

WIR info

2/2023

Das Magazin für Schweizer KMU



Tour de Suisse

Die Bank WIR ist als Premium Partnerin mit am Start

Fokus Hotellerie

Die Bank WIR vernetzt sich mit wichtigen Akteuren der Beherbergungswirtschaft

Boxenstopp

Generiert vom Grossraumbüro? Die Shelter Office AG hat die Lösung

Bank 



Hopp Schwiz!

Editorial

Das WIR-System ist auf Solidarität ausgelegt, die Zinsen für WIR-Kredite waren seit 1934 immer tief und diejenigen auf CHF-Spar- und Vorsorgeprodukte immer unter den vorteilhaftesten.

Die Schweizerinnen und Schweizer schauen pessimistisch in die Zukunft. Gemäss dem jüngsten Hoffungsbarometer der Uni St.Gallen und von Swissfuture glauben nur 11,5 Prozent der rund 6300 Befragten, dass es ihnen 2042 besser geht als heute. Sorgen bereiten vor allem die Bereiche soziale Ungleichheit, Lebenshaltungskosten und Kriminalität. Befragt nach den Wünschen, hoffen die meisten auf eine harmonische, gerechte Gesellschaft und ein Nachhaltigkeitsszenario mit Fokus auf Umwelt, Zusammenhalt und Verteilung des Wohlstands.

Die Bank WIR, als Kind der Weltwirtschaftskrise, die 1929 mit dem New Yorker Börsencrash ihren Anfang nahm, hat das Streben nach einer gerechteren (Wirtschafts-)Ordnung in ihrer DNA. Das WIR-System ist auf Solidarität ausgelegt, die Zinsen für WIR-Kredite waren seit 1934 immer tief – was jetzt wieder zum Tragen kommt – und diejenigen auf CHF-Spar- und Vorsorgeprodukte seit der Öffnung der Bank für die Allgemeinheit vor bald einem Vierteljahrhundert immer unter den vorteilhaftesten.

Ein Netzwerk für KMU, bessere Auslastung und zusätzliche Umsätze in allen Branchen, ausgezeichnete Konditionen auf Spar- und Vorsorgeguthaben: Damit trägt die Bank WIR dazu bei, dass ihre Kunden optimistischer in die Zukunft schauen können.

Tolle Angebote nützen nichts, wenn sie nicht unter die Leute gebracht werden können. Sponsoring ist eine Möglichkeit, Werbemassnahmen zu unterstützen. In der Vergangenheit hat die Bank WIR nach dem Giesskannenprinzip Anlässe und Vereine an den Standorten der Bank mit kleineren Sponsorbeiträgen unterstützt. 2011 kam es zu einer Strategieänderung, und das Sponsoringbudget wurde gezielter für Massnahmen eingesetzt, die eine grössere Strahlkraft versprochen. Als Premium Partner der Tour de Suisse unterstützt die Bank WIR nun die nächsten drei Ausgaben des grössten alljährlich stattfindenden Sportanlasses der Schweiz (S. 8). Sind Sie mit am Start?

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 6

Mit seinen digitalen Vorsorgeprodukten hat das Schweizer Fintech VIAC den Vorsorgemarkt in unserem Land regelrecht revolutioniert. Die 2017 begonnene Zusammenarbeit der Bank WIR mit VIAC ist für beide Seiten ein Glücksgriff. Und natürlich auch für die Kundinnen und Kunden, die dank dieser Partnerschaft transparent, kostengünstig und sicher vorsorgen.

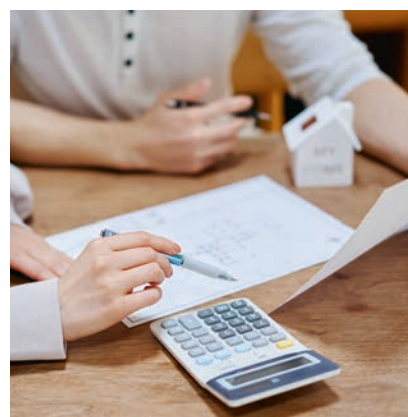


Seite 20

Die Bank WIR ist neu Genossenschafterin der Schweizerischen Genossenschaft für Hotelkredit SGH und ist zudem eine Partnerschaft mit HotellerieSuisse eingegangen. Bindeglied zu SGH und HotellerieSuisse ist in der Bank WIR die Fachstelle für Hotellerie und Gastronomie unter der Leitung von Christoph Känel.

Seite 28

Zum Kaufpreis einer Immobilie kommen weitere Kosten hinzu: zum einen einmalige – beispielsweise für das Notariat –, zum andern wiederkehrende, zu denen auch Rücklagen für künftige Sanierungen gehören. Einschätzungen und Tipps von Sandra Schwenn, Leiterin Kreditberatung Bank WIR.



- | | | |
|---|---|---|
| 6 VIAC feiert 5. Geburtstag | 22 Zu tiefe Auslastung – was tun? | 34 Neue WIR-Teilnehmer |
| 8 Tour de Suisse
Bank WIR mit am Start | 26 Neue Dimension in der Weiterbildung
«Festival» der Business Schmiede mit Verlosung | 38 Willkommen im WIR-Network |
| 12 Boxenstopp
Die Shelter Office AG macht das Grossraumbüro erträglich | 28 Was kostet ein Eigenheim, einmalig und wiederkehrend? | 44 Inserateschlüsse |
| 18 144 Seiten
«Faszination WIR» | 30 Der Unternehmergeist und der Verbandsheini
Kolumne von Karl Zimmermann | 62 Impressum |
| 19 CEO-Corner
Mehr Netzwerken geht immer | 32 500 CHW geschenkt!
Ihre Gutschrift für Inserate und Werbung | 63 Standorte der Bank WIR und Social Media |
| 20 Beherbergungswirtschaft im Fokus
Zusammenarbeit mit HotellerieSuisse und SGH | | 64 Werbemöglichkeiten im WIR-Netzwerk |
| | | 66 Inseratepreise |



VIAC feiert 5. Geburtstag

Mit seinen digitalen Vorsorgeprodukten hat das Schweizer Fintech VIAC den Vorsorgemarkt in unserem Land regelrecht revolutioniert. Die 2017 begonnene Zusammenarbeit der Bank WIR mit VIAC ist für beide Seiten ein Glücksgriff. Und natürlich auch für die Kundinnen und Kunden, die dank dieser Partnerschaft transparent, kostengünstig und sicher vorsorgen.

Die Erfolgsgeschichte von VIAC begann im November 2017 mit einem App-basierten Säule-3a-Wertschriftenkonto, das sich via Smartphone in weniger als 10 Minuten eröffnen lässt. Inzwischen ist VIAC der schweizweit führende Anbieter für die digitale Altersvorsorge. Oft kopiert, nie erreicht, trotz millionenschwerer Werbekampagnen der Konkurrenz. Dem Schweizer Fintech ist es mit seiner Säule-3a-Wertschriftenlösung gelungen, die private Vorsorge einem breiten Publikum einfach zugänglich zu machen.

Auch bei seinem Freizügigkeitskonto kombiniert VIAC modernste Technologien und kostengünstige Anlagen für eine optimale Vorsorge in diesem Bereich.

Mittlerweile zählt VIAC rund 80 000 Kundinnen und Kunden, die verwalteten Vorsorgegelder belaufen sich auf über 2,2 Milliarden Franken.

Im Februar 2022 lancierte VIAC zudem weitere attraktive Angebote: die VIAC-Hypothek – in enger Zusammenarbeit mit der Bank WIR – für die Finanzierung von selbstgenutztem Wohneigentum und VIAC Life Plus für die kostengünstige und flexible Absicherung von Invalidität und Todesfall zusammen mit der Helvetia.

Die gebundene Vorsorge der Säule 3a – Herzstück des VIAC-Angebots

Das Kapital der gebundenen Vorsorge kann erst bei der Pensionierung oder zum Erwerb von selbstgenutztem Wohneigentum bezogen werden. Erwerbstätige mit Pensionskasse dürfen 2023 maximal 7056 Franken in die Säule 3a einzahlen – bei Erwerbstätigen ohne Pensionskasse sind es 35 280 Franken respektive maximal 20 Prozent des Nettoerwerbseinkommens.

Im Gegenzug lassen sich die Einzahlungen vom steuerbaren Einkommen abziehen. Bei VIAC gibt es weder Mindesteinlagen noch eine Mindestlaufzeit – Wertschriften sparen leicht gemacht. Die Verwaltungskosten bleiben immer gleich tief, egal wie oft und wie viel eingezahlt wird. Dabei wählen die Kundinnen und Kunden ihre Anlagestrategie selbst aus: je höher das eingegangene Risiko, umso höher der potenzielle Wertgewinn.

Bank WIR zahlt Top-Zinsen auf dem Terzo-Konto

Für alle, die bei der 3. Säule eine reine Kontolösung zu Top-Konditionen bevorzugen, ist das Terzo-Konto der Bank WIR ideal. Vorteilhafte **0,7 Prozent Zins** ab 1.3.2023, kostenlose Kontoführung sowie steuerlich abziehbare Einzahlungen – dies sind die Vorteile des Klassikers unter den Vorsorgekonten. Zudem sind die Höhe (bis zum gesetzlichen Maximalbetrag) und der Zeitpunkt der Einzahlungen frei wählbar.

«Mit diesem attraktiven Angebot untermauert die Bank WIR einmal mehr ihre Vorreiterrolle für Top-Konditionen auf allen Vorsorge- und Sparangeboten», erklärt Bruno Stiegeler, der CEO der schweizerischen Genossenschaftsbank für KMU und Private.

Mehr zu den Top-Konditionen der Bank WIR finden Sie hier: www.wir.ch/top

Aufgrund der tiefen Gebühren und ihrer Performance wurden die von VIAC angebotenen Strategien bereits mehrmals in Folge zum Testsieger der «Handelszeitung» erkoren. Alle getesteten Strategien erreichten ein «sehr gut» oder sogar – als einziger Anbieter – ein «hervorragend».

Gut zu wissen

Wer nach der Pensionierung einen gestaffelten Bezug der Säule 3a bevorzugt und/oder mehrere Strategien fahren möchte, kann bis zu fünf Portfolios eröffnen – schnell und unkompliziert via App oder Browser.

Mehr zum gesamten VIAC-Angebot ist unter www.viac.ch zu finden.

● Patrizia Herde



Die Tour de Suisse startet am 11. Juni 2023 in Einsiedeln, die Frauen (Foto: Tour de Suisse Women 2022, Vaduz–Chur) sind vom 17. bis 20. Juni 2023 unterwegs und steigen dieses Jahr in die UCI Women's World Tour auf.

Fotos: Buchli Fotografie / Sam Buchli

primeo
energie

Tour de Suisse: TOUR DE SUISSE

Bank WIR mit am Start





Das Einzelzeitfahren der Herren gehört zu jeder Tour de Suisse. Hier eine Szene aus dem Jahr 2022 (Vaduz–Vaduz).

Die Bank WIR ist von 2023 bis 2025 Premium Partnerin der Tour de Suisse und präsentiert das Bergpreistricket.

Sie sind fast gleich alt, jung geblieben, peilen dasselbe Zielpublikum an und haben sich 2023 gefunden: Die Bank WIR ist Premium Partnerin der Tour de Suisse. Die Tour steht für eine Sportart, die in jeder Beziehung zur Bodenständigkeit der Bank WIR passt: Radfahren ist ein volksnaher Sport, den nahezu jede und jeder ausüben kann und sich in der Schweiz grosser Popularität erfreut. Zudem steht die Tour de Suisse wie die Bank WIR für Swissness, aber nicht nur aus diesen Gründen hat sie sich als ideale Sponsoringpartnerin erwiesen: Als Event für die breite Öffentlichkeit ist die Tour de Suisse sowohl lokal wie auch kantonale und national verankert, bietet ein Live-Erlebnis für Jung und Alt und erreicht viele attraktive Zielgruppen, kennen doch 85% der Schweizerinnen und Schweizer diese nach den drei «Grand Tours» Tour de France, Giro d'Italia und Vuelta a España bedeutendste Landesrundfahrt der Welt.

Olivier Senn, Direktor Tour de Suisse: «Seit 1933 ist die Tour de Suisse eine feste Grösse in der Schweizer Sportlandschaft. Nur ein Jahr später erblickte auch die Bank WIR das Licht der Welt und verfolgt seit jeher die Vision, Menschen zu verbinden. Mit dem Leitsatz der Bank WIR können wir uns als Tour de Suisse sehr gut identifizieren. Auch wir versuchen Jung und Alt, Gross und Klein zu verbinden und ein Radsportfest für alle zu organisieren. Aus

diesem Grund freuen wir uns sehr, dass wir die Bank WIR als Premium Partnerin gewinnen konnten.»

Positionierung der Bank WIR als die Spar- und Vorsorgebank

Der Premium Partner-Vertrag mit der Tour de Suisse, die neu auch WIR-Teilnehmerin wird, läuft bis ins Jahr 2025. Reto Etter, Leiter Events der Bank WIR: «Die Bank hat sich für ein Sport-Sponsoring entschieden, weil es eine höhere Akzeptanz als klassische Werbung hat, im Vergleich zu andern Werbemassnahmen eine starke Sympathiewirkung erzielt und so Aufmerksamkeit generiert.» Mit der Tour de Suisse werde die Bank WIR künftig mit dem grössten alljährlich stattfindenden Sportanlass der Schweiz in Verbindung gebracht. «Die Tour ist ein Radsportfest für die breite Öffentlichkeit, und diese entspricht genau unserem Zielpublikum für die Positionierung der Bank WIR als die Bank für Spar- und Vorsorgeprodukte», so Etter.

Bank WIR präsentiert das Bergpreistricket

Die Tour de Suisse feiert dieses Jahr ihr 90-jähriges Bestehen und ist seit 2011 Bestandteil der höchsten Rennserie, der UCI World Tour, der auch die Tour de France und die weiteren «Grand Tours» angehören. 2023 ist auch deshalb bedeutungsvoll, weil die Tour de Suisse



Women von der zweithöchsten Rennstufe in die UCI Women's World Tour aufsteigt. Während die Frauen vom 17. bis 20. Juni unterwegs sind, starten die Herren am 11. Juni in Einsiedeln. Ein Highlight wird die Albula-Etappe sein. Diese Strecke gilt in der Radfahrerszene als eine der schönsten Alpenpässe – die ebenfalls Stoff für eine Jubiläumsfeier ist: Der Pass wird genau 40 Jahre nach der ersten Eingliederung in die Tour zum 14. Mal überquert.

Die Tour de Suisse 2023 ist in acht Etappen bei den Männern und vier Etappen bei den Frauen unterteilt. Dazu gehören unter anderem ein Einzelzeitfahren und mehrere Bergetappen. Diese haben für die Bank WIR aus Sponsorsicht eine grosse Bedeutung, denn sie wird es sein, die jeweils das Bergpreistrikot präsentiert. Und das macht Sinn: So wie die Fahrer der Tour der Suisse die Hügel und Berge erklimmen, gibt die Bank WIR bei Zinserhöhungen jeweils den Takt vor.

Nach Einschätzung von David Loosli, der für die Streckenführung verantwortlich zeichnet, sind 2023 Kletterqualitäten sehr gefragt, denn: «Auf dem Weg zum gelben Trikot liegen für beide Geschlechter sehr viele Höhenmeter!» Im Kampf um Etappensiege würden jedoch sämtliche Fahrertypen ihre Chancen bekommen.

● Daniel Flury

tourdesuisse.ch

Bank WIR und Sponsoring

Sponsoring ist ein wichtiges Instrument der Unternehmenskommunikation der Bank WIR. Im Vordergrund stehen die Steigerung des Bekanntheitsgrads, die Image- und Kundenpflege, die Stärkung des Markenprofils und die Mitarbeitermotivation. Die hohe Kontaktqualität und die Multiplikation über Medien und soziale Plattformen sind besondere Merkmale des Sponsorings, die, sinnvoll kombiniert mit weiteren Kommunikationsmassnahmen, höchst effizient sind. Die Bank WIR geht seit 2011 ausschliesslich längerfristige Engagements ein und wählt Partner aus, die zum Unternehmen und zu ihrer mittelständischen Kundschaft passen und deren Leistungen und Ziele mit den eigenen vereinbar sind. Denn das Image des Gesponserten geht auf das Image der Bank WIR über und umgekehrt. Von der entstehenden Wechselwirkung sollen alle Beteiligten profitieren.

Parallel zur Zusammenarbeit mit dem Bo Katzman Chor ab 2011 schuf die Bank WIR in der Romandie mit «Banque WIR – Chorales en fête» einen eigenen Musikanlass, der als Plattform für Kundenanlässe eingesetzt wurde. Ebenfalls in die Zeit zwischen 2011 und 2016 fiel als Teil des sozialen Engagements der Bank WIR die Unterstützung von Special Olympics Switzerland. Zuletzt gelang es der Bank WIR, die Para-Athletin Abassia Rahmani ins Boot zu holen. Als Premium Partnerin der Tour de Suisse setzt die Bank nun auf einen populären Mannschaftssport mit grosser medialer Wirkung vor, während und nach dem Rennen.



Die Bank WIR präsentiert 2023 das Bergpreistrikot. 2022 (Foto) zählten unter anderem die Höhenmeter zwischen Locarno und Moosalp.

A woman with long dark hair, wearing a white long-sleeved top and a black skirt, is sitting on a pink upholstered bench inside a glass-walled office pod. She is looking towards the right and has her hands raised as if in conversation. The pod's interior walls are covered in bright pink acoustic panels. A dark table is in front of her. The pod is set in a modern office environment with a concrete wall and a dark ceiling. A glass door with a silver handle is visible on the left side of the pod. The text 'hushoffice.ch' is visible on the glass door.

Shelter: Die Box, die das Grossraumbüro erträglich macht



*Christian Warken, CEO der Shelter Office AG,
und Muriel Völkle, Head of Sales, unterhalten
sich in der Meetingbox «Moni».*

Fotos: Henry Muchenberger

Vom Einzelbüro zum Grossraumbüro und zurück in die Box: Die Firma Shelter Office AG vertreibt und vermietet Kabinen, in denen es sich wieder ungestört arbeiten lässt.

Dass es sich in einer Box am besten denken lässt, das wusste schon Diogenes von Sinope. Nur konnte der griechische Philosoph nicht ahnen, dass die Tonne zweieinhalbtausend Jahre später mit schalldichten Wänden, USB-Steckdosen und bequemen Sitzbänken versehen sein würde. Das Zürcher Start-up Shelter hat sich auf den Vertrieb solcher Denk- und Arbeitsboxen spezialisiert: Kabinen, in die bis zu acht Personen passen und in denen ungestört telefoniert, gegoogelt oder die wichtige Videokonferenz abgehalten werden kann.

Dass das Bedürfnis, zum Arbeiten in Boxen zu sitzen, einen Anstieg erlebt – oder überhaupt erst in Erscheinung tritt, ist weitestgehend auf Grossraumbüros zurückzuführen. Indem man Türen öffnete und Wände herausbrach, hoffte man, eine sogenannte «Collaboration Bias» zu schaffen: weniger Hierarchien, mehr Austausch,

wodurch Kreativität und Produktivität wiederum gefördert würden. Ausserdem sparte man mit dem System Grossraumbüro auch Kosten.

Gekommen ist es anders: Arbeitnehmenden fällt es oft schwer, sich in Grossraumbüros zu konzentrieren. Zu viel Lärm, zu viel Gewimmel. Auch die Krankheitsausfälle steigen: So kommt es Studien zufolge zu 62% mehr Krankheitstagen als in Einzelbüros. Und obwohl Grossraumbüros kürzere Kommunikationswege fördern sollten, haben sie sich als negativ für die Zusammenarbeit erwiesen: So sollen die Mitarbeitenden nach Verlassen des Büros 70% weniger persönlichen Kontakt haben und lieber auf die Kommunikation via E-Mail zurückgreifen.

Im Zuge von Corona hat sich die Situation in vielen Grossraumbüros zugespitzt. Die Anzahl der Videotele-



Auch die Box «Matteo» steht im Showroom in Wallisellen.



«Silvia» ist mit acht Quadratmetern die grösste Box.

fonate ist stärker angestiegen als erwartet. «Es gab schon Leute, die sagten, sie hätten Kunden verloren, weil im Hintergrund so viel Lärm war», sagt Christian Warken, Mitgründer und CEO von Shelter. Die Einrichtung solcher Open-Floor-Spaces beschäftigt den Jungunternehmer schon seit geraumer Zeit. «Ich habe mich gefragt, was Ownership für Firmen bedeutet», sagt er. «Müssen Firmen umziehen oder ein Büro schliessen, werden viele Büromöbel weggeschmissen und nicht weiterverwendet.» Eine Verschwendung, findet Warken. Er prüfte, ob Firmen daran interessiert sind, Tische und Stühle zu mieten, und merkte schnell: Die grösste Nachfrage besteht ausgerechnet für Telefonkabinen!

Unlimitierte Möglichkeiten

«Was wir anbieten, ist im Endeffekt das gleiche wie ein Meetingraum, nur bringen wir es auf ein nächstes Level», erklärt Warken. Die Probleme der Kunden sind oft die gleichen: Es ist zu laut, die Mitarbeitenden haben keinen Ort, um sich auf ihre Tasks konzentrieren zu können. «Selbst wenn nur fünf Leute in einem Büro arbeiten und sich zwei von ihnen miteinander unterhalten, wird es schon zu laut», sagt Co-Founderin Muriel Völkle. Zu den Kunden von Shelter gehören mitunter auch so grosse Firmen wie IKEA, Axpo und Breitling. Aber es sind nicht nur Grossraumbüros, in denen sich Arbeitende nach mehr Ruhe und geschlossenen Türen sehnen. «Ich habe schon in einer Schule eine Box aufgestellt», erzählt Christian Warken. «Das Gebäude sah aus wie Hogwarts – alles super alt, ein wunderschönes Schulhaus, aber die Lehrpersonen brauchen trotzdem Platz, um produktiv und konzentriert arbeiten zu können.» Selbst die Kantonspolizei und mehrere Gemeindeverwaltungen haben kürzlich ihr Interesse angemeldet. «Jemand hat einen eingebauten «Diskretschalter» gewünscht, um vertrauliche Gespräche abwickeln zu können», sagt Muriel Völkle. «Es ist spannend zu sehen, wie die Leute selber ihre Kreativität anwenden.» Die Möglichkeiten bei den Boxen seien unlimitiert.

Im März 2022 entsteht der Kontakt mit Claudio Gisler, Geschäftsleitungsmitglied der Bank WIR. Die Bank hat Interesse an einer Box und findet Gefallen am Mietmodell. Gisler: «Es erlaubt uns, das Produkt einmal auszuprobieren, und ist dadurch sehr nachhaltig.» In der Box haben sechs Leute um einen Tisch herum Platz. Ideal für Meetings, findet Gisler, da man dadurch sehr abgeschottet von jeglichem Lärm sei.

«Wir haben ein Produkt, das fast jedes KMU in der Schweiz braucht», sagt Warken, der mit Shelter nun auch Teil des WIR-Netzwerks geworden ist. «Das Netzwerk bietet uns viele Funktionen, die wir nutzen können. Den WIRmarket zum Beispiel, wo wir unsere Produkte schön platzieren können. Mit dem WIR-Franken reinvestieren wir ausserdem in die Schweizer Binnenwirtschaft.»

Profitieren Sie von einer attraktiven WIR-Aktion

Bezahlen Sie in den Monaten **Februar** und **März 2023** die Angebote der Shelter Office AG mit einem WIR-Anteil von **20%**. So lässt es sich in Ihrem Grossraumbüro wieder ungestört arbeiten.



Alle Boxen – hier «Chiara» – lassen sich farblich individuell gestalten.

«Immer Top-Zinsen
beim Sparen &
Vorsorgen.»

Jetzt
Konto
eröffnen

Amanda Ronci,
Kundenberaterin bei der Bank WIR

Individuelle Boxen für individuellen Komfort

Die Boxen, die Shelter im Angebot hat, tragen Namen wie «Sandro», «Chiara» oder «Silvia» und variieren in Grösse, Design und Funktionalität. «Sandro» zum Beispiel, 100 x 90 x 223 cm, eignet sich als Stehplatz für eine einzelne Person zum Telefonieren. Auf einem ausklappbaren Tisch lässt sich der Laptop hinstellen, dazu LED-Beleuchtung, Stromanschluss und geräuschlose Luftzirkulation. «Silvia», das grösste Modell, hat dagegen eine Fläche von acht Quadratmetern und enthält neben den Gadgets von «Sandro» auch Stühle und einen Tisch. Jede Box lässt sich farblich zudem individuell gestalten.

Shelter hat nicht nur Boxen im Angebot, sondern auch Produkte zur Lärmdämmung. Deckensegel und Wandpanels eignen sich optimal dafür. Shelter bezieht die Produkte von einem Schweizer Hersteller, der nachhaltig produziert: Mindestens 50% des Materials bestehen aus recycelten PET-Flaschen.

Die Box lässt sich verschieben und ist den Bedürfnissen entsprechend mit mehr oder weniger Komfort ausgestattet. «Man kann das auch eine Entspannunginsel nennen», sagt Warken. «Das ist etwas, was man sich aus dem Homeoffice inzwischen so gewohnt ist. Diese Entspannung kann man ins Büro tragen.» Und auch Muriel Völkle findet: «Die grösste Freude ist, wenn wir mit den Teams vor Ort sprechen und von ihnen hören, wie zufrieden sie sind, wie viel entspannter sie den Arbeitsplatz jetzt erleben und wie gerne sie wieder ins Büro gehen.»

● *Noemi Harnickell*

WIRmarket.ch > Shelter

Meetingraum auf höherem Level

Christian Warken arbeitete zunächst mit der Swiss Startup Factory zusammen, einem Venture Builder mit Sitz in Zürich. Sie begannen dort mit Traction Testing, einem Verfahren, bei dem der Unternehmer Hypothesen aufstellt und dann untersucht, ob sie sich validieren lassen. So werden potenzielle Kundengruppen und deren Probleme evaluiert und das Produkt ihren spezifischen Bedürfnissen angepasst. Warkens Hypothese lautet: Besonders Start-ups und junge Unternehmen sind daran interessiert, Boxen, in denen es sich ungestört arbeiten lässt, für ihre Räume zu leihen. «Junge Unternehmen haben oft nicht die Möglichkeit, weit im Voraus zu planen, und sind darum an flexiblen und kurzfristigeren Lösungen interessiert.» Rasch merkte er jedoch: Auch Grossunternehmen mit mehreren Standorten sind an den Boxen und dem Shelter-Mietmodell interessiert.

Letzten September schloss sich Muriel Völkle als Co-Founderin der Gründung von Shelter an. Sie hat Jura in Zürich und London studiert und im Mai 2019 das Start-up GetYourLawyer mitgegründet, ein Legal-Tech-Unternehmen, dessen Verwaltungsrat sie noch immer angehört. «Noch einmal ein Start-up von Grund auf mitaufbauen zu können, ist eine tolle Gelegenheit», sagt sie. Ausserdem seien Interior Design, Möbel und Raumgestaltung eine persönliche Leidenschaft. Christian Warken hat BWL und Product Engineering in Frankfurt und London studiert. Er habe ein Faible für Produktdesign und Business, sagt er – eine gute Voraussetzung für die Entwicklung von Shelter im Dezember 2021. Völkle wirkt als Verkaufsführerin und Legal Expertin und ergänzt damit ihren Kollegen Christian Warken optimal.



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).

Mehr Netzwerken geht immer

Wer im Geschäftsalltag auf ein verlässliches Netzwerk zählen kann, ist für die täglichen Herausforderungen und allfällige Krisen besser gerüstet. Deshalb lohnt es sich, Zeit in den Aufbau eines guten Netzwerks zu investieren. Das geht nicht von heute auf morgen, denn die Kontakte müssen nicht nur geknüpft, sondern auch langfristig gepflegt werden.

◀◀ Wie findet man in unserer schnelllebigen Zeit gleichgesinnte Unternehmerinnen und Unternehmer? Natürlich im WIR-Netzwerk, wo die gegenseitige Berücksichtigung bei geschäftlichen Aktivitäten grossgeschrieben ist. Gemeinsam ist man stärker als alleine: Das ist gelebte Solidarität. Dank der Komplementärwährung WIR sind die angeschlossenen KMU miteinander verbunden und Teil eines fortwährenden Kreislaufs. WIR-Geld soll zirkulieren und so Wertschöpfung für alle Beteiligten generieren. Konsequenterweise eingesetzt, verschafft WIR den Teilnehmenden neue Kundinnen und Kunden, eine bessere Auslastung ihrer Betriebe, mehr Umsatz und mehr Ertrag. All das wissen Sie bereits – da bin ich mir sicher. Nur hapert es manchmal an der Umsetzung, denn sonst würden nicht 200 Mio. CHW auf den Konten unserer WIR-Kundschaft «brachliegen».

Um Abhilfe zu schaffen, haben wir ein neues Beratungsteam geschaffen (wir haben im WIRinfo Januar darüber berichtet), welches das WIR-Geschäft wieder in Fahrt bringen soll. Ein zweites Team, unser WIRmatching-Team, bringt Kunden, die etwas suchen, mit den entsprechenden Anbietern zusammen.

Eine weitere wichtige Erkenntnis: Das Netzwerken funktioniert am besten, wenn man sich persönlich trifft. Aus diesem Grund organisiert die Bank WIR – aber auch die regionalen WIR-Networks – regelmässig Anlässe, wo sich Unternehmerinnen und Unternehmer kennenlernen und austauschen können. Das ideale Umfeld, um Geschäftspartner und Kunden zu finden, sich Ratschläge und Tipps zu holen oder mehr zu aktuellen Trends zu erfahren.

Mein Rat für das Jahr 2023: Nutzen Sie alle diese Möglichkeiten und investieren Sie gleichzeitig in Ihr Netzwerk. Mehr Netzwerken geht immer! Sprechen Sie uns unbedingt an, damit wir Sie bei Ihren Projekten und Anliegen unterstützen können. Dafür sind wir da. ▶▶

Herzliche Grüsse von der Heuwaage in Basel

● Bruno Stiegeler, Vorsitzender der Geschäftsleitung



Beherbergungs- wirtschaft im Fokus

Die Bank WIR ist neu Genossenschafterin der Schweizerischen Genossenschaft für Hotelkredit SGH und ist zudem eine Partnerschaft mit HotellerieSuisse eingegangen.



Die Fachstelle für Hotellerie und Gastronomie unter der Leitung von Christoph Känel ist ein Bindeglied der Bank WIR zu HotellerieSuisse und der Schweizerischen Genossenschaft für Hotelkredit SGH.

Foto: Raffi Falchi

Die Bank WIR besitzt als einzige Schweizer Bank eine Fachstelle Hotellerie/Gastronomie unter der Leitung von Christoph Känel. Die Bank unterstreicht damit die Bedeutung, welche die Beherbergungswirtschaft für die Bank und das WIR-System hat. In diesem Zusammenhang ist zu sehen, dass die Bank WIR einerseits Genossenschafterin der Schweizerischen Genossenschaft für Hotelkredit SGH geworden und andererseits eine Partnerschaft mit HotellerieSuisse eingegangen ist.

HotellerieSuisse und Bank WIR sind Partner

HotellerieSuisse (hotelleriesuisse.ch) und die Bank WIR arbeiten neu zusammen, um den Schweizer Beherbergungsbetrieben eine kompetente Fachberatung für Finanzierungen zu bieten. Die Bank WIR verfügt als einzige nationale Bank der Schweiz über eine spezifische Fachstelle für Hotellerie und Gastronomie und bietet attraktive Finanzierungsangebote in Schweizer Franken und der Komplementärwährung WIR. Kompetent beratend steht die Fachstelle unter der Leitung von Christoph Känel nicht nur bei Finanzierungslösungen zur Seite, sondern zu allen relevanten Themen, welche die Gastronomen und Hoteliers im Alltag beschäftigen. Damit unterstützt die Bank WIR einen der wichtigsten Wirtschaftsmotoren der Schweiz, erwirtschaftet die Tourismusbranche – sie beschäftigt knapp 80000 Mitarbeitende – doch einen jährlichen Umsatz von über 7,5 Mrd. CHF.

Der Verband HotellerieSuisse versteht sich als Kompetenzzentrum für die Schweizer Beherbergungsbranche und vertritt als Unternehmerverband die Interessen der Schweizer Beherbergungsbetriebe. Seit 1882 steht HotellerieSuisse gemeinsam mit seinen rund 3000 Mitgliedern, davon über 2000 Hotelbetriebe, für eine qualitätsbewusste und vorausschauende Schweizer Beherbergungswirtschaft. Als Dachverband von 13 regionalen Verbänden ist HotellerieSuisse in allen Landesteilen und Sprachregionen präsent und beschäftigt rund 100 Mitarbeitende.

Die Partnerschaft zwischen HotellerieSuisse und der Bank WIR ermöglicht beiden Partnern, die Marktpräsenz zu verstärken und zu entwickeln. Christoph Känel: «Der Nutzen für die Mitglieder von HotellerieSuisse und der über 20000 KMU im WIR-System steht dabei im Zentrum der Partnerschaft, die auch am Hospitality Summit und dem Finanzforum SGH vom 14. und 15. Juni 2023 ihren Ausdruck finden wird.»

Bank WIR ist neu SGH-Genossenschafterin

Die Schweizerische Genossenschaft für Hotelkredit SGH in Zürich (sgh.ch) setzt für den Bund die Förderung der Beherbergungswirtschaft um. Sie gilt deshalb als Kompetenzzentrum der Schweizer Hotelförderung und erhält vom Bund entsprechende Darlehen zinslos. Die beiden Tätigkeitsbereiche sind einerseits die Finanzierung von kleinen und mittleren Hotelbetrieben und andererseits die Beratung, welche Gutachten für Hotelprojekte erstellt.

Die Zusammenarbeit und der fachliche Austausch zwischen der Bank WIR und der SGH ist im Bereich der Finanzierung von Hotelbetrieben schon lange sehr intensiv. Dabei finanziert die SGH im Nachgang zur Bank mittels Darlehen und schliesst so eine mögliche Finanzierungslücke. Die regelmässigen Treffen und der dabei stattfindende fachliche Austausch werden durch die Organisation des jährlichen Finanzforums der SGH anlässlich des Hospitality Summits weiter vertieft.

Als Genossenschafterin der SGH setzt die Bank WIR nebst der Zusammenarbeit bei Finanzierungen und der Organisation des Finanzforums ein weiteres Zeichen im Bereich der Finanzierung von Hotelbetrieben. Zudem erhält die Bank Zugang zu wichtigen Branchenkennzahlen. Mit der Teilnahme an der jährlichen Generalversammlung findet mit Vertretern anderer Banken, die auch in touristischen Gebieten tätig sind, ein interessanter Austausch statt. Dies führt zu einem regelmässigen Austausch in Form eines Fachforums mit SGH, Branchenvertretern und Banken.



Hier gehts zu Christoph Känel, Fachstelle für Hotellerie und Gastronomie der Bank WIR: lp.wir.ch/hotellerie

● Daniel Flury

Zu tiefe Auslastung – was tun?

Ist Ihr Unternehmen ausgelastet? Oder könnten Sie problemlos noch mehr Aufträge annehmen? Immer zu 100 Prozent ausgelastet sind die wenigsten Unternehmen. Sinkt die Auslastung unter 90 Prozent, ist das spürbar. Sinkt sie gar unter 80 Prozent, sind die Auswirkungen relevant.

Wenn die Auslastung ungenügend ist, müssen sich Unternehmerinnen und Unternehmer zwangsläufig mit zwei Fragen beschäftigen:

- Wie kann ich meine Auslastung erhöhen?
- Wie kann ich meine Kosten reduzieren?

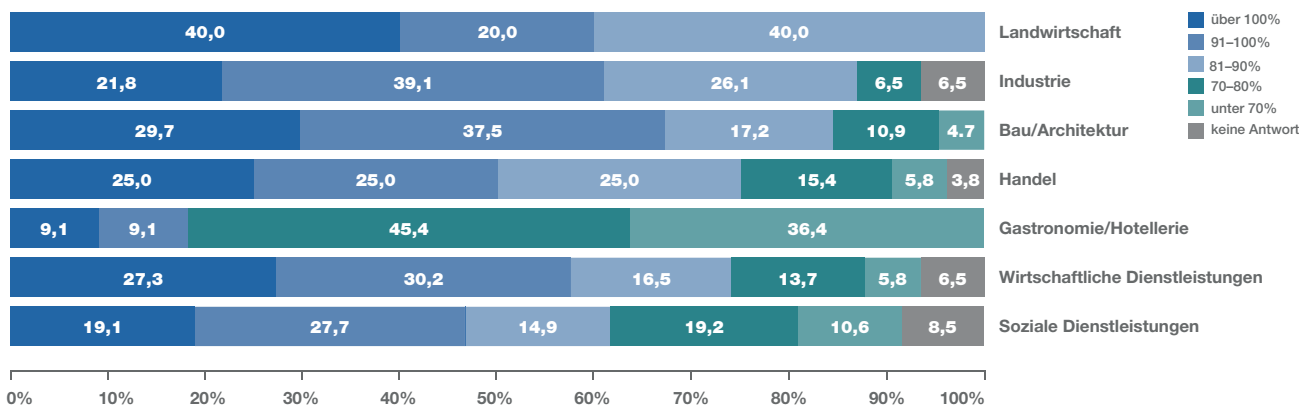
Bei Kostenreduktionen aufgrund mangelnder Auslastung drängt sich die Frage nach einem Stellenabbau auf. Und das ist fatal, denn KMU, das Rückgrat der Schweizer Wirtschaft, sind für zwei von drei Arbeitsplätzen in unserem Land verantwortlich.

Aktuelle Situation

Wie die aktuelle Auslastung von KMU ist, hat die ZKB gemeinsam mit der ZHAW im KMU ZH Monitor 2022 gezeigt. Die Ergebnisse beziehen sich zwar nur auf den Kanton Zürich – es darf aber vermutet werden, dass die Situation in anderen Landesteilen ähnlich ist:

Eine Auslastung von unter 80 Prozent heisst für ein KMU mit 10 Mitarbeitenden, dass ein bis zwei Stellen abgebaut werden können, ohne dass sich das auf die Leistungserbringung auswirkt. Eine Auslastung von unter 80 Prozent ist deshalb ungenügend.

Brisant sind deshalb die Zahlen in der Gastronomie/Hotellerie, wo die Auslastung bei über 80 Prozent der Unternehmen ungenügend, d.h. unter 80 Prozent ist. Auch in der nach wie vor boomenden Baubranche ist die Auslastung bei über 15 Prozent der Unternehmen ungenügend. Über 19 Prozent der Unternehmen aus dem Cluster «Wirtschaftliche Dienstleistungen» – er enthält Branchen wie IT, Finanz und Versicherung, Immobilienverwaltung und Tourismus – haben zu wenig Auslastung.



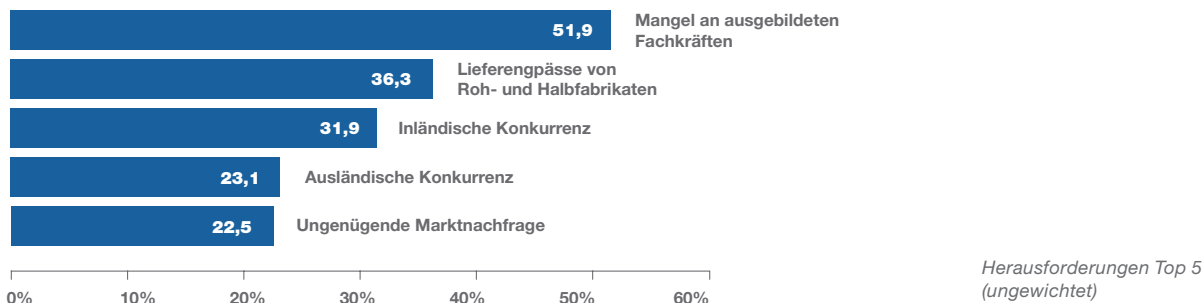
Vergangene Auslastung der Betriebe (befragte Unternehmen nach Branchencluster)



Ursachen für tiefe Auslastung

Die Ursachen für eine zu tiefe Auslastung sind sicher individuell. Ein Blick auf die Herausforderungen von KMU (KMU ZH Monitor 2022) gibt aber erste Indizien, woran die KMU kranken. Während der Mangel an Fachkräften tendenziell eher zu einer stärkeren Auslastung (oder sogar Überlastung) der KMU führt, wirken sich Lieferengpässe, Konkurrenzkampf und ungenügende Marktnachfrage eher negativ auf die Auslastung aus:

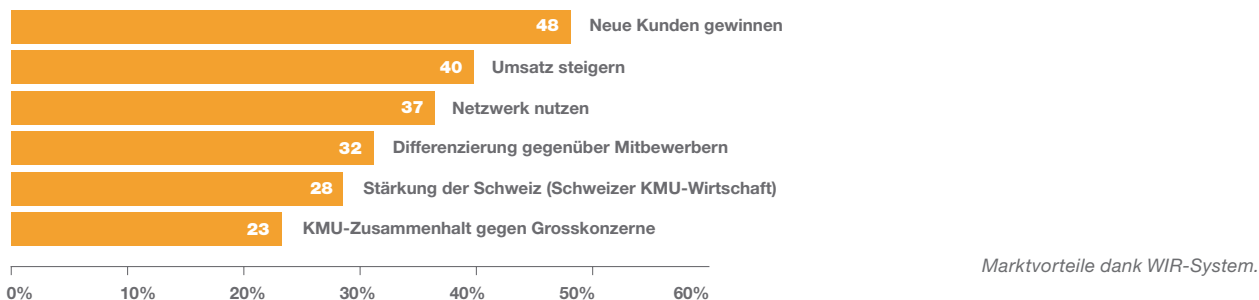
Wer Aufträge an Konkurrenten – egal ob in- oder ausländische – verliert, wird früher oder später ein Problem mit der Auslastung haben. Der Konkurrenzkampf wird natürlich bei ungenügender Nachfrage auf dem Markt noch verstärkt. Das zeigt sich z. B. in der Gastronomie, wo sich 36 Prozent der Betriebe über ungenügende Nachfrage beklagen.



Sich vom Markt abheben

Wie soll man als Unternehmerin oder Unternehmer in einer solchen Situation reagieren? Die Antwort ist nicht einfach und muss sicherlich im Einzelfall genau geprüft werden. Generell ist es sicher sinnvoll, sich einen Marktvorteil gegenüber Konkurrenten zu verschaffen. Das ist umso wichtiger, je tiefer die Nachfrage ist. Denn bei tiefer Nachfrage schmerzt jeder nicht gewonnene Auftrag und jeder Gast, der in einem anderen Restaurant isst, doppelt.

Über 20000 Schweizer KMU verschaffen sich einen Marktvorteil, indem sie mit der Komplementärwährung WIR arbeiten. Sie akzeptieren einen Teil des Kaufpreises in WIR und werden so zu einem bevorzugten Geschäftspartner für die anderen WIR-Teilnehmer. Und das funktioniert, wie die repräsentative Kundenerhebung der Bank WIR seit 2014 immer wieder zeigt. Hier die aktuellen Zahlen vom November 2022:



Wer mit WIR arbeitet, verbessert seine Chancen, neue Kunden zu gewinnen und den Umsatz zu steigern signifikant. Denn die WIR-Teilnehmer verschaffen sich einen Vorteil gegenüber den inländischen und ganz speziell gegenüber den ausländischen Mitbewerbern – aber auch gegenüber Grossunternehmen, die aufgrund von grösseren Mengen oft auch einen Preisvorteil haben.

Und so verbessern sie ihre unternehmerische Widerstandskraft, nicht zuletzt, weil sie im WIR-Netzwerk auch auf die Solidarität von anderen Schweizer KMU zählen können.

● Claudio Gisler

«Immer Top-Zinsen
beim Sparen &
Vorsorgen.»

Jetzt
Konto
eröffnen

Andreas Rogler,
Leiter IT & Projekte 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 tagesaktuellen Preise auf business-schmiede.ch/festival.

● Daniel Flury

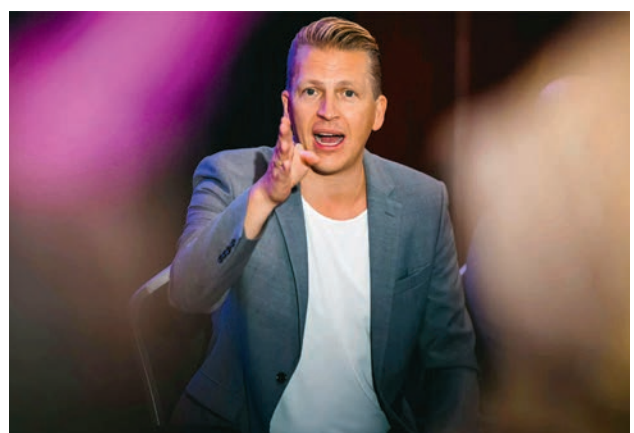


Hier geht's zur
Anmeldung und Verlosung



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



Was kostet ein Eigenheim –

einmalig und wiederkehrend?

Zum Kaufpreis einer Immobilie kommen weitere Kosten hinzu: zum einen einmalige – beispielsweise für das Notariat –, zum andern wiederkehrende, zu denen auch Rücklagen für künftige Sanierungen gehören.

In die Budgetplanung fürs Eigenheim gehören nicht nur der Kaufpreis und die Hypothekenzinsen. Ist das perfekte Eigenheim zum Greifen nah, gehen gerade die wiederkehrenden Kosten gerne vergessen: zum Beispiel für Energie, für den laufenden Unterhalt oder spätere Reparaturen. Diese Kosten sind Teil der Tragbarkeitsrechnung, die Ihre Bank für Sie erstellt. Auch die einmaligen Zusatzkosten gehen oft vergessen.

Zusätzliche Kosten beim Immobilienkauf

Zum eigentlichen Kaufpreis gesellen sich weitere Kosten, die Sie hinzurechnen müssen: Die Kosten fürs Notariat, das für Sie den Kaufvertrag ausarbeitet sowie beurkundet und den Eintrag im Grundbuch ändert, die Gebühr für diese Grundbuchänderung (auch Handänderung genannt) sowie für den Eintrag des Schuldbriefs (Sicherheit für Ihre Bank). Je nach Kanton können die Nebenkosten bei einem Kauf bis zu 5% des Kaufpreises ausmachen. Diese müssen Sie aus Eigenmitteln aufbringen, da sie nicht Bestandteil einer Hypothekendarfinanzierung durch die Bank sind. Auch können Kaufnebenkosten nicht von der Steuer abgezogen werden.

Hinzu kommen die nicht zu unterschätzenden Kosten für den Umzug und für neues Mobiliar. Als ehemalige Mieter erhalten Sie immerhin das Mietzinsdepot zurück – doch benötigen Sie dieses Geld vielleicht für die doppelte Zinsbelastung, falls Sie nicht von heute auf morgen ins neue Eigenheim ziehen können oder wollen. Eine detaillierte Kostenplanung bezieht alle diese Faktoren mit ein.

Nebenkosten: Heizung und Warmwasser

Je nach Baustandard bedeutet ein grösseres Zuhause auch höhere Energiekosten. Insbesondere wer einen unsanierten Altbau übernimmt, muss Mehrkosten fürs Heizen und für Warmwasser einplanen. Diese lassen sich aufgrund von Nebenkostenabrechnungen der Vorbesitzer einschätzen, wobei Sie aufgrund der stark steigenden

Energiekosten Spielraum einkalkulieren sollten. Denn: Nicht nur Gas und Erdöl, auch der Strom verteuert sich zunehmend. Idealerweise ist Ihr neues Eigenheim energetisch bereits auf einem modernen Stand – zum Beispiel



Sandra Schwenn.

Auch die Steuerrechnung wird komplexer, und der Rat eines Steuerprofis dürfte schon vor dem Kauf von Vorteil sein.

Foto: iStock



mit Minergie-Standard – oder Sie nehmen eine baldige energetische Sanierung in Angriff, womöglich noch vor dem Einzug. Besonders wirksam, aber auch die teuerste Massnahme, ist die Dämmung von Fassade, Dach und Kellerdecke, gefolgt von einem Fensterersatz. Es kann sinnvoll sein, vor dem Kauf einen Energieberater oder eine Energieberaterin hinzuziehen, um einen langfristigen Sanierungsplan aufzustellen.

Kosten für den laufenden Unterhalt und Rücklagen

Auch in diesem Punkt belastet ein Neubau natürlich weniger als ein Altbau. In älteren Gebäuden müssen bald Bauteile, haustechnische Installationen und Elektrogeräte ersetzt werden – und das kann ganz schön ins Geld gehen. So kostet zum Beispiel eine neue Küche mindestens 20000 Franken, und die Dämmung der Fassade schlägt ebenfalls mit mehreren Zehntausend Franken zu Buche. Aber auch neue Immobilien müssen laufend unterhalten werden, denn ein Haus altert ab dem ersten Tag. Grössere Investitionen werden in der Regel nach etwa 15 Jahren fällig. Damit es seinen Wert behält und der Wohnkomfort nicht sinkt, sind deshalb Rücklagen für

künftige Sanierungen so wichtig. Bei Neubauten sollten Sie mindestens 0,7% des Kaufpreises jährlich beiseitelegen, um später werterhaltende Investitionen tätigen zu können, bei Altbauten sind höhere Rücklagen ratsam. Am besten zahlen Sie diese per Dauerauftrag auf ein separates Konto ein.

Steuern für den Eigenmietwert

Wenn Sie ein Eigenheim besitzen, versteuern Sie den sogenannten Eigenmietwert. Er beträgt etwa 60 bis 70% des Mietzins eines vergleichbaren Objekts. Als Haus- oder Wohnungsbesitzer müssen Sie also mehr Einkommen versteuern. Dafür lassen sich Schulden (sprich, die Hypothekarzinsen) sowie werterhaltende und energetische Sanierungsmassnahmen von den Steuern abziehen. Lassen Sie sich von Ihrem Steuerprofi durchrechnen, wie sich Ihre Steuerrechnung voraussichtlich verändern wird und optimieren lässt, damit es nach dem Kauf keine bösen Überraschungen gibt.

● Sandra Schwenn, Leiterin Kreditberatung Bank WIR



Der Unternehmergeist und der Verbandsheini

Liebe Leserin, lieber Leser

Alle Jahre wieder melden sich im Januar verschiedene «Verbandsheinis» mit folgendem Anliegen bei mir: Ob ich zum Thema Unternehmergeist an ihrer jährlichen Generalversammlung im Mai/Juni ein Impulsreferat halten könne. Solche Anfragen und der 50. Todestag des genialen Berner Troubadours Mani Matter waren meine Impulse zur vorliegenden Kolumne. Zuerst die Klärung von ein paar Begrifflichkeiten:

Der Verband/Verein

Als Verband wird meist ein Verein mit verschiedenen Sektionen oder Untergruppen bezeichnet. Es gibt den Dachverband (Zentralverband), in dem mehrere Vereine oder Sektionen zusammengeschlossen sind. Verbände

gibt es in der Berufswelt, im Sozialen, im Sport- und Kulturbereich sowie in Politik und Wissenschaft. Rechtlich organisiert sind sie als Vereine, Stiftungen oder Genossenschaften. Ihr Einfluss und der Umfang ihrer Aktivitäten hängen vom Verbandszweck sowie von ihrer Grösse (Mitgliederzahlen) und Finanzkraft ab.

Verbände bieten ihren Mitgliedern Dienstleistungen wie Beratung, Rechtsvertretung und Weiterbildung an und vertreten deren Anliegen in politischen Prozessen. In kleineren Verbänden wird häufig auf freiwilliger Basis und in der Freizeit gearbeitet. In grösseren Verbänden sind es gewählte Fachpersonen, oft mit Hochschulabschluss, vor allem in den Bereichen Verwaltung, Lobbying, Bildung oder Kommunikation.

Verbandsheini/Vereinsmeier

Vereinsheini oder Vereinsmeier ist die oft despektierlich verwendete Bezeichnung für Personen, die sich stark in einem oder mehreren Vereinen engagieren und das Verbandsleben in- und auswendig kennen. Die Gattung der Verbandsheinis ist vom Aussterben bedroht. Da heutzutage viele Verbandsrituale etwas lockerer gehandhabt werden und der Verbandsjargon nicht mehr so geläufig ist, würden sich viele in Verbänden Engagierte niemals als Verbandsheini bezeichnen, auch wenn ihr Engagement genauso gross ist, wie das in früheren Generationen der Fall war.

Was sind Verbände für mich? Welches Verhältnis habe ich zu ihnen?

Drei Impulse möchte ich dir mitgeben.

Ich kann dies am besten zeigen mit dem Lied von Mani Matter «Mir hei e Verein».

Erster Impuls

*Mir hei e Verein, i ghöre derzue
Und d'Lüt säge, lue dä ghört o derzue
Und mängisch ghören i würtlech derzue
Und i sta derzue
Und de gsehn i de settig, die ghöre derzue
Und hei doch mit mir im Grund gno nüt z'tue
Und anderi won i doch piess* derzue
Ghöre nid derzue*

*piess = passen würde

Der Wirtschaftsverband: ein Verein, eine Gemeinschaft. Ich komme mit sehr unterschiedlichen Menschen zusammen, verschiedenen Generationen, Nationen, Status. Unsere gemeinsamen Interessen: Der Verband will mit allen in Verbindung bleiben, alle Ziele unter einen Hut bringen, den Unternehmergeist fördern, den Nachwuchs für die Betriebe sicherstellen, Unternehmerweiterbildung anbieten oder wirtschaftspolitische Interessen vertreten.

Der Unternehmergeist im Fokus



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

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

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



Bild: iStock

Und dann mache ich folgende Erfahrung:

Ich organisiere einen Anlass, eine Weiterbildung. Mein Referat zum Thema Unternehmergeist habe ich besonders gut formuliert, es trifft den Zeitgeist. Vor meinem geistigen Auge sehe ich sie schon vor mir, alle die, für die ich diesen Aufwand betreibe. Und dann muss ich oft ernüchtern feststellen: Die, welche ich erwartet habe, die, welche ich erreichen wollte, sind gar nicht da. Dafür sind andere da, mit denen ich sonst nie zusammen sein, geschweige denn zusammenarbeiten würde.

Zweiter Impuls

*Und i wirde verläge, sta nümme rächt derzue
Und dänken, o blaset mir doch i d'Schue
Und gibe nume ganz ungärn zue
Ja i ghöre derzue
Und de dänken i albe de doch wider, lue
S'ghört dä und dise ja ou no derzue
Und de ghören i doch wider gärn derzue
Und i sta derzue
So ghör i derzue, ghöre glych nid derzue
Und stande derzue, stande glych nid derzue
Bi mängisch stolz und ha mängisch gnue
Und das ghört derzue*

Ich habe lange als Verbandsheini in einem grossen Wirtschaftsverband gearbeitet, und ich machte oft die Erfahrung, dass die Strukturen sehr schwerfällig sind. Prozesse wie finanzielle Entscheidungen oder personelle Weichenstellungen gehen sehr langsam vor sich. Dringende Entscheide werden nicht gefällt. Oder: Ich wurde übergangen. Andere, die näher an den Hebeln der Macht

sind, entschieden ohne Rücksprachen und stiessen andere vor den Kopf.

Da kam manchmal das Gefühl hoch: «Blaset mir doch i d Schue!»

Dritter Impuls

*«Mir hei e Verein, i ghöre derzue
Und d'Lüt säge: Lue dä ghört o derzue
Und mängisch ghören i würklech derzue
Und i sta derzue.»*

Der Verband ist für mich auch dies: ein Miteinander. Ich werde durch andere inspiriert und bereichert. Ich schätze die Chance, Eigenes einbringen zu können. Zu spüren: Da gibt es ein Fundament, das trägt. Eines, das über diesem Verband und seinen Strukturen steht. Wenn ich spüre: ich bin mit den anderen Berufskollegen im gleichen Boot. Rundherum tobt das wilde Wasser... Fachkräftemangel, Preiskampf, neue Vorschriften oder schlechte Wirtschaftslage. Und da können wir einander helfen, zusammen in der Not die Hoffnung nicht zu verlieren, sondern neue Lösungen zu generieren und den Unternehmergeist zu fördern.

Dies ist mit ein Grund, weshalb ich Einladungen von Verbandsheinis, als Referent an einer GV aufzutreten, gerne annehme, denn:

«Und mängisch ghören i würklech derzue, und i stah derzue.»

● *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

Agentur Stoop 20%

Panoramastrasse 363, 4814 Bottenwil
T 062 721 57 27
info@agenturstoop.ch, www.agenturstoop.ch
Werbeagenturen

AsiaLink GmbH 10%

Fröhlichstrasse 48, 5200 Brugg AG
M 079 521 62 18
www.asialink.ch
Grosshandel ohne ausgeprägten Schwerpunkt

Baden Gastro GmbH 50%

Bruggerstrasse 182, 5400 Baden
home@phranakhon.ch, www.phranakhon.ch
Restaurants, Imbissstuben, Tea-Rooms und Gelaterias

Garage G. Bürgisser AG 3%

Stiegenackerstrasse 2, 5634 Merenschwand
info@buergisser-garage.ch, www.buergisser-garage.ch
Instandhaltung und Reparatur von Automobilen

TopCC Hendschiken 20%

Industriestrasse 6, 5604 Hendschiken
T 062 888 80 10
kundendienst.hendschiken@topcc.ch, www.topcc.ch
Grosshandel mit Nahrungs- und Genussmitteln, Getränken und Tabakwaren

TopCC Rothrist 20%

Bernstrasse 30, 4852 Rothrist
T 062 785 49 10
kundendienst.rothrist@topcc.ch, www.topcc.ch
Grosshandel mit Nahrungs- und Genussmitteln, Getränken und Tabakwaren

BE

Klossner Optik AG 50%

Bälliz 17, 3600 Thun
T 033 223 33 38
info@orsena.ch
Detailhandel mit Brillen und anderen Sehhilfen

Roth Kleingeräte Verkauf und Service flex

Hager 99, 4954 Wyssachen
info@roth-kleingeraete.ch
Reparatur von elektronischen und optischen Geräten

TopCC Muri bei Bern 20%

Thunstrasse 235, 3074 Muri b. Bern
T 031 950 27 00
kundendienst.muri@topcc.ch, www.topcc.ch
Grosshandel mit Nahrungs- und Genussmitteln, Getränken und Tabakwaren

BS

FGB Bau GmbH 10%

Altrheinweg 84, 4057 Basel
 T 061 631 64 64
 www.fgb-bau.ch
 Malerei und Gipserei ohne ausgeprägten Schwerpunkt

Regio Papeterie GmbH 50%

Allschwilerstrasse 54, 4055 Basel
 T 061 301 35 38
 www.regiopapeterie.ch
 Detailhandel mit Schreibwaren und Bürobedarf

LU

Car and Care flex

Moosstrasse 13, 6280 Hochdorf
 M 076 488 61 64
 info@carandcare.ch, www.alvescarandcare.com
 Instandhaltung und Reparatur von Automobilen

EventTourDesign GmbH flex

Dorf 1, 6018 Buttisholz
 T 041 970 33 93
 info@event-tour-design.ch, www.event-tour-design.ch
 Erbringung von Dienstleistungen der Unterhaltung und der Erholung

TopCC Kriens 20%

Ringstrasse 17, 6010 Kriens
 T 041 319 01 41
 kundendienst.kriens@topcc.ch, www.topcc.ch
 Grosshandel mit Nahrungs- und Genussmitteln, Getränken und Tabakwaren

NW

InvestaSwiss Immobilien GmbH flex

Seestrasse 15, 6052 Hergiswil NW
 M 076 325 40 94
 www.investaswiss.ch
 Kauf und Verkauf von eigenen Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen

SG

Artho Holz- und Elementbau AG flex

Rickenstrasse 15, 8735 St. Gallenkappel
 T 055 284 63 63
 www.artho-ag.ch
 Investmentgesellschaften

Schreinerei Rüegg GmbH 10%

Schützenmattstrasse 9a, 9630 Wattwil
 T 071 988 49 35
 Schreinerarbeiten im Innenausbau

Schüpfer Architektur & Baumanagement AG 10%

Wolfgangstrasse 73, 9014 St. Gallen
 T 071 565 25 51
 www.schab.ch
 Architekturbüros

TopCC AG 20%

Schlachthofstrasse 12, 9015 St. Gallen
 T 071 313 77 11, F 071 311 57 33
 www.topcc.ch
 Grosshandel mit Nahrungs- und Genussmitteln, Getränken und Tabakwaren

TopCC Buchs SG 20%

Fuchsbühelstrasse, 9470 Buchs SG
 T 081 750 58 45
 kundendienst.buchs@topcc.ch, www.topcc.ch
 Grosshandel mit Nahrungs- und Genussmitteln, Getränken und Tabakwaren

TopCC St. Gallen 20%

Gaiserwaldstrasse 6, 9015 St. Gallen
 T 071 314 11 11
 kundendienst.stgallen@topcc.ch, www.topcc.ch
 Grosshandel mit Nahrungs- und Genussmitteln, Getränken und Tabakwaren

TopCC Zuzwil SG 20%

Herbergstrasse, 9524 Zuzwil SG
 T 071 945 85 81
 kundendienst.zuzwil@topcc.ch, www.topcc.ch
 Grosshandel mit Nahrungs- und Genussmitteln, Getränken und Tabakwaren

Türen & Fensterservice Ostschweiz GmbH 10%

Sonnenhaldenstrasse 18, 9403 Goldach
T 071 536 96 97
www.t-fso.ch
Bauschreinerei, Fenster und Türen

SO

Aarewerft.ch Lehmann 20%

Muttenweg 8, 4500 Solothurn
T 032 622 95 81, F 032 622 72 01
info@aarewerft.ch, www.aarewerft.ch
Boots- und Yachtbau

SZ

Garaventa Liftech AG flex

Fänring 2, 6403 Küssnacht am Rigi
info@garaventalift.ch, www.garaventalift.ch
Herstellung von Hebezeugen und Fördermitteln

**Hohle Gasse AG –
Zentrum für neue Technologien** 10%

Artherstrasse 60, 6405 Immensee
T 041 850 90 50
www.hohle-gasse.ch
*Vermietung und Verpachtung von eigenen oder geleasteten
Gebäuden und Wohnungen*

MHS Haustechnik GmbH 30%

Tramweg 35, 6414 Oberarth
T 041 558 22 33
www.mhs-haustechnik.ch
Installation von Heizungs-, Lüftungs- und Klimaanlage

PFT-Immobilien GmbH 30%

Hofstrasse 2, 8853 Lachen SZ
T 055 442 51 10
Verwaltung von Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen für Dritte

TG

Thermo Team GmbH 5%

Kanalstrasse 31, 8575 Bürglen TG
info@thermoteam.ch
Installation von Heizungs-, Lüftungs- und Klimaanlage

TopCC Diessenhofen 20%

Chli Ratihard, 8253 Diessenhofen
T 052 646 44 44
kundendienst.diessenhofen@topcc.ch, www.topcc.ch
*Grosshandel mit Nahrungs- und Genussmitteln, Getränken und
Tabakwaren*

TI

Edil Solution Sagl 10%

Via San Gottardo 136, 6517 Arbedo
edil.solution.sagl@gmail.com
Compravendita di beni immobili effettuata su beni propri

Pini Group SA flex

Via Besso 7, 6900 Lugano
T 091 961 24 00
info@piniswiss.com, www.piniswiss.com
Bau-Ingenieurbüros

VS

GRAPHIC & PRINT Sàrl flex

Rue Principale 23, 1978 Lens
T 027 481 70 70
www.lesguides.ch
Autres activités d'édition

Saaser-Stube AG 100%

Lehnstrasse 1, 3906 Saas-Fee
T 027 958 98 98
info@saaserhof.ch, Saaser-stube.ch
Restaurants mit Beherbergungsangebot

ZG

TopCC Sihlbrugg 20%

Sihlbruggstrasse 107, 6340 Sihlbrugg
 T 041 768 24 70
 kundendienst.sihlbrugg@topcc.ch, www.topcc.ch
 Grosshandel mit Nahrungs- und Genussmitteln, Getränken und
 Tabakwaren

Tresolar AG flex

Riedstrasse 13, 6330 Cham
 T 041 740 42 10
 info@tresolar.ch, www.tresolar.ch
 Grosshandel mit sonstigen Maschinen und Ausrüstungen

ZH

DPC Digital Performance Center GmbH 100%

Bänkliholzweg 2, 8335 Hittnau
 welcome@dpc.ch, www.dpc.ch
 Detailhandel mit Geräten der Unterhaltungselektronik

Gebrüder Spörri GmbH flex

Brauistrasse 1, 8308 Agasul
 M 079 713 65 03
 www.spoerri-bau.ch
 Allgemeiner Hoch- und Tiefbau ohne ausgeprägten Schwerpunkt

Qnective AG 3%

Thurgauerstrasse 54, 8050 Zürich
 M 079 472 46 79
 info@qnective.com, www.qnective.com
 Sonstige Telekommunikation

Qualipos Vorsorge Services AG 10%

Technikumstrasse 73, 8400 Winterthur
 T 058 521 51 99
 www.qualipos.ch
 Sonstige Vers.- und Pensionskassendienstleistungen

Schädeli Gartenbau AG flex

Kügeliloostasse 39, 8046 Zürich
 gartenbau@schaedeli.ch, www.schaedeli.ch
 Garten- u. Landschaftsbau

TopCC Rümlang 20%

Riedmattstrasse 8, 8153 Rümlang
 T 044 817 79 00
 kundendienst.ruemlang@topcc.ch, www.topcc.ch
 Grosshandel mit Nahrungs- und Genussmitteln, Getränken und
 Tabakwaren

TopCC Winterthur 20%

Töss / In der Au 9, 8406 Winterthur
 T 052 208 21 21
 kundendienst.winterthur@topcc.ch, www.topcc.ch
 Grosshandel mit Nahrungs- und Genussmitteln, Getränken und
 Tabakwaren

«Seit Generationen.
Für Generationen.»

Giuseppe und Flavia Landolfi,
Landolfi Group, Oberentfelden
WIR-Netzwerker

Banking
für KMU
und Private



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 Zurbruggen
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

«Für Finanzierungen
setze ich auf die Bank
mit Hotelexpertise.»

Jan Schoch, Bären Gonten Hotel AG,
Gonten, WIR-Netzwerker

Jetzt
Beratung
sichern

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



Einkaufen
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



Disclaimer – Rechtliche Hinweise

Keine Gewähr

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

Keine Handlungsanweisungen

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

Inserate

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

Konditionen

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

Nachdruck

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

Haftungsausschluss

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

Impressum

WIRinfo – Februar 2023, 90. Jahrgang, Nr. 1125
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: Sam Buchli, Buchli Fotografie

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: 27 610

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 März 2023: Freitag, 10. Februar 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

QuarkXPress
InDesign
MS Word
PDF Acrobat
Illustrator
Photoshop

Mac

-
-
-
-
-
-

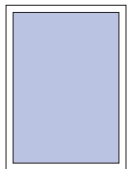
Win

-
-
-
-
-
-

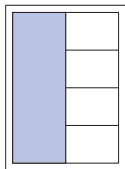
Wichtig: Bei offenen InDesign-, Illustrator- und Photoshop-Dateien müssen Schriften immer mitgeliefert werden (keine TrueType-Schriften). Die entsprechenden Zeichensatzkoffer und PostScript-Fonts bitte gezippt mitgeben. Bei PDF- und EPS-Dateien müssen Logos und Schriften eingebettet (mitgeliefert) sein.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

Datenträger: CD, DVD, Zip (100/250)

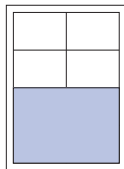
Inseratgrößen und Inseratepreise (alle Preise inkl. 7,7% MwSt., WIR-Anteil 75%)



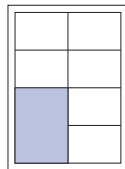
168x248 mm
1/1 Seite Inhalt



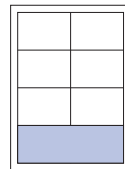
82x248 mm
1/2 Seite hoch (2-sp.)



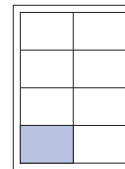
168x122 mm
1/2 Seite quer (4-sp.)



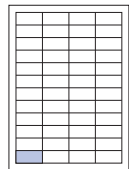
82x122 mm
1/4 Seite hoch (2-sp.)



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



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



39x17 mm
1/48 Seite

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

Inseratepreise

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

Rabatt auf Jahresumsatz (WIRinfo, WIRmarket, WIRmailing)

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

Chiffregebühr: 8.50