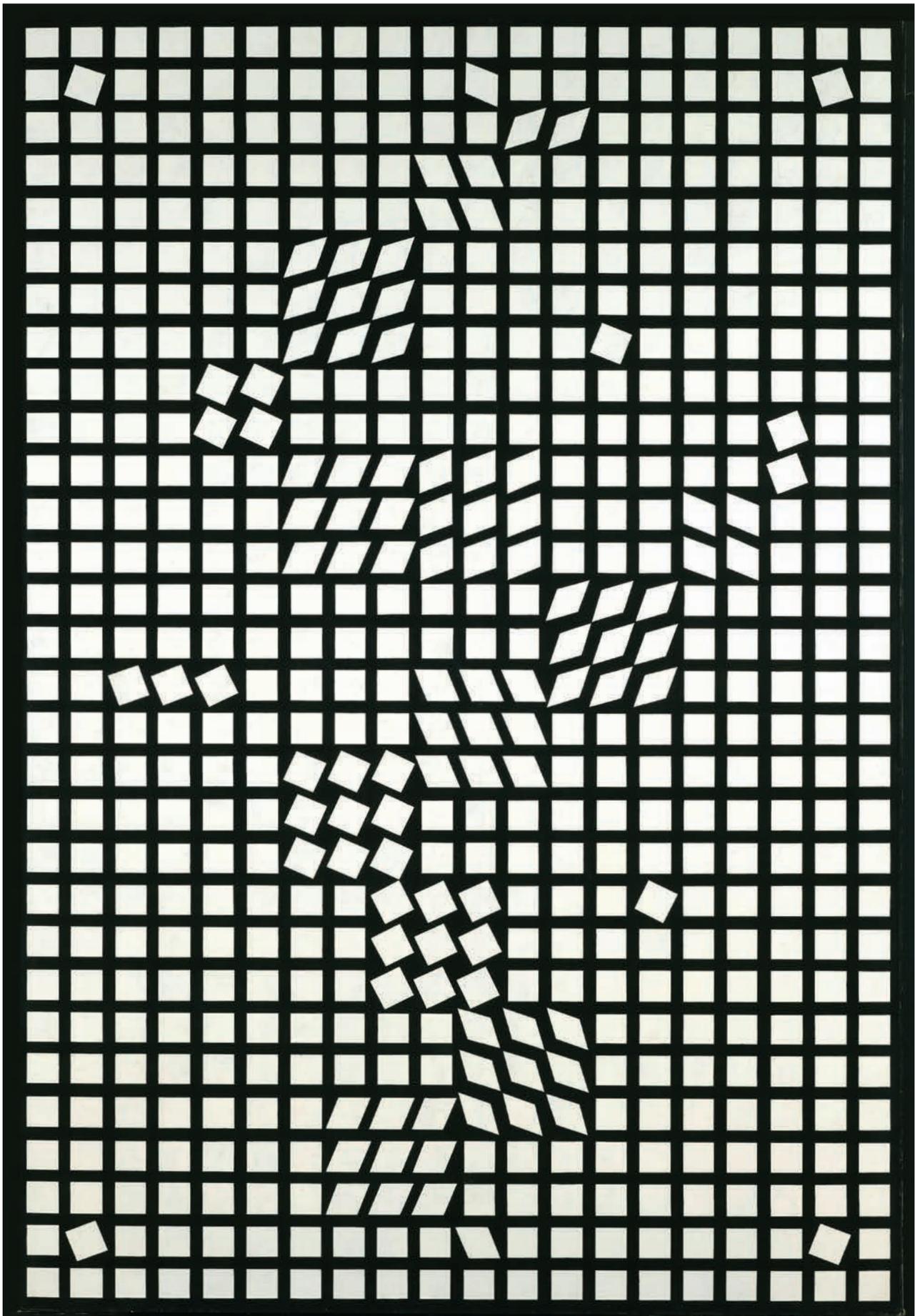
David Beckham: Fussball-, Mode- und Frisuren-Ikone. Foto: iStock

einen andern Farbtopf griff und mit einem türkisfarbenen Buzz-Cut das Rasengrün in den Schatten stellte.

Ein müdes Lächeln entlocken solch monoton gefärbte Haare Fussballgrößen wie Stefan Effenberg oder Sebastian Sosa, die sich beide auffällige Muster in die Haare haben färben lassen: Effenberg 1994 Tigerstreifen, der uruguayische Torhüter Sosa an der WM in Katar einen sehr naturalistischen Löwenkopf.

Ikone unverwüstlicher Haarschnitte sind z.B. Rudi Völler oder Zinedine Zidane. Völler blieb seinem Vokuhila immer treu – vorne kurz, hinten lang – ein Schnitt, der ebenso zeitlos ist wie Zidanes Glatze, die sich zudem hervorragend fürs Verteilen von Kopfnüssen eignet.

● Daniel Flury



Der OP-Art-Künstler Victor Vasarely dynamisiert die Bildstruktur durch kleinste Veränderungen an den Quadraten (Victor Vasarely, Tlínko II, Öl auf Leinwand, 195,1x130,1 cm, 1956).

Foto: Kunstmuseum Basel

Artgrade your business!

Mit der Tlinko-Strategie maximale Wirkung erzielen

Der Begründer der optischen Kunst Victor Vasarely motiviert mit seinem Gemälde «Tlinko II» zu einem kraftvollen Start ins neue Jahr.

Wie kickstarten Sie unternehmerisch ins neue Jahr? Zum Jahresbeginn setzen viele auf grosse Vorhaben: den Kundenservice verbessern, höhere Umsätze generieren oder die Aus- und Weiterbildung der Mitarbeitenden stärken. Doch häufig scheitern die ambitionierten Vorsätze bereits nach wenigen Wochen. Vielmehr lässt sich oftmals durch kleine Handlungen eine beachtliche Wirkung erzielen. Denn minimale Veränderungen können die Situation komplett verändern. Eine aufschlussreiche Parallele zu dem, was minimale Veränderungen im Unternehmen bewirken können, zeigt das Gemälde «Tlinko II» von Victor Vasarely (1906–1997) aus dem Jahr 1956.

Minimale Neuerungen – unerwartet grosse Wirkung
Überträgt man die Kompositionsweise des Bildes «Tlinko II» auf die eigenen unternehmensspezifischen Herausforderungen, lassen sich daraus Strategien entwickeln, um Veränderungen und erstarrte Prozesse anzustossen. Durch kleinste Adaptionen verwandelt sich ein einfaches Muster in ein lebendiges Bild. Ebenso führen viele minimale Handlungen im Unternehmen zu bemerkenswerten Ergebnissen. Basierend auf dieser Erkenntnis kam einer meiner Kunden auf die Idee, dass es nicht viel braucht, um wirksamer zu handeln oder Innovationen zu gestalten. Konkret fasste er beim anregenden Gespräch über das Tlinko-Gemälde den Plan, die zahlreichen Absolventen seiner Leadershipkurse gezielt als Werbeträger zu nutzen und so seine Reichweite auf einen Schlag zu vergrössern.

Das Unmögliche als Möglichkeit

Wie also funktioniert «Tlinko II»? Das Schwarz-Weiss-Gemälde zeigt 600 kleine, weisse Quadrate auf schwarzem Grund. Während andere innovative Bildideen leuchtende Farben benötigen, beschränkt sich Victor Vasarely allein auf Schwarz und Weiss. Der Meister der optischen Kunst dreht bei «Tlinko II» einzelne Quadrate aus der Achse oder wandelt sie zu Rauten ab. In der ersten Zeile stehen alle 20 Quadrate in Reih und Glied. In der zweiten Reihe hat Vasarely das zweite, das elfte und das 19. Quadrat

verändert. In der dritten Zeile bewegte er das zwölfte und dreizehnte, in der vierten das zehnte und elfte Quadrat, und in der fünften Zeile das zehnte und elfte. Auf diese Weise verändert Vasarely jeweils wenige Quadrate pro Reihe. Erst in der letzten Bildzeile ruhen wieder alle 20 Quadrate.

Mit der Kippung der Quadrate bzw. durch die Rautenform verursacht Vasarely eine scheinbare Bewegung, welche aus der Irritation des Sehens resultiert. «Die Leinwand ist Fläche, aber auch Raum, weil sie Bewegung ermöglicht», erläutert Vasarely. Maximal verändert Vasarely acht Quadrate in einer Reihe. So krieert der Künstler im grossen Rasterbild Binnenformen wie Quadrate und Linien. Das Unmögliche als Möglichkeit war der Antrieb Victor Vasarelys, wie die Kunsthistorikerin Jana Baumann schreibt. «Tlinko II» gehört zur Phase «Noir et Blanc» (1954–1960) und zählt zu den frühen OP-Art-Werken Vasarelys, als deren Begründer er gilt. Bei der OP-Art oder optischen Kunst entstehen optische Täuschungen, indem gleichmässige Strukturen aus geometrischen Formen verändert werden, um Bewegung, Flimmern oder Räumlichkeit zu erzeugen. Mit seinen geometrischen Erkundungen zielt Vasarely auf die Seherfahrung der Betrachtenden, die er direkt anspricht und die integraler Bestandteil des Gemäldes sind.

Mit welchen kleinen Impulsen kickstarten Sie Ihr Jahr?

Der Jahresbeginn ist ein guter Zeitpunkt, um die «Tlinko-Strategie» für das eigene Unternehmen zu testen. Der kanadische Unternehmer und frühere DJ Chris Frolic empfiehlt dazu das Konzept des «Big Drive». Er meint damit die Idee, sofort in den ersten Januartagen mit ausserordentlichem Schwung Projekte zu planen und umzusetzen, damit in den Folgemonaten vieles leichter von der Hand geht. Dies sei wie bei einem Skifahrer, der sich den höchsten Gipfel zum Starten aussucht, damit er bei der Abfahrt immense Schubkraft gewinnt. Frolic etwa akquirierte mithilfe dieses Konzepts Auftrittstermine für seine Hypnoseshow, wofür er mit über hundert Veranstaltern telefonierte. Es lohnt sich, die ersten Arbeitstage des

Jahres nicht zum gemächlichen Aufwachen aus der Feiertagsmüdigkeit zu nutzen, sondern Aktionen durchzuführen, die einen in eine produktive Haltung versetzen. Passenderweise umfasst das Gemälde von Victor Vasarely 30 Reihen mit Quadraten, also so viele Reihen wie ein Monat Tage hat. Wenn sie analog zu den pro Reihe gekippten Quadraten an jedem Tag zwei, drei oder sechs kleine Akquiseschritte unternehmen, sieben mal weniger Fehler machen oder acht mal kundenorientierter Handeln, werden sie am Ende des Januars fulminant ins neue Jahr gestartet sein. Denn es braucht oftmals nur ein Lächeln oder einen kurzen Smalltalk, um Kundinnen und Kunden zu Wiederholungskäufern zu machen. Ebenfalls kann das Vermeiden von kleinen Fehlern dabei helfen, Millionen einzusparen. Wenn beispielsweise in jeder

Starbucksfiliale der Welt pro Tag nur ein Kaffee falsch zubereitet oder verschüttet wird, ergibt das bei über 30 000 Filialen weltweit einen Umsatzverlust von über 200 000 Franken.

Vasarely bringt seine Kunst zu Unternehmen

Auch der Künstler Victor Vasarely suchte die Bezüge zur Wirtschaft. Er kam 1906 im ungarischen Pécs zur Welt und studierte in Budapest Werbung und Ökonomie, arbeitete als Grafiker und lernte 1929 an der Műhely-Schule, dem sogenannten ungarischen Bauhaus, beim Bauhaus-Schüler Sándor Bortnyik. 1930 emigrierte Vasarely nach Paris, wo er bis zu seinem Tod im Jahr 1997 lebte. Bis zum Ende des Zweiten Weltkriegs betätigte sich der Künstler hauptsächlich als Werbegrafiker, bevor er sich in den Folgejahren von der figurativen Malerei verabschiedete und sich der Abstraktion zuwandte. Dabei entwickelte Vasarely seinen einzigartigen Stil: optisch-geometrische Bildmuster kombiniert mit kinetischen Effekten. Seine Werke benannte er häufig nach Sternen, Objekten oder Abwandlungen geografischer Namen. Dass Kunst für Vasarely Zeit seines Lebens eine angewandte Bedeutung hatte, verdeutlichen zahlreiche prominente Aufträge: 1972 gestaltete er zusammen mit seinem Sohn Yvaral den Speisesaal der deutschen Bundesbank in Frankfurt a. M., im selben Jahr bearbeitete er das einprägsame Rauten-Logo von Renault neu, indem er diesem eine dreidimensionale Anmutung verlieh und es zu einer in sich verflochtenen Raute modernisierte. Und ebenfalls 1972 entwarf er Plakate für die Olympischen Spiele in München.

- Mit welchen kleinen Handlungen dynamisieren Sie Ihr Unternehmen zu Jahresbeginn analog zu Vasarelys Gemälde «Tlinko II»?
- Mit welchen kontinuierlichen, kleinen Handlungen kreieren Sie bereits im Januar einen «Big Drive»?
- Welche «kleinen Quadrate» lohnt es sich, in Ihrem Unternehmen zu verschieben? Befragen Sie auch Ihre Mitarbeitenden dazu, beispielsweise bei einem Brainstorming.
- Auf welche Art und Weise lassen sich kleine Neuerungen skalieren, damit diese eine ausserordentliche Wirkung entfalten?

Voller Leichtigkeit führt Victor Vasarely vor Augen, wie durch kleinste Verschiebungen Bewegung in starre Strukturen kommt. Ich wünsche Ihnen zahlreiche Ideen für kleine Veränderungen an Ihren «Quadraten», damit Ihnen ein erfolgreicher und innovativer Start ins neue Jahr gelingt.

Artgrade your business!

● Ihre Jana Lucas

Jana Lucas im Fokus



«Artgrade your business!» heisst die Kolumne von Jana Lucas. Darin zeigt die promovierte Kunsthistorikerin, wie bildende Kunst als Ressource speziell für die Wirtschaft dienen kann. Denn wer unternehmerisch gestaltet, profitiert von künstlerischen Arbeitsweisen, so die These von Jana Lucas. Innovationen kann nur entwickeln, wer neu denkt und eigene Positionen einnimmt. Künstlerinnen und Künstler bieten dafür Vorbilder. Die Kolumne nutzt Kunst daher als Trainingsgelände für unternehmerisches Handeln und bietet viele praktische Beispiele, um grundlegende Entscheidungen aus einer neuen Perspektive zu reflektieren, die eigenen Vorstellungen herauszufordern, den Fokus zu schärfen und konkrete Schritte für die gezielte Umsetzung abzuleiten.

In ihrem kunstbasierten Consulting mit Schwerpunkt Innovations- und Strategieentwicklung verbindet Jana Lucas unter dem Motto «Von der Kunst lernen» ihre jahrelange Erfahrung im Marketing mit Fragestellungen zu künstlerischen Gestaltungsprinzipien. Dabei spannt sie den Bogen zwischen Kreativität, Innovation sowie Wahrnehmung in der Kunst zu deren Bedeutung für Unternehmen. Darüber hinaus arbeitet Jana Lucas Unternehmens- sowie Privatmuseen kunsthistorisch auf und erschliesst so deren Mehrwert für Unternehmen. Als Autorin veröffentlichte sie 2021 das erfolgreiche Sachbuch «Die geheimen Pionierinnen der Wirtschaft – Aussergewöhnliche Frauen, die unsere Wirtschaftswelt nachhaltig geprägt haben».

In ihrem kunstbasierten Consulting mit Schwerpunkt Innovations- und Strategieentwicklung verbindet Jana Lucas unter dem Motto «Von der Kunst lernen» ihre jahrelange Erfahrung im Marketing mit Fragestellungen zu künstlerischen Gestaltungsprinzipien. Dabei spannt sie den Bogen zwischen Kreativität, Innovation sowie Wahrnehmung in der Kunst zu deren Bedeutung für Unternehmen. Darüber hinaus arbeitet Jana Lucas Unternehmens- sowie Privatmuseen kunsthistorisch auf und erschliesst so deren Mehrwert für Unternehmen. Als Autorin veröffentlichte sie 2021 das erfolgreiche Sachbuch «Die geheimen Pionierinnen der Wirtschaft – Aussergewöhnliche Frauen, die unsere Wirtschaftswelt nachhaltig geprägt haben».

janalucas.ch

Gute Neuigkeiten aus allen Geschäftsbereichen

*Das neue Jahr beginnen wir, wie wir das alte beendet haben:
Wir geben weiterhin Gas in allen Bereichen.*



Aus allen unseren Geschäftsbereichen gibt es Positives zu berichten. Es geht vorwärts:

- Mit WIR-Netzwerk & Beratung haben wir einen neuen Bereich geschaffen, der das WIR-Geschäft fördern soll (s. S. 6). Die Kundenberaterinnen und -berater gehen direkt auf die WIR-KMU zu, wie man das von uns gewohnt ist: praxisorientiert, kompetent, unkompliziert. Das Ziel sind viele grosse und kleine unternehmerische Erfolgsgeschichten mit der Komplementärwährung WIR.
- Bei den Zinsen für unsere Spar- und Vorsorgeprodukte beobachten wir die Rahmenbedingungen sehr genau und haben bereits mehrfach bewiesen, dass wir nach Zinsschritten der Schweizerischen Nationalbank ultraschnell reagieren. Heisst: Wir geben die Zinsvorteile postwendend an unsere Kundschaft weiter.
- Diversifikation zahlt sich aus. Bestes Beispiel ist unsere gewinnbringende Partnerschaft mit VIAC. Seit der Lancierung der schweizweit ersten volldigitalen Vorsorgelösung im Jahr 2017 gibt es für VIAC kein Halten mehr – so wurde Seriensiegerin VIAC Ende November von der Handelszeitung wiederum in fast allen Kategorien für die beste Performance ausgezeichnet. Ein weiteres spannendes Produkt ist auf der Zielgeraden und wird Sie begeistern – davon bin ich überzeugt. Übrigens: Das junge Unternehmen feierte am 23. November 2022 seinen 5. Geburtstag mit inzwischen über 23 500 zufriedenen Kundinnen und Kunden, die unseren Vorsorgestiftungen mehr als 2 Milliarden Franken anvertrauen. In diesem Sinne: happy birthday, VIAC!
- Neu können alle unsere Kundinnen und Kunden Mitglieder der Genossenschaft werden und so an der Generalversammlung mitbestimmen. Weit über 2200 Kunden haben diese Möglichkeit bereits genutzt und gehören nun zum Kreis der inzwischen über 3500 Genossenschafterinnen und Genossenschafter. Über diesen grossen Zulauf freue ich mich sehr. Er zeigt mir, dass wir uns in die richtige Richtung vorwärtsbewegen und Sie an die Zukunft der Bank WIR glauben. Ich danke allen, die einen Anteilschein gezeichnet haben. Ebenso denjenigen, die es noch vorhaben.

Im Namen der Geschäftsleitung und des ganzen Bankteams wünsche ich Ihnen für 2023 viel Glück, Gesundheit und Erfolg – verbunden mit der Hoffnung auf friedlichere Zeiten. Ich danke Ihnen für Ihr Vertrauen in die Bank WIR. Wir unterstützen Sie auch im neuen Jahr gerne bei all Ihren Anliegen und Projekten und freuen uns über aktive Weiterempfehlungen.



Viele Grüsse von der Heuwaage in Basel

● Bruno Stiegeler, Vorsitzender der Geschäftsleitung





Möbel mit einem Dreh

Möbel-Märit, Grenchen:
gesund leben!



CUMULY COM

FUNKTION

- ⊗ manuell oder elektrisch
- ⊗ Aufstehhilfe
- ⊗ Abschlussselement mit Zweifachfunktion
- ⊗ Trapezsofa mit abklappbarem Tisch

EXTRAS

- ⊗ elektrische Kopfteilverstellung
- ⊗ Sitzneigungsverstellung
- ⊗ Herz-Weige
- ⊗ aufladbare Akkus

METALLFUßE

- ⊗ Edelstahllegierung
- ⊗ pulverbeschichtet antracit



Möbel-Märkt-Inhaber Stefan Mumenthaler und Verkäuferin Serena Calafato demonstrieren die Bandbreite eines Himmella-Sofas: von entspannt liegen bis zur Aufstehhilfe.

Fotos: Foto Frutig

Wer Möbel sucht, die nicht einfach nur schön sind, sondern auch funktionell, ist bei Stefan Mumenthaler in Grenchen an der richtigen Adresse. Schweizweit einmalig im Möbel-Märit ist der Fabrikverkauf von Produkten namhafter Schweizer Hersteller.

Zum Möbelverkauf hat Stefan Mumenthaler nicht sofort gefunden. Nach einer kaufmännischen Lehre bei einem Anbieter von Carreisen und Brennstoffen, verschlug es ihn ins Tessin zu einem Hersteller von Stempeln und Schildern. Nach der Rekrutenschule war er für einen damaligen Solothurner Tanksäulenproduzenten in den Bereichen EDV und Personal tätig, bevor er von einem Spielwaren-Generalimporteur abgeworben und als stellvertretender Marketing- und Verkaufsleiter angestellt wurde. «Das war verbunden mit der Führung von drei Aussendienstmitarbeitenden, zu viel Verantwortung für einen 23-Jährigen», meint Mumenthaler heute selbstkritisch. Zurück in Grenchen fand er eine Anstellung als Geschäftsführer eines Möbelgeschäfts, das sich auf 2500m² einer leerstehenden Uhrenfabrik eingemietet hatte. Danach wurde er als Kreditsachbearbeiter und

Leasingspezialist bei einer Bank tätig. Die Möbelbranche hatte ihn indes nicht losgelassen: 1990, mit 28 Jahren, machte sich Mumenthaler mit dem parallel zum Job in der Bank aufgebauten Möbel-Märit selbstständig.

Der Name «Möbel-Märit» klingt nicht nach dem, was es ist, nämlich ein Fachgeschäft mit hochwertigen Funktionsmöbeln. Heute, nach 33 Jahren Bestehen, ist das Grenchener Unternehmen Möbel-Märit GmbH im zentral gelegenen Postmarkt-Gebäude eine etablierte Adresse am Jurasüdfuss.

Das «Probier-Paradies» für gesunde Funktionalität
Ein Schwerpunkt im 1. Stock des «Postmarkts» sind Matratzen, Lattenroste, Betten, Duvets und Bettwäsche – alle von Schweizer Herstellern wie roviva, Dorbena oder



Serena Calafato berät die Kundschaft auch auf Italienisch und Französisch.

Tamara-R. Von Vorteil ist es, Zeit mitzubringen, denn Probeliegen und fachmännische Beratung gehören für Stefan Mumenthaler dazu. Nicht ohne Grund: «Ich bin Überzeugungsverkäufer, und es bereitet mir Genugtuung, wenn ich das Leben meiner Kunden einfacher und gesünder machen kann.» Und tatsächlich ist nahezu jedes Möbel – sei es Bett, (Büro-)Stuhl, Sofa oder Tisch – mit «überraschenden und schlaun» Funktionen ausgestattet, die vorgeführt sein wollen. Nehmen wir ein Sofa: Die Beine lassen sich wohltuend hoch lagern, während sich der Rücken passgenau an die einstellbare Rückenlehne schmiegt. Oder ein Bett: Die fast dreihundertjährige Erfahrung der schweizerischen roviva garantiert gesunden Schlaf mit Matratzen für jeden Körper und Lattenrosten mit bis zu vier Motoren, die jede gewünschte Position unterstützen oder sogar beim Aufstehen helfen. Auch Relax-Sessel mit Massagefunktionen verfügen über Knöpfe im Sitzpolster oder über Handschalter zur Einstellung von gesunden Sitzpositionen oder eben für die Bedienung der Aufstehhilfe.

Kundschaft mit Qualitätsbewusstsein

Zu den Kunden Mumenthalers gehören Menschen mittleren Alters und Senioren. «Sie verfügen nicht nur über Zeit, sich beraten zu lassen, sondern auch über eine gewisse Kaufkraft und über Qualitätsbewusstsein», so Mumenthaler, der sich darüber freut, dass sich heute viele 80-Jährige gute zehn Jahre jünger fühlen als früher. Das führe dazu, dass dieses Kundensegment auch im fortgeschrittenen Alter neue Möbel kauft und auf hohe Qualität setzt. «Auf gewisse Produkte mit zwei Jahren Herstellergarantie – etwa Lattenrost-Motoren – kann ich problemlos zehn Jahre Garantie gewähren. Das Resultat: «Die Kundschaft ist zufrieden und kommt wieder zu uns.» Mumenthaler resümiert: «Wer erholt ist, hat mehr Energie!»

*«Wer erholt ist,
hat mehr Energie!»*

Während in den Geschäftsräumlichkeiten auf diversen Monitoren das Produktangebot beworben wird, setzt Mumenthaler ansonsten auf ganzseitige Inserate in regionalen Anzeigern und Tageszeitungen mit einem jährlichen Werbebudget von mehreren Zehntausend Franken. In der Pandemie weitete Mumenthaler seinen Aktionsradius erfolgreich auf die ganze Schweiz aus. Er und sein Team, besonders seine Verkäuferin Serena Calafato, können die Beratungen auch in französischer und italienischer Sprache führen. Auf Wunsch werden Interessenten auch bei sich zu Hause beraten. Doch bereits vor der Pandemie fanden zahlreiche Kunden aus den Regionen Basel, Zürich, Bern und Wallis den Weg nach Grenchen. Immer zuvorderst steht die Kundenzufriedenheit und der «ser-



Funktionelle Sessel und Sofas im grossen Verkaufsraum des Grenchner Postmarkt-Gebäudes.

vice après vente». So werden Betten bei Bedarf für den neuen «motorisierten» Bettinhalt angepasst, die Garantiezeiten verlängert und allfällige Reparaturen innert Tagen beim Kunden ausgeführt oder entsprechender Ersatz geliefert! «Und um zu wissen, ob alles den Erwartungen entspricht, fragen wir beim Kunden immer nach», so Mumenthaler.

Fabrikverkauf von Schweizer Herstellern

Die schweizweite Bekanntheit des Möbel-Märts ist zweifellos auch der Tatsache zu verdanken, dass der Fabrikverkauf von Produkten namhafter Schweizer Her-



Betten und Betteninhalte sind ein Schwerpunkt im Angebot des Möbel-Märts.



Im Fabrikverkauf werden z.B. Matratzen und Lattenroste mit 33 bis 66 Prozent Rabatt angeboten.

«pickelharter» Arbeit, so Mumenthaler über dieses landesweit wohl einzigartige Angebot.

Rabatte und WIR-Anteil

«Geschicktes Einkaufen gibt mehr Spielraum für eine kundenfreundliche Preisgestaltung», sagt Stefan Mumenthaler. Deshalb darf der Kunde im Fabrikverkauf zur Feier des 33-Jahr-Jubiläums mit 33 bis 66 Prozent Rabatt rechnen. Mit dem WIR-System hat Mumenthaler vor knapp 40 Jahren erste Bekanntschaft gemacht. Auch mit der Möbel-Märit GmbH ist er seit der Gründung WIR-Partner. Grossen Wert legt Mumenthaler auf Preisgleichheit für CHF- und WIR-Kunden. «Neben den üblichen Rabatten können WIR-Kunden ab sofort mit einem WIR-Anteil von 33 Prozent bezahlen!»

● Daniel Flury

steller ein weiteres Standbein von Mumenthalers Geschäftstätigkeit ist. Die Qualitätsmatratzen, die Lattenroste und die Betten von roviva (feiert das 275-Jahr-Jubiläum!), Duvets und Kissen von Dorbena oder Bettwäsche Tamara-R stammen aus Überproduktionen oder Messelagern und sind von einwandfreier Qualität. «Das muss so sein, denn als Geschäftsinhaber stehe ich hinter allen Produkten und bin Ansprechpartner für alle Kundenanliegen.» Die Kontakte zu diesen Herstellern sind keine Selbstverständlichkeit, sondern das Resultat jahrelanger

wirmarket.ch > Möbel-Märit

«Immer Top-Zinsen
beim Sparen &
Vorsorgen.»

Jetzt
Konto
eröffnen

Özlem Öztürk
Mitarbeiterin Front Support
der Bank WIR

Das Stefansky-Team (von links):
Stefan Scheibler, Inhaberin Sandra
Greiner und Melanie Sägesser.

Fotos: Raffi Falchi

A photograph of two people, a man and a woman, standing in front of a display of various eyeglasses. The man on the left is wearing blue-rimmed glasses and a dark shirt. The woman on the right is wearing purple-rimmed glasses and a white top. The background shows a wall with many different styles of eyeglasses hanging on it.

Stefansky Optik – von klassisch bis flippig

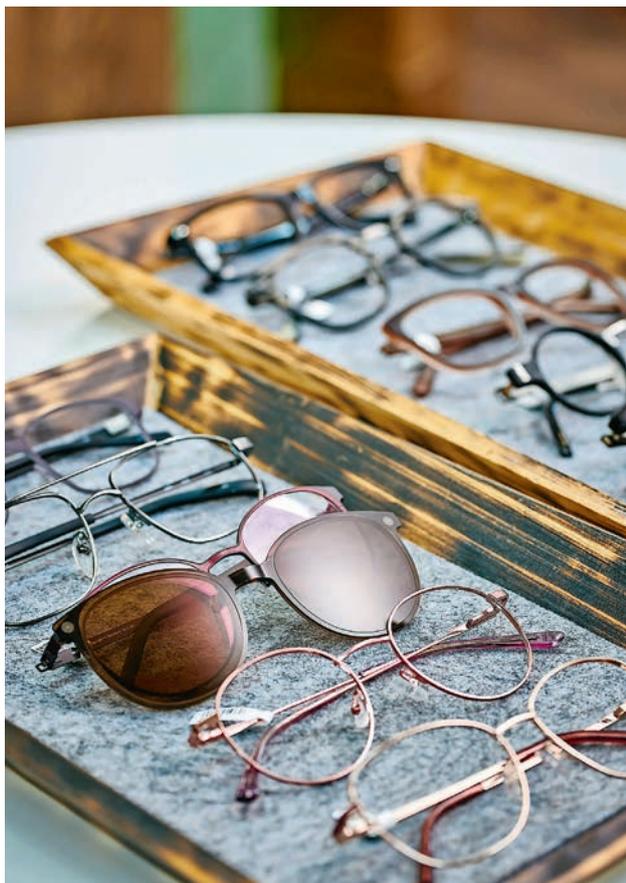


Ein vielseitiges Angebot an Brillen und Kontaktlinsen, neuste Technologien sowie ein Optikerteam, das sich Beratung, Service und eine rundum zufriedene Kundschaft auf die Fahne geschrieben hat – das ist Stefansky Optik aus Binningen.



Die Räumlichkeiten des Optikergeschäfts: frisch und einladend.

Stefansky Optik ist seit über 40 Jahren stark in Binningen im Kanton Baselland und Umgebung verwurzelt. Daran änderte sich auch nichts, als der frühere Inhaber Leo Stefansky in den Ruhestand ging und Sandra Greiner das Optikergeschäft in unmittelbarer Nachbarschaft zur Stadt Basel übernahm. Der Wechsel erfolgte nahtlos und ganz im Zeichen der Kontinuität, da Sandra Greiner bereits 26 Jahre lang bei Stefansky Optik tätig war. «Das war eine tolle Lösung für uns alle, denn wir konnten im Geschäft wie gewohnt weiterarbeiten», so Greiner. Dies betrifft auch ihren langjährigen Arbeitskollegen Stefan Scheibler, mit dem sie seit 26 Jahren zusammenarbeitet. «Wir sind ein eingespieltes Team, verstehen uns bestens und ergänzen uns perfekt», erklärt Sandra Greiner. Vor zwei Jahren ist Optikerin Melanie Säggerer dazugestossen, die sich schnell ins Team integriert hat und sie an zwei Tagen in der Woche unterstützt.



Das Angebot: von klassisch bis flippig.



Sonnen- und Sportbrillen gehören selbstverständlich auch zum Sortiment.

Nach der Übernahme bereitete Sandra Greiner den Umbau des Geschäfts zusammen mit einem Schreiner vor und setzte ihn mithilfe ihrer Familie um: Während drei Wochen machten sie neue Böden rein, strichen Wände, montierten, schraubten, bauten Mobiliar auf und was sonst noch notwendig war. Das Resultat kann sich sehen lassen: Der Look ist frisch und einladend. Eine weitere wichtige Neuerung war der Einbau modernster Technik.

Stammkundschaft über Generationen

Stefansky Optik kann auf eine treue Stammkundschaft zählen. Dazu gehören auch Kundinnen und Kunden aus dem WIR-Netzwerk. Oft betreuen sie sogar mehrere Generationen einer Familie. Seit dem Umbau der Lokalität ist zudem ein reger Neukundenzufluss spürbar. Natürlich kommt es vor, dass Kundinnen und Kunden ihr Glück bei einem Online-Optiker oder jenseits der nahen Grenze suchen. Sandra Greiner und ihr Team nehmen ihnen das nicht krumm. «Jede und jeder muss das tun, was für sie oder ihn stimmt», so Greiner. Umso mehr freuen sie sich, wenn diese Kunden nach ihren «Ausflügen» wieder zu ihnen zurückkehren. Die Gründe für die Rückkehr? «Die Kundschaft schätzt unsere Beratung, unseren Service und die Qualität unserer Produkte», erklärt Stefan Scheibler. Dieser Aussage stimmt die Inhaberin voll und ganz zu: «Unser Ziel ist es herauszufinden, was zu einer Kundin oder einem Kunden passt, sie zu ermutigen, etwas auszuprobieren. Wenn sie dann glücklich mit dem Gewünschten das Geschäft verlassen, dann haben wir alles richtig gemacht. Die Kunden sind glücklich, wir sind glücklich – was wollen wir mehr?»

Das Angebot: von klassisch bis flippig

Das Brillenangebot von Stefansky Optik ist sehr vielseitig: von klassisch bis flippig verspielt ist alles dabei, auch für das kleinere Portemonnaie. Ihre Kundinnen und Kunden schätzen Qualität und Individualität und sind weniger an Trends interessiert. Die Brille muss zur Person und zu deren Charakter passen. Natürlich hat Stefansky Optik auch trendige Brillen in ihrem Sortiment: Bei den Jungen sind zum Beispiel im Moment grosse Brillen mit feinen Metallgestellen angesagt. Dass diese auch bei Sandra Greiner und ihrem Team erhältlich sind, versteht sich von selbst. Kundinnen und Kunden, die besonders auffällige Modelle schätzen, besitzen oft mehr als eine Brille und stimmen diese auf die Kleidung und die gesellschaftliche Situation ab. «Für uns sind diese Kunden natürlich beste Werbung, da sie oft auf ihre Brillen angesprochen werden», freut sich Sandra Greiner.

Spezialangebot für Kinder

Zum Stefansky-Sortiment gehören zudem Kontaktlinsen für Alltag, Freizeit, Sport oder als Ergänzung zu einer Brille. Genauso wie Sonnen- und Sportbrillen in verschiedensten Ausführungen sowie Kinderbrillen.

Kinder profitieren dabei von einem besonderen Angebot: Beim Kauf einer Fassung bekommen sie Standardgläser geschenkt. Sind Spezialgläser nötig, so wird in der Schlussrechnung der Preis für Standardgläser abgezogen.

Neuste Technologie im Einsatz

Computertechnologie hat auch in der Optikerbranche Einzug gehalten. Bei Stefansky Optik benutzen sie einen hochmodernen DNEye® Scanner, der es ihnen erlaubt,

das Auge genau auszumessen. Zudem setzen sie auf eine Virtual-Reality-Brille, um mehr über die Sehgewohnheiten der Kundinnen und Kunden herauszufinden. Mittels dieser Brille wird der Träger in eine virtuelle Welt versetzt mit dem Ziel, die Blickdynamik zu messen. Die Brille erfasst Kopf- und Augenbewegungen, die zur Auswertung an eine Software übermittelt werden. Je nachdem ob eine Person beim Schauen die Augen oder den ganzen Kopf bewegt, bieten sich unterschiedliche Brillengläser an. Die gewonnenen Erkenntnisse ermöglichen Sandra Greiner und ihren Mitarbeitenden, die Kunden bei der Wahl der richtigen Brillengläser noch optimaler zu unterstützen. Denn es existieren viele Optionen wie zum



Neuste Technologie im Einsatz.





Das «Einschleifen» der Gläser erfolgt in der eigenen Werkstatt.



Das Stefansky-Team repariert auch defekte Brillen.

Beispiel Standardgläser oder biometrische Gläser für Kinder und Erwachsene. Für die junge Kundschaft sind zudem spezielle Gläser im Rahmen des Myopie-Managements möglich: Diese sollen Kurzsichtigkeit bei Kindern verlangsamen oder sogar aufhalten.

Service grossgeschrieben

Sehprüfungen gehören selbstverständlich auch zu den Dienstleistungen des Binninger Optikergeschäfts. Die Augen werden mit modernsten Geräten ausgemessen, um so die Stärke der Brillengläser zu bestimmen. Ebenso durchgeführt werden Sehtests für den Führerausweis.

Die Kundinnen und Kunden können ihre Brillen regelmässig zum kostenlosen «Service» vorbeibringen. Dabei werden alle Schrauben kontrolliert, Pads ersetzt und die Brillen für den perfekten Sitz neu gerichtet. Dank eines Ultraschallbads glänzt die Brille wieder wie neu.

Eine Kundin oder ein Kunde kann sich nicht an die neuen Brillengläser gewöhnen? Dann werden diese bis sechs Monate nach dem Kauf durch andere, geeignete Gläser ersetzt. Bei Fabrikationsmängeln werden die Brillengläser bis zu 24 Monate nach dem Kauf ausgetauscht.

Eigene Werkstatt

Stefansky Optik verfügt über eine eigene, modern ausgestattete Werkstatt. Dort findet das «Einschleifen» der von den Herstellerfirmen gelieferten Brillengläser statt. Diese werden dann in die Fassung eingesetzt und fachgerecht angepasst. Aber nicht nur, denn das Stefansky-Team repariert auch defekte Brillen. So sind beispielsweise beschädigte Brillenbügel kein Problem, denn geeigneter Ersatz ist oft in allen Formen und Farben vorhanden. «Uns ist Nachhaltigkeit wichtig. Wir möchten nicht, dass eine defekte Brille einfach weggeschmissen wird», erklärt Greiner.

● Patrizia Herde

Kontakt

Stefansky Optik
Hauptstrasse 62
4102 Binningen
Tel. 061 421 77 66
brillen@stefanskyoptik.ch

WIRmarket.ch > Stefansky

«Immer Top-Zinsen
beim Sparen &
Vorsorgen.»

Jetzt
Konto
eröffnen

Aleksa Petkovic,
Leiter Zahlungsverkehr & Archiv
bei der Bank WIR

Neue Dimension in der Weiterbildung

Mit dem 2-Tages-Festival «Business Schmiede LIVE» setzt die Business Schmiede in Sachen Persönlichkeitsentwicklung, Leadership und Business neue Massstäbe.

Juni 2023: Halbzeit und Gelegenheit, zurückzublicken und die Weichen in die Zukunft neu zu stellen. Brauchen Sie dazu Inspirationen oder eine Anschubhilfe? Am 9. und 10. Juni bietet sich dazu Gelegenheit: Die Business Schmiede veranstaltet ein «Festival» mit 30 Keynotes aus den Bereichen Persönlichkeitsentwicklung, Leadership und Business. Die Bank WIR verlost 2x2 Einzeltickets, und WIR-Partner können mit einem WIR-Anteil von 50% bezahlen.

Die Liste der Speaker, die am 9. und 10. Juni im Campus Sursee auftreten, liest sich wie ein Who is who der deutschsprachigen Speaker- und Coach-Szene. Die Expertinnen und Experten zeichnen sich nicht nur durch ihr Wissen und ihre Erfahrung aus; ebenso wichtig ist ihre Fähigkeit, die Botschaft an die Frau und den Mann zu bringen – eine Fähigkeit, die mehrere unter den Rednern bereits an den Anlässen der Speakers Nights unter Beweis gestellt haben.

Start der persönlichen Transformation

Natürlich ist es nicht falsch, bereits heute alte Gewohnheiten hinter sich zu lassen und endlich die ganz persönliche Vision, den längst gehegten Business-Traum zu verwirklichen. Aber wieso ist es bis zum heutigen Tag nicht geschehen? Hat der entscheidende Impuls, das Augen öffnende Gespräch mit einem Gleichgesinnten nicht stattgefunden? Oder sind Sie der Meinung, alles laufe ja wie am Schnürchen, wozu nach rechts oder links schauen, dort wisse man es auch nicht besser?

Unser Rat: Lassen Sie sich auf das Angebot der Business Schmiede ein und wählen Sie aus einem der vier Ticket-Angebote das für Sie passende aus. Sie werden überrascht sein, wie die Inhalte der Keynotes und die Gespräche, die Sie während der Netzwerkgelegenheiten führen können, Sie weiterbringen auf dem Weg zum persönlichen und geschäftlichen Erfolg.

Anmeldung und Verlosung

Zur Auswahl stehen drei Kategorien von Einzeltickets sowie ein 5er-Gruppenticket. Alle Details – auch zu den einzelnen Keynotes, der Anreise und den Übernachtungsmöglichkeiten – finden Sie unter business-schmiede.ch/festival.

Am besten melden Sie sich über die Bank WIR an (s. QR-Code unten), denn unter den eingegangenen Anmeldungen aus der Leserschaft des WIRinfo verlosen wir 2x2 Einzeltickets für das «Festival». Wer bei der Verlosung nicht zum Zug kommt, profitiert trotzdem, denn die Bank gibt den WIR-Partnern die Tickets mit einem WIR-Anteil von 50% ab. Bitte beachten Sie: Gültig sind jeweils die tagessaktuellen Preise auf business-schmiede.ch/festival.

● Daniel Flury

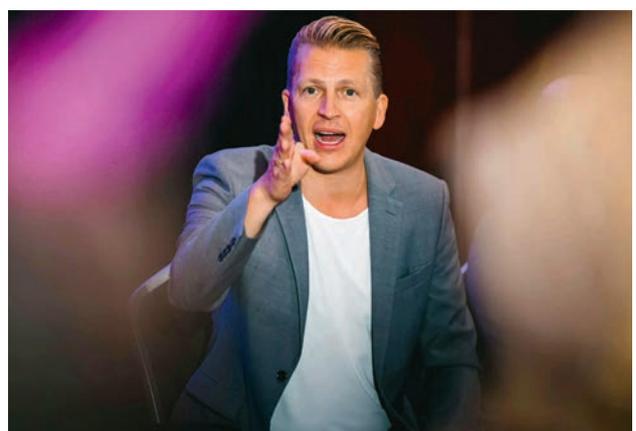


Hier geht's zur
Anmeldung und Verlosung



Ob Bernhard Heusler oder Claudia Lässer: Mit 30 Rednerinnen und Rednern – hier nur ein Ausschnitt aus der Bildergalerie – ist das «Festival» auch ein Festival der deutschsprachigen Speaker-Szene.

Fotos: zVg



Fürs Eigenheim sparen – aber wie?



Je mehr Eigenkapital eingesetzt werden kann, desto tiefer fällt die monatliche Belastung der Finanzierung aus.

Woher nehmen, wenn nicht stehlen? Mit kluger Planung lässt sich das notwendige Eigenkapital fürs Traumhaus innert nützlicher Frist anhäufen.

Ob ein Loft im Stadtzentrum oder ein Einfamilienhaus im Grünen: Wohnräume sind sehr unterschiedlich. Als Faustregel gilt jedoch immer, dass 20 Prozent des Kaufpreises aus Eigenkapital bezahlt werden sollten. Je nach Einkommen oder vorhandenen Zusatzsicherheiten kann es auch sein, dass Ihre Bank mehr als 80 Prozent des Kaufpreises belehnt – doch bedenken Sie, dass Sie Ihr Einkommensniveau dann langfristig halten müssen. Je mehr Eigenkapital Sie einsetzen, umso tiefer fällt die monatliche Belastung Ihrer Finanzierung aus. Sie sollten sich immer eine gewisse Flexibilität erhalten, denn das Haushaltseinkommen kann zum Beispiel wegen Nachwuchs, einer Weiterbildung, einem Berufswechsel oder der Pensionierung sinken.

Eigenkapital aufbauen

Doch wie lässt sich das Eigenkapital innert nützlicher Frist aufbauen? Schliesslich wollen Sie ein Eigenheim, bevor Sie in Rente gehen... Hier gilt es, eine gute Entscheidung über die Wahl der Anlage zu treffen, denn die Angebote auf dem Markt sind vielfältig – aber nicht unbedingt immer lukrativ. Festgeld- bzw. Sparkonti haben oft eine lange Kündigungsfrist und schaffen nicht die nötige Flexibilität, zudem ist der Ertrag im Verhältnis eher moderat, sodass Ihr Ziel in weite Ferne rücken kann.

Vorsorgegelder einsetzen

Der Königsweg zu mehr Eigenkapital führt über die Säule 3a (gebundene Selbstvorsorge). Dieses Guthaben ist



Foto: iStock Sandra Schwenn.

besser verzinst als ein Sparkonto; die Beiträge dürfen zudem von den Steuern abgezogen werden. Allerdings dürfen Sie vom 3a-Konto nicht einfach Geld abheben, um sich zum Beispiel ein neues Auto zu kaufen. Aber – und das ist ja Ihr Ziel – darf dieses Guthaben für selbst bewohntes Wohneigentum eingesetzt werden. Es lohnt sich also, die maximal zulässigen Beträge auf ein Säule-3a-Konto einzuzahlen. Manche beziehen auch Kapital aus ihrer Säule 2a (Pensionskasse), um ein Eigenheim zu kaufen. Damit verschlechtert sich aber die Altersvorsorge. Diese Vorsorgelücke sollten Sie bis zur Pensionierung ausgleichen – lassen Sie sich dazu von einer Fachperson beraten.

Aktien, Obligationen & Co.

An der Börse zu spekulieren, ist für den Aufbau von Eigenkapital nur bedingt empfehlenswert. Denn: Wer hohe Renditen will, muss auch hohe Verluste aushalten können. Zudem kann es sein, dass Ihnen die Traumimmobilie schneller begegnet als geplant. Dann sollten Sie in der

Lage sein, Ihre Eigenmittel innerhalb nützlicher Frist zu beziehen – Anlageverkäufe im Zwang sind meist keine gute Strategie und möglicherweise mit Verlusten verbunden. Für den Aufbau von Eigenkapital innert eines bestimmten Zeitraums eignet sich deshalb eher eine konservative Strategie mit kleineren, dafür sicheren Renditen.

Erbvorbezug, Schenkung oder Darlehen

Häufig unterstützen Eltern ihre Kinder mit einem Erbvorbezug oder einer Schenkung. Um die gesetzlichen Bestimmungen zu erfüllen, sollten Sie juristischen Rat einholen. So dürfen Erbpflichtteile für Geschwister nicht verletzt werden. In manchen Kantonen sind Erbvorbüze und Schenkungen zudem steuerpflichtig. Die Wege zur erfolgreichen Eigenheimfinanzierung sind also zahlreich, aber auch komplex. Zögern Sie deshalb nicht, Ihre Bank für eine Beratung zu kontaktieren. Sie zeigt Ihnen auf, wie Sie Ihre Sparziele erreichen.

● Sandra Schwenn, Leiterin Kreditberatung Bank WIR

Lieber Unternehmer, liebe Unternehmerin

Musst du (wie ich auch) mitunter ein Arbeitszeugnis schreiben? Dann wirst du all die Formulierungen beherrschen, die man so benötigt, um gute, hervorragende und weniger beeindruckende Leistungen zu beschreiben. Oder besonders gutes Sozialverhalten, die Pünktlichkeit, die Leistungsbereitschaft eines Arbeitnehmers. Und natürlich kennst du die Bedeutung bestimmter Floskeln am Ende eines Zeugnisses.

Gesetzliches

In der Schweiz besteht gemäss Art. 330 des Schweizerischen Obligationenrechts (OR) ein gesetzlicher Anspruch auf ein qualifiziertes Arbeitszeugnis. Dieses soll über die Leistung und das Sozialverhalten der Mitarbeitenden Auskunft geben. Im Bewerbungsprozess bilden die Arbeitszeugnisse neben dem Lebenslauf, dem Motivationsschreiben und den Ausbildungszeugnissen Teil der schriftlichen Bewerbungsunterlagen. Obwohl deren Voraussagekraft über die Eignung von Mitarbeitenden für eine Stelle gering ist, spielen sie im Rekrutierungsprozess in der Phase der Vorselektion eine nicht zu unterschätzende Rolle. Dabei werden gute Arbeitszeugnisse eher neutral beurteilt. Recruiter schenken sehr guten oder ungenügenden Ar-

beitszeugnissen grössere Beachtung. Dies vor allem, wenn die Qualität der Zeugnisse durchgehend über- oder unterdurchschnittlich ist. Dann können sie die Entscheidung beeinflussen, ob Bewerbende zu einem Gespräch eingeladen werden oder nicht.

Aus diesen Gründen hat der Gesetzgeber unter anderem folgende Voraussetzungen erlassen:

- Beschränkung des Inhalts auf Angaben, welche für die Beurteilung von Leistung und Verhaltens des Arbeitnehmers notwendig sind. Aussagen über Dinge, die in keinem direkten Zusammenhang mit dem Arbeitsverhältnis stehen, sind unzulässig.
- wahrheitsgetreue Aussagen
- wohlwollende Formulierung, allerdings ohne Verletzung der Wahrheitspflicht. Negative Tatsachen dürfen im Zeugnis erwähnt werden, sofern sie für die Gesamtbeurteilung des Arbeitnehmers erheblich sind, es sich also nicht um völlig isolierte Vorfälle oder um unwichtige Kleinigkeiten handelt,
- Unzulässigkeit zweideutiger Formulierungen und der Verwendung von Zeugniscodes, mit denen in vordergründig neutralen oder positiven Formulierungen für Eingeweihte negative Botschaften mitgegeben werden.

Der Unternehmergeist und das Arbeitszeugnis



Auch aus wirtschaftlichen Gründen plädiert der Unternehmergeist für die Abschaffung des Arbeitszeugnisses.

Foto: iStock

Vorlagen

Wie soll ich nun beispielsweise wahrheitsgetreu und wohlwollend die Unpünktlichkeit des Mitarbeitenden formulieren?

Du kennst sicher die folgenden Formulierungen mit deren Bewertungen:

- Er erledigte seine Aufgaben stets zu unserer vollsten Zufriedenheit: Note sehr gut
- Er erledigte die ihm übertragenen Aufgaben zu unserer vollen Zufriedenheit: Note befriedigend (zeitlicher Aspekt – «stets» – fehlt!)

Nun hat eine Studie an einer deutschen Hochschule im Jahr 2020 herausgefunden, dass bei der Erstellung von Arbeitszeugnissen offenbar die Rechtskonformität im Zentrum der Bemühungen steht. Hierbei helfen den Verfassern meist Vorlagen alter Zeugnisse, Textbausteine, die Ratgeberliteratur sowie Softwarelösungen. In Anbetracht der Vielzahl juristischer Auseinandersetzungen ist dies verständlich. Wahrscheinlich bleibt dabei aber auch ein Grossteil der potenziellen Validität von Arbeitszeugnissen auf der Strecke, weil Arbeitszeugnisse die Leistung und Fähigkeiten der Arbeitnehmer uniformer darstellen, als es der Realität entspricht.

Die Autoren der Studie kommen trotz dieser deprimierenden Erkenntnisse zum Ergebnis, dass Arbeitszeugnisse ihren Sinn erfüllen. Nur möge man sich nicht auf ein einzelnes stützen, sondern sich lieber mehrere anschauen – vielleicht ist der Vergleich dann aussagekräftig.

Alternative

Ich frage mich, ob all das wirklich der Mühe wert ist. Wenn ich mir die vielen Arbeitszeugnis-Generatoren im Internet anschau, die zahllosen Ratgeber und «Entschlüsselungstipps», dann drängt sich mir nur ein Gedanke auf: All das beschäftigt Heerscharen von Menschen und Anbietern; diese Zeit und das Geld könnte man bestimmt sinnvoller nutzen. Und noch ein Gedanke: Bei der gesetzlichen Vorgabe, wohlwollend zu formulieren, hat sicher niemand an die Nebenwirkungen dieses «Rechts» gedacht, nämlich dass sowohl das Erstellen als auch das Entschlüsseln solcher Arbeitszeugnisse ohne Hilfe und Vorlagen gar nicht mehr möglich sind. Ein schönes Beispiel, wie eine (gutgemeinte) Regel ungeahnte Folgen hat.

Ich bin für ein ersatzloses Streichen des qualifizierten Arbeitszeugnisses zugunsten einer einfachen Arbeitsbestätigung mit folgenden Angaben:

- Beginn und Ende des Arbeitsverhältnisses
- Funktion und ausgeübte Tätigkeiten
- Stellenprozente

Dies würde, neben dem Vermeiden vieler Missverständnisse, der Wirtschaft und uns Unternehmern viel Zeit und Geld sparen ...

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

Missverständnis:

Der Selbstkritische denkt:

«Was habe ich Falsches gesagt?»

Der Selbstbewusste sagt:

«Da habe ich mich wohl falsch ausgedrückt.»

Der Arrogante sagt:

«Ich habe es Ihnen doch gesagt!»

Der Überhebliche sagt:

«Da haben Sie mich falsch verstanden!»

© Jürgen Seifert

● *Dein Unternehmergeist*

500 CHW geschenkt!

Ihre Gutschrift für Inserate und Werbung

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

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

Wo sehe ich die Gutschrift und den aktuellen Saldo?

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

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

Wie setze ich die Gutschrift ein?

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

Legen Sie jetzt los!

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

● Daniel Flury



Neue WIR-Teilnehmer

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

AG

Hunziker Schreinerei AG Schöffland flex

Ruederstrasse 23, 5040 Schöffland
info@ihrschreiner.ch, www.ihrschreiner.ch
Schreinerarbeiten im Innenausbau

T.O.S Ambühl 20%

Kirchrued 71A, 5044 Schlossrued
M 079 704 19 15
www.tos-ambuehl.ch
Hausmeisterdienste, Facility Management

BE

DIMBAU GmbH flex

Birkenweg 7, 3250 Lyss
T 032 384 15 85
info@dimbau.ch, www.dimbau.ch
Verlegen von Fliesen und Platten

Immo Invest Thun AG flex

Bierigutstrasse 1, 3608 Thun
M 079 445 03 45
info@alcasarag.ch
Kauf und Verkauf von eigenen Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen

Kühni Elektro AG 10%

Alpenstrasse 14, 3432 Lützelflüh-Goldbach
T 034 461 06 61
admin@kuehni-elektro.ch
Elektroinstallation

NovaZona AG 100%

Aemmenmattstrasse 43, 3123 Belp
info@novazona.ch, www.novazona.ch
Industrie- und Produktdesign

Pura Mindair GmbH flex

Brunnenplatz 6, 4950 Huttwil
M 079 387 33 71
info@pura-huttwil.ch
Herstellung von sonstigen Nahrungsmitteln

Roland Guido Brun Consulting 100%

Ahornweg 7, 2543 Lengnau BE
T 032 653 49 60
Treuhand- und sonstige Fonds und ähnliche Finanzinstitutionen

Swiss Handwerk & Partner GmbH flex

Worbstrasse 46, 3074 Muri b. Bern
M 076 711 09 51
info@swisshandwerkundpartner.ch
Reinigung

BL

Outsite GmbH flex

Rauracherweg 5, 4460 Gelterkinden
 s.behe@outside.ch, www.outside.ch
 Landschaftsplanungsbüros und Gartenarchitekturbüros

PAKK AG 10%

Bahnhofstrasse 21, 4203 Grellingen
 T 061 425 90 40
 mail@pakk.ch, www.pakk.ch
 Grosshandel mit sonstigen Gebrauchs- und Verbrauchsgütern

Schweizer Holzrevue Maria Grüter flex

Rüttiweg 2, 4225 Brislach
 M 076 379 28 62
 gruetermaria@gmx.ch, www.holzrevue.ch
 Verlegen von Zeitschriften

BS

firstside KIG 15%

Unterer Batterieweg 17, 4053 Basel
 M 078 628 76 31
 marco@firstside.ch
 Erbringung von Beratungsleistungen auf dem Gebiet der
 Informationstechnologie

MR Qualitätbau GmbH 10%

Neuweilerstr. 60, 4054 Basel
 T 061 361 10 71
 Grosshandel ohne ausgeprägten Schwerpunkt

Putrino Gipsergeschäft AG 3%

Neuhausstrasse 5, 4057 Basel
 T 061 462 15 15
 info@putrino-gipserei.ch
 Anbringen von Stuckaturen, Gipserei und Verputzerei

Sager Mobile System-Wand AG flex

Auf dem Wolf 9, 4052 Basel
 T 061 311 43 60
 info@sager-ag.ch, www.sager-ag.ch
 Einbau von Fenster, Türen und Innenausbau, Einbauküchen,
 Einbaumöbel

Schreinerei Bard Basel GmbH 10%

Meret Oppenheim-Strasse 6, 4053 Basel
 T 061 415 80 00
 www.schreinereibard-basel.ch
 Herstellung von sonstigen Möbeln

GL

Panorama-Hotel Braunwald AG flex

Niederschlachtstrasse 1, 8784 Braunwald
 T 061 763 06 80
 Verwaltung von Hotels, Gasthöfen und Pensionen

GR

AlpenHirt AG 30%

Obergass 1, 7414 Fürstenau
 T 081 511 84 96
 info@alpahirt.ch, www.alpahirt.ch
 Fleischverarbeitung

FINWEB SA flex

Stradon 36, 6562 Soazza
 T 044 586 54 67
 info@finwebsa.ch, www.finwebsa.ch
 Altre Attività di consulenza amministrativo-gestionale

LU

2 Hermanos AG flex

Frieslirain 3A, 6210 Sursee
 T 041 922 00 30
 Kauf und Verkauf von eigenen Grundstücken, Gebäuden und
 Wohnungen

Gebr. Vogel + Co. AG Schlosserei + Metallbau flex

Eistrasse 18, 6102 Malters
 T 041 499 90 20
 info@vogel-metallbau.ch, www.vogel-metallbau.ch
 Schlossereien

NW

Garage Flury AG Stans 3%

Tottikonstrasse 62, 6370 Stans
T 041 610 46 03
info@garage-flury.ch, www.dealer.citroen.ch
Instandhaltung und Reparatur von Automobilen

SG

Brot Malerei seit 1963 Michael Brot flex

Achslenstrasse 9, 9016 St. Gallen
M 076 778 06 38
Malerei

Cavelti Medien AG flex

Wilerstrasse 73, 9200 Gossau SG
T 071 388 81 81
www.caveltimedien.ch
Webportale

Maler und Reinigungsfachbetrieb Schmitt flex

Wilenstrasse 37, 9500 Wil SG
M 077 972 16 22
wani6095@gmail.com
Malerei

SCHÖNAUER AG 3%

Ergetenstrasse 1, 9445 Rebstein
T 071 777 37 27
www.schoenauer.swiss
Holzbau, Zimmerei

SO

XEAG, X-Engineer solution AG 3%

Zelglistrasse 111, 4563 Gerlafingen
T 032 530 29 16
info@xeag.ch, www.xeag.ch
Herstellung von Metallkonstruktionen

SZ

Heller Management Consulting 10%

Herrengasse 15, 8853 Lachen SZ
info@hmc.ch, www.hmc.swiss
Unternehmensberatung

TG

DAWAG AG 3%

Seestrasse 21, 9326 Horn
T 071 298 23 43
d.brueschweiler@dawag.ch
Dachdeckerei

Fankhauser Office GmbH 10%

Hauptstrasse 9, 8598 Bottighofen
T 071 688 16 40
info@fbsg.ch, www.fbsg.ch
Reparatur von Datenverarbeitungsgeräten und peripheren Geräten

TI

DroneTi di Christian Righinetti flex

Via Selva 22, 6946 Ponte Capriasca
christian@droneti.ch
Fabbricazione di strumenti e apparecchi di misurazione, prova e navigazione

Generelli SA flex

Via Cantonale 7, 6802 Rivera
T 091 946 24 31
info@generelli.ch, www.generelli.ch
Taglio, modellatura e finitura di pietre

VD

Equimodus Sàrl flex

Route des Monts-de-Lavaux 131, 1090 La Croix (Lutry)
bal@equimodus.com, www.equimodus.com
Design industriel et de produits

VS

Auxilium-idc Sàrl 50%

Rue du Chanoine Broquet 2, 1890 St-Maurice
 M 079 422 14 55
 info@auxilium-idc.ch, www.auxilium-idc.ch
 Cours de perfectionnement professionnel

Hotel La Gorge & Rest. Zer Schlucht 50%

Blomattenweg 2, 3906 Saas-Fee
 T 027 957 52 22
 info@lagorge.ch, www.lagorge.ch
 Hotels, Gasthöfe und Pensionen mit Restaurant

MW Installationen Wyssen GmbH 3%

Pletschenstrasse 13, 3952 Susten
 M 078 736 84 42
 Sanitär- und Heizungsinstallation

Services Hôtels Gerst 100%

Route de Planachaux 99, 1874 Champéry
 M 076 634 67 81
 info@lechaudronchampéry.ch, www.lechaudronchampéry.ch
 Administration et gestion d'hôtels, auberges et pensions

ZG

Blockshard GmbH 10%

Bahnhofstrasse 7, 6300 Zug
 M 078 739 51 69
 Erbringung von Beratungsleistungen auf dem Gebiet der
 Informationstechnologie

FORTIS WORK GmbH 5%

Sumpfstrasse 24, 6312 Steinhausen
 fortis.work@gmx.ch
 Allgemeiner Hochbau

ZH

Adesso Hair Design 100%

Dorfstrasse 10, 8630 Rüti ZH
 T 055 240 24 84
 info@adesso-amici.ch, www.adessohairdesign.ch
 Coiffeursalons

Amarilis food & beverage, Inh. Lichtenstein flex

Heinrichstrasse 68, 8005 Zürich
 office@rolis.ch
 Restaurants, Imbissstuben, Tea-Rooms und Gelaterias

Isotop AG flex

Aathalstrasse 84, 8610 Uster
 T 043 277 96 20
 info@isotopag.ch, www.isotopag.ch
 Sonstiger spezialisierter Hoch- und Tiefbau

Pro Bau Swiss GmbH 3%

Riedstrasse 14, 8953 Dietikon
 T 062 295 52 50
 info@probauswiss.ch, www.probauswiss.ch
 Bauspenglerei

Shelter Office AG 15%

Hardturmstrasse 161, 8005 Zürich
 M 076 497 12 31
 contact@shelter-office.com, www.shelter-office.com
 Vermietung von sonstigen Maschinen, Geräten und beweglichen
 Sachen

«Gemeinsam läuft
es immer **rund.**»

Stefan Lüthi, Velo-Galerie,
Langenthal, WIR-Netzwerker

KMU-
Finanzierung
nach Mass



WIR-Networks

9 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 oder den nachfolgend aufgeführten direkten Links auf die regionalen Networks.

Kontakte

WIR-Networks	Webseite	Präsidentin/Präsident
Aargau	www.wir-network.ch/aargau	Christian Müller
business3plus	www.business3.plus	André Bühler
Graubünden-Südostschweiz	www.wirnetwork-gr.ch	Stefan Gall
Nordwestschweiz	www.wirnw.ch	Ralph Götschi
Oberwallis	www.wir-network.ch/oberwallis	Frank Zurbriggen
Ostschweiz	www.wir-network.ch/ostschweiz	Ralph Saurer
Schaffhausen	www.wir-netz-sh.ch	Lasse Pfenninger
Svizzera italiana	www.wir-network.ch/wirsi	David Camponovo
Zürich	www.wir-netz.ch	Roland Jenny

«Wer clever einkauft,
spart schon beim
Wechselkurs.»

In 2 Min.
Demokonto
eröffnen

BUSINESS TREFF

MUSIKHAUS AMMANN +

AMMANN-ERLEBNISREISEN

Musik, Reisen und Netzwerken stehen im Zentrum dieses Treffs. Wir sind zu Gast bei Hans Ammann und besichtigen den Neubau des Gewerbegebäudes von Ammann-Erlebnisreisen mit seinem aussergewöhnlichen Turm. Danach wird es mit einer Führung im Musik- & Pianohaus musikalisch. Der Abend endet schliesslich mit Netzwerken bei einem gemeinsamen Abendessen.

www.musikhaus-ammann.ch
ammann-erlebnisreisen.ch



Einkauf
mit 100%
WIR

Mittwoch, 22. Februar 2023

Veranstaltungsort

Das Programm: 17.00 h Begrüssungsapéro
18.00 h Führung Ammann- Erlebnisreisen
18.30 h Transfer mit Bus ins Musikhaus-Ammann
Besichtigung und Führung
19.30 h Rückfahrt mit Bus + Abendessen

Ort: Steinacherstrasse 2, Windlach-Stadel ZH

Die Anmeldung: www.wir-netz.ch

Die Kosten: Mitglieder kostenlos (Nichtmitglieder CHF/CHW 30)

Ski- und Badespass im Engadin

- Welcome-Apéro
- Alpiner Schlemmerbrunch bis 10:30 Uhr
- Zvieri im Hotel Belvedere
- 4-Gang Gourmet-Nachessen
- Engadin Bad Scuol: täglich unbeschränkte Eintritte in die Bäder und Saunalandschaft
- GuardaVal Wellnessbereich: mit Sauna, Dampfbad, Ruheraum
- Skipass für das Skigebiet Scuol an allen Tagen (inkl. Anreisetag und Abreisetag)
- Kurtaxe und Parkplatz
- Postauto in der ganzen Region Unterengadin und Dreiländerfahrt

Konsumationen können im Hotel mit 100% WIR bezahlt werden.



GuardaVal
Engadiner Boutique-Hotel



Skipass
für das
Skigebiet
Scuol
inbegriffen

Sonntag, 26. März - Freitag, 31. März 2023

Engadiner Boutique-Hotel, GuardaVal, Vi 383, 7550 Scuol/Engadin

Die Anmeldung: Anmeldung bis 20. Februar 2023 nur möglich unter www.wir-network.ch/graubuenden, s.gall@wirnetwork-gr.ch

Die Kosten: Preis pro Person im Doppelzimmer 1'290.00 mit 100% WIR für Mitglieder inkl. Begleitperson.
Preis pro Person im Doppelzimmer 1'490.00 mit 100% WIR für Nicht-Mitglieder inkl. Begleitperson

**Freitag,
2. Juni 2023**
**Restaurant
Davos-Munts
7146 Vattiz**

Beginn: 17.00Uhr

Traktanden

1. Begrüssung
2. Wahl der Stimmenzähler
3. Genehmigung des Protokolls der 26. Generalversammlung vom 6. Mai 2022
4. Jahresbericht des Präsidenten
5. Jahresrechnung 2022
6. Bericht des Rechnungsrevisors und Décharge-Erteilung
7. Budget 2023
8. Veranstaltungskalender 2023
9. Jahresbeitrag 2023
10. Anträge
11. Diverses
12. Allgemeine Umfrage

EINLADUNG ZUR 27. GENERALVERSAMMLUNG



Anträge sind schriftlich bis 10 Tage vor der Generalversammlung dem Präsidenten einzureichen.

Bank **WIR**

«Der Partner an
meiner Seite.»

Jetzt
Hypothek
anfragen



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 – Januar 2023, 90. Jahrgang, Nr. 1124
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: 27 770

Inserate: siehe letzte Seite

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

Adressänderungen und Abonnemente:

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

Standorte der Bank WIR

Hauptsitz Basel

WIR Bank Genossenschaft
Auberg 1
4002 Basel

Filiale Lugano

WIR Bank Genossenschaft
Riva Caccia 1
6900 Lugano

Filiale Zürich

WIR Bank Genossenschaft
Schaffhauserplatz 3
8006 Zürich

Filiale Bern

WIR Bank Genossenschaft
Helvetiastrasse 35
3000 Bern 6

Filiale Luzern

WIR Bank Genossenschaft
Obergrundstrasse 88
6005 Luzern

Agentur Chur

WIR Bank Genossenschaft
Alexanderstrasse 24
Postfach 699, 7001 Chur

Filiale Lausanne

WIR Bank Genossenschaft
Av. Louis-Ruchonnet 16
1006 Lausanne

Filiale St. Gallen

WIR Bank Genossenschaft
Blumenbergplatz 7
9000 St. Gallen

Agentur Siders

WIR Bank Genossenschaft
Av. du Général Guisan 4
3960 Siders

Kontakt und Social Media

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

Fax
0800 947 942

E-Mail
info@wir.ch



WIR-Expo

WIR-Expo AG

Regina-Kägi-Strasse 11
8050 Zürich

Expo-Leitung:

WIR-Expo
Adrian Bill
Mühleweg 9
5417 Untersiggenthal

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



Werbemöglichkeiten im WIR-Netzwerk

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

Ihre Vorteile auf einen Blick

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

WIRmarket.ch

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

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

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

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

WIRinfo – das Schweizer KMU-Magazin

Das WIRinfo erscheint zu Beginn jedes Monats in einer Auflage von rund **28000 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 Februar 2023: Dienstag, 10. Januar 2023, 12.00 Uhr.

Datenübernahme Druckunterlagen WIRinfo

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

Programme

Mac

Win

QuarkXPress
InDesign
MS Word
PDF Acrobat
Illustrator
Photoshop

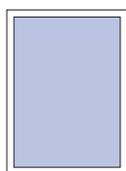
•
•
•
•
•
•

•
•
•
•
•
•

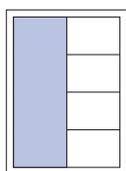
Wichtig: Bei offenen InDesign-, Illustrator- und Photoshop-Dateien müssen Schriften immer mitgeliefert werden (keine TrueType-Schriften). Die entsprechenden Zeichensatzkoffer und PostScript-Fonts bitte gezippt mitgeben. Bei PDF- und EPS-Dateien müssen Logos und Schriften eingebettet (mitgeliefert) sein.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

Datenträger: CD, DVD, Zip (100/250)

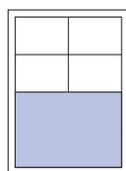
Inseratgrößen und Inseratepreise (alle Preise inkl. 7,7% MwSt., WIR-Anteil 75%)



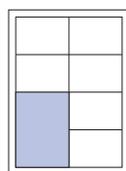
168 x 248 mm
1/1 Seite Inhalt



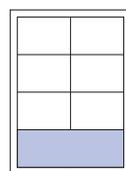
82 x 248 mm
1/2 Seite hoch (2-sp.)



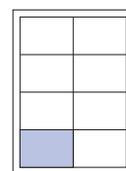
168 x 122 mm
1/2 Seite quer (4-sp.)



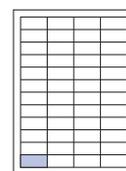
82 x 122 mm
1/4 Seite hoch (2-sp.)



168 x 59 mm
1/4 Seite quer (4-sp.)



82 x 59 mm
1/8 Seite quer (2-sp.)



39 x 17 mm
1/48 Seite

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

Inseratepreise

Inhaltsseiten	Schwarzweiss	Farbig
pro 1/48-Seite	62.-	72.-
1/8-Seite	370.-	430.-
1/4-Seite	745.-	865.-
1/2-Seite	1 490.-	1 730.-
1/1-Seite	2 980.-	3 460.-
Umschlagsseiten		
2. U.-Seite	4 090.-	4 700.-
3. U.-Seite	3 890.-	4 470.-
4. U.-Seite	4 290.-	4 930.-

Rabatt auf Jahresumsatz (WIRinfo, WIRmarket, WIRmailing)

4%	ab 2 500.-
6%	ab 7 500.-
8%	ab 15 500.-
9%	ab 35 000.-
10%	ab 50 000.-

Chiffregebühr: 8.50