

WIR info

7/2023

Das Magazin für Schweizer KMU

Bank «on tour»

Die Bank WIR und ihre Botschaft an der Tour de Suisse

**WIR-Messe im
«Triibhuus»**

Andy Bühler stellt die Blumen raus und Aussteller rein

Tanken mit WIR

Jetzt auch an bp-Tankstellen

Bank **WIR**



Bewegung im WIR-System

Editorial

Die Tour de Suisse ist abgeschlossen, die Hauptaussage ihres Premium-Partners Bank WIR während der Tour bleibt bestehen: Die Bank WIR ist die Schweizer Spar- und Vorsorge-Bank mit Top-Konditionen.

Die 90. Tour de Suisse ist bereits Geschichte. Und die brennende Frage, wer denn nun bei den Männern und bei den Frauen das von der Bank WIR gesponserte Bergpreistrikot am Schluss überziehen darf, ist längst beantwortet. Bei Redaktionsschluss dieses WIRinfos – einen Tag nach dem Start der Tour – war der Ausgang aber natürlich noch völlig offen. Wir wollten es uns trotzdem nicht nehmen lassen, in dieser Ausgabe einige fotografische Eindrücke vom ersten Tag der Tour – dem Zeitfahren in Einsiedeln vom 11. Juni – wiederzugeben (S. 6).

Die Tour de Suisse ist abgeschlossen, die Hauptaussage ihres Premium-Partners Bank WIR während der Tour bleibt bestehen: Die Bank WIR ist die Schweizer Spar- und Vorsorge-Bank mit Top-Konditionen.

Viel Neues und Erfreuliches gibt es aus dem WIR-System zu berichten. So kann neu nicht nur an den Ruedi-Rüssel- und den Miniprix-Tankstellen mit einem WIR-Anteil bezahlt werden, sondern auch an vielen bp-Tankstellen. Damit fällt das regelmässige Ausgeben von WIR noch leichter (S. 16).

Der Initiative von Andy Bühler ist es zu verdanken, dass nach der WIR-Messe Ostschweiz eine weitere WIR-Messe – die WIR-Messe Rothrist – aus der Taufe gehoben werden konnte. Beide Messen sind noch kein Ersatz für die auf Eis gelegte WIR-Expo Zürich. Doch es sind regionale Ansätze, die Bewegung ins WIR-System bringen und Möglichkeiten bieten, sich zu zeigen, zu vernetzen und mit WIR aktiv zu arbeiten (S. 22).

Genau dieses Ziel verfolgt der neue Verein business3plus, ein Fusionsprodukt der drei WIR-Networks Bern, Zentralschweiz und Olten-Solothurn-Oberaargau. Business3plus kann – wie der Name schon sagt – noch mehr: Er leistet mit seiner Academy Weiterbildungsarbeit, die Unternehmern und ihrem geschäftlichen Erfolg zugutekommt (S. 32).

Daniel Flury
Chefredaktor

«Grillfreude für heisse Sommertage!»

Smarter WEBER® Gasgrill Genesis SE-EPX-335 von Vanoli AG

2 749 CHW

100% WIR!

inkl. Lieferung, Montage & Grillkurs-Gutschein

wir.ch/wirpromo

Für eine gelungene Grillsaison



Mit dem neuen Gasgrill von Weber heben Sie Ihre Grillierkünste kulinarisch auf ein neues Level. Der Genesis SE-EPX-335 gilt als die Innovation schlechthin und ist ein wahrer Alleskönner: rösten, backen, dämpfen und braten. Schnell, unkompliziert und hochwertig.

Mit dem WIRpromo-Angebot der Vanoli AG holen Sie sich einen treuen Begleiter für gesellige Sommertage direkt nach Hause. Ein Knopfdruck genügt und Ihrem Grillvergnügen steht nichts mehr im Weg.

Sparen Sie Geld und Zeit: Lieferung, Montage sowie Grillkurs-Gutscheine im Wert von insgesamt **450 CHW** sind exklusiv für Sie bereits im Angebot enthalten. Die Grill Academy bietet Ihnen eine grosse Auswahl an BBQ-Kursen passend zu Ihren Grill-Vorlieben.

WIRpromo-Partner

Vanoli AG in Thalwil ist der erste und einzige Weber® Store in der Schweiz! Hier erwartet Sie auf über 400 m² das ganze Sortiment von Weber® Grill mit einer eigenen Grill Academy, Ersatzteilgarage und einer Serviceabteilung.

Gasgrill Genesis SE-EPX-335 für 2 749 CHW inkl. Gratislieferung und -Montage sowie zwei Grillkurs-Gutscheine im Wert von 450 CHW.

Produkthighlights

- WEBER® CRAFTED Basis-Rahmen & 9 mm-Grillrost
- WEBER® CONNECT Technologie
- Integrierte Räucherbox
- Night Vision Beleuchtung

Produktdetails

- Grosser Seitentisch aus Edelstahl
- Seitenkocher (3.5 kw) für Zubereitung von Beilagen und Saucen
- Sear-Zone (3.8 kw)
- Pull and Clean Fettauffangsystem

Technische Daten

- Grillfläche 68x48 cm
- Grösse (HxBxL) 123x157x69 cm
- Warmhalterost 65x27 cm
- Anzahl Brenner: 3



Inhalt

Seite 18

Johannes Vermeer (1632–1675) verrät nie zu viel. Er malt nur, was für die Bilderzählung wirklich notwendig ist. Dieser Fokus verleiht Kraft, im Gemälde genauso wie im Unternehmen.



Seite 28

Verwaltungsratswahlen standen im Zentrum der Generalversammlung der Bank WIR: Neuer Präsident und damit Nachfolger von Karin Zahnd Cadoux ist Marc Reimann (Foto). Neu gewählt wurden Chantal Lutz und Michael Benes.

Seite 32

Der Verein business3plus – hervorgegangen aus der Fusion der drei WIR-Networks Bern, Zentralschweiz und Olten-Solothurn-Oberaargau – hat seine 1. Generalversammlung abgehalten. Ein Tätigkeitsschwerpunkt ist die Weiterbildung der Vereinsmitglieder. Dazu wird eine Academy aufgebaut.



- | | | |
|--|--|---|
| <p>6 Bank WIR «on tour»
Grosse Sichtbarkeit an der Tour de Suisse</p> <p>16 Tanken mit WIR-Anteil
Jetzt auch an bp-Tankstellen</p> <p>18 Die Kunst des Weglassens
Artgrade your Business!</p> <p>22 Die WIR-Messe im «Triibhuus»
1. WIR-Messe Rothrist</p> <p>28 Marc Reimann ist der neue Verwaltungsratspräsident
Generalversammlung der Bank WIR</p> | <p>32 «Etwas Neues aufbauen»
1. Generalversammlung des Vereins business3plus</p> <p>36 Digitale Technologie und die Schweizer Bevölkerung
Digital-Radar Schweiz 2023</p> <p>38 Der Unternehmergeist als Wanderer
Kolumne von Karl Zimmermann</p> <p>40 500 CHW geschenkt!
Ihre Gutschrift für Inserate und Werbung</p> <p>42 144 Seiten
«Faszination WIR»</p> | <p>49 Neue WIR-Teilnehmer</p> <p>51 Willkommen im WIR-Network</p> <p>58 Inserateschlüsse</p> <p>78 Impressum</p> <p>79 Standorte der Bank WIR und Social Media</p> <p>80 Werbemöglichkeiten im WIR-Netzwerk</p> <p>82 Inseratepreise</p> |
|--|--|---|

Bank WIR «on tour»

Grosse Sichtbarkeit der Bank WIR an der Tour de Suisse

Die achttägige Präsenz als Premium Partner der Tour de Suisse bescherte der Bank WIR die wohl grösste Publikumsaufmerksamkeit in ihrer Geschichte – vor Ort und im Fernsehen.

Prominent vertreten war die Bank WIR jeweils im Ziel- und Startbereich mit aufblasbarem Zelt und Toren. Dort, und über die jeweilige Strecke verteilt, befand sich auch die Bandenwerbung, während das Bank-WIR-Logo bei den Rennfahrvorstellungen und natürlich an den Siegerehrungen und Interviews eingeblendet wurde. Am hervorstechendsten war dies an den Verleihungen des Bergpreistrickots der Fall, das von der Bank WIR präsentiert wurde. Bereits am ersten Tag der Tour, dem Zeitfahren in Einsiedeln, konnte es von einem Fahrer übergestreift werden – obwohl es natürlich keine Bergpreiswertung zu ermitteln gab. Als Träger auserkoren wurde kein Geringerer als der Topfavorit für den Gesamtsieg, der Belgier Remco Evenepoel. Er beendete das Zeitfahren als Zweiter, 6 Sekunden hinter dem ersten Sieger der Tour, Stefan Küng.

Ein Highlight – sowohl für die zahlreichen Zuschauer an den Strassenrändern wie für die Mitarbeitenden der Bank WIR, die sich an der Tour de Suisse engagierten – war das Verteilen von Give-aways im Zelt und aus den Begleitautos heraus. Die Trinkflaschen und Kaugummis wurden sehr gerne entgegengenommen. «Unser Ziel – die Bank WIR als die Spar- und Vorsorgebank der Schweiz zu positionieren – haben wir vom ersten Tag an voll erreicht», so das Fazit von Reto Etter, der die verschiedenen Teams der Bank vom 11. bis 18. Juni anführte.

Auf den folgenden Seiten finden Sie einige Impressionen vom ersten Tag, dem Zeitfahren in Einsiedeln am 11. Juni, eingefangen von unserem Fotografen Raffi Falchi.

● Daniel Flury



Remco Evenepoel war der erste Träger des von der Bank präsentierten Bergpreistrickots. Hier feiert er es mit zwei Kunden der Bank WIR.



Die Botschaft der Bank WIR: Hier sind Spar- und Vorsorgeguthaben gut aufgehoben.



Das Zelt, Herzstück des Auftritts der Bank WIR an der Tour de Suisse.





Give-aways wurden im Zelt und aus den Begleitfahrzeugen heraus verteilt.





Der Startbereich.







Der Zielbereich in Einsiedeln.



Bestellen Sie dieses Trikot für Ihre nächste Velotour:



Tanken mit WIR-Anteil

Jetzt auch an bp-Tankstellen



Regelmässig WIR-Geld ausgeben im Alltag? Ja, auch fürs Benzin oder für Diesel! Dank der Produktpartnerschaft zwischen der Bank WIR und der Moveri AG sind neu über 670 Tankstellen «WIR-fähig».

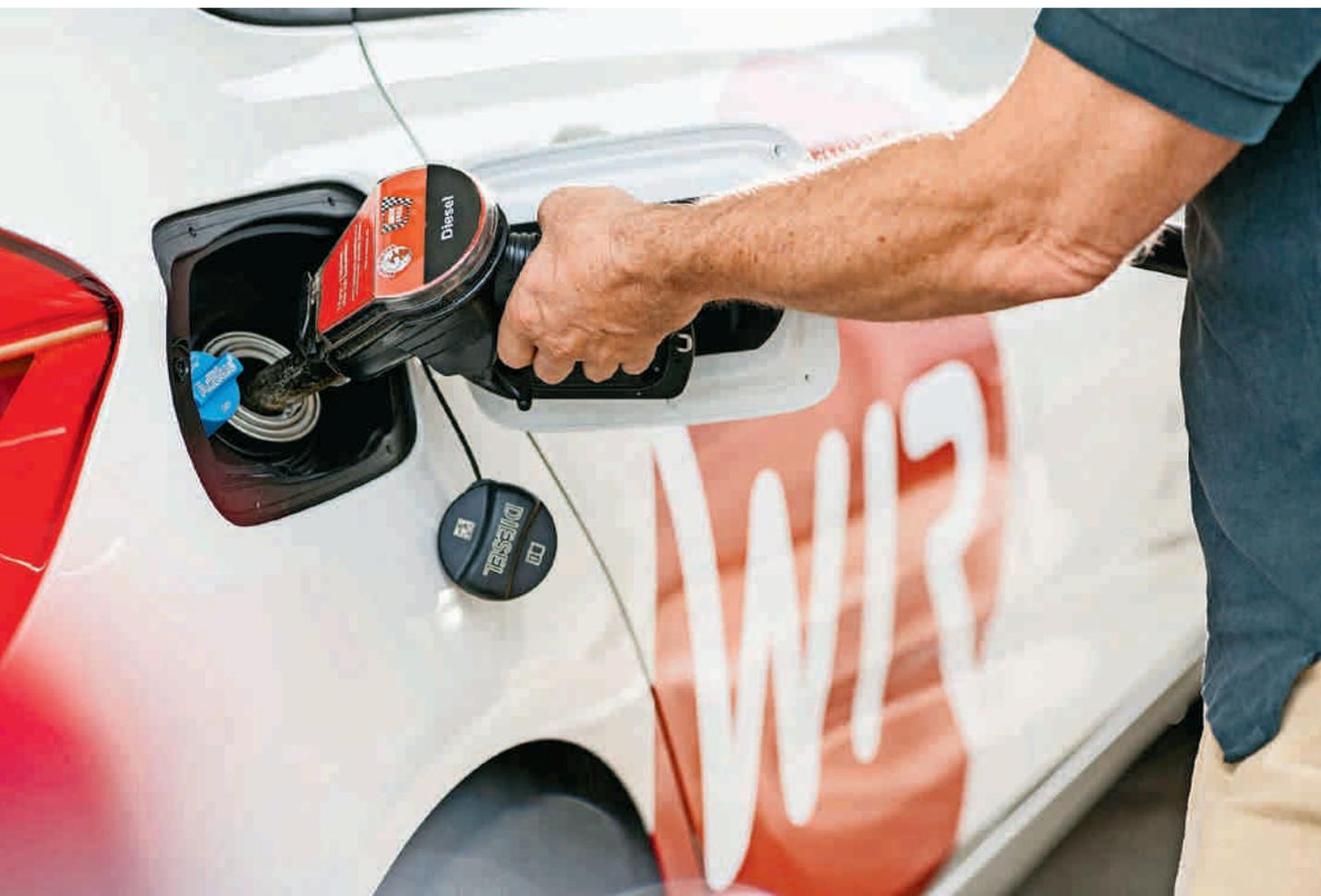
Bereits seit Herbst 2020 können WIR-Kunden an den 330 Tankstellen von Ruedi Rüssel und Miniprix mit einem WIR-Anteil von 20 Rp. pro Liter Benzin oder Diesel bezahlen. Ab sofort tanken Kunden mit der Moveri-WIR-Tankkarte auch an den meisten bp-Stationen in der Schweiz rund um die Uhr bargeldlos. Ob in ländlichen oder städtischen Gebieten: Moveri bietet Besitzern der Moveri-Tankkarte mit über 670 Tankstellen das dichteste Tankstellennetz der Schweiz an. Zudem sind alle Anlagen rund um die Uhr geöffnet.

Mehr zum Tankstellennetz von Ruedi Rüssel, Miniprix und bp finden Sie unter moveri.ch > Tankstellenfinder.

Die WIR-Tankkarte

Die Moveri-Tankkarten bieten zahlreiche Vorteile: Sie profitieren von einer individuellen Monatslimite, einer übersichtlichen Monatsrechnung, einer papierlosen Rechnungsstellung und einer einfachen Mehrwertsteuer-Rückforderung für Firmen.

Sie sind bereits im Besitz einer Moveri-Karte und möchten künftig mit einem WIR-Anteil bezahlen? Nach erteiltem Auftrag kann Moveri Ihnen das WIR-Programm freischalten (nur per Monatsanfang). Dazu benötigt Moveri lediglich Ihre Kundennummer, die Moveri-Kartenummer und eine rechtsgültig unterschriebene Bestätigung, dass Sie mit den WIR-AGB einverstanden sind.



An Tankstellen von Miniprix, Ruedi Rüssel und bp kann mit einem WIR-Anteil von 20 Rp. pro Liter Benzin oder Diesel getankt werden.

Sie haben weder eine Moveri-Karte noch eine Moveri-WIR-Tankkarte, verfügen über ein WIR-Konto und möchten künftig mit einem WIR-Anteil tanken? Bestellen Sie über diesen QR-Code noch heute Ihre Moveri-WIR-Tankkarte und profitieren Sie vom WIR-Angebot:



So wird bezahlt

Treibstoffbezüge mit der Moveri-WIR-Tankkarte werden monatlich verrechnet. Dazu erhalten Sie per E-Mail eine Rechnung im PDF-Format. Beachten Sie, dass der WIR-Anteil nicht auf den jeweiligen Quittungen der Tankstellenautomaten, sondern ausschliesslich auf der Monatsrechnung ausgewiesen wird.

● Daniel Flury

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

Moveri AG

Die Moveri AG ist ein Unternehmen der Oel-Pool AG, welche 2002 aus der Brennstoffabteilung der Lagerhäuser Aarau entstanden ist. Die Moveri AG und die Oel-Pool AG gehören heute zur Volare Group, einem Schweizer Familienunternehmen der ersten Generation. Neben dem Handel mit Treib- und Brennstoffen sowie dem Betreiben von Tankstellen ist die Volare Group auch in verschiedenen anderen Geschäftsbereichen tätig.

Die Moveri AG ist spezialisiert auf das Tankstellengeschäft und betreibt mit den Eigenmarken Ruedi Rüssel und Miniprix sowie den internationalen Brands bp und Shell über 700 Tankstellen in der Schweiz. Die Stationen sind teilweise speziell auf LKW und Busse ausgelegt und bieten rund um die Uhr erstklassigen Service. Die Moveri AG zeichnet sich einerseits durch qualitativ beste Treibstoffe wie bp Ultimate Bleifrei 98 und bp Ultimate Diesel aus und erfüllt so höchste Anforderungen. Andererseits ermöglicht die Moveri AG mit den Brands Ruedi Rüssel und Miniprix schweizweit günstiges Tanken. Moveri AG bietet das dichteste Tankstellennetz der Schweiz an, ob in ländlichen oder städtischen Gebieten und auf Autobahnen – immer in Ihrer Nähe und täglich 24 Stunden für Sie im Einsatz.

Artgrade your business!

Von der Kunst des Weglassens

Johannes Vermeer (1632–1675) verrät nie zu viel. Er malt nur, was für die Bilderzählung wirklich notwendig ist. Dieser Fokus verleiht Kraft, im Gemälde genauso wie im Unternehmen.

Wer Prioritäten setzt, gewinnt an Stärke. So verhält es sich auch mit den Gemälden Johannes Vermeers (1632–1675): Er malt nur, was für die Bilderzählung notwendig ist und verrät nie zu viel. Dabei verzichtet der grosse Maler des niederländischen Goldenen Zeitalters darauf, den Betrachtenden etwas direkt mitzuteilen, sondern überlässt es dem Publikum, etwas herauszufinden. Es gibt keine bestimmte Geschichte, aber doch Informationen, die man entschlüsseln kann. Vermeer beherrscht die Kunst, einen speziellen Moment darzustellen, der mehr erzählt als nur einen Augenblick. Dabei lässt er uns nah an das Geschehen herantreten, wie die Betrachtung der «Briefleserin in Blau» veranschaulicht, welche der Delfter Maler in den Jahren um 1663 gestaltet hat.

Geheimnisse wecken das Interesse der Kundinnen und Kunden

Es wirkt, als stünden wir mit im Raum und beobachteten die junge Frau beim Lesen des Briefes. Lediglich das Tuch und der Tisch links im Vordergrund bilden eine Barriere zwischen den Betrachtenden und dem Bildraum, in dem Vermeer Tisch und Stühle so angeordnet hat, dass eine Tiefenräumlichkeit entsteht. Konzentriert hält die Frau den auseinander gefalteten Brief zwischen den Fingern. Ihr Mund ist leicht geöffnet, als lese sie die Zeilen laut. Auf dem Tisch vor ihr steht ein geöffnetes Kästchen, vor dem eine Perlenkette und eine blaue Schleife liegen

sowie ein weiterer buchähnlicher heller Gegenstand. Vielleicht hat sie den Brief aus dem Kästchen herausgenommen und liest ihn zum wiederholten Mal. Vielleicht hat die Frau den Brief eben erst erhalten. Rechts oben an der Wand hängt eine Karte von Holland und Westfriesland, deren Original aus dem Jahr 1621 stammt. Verweist die Landkarte auf die Absenderin oder den Absender des Briefes?

Geheimnisse verleihen nicht nur den Gemälden Johannes Vermeers Faszination. Geheimnisse machen auch Produkte für Kundinnen und Kunden unwiderstehlich. So wirbt der Appenzeller Käse in seinen Werbekampagnen mit dem «würzigsten Geheimnis der Schweiz» und spielt damit auf die mysteriöse Kräutersulz an, mit welcher die Käselaike eingerieben werden. Diese ist genauso streng geheim wie die Rezeptur des Ricola-Kräuterzuckers. Das bestbehütetste Geheimnis der Welt sei das Rezept für Coca-Cola. Ein Betriebsgeheimnis – geschickt für Marketing und Werbung eingesetzt – verleiht einem Unternehmen eine Aura, die es noch attraktiver macht, wie diese drei Beispiele aus der Lebensmittelindustrie zeigen. Mehr noch, es verleiht Unternehmen ein Stück Extra-Kompetenz. Dies offenbart sich auch bei technischen Unternehmen, die ihr Betriebsgeheimnis hüten, aber werbewirksam kommunizieren, dass sie ein geheimes Verfahren nutzen, um Produkte herzustellen.



*Eine Frau, ein Brief und eine Landkarte – Mehr benötigt Johannes Vermeer nicht, um malerisch eine starke Geschichte zu erzählen.
Johannes Vermeer, «Briefleserin in Blau», Öl auf Leinwand, um 1663, 46,5 × 39 cm, Rijksmuseum Amsterdam, Leihgabe der Stadt Amsterdam.*

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 Privatsammlungen 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

Von Schatten und Farben

Vermeer wartet mit einem weiteren Geheimnis auf. Denn er lässt offen, ob die junge Frau schwanger ist, deren Bauch eine weite blaue Bettjacke verhüllt. Indes, die Bettjacke lässt vermuten, dass sich die Szene am Morgen abspielt. Der linke Stuhl wirft im morgendlichen Licht doppelte Schatten. Daraus lässt sich schliessen, dass das Licht aus zwei Fenstern in den Raum fällt. Aber ein Schatten fehlt. Um einen ausgeglichenen Bildaufbau zu erreichen, stellte Vermeer die Briefleserin ohne ihren Schatten dar. Er verwendete Pigmente des teuren Halbedelsteins Lapislazuli aus Afghanistan zum Malen der Jacke, die so stark leuchtet, weil Vermeer darauf verzichtete, weisse Farbe unterzumischen, wie Untersuchungen der Malschichten ergeben haben. Das Blau verstärkt die ruhige Wirkung dieser Szene, die von einer grossen Gesamtharmonie geprägt ist.

Wer war Johannes Vermeer?

Die Biografie des Malers bleibt so verschlossen wie es die meisten Szenen in seinen Gemälden zu sein scheinen. Sein Name wird als Dekan der Lukasgilde, einer Künstlervereinigung, in Delft genannt; aufgrund fallender Kunstmarktpreise soll sich der Künstler in seinen letzten Lebensjahren in finanzieller Not befunden haben. Schliesslich hinterliess Vermeer bei seinem Tod im Jahr 1675 elf Kinder und seine Frau Catharina Bolnes. Das sind fast alle Informationen, die über das Leben des Künstlers bekannt sind. Von den nur 35 Gemälden, die von Vermeer überliefert sind, thematisierte er sechsmal das Brieflesen. Trotz dieser thematischen Wiederholungen wirkt keines seiner Bilder langweilig. Im Gegenteil, durch den Wiedererkennungswert sind die Vermeerschen Gemälde noch beliebter.

Mit ausgewählten Mitteln viel erreichen

Vermeer gelingt es, mit wenigen pointierten Mitteln viel zu zeigen. Er verzichtet in der «Briefleserin in Blau», gerade im Vergleich zu seinen barocken Zeitgenossen wie dem eine Generation älteren Rembrandt van Rijn (1606–1669) oder Jan Havicksz Steen (um 1626–1679), auf alles, was es nicht braucht, um diese Szene zu kreieren. Auf diese Weise entwirft der Maler Orte der Ausgewogenheit und Ruhe, des Innehaltens, der stillen Schönheit alltäglicher Handlungen anstatt ausgelassener Wirtshaus-szenen oder humorvoller Lebensschilderungen in abgedunkelten Räumen. Auch spiegeln die Vermeerschen Bildwelten nie die bürgerliche Häuslichkeit eines Pieter de Hooch (1629–1684) mit spielenden Kindern und arbeitenden Dienstmädchen in realitätsgetreuen Interieurs. Vielmehr konzentriert sich Vermeer zumeist auf eine Person sowie auf eine reduzierte Bilderzählung, was seinen Gemälden etwas Rätselhaftes verleiht, das neben der speziellen Farbigkeit den Reiz seiner Bilder ausmacht.

Fokus verleiht Kraft und steigert den Umsatz

In seinen Bildern mildert Vermeer die starken Kontraste wie ein Fotograf absichtlich ab, ohne die Formen verschwimmen zu lassen und den Eindruck von Körperlichkeit zu verlieren, so der Kunsthistoriker Ernst Gombrich. Genau mit dieser speziellen Verbindung von Weichheit und Klarheit erzeuge der Künstler einen so unvergesslichen Eindruck. Bei der «Briefleserin in Blau» verstärkt Vermeer den ruhigen Gesamteindruck, indem er auf zeichnerische Pinselstriche und -tupfen weitgehend verzichtet, etwa um Haarsträhnen anzudeuten.

So versteht es der Delfter Maler, sich inhaltlich und maltechnisch zu fokussieren. Was nicht der Ausgewogenheit der Komposition dient, gelangt nicht ins Bild. Damit veranschaulicht Vermeer in seinen poetischen Gemälden, dass weniger mehr ist. Das Fokussieren im Sinne Vermeers lässt sich auch für die Gestaltung des eigenen Unternehmens nutzen.

Worauf sollten Sie sich konzentrieren und was sollten Sie aufhören zu tun? Denken Sie beispielsweise an die besten 10% Ihrer Kundinnen und Kunden (in Hinblick auf Freude in der Zusammenarbeit und Umsatz). Setzen Sie sich zum Ziel, dass Sie innerhalb der nächsten Monate weitere Kundinnen und Kunden kreieren, die wie Ihre umsatzstärksten Kunden sind. Ähnliches gilt für Ihre Produkte. Mit welchen von Ihren Produkten generieren Sie den höchsten Umsatz? Entwickeln Sie mehr von diesen Top-Produkten. Ein solches Vorgehen ähnelt dem Pareto-Prinzip, benannt nach dem italienischen Ökonom und Ingenieur Vilfredo Pareto (1848–1923), welches besagt, dass 80% der Wirkung durch 20% des Aufwandes erreicht werden, dass also nur ein geringer Teil des Gesamtaufwandes für die relevanten Ergebnisse erforderlich ist. Vermeer reduziert sein Gemälde mit der «Briefleserin in Blau» auf Kernelemente. Identifizieren auch Sie Ihre wichtigsten Aktivitäten und konzentrieren Sie sich auf diese, denn sich zu fokussieren verleiht Kraft.

- Kreativität heisst weglassen: Was sollten Sie aufhören zu tun, um Zeit und Ressourcen zu sparen?
- Stellen Sie sich vor, Sie dürften in den nächsten drei Monaten nur an einem Projekt oder einem Ziel arbeiten. Durch welches einzige Projekt oder Ziel wäre es am wahrscheinlichsten, dass Sie alle Ihre anderen Ziele, die Sie auch verfolgen, trotzdem erreichten?
- Besitzen Sie ein Geheimnis? Wie können Sie Ihr Geheimnis werbewirksam als solches vermarkten?

Artgrade your business!

● Ihre Jana Lucas

The image shows the interior of a large greenhouse. The structure is made of a metal frame with a translucent, corrugated plastic covering. The floor is paved with grey stone tiles. In the foreground and middle ground, there are numerous potted plants, including purple and pink flowers, and trays of seedlings. A large white hanging basket filled with pink and purple flowers is suspended from the ceiling. The background shows more plants and the structure of the greenhouse extending into the distance.

Die WIR-Messe im «Triibhuus»

Den Anfang hat Walter Sonderer mit der WIR-Messe Ostschweiz gemacht, nun zieht Andy Bühler nach: Am Sonntag, 27. August, führt er die 1. WIR-Messe Rothrist durch.



Wo bis Mitte Juni noch Blumenpracht
vorherrschte, findet am 27. August Andy Bühlers
1. WIR-Messe Rothrist statt.

Fotos: Foto Frutig



Das «Triibhuus» wurde als Eventhalle konzipiert und weist eine Fläche von 300 Quadratmetern auf. Im Hintergrund die Kirche, wo sich die Parkplätze befinden.

Es bewegt sich etwas auf dem WIR-«Messegelände». Zur erfolgreichen WIR-Messe Ostschweiz von Walter Sonderer gesellt sich ab August eine zweite regionale WIR-Messe, die sich grundsätzlich am Konzept einer Tischmesse orientiert. Initiator ist Andy Bühler von der Gärtnerei Bühler und dem Blumenhaus Viola in Rothrist. Dreh- und Angelpunkt der WIR-Messe Rothrist ist das Gelände der Gärtnerei – oder genauer das Ende letzten Jahres fertiggestellte neue «Triibhuus». Dabei handelt es sich nicht um irgendein Treibhaus, wie man es in Gärtnereien landauf, landab antrifft. Andy Bühler: «Das «Triibhuus» ist natürlich in erster Linie schon ein Gewächshaus für meine Pflanzen, es wurde aber als Eventhalle konzipiert und ist mit Küche und Toilette und aller übrigen Infrastruktur ausgestattet.» Bereits im Juli wird das «Triib-

huus» die Feuertaufe zu bestehen haben, ist es doch Austragungsort des Sommernachtsfests des Vereins business3plus, dessen Präsident Andy Bühler ist (vgl. S. 32). Die WIR-Messe Rothrist steht jedoch in keinem Zusammenhang mit business3plus. «Die WIR-Messe Rothrist ist zwar wie der Verein ein Ort, an dem auch neue Geschäftskontakte geknüpft werden können, hinter ihr steht aber nur meine Person, kein Komitee, kein Verein, keine AG oder GmbH», unterstreicht Bühler, der so den administrativen Aufwand und die damit verbundenen Kosten möglichst tief halten will. Ganz auf sich alleine gestellt ist er aber nicht. Walter Sonderer unterstützt Bühler in Sachen Werbemassnahmen und Messereglement, und Adrian Bill – der frühere Messeleiter der WIR-Expo Zürich – bringt zusammen mit seiner Geschäftspartnerin Renate Bierhoff sein Messe-Know-how ein.

Die WIR-Messe Rothrist in Kürze

Durchführung:	Sonntag, 27. August 2023, 10.00–17.00
Ort:	Gärtnerei Bühler, Weidweg 1, 4852 Rothrist
Infos und Anmeldung für Aussteller:	Andy Bühler, 079 224 27 08 info@gaertnerei-buehler.ch www.triibhuus.events



Wieso eine WIR-Messe in Rothrist?

Rothrist deshalb, weil sich hier in meiner Gärtnerei eine Infrastruktur befindet, die auch für die Durchführung einer Messe ausgelegt ist. Dazu kommt, dass Rothrist über die Autobahn oder den ÖV sehr gut erreichbar ist. WIR-Messe deshalb, weil dieses Format wie dazu geschaffen ist, den WIR-Umsatz anzukurbeln. Es braucht einfach Leute, die das Heft in die Hand nehmen und etwas auf die Beine stellen. Meine Voraussetzungen dazu sind ideal: Ich verfüge über ein grosses WIR-Netzwerk und brauche weder ein Organisationskomitee zusammenzutrommeln noch Infrastruktur anzumieten: Es ist alles da! Auch die Aussteller haben keinen Stress, weil sie für den Auf- und Abbau keinen Messeorganisator im Nacken haben, der Termindruck macht.

Ein Treibhaus Ende August – das tönt nach Hitze und Schweiss ...

Andy Bühler: Keine Hitze und kein Schweiß! Das «Triibhuus» kann ab Mitte Juni jeweils auch von Dritten für Sommer- und Herbst-Events gemietet werden und weist

dank einer ausgeklügelten Lüftung und Schattierungsmöglichkeiten ein für Menschen angenehmes Klima auf. Ausserdem können bei Bedarf alle oder einzelne Seiten des Gebäudes geöffnet werden. Im Übrigen bin ich flexibel. Sollte sich der Zeitpunkt Ende August als nicht ideal herausstellen, kann die WIR-Messe Rothrist in Zukunft auch im Herbst stattfinden.

Wie gross ist die Fläche, die zur Verfügung steht?

Das Herzstück der WIR-Messe ist das neue «Triibhuus» mit seinen rund 300 Quadratmetern. Weitere Treibhäuser mit über 700 Quadratmetern stehen je nach Bedarf ebenfalls zur Verfügung. Sollte ein Aussteller Aussenflächen benötigen, stehen solche ebenfalls zur Verfügung – sofern das Wetter mitspielt.

Die Küche und eine Toilette befinden sich direkt im «Triibhuus». Kommen sich da z. B. Hungrige und Ausstellende nicht in die Quere?

Diese Infrastruktur kommt dann zum Zug, wenn Dritte das «Triibhuus» für einen Event mieten. Anlässlich der Messe wird sich die Gastwirtschaft in einem anderen Treibhaus befinden. Was die Toiletten anbelangt, so habe ich die Zusage der Gemeinde, auch die Anlage im nahegelegenen Schulhaus benützen zu dürfen.

Die meisten Besucher werden mit ihren Autos anreisen. Wie sieht die Parkplatzsituation aus?

Der Parkplatz der Kirche ist in unmittelbarer Nähe und steht mir ebenfalls zur Verfügung. Für die Aussteller ist ein Rundkurs vorgesehen, der ihnen erlaubt, ihre Ware



Andy Bühler hat auch ohne Messengeschäft alle Hände voll zu tun.



Bei schönem Wetter sind auch Aussenplätze verfügbar.

Wie weiter mit der WIR-Expo Zürich?

Die WIR-Expo Zürich war die letzte der grossen, traditionellen WIR-Messen in Zürich, Luzern, Bern und Wettingen. Nach der letzten, Covid-belasteten Durchführung 2021 ist leider auch sie angezählt. Geschäftsleiter François Cochard bestätigt, dass eine erneute Durchführung im gewohnten Rahmen in der Messe Zürich unwahrscheinlich ist und die Aktivitäten der AG gegenwärtig auf Eis liegen. «Wir suchen weiter nach einer sinnvollen Aufgabe für die WIR-Expo – umso mehr, als wir ja auch über die nötigen finanziellen Mittel verfügen – und sind offen für Ideen», so Cochard.

Der Markenmentor und -experte begrüsst die Initiativen von Walter Sonderer in Wil (SG) und Andy Bühler in Rothrist: «Für die WIR-Welt kann es nur positiv sein, wenn regional etwas in Bewegung gebracht wird. Auch für die WIR-Expo ist das Format einer Tischmesse ein denkbares Szenario.»

auszuladen, das Gefährt abzustellen und nach der Messe wieder vorzufahren. Die Gärtnerei ist auch mit Bahn und Bus gut erreichbar. Zu erwähnen ist vielleicht noch, dass im Quartier, in dem sich die Gärtnerei befindet, Tempo 30 herrscht.

An welche Branchen richtet sich Ihre WIR-Messe?

Es sind alle willkommen, höchste Priorität hat ein guter Branchenmix. Eine Bedingung gibt es allerdings: Der Annahmesatz soll 100% betragen. Ein Auge zudrücken werde ich höchstens bei Produkten oder Dienstleistungen, die mit sehr hohen Kosten verbunden sind.

Mit wie vielen Ausstellern rechnen Sie?

Für die erste Austragung peile ich 50 Aussteller an, meine Shortlist ist aber um einiges länger...

Ehrlich gesagt bin ich der Überzeugung, dass auch mit nur 20 Ausstellern schon eine für alle Seiten zufriedenstellende Messe möglich ist.

Mit welchen Kosten müssen Aussteller rechnen?

Faire Preise machen eine gute Messe aus. Auch die Anmietung eines oder von zwei Tischen soll für jede und jeden erschwinglich sein, wir reden also höchstens von ein paar Hundert Franken pro Tisch – selbstverständlich gilt auch hier: 100% WIR!

● Daniel Flury

«Immer Top-Zinsen
beim Sparen &
Vorsorgen.»

Jetzt
Konto
eröffnen

Andreas Rogler,
Leiter IT & Projekte bei
der Bank WIR

Der Verwaltungsrat in seiner neuen Zusammensetzung. Obere Reihe, von rechts: Marc Reimann (Präsident), Germann Wiggli, Christoph Lenz und Michael Benes (neu). Vordere Reihe, von links: Heinz Fuchs, Chantal Lutz (neu) und Philipp Berger.

Fotos: Foto Frutig Bern



Marc Reimann ist neuer VR-Präsident der Bank WIR

Verwaltungsratswahlen standen im Zentrum der Generalversammlung der Bank WIR: Neuer Präsident und damit Nachfolger von Karin Zahnd Cadoux ist Marc Reimann. Neu gewählt wurden Chantal Lutz und Michael Benes. Unbestritten war die Dividendenausschüttung von 10.75 Franken. Angenommen wurde ausserdem eine Statutenänderung, die künftig auch die Durchführung von schriftlichen und virtuellen Generalversammlungen ermöglicht.

Erstmals seit 2019 fand die Generalversammlung der Bank WIR wieder physisch in der Messe Basel statt. Bereits im Februar konnte die Bank für das Geschäftsjahr 2022 eine Gewinnsteigerung auf 15,7 Millionen Franken, ein starkes Kreditwachstum und eine Bilanzsumme auf neuem Rekordniveau (6,05 Milliarden Franken) präsentieren. «Gerade in diesem herausfordernden Umfeld mit zahlreichen politischen und wirtschaftlichen Wirren sind wir besonders stolz, dass unsere operative Stärke einmal mehr Früchte trägt», hatte CEO Bruno Stiegeler das Ergebnis kommentiert.

Basierend auf den seit Jahren soliden Ergebnissen hat die Generalversammlung der vom Verwaltungsrat beantragten Dividende von 10.75 Franken zugestimmt. Die Ausschüttung erfolgt wie bereits in den Vorjahren in Form einer Wahldividende («Dividende mit Reinvestition» oder Bardividende) und entspricht – berechnet auf der Variante Bardividende – einer Rendite von 2,3 Prozent. Die Ausschüttung auf Beteiligungsscheinen im Privatvermögen ist zudem steuerfrei. Die Papiere haben in den vergangenen zwölf Monaten den Kurswert um 9,3% Prozent gesteigert.

Marc Reimann übernimmt Präsidium

Bereits im März 2022 hatte die bisherige Verwaltungsratspräsidentin Karin Zahnd Cadoux angekündigt, aus persönlichen Gründen nicht mehr zur Wahl an der GV 2023 anzutreten. Die Stimmberechtigten folgten dem Vorschlag des Verwaltungsrats und wählten Marc Reimann mit grossem Mehr zum neuen Präsidenten. Der 42-jährige Reimann ist bereits seit 2013 Mitglied des Verwaltungsrats der Bank WIR und seit 2021 dessen Vizepräsident. Der Unternehmer und Geschäftsführer der Zirkumflex AG in Cham ist bestens mit den Herausforderungen der Kundenbasis der Bank WIR vertraut und unterstützt als Unternehmensberater seit 2018 KMU aus diversen Branchen.

Für Reimann ist die Basis für eine nachhaltig erfolgreiche Zukunft der Bank WIR gelegt: «Wir punkten durch die optimale Kombination aus traditionellen Werten, einer gesunden Risikopolitik mit Fokus auf qualitatives Wachstum, die Differenzierung durch die Begründung von neuen und digitalen Geschäftsbeziehungen sowie die agile Unternehmensstruktur der Bank mit Blick auf KMU und Privatkunden. Alle diese Komponenten ermöglichen in der Summe eine Kundenbeziehung auf Augenhöhe.»



CEO Bruno Stiegeler.



Aus persönlichen Gründen zurückgetreten: Karin Zahnd Cadoux.



Wegen Amtszeitbeschränkung ausgeschieden: Kornel Tinguely.



Die Generalversammlung fand im Congress Center Basel statt.

Lutz und Benes neu im VR

Aufgrund der Amtszeitbeschränkung für Verwaltungsräte musste zudem ein Nachfolger für Kornel Tinguely gefunden werden. Neu in den Verwaltungsrat der Bank WIR gewählt wurden Chantal Lutz und Michael Benes. Chantal Lutz (32) ist Rechtsanwältin bei der Domenig & Partner Rechtsanwälte AG in Bern mit Schwerpunkt Technologierecht und leitet das IT-Rechtsteam. Michael Benes (47) ist diplomierte Betriebsökonom und diplomierte Wirtschaftsprüfer und Revisionsexperte. Unbestritten war die Wiederwahl der bisherigen Verwaltungsräte Germann Wiggl (seit 2019), Heinz Fuchs, Christoph Lenz (beide seit 2021) und Philipp Berger (seit 2022).

Statutenänderung

Ausserdem hat die Generalversammlung mit 144 zu 54 Stimmen und bei 8 Enthaltungen einer Statutenänderung zugestimmt, die der Bank WIR künftig die Varianten der Urabstimmung und der virtuellen Generalversammlung ermöglicht. «Dieser zeitgemässe und zukunftsweisende Schritt erleichtert den Mitgliedern der Genossenschaft die so wichtige Teilnahme an den Beschlüssen», kommentiert die scheidende Präsidentin Zahnd Cadoux die Entscheidung. In der Tat hat die Erfahrung mit brieflichen Abstimmungen während der Pandemie-Jahre gezeigt, dass im Vergleich zu den Vorjahren ein Vielfaches an Genossenschafterinnen und Genossenschaftern die Geschicke der Bank mitbestimmt und mitgetragen hat.



Hier geht's zu den Online-Geschäftsberichten der Bank WIR

● Daniel Flury



«Immer **Top-Zinsen**
beim **Sparen &**
Vorsorgen.»

Jetzt
Konto
eröffnen

Sina Ulmann,
Eventmanagerin bei der Bank WIR



«Etwas Neues aufbauen»

Verein business3plus

Der Vorstand von business3plus (v.l.): Präsident Andy Bühler, Charly Suter, Markus Meier, Cécile Berther, Daniel Bitterli und Urs Bratschi. Auf dem Foto fehlt Karin Rösch.

Der Verein business3plus ist aus der Fusion der drei WIR-Networks Bern, Zentralschweiz und Olten-Solothurn-Oberaargau hervorgegangen. Die Mitgliedschaft steht allen KMU offen, ein Tätigkeitsschwerpunkt ist die Weiterbildung der Vereinsmitglieder. Dazu wird eine Academy aufgebaut.



Fotos: Raffi Falchi

Die 1. Generalversammlung des Vereins business3plus im Campus Sursee war technisch gesehen auch die 78. GV des WIR-Networks Bern. Denn business3plus ist nichts anderes als der neue Name des WIR-Networks Bern, nachdem es sich letztes Jahr mit den beiden benachbarten WIR-Networks Olten-Solothurn-Oberaargau und Zentralschweiz «verheiratet» hatte. Der Ursprung

des Fusionsprodukts lässt sich unschwer an der Zusammensetzung des business3plus-Vorstands ablesen: So steuert das WIR-Network Bern mit seinem letzten Präsidenten Markus Meier einen Beisitzer bei und im Weiteren den Vizepräsidenten Urs Bratschi und die Vereinssekretärin Cécile Berther. Aus dem WIR-Network Zentralschweiz stammt die Finanzchefin Karin Rösch,



Die Generalversammlung von business3plus leitete Präsident Andy Bühler.



Charly Suter liess über den Mitgliederbeitrag abstimmen.

und Andy Bühler, der alte Präsident des WIR-Networks Olten-Solothurn-Oberaargau, ist der neue Präsident von business3plus. Aus seiner früheren Mannschaft nimmt er Daniel Bitterli (Beisitzer) und Charly Suter (Bildung und Mitgliederverwaltung) mit in den neuen Verein.

Eine Academy für die Weiterbildung

Grundsätzlich sind die Ziele und Aktivitäten von business3plus identisch mit denjenigen seiner Vorgängervereine: Gelegenheiten für aktives Netzwerken schaffen und Business-Events durchführen. Neu ist die konsequente Ausrichtung auf die Durchführung von Workshops und den Aufbau eines Weiterbildungsangebots innerhalb der nächsten drei Jahre. Die ersten Kurse starten im September und haben laut Vorstandsmitglied Charly Suter einen gemeinsamen Nenner: «Unser Bildungsangebot wird nicht zu theoretisch, sondern 1:1 umsetzbar sein – für KMU, von KMU.» Gewidmet sind die Veranstaltungen Themen wie Unternehmensnachfolge, Marketing im digitalen Zeitalter, Vom Produkt zur Marke oder Cyber-Risiken im KMU. Die Veranstaltungen laufen unter dem Dach einer Academy, deren Ziel es ist, einen Gewinn zur Finanzierung des Netzwerks zu erwirtschaften. So generiert Bildung einen Mehrwert sowohl für die Kursteilnehmer wie auch für business3plus.

Ins Budget 2023, das Charly Suter stellvertretend für die verhinderte Kassierin Karin Rösch vorgetragen hat, fliessen von der Academy 45 000 CHF, und 125 000 CHF tragen die Mitgliederbeiträge zu den Einnahmen bei. Ausgabenseitig schlagen hauptsächlich Sitzungsgelder, die Durchführung der GV und von Veranstaltungen der Academy, weitere Projekte und Werbung mit rund 130 000 CHF zu Buche. Unter dem Strich rechnet der Vorstand mit einem Gewinn von 34 000 CHF. Das Budget basiert auf einem Mitgliederbeitrag von 150 Franken (für WIR-Teilnehmer 100 CHF + 50 CHW), wobei für das Jahr 2023 ein um 30 Franken reduzierter Beitrag (80 CHF + 40 CHW) in Rechnung gestellt werden wird. Wie viele der zusammen rund 1200 Mitglieder der früheren drei Networks im neuen Verein mitmachen werden, muss offen bleiben, bis die Zahlungen eingegangen sind.

Die von der Versammlung ebenfalls genehmigte Jahresrechnung zeigt auf, dass business3plus auf gesunden Beinen steht. Die drei WIR-Networks brachten flüssige Mittel, WIR-Guthaben und Anlagevermögen im Umfang von über 450 000 CHF/CHW in den neuen Verein ein.

Für den Präsidenten Andy Bühler ist die Grösse des Einzugsgebiets von business3plus eine Herausforderung: «Es wird nicht einfach sein, es allen recht zu machen – trotzdem macht es Spass, etwas Neues aufzubauen.» Wichtig seien die Bedürfnisse und Ideen der Mitglieder – «davon lebt ein Verein» –, weshalb business3plus eine Umfrage gestartet hat. «Die Resultate werden es uns er-

lauben, unsere Angebote noch besser auf die Interessen der KMU auszurichten.»



Hier QR-Code zur Umfrage

Erster Anlass im August: b2berne KMU-Day

Als Partnerorganisation wird business3plus bereits am 28. August 2023 am b2berne KMU-Day im Kursaal Bern vertreten sein. Der von Urs Bratschi und seiner Baukoma-Marketimpact AG veranstaltete Anlass ist eine Tischmesse mit Impulsreferaten und Workshops, die spannende Themen aus dem KMU-Alltag aufgreifen und das Netzwerken erleichtern. Weiter geht es im Jahresprogramm am 14. September mit dem Award für Marketing + Architektur, ebenfalls im Kursaal Bern. Urs Bratschi: «Dieser Anlass wird zum achten Mal durchgeführt und zieht jeweils 500 bis 800 Leute an.» Moderiert durch Christa Rigozzi, steht das Thema «Architektur als dreidimensionales Marketinginstrument» zur Diskussion. Ein Verein ohne gesellige Anlässe? Undenkbar. Deshalb ruft business3plus nach dem Sommernachtsfest in Rothrist auch zu einer Wanderung am Jurasüdfuss, und zwar am 14. Oktober. Und wenn alles klappt, kann nächstes Jahr auch ein Skitag mit niemand Geringerem als der vierfachen Kombinationsweltcup-Siegerin Brigitte Oertli durchgeführt werden.

Für die Anstrengungen und Absichten von business3plus gab es Lob vonseiten der Bank WIR. Geschäftsleitungsmitglied Claudio Gisler zeigte sich begeistert darüber, dass der Verein nicht knausert, sondern in ein Netzwerk investiert und Mehrwert für KMU generiert. Sich knausrig geben sei aber nicht immer und überall angezeigt: «Wer sparen will, tut dies am besten mit einem Sparkonto plus der Bank WIR, das mit 1,8% verzinst wird!»

● Daniel Flury

business3plus.ch



Hier geht's zur Academy von business3plus

«Das Fundament ist Kompetenz»

Berni Schär zu Gast bei business3plus

Von Berni Schär kennt man am wenigsten das Gesicht, schon eher den Namen und garantiert die Stimme: Der schon fast legendäre Sportkommentator war Gast an der Generalversammlung von business3plus und zog alle Zuhörenden mit seinen spannenden und unterhaltsamen Anekdoten aus 30 Jahren Tätigkeit am Radio und Fernsehen in seinen Bann. Beeindruckend: die Mühelosigkeit, mit welcher Schär Daten und Sportresultate aus den verschiedensten Disziplinen in seine Rede einstreut – 800 Resultate soll er jederzeit im Kopf abrufbereit haben. Worauf er sich während der aktiven Zeit weniger verlassen wollte, war sein Namensgedächtnis: «Das einzige, was ich mir manchmal notiert habe, sind Namen; es gibt nichts Schlimmeres als eine Blockade während einer Livereportage.»

Wie man sich das Vertrauen von Sportgrössen holt, lautete eine der Fragen an Schär. «Das Fundament ist Kompetenz», so Schär. Wichtig sei auch, ihnen fair und mit Anstand zu begegnen und sie mit Respekt zu behandeln, dazu gehöre auch ein gepflegtes Auftreten. «Was oft vergessen geht: Die Sportlerinnen und Sportler reden über die Journalisten genauso wie umgekehrt.» Die Kompetenz hat sich Schär unter anderem durch gewissenhaftes und tägliches Nachführen einer Unmenge von Statistiken erworben.

Vor seiner Karriere als Sportkommentator war Berni Schär 10 Jahre lang «sehr glücklich» als Lehrer tätig. Den Wechsel in den Journalismus empfand er als wegweisend, das Loslassen fiel ihm aber leicht. Sein Fazit: «Wer in einer starken und ihn glücklich machenden Position etwas Neues beginnt, weiss, dass er jederzeit zurückkehren kann, sollte der Neustart missglücken.»

Wer unter anderem 15 Olympische Spiele (ein SRF-Rekord!), 70 Grand Slams und unzählige Ski-Weltmeisterschaften, Reitturniere, Bob-, Kunstturn- und andere Wettkämpfe kommentiert hat, konnte viele Sportgrössen aus nächster Nähe erleben. Welche dieser Persönlichkeiten lässt die meisten Köpfe drehen, wenn sie z. B. einen Saal betritt? Zwei Sportler kamen Schär spontan in den Sinn: der Skirennfahrer Alberto Tomba – «er hat eine absolute Star-Ausstrahlung» – und, vielleicht etwas überraschend, Boris Becker. «Er mag heute eine tragische Figur sein, aber er hat nach wie vor eine wuchtige, unheimliche Präsenz.»



Digitale Technologie und die Schweizer Bevölkerung

Die zweite Ausgabe des «Digital-Radar Schweiz – Monitor Bank WIR 2023» erhebt die Einschätzung der Schweizer Bevölkerung zu den Vorteilen und Nachteilen digitaler Technologien sowie deren Kompetenzen. Die Studie zeigt, wie gross der Einfluss von Alter, Bildung und Einkommen auf die Wahrnehmung digitaler Technologien ist und die Gesellschaft im digitalen Zeitalter weiter polarisiert.

Digitale Technologien bieten der Gesellschaft und Wirtschaft viele Vorteile, bringen aber auch Risiken: Mit der Abhängigkeit von der IT und dem Internet verbinden wir die reale, physische Welt zunehmend mit der digitalen Welt. Vieles funktioniert ohne Onlinezugang und Strom nicht mehr. Dies fordert auch die Konsumierenden und somit wiederum die Gesellschaft, Wirtschaft und Politik. Mit der Bank WIR sowie gfs-zürich als Forschungspartnerinnen führte die Hochschule für Wirtschaft FHNW letztes Jahr die erste Digital-Radar-Studie durch. Der Monitor Bank WIR zeigte in der ersten Ausgabe 2022, dass knapp die Hälfte der Schweizer Bevölkerung daran interessiert ist, digitale Technologien zu beherrschen und Kompetenzen zu erlernen. Sie zeigte aber auch, dass Personen mit höherer Bildung und höherem Einkommen den digitalen Technologien gegenüber positiver eingestellt sind als Personen mit tieferem Bildungsniveau und Einkommen. Die grossen Unterschiede in den Subgruppen Alter, Bildung und Einkommen führen zu einer Technologie-Polarisierung der Gesellschaft.

Sinkender Optimismus

In der nun vorliegenden zweiten Ausgabe 2023 (mit den Umfrageresultaten per Ende 2022) zeigt sich ein im Vergleich zur ersten Ausgabe sinkender Optimismus bezüglich der Vorteile der Digitalisierung. Die grössten Gefahren werden wiederum in den Bereichen «Überwachung durch Technologien», «Datenschutz/IT-Sicherheit» und «Abhängigkeit von IT/Internet» verortet. Über die Hälfte der Befragten sieht den Staat bzw. die öffentliche Verwaltung in der Verantwortung, Bürgerinnen und Bürger vor den Gefahren des Internets zu schützen. Aber auch sich selbst sehen die Befragten in der Verantwortung.

Mehr als zwei Fünftel der Befragten halten Schulen und Hochschulen für am geeignetsten, um die digitalen Kompetenzen der Bevölkerung zu erhöhen. Die wichtigste Kompetenz im Umgang mit digitalen Technologien wird in der Bereitschaft für lebenslanges Lernen gesehen. Speziell die Jungen sind fürs lebenslange Lernen offen. Auch Ende 2022 sind die Unterschiede in den Subgruppen Alter, Bildung und Einkommen hoch und deuten weiterhin auf eine gesellschaftliche Technologie-Polarisierung hin. Wer übernimmt mehr Verantwortung für die Entwicklung der digitalen Schweiz?

Neu beinhaltet die Forschungspublikation sechs Personas, welche wichtige Gruppen der Schweizer Gesellschaft widerspiegeln. Die mit DALL-E durch künstliche Intelligenz automatisch generierten Porträtfotos der sechs Personas helfen nicht nur bei der visuellen Anreicherung des Textes, sondern zeigen auch, wie digitale Technologien im Alltag allgegenwärtig geworden sind.

Das Forschungsteam hofft, mit dem «Digital-Radar Schweiz – Monitor Bank WIR» den Diskurs und die Massnahmenplanung zu unterstützen und somit die digitalen Kompetenzen der Bevölkerung nachhaltig zu erhöhen.

● Marc K. Peter, Studienleiter



Hier geht's zum aktuellen Digital-Radar Schweiz.

n|w

Digital-Radar Schweiz

Monitor Bank WIR 2023

www.digital-radar-schweiz.ch

n|w Fachhochschule Nordwestschweiz
Hochschule für Wirtschaft

gfs-zürich
MARKT- & SOZIALFORSCHUNG

Bank **WIR**

Der Unternehmergeist als Wanderer

Immer öfter zieht es mich in den Ferien und an den Wochenenden hinaus in die Natur, in die Berge, um dem Trubel in überfüllten Geschäften und dem Lärm von Verkehr und Laubbläsern zu entkommen. Wandern ist für mich die perfekte Flucht. Ich habe den ganzen letzten Sommer in den Schweizer Bergen verbracht und mich dabei von der Swisstopo App leiten lassen, die es mir ermöglichte, Region, Länge, Schwierigkeitsgrad und Kategorie der Tour (Berggipfel, Seen usw.) auszuwählen. Durch diese Technologie konnte ich sicherstellen, dass ich nicht auf versteckten Pfaden verloren gehen würde.

Als passionierter Wanderer weiss ich, dass Wandern nicht nur gut für die Seele, sondern auch für den Körper ist. Es ist eine schonende Sportart, die unserem Bewegungsapparat in perfekter Balance für alle Bereiche zugutekommt. Beim Wandern werden unsere Muskeln schonend beansprucht und gleichzeitig werden auch unsere Gelenke trainiert. Das Gehen ist eine körperlich schonende Ausdauersportart, die das Risiko von Herz-Kreislauf-Erkrankungen reduziert und unser Immunsystem stärkt. Ausserdem wird das Risiko von Diabetes und Bluthochdruck gesenkt.

Im Gegensatz zu intensiven Sportarten ist das Wandern ein komplettes, ganzheitliches Training. Es hilft uns, in Form zu bleiben und neue Horizonte zu entdecken, während wir gleichzeitig frische Luft schnappen und neue Verbindungen knüpfen können.

Während einige lieber allein wandern, geniessen andere die Gelegenheit, Zeit mit ihren Freunden zu verbringen. Ausserdem ist es eine grossartige Möglichkeit, neue Leute kennenzulernen. Wandern ist eine entspannende, sportliche Aktivität, die nicht wettbewerbsorientiert ist und ohne Stoppuhr auskommt. Sie bringt Menschen zusammen und wir können uns mit anderen unterhalten, ohne dabei um Atem zu ringen.

Probiere es aus: Geniesse an einem schönen, warmen Tag oder in der zauberhaften weissen Winterwelt eine sonnige Wanderung. So verbindest du dich wieder mit Menschen – ganz ohne Bildschirm oder Emojis.

Natürlich treffe auch ich auf diesen Routen auf weitere Weggefährten. Es ist spannend, dabei verschiedene Typologien zu beobachten. So unterscheide ich drei Gruppen: In der ersten sind junge, oft englischsprachige Paare, die den Berg ohne Vorbereitung und mit hippen Sneakers besteigen und an jeder Gabelung ihr iPhone zücken, um Fotos vor der schönen Kulisse zu machen. Die zweite Gruppe sind Schweizer Wanderlustige, die aufgrund der Vollkommenheit ihres Auftretens leicht zu erkennen sind. Sie haben die neueste Extrembergsteiger-Ausrüstung gekauft und fühlen sich in der Lage, sämtliche 65 000 Kilometer Wanderwege in der Schweiz zu meistern.

Wer sich wie ich mehr Einsamkeit erhofft, je höher ich hinaufsteige, hat die Rechnung ohne die dritte Gruppe gemacht: die E-Mountainbiker. Die Akku-Radler sind überall, und ihre fahrende Untertasse, die manchmal so

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



Der Unternehmergeist wandert, und Simone Walter-Eichmann von der Eichmann AG gibt die Richtung vor.

Foto: Henry Muchenberger

viel kostet wie ein Kleinwagen und auch dieselbe Grösse besitzt, strotzt nur so vor Hippigkeit. Meist sind es Ü-50-Paare, die scheinbar mühelos und beseelt den Berg hochrasen und an den angestrengt Marschierenden vorbeiziehen.

Meiner Meinung nach haben sie die Pfade des würdigen Bergaufstiegs verlassen, da sie eigentlich von ihren Akkus mehr oder weniger hochgetragen werden (ja, ja, schon klar, sie radeln selbst). Ich frage mich, warum ich mir die Wohnung dieser Leute voll mit Geräten wie Akku-Staubsauger, Teigwarenmaschine, Entsafter, Reiskocher, Airfryer, Dampfgarer oder Dörrautomat vorstelle.

Dank dem E-Bike ist nun jede und jeder in der Lage, in die hintersten Ecken der Welt einzufallen. Sicherlich könnte man einen toleranten Standpunkt einnehmen und sich für die Rechte der E-Biker einsetzen, die ja niemandem etwas tun, und gleichzeitig für den Stolz der Wanderer, denn sie können nichts dafür, dass eine mittlere Tour mit den E-Bikern grosszügig ist und ihnen alle Grade des Schmerzes erspart. Trotzdem lösen die Akku-Bergstrampler bei mir ein ähnliches Gefühl aus wie Autos, die durch die Fussgängerzone fahren.

Damit sich diese Situation entschärft und ein friedliches Miteinander und eine gemeinsame Nutzung der Natur weiterhin möglich bleiben, muss an Lösungen gearbeitet werden. Ich würde mich darüber zusammen mit Tausenden von wanderfreudigen Menschen, Familien und Kindern freuen, wenn die Biker dort fahren, wo sie fahren sollten: nämlich nicht auf den Wanderwegen.

In Form bleiben, frische Luft schnappen, neue Menschen kennenlernen oder neue Landschaften entdecken – das Wandern ist eine wunderbare Möglichkeit, deinem Alltag einen neuen Kick zu geben. Es handelt sich um eine Aktivität, die sowohl tiefenwirksam als auch ausgeglichen ist. Und noch dazu steht sie im Einklang mit unserer Umwelt. Die Natur bietet dir grenzenlose Möglichkeiten zum Wandern – damit das so bleibt, ist es wichtig, dass du sie auch respektierst, während du von ihr profitierst.

«Wir leben in einem gefährlichen Zeitalter. Der Mensch beherrscht die Natur, bevor er gelernt hat, sich selbst zu beherrschen.»

(Albert Schweitzer)

● Der 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



Faszination WIR

144 Seiten «Faszination WIR»

88 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).

 **SWISS
INDOORS**

ATP 
500TM

SWISSINDOORSBASEL.CH



ST. JAKOBSSHALLE



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

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





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

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





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

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





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



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





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

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

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



Neue WIR-Teilnehmer

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

AG

Elektromueller GmbH flex

Lenzburgerstrasse 11, 5033 Buchs AG
T 062 285 24 24
www.elektromueller.ch
Elektroinstallation

Hurt Immobilien AG 20%

Hauptstrasse 30, 4322 Mumpf
T 062 873 24 23
Kauf und Verkauf von eigenen Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen

Keystone Mauerwerk GmbH 5%

Rütistrasse 11, 4332 Stein AG
M 076 272 35 00
keystone-mauerwerk.ch
Maurerarbeiten

Mittner Muldenservice GmbH flex

Bahnhof, 5275 Etzgen
T 062 875 21 44
info@mittner-muldenservice.ch, www.mittner-muldenservice.ch
Güterbeförderung im Strassenverkehr

BE

Hotel Hof + Post GmbH 50%

Hof 2, 3862 Innertkirchen
T 033 971 19 51
www.hotel-hof-post.ch
Hotels, Gasthöfe und Pensionen mit Restaurant

BL

fluxed GmbH flex

Pumpmattenweg 11, 4105 Biel-Benken BL
www.fluxed.ch
Versand- und Internet-Detailhandel

Rizzo Reinigung 3%

Ettingerstrasse 2, 4142 Münchenstein
M 079 201 24 13
Hausmeisterdienste; Facility Management

BS

Orion Consulting AG 3%

Kanonengasse 19, 4051 Basel
M 079 231 2816
Architekturbüros

FR

LICHEN architecture+patrimoine Sàrl flex

Rue de Lausanne 6, 1700 Fribourg
www.lichenstudio.ch
Bureaux d'architectes

GE

WorldWide Watches SA flex

Avenue Eugène-Pittard 32, 1206 Genève
M 079 848 41 52
info@worldwidewatches.ch
Commerce de gros d'horlogerie

LU

Chäs-Hütte Meierskappel GmbH flex

Dorfstrasse 14, 6344 Meierskappel
T 041 790 13 91
www.chaes-huette.ch
Herstellung von Frischmilchprodukten

SG

BEGA Holding AG 20%

Gähwilerstrasse 27, 9533 Kirchberg SG
M 079 179 72 74
Andere Holdinggesellschaften

Leadership in der Praxis Daume 1%

Rosenbüchelstrasse 21, 9014 St. Gallen
M 079 129 02 50
Unternehmensberatung

SO

Trisapori, Inhaberin Schiavone 50%

Schiavone Caterina
Aarauerstrasse 16, 4656 Starrkirch-Wil
M 076 819 01 69
Restaurants, Imbissstuben, Tea-Rooms und Gelaterias

Verein Tour de Suisse flex

Sportstrasse 44, 2540 Grenchen
www.tourdesuisse.ch
Grosshandel mit Sportartikeln

SZ

ARCTOS Real Estate AG flex

Chaltenbodenstrasse 6e, 8834 Schindellegi
T 044 244 88 88
Vermittlung von Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen für Dritte

TI

SOLAR-TEC SA 10%

Via Longor 17, 6967 Dino
T 091 971 45 25
www.pannellisolari.ch
Altri studi d'ingegneria

Ticino Commerciale SA 10%

Via Stazione 57A, 6987 Caslano
T 091 858 10 20
www.ticinocommerciale.com
Costruzione generale di edifici

VS

Fletschhorn Liegenschaften & Beteiligungen AG 10%

Wildstrasse 64, 3906 Saas-Fee
M 079 851 68 27
Verwaltung von Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen für Dritte

ZG

BTW Stein-Schleiftechnik GmbH 1%

Alte Steinhäuserstrasse 1, 6330 Cham
M 079 850 47 20
Be- und Verarbeitung von Naturwerksteinen und Natursteinen



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-aargau.ch	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

«Immer einen
Schritt voraus.»

Peter Degiacomi,
Degiacomi Schuhe, Bonaduz,
WIR-Netzwerker

Online
mehr
verkaufen

business³plus

WIR NETZWERKEN

Einladung

Zum rauschenden Sommernachtsfest mit vielen Highlights. Wo heute noch wunderschöne Pflanzen sind, startet bald eine tolle Party!



Sommernachtsfest, 21 Juli 2023
Gärtnerei Bühler, Weidweg 1, 4852 Rothrist



Anmeldung:
Pro Person CHF oder CHW 50.– (Essen und Getränke à Discretion), 100% WIR möglich

Programm

- 18.00 Uhr** Begrüssung und Kurzinfo über Business3plus

- Ab 18.15 Uhr** Spiel und Spass mit:
 - Casino (Jeton im Preis inbegriffen)
 - Tisch-Minigolf
 - Clown- und Zauber-Show mit **Adrian Bill**, Event Bill
 Mit Speis und Trank lassen wir uns während dem ganzen Abend vom Restaurant Kreuz, Egerkingen, verwöhnen

- 23.00 Uhr** Preisverleihung vom «Spiel und Spass-Turnier»

- 24.00 Uhr** Ende der Veranstaltung

Im Zentrum des Sommernachtsfestes stehen der Spass am Spiel und an witziger Unterhaltung, die Neugier am offenen Netzwerken mit spannenden Unternehmer:innen, verbunden mit vielen Gaumenfreuden. Das Fest bietet die Gelegenheit, um neue, spannende Geschäftskontakte zu knüpfen.



→ Parkplätze bei der Kirche benützen

WIR ne+work

Graubünden-Südostschweiz

*Kosten p. Person
Nachtessen
und Getränke
Mitglieder CHW 50.00
Nichtmitglieder
CHW 70.00*

Besichtigung Paketzentrum Untervaz



Besuchen Sie mit uns das seit November 2020 eröffnete Paketverteilzentrum in Untervaz und erfahren Sie viel neues darüber.



Das Paketverteilzentrum beschäftigt ca. 150 Mitarbeiter. Die Sortierkapazität in Untervaz beträgt rund 40 000 Pakete pro Tag.

Anmeldung bis 17. Sept. 2023 an:
www.wirnetwork-gr.ch
Mary Mathis - M 079 246 67 68

Donnerstag, 28. September 2023

**Paketverteilzentrum
Wingertliweg 5
7204 Untervaz**

Programm

- 17.15 Uhr** Besammlung Wingertliweg 5 in Untervaz
- 17.30 Uhr** Führung durch das Paketverteilzentrum (ca. 90 Min.)
- 19.30 Uhr** Nachtessen im Restaurant Löwen in Maienfeld



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 – Juli 2023, 90. Jahrgang, Nr. 1130
Das Magazin für Genossenschafter und Genossenschafterinnen der Bank WIR und Schweizer KMU
Herausgeberin: WIR Bank Genossenschaft, Basel

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

Fotografen: siehe Bildhinweise

Foto Titelseite: Raffi Falchi

Übersetzungen: Daniel Gasser, Yvorne

Konzeption und Gestaltung: Schober Bonina AG, Basel

Layout: Vogt-Schild Druck, Derendingen

Druck: 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: 26 555

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

Filiale 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

Filiale 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-Messen

WIR-Expo Zürich

François Cochard
Regina-Kägi-Strasse 11
8050 Zürich

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

WIR-Messe Ostschweiz

Walter Sonderer
Konstanzerstrasse 35
9512 Rossrüti

T 079 207 81 26
wsonderer@bluewin.ch
wsmarketing-rossrueti.ch

WIR-Messe Rothrist

Andy Bühler
Weidweg 1
4852 Rothrist

T 079 224 27 08
info@gaertneri-buehler.ch
triibhuus.events



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 **27000 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 August 2023: Montag, 10. Juli 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

-
-
-
-
-
-

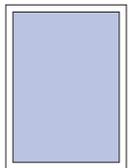
Win

-
-
-
-
-
-

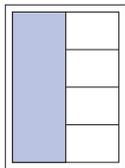
Wichtig: Bei offenen InDesign-, Illustrator- und Photoshop-Dateien müssen Schriften immer mitgeliefert werden (keine TrueType-Schriften). Die entsprechenden Zeichensatzkoffer und PostScript-Fonts bitte gezippt mitgeben. Bei PDF- und EPS-Dateien müssen Logos und Schriften eingebettet (mitgeliefert) sein. 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)

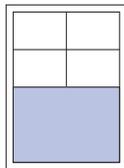
Inseratgrößen und Inseratpreise (alle Preise inkl. 7,7% MwSt., WIR-Anteil 75%)



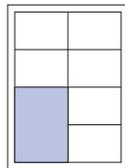
168x248 mm
1/1 Seite Inhalt



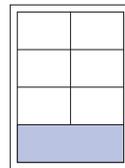
82x248 mm
1/2 Seite hoch (2-sp.)



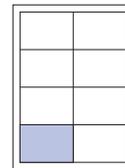
168x122 mm
1/2 Seite quer (4-sp.)



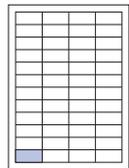
82x122 mm
1/4 Seite hoch (2-sp.)



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



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



39x17 mm
1/48 Seite

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

Inseratpreise

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

Rabatt auf Jahresumsatz (WIRinfo, WIRmarket, WIRmailing)

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

Chiffregebühr: 8.50