

Das Magazin für Schweizer KMU

Herr über 25 000 Felgen

Rudolf Scheidegger kreierte die Felgenmarke Aversus und bietet mit Pneu Auchli auch das «Schwarze drumherum» an

«Starker Brand»

Olivier Senn, Direktor Tour de Suisse, über den Stellenwert der Tour und den Stand der Planung 2024



88,8

Editorial

Sind das gebotene Netzwerk und – um nur ein Beispiel zu nennen – der Sofortkredit von 10 000 CHW noch immer zu einzigartig, um angemessen gewürdigt zu werden?

Nach fünf Gesichtspunkten konnten 2800 Personen in einer Umfrage die ihnen bekannten Kreditkarten und nach acht Gesichtspunkten die Schweizer Finanzinstitute – es gibt davon 235 Stück – bewerten (vgl. S. 24). Wie nicht anders zu erwarten war, schnitten bei den Finanzinstituten die regional verankerten Kantonalbanken sehr gut ab. Zu den Überfliegern gehört aber auch die schweizweit tätige Bank WIR, die in einer der acht Kategorien – Sparen und Vorsorgen – mit 88,8 von 100 Punkten sogar auf Platz 1 landete, mit grossem Vorsprung auf die Konkurrenz und mit der höchsten Punktzahl über alle sechs Kategorien betrachtet, in denen sie überhaupt im Teilnehmerfeld sein konnte (in den beiden Kategorien Raiffeisenbanken und Neobanken war sie naturgemäss nicht vertreten). In drei weiteren Kategorien befindet sie sich unter den ersten 15: Kredit- und Hypothekangebot (Platz 12), Digitales Angebot (14) sowie Service und Beratung (15).

Nicht rangiert ist die Bank WIR zum einen in der Kategorie Privatkunden. Doch das könnte sich bei einer allfälligen weiteren Umfrage schon bald ändern, denn diesbezüglich ist die Bank WIR nicht untätig geblieben, wie sich bereits in wenigen Monaten zeigen wird.

Zum andern steht sie auch in der Kategorie Firmenkunden nicht auf dem Siegespodest. Verdientermassen? Ich denke nicht, denn das Angebot für Schweizer KMU lässt sich sehen und übertrifft in vielem dasjenige anderer Banken. Vielleicht sind das gebotene Netzwerk und – um nur ein Beispiel zu nennen – der Sofortkredit von 10 000 CHW noch immer zu einzigartig, um angemessen gewürdigt zu werden? Das KMU-Paket der Bank WIR jedenfalls hat es in sich und ist speziell auch für Start-ups höchst interessant (S. 22). Schöpfen Sie alle Paketinhalte voll aus? Auch die jährlich geschenkten 500 CHW für Werbung im WIRinfo, auf WIRmarket.ch und für Mailings (S. 34 und S. 64)

Daniel Flury
Chefredaktor

«Die Rechtsschutzversicherung, die weiter geht.»

Bestens gewappnet mit LRMAssistance

1. Jahr
600 CHW
100% WIR

wir.ch/wirpromo

Auch als Privatperson geschützt



Vorsorgen ist besser als heilen. Das gilt ganz besonders für Rechtsstreitigkeiten. Darum übernimmt die Rechtsschutzversicherung LRMAssistance nicht nur die Kosten auf dem Weg durch die Gerichtsinstanzen, sondern unterstützt Sie auch mit präventivem Beratungsrechtsschutz.

Ein Rechtsstreit bringt viel Ärger und Kosten mit sich. Heute wird mehr gestritten denn je, und oft endet ein Konflikt vor Gericht. Treffen kann es alle: beim Online-Shopping, bei der Arbeit, im Strassenverkehr usw.

In den letzten 34 Jahren begleitete das Team des Versicherungsbrokers LRM Risikomanagement AG viele rechtsschutzversicherte Klient/innen in Streitigkeiten aller Art.

Die Erwartungen der Mandant/innen vermochten die Rechtsschutzversicherer dabei nur teilweise zu erfüllen. Die Summe all dieser Praxiserfahrungen führte zur Entwicklung des Kooperationsproduktes LRMAssistance mit der assista Rechtsschutz. Das gemeinsame Ziel ist es, der Kundschaft eine starke, hochprofessionelle Rechtsschutzpartnerin zur Verfügung zu stellen, mit deren Jurist/innen sie in jeder Hinsicht durch einen FullService entlastet ist.

Die LRMAssistance Rechtsschutzversicherung überzeugt ihre Mandant/innen vollends. Sie ist die Rechtsschutzpartnerin, die Sie engagiert unterstützt und mit Ihnen geeignete Strategien erarbeitet, damit Sie zu Ihrem Recht kommen.

Sichern Sie sich jetzt Ihre erste Jahresprämie für **600 CHW im Wert von 750 CHF** und sparen Sie so 20% gegenüber dem Normalpreis in Schweizer Franken!

Details

- Vertragslaufzeit von 3 Jahren
- Erste Jahresprämie für nur 600 CHW statt 750 CHF
- 20% Ersparnis gegenüber dem Normalpreis in CHF
- Folgeprämien sind zu 100% in CHF zu entrichten
- Preise gelten für Einzelpersonen
- Variante für Mehrpersonenhaushalt: 680 CHW statt 850 CHF – Ersparnis von 20%

WIRpromo-Partner

Die LRM Risikomanagement AG gehört zu den ältesten Versicherungsbrokern der Schweiz und bietet alle Dienstleistungen im Bereich Versicherungen und Risk Management an: von einer umfassenden Risikoanalyse über das Erstellen von Anforderungsprofilen und Vergleichen von Offerten bis zur Unterstützung im Schadenfall.

Inhalt

Seite 22

Jedes Jahr wagen rund 40000 Menschen den mutigen Schritt in die Selbständigkeit und gründen eine neue Firma. Sie sind dann Jungunternehmer oder ein Start-up. Dass das kein leichter Schritt ist, sieht man schon an den Überlebenszahlen neuer Firmen. Nach zwei Jahren existieren nur noch rund 70 Prozent der Firmen, nach fünf Jahren noch lediglich 50 Prozent.



Seite 24

Die ersten Monate eines neuen Jahres sind die besten, um möglichst hohe Einzahlungen in die Säule 3a zu tätigen. Grosse Auswirkungen auf die Vorsorgesituation nach der Pensionierung hat auch die Wahl des richtigen Kontos.

Seite 30

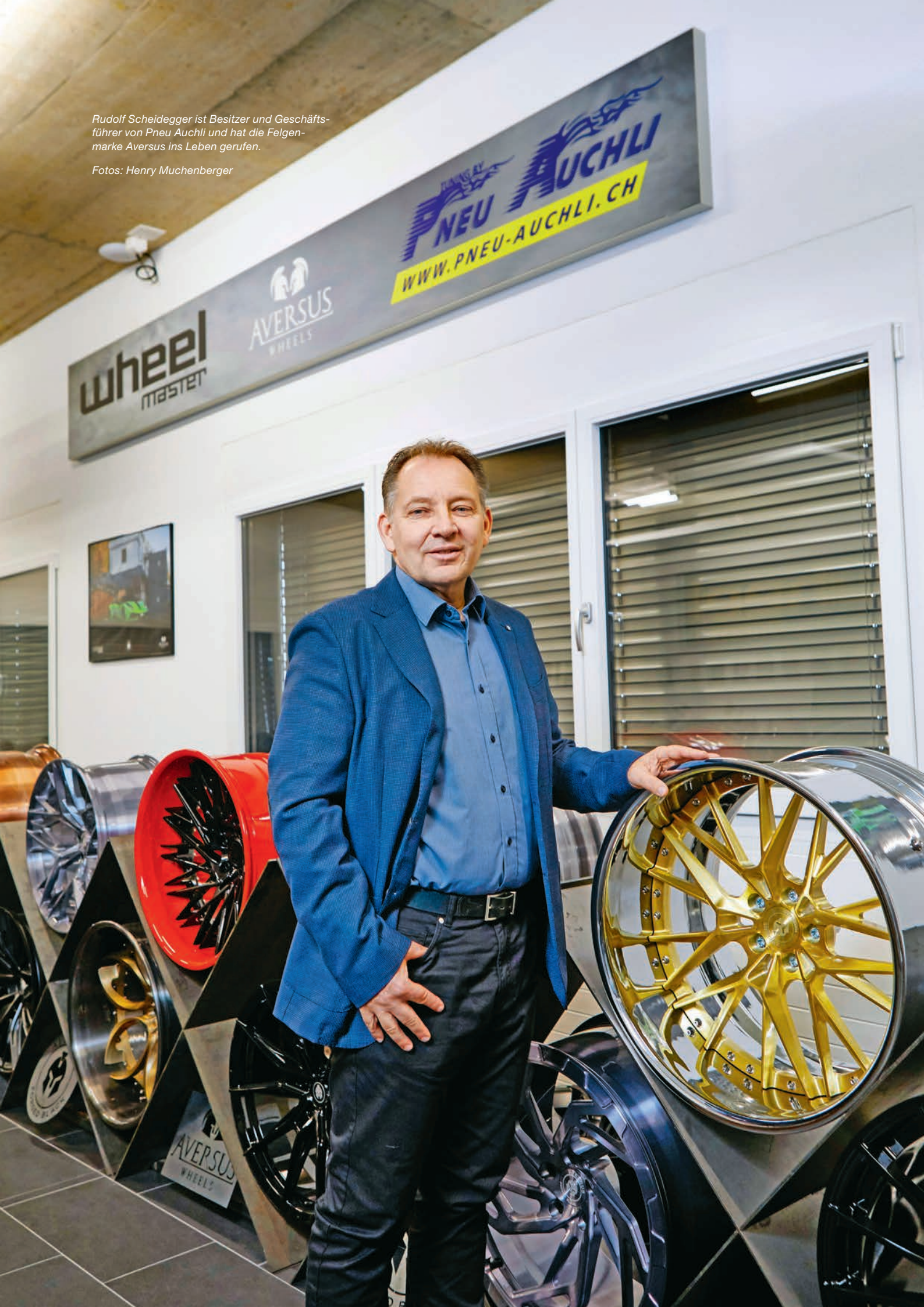
Sie sagen uns, wie Sie Ihre WIR ausgeben wollen und wir finden passende Geschäftspartner und Lieferanten für Sie: das ist WIRmatching. Fünf Gründe, warum auch Sie das Angebot jetzt nutzen sollten.



- | | | |
|--|--|---|
| <p>6 Herr über 25000 Felgen
Rudolf Scheidegger,
Pneu Auchli, im Interview</p> <p>14 «Starker Brand»
Interview mit Olivier Senn,
Direktor Tour de Suisse</p> <p>19 CEO-Corner
Sparen und vorsorgen
lohnen sich bei der Bank WIR
besonders</p> <p>20 90 Jahre Bank WIR
WIR-Mehrumsatz
im Jubiläumsjahr wird belohnt</p> <p>22 Firmengründung: Herausforderungen und Chancen</p> | <p>24 Säule 3a:
jetzt einzahlen!</p> <p>28 Neu an zwei Tagen
WIR-Messe Ostschweiz</p> <p>30 It's a match!
WIRmatching belebt
Ihr Geschäft</p> <p>32 Der Unternehmergeist
und die Kirchensteuer
Kolumne von Karl Zimmermann</p> <p>34 500 CHW geschenkt!
Ihre Gutschrift für Inserate
und Werbung</p> <p>37 Neue WIR-Teilnehmer</p> | <p>41 Willkommen im
WIR-Netzwerk</p> <p>42 Inserateschlüsse</p> <p>43 144 Seiten
«Faszination WIR»</p> <p>62 Impressum</p> <p>63 Standorte der Bank WIR
und Social Media</p> <p>64 Werbemöglichkeiten
im WIR-Netzwerk</p> <p>65 Inseratepreise</p> |
|--|--|---|

Rudolf Scheidegger ist Besitzer und Geschäftsführer von Pneu Auchli und hat die Felgenreihe Aversus ins Leben gerufen.

Fotos: Henry Muchenberger



«Für edle Felgen gibt man gerne Geld aus»

Pneu Auchli, Oftringen

Geht es ums Auto, stehen Optik, Fahreigenschaften und Sicherheit an vorderster Stelle. Mit den richtigen Felgen und richtigen Pneus ist ein grosser Teil dieser Faktoren abgedeckt. Beides aus einer Hand erhält man bei Pneu Auchli in Oftringen.

Für den Felgenkauf bei Pneu Auchli in Oftringen oder über die Website des Unternehmens gibt es zwei Herangehensweisen: Entweder hat man eine klare Vorstellung seiner Wunschfelgen, kauft diese, ohne nach links und rechts zu schauen – oder aber man taucht ein in Dutzende von Designs und Farben und ergibt sich der Qual der Wahl. Streng genommen gibt es noch eine dritte Möglichkeit, denn wer sich von jedem anderen Fahrzeug auf der Strasse abheben will, lässt sich von Pneu Auchli seinen individuellen Felgensatz schmieden. Herr über die eigene Felgen-Marke Aversus und ein Lager von 25 000 Alu-Felgen sowie 50 000 Reifen für Personen- und Lieferwagen ist Rudolf Scheidegger (55).

Wie sind Sie zum Pneu- und Felgenhandel gekommen?

Rudolf Scheidegger: Während meiner Lehre zum Metallbauschlosser habe ich jeweils an den Wochenenden mit meinem Kollegen Werner Kurth in der Dorfschmiede an Autos geschraubt. Einige Jahre später – ich war damals 24 Jahre alt – haben wir uns mit der Autogarage Kurth + Scheidegger (WIRmarket.ch > Kurth Scheidegger) in Niederösch selbständig gemacht. Nach 10 Jahren



Bei Pneu Auchli in Oftringen lagern 25 000 Felgen und 50 000 Reifen.

Foto: Pneu Auchli/
Erik Gutjens

betrieben wir zwei Standorte und hatten 12 Angestellte. Unsere Pneu bezogen wir von der Firma Pneu Auchli in Oftringen. Als sich deren Besitzer Josef Auchli aus dem Geschäft zurückziehen und sich auf die Verwaltung seiner Immobilien konzentrieren wollte, fragte er mich als einen seiner treuen Kunden, ob ich an einer Übernahme interessiert sei. 2004 habe ich Pneu Auchli mit zwei Montagebahnen gekauft und sieben Mitarbeitende übernommen. Heute betreiben wir sechs Montagebahnen und beschäftigen 30 Mitarbeitende.

Haben Sie damit auch die Felgen-Marke Aversus erworben?

Nein, Aversus ist mein Kind, vom Namen über das selbst-entworfene Ritterhelm-Logo bis zu den Prozessen, die schliesslich in der fertigen Felge münden. Mit der Lancierung dieser Eigenmarke konnte Pneu Auchli in der Tuning-Szene so richtig Fuss fassen und sich neue Opportunitäten in anderen Bereichen eröffnen: Unter der Marke Aversus vertreiben wir auch E-Bikes, E-Scooter und Whirlpools.

Ein wichtiger Meilenstein war der Automobilsalon von 2013 in Genf. Unser Stand fand sehr viel Beachtung –

noch heute sehe ich in Betrieben meiner Kunden Fotos, die dort geschossen wurden –, und man kann sagen, dass wir damals in der Tuning-Szene von der Nati B in die Nati A aufgestiegen sind. Heute brauchen wir den Salon nicht mehr, Online-Kataloge haben seinen Platz eingenommen.

Wie muss man sich die Produktion einer Aversus-Felge vorstellen?

Die Ausgangslage ist einfach: Ein Rad ist rund und braucht Speichen. Die Designs entwerfen wir selbst und bewerten ihre Wirkung digital oder anhand eines ausgedruckten 3D-Modells. Zu beachten sind dabei gewisse technische Anforderungen, wie TÜV/VIA/JWL-Normen oder bezüglich Materialqualität, -dicke oder Konkavität, wenn die Felge nach innen gewölbt ist. Sind wir mit dem Resultat zufrieden, schicken wir das Modell einem unserer Partner in Italien, Taiwan oder China. Dort wird ein Prototyp im Massstab 1:1 hergestellt und uns per Luftpost zugestellt. Entspricht alles unseren Erwartungen, startet die Produktion, und die ersten Schiffscontainer mit 750 bis 1000 Felgen – je nach Grösse – gehen auf die Reise in die Schweiz.



Vor der Anfertigung eines Prototyps einer neuen Aversus-Felge (Mitte) wird die optische Wirkung anhand ausgedruckter 3D-Modelle von 18-30 cm Durchmesser (links und rechts) überprüft.

*Foto: Pneu Auchli/
Erik Gutjens*



Im Empfangsraum ist eine Auswahl Aversus-Felgen ausgestellt.

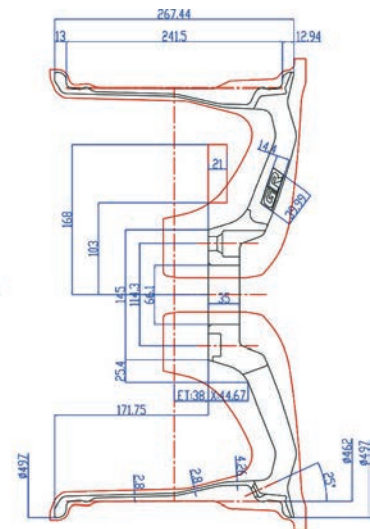
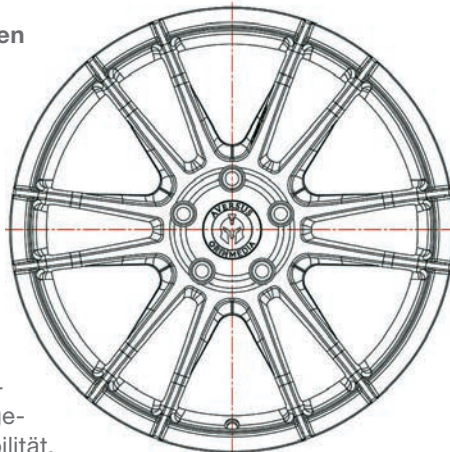
Welche Herstellungsmethoden wenden Sie an?

Eine Felge kann gegossen oder geschmiedet sein, wobei auch noch CNC-Fräsen zum Einsatz kommen können. Verbreiteter in der Massenproduktion ist heute das von uns meistens angewendete Flowforming. Bei diesem Herstellungsverfahren wird der eigentliche Guss in einem weiteren Schritt in noch heissem und «formbarem» Zustand ausgewalzt und in die endgültige Form gebracht. Dadurch wird das Metall verdichtet bzw. «geschmiedet» und erhält eine höhere Stabilität. Solche Alu-Felgen sind leichter, stabiler und können filigraner ausgestaltet werden als klassisch gegossene Felgen.

Im High-End-Bereich kommen ausschliesslich voll geschmiedete Felgen zum Einsatz, die sich durch die hohe Materialdichte und den daraus resultierenden positiven Eigenschaften – sie sind stabiler, leichter und belastbarer – klar von Gussrädern abheben. Nebst den geschmiedeten Felgen gibt es noch weitere Bauarten aus Magnesium und Carbon. Diese Felgen weisen eine begrenzte Lebensdauer und Laufleistung auf. Deshalb empfehlen und berücksichtigen wir diese nicht für den Strasseneinsatz.

Kann ich auch meinen ganz persönlichen Felgensatz bei Ihnen herstellen lassen?

Das machen wir gerne! Wir fertigen jährlich etwa 20 solche individuell gestalteten Felgensätze für die verschiedensten Fahrzeuge, bis hinauf zum Supercar, an. Schmiedefelgen bieten sich hierfür idealerweise an, da diese aus vorgängig hydraulisch gepressten Rohlingen mithilfe von CNC-Maschinen im Wunschdesign gefräst und individualisiert werden. Bei Farbe, Grösse und Design sind somit fast keine Grenzen gesetzt und werden mit dem Kunden in fortlaufendem Austausch erarbeitet.



Auf Kundenwunsch kann auch ein individueller und einzigartiger Felgensatz hergestellt werden.

Foto: Pneu Auchli/
Erik Gutjens



Entscheidungshilfe: Verkaufsleiter Adam Muzaqi zeigt Felgenvarianten am Fahrzeug eines Kunden.

Kostenpunkt?

In der Regel zwischen 7000 und 12000 CHF inklusive der Reifen. Der Preis variiert je nachdem, ob eine Monoblock-, zwei- oder dreiteilige Bauweise der Schmiedefelgen gewünscht und was für eine Grösse gewählt wird.

«Zwischen April und Juli leben wir vom Felgentuning.»

Welchen Anteil am Umsatz macht der Verkauf von Felgen aus?

Etwa einen Drittel. Neben der Eigenmarke Aversus führen wir auch die Modelle von WP Wheels und verschiedene Fremdmarken. In den letzten 20 Jahren konnten wir das ursprünglich nur regionale Kundenportfolio auf rund 3500 Pneuhäuser und Garagen in der ganzen Schweiz ausbauen. Vor allem im Sommer pilgern auch Private aus der ganzen Schweiz zu uns nach Oftringen, um ihre Fahrzeu-

ge mit schönen Felgen aufzuwerten. Man kann sagen, dass wir zwischen April und Juli vom Felgentuning leben.

Die Vielfalt an Felgendesigns dürfte den einen oder anderen Kunden auch überfordern...

Das ist so, und deshalb legen wir grossen Wert auf die Beratung. Eine Entscheidungshilfe bieten wir, indem wir eine Auswahl von Rädern direkt neben das Auto des Kunden stellen. So lässt sich gut beurteilen, wie eine bestimmte Felge die Optik des Autos verändert.

Wie gross ist das Verlangen, Geld in spezielle Felgen zu investieren?

Individualität wird hierzulande grossgeschrieben, und eine Felge ist eine einfache, aber effektive Methode, das Erscheinungsbild eines Autos zu veredeln. Sogar stolze Besitzer von Luxusautos – sagen wir von einem Bentley-SUV – wollen sich auf diese Weise vom Bentley-SUV von der Stange abheben. Es ist interessant zu beobachten, dass dabei leider fast zu wenig auf die Qualität des Pneus geachtet wird. Solange dieser schwarz und rund ist, ist die Welt für viele in Ordnung (*lacht*).

Getreu dem Merksatz «Winterpneus von O bis O» – d. h. von Oktober bis Ostern – ist bald Zeit, wieder Sommerpneus zu montieren. Welche Marken führen Sie?

Wir können jede Reifengrösse aus dem günstigen, mittleren und Premium-Segment anbieten, sodass wir jedes Bedürfnis abdecken können – dank unserem riesigen Lager ohne Wartezeiten. Zu den günstigen Pneus zählen diejenigen von Sailun, Kinforest, Gripmax und Minerva, im mittleren Segment bewegen sich Yokohama und Hankook, und das Premium-Segment decken wir mit Continental, Bridgestone und Pirelli ab. Wer bei uns seine Pneus kauft, kann sie gleich vor Ort ohne Terminvereinbarung gratis montieren lassen.

Nach welchen Kriterien nehmen Sie neue Pneus ins Sortiment auf?

Die Pneus müssen funktionieren und unsere Anforderungen erfüllen. Das testen wir selbst, indem wir neue Produkte auf unsere Firmenfahrzeuge montieren. Überzeugt ein Produkt, nehmen wir es ins Angebot auf.

Gibt es demnach Pneus, die nicht funktionieren?

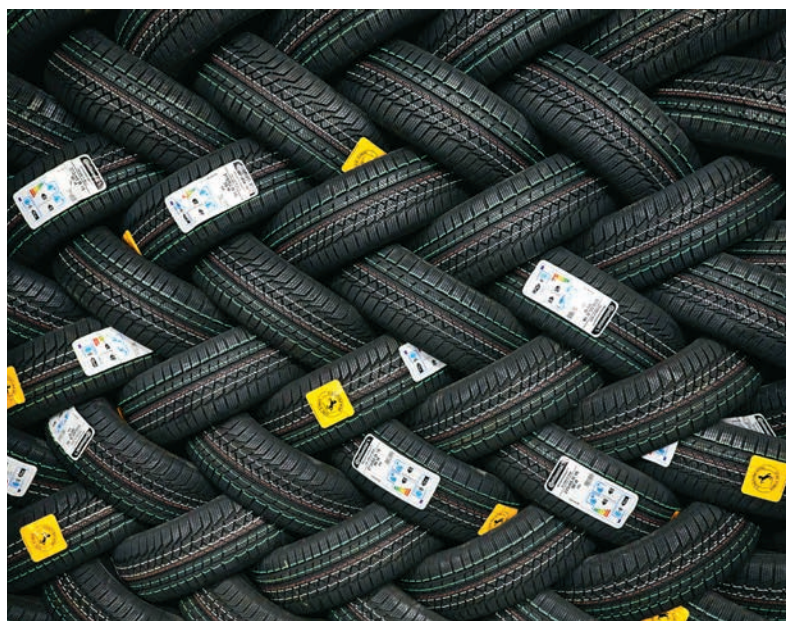
Allerdings, das merkt man oft schon beim Auswuchten an den instabilen Seitenwänden. Beim Fahren sind es dementsprechend vor allem Vibrationen, die ein Warnzeichen sind.

Wie gross sind die Qualitätsunterschiede zwischen verschiedenen Marken wirklich?

Innerhalb derselben Preissegmente sind die Unterschiede minim, zwischen den Preisklassen hingegen kann auch der Laie die Unterschiede im Fahrverhalten feststellen.



Eingelagerte Kundenpneus.



50.000 neue Pneu warten auf neue Besitzer.



Im Angebot stehen auch E-Bikes und E-Scooter der Eigenmarke Aversus.



Shop-Manager Marco Goncalves wartet einen Aversus-E-Scooter.



Delfim Pereira demontiert ein Rad mit Sommerpneus.



Lumbardh Gallopeni zieht einen Winterreifen auf eine Felge.



Boris Zilic wuchtet ein Rad aus.

«Wer bei den Pneus spart, spart am falschen Ort.»

Dann sind die Preisunterschiede zwischen den verschiedenen Preisklassen gerechtfertigt?

Durchaus, wobei die höheren Preise für Premium-Reifen unter Druck geraten sind. Der Grund dafür ist der Trend hin zu Günstigpneus: In der Schweiz ist man bereit, für Ferien oder ein teures Auto und qualitativ hochstehende und optisch herausragende Felgen Geld auszugeben, und spart dann – wie schon erwähnt – am falschen Ort, nämlich bei den Pneus.

Spüren Sie den Einfluss von Testergebnissen, wie sie etwa der K-Tipp regelmässig veröffentlicht?

Ja, vor allem bei den Kunden, die frühzeitig den Wechsel von Sommer- auf Winterpneus oder umgekehrt erledigt haben wollen. Wir hoffen dann jeweils, dass wir beim Einkauf auf die richtigen Modelle gesetzt haben (*lacht*).

Die Winter sind nicht mehr so schneereich wie auch schon. Ist es eine gute Strategie, auf Winterpneus zu verzichten?

Das kann ich nicht empfehlen. Auch in einem milden Winter können die Strassen ein paar Mal schneebedeckt oder vereist sein, dann sind Winterpneus unabdingbar.

Sind Allwetterpneus eine Alternative?

Wer nur wenig fährt, setzt – wenn schon – besser auf Winterpneus, mit denen man auch im Sommer unterwegs sein kann. Es ist ein Vorurteil, dass sich der Gummi so schnell abfährt, als sei er «aus Käse». Vielfach ist der Allwetterpneu bei Bedingungen, wie wir diese im Winter in der Schweiz vorfinden, dem Winterpneu klar unterlegen.

Pneus kann man nicht nur vor Ort bei Ihnen in Oftringen kaufen, sondern auch über Ihre Website pneuvirus.ch. Wer nutzt diese Möglichkeit?

Hauptsächlich sind es KMU, die Pneus für ihre Fahrzeugflotte kaufen. Darunter natürlich viele WIR-Kunden, denn auf pneuvirus.ch bieten wir alle Produkte zu 100% WIR an. Die Auslieferung erfolgt innerhalb von 24 Stunden nach Bezahlung in die ganze Schweiz.

Der Annahmesatz von Pneu Auchli in Oftringen beträgt demgegenüber nur 3%...

Damit sind wir im WIRmarket eingetragen, aber wir gewähren im Business-to-Client-Geschäft jederzeit 30% WIR. Der Annahmesatz von 3% gilt nur von Business-to-Business: Als Discounter mit sehr dünnen Margen können wir Händlern keinen höheren Annahmesatz anbieten.

Wie sind Sie auf das WIR-System aufmerksam geworden und wie setzen Sie die eingenommenen WIR ein?

Ich verstehe das WIR-System als Instrument, um Zusatzgeschäfte zu tätigen und sich von der Konkurrenz abzuheben. WIR begleitet mich deshalb seit meiner Selbständigkeit als 24-Jähriger. Dem WIR-System habe ich es übrigens zu verdanken, dass ich im Jahr 2000 mein Einfamilienhaus bauen konnte: Die WIR-Hypothek war zu einem Zinssatz von 1,75% erhältlich, eine CHF-Hypothek war damals gut 2% teurer. WIR-Geld kommt vor allem im Gebäudeunterhalt und bei der Anschaffung von Verbrauchsmaterial zum Einsatz. Ausserdem bin ich in den Autohandel eingestiegen.

Sie haben die Konkurrenz erwähnt. Wie gehen Sie damit um?

Auf dem Platz Oftringen hat es zwei Pneuhäuser. Die alten Patrons haben sich früher noch bekämpft, heute helfen wir uns gegenseitig aus. Grundsätzlich konzentriere ich mich auf mein eigenes Geschäft, schlage auf den Einkaufspreis eine Marge drauf und ziehe den resultierenden Preis dann durch. Es tut mir nicht weh, wenn andere auch erfolgreich sind, im Gegenteil: Ich erfreue mich an Erfolgsgeschichten wie etwa der von Pneu Bösiger in Langenthal – fantastisch, was Markus Bösiger, der auch einer meiner Kunden ist, geschafft hat.

Der Fachkräftemangel ist in aller Munde. Haben auch Sie Mühe, Personal zu finden?

Der Beruf des Reifenpraktikers ist ein Knochenjob. Keiner kann das besser beurteilen als ich, denn ich habe jahrelang selbst Pneus montiert und Räder ausgewuchtet. Es verwundert also nicht, wenn man schon mal kaum Schweizer und schon gar keine Frauen für diesen Beruf begeistern kann. Ich rekrutiere meine Mitarbeitenden aus einem Pool von jungen Menschen, die neu in die Schweiz gekommen sind. Das setzt voraus, dass wir intern über jemanden verfügen, der auch die Theorie vermitteln kann. Anders ist die 3-jährige Lehre nicht zu schaffen. Denen, die bleiben können und wollen, winkt ein guter Lohn als Anreiz.

● Interview: Daniel Flury

WIRmarket.ch > Pneu Auchli



Unter der Marke Aversus werden auch Whirlpools vertrieben. Foto: zVg

PNEU AUCHLI
WWW.PNEU-AUCHLI.CH

Aktion 100% WIR

In den Monaten Februar und März 2024 gewährt Pneu Auchli in Oftringen einen WIR-Annahmesatz von 100%, danach wieder 30% auf den ganzen Betrag. Die Aktion umfasst die folgenden Produkte:

- Pneus aller Marken (pneu-auchli.ch)
- Felgen aller Marken (pneu-auchli.ch/felgen)
- Whirlpools der Marke Aversus (wheelmaster.ch/kataloge/wpwheels/#30)
- E-Bikes und E-Scooter der Marke Aversus (aversusbikes.ch)

Die Aktion gilt nicht für Wiederverkäufer.



Olivier Senn.

Foto: zVg

«Die Pandemie hat unsere Arbeitsweise verändert.»

«Die Tour de Suisse hat einen hohen Stellenwert in unserem Land»

Olivier Senn ist Direktor der Tour de Suisse. Er spricht im Interview über die Herausforderungen bei der Organisation, den aktuellen Stand bei den Planungen sowie über den Tod des Schweizer Fahrers Gino Mäder im letzten Jahr.

Es dauert noch ein paar Monate bis zum Start der Tour de Suisse. Was sind derzeit die wichtigsten Aufgaben für Sie?

Olivier Senn: Wir arbeiten aktuell unter Hochdruck an der Etappenplanung sowie an der Streckenführung. Das erfordert viele Gespräche, gegen Ende März werden wir diese Dinge organisiert haben. Im Idealfall haben wir jeweils bereits alle möglichen Strassen angeschaut, bevor der Winter und der Schnee alles zudecken. Derzeit geht es deshalb noch um viele Details, die zu klären sind.

Was haben Sie Anfang Februar schon alles organisiert?

Mehr als die Hälfte. Wir haben uns in den letzten Jahren als Team entwickelt, sind erfahrener geworden und in einigen Bereichen früher dran. Die Pandemie hat uns zudem dazu gezwungen, in kürzerer Zeit Sachen aufzugleisen sowie Veränderungen zu akzeptieren und Situationen zu antizipieren.

Sind Sie flexibler geworden?

Wir mussten es werden. Das waren auch für uns strenge Jahre, weil so vieles ungewiss war und anders. Die Pandemie hat unsere Arbeitsweise komplett verändert, alles war neu, die Planung, das Denken, die Rennen. Man spürt das auch jetzt noch, selbst wenn nun die erste Austragung ohne Pandemiebeschränkungen bevorsteht. Wir haben, so blöd das klingen mag, von dieser mühsamen Zeit profitiert, weil wir schneller und anpassungsfähiger geworden sind.

Wie gross ist das Team, welches die Tour de Suisse organisiert? Und wie hoch ist das Budget?

Wir sind bei Cycling Unlimited 12 Personen, die sich darum kümmern. Während der Tour de Suisse arbeiten rund 220 Leute mit. Das Budget bei den Männern beträgt 7,6 Millionen Franken, bei den Frauen ist es etwas weniger als eine Million.

Wir stellen uns vor, dass die Tour de Suisse bezüglich der Etappenplanung langfristig plant. Wie darf man sich das konkret vorstellen?

Wir stehen ständig in Kontakt mit interessierten und interessanten Orten, teilweise existieren tatsächlich Mehrjahresverträge, einer läuft sogar bis 2028. Das ist wie bei einem Puzzle, wobei wir schauen, was geografisch und sportlich Sinn ergibt. Dann überlegen sich unsere Sportverantwortlichen David Loosli und Mathias Frank, wie man die Tour attraktiv gestalten kann. Am Anfang kommen sicher keine besonders schweren Berge, damit die Spannung hochgehalten werden kann. In diesem Jahr ist das Abschlusswochenende in Villars in der Westschweiz, was uns besonders freut, die Frauen werden zudem dort starten. Das wird ein tolles Wochenende.

Und wie genau laufen die Abklärungen, wenn es um die Sicherheit geht?

Da sind verschiedene Anspruchsgruppen involviert. Die lokalen Organisationskomitees sind dabei, die Polizei auch, dazu müssen bei den Kantonen Bewilligungen eingeholt werden. Manchmal helfen uns dann auch das Militär oder Leute vom Zivilschutz. Die Streckensicherung ist natürlich sehr wichtig, auch hier kann es manchmal zu Überraschungen kommen. Wir müssen beispielsweise jede Baustelle auf dem Radar haben.

Wann steht das komplette Fahrerfeld?

Das ist ein sehr dynamischer und mehrstufiger Prozess. Die Teams bestätigen erst einen Tag vor der Tour definitiv, wer fahren wird. Aber logischerweise haben die Mannschaften eine ziemlich exakte Saisonplanung. 60 Tage vor Beginn der Tour de Suisse steht fest, welche Teams mitfahren, wobei die World-Tour-Mitglieder dabei sein müssen. Zudem können wir mit Wild Cards kleinere Teams einladen. 2023 waren das z.B. die beiden Schweizer Teams Q36.5 und Tudor. Mit den Fahrern verhandeln wir nicht selber, das läuft alles über die Mannschaften.

Wie zufrieden sind Sie mit der Situation bei den Sponsoren sowie mit den TV-Verträgen?

Mit dem Schweizer Fernsehen haben wir einen Mehrjahresvertrag, diese Zusammenarbeit ist eingespielt. Und auch international wissen wir bis 2025, welche Sender die Tour de Suisse übertragen werden. Auf der Sponsoreseite gibt es einerseits die langfristigen Partner, dazu suchen wir auch immer Unternehmen, die sich im Rahmen der aktuellen Austragung neu oder zum Beispiel lokal engagieren könnten. Man kann schon sagen, dass die Tour de Suisse ein starker Brand ist, weil sie schon sehr lange existiert.

Ist die Organisation der Tour de Suisse 2024 anders, weil im Sommer auch die Olympischen Spiele in Paris stattfinden und im Herbst zudem die WM in Zürich über die Bühne geht?

Nein, das geht gut aneinander vorbei. Es ist für den Radsport ein grosses Jahr, und wegen der WM natürlich auch für die Schweiz. Wir helfen dort bei der Organisation mit, weil es in der Schweiz nicht so viele Leute gibt, die sich mit Velorennen auskennen. Dort arbeiten wir mit der Stadt Zürich sowie dem Kanton eng zusammen.

Wie lange organisiert Ihre Firma Cycling Unlimited bereits die Tour de Suisse?

Die Bank WIR und die Tour de Suisse

Die Bank WIR ist von 2023 bis 2025 Premium Partner der Tour de Suisse und präsentiert das Bergpreistrikot. Die Tour de Suisse – sie findet 2024 vom 9. bis 18. Juni statt – ist der grösste alljährlich stattfindende Sportanlass im Land und ein Radsportfest für die breite Öffentlichkeit. Dort ist der globale Megatrend Velofahren längst angekommen, und dort befindet sich das Zielpublikum für die Spar- und Vorsorgeprodukte der Bank WIR. Im WIRinfo und auf anderen Kanälen thematisieren wir deshalb seit Februar 2023 die Tour de Suisse und das Phänomen Velo in all seinen Facetten.



Die Bank WIR präsentiert auch 2024 das Bergpreistrikot der Tour de Suisse. Das waren die Gewinner 2023: die Schweizerin Elise Chabbey und der Holländer Pascal Eenkhoorn.

Fotos: Sam Buchli, Buchli Fotografie

Seit 2019. Viele Mitarbeiter waren aber vorher schon mit der Planung der Tour de Suisse beschäftigt, als die Firma InfrontRingier dafür verantwortlich war. Wir sind ein gut aufeinander abgestimmtes Team, haben ein breites Netzwerk und sind in allen Bereichen kompetent aufgestellt. Das erleichtert die Arbeit sehr, wenn beispielsweise auch bei der Kommunikation Spezialisten am Werk sind.

2023 war mit dem Tod des Schweizer Fahrers Gino Mäder sehr traurig und aufwühlend für die Tour de Suisse. Wie haben Sie diese Tragödie verarbeiten können?

Das ist sehr schwierig. Ende 2023 wurde der Tod von Gino noch einmal in vielen Medien thematisiert, da kamen alle Erinnerungen wieder hoch. Es macht mich immer noch sehr traurig. Wir haben damals bereits direkt nach dem Unfall einen Weg gefunden, damit umzugehen, selbst wenn das natürlich enorm belastend war. Wir wissen, dass wir alles getan haben, was in unserer Macht gestanden hat. Das hat auch die Staatsanwaltschaft bestätigt. Es wird im Radsport immer Rennunfälle geben, manchmal gehen sie leider so schlimm aus wie bei Gino.



Grössere Städte als Etappenorte findet Olivier Senn «cool». 2023 kam St. Gallen zum Zug.

Das Risiko fährt mit. Es ist schrecklich, wenn ein so junger und toller Mensch sein Leben auf diese Weise verliert.

Direkt nach dem Unfall standen auch Sie sehr im Fokus und wurden auf Social Media teilweise heftig angefeindet. Wir hatten damals den Eindruck, dass Sie die Kommunikationsarbeit sehr gut und empathisch durchführten. Wie erlebten Sie diese Zeit?

Es gibt kein Handbuch für so eine Situation. Die Kritik war mir egal, damit konnte ich umgehen, weil ich immer gewusst habe, wie die Dinge sind. Es freut mich, wenn Sie finden, dass wir damals einen ordentlichen Job in dieser unendlich traurigen Geschichte gemacht haben. Bei der Kommunikation ist es immer wichtig, dass man authentisch und menschlich ist. Es ist eine Mischung aus Fakten und Anteilnahme, vieles ist in solchen Momenten aber auch Erfahrung und Intuition. Am Ende sind wir alle Menschen, die anständig miteinander reden sollten. Es gab Rahmenbedingungen, daneben habe ich vieles aus dem Bauch heraus entschieden und immer darauf geachtet, dass der Mensch im Zentrum steht und nicht das Geschäft.

Welches waren die schönsten Momente für Sie als Tour-de-Suisse-Direktor?

Es gab so viele, ich möchte keinen bestimmten Moment nennen. Ich habe immer eine riesige Freude, wenn ich die Begeisterung der Zuschauer an den Strassen sehe, wenn das halbe Dorf an der Strecke ist, wenn wir bei den Leuten sind. Die Tour de Suisse hat einen hohen Stellenwert in unserem Land.

Ist sie sogar die grösste Sportveranstaltung der Schweiz?

Solche Rankings sind oft subjektiv. Wir bewegen mit Abstand am meisten Leute, pro Jahr sind rund eine Million Menschen an den Rennen dabei. Das ist ein wichtiger Messpunkt. Aber natürlich können andere Topevents wie die Swiss Indoors nicht so viele Zuschauer haben, weil die Halle in Basel nun mal eine beschränkte Kapazität hat. Ich bin zu bescheiden, um zu behaupten, dass wir die Nummer 1 sind. Ich bin Vizepräsident von SwissTop-Sport, das ist der Zusammenschluss der 21 bedeutendsten Veranstaltungen in der Schweiz. Und deshalb kann ich beurteilen, dass es sehr bemerkenswert ist, wie viele grossartige Sportevents es in unserem Land gibt.

«Der Gotthard ist ein Mythos, ein Monument.»

Dann würde uns zum Abschluss des Gesprächs gerne interessieren, welche Ziele, Pläne und Träume Sie mit der Tour de Suisse haben!

Oh, da gibt es schon zwei, drei Ideen. Ich würde gerne regelmässig über den Gotthard fahren, das ist ein Mythos, ein Monument. Ich finde es auch cool, wenn wir in den grossen Städten sind, in Bern, Zürich, Basel, aber ich weiss gleichzeitig, wie kompliziert vor allem die Verkehrsführung dort ist. Das sind fein getunte Abläufe, und es ist mit einem riesigen Aufwand verbunden, ganze Innenstädte stundenlang zu sperren. Die Tour de France endet ja fast immer in Paris, aber dort sind die politischen Bedingungen anders, der Staat agiert in Frankreich zentral. Bei uns herrscht Kantönligeist, das müssen wir akzeptieren und ist nicht wertend gemeint.

Wie spannend wäre es, das Ausland bei der Etappenplanung stärker zu berücksichtigen?

Darauf liegt unser Fokus nicht. Einerseits sind die Planungen noch schwieriger, wenn man die Schweiz verlässt, zudem sind wir ja die Tour de Suisse und so auch

interessant für Partner und Sponsoren. Aber wir sind offen für alles und wissen auch, dass es wichtig ist, manchmal gross zu denken und neue Herausforderungen anzugehen.

● Interview: Fabian Ruch

Zur Person

Olivier Senn (53), seit mittlerweile rund zehn Jahren Direktor der Tour de Suisse, ist eine der wichtigsten Personen im Schweizer Radsport. Er ist Co-Geschäftsführer der Firma Cycling Unlimited AG, der Trägergesellschaft der Landesrundfahrt. Zudem ist der Aargauer Inhaber der Beratungsfirma ProTouchGlobal, mit der er als Manager zahlreiche namhafte Schweizer Radprofis betreut.

Senn, der mit seiner australischen Frau und seinen vier Kindern im aargauischen Gansingen lebt, war früher selbst Elite-Amateur-Radfahrer und danach in verschiedenen Funktionen im Radsport-Business tätig.



Die Bank WIR ist Premium Partner der Tour de Suisse von 2023 bis 2025.

Fotos: Raffi Falchi

Sparen und vorsorgen lohnt sich bei der Bank WIR besonders

In unserer Mission versprechen wir, stets Top-Konditionen für Spar- und Vorsorgelösungen zu bieten. Und wir halten unsere Versprechen.

◀ Zu unserer Geschäftsphilosophie gehört auch, dass wir Zinserhöhungen seitens der Nationalbank konsequent an unsere Kundinnen und Kunden weitergeben. Dass dies keine leeren Behauptungen sind, wird durch unsere Angebotspalette (wir.ch/sparen) klar untermauert. Nicht nur unsere Zinsen sind top. Nein! Auf allen unseren Sparkonten gelten die ausgezeichneten Konditionen sogar bis 500 000 Franken. Damit profitieren Sie bei uns im schweizweiten Branchenvergleich überdurchschnittlich. Ein weiterer Pluspunkt: Auch Geschäftskundinnen und -kunden können bei uns sparen.

Halten Sie unbedingt die Augen offen, denn demnächst starten wir eine einzigartige Neugeldaktion mit Top-Zinsen für Festgelder und einem einzigartigen, innovativen Sparprodukt. Damit wollen wir begeistern – mehr sei an dieser Stelle noch nicht verraten!

Und vergessen Sie Ihre Vorsorge nicht: Mit Terzo, unserem Konto der Säule 3a, sorgen Sie seit dem 1. November 2023 zu einem noch attraktiveren Zinssatz von 1,25 Prozent vor und sparen gleichzeitig Steuern (wir.ch/vorsorgen). Mein Tipp: Zahlen Sie möglichst früh im Jahr ein, denn so haben Sie mehr von den vorteilhaften Konditionen.

Was mich in diesem Zusammenhang besonders freut: Auch renommierte Medien sind auf unser attraktives Angebot aufmerksam geworden. Die «Handelszeitung», HZ Banking, PME und Statista haben die Bank WIR im Rahmen einer Onlinebefragung sogar als die beliebteste Spar- und Vorsorgebank der Schweiz «gedelt». Diese Auszeichnung macht mich stolz auf das Erreichte und bestärkt mich auf unserem Weg. Mehr dazu können Sie auf den Seiten 24 bis 26 nachlesen.

Habe ich Sie von der Attraktivität unseres Spar- und Vorsorgeangebots überzeugt? Dann würde ich mich über eine Weiterempfehlung in Ihrem Familien- und Bekanntenkreis freuen – vielen Dank für Ihre Unterstützung. ▶

Freundliche Grüsse von der Heuwaage in Basel

● Bruno Stiegeler, Vorsitzender der Geschäftsleitung





WIR-Mehrumsatz im Jubiläumsjahr wird belohnt

Wer im Jubiläumsjahr 2024 noch aktiver als früher mit WIR arbeitet, erhält die Hälfte des Netzwerkbeitrags Anfang 2025 zurück.

2024 werden die weltgrösste Komplementärwährung und die Bank WIR 90 Jahre alt. Das feiern wir mit unserem Netzwerk: Auf dem WIR-Mehrumsatz in diesem Jahr zahlen KMU nur den halben Netzwerkbeitrag.

Die Bank WIR belohnt Mehrumsätze mit einem halbierten Netzwerkbeitrag. Weshalb lohnt es sich, gerade mit Blick auf das Jahr 2024, vermehrt mit der WIR-Währung zu arbeiten?

Claudio Gisler: Viele KMU spüren es bereits: Die Wirtschaft läuft nicht mehr so rund. Die Konsumentenstimmung sinkt, es wird weniger oder Günstigeres gekauft. Zudem spüren viele exportorientierte KMU einen Nachfragerückgang aus wichtigen Branchen in Europa. Immer dann, wenn es schwieriger wird, ist es ein Vorteil, wenn man ein starkes Netzwerk hat, auf das man sich verlas-

sen kann. Im WIR-Netzwerk treffen sich Unternehmerinnen und Unternehmer, die genau das wissen. Und die sich deshalb bevorzugt bei der Auftragsvergabe berücksichtigen – auch in guten Zeiten. Seit 90 Jahren funktionieren diese Idee und dieses Netzwerk. Wer Aufträge im Netzwerk vergibt und selbst auch Aufträge mit WIR-Anteil akzeptiert, der stärkt das Netzwerk – und profitiert über kurz und lang. Wer im Jubiläumsjahr noch aktiver als früher mit WIR arbeitet, der profitiert gleich nochmals: Der Netzwerkbeitrag auf dem zusätzlichen WIR-Umsatz beträgt nur 1 anstatt der üblichen 2 Prozent.



Foto: Eliane Meyer

chen Gütern. Das braucht eine gewisse Ausgabendisziplin im Unternehmen. Deshalb sage ich immer: WIR ist Chefsache! Vorteilhaft ist auch unsere Dienstleistung «WIRmatching»! So wird WIR ausgegeben zum Kinderspiel. Wer mit WIR arbeitet, will am Schluss aber eines: mehr verkaufen. Um dieses Ziel zu erreichen, bietet das WIR-Netzwerk einige Möglichkeiten. Allen voran gilt es, einen Annahmesatz zu definieren, der attraktiv ist. Oft hilft es auch, wenn man mit mehreren unterschiedlichen Annahmesätzen arbeitet. Durch die Nutzung der verschiedenen Werbeformaten der Bank WIR, zum Beispiel im WIRinfo oder auf dem WIRmarket, aber auch mit dem WIRmailing, erreicht man zielgerichtet die Kunden. Egal, ob WIR ausgegeben oder einnehmen: Die Kundenberater und das Team «WIR-Beratung und Netzwerk» helfen den WIR-Teilnehmern gerne persönlich, erfolgreich mit WIR zu arbeiten.

Passend zum Jahresauftakt: Dein Wunsch ans WIR-Netzwerk?

KMU können mit der Komplementärwährung WIR von einem über 90 Jahre erprobten und bewährten Erfolgsrezept profitieren – und das mit modernen Hilfsmitteln wie dem WIRmarket, WIRpay, WIRcard plus oder auch Mobile Banking. Mein Wunsch ist deshalb ein ganz einfacher: Die «WIRler» sollen den Schatz in ihren Händen wieder vermehrt schätzen und nutzen. Fürs Erste reicht es schon, wenn alle damit beginnen, das WIR-Guthaben auf ihrem Konto auszugeben. Das bringt den ganzen Kreislauf in Schwung und somit unschätzbare Vorteile in einer Zeit, die vermutlich etwas schwieriger wird als die letzten paar Jahre.

● Interview: Volker Strohm

Als Leiter von «WIR-Beratung & Netzwerk» bist du rund um Schweizer KMU am Puls der Zeit. Was sind derzeit die Hauptthemen, die im Gespräch mit Kundinnen und Kunden immer wieder aufpoppen – und wie lauten deine Antworten?

Wie bereits eingangs erwähnt, höre ich vermehrt, dass es insgesamt etwas schwieriger wird. Bei den meisten laufen die Geschäfte zwar noch zufriedenstellend, aber die Zeit der Rekordumsätze scheint vorbei zu sein. Das ist aber auch sehr branchenabhängig. Oft werden wir mit den üblichen Fragen rund um die WIR-Währung konfrontiert. Im Fokus stehen die zwei Fragen: Wie kann ich mehr WIR ausgeben? Wie kann ich mit WIR mehr verkaufen? Zwei Fragen, die sich zum Glück relativ einfach beantworten lassen: Beim Einsatz von WIR sollten sich Teilnehmer auf die Bereiche «betriebliche Kosten», «betriebliche Investitionen», «Privatbedarf» und «Mitarbeitende» konzentrieren. Hier gilt es, jede mögliche Chance für eine WIR-Ausgabe zu nutzen – am besten auch bei alltägli-



So profitieren Sie!

Ganz einfach: Wir vergleichen Ihren WIR-Umsatz des Jahres 2024 mit dem Durchschnitt der vergangenen drei Jahre. Auf dem Mehrumsatz zahlen Sie einen Netzwerkbeitrag von 1 statt 2 Prozent!

Wichtig zu wissen: Die Hälfte des Netzwerkbeitrags auf Ihrem WIR-Mehrumsatz 2024 wird Ihnen in Form eines «Kickbacks» Anfang 2025 zurückbezahlt. Alle WIR-KMU, die vor November 2023 ein WIR-Konto eröffnet haben, nehmen automatisch an der Aktion teil – Sie müssen nichts unternehmen!

Firmengründung:

Herausforderungen und Chancen

Jedes Jahr wagen rund 40 000 Menschen den mutigen Schritt in die Selbständigkeit und gründen eine neue Firma. Sie sind dann Jungunternehmer oder ein Start-up. Dass das kein leichter Schritt ist, sieht man schon an den Überlebenszahlen neuer Firmen. Nach zwei Jahren existieren nur noch rund 70 Prozent der Firmen, nach fünf Jahren noch lediglich 50 Prozent.

Wer sich in das Abenteuer stürzt, sollte sich deshalb gut vorbereiten und von allen möglichen Unterstützungen profitieren.

Herausforderungen für Neugründer

Mit der Unternehmensgründung kommt eine Flut von Aufgaben auf die Jungunternehmerinnen und -unternehmer zu. Büros und/oder Werkstätten müssen eingerichtet und Telefonanschlüsse bestellt und installiert werden. Ohne Logo, Website, Visitenkarten, Prospekt, Werbeartikel und sonstigen Werbematerialien geht gar nichts, das ist bekannt. Und ja, Versicherungen und eine Pensionskasse braucht man auch noch.

In der Zeit, in der die mutigen Jungunternehmer all das erledigen, haben sie keine Zeit, sich um die wichtigste Sache zu kümmern: die Kundensuche. Aber ohne Kunden, die Produkte kaufen, kommt kein Geld rein.

Und dieses Geld wird dringend benötigt. Denn alle erwähnten Grundinvestitionen kosten viel Geld. Geld, das Jungunternehmer für den Einkauf von z. B. Rohmaterial oder Waren benötigen. Rasch wird die Liquidität eng – aber mit leeren Lagern lässt sich nichts produzieren oder verkaufen. Die Liquidität eines Unternehmens ist elementar für seine Existenz. Deshalb muss mit ihr sehr vorsichtig umgegangen werden.

Genügend Kapital: Woher nehmen, wenn nicht stehlen?

Damit die neu gegründete Unternehmung immer genügend liquide ist, braucht es Kapital. Als Neugründerin oder Neugründer wird man versuchen, alle möglichen

Kapitalquellen anzuzapfen. In erster Linie handelt es sich da wohl um eigenes Kapital – sei das in Form von Spargeldern, Sacheinlagen, Erbvorbezügen oder um einen Vorbezug von Vorsorgegeldern. Aber auch Darlehen von Familienmitgliedern oder Freunden werden oft genutzt.

«Warum nicht einfach das benötigte Kapital in Form eines Kredites bei der Bank aufnehmen? Geld haben die Banken ja genug», mag sich manch einer denken. Bankkredite sind tatsächlich eine wichtige Finanzierungsmöglichkeit für Unternehmen. Aufgrund der hohen Ausfallquote von Jungunternehmen ist die Kreditgewährung für Banken jedoch mit einem nicht unerheblichen Risiko verbunden. Start-ups müssen deshalb einen sehr guten Businessplan präsentieren. Zudem verlangen Banken gerne Zusatzsicherheiten wie eine Solidarhaftung der Gründerin oder des Gründers. Bei Weitem nicht alle Banken bieten bei der Finanzierung von neu gegründeten Unternehmen Hand.

Unterstützung für Neugründer

Wer eine neue Unternehmung gründen will, kann sich auf vielen Portalen im Internet Hilfe holen. Hier findet man wichtige Informationen, hilfreiche Checklisten und Anleitungen – wie zum Beispiel für die Erstellung eines Businessplans.

Unzählige Firmen bieten auf diesen Webseiten ihre Hilfe an – Juristinnen und Juristen, Markenregistrierung, Banken, Versicherungen, IT-Firmen und so weiter. Viele dieser Anbieter offerieren Rabatte und Sonderangebote.

Unter dem Strich bleibt eines aber immer gleich: Alles kostet und alles reduziert die Liquidität.



Mit der Unternehmensgründung kommt eine Flut von Aufgaben auf die Jungunternehmerinnen und -unternehmer zu.

Foto: iStock

WIR – zusätzliche Benefits für Neugründer

Wie schaffen es Unternehmensgründerinnen und -gründer nun, ihre Liquidität zu schonen und trotzdem die nötigen Investitionen zu tätigen?

Hier lohnt sich ein Blick auf das Neugründerangebot der Bank WIR. Wie so oft geht die Genossenschaftsbank einen anderen Weg als andere Institute. Dank der einzigartigen Komplementärwährung WIR (CHW) ergeben sich spannende Möglichkeiten für alle, die eine Firma gründen. Das Angebot umfasst ein Kontopakete mit CHF – und WIR-Konto sowie eine Debit-Mastercard mit unbeschränkter Anzahl an Bezügen. Im ersten Jahr wird die Paketgebühr von 150 CHF erlassen. Einnahmen in WIR sind im ersten Jahr resp. bis zu 25 000 CHW kostenlos – danach wird der übliche Netzwerkbeitrag von 2 Prozent verrechnet. Wie alle WIR-Teilnehmer erhalten Jungunternehmer auch eine Werbegutschrift von 500 CHW pro Jahr.

Und ganz wichtig: Die Neugründer profitieren zudem von einem Startguthaben von 250 CHW und einem kosten- und zinslosen Sofortkredit von 10 000 CHW.

Investitionen mit WIR bezahlen

Mit dem kostenlosen Kredit lassen sich nun wichtige Investitionen bezahlen. Die Bank WIR bietet dazu eine Liste von Partnerunternehmen, die Produkte und Dienstleistungen anbieten, die gerade in der Gründungsphase spannend sind, wie z. B.:

- Juristische Beratung
- Treuhand
- Markenschutz

- Webseiten-Erstellung
- Smartphone-App
- Visitenkarten und Briefpapier
- Büromöbel
- Computer und Zubehör
- Enterprise Resource Planning (ERP)

Ein zeitlicher Druck für die Amortisation des Sofortkredites besteht übrigens nicht.

Die neu gegründeten Unternehmen werden Teil eines Businessnetzwerks von über 20 000 Teilnehmern. Die Netzwerkteilnehmer berücksichtigen sich gegenseitig bevorzugt bei der Auftragsvergabe und bezahlen jeweils einen Anteil des Kaufpreises in der Komplementärwährung WIR. Wer WIR eingenommen hat, sucht gezielt Geschäftspartner, die auch mit WIR arbeiten.

Die Chance ist gross, dass die jungen Firmen so auch gleich die ersten neuen Kunden finden. Wie schnell und wie viele Kunden und Aufträge sie so gewinnen, können sie einfach über den WIR-Annahmesatz steuern. Die so eingenommenen WIR können sie dann für die Amortisation des Kredites nutzen – oder sie setzen es gleich wieder für laufende Kosten ein.

● Claudio Gisler



Mehr über das Neugründer-Programm der Bank WIR auf wir.ch/neugruender

Die ersten Monate eines neuen Jahres sind die besten, um möglichst hohe Einzahlungen in die Säule 3a zu tätigen. Grosse Auswirkungen auf die Vorsorge-situation nach der Pensionierung hat auch die Wahl des richtigen Kontos.

Zwar bleibt für Einzahlungen in die Säule 3a jeweils Zeit bis Ende Dezember, aber frühere Einzahlungen sind vorteilhafter, denn sie bedeuten höhere Zinserträge. Wer die maximal einzahlbaren Beträge von 7056 CHF (Personen mit Pensionskasse) bzw. 35280 CHF oder bis zu 20% vom Nettoeinkommen (Personen ohne Pensionskasse) entbehren kann, erledigt diese Aufgabe am besten jetzt oder in möglichst hohen Tranchen in den kommenden Monaten.

Terzo: 1,25% Zins

Je länger der Vorsorgehorizont ist, desto markanter wirkt sich der Zins- und Zinseszinsseffekt aus. Eine möglichst hohe Verzinsung des Vorsorgekontos ist deshalb ein weiterer wichtiger Faktor, der unbedingt zu beachten ist, wenn bei der 3. Säule eine reine Kontolösung bevorzugt wird. Hier punktet das Terzo-Konto der Bank WIR mit seinem aktuellen Zinssatz von 1,25% und der kostenlosen Kontoführung. Die bereits jahrzehntelange Vorreiterrolle der Bank WIR in den Bereichen Vorsorgen und Sparen hat sich herumgesprochen, denn wie eine Umfrage der «Handelszeitung» ergeben hat, ist die Bank WIR die beliebteste Spar- und Vorsorgebank der Schweiz (vgl. siehe Seite 26 «Platz 1 für die Bank WIR»).

Wenn Sie bereits bei einer anderen Bank für die Zeit nach der Pensionierung vorsorgen, spricht nichts gegen einen Transfer des Säule-3a-Guthabens zur Bank WIR oder gegen eine Eröffnung von einem oder mehreren zusätzlichen Konten bei der Bank WIR, denn mehrere Säule-3a-Konten sind nicht nur zulässig, sondern auch vorteilhaft: Sie können innert fünf Jahren vor der ordentlichen Pensionierung gestaffelt – also jährlich – aufgelöst und bezogen werden, was durch das Brechen der Steuerprogression in den meisten Kantonen zu zusätzlichen Ersparnissen führt – neben den steuerlich abziehbaren Einzahlungen, die in jedem Jahr ins Gewicht fallen, indem Einzahlungen in die dritte Säule getätigt werden.



Säule 3a: jetzt einzahlen!



Sparen und Vorsorgen: Platz 1 für die Bank WIR

Die «Handelszeitung», «PME», «HZ Banking» und «Statista» haben letztes Jahr vom 2. August bis zum 11. September 2800 Schweizerinnen und Schweizern zu ihren Erfahrungen mit ihren Banken und Kreditkarten befragt. Um in einer der insgesamt 13 Kategorien ausgezeichnet zu werden, mussten die Banken und Kreditkarten eine Mindestzahl von Bewertungen und mindestens 70 von 100 möglichen Punkten erreichen. In der Kategorie «Spar- & Vorsorgeangebot» entpuppte sich die Bank WIR mit 88,8 Punkten als beliebteste Bank, mehrheitlich gefolgt von diversen Kantonalbanken mit Punktzahlen zwischen 85 und 80,1. Bemerkenswert ist das Resultat auch deshalb, weil die wenigsten ausgezeichneten Banken wie die Bank WIR schweizweit tätig sind. Die «Handelszeitung» schreibt: «Mit fast vier Punkten Abstand auf die zweitplatzierte Schwyzer Kantonalbank holt sich die genossenschaftliche Bank WIR den ersten Platz in dieser Kategorie. Im wichtigen Bereich der Säule-3a-Anlagen arbeitet die Bank WIR mit dem Digitalanbieter Viac zusammen – dessen Anlagestrategien fünfmal in Folge Testsieger beim 3a-Fondsvergleich der «Handelszeitung» waren.» Nicht unerwähnt bleiben soll die Tatsache, dass die 88,8 Punkte der Bank WIR die höchste erreichte Punktzahl der gesamten Umfrage darstellen, mit Ausnahme der Banca Raiffeisen del Basso Mendrisiotto, die in der Kategorie «Raiffeisenbanken» (in der andere Banken naturgemäss nicht vertreten waren) mit 91 Punkten obenaus schwang.

Im Wettbewerb der gegenwärtig 235 Schweizer Banken punktete die Bank WIR noch in drei weiteren Kategorien, namentlich mit 80,9 Punkten und Rang 12 beim «Kredit- und Hypothekarangebot» – Zitat «Handelszeitung»: «Auch in dieser Kategorie geben die Kundinnen und Kunden den Kantonalbanken insgesamt gute Noten: In den Top 15 finden sich gleich 8 Kantonalbanken, 3 davon aber noch hinter der Bank WIR» – und mit 82,6 Punkten (Rang 14) in der Kategorie «Digitales Angebot» und schliesslich mit 83,1 Punkten (Rang 15) in der Kategorie «Service und Beratung».

VIAC: Anlegen in Aktien

Alternativ oder in Ergänzung zum Terzo-Konto bietet die Bank WIR das oben erwähnte rein digitale Säule-3a-Konto von VIAC an (viac.ch). Hier besteht die Möglichkeit, bis zu 99% der einbezahlten Beträge zu äusserst vorteilhaften Konditionen in Aktien zu investieren.

Sie haben Fragen zu Ihrer Vorsorgestrategie? Das Beratungszentrum der Bank WIR ist für Sie da: 0800 947 947.

● Daniel Flury

Ihre Vorteile

Setzen Sie schon jetzt wichtige Weichen für die Zeit nach Ihrer Pensionierung. Mit dem Terzo-Vorsorgekonto der Bank WIR profitieren Sie von einem attraktiven Zinssatz und sparen nebenbei Steuern. Dieses Konto eignet sich für alle Personen mit AHV-pflichtigem Einkommen, ab 18 Jahren.

- Attraktive Verzinsung von 1,25%
- Kostenlose Kontoführung
- Im Gegensatz zu Versicherungslösungen frei wählbarer Einzahlungszeitpunkt
- Einzahlungen sind bis zur gesetzlichen Limite von 7056 bzw. 35 280 CHF im Jahr 2024 steuerlich abziehbar
- Bei Erwerbstätigkeit bis 5 Jahre nach dem ordentlichen Rentenalter weiterführbar

In den folgenden Fällen kann das Vorsorgekapital bereits vor dem ordentlichen AHV-Alter bezogen werden:

- Für die Finanzierung von selbst genutztem Wohneigentum
- Als Starthilfe für selbstständige Erwerbstätigkeit
- Beim Einkauf in eine Pensionskasse (2. Säule)
- Beim Bezug einer vollen Invalidenrente
- Bei Todesfall an die Hinterbliebenen
- Beim endgültigen Verlassen der Schweiz

Ihr Vorsorgegeld liegt bei der im Oktober 2002 eingerichteten Terzo Vorsorgestiftung der Bank WIR. Sie verwaltet gegenwärtig ein Vermögen von rund 3 Mrd. CHF und gehört damit zu den grössten und führenden Säule-3a-Stiftungen der Schweiz.



WIR-MESSE Ostschweiz neu an zwei Tagen

Am 13. und 14. April findet im Stadtsaal von Wil (SG) die WIR-Messe Ostschweiz statt. Nicht nur die zweitägige Durchführung ist neu: Ein spezieller Foodbereich soll die Sinne wecken und zum Messeerlebnis beitragen. Auch an die Kinder wird gedacht.

Der Besucheransturm an der letzten WIR-Messe im Frühjahr 2023 hat die Messeleitung motiviert, die WIR-Messe Ostschweiz 2024 noch grösser und vielseitiger zu gestalten. Die WIR-Messe im Stadtsaal von Wil (SG) findet nun an zwei Tagen statt, und zwar am Samstag, 13. April, und am Sonntag, 14. April 2024, jeweils von 10 bis 17 Uhr. Erwartet werden rund 60 Ausstellende aus der ganzen Schweiz und aus möglichst verschiedenen Bereichen, was wertvolle Synergien und Kooperationsmöglichkeiten schaffen soll. Messeleiter Walter Sonderer: «Aktuell gibt es nur noch wenige freie Ausstellungsplätze, vor allem im Foodbereich sind Anmeldungen noch willkommen.»

Neuer Food- und Gastrobereich

Der neu geschaffene Food- und Gastrobereich der WIR-Messe Ostschweiz soll zum Schlaraffenland für Geniesser werden. Aussteller haben hier die Möglichkeit, ihre kulinarischen Schätze zu präsentieren und Besuchern die Gelegenheit zu bieten, Käse und Fleisch, Gewürze, Saucen, Wein und vieles mehr zu degustieren und zu erwerben.

Auch Kinder sollen sich an der WIR-Messe wohlfühlen. Hier kann Walter Sonderer auf den Erfahrungsschatz und die Dienstleistungen von Adrian Bill alias Clown Billy zurückgreifen.

Anmeldeschluss am 15. Februar 2024

Aussteller können sich noch bis 15. Februar bei Walter Sonderer um einen Platz bewerben: wsonderer@bluewin.ch, 079 207 81 26. Hallenplan und Anmeldeformular unter: wsmarketing-rossrueti.ch.

● Daniel Flury



Hier geht's zur Anmeldung:

It's a match!

Fünf Gründe, warum WIRmatching Ihr Geschäft belebt



Die Suche nach einem Angebot oder Lieferanten kann komplex sein. Die Bank WIR übernimmt die Recherche für Sie!

Illustration: Eliane Meyer

Sie sagen uns, wie Sie Ihre WIR ausgeben wollen und wir finden passende Geschäftspartner und Lieferanten für Sie: das ist WIRmatching. Fünf Gründe, warum auch Sie das Angebot jetzt nutzen sollten.

Sie möchten WIR ausgeben und wissen sogar schon, für was Sie es einsetzen wollen? Nur der passende Lieferant oder Geschäftspartner fehlt noch? Ein klarer Fall für WIRmatching! Wir springen liebend gerne als Vermittler ein und bringen unsere Kundinnen und Kunden zusammen. Und aus diesen Gründen ist WIRmatching unschlagbar:

1. Mit WIRmatching finden Sie passende Absatzmöglichkeiten

WIRmatching ist ein Service für Schweizer KMU innerhalb des WIR-Systems, die investieren wollen und grössere WIR-Absatzmöglichkeiten suchen. WIRmatching eignet sich aber auch hervorragend für kleinere Suchaufträge, wenn die Suche auf WIRmarket.ch keine passenden Ergebnisse liefert.

2. WIRmatching hilft Ihnen beim Ausgeben von WIR

Sie wollen Ihre WIR ausgeben, aber wissen noch nicht so recht, wie und wo Sie diese einsetzen sollen? Innerhalb des WIR-Netzwerkes stehen Ihnen genau für solche Fälle zahlreiche Möglichkeiten zur Verfügung. Wir unterstützen Sie, Ihre WIR genau dort auszugeben, wo es für Sie am meisten Sinn macht.

3. Mit WIRmatching sparen Sie Zeit

Die Suche nach einem passenden Angebot oder einem geeigneten Lieferanten kann ganz schön komplex sein. Wir übernehmen die Recherche für Sie und können eine hohe Trefferquote aufweisen. Finden wir innerhalb des WIR-Netzwerkes keinen entsprechenden Anbieter, versuchen wir natürlich auch Neukundinnen und -kunden für WIR zu begeistern, die den gesuchten Artikel oder die Dienstleistung anbieten.

4. Mit WIRmatching erhalten Sie genau das Angebot, das zu Ihnen passt

Je detaillierter Sie uns Ihr Anliegen beschreiben, desto höher die Trefferquote und die Wahrscheinlichkeit, dass wir mit unseren Match-Vorschlägen bei Ihnen ins Schwarze treffen. Das funktioniert besser als jede Google-Suche und sorgt darüber hinaus für nachhaltige Geschäftsbeziehungen.

5. WIRmatching vernetzt KMU-Betriebe nachhaltig

Wir setzen uns für Schweizer KMU ein und vernetzen diese untereinander. Mit dem WIRmatching steht uns ein mächtiges Instrument zur Verfügung, diese Gemeinschaft noch stärker werden zu lassen, KMU zusammenzubringen und so nachhaltige Beziehungen zu schaffen.

WIRmatching: so funktioniert's

- Teilen Sie uns via Anfrageformular auf wir.ch/matching mit, wofür Sie Ihre WIR ausgeben möchten.
- Je präziser Sie Ihren Auftrag formulieren, desto besser können wir die Abklärungen vornehmen.
- Wir kontaktieren potenzielle Lieferanten und suchen nach entsprechenden Matches im WIR-Netzwerk.
- Sie erhalten zeitnah bis zu drei passende Matches von uns.
- Nun sind Sie am Zug: Kontaktieren Sie die Matches und kommen Sie ins Geschäft!

Ganz wichtig: Füllen Sie nach Abschluss eines erfolgreichen Matches unbedingt unsere Umfrage aus. Denn die hilft uns dabei, uns stetig zu verbessern und auch in Zukunft die besten Angebote für Sie zu finden.

● *Rebecca Reif*



wir.ch/matching

Der Unternehmergeist und die Kirchensteuer

Als Unternehmergeist bin ich auch ein Unternehmer mit Sitz in Bern und zahle jedes Jahr Kirchensteuern. Warum tue ich das? Glaube ich an Gott? Ja, ein bisschen. Bin ich ein Kirchgänger? Na ja. Bin ich einfach zu faul, um auszutreten? Vielleicht ein bisschen. Aber der Hauptgrund ist, dass ich die Kirchensteuern als eine Art Investition betrachte. Eine Investition in die Gesellschaft, in die Moral, in die Kultur.

Die Kirchen sind mehr als nur Gebäude, in denen Menschen beten. Sie sind auch Orte, an denen Kunst, Musik, Bildung und soziale Dienste gefördert werden. Sie sind Teil unserer Geschichte und Identität. Sie sind Symbole für Werte, die mir als Unternehmer wichtig sind: Respekt, Verantwortung, Solidarität, Nächstenliebe. Ohne diese Werte würde die Gesellschaft nicht funktionieren. Ohne diese Werte würde ich nicht funktionieren.



Das Fazit des Unternehmergeists: «Kirchensteuern sind für Unternehmen wie ein Geschenk an die Kirche: Man bezahlt, aber man weiss nie genau, was damit passiert.» Detail eines Freskos in der Hauptkuppel der Karlskirche in Wien.

Foto: iStock

Kirchensteuern für Firmen in der Schweiz sind jedoch ein umstrittenes Thema, das sowohl rechtliche als auch ethische Fragen aufwirft. Die Kirchensteuer ist eine Abgabe, die von den anerkannten Landeskirchen (evangelisch-reformiert, römisch-katholisch und christkatholisch) erhoben wird, um ihre Tätigkeiten zu finanzieren. Die Kirchensteuer wird sowohl von natürlichen als auch von juristischen Personen bezahlt, die Mitglied einer dieser Kirchen sind oder deren Sitz in einem Kanton liegt, der eine Kirchensteuer für Firmen vorsieht. Die Höhe der Kirchensteuer variiert je nach Kanton und Kirche, liegt aber meist zwischen 0,1 und 0,5 Prozent des steuerbaren Gewinns oder Kapitals.

Aber wie steht es mit der Trennung von Kirche und Staat? Ist es gerecht, dass ich als Unternehmer einen Teil meines Gewinns an eine Institution abgeben muss, die nicht demokratisch kontrolliert wird und der ich nicht kündigen kann? Ist es fair, dass ich indirekt die Religion meiner Mitarbeiter finanziere, auch wenn sie vielleicht eine andere oder gar keine haben? Ist es sinnvoll, dass ich Geld an eine Organisation bezahle, die sich manchmal gegen meine Interessen stellt, wie zum Beispiel die Kampagne gegen die Unternehmenssteuerreform. Diese hatte nichts mit kirchlichen Themen zu tun gehabt, sondern sich einzig gegen die Unternehmen gerichtet.

Grundsätzlich denke ich, dass diese Fragen nicht einfach zu beantworten sind. Ich respektiere die Meinungsfreiheit und das Recht auf Religionsausübung. Ich verstehe auch, dass die Kirchen einen wichtigen Beitrag zum Gemeinwohl leisten. Aber ich frage mich auch, ob es nicht andere Wege gibt, um diese Leistungen zu unterstützen, ohne die Gewissensfreiheit und die Wettbewerbsfähigkeit zu beeinträchtigen.

Vielleicht wäre es besser, wenn die Kirchensteuern für Firmen freiwillig wären. Oder wenn sie durch eine allgemeine Kultursteuer ersetzt würden, die allen gemeinnützigen Organisationen zugutekäme. Oder wenn sie transparenter und gerechter verteilt würden, zum Beispiel nach dem Prinzip der Subsidiarität.

Ich bin kein Theologe oder Jurist. Ich bin nur ein Unternehmer mit einem Gewissen. Ich möchte das Richtige tun für meine Firma, für meine Mitarbeiter, für meine Kunden, für meine Gesellschaft. Ich möchte auch meinen Glauben leben, so gut ich kann. Aber ich möchte nicht blindlings einer Tradition folgen, die vielleicht nicht mehr zeitgemäss ist.

Als Unternehmergeist bin ich von meinem Wesen her offen für einen Dialog mit den Kirchen und den Behörden. Ich bin bereit, meine Kirchensteuern zu zahlen, solange ich davon überzeugt bin, dass sie sinnvoll verwendet werden. Aber ich bin auch bereit, meine Meinung zu ändern und dafür zu kämpfen, dass sich die Umstände bzw. die Zustände ändern.

In diesem Text habe ich die Gründe dargelegt, warum ich als Unternehmer in Bern Kirchensteuern zahlen muss. Ich habe argumentiert, dass die Kirchensteuern eine In-

vestition in die Gesellschaft, die Moral und die Kultur sind, die mir als Unternehmer wichtig sind. Ich habe aber auch die rechtlichen und ethischen Fragen aufgezeigt, die sich aus der Kirchensteuer für Firmen ergeben. Ich bin mir bewusst, dass die Kirchensteuer ein umstrittenes Thema ist, das nicht nur mich, sondern auch viele andere Unternehmer und Bürger betrifft.

Deshalb möchte ich diesen Text mit einem Satz abschliessen, der meine Haltung ausdrückt: **Kirchensteuern sind für Unternehmen wie ein Geschenk an die Kirche: Man bezahlt, aber man weiss nie genau, was damit passiert.**

Bis bald,

● *dein Unternehmergeist*

Der Unternehmergeist im Fokus



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

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

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

500 CHW geschenkt!

Ihre Gutschrift für Inserate und Werbung

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

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

Wo sehe ich die Gutschrift und den aktuellen Saldo?

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

Wie setze ich die Gutschrift ein?

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

Legen Sie jetzt los!

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

● Daniel Flury

Neue WIR-Teilnehmer

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

AG

Arin Kantik GmbH 50%

Aarauerstrasse 31, 5033 Buchs AG
M 077 941 32 23
Detailhandel mit Zeitschriften und Zeitungen; Kioske

Elsina.ch Engineering GmbH flex

Hinterreistrasse 9, 5244 Birrhard
info@elsina.ch, www.elsina.ch
Sonstige technische Beratung und Planung

Lefi Immo AG flex

Industriestrasse 12a, 5036 Oberentfelden
M 079 737 40 40
Kauf und Verkauf von eigenen Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen

AR

Sportgarage Leirer AG 10%

Schachen 654, 9063 Stein AR
T 071 368 50 30
info@leirer.ch
Instandhaltung und Reparatur von Automobilen

BE

fugen TERMINATOR GmbH flex

Rathausgasse 24, 3011 Bern
T 078 878 80 60
info@fugenterminator.ch, www.fugenterminator.ch
Abdichtungen

Griesalp Hotels 100%

Griesalp 5, 3723 Kiental
T 033 676 71 71
info@griesalp-hotels.ch, www.griesalp-hotels.ch
Hotels, Gasthöfe und Pensionen mit Restaurant

ImmoClean Reinigungen GmbH flex

Birchernstrasse 26, 3145 Niederscherli
T 079 156 87 88
info@immoclean-reinigungen.ch
www.immoclean-reinigungen.ch
Hausmeisterdienste; Facility Management

Malerei Urs Lauper AG flex

Schützenweg 22, 3014 Bern
info@malereilauper.ch, www.malereilauper.ch
Malerei und Gipserei ohne ausgeprägten Schwerpunkt

BL

PD Maler & Gipser GmbH flex

Zelgliweg 3, 4452 Itingen
T 061 777 77 88
Malerei und Gipserei ohne ausgeprägten Schwerpunkt

Peker Bau GmbH flex

Zelgliweg 3, 4452 Itingen
T 061 777 77 88
info@peker-bau.ch, www.peker-bau.ch
Architekturbüros

GL

Tondo AG flex

Hauptstrasse 1, 8756 Mitlödi
T 055 647 30 10
tondo@tondoag.ch, www.tondoag.ch
Reparatur und Lackieren von Carrosserien

GR

A-U-G Moser Bauspengler GmbH flex

Via Scantschala 1, 7183 Mumpé Medel
info@aug-bauspengler.ch, www.aug-bauspengler.ch
Bauspenglerei

Hotel Hold AG 30%

Poststrasse 266, 7050 Arosa
T 081 378 40 20
hold.rosa@bluewin.ch, www.holdarosa.ch
Hotels, Gasthöfe und Pensionen mit Restaurant

LUTRONIK GmbH 20%

Heinzenbergstrasse 49, 7430 Thusis
info@lutronik.ch
Sonstige Ingenieurbüros

LU

AnJo Immobilien AG flex

Kantonsstrasse 20, 6207 Nottwil
T 041 244 20 70
angela.luethold@anjo-immobilien.ch
Kauf und Verkauf von eigenen Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen

Bauspenglerei Kneubühler flex

Dagmersellen GmbH
Industriestrasse 15, 6252 Dagmersellen
T 062 756 35 55
csi.ferdi@gmail.com, www.wir-sind-ueberall.ch
Bauspenglerei

Immbau & Partner GmbH flex

Carl-Beck-Strasse 16B, 6210 Sursee
immbaupartner@gmail.com
Kauf und Verkauf von eigenen Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen

Kirsan SWISS GmbH flex

Platz 10, 6039 Root D4
M 076 592 01 01
alex@kirsan.ch
Investmentgesellschaften

Maler Mathis AG 10%

Schrotmättli 12a, 6014 Luzern
T 041 259 49 39
info@maler-mathis.ch, www.maler-mathis.ch
Malerei

Stötzli Immobilien AG flex

Luzernstrasse 88, 6102 Malters
T 041 260 48 48
info@stoetzli-immobilien.ch, www.stoetzli-immobilien.ch
Kauf und Verkauf von eigenen Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen

SG

CWS Workwear Schweiz AG 3%

Industriestrasse 17, 9552 Bronschhofen
T 071 282 53 53, F 071 282 53 23

Textilreinigung

Dobler AG Oberuzwil 5%

Wiesentalstrasse 4, 9242 Oberuzwil
T 071 955 90 80
gabi.dobler@elektro-dobler.ch, www.dobler-ag.ch

Elektroinstallation

MSK event & marketing gmbh 100%

Grenzstrasse 25, 9430 St. Margrethen SG
M 076 816 01 81

Firmensitzaktivitäten von anderen Gesellschaften

Primo Clean F. Sejdju flex

Espentobelstrasse 5a, 9008 St. Gallen
M 079 919 11 11
info@primoclean.ch, www.primoclean.ch

Hausmeisterdienste; Facility Management

SO

Brunner Polybau GmbH 20%

Untere Brühlmatt 740, 4712 Laupersdorf
T 062 391 14 20
kontakt@brunnerpolybau.ch, www.brunnerpolybau.ch
*Einbau von Fenster, Türen und Innenausbau, Einbauküchen,
Einbaumöbel*

TG

Schreinerei Fehlmann AG 3%

Rosengartenstrasse 16, 8555 Müllheim Dorf
T 052 748 20 10

administration@schreinerei-fehlmann.ch

www.schreinerei-fehlmann.ch

Schreinerarbeiten im Innenausbau

TI

REVA di Urs Hauser flex

Via Cantonale 42, 6594 Contone
T 079 237 54 52

www.vinohauser.ch

Viticultura - Vinificazione e Invecchiamento

VS

Elektro Varonier AG 3%

Gemmistrasse 95, 3970 Salgesch
T 027 455 41 40

info@electro-varonier.ch

Elektroinstallation

L. L & B. S L'immobilière Sàrl flex

Place de la Révolte 7, 1907 Saxon
T 079 699 80 90

immobiliere-sarl@vtxnet.ch

Administration et gestion de biens immobiliers

Restaurant Derby 50%

Aletschpromenade 2, 3987 Riederalp
T 027 927 10 33

info@derby-riederalp.ch

www.derby-riederalp.ch

Restaurants, Imbissstuben, Tea-Rooms und Gelaterias

ZH

Bauspenglerei Lobnik AG flex

Gewerbestrasse 5, 8708 Männedorf
T 044 920 26 00
info@lobnik.ch, www.lobnikag.ch
Bauspenglerei

Gino Frighetto AG 3%

Weiacherstrasse 13, 8427 Rorbas
T 044 865 17 44
info@frighetto.ch, www.frighetto.ch
Allgemeiner Hochbau

Hair Spring AG 50%

Baumackerstrasse 42, 8050 Zürich
T 044 311 73 00
info@hairspring.ch, www.hairspring.ch
Coiffeursalons

Bank 

«Unser Leben
gestalten
wir selbst.»

Jetzt
Beteiligungs-
sparkonto
eröffnen

wir.ch/bonussparen



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.

WIR ne+work
Graubünden-
Südostschweiz

Anmeldung
für Mitglieder inkl.
1 Begleitperson:
www.wir-network-gr.ch
s.gall@wir-network-gr.ch
Anmeldeschluss:
31. März 2024

EINLADUNG ZUR 28. GENERALVERSAMMLUNG



Anträge sind schriftlich bis 10 Tage vor der Generalversammlung dem Präsidenten einzureichen. Im Anschluss an die GV wird ein Apéro inkl. Nachtessen offeriert.

**Donnerstag:
11. April 2024**

**Swiss Heidi Hotel AG
Werkhofstrasse 1
7304 Maienfeld**

Beginn: 17.00 Uhr

Traktanden:

1. Begrüssung
2. Wahl der Stimmzähler
3. Genehmigung des Protokolls der 27. Generalversammlung vom 2. Juni 2023 in Vattiz
4. Jahresbericht des Präsidenten
5. Jahresrechnung 2023
6. Bericht des Rechnungsrevisors und Décharge-Erteilung
7. Budget 2024
8. Abstimmung über Budget 2024
9. Erneuerungswahlen Vorstand und Rechnungsrevisor
10. Veranstaltungskalender 2024
11. Jahresbeiträge Mitglieder 2024
12. Anträge
13. Allgemeine Umfrage

Inserateschlüsse bis August-Ausgabe 2024



Foto: fischerundryser, Basel

Inserateschluss ist grundsätzlich der 10. des Vormonats. Fällt dieses Datum auf einen Feiertag, Samstag oder Sonntag, so verschiebt er sich auf den letzten Werktag VOR dem eigentlichen Abgabetermin. Die nächsten Inserateschlüsse für das WIRinfo fallen somit auf die nebenstehenden Daten.

WIRinfo-Ausgabe	Inserateschluss
März 2024	9. Februar 2024
April 2024	8. März 2024
Mai 2024	10. April 2024
Juni 2024	13. Mai 2024
Juli 2024	10. Juni 2024
August 2024	10. Juli 2024

Faszination WIR

144 Seiten «Faszination WIR»

Am 16. Oktober dieses Jahres feiert die WIR Bank Genossenschaft ihren 90. Geburtstag. 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:

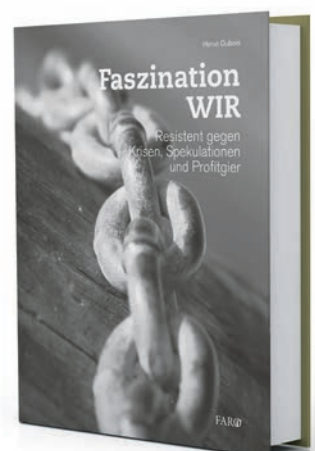
PLZ/Ort:

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).



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 2024, 91. Jahrgang, Nr. 1137
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); wir.ch/kontakt

Fotografen: siehe Bildhinweise

Foto Titelseite: Henry Muchenberger

Übersetzungen: Daniel Gasser, Yvorne

Konzeption und Gestaltung: Schober Bonina AG, Basel

Layout: Vogt-Schild Druck, Derendingen

Druck: Cavelti AG, Gossau

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

gedruckt in der
schweiz



Der Umwelt zuliebe!

Erscheinungsweise: monatlich auf Deutsch und Französisch

Gesamtauflage: 25 060

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
Zwinglistrasse 2
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 an WIR-Messen 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 **25000 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 Inseratesystem 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 15 500.–	8%
ab 35 000.–	9%
ab 50 000.–	10%



Impression von der WIR-Messe Ostschweiz im Stadtsaal von Wil.

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 2024: Freitag, 9. Februar 2024, 12.00 Uhr.

Datenübernahme Druckunterlagen WIRinfo

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

Programme

Mac

Win

QuarkXPress
InDesign
MS Word
PDF Acrobat
Illustrator
Photoshop

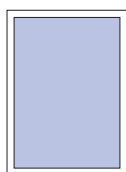
•
•
•
•
•
•

•
•
•
•
•
•

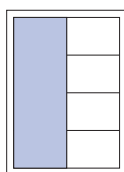
Wichtig: Bei offenen InDesign-, Illustrator- und Photoshop-Dateien müssen Schriften immer mitgeliefert werden (keine TrueType-Schriften). Die entsprechenden Zeichensatzkoffer und PostScript-Fonts bitte gezippt mitgeben. Bei PDF- und EPS-Dateien müssen Logos und Schriften eingebettet (mitgeliefert) sein.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

Datenträger: CD, DVD, Zip (100/250)

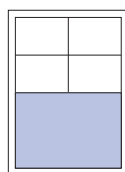
Inseratgrößen und Inseratpreise (alle Preise inkl. 8,1% MwSt., WIR-Anteil 75%)



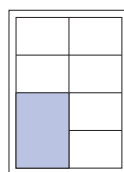
168 x 248 mm
1/1 Seite Inhalt



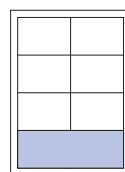
82 x 248 mm
1/2 Seite hoch (2-sp.)



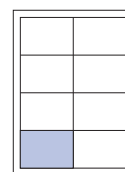
168 x 122 mm
1/2 Seite quer (4-sp.)



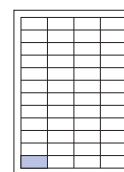
82 x 122 mm
1/4 Seite hoch (2-sp.)



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



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



39 x 17 mm
1/48 Seite

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

Inseratpreise

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

Rabatt auf Jahresumsatz (WIRinfo, WIRmarket, WIRmailing)

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

Chiffregebühr: 8.50