

WIR info

3/2024

Das Magazin für Schweizer KMU

wös.ch wäscht
für KMU

Luca Toto setzt mit wös.ch auf Nachhaltigkeit, Technik
und «human touch»

Top-Konditionen

1,8% Zins auf dem neuen Sparkonto plus 2024

Fit für den Frühling?

Service-Aktionen für Ihr Velo

Bank 



1,8

Editorial

Mit der Zahl 1,8 liefert die Bank WIR eine Erklärung dafür, dass die Bank WIR alle anderen 234 Schweizer Banken im Bereich Sparen und Vorsorgen abgehängt hat.

Im WIRinfo Februar stand im Titel des Editorials die Zahl 88,8. Mit dieser Punktzahl (von maximal 100) belegte die Bank WIR mit Abstand den ersten Platz in der Kategorie Sparen und Vorsorgen der Banken-Rangliste – jedenfalls in den Augen von 2800 Personen, die von der Handelszeitung, vom welschen KMU-Magazin PME und von Statista zum Thema befragt wurden.

Mit der Zahl 1,8 liefert die Bank WIR eine von mehreren plausiblen Erklärungen dafür, dass die Bank WIR alle anderen 234 Schweizer Banken im Bereich Sparen und Vorsorgen abgehängt hat: Mit 1,8% werden bis 28. Februar 2025 Neugelder verzinst, und zwar bis zu einer Limite von 500 000 CHF (S. 16). Damit schliesst die Bank WIR an das Angebot von 2023 an. Dazu CEO Bruno Stiegeler in seinem Kommentar zum Jahresergebnis 2023: «Mit unserer Zinspolitik lösen wir unser Missionsversprechen ein, fürs Sparen und Vorsorgen stets Top-Konditionen zu bieten.» Das Resultat ist ein Wachstum bei den Kundeneinlagen von 2 Prozent auf 4,3 Milliarden Franken (S. 12).

In einer ganz anderen Kategorie – der Velofreundlichkeit – haben Berner Städte brilliert. Bei den grossen Städten belegte Bern in einer Umfrage von Pro Velo den zweiten

Platz, Köniz und Burgdorf belegten den ersten Platz bei den mittelgrossen bzw. kleinen Städten. Im Gegensatz dazu wird das WIRinfo mit dem Beitrag über die Velohauptstadt Bern bei seinen Leserinnen und Lesern keinen Blumentopf gewinnen (S. 22): Wer als Unternehmer mit seinem Lieferwagen oder Pkw in einer Stadt unterwegs ist, wird Velofahrer in erster Linie als zeit- und platzraubende Hindernisse verstehen. Doch die Bank WIR ist als Premium Partner der Tour de Suisse seit über einem Jahr Velo-affin und beleuchtet das Thema Velo regelmässig und noch mindestens bis Ende 2025! Und der Veloverkehr ist alles andere als auf dem sinkenden Ast, deshalb sind Verkehrslösungen, wie Bern sie sucht, im Interesse aller.

Für den Fall, dass auch Sie ab und zu aufs Velo steigen: Es verdient spätestens jetzt einen Frühlingsservice, wie ihn die Velohändler und WIR-Partner ab S. 18 anbieten.

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 12

Im Jahr 2023 übertrifft die Bank WIR erneut das Vorjahresergebnis und weist einen Gewinn von 16 Mio. CHF aus. Diese Steigerung ist in erster Linie auf ein robustes Kreditwachstum zurückzuführen, das die Bilanzsumme auf den Rekordwert von 6,2 Mrd. CHF anwachsen lässt. Der Generalversammlung wird die Auszahlung einer Dividende von 10.75 CHF pro Beteiligungsschein vorgeschlagen.

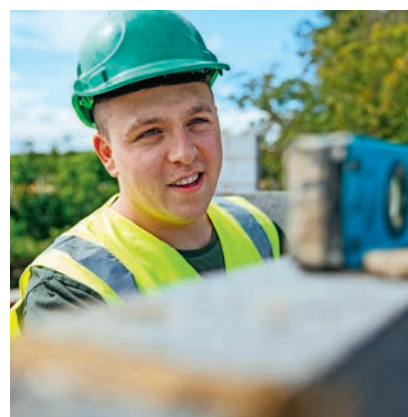


Seite 22

Bern hat sich zum Ziel gesetzt, auch «Velohauptstadt» der Schweiz zu werden. In den vergangenen zehn Jahren hat die Stadt Millionen in die Verbesserung der Velo-Infrastruktur investiert. Doch es gibt noch einiges zu tun.

Seite 30

Um die Generation Z für sich gewinnen zu können, muss sich die Baubranche von fest-gefahrene Strukturen lösen. Der deutsche Headhunter Marvin Ronn, der auch Schweizer Firmen berät, zeigt, wie es funktionieren kann.



- | | | |
|---|---|---|
| <p>6 wös.ch wäscht für KMU
Interview mit Luca Toto,
wös.ch, Zürich</p> <p>12 Die Bank WIR setzt ihren
Wachstumskurs fort</p> <p>16 Top-Konditionen
Sparkonto plus 2024</p> <p>18 Fit für den Frühling?
Service-Aktion für Ihr Velo</p> <p>22 Wie die Bundesstadt zur
Velohauptstadt wird</p> <p>28 90 Jahre Bank WIR
WIR-Mehrumsatz im
Jubiläumsjahr wird belohnt</p> | <p>30 Zwischen Tradition
und Trend
Die Baubranche und die
Generation Z</p> <p>32 Charmante Stadt –
bunte WIR-Messe
WIR-Messe Ostschweiz</p> <p>34 Der Unternehmergeist
und das etwas andere
Horoskop
Kolumne von Karl Zimmermann</p> <p>36 500 CHW geschenkt!
Ihre Gutschrift für Inserate
und Werbung</p> <p>38 Neue WIR-Teilnehmer</p> | <p>41 Willkommen im
WIR-Netzwerk</p> <p>60 Inserateschlüsse</p> <p>62 Impressum</p> <p>63 Standorte der Bank WIR
und Social Media</p> <p>64 Werbemöglichkeiten
im WIR-Netzwerk</p> <p>66 Inseratepreise</p> |
|---|---|---|



*Berufskleidung, Leintücher, Vorhänge, Duvets oder Smoking:
Luca Toto nimmt sich jeder Form von Wäsche an.*

Fotos: Henry Muchenberger

wös.ch wäscht für KMU

Die Wäscherei und Schneiderei wös.ch in Zürich hält nicht nur Private, sondern auch KMU sauber. Immer im Fokus: Nachhaltigkeit und moderne Technik, ohne den «human touch» zu vernachlässigen.

Auf 400 Quadratmetern einer ehemaligen Bodenbelagsfirma an der Hohlstrasse 192 laufen heute die Waschmaschinen und Mangeln von Luca Totos Wäscherei wös.ch. Das Unternehmen rundet ein Dienstleistungsangebot ab, das auch Büroreinigung und Putzfrauen für Privathaushalte umfasst.

Seit wann sind Sie in der Reinigungsbranche tätig?

Luca Toto: Meine Eltern waren lange in diesem Geschäftszweig tätig. Ich selbst habe Jura studiert, mich aber für die Selbstständigkeit in der Branche meiner Eltern entschieden. Vor 20 Jahren habe ich ihre Firma übernommen und eine neue AG gegründet. Der Anstoss für wös.ch kam jedoch aus einer anderen Tätigkeit: Ich beschäftige mit der Firma ihrePutzfrau.ch AG 150 Putzfrauen, die rund 700 Privatkunden in der Deutschschweiz betreuen. Diese wurden immer wieder angefragt, ob sie vor Ort nicht auch gleich Kleider waschen und bügeln könnten. Das war eine Herausforderung und letztlich eine zu grosse Hürde, da nicht jede Putzfrau mit jeder Waschmaschine und allen Textilien vertraut ist. So entstand die Idee, die Wäschereinigung zu zentralisieren und zu professionalisieren – Anfang 2019 war Wösch bzw. wös.ch geboren.

Was macht wös.ch für KMU interessant?

Wir haben natürlich auch unsere bestehenden Geschäftskunden meiner Büroreinigungsfirma – Büroreinigung.ch AG – auf das neue Angebot aufmerksam gemacht und weiteten das Angebot von wös.ch auf die Reinigung von allem aus, was in Hotels, Restaurants, Detailhandelsgeschäften, aber auch Spitälern, Arztpraxen, Fitnessstudios oder in der Physiotherapie etc.



Thangavel Anu bereitet einen Waschgang vor.

anfällt. Das kam sehr gut an, und wir verzeichnen weiterhin ein gutes Wachstum, das mit dem Beitritt zum WIR-System noch unterstützt werden soll.

Welchen Anteil haben KMU am Umsatz?

Private und KMU machen je rund 50% des Umsatzes aus.

«Für KMU-Kunden fahren wir auch nach Biel.»

Wie gross ist Ihr Einzugsgebiet?

Das hängt vom Volumen ab, da das Abholen und Liefern grundsätzlich gratis sind. Ein einzelnes Hemd werden wir deshalb eher nur in der Stadt Zürich abholen. Für einen KMU-Kunden, der beispielsweise die Berufskleider seiner Belegschaft oder Duvets, Leintücher oder die Vorhänge seines Hotels reinigen lassen will, fahren wir z. B. auch nach Biel.

Gibt es Synergien zwischen KMU und Privaten?

Ja, dank der Tatsache, dass wir die Wäsche an einem gewünschten Ort zu einer gewünschten Zeit abholen. Wenn wir z. B. die Schürzen einer Bäckerei abholen, können die Angestellten ihre Wäsche ebenfalls bereitstellen. Säcke mit QR-Codes garantieren, dass nichts verwechselt wird. Dieser Service hat sich z. B. bereits in Co-Working-Spaces herumgesprochen.

Ich gehe davon aus, dass die Dienstleistung mehr und mehr zu den Benefits zählen wird, die Firmen ihren Angestellten bieten wollen – vergleichbar mit dem Lieferservice für Mahlzeiten.

wös.ch ist eine «Online-Wäscherei» – was ist darunter zu verstehen?

Wir wollen die Abläufe für unsere Kunden so einfach, bequem und damit so digital wie möglich gestalten. Wo immer sich der Kunde gerade befindet, er kann uns mitteilen, wann und wo wir seinen Auftrag abholen sollen. Mit unseren KMU-Kunden schliessen wir dazu nach einer Besichtigung vor Ort eine vertragliche Vereinbarung ab. Festgelegt werden beispielsweise der Abhol- und Anlieferungstag und natürlich ein Preis – pro Stück oder pro Kilo. Ende Monat erhält der Kunde eine Gesamtabrechnung mit allen Details.

Zudem ist es möglich, den Stand eines Auftrags digital zu verfolgen.

Trotz aller Technik: Sie legen auch Wert auf das Zwischenmenschliche?

Den menschlichen Aspekt pflegen wir ganz bewusst als Gegengewicht zu all der Technik, die bei uns zum Einsatz kommt. Die Menschlichkeit darf nicht ausgelassen werden, und es freut mich, wenn Kunden sich an früher



Das Bügeln gehört zum Service.



Auch ein Dampfbügelschrank kommt zum Einsatz.

zurückerinnern, etwa an ihre Mutter und den Duft frisch gewaschener Wäsche. Das Design unserer Website soll mit seinem Retro-Look auch auf die guten alten Zeiten verweisen, als die Liebe zum Detail, wie wir sie hochhalten, noch viel wert war. Unsere Kunden sollen wissen, dass wir uns mit Gefühl und Rücksicht ihrer Wäsche annehmen – schliesslich kommt einem kaum etwas so nahe wie Wäsche und Kleidung.

Apropos Duft: Sie personalisieren auf Wunsch die Wäsche mit Duftstoffen wie Lavendel oder Ocean Blue. Wird das oft nachgefragt?

Durchaus, wobei dieser Service von KMU weniger nachgefragt wird als von Privaten. Wer auf gewisse Düfte allergisch reagiert, ist mit geruchsneutralen Lieferungen besser bedient.

«Unsere Waschmittel sind biologisch abbaubar.»

Ihr Claim lautet: Be Green, Use Digital, Stay Human. Wie gut können Sie dem Anspruch «grün» zu sein nachkommen? Hartnäckigen Flecken rückt man doch am besten mit Chemie zu Leibe?

Dies trifft heute nicht mehr zu, wenn man wie wös.ch auf Nachhaltigkeit und neue Technologien setzt. Unsere Waschmittel sind biologisch abbaubar und können dank modernster Waschmaschinen sparsam eingesetzt werden. Aus demselben Grund benötigen wir weniger Wasser und können die Maschinen feiner auf die Textilien abstimmen. Dies garantiert eine wirksame und schonende Reinigung.

Ist Nachhaltigkeit in Ihrer Branche im Trend?

Ja, aber es gibt noch immer Trockenreinigungen, die mit viel Chemie arbeiten – obwohl es umweltfreundliche Alternativen gibt. Solche wenden wir an, wenn die Nassreinigung – die grundsätzlich frischere Resultate liefert – aufgrund der Materialbeschaffenheit nicht möglich ist. Ich gehe davon aus, dass sich Nachhaltigkeit durchsetzen wird, auch weil der Druck vonseiten der Vermieter



Schneiderin Elif Yildiz passt ein Brautkleid an ...



... und bügelt es.



Mürvet Sanal im Einsatz an der Mangel. Übrigens: Auch grosse Formate wie Leintücher sind für dieses Gerät kein Problem.

zunimmt: Chemie und potenzielle spätere Altlasten sind nicht gern gesehen.

Gib es Flecken, vor denen auch Sie kapitulieren müssen?

Wir verfügen über eine sogenannte Detachiermaschine, auf der hartnäckige Flecken gezielt behandelt werden können. Aber es gibt tatsächlich Verunreinigungen, die so tief ins Gewebe eingedrungen sind, dass es unmöglich ist, sie zu entfernen.

Muss der Kunde angeben, wie er seine Wäsche gereinigt haben will?

Nein, wir halten uns an die Anweisungen auf dem Etikett und behandeln jedes Kleidungsstück entsprechend.

Gibt es Materialien, die Sie nicht waschen können?

Mir kommt nichts in den Sinn: Vom Pelzmantel über Berufsbekleidung bis zum Smoking oder Hochzeitskleid können wir alles verarbeiten. Nur Lederartikel geben wir an spezialisierte Dritte weiter – und grössere Teppiche, die wir nicht selbst durch Sprühextrahieren reinigen können.

Wir leben in einer Wegwerfgesellschaft. Treffen Sie noch Billigware oder Geflicktes an?

Durchaus. Ich würde behaupten, dass es meist jüngere Schweizer sind, die aus sentimental Gründen an einem bestimmten – auch geflickten – Kleidungsstück hängen. Ich erinnere mich beispielsweise an Jeanshosen, Jeansjacken und an Slips.

Einer Ihrer speziellsten Aufträge?

Wir haben für eine Firma mehrere Samichlausekostüme genäht und gewaschen.

«Wir schneiden nach Mass Hemden und ganze Anzüge.»



Mürvet Sanal stellt ein gewaschenes und gebügeltes Kleidungsstück zur Abholung bereit.



Zur Auslieferung bereite Wäsche.



Das wös.ch-Logo.

Waschen und Nähen – was umfasst Ihr Dienstleistungsangebot noch?

Beim Waschen sind das Bügeln und Falten oder eine punktuelle Fleckenbehandlung im Preis inbegriffen. Abholung und Lieferung sind ab einem Bestellwert von 30 CHF kostenlos. Wir führen auch Änderungen durch, also kürzen oder auslassen, ersetzen Knöpfe oder Reissverschlüsse und sticken Monogramme.

Die Schneiderarbeiten gehen noch weiter: Wir schneiden auf Mass Hemden und ganze Anzüge, und zwar nach klassischer Manier durch Aufzeichnen der Muster auf Papier. Die Schnittmuster bewahren wir für spätere Verwendungen auf.

● Interview: Daniel Flury

WIRmarket.ch > wös.ch

WIRmarket.ch > büroreinigung.ch



Foto: zVg

Die Bank WIR setzt ihren Wachstumskurs «gegen den Strom» fort

Im anspruchsvollen Jahr 2023 übertrifft die Bank WIR erneut das Vorjahresergebnis und weist einen Gewinn von 16,0 Millionen Franken aus. Diese Steigerung ist in erster Linie auf ein robustes Kreditwachstum zurückzuführen, das die Bilanzsumme auf den Rekordwert von 6,2 Milliarden Franken anwachsen lässt. Der Generalversammlung wird die Auszahlung einer Dividende von 10.75 Franken pro Beteiligungsschein vorgeschlagen. Auch der Kurs des Banktitels erreicht 2023 ein neues Allzeithoch in der bald 90-jährigen Geschichte der Schweizer Genossenschaftsbank.

Im Geschäftsjahr 2023 erzielt die Bank WIR einen Gewinn von 16,0 Millionen Franken, was einer Steigerung um 2,4 Prozent gegenüber dem Vorjahr (15,7 Millionen Franken) entspricht. «Trotz zahlreicher politischer und wirtschaftlicher Wirren sowie insbesondere auch in einem sehr herausfordernden Zinsumfeld hat die Bank einmal mehr ihre Stärke unter Beweis gestellt», blickt CEO Bruno Stiegeler stolz auf das Ergebnis. Die Zahlen seien umso erfreulicher, weil die Bank WIR im Branchenvergleich bei den Konditionen zugunsten der Kundinnen und Kunden «gegen den Strom» schwimmt: «Fürs Sparen und Vorsorgen haben wir unseren Kundinnen und Kunden im Gegensatz zur gängigen Praxis in der Finanzbranche die Zinserhöhungsschritte der Schweizerischen Nationalbank konsequent weitergegeben», so Stiegeler. Zudem setzt die Bank bei Geldmarkthypotheken auf einen kundenfreundlichen und transparenten Zinsmechanismus, der sich ebenfalls vom Mainstream abhebt.

 **Gewinn**
+ 2,4%

Besonders auffällig ist das Wachstum im Bereich Hypothekarkredite, wo die rein schweizerische Genossenschaftsbank einen Anstieg um 7,0 Prozent auf knapp 4,8 Milliarden Franken (Vorjahr 4,5 Milliarden Franken) verzeichnet. Damit unterstreicht die Bank WIR erneut ihre führende Rolle als Finanziererin von Bau- und Immobilienprojekten.

 **Hypothekar-**
kredite + 7%

Top-Konditionen und ausgewogener Refinanzierungsmix
Dank der Einführung des «Sparkonto plus» mit einer schweizweit führenden Verzinsung von 1,8 Prozent und Zinserhöhungen im gesamten Kontopakete hat die Bank bereits im Frühling 2023 den Markt erfolgreich aufgemischt. «Mit unserer Zinspolitik lösen wir unser Missionsversprechen ein, fürs Sparen und Vorsorgen stets Top-Konditionen zu bieten», so Stiegeler. Daraus resultiert bei den Kundeneinlagen ein Wachstum von 2 Prozent auf 4,3 Milliarden Franken.

CFO Mathias Thurneysen erklärt, dass dieses Wachstum auf einer umsichtigen Risikopolitik basiert und entsprechend qualitativ hochwertig ist. Dies zeigt sich auch im ausgewogenen Mix aus Kundeneinlagen und Pfandbriefdarlehen zur Refinanzierung. Thurneysen fügt hinzu: «Das weitere Wachstum der Pfandbriefdarlehen darf als Qualitätssiegel für unser Kredit-Portfolio verstanden werden.»



Kundeneinlagen
2%

Die Bank WIR hat sich bei Geldmarkt-Hypotheken im Februar 2020 für die Berechnungsmethode «Last Reset» entschieden, als sie auf den Schweizer Referenzzinssatz Saron umstellte – ebenfalls «gegen den Strom». Bei dieser Methode schlägt die Anpassung des Saron bei der Belastung der Zinsen mit einer Verzögerung zu Buche. «Unsere Kundinnen und Kunden kennen vor Beginn eines Quartals den Zinssatz und werden nicht rückwirkend belastet», so Stiegeler. «Heisst auf einen einfachen Nenner gebracht: mehr Transparenz, mehr Fairness.» Trotz gestiegener Refinanzierungskosten und der erwähnten Top-Konditionen auf Spar- und Vorsorgeangeboten steigt der Bruttoerfolg im Zinsengeschäft um 1,7 Prozent auf 69,4 Millionen Franken.

Bilanzsumme auf Allzeithoch

Mit dem Wachstum auf der Aktiv- und Passivseite erreicht die Bilanzsumme mit 6,2 Milliarden Franken (+ 2,9%) erneut einen Rekordwert in der bald 90-jährigen Geschichte der Bank. «Die Bilanzsumme der Bank WIR ist im vergangenen Jahrzehnt um zirka zwei Milliarden Franken gestiegen», blickt Stiegeler zurück. Um das weitere Wachstum sicherzustellen, kündigt er für 2024 eine Kapitalerhöhung an. «Diesen Schritt gehen wir, um auch den stetig steigenden Anforderungen des Regulators gerecht zu werden.»



Bilanzsumme
+ 2,9%

Äusserst solide Kapitalbasis

Die Kapitalbasis präsentiert sich traditionell kerngesund: Das anrechenbare Eigenkapital per 31. Dezember 2023 beträgt 576,5 Millionen Franken; die ungewichtete Eigenmittelquote (Leverage Ratio) übersteigt mit 8,9 Prozent die gesetzliche Mindestanforderung von 3 Prozent um ein Mehrfaches. Mit 15,4 Prozent übertrifft auch die Gesamtkapitalquote die regulatorischen Anforderungen deutlich.

Beteiligungsschein auf Rekordwert

«Die finanzielle Sicherheit und Stabilität unserer Bank widerspiegelt sich in der positiven Kursentwicklung des Beteiligungsscheins, was als Vertrauensbeweis der Investoren zu werten ist», sagt Thurneysen. Der Jahresendkurs erreichte mit 489 Franken und einem Kursplus von 5 Prozent (ohne Berücksichtigung der zusätzlichen Dividendenauszahlung) ein neues Allzeithoch. Der Generalversammlung vom 5. Juni 2024 (Urabstimmung) wird vom Verwaltungsrat als Ausdruck der kontinuierlichen und verlässlichen Ausschüttungspolitik eine unveränderte Dividende von 10.75 Franken pro Beteiligungspapier vorgeschlagen. Diese Ausschüttung soll erneut in Form einer Wahldividende («Dividende mit Reinvestition» oder Barausschüttung) erfolgen und entspricht – basierend auf dem Jahresschlusskurs 2023 – einer Rendite von 2,2 Prozent. Werden die Papiere im Privatvermögen gehalten, ist die Ausschüttung für die Kapitalgebenden zudem steuerfrei.

Ausbezahlt wird diese Dividende natürlich auch an alle Genossenschafterinnen und Genossenschafter, die einen Anteilschein besitzen. Ihre Zahl hat sich nach der an der GV 2022 beschlossenen Statutenänderung (Öffnung der Genossenschaft für alle Kundinnen und Kunden der Bank WIR) bereits mehr als verdoppelt. «Mit einem neuen, punkto Konditionen sehr attraktiven «Genossenschafter-Paket» wollen wir im Jahr 2024 für Private noch attraktiver werden», verrät Stiegeler.

Fokus aufs Kerngeschäft

Ausbezahlt hat sich der abgeschlossene Abbau im Handelsgeschäft – und in den Augen von Thurneysen gleich doppelt: «Wir konnten Gewinne realisieren und gleichzeitig die Volatilität in unseren Geschäftsergebnissen eliminieren.» Die Bank WIR ist dadurch berechenbarer geworden. «Die Jahr für Jahr erfreulichen operativen Ergebnisse werden nicht mehr durch volatile Marktschwankungen beeinflusst, auch wenn wir auf lange Frist mit den Handelspositionen erfolgreich waren», so Thurneysen. «Der Fokus ist aufs Kerngeschäft gerichtet.»

Obwohl das Zinsumfeld den Umsatz mit der Komplementärwährung WIR weiterhin beeinträchtigt, konnte der Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft mit 19,2 Millionen Franken praktisch gehalten werden. Die WIR-Währung und die Bank WIR feiern im Jahr 2024 ihr 90-jähriges Bestehen. Dies wird durch verschiedene Aktionsangebote und Initiativen für bestehende und neue Unternehmen im KMU-Netzwerk begleitet.

Optimistischer Ausblick



Marc Reimann, der Präsident des Verwaltungsrates, sieht der Zukunft optimistisch und mit grosser Spannung entgegen: «Es liegt an uns, die grossen Chancen, die sich uns bieten, zu nutzen und die Herausforderungen unserer Zeit erfolgreich zu bewältigen. Unser

Ziel ist es, die Bank WIR zu stärken und weiterhin profitables Wachstum zu ermöglichen. So sichern wir unsere Zukunft langfristig und schaffen Mehrwert für alle – für unsere geschätzten Kapitalgebern, für unsere Kundschaft, für unsere Mitarbeitenden und Partner.»



CEO Bruno Stiegeler geht für 2024 von einem weltweit weiterhin sehr anspruchsvollen Umfeld aus – politisch wie auch wirtschaftlich. Dank einer sehr guten Kapitalisierung mit sehr soliden Reserven ist die Bank WIR bereit für ein weiteres, gesundes Wachstum. «Wir werden nicht nur unsere führende Position als Spar- und Vorsorgebank ausbauen, sondern mit neuen Angeboten auch in unserer Genossenschaftsbasis deutlich zulegen.»



Trotz wirtschaftlicher Unsicherheiten blickt auch **CFO Mathias Thurneisen** positiv in die Zukunft. «Unsere moderne und offene Kultur ermöglichen es uns, innovativ zu bleiben, das Geschäftsmodell der Bank stetig weiterzuentwickeln und damit auch den Herausforderungen

und schnellen Veränderungen, in denen sich der gesamte Finanzsektor befindet, zu begegnen.»

Wie schon im Vorjahr schlägt sich der Verkauf einer Liegenschaft im ausserordentlichen Erfolg nieder. «Im Rahmen der Modernisierung unseres Filialkonzepts veräussern wir konsequent nicht mehr benötigte Bankliegenschaften», erklärt Stiegeler.

Hohe Kostendisziplin

Auf der Kostenseite ergab sich ein höherer Personalaufwand, weil offene Stellen besetzt wurden und die Mitarbeitenden von einer generellen Lohnerhöhung profitierten. Im Sachaufwand enthalten sind Umsetzungsprojekte aus der agilen Strategieentwicklung, wie zum Beispiel eine innovative Entwicklung rund um das Thema Komplementärwährung. Diese geht voraussichtlich im 1. Quartal 2024 in die Testphase. Ausserdem wurde die IT-Modernisierungs-Strategie erfolgreich umgesetzt. «Mit der Verlagerung in die Cloud sind unsere Arbeitsplätze vor Ort und im Homeoffice noch attraktiver geworden und ermöglichen intern und extern eine einfache und effiziente Zusammenarbeit», so Stiegeler. Sehr erfreut zeigt sich der CEO auch über den Schulterchluss mit der Tour de Suisse: Die Bank WIR ist neu Premium Partner der traditionsreichen Sportveranstaltung – «zwei Schweizer Institutionen, die von ihren Werten her bestens zusammenpassen».

«Summa summarum haben wir im vergangenen Jahr durch das Übertreffen der Budgetwerte unsere hohe Kostendisziplin einmal mehr unter Beweis gestellt.» Die seit 1. Januar 2024 umgesetzte Neuorganisation der Bank WIR soll weitere Effizienzgewinne bringen. «Nicht zulasten von Personalressourcen», wie der CEO festhält.

VIAC-Erfolgsgeschichte geht in die nächste Runde

VIAC zählt Ende 2023 knapp 92 000 Kundinnen und Kunden (Vorjahr: rund 79 000) mit einem Anlagevolumen von 2,97 Milliarden Franken (Vorjahr: 2,19 Milliarden Franken). Damit setzt sich der Wachstumskurs der ersten volligitalen Vorsorgelösung der Schweiz, die im November 2017 lanciert wurde, unvermindert fort. «Der Erfolg dieser innovativen Plattform wirkt sich natürlich nachhaltig auf die Ertragsseite der Bank WIR aus», so Stiegeler. Auch 2023 hatte VIAC in zahlreichen Kosten- und Performancevergleichen die Nase vorn. Und: 2024 soll das Erfolgsmodell auf freies Wertschriftensparen ausgebaut werden.

Im Rahmen der konsequenten Digitalisierungs- und Diversifikationsstrategie wird zudem die enge Zusammenarbeit – diese besteht seit 2020 – mit dem Fintech AMNIS Treasury Services AG im Bereich Online-Devisenhandel für KMU («FX Trading») laufend ausgebaut.

Ausgewählte Positionen aus Bilanz und Erfolgsrechnung

Aus der Bilanz	2023 in CHF 1000	2022 in CHF 1000	Veränderung in %
Forderungen gegenüber Kunden	663 981	655 917	1,2
- davon in CHW	91 662	100 449	-8,7
- davon in CHF	572 319	555 468	3,0
Hypothekarforderungen	4 785 038	4 471 065	7,0
- davon in CHW	404 870	430 325	-5,9
- davon in CHF	4 380 168	4 040 740	8,4
Handelsgeschäft	70 380	90 096	-21,9
Finanzanlagen	192 161	170 788	12,5
Verpflichtungen aus Kundeneinlagen	4 333 568	4 247 088	2,0
- davon in CHW	423 824	463 223	-8,5
- davon in CHF	3 909 745	3 783 866	3,3
Anleihen und Pfandbriefdarlehen	934 000	868 100	7,6
Eigenkapital (vor Gewinnverwendung)	584 676	571 932	2,2
Bilanzsumme	6 220 855	6 048 436	2,9

Anrechenbare Eigenmittel	2023 in CHF 1000	2022 in CHF 1000	Veränderung in %
Anrechenbare Eigenmittel	576 549	564 705	2,1

Aus der Erfolgsrechnung	2023 in CHF 1000	2022 in CHF 1000	Veränderung in %
Netto-Erfolg Zinsengeschäft	68 648	67 845	1,2
Erfolg Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft	19 202	19 295	-0,5
Erfolg aus dem Handelsgeschäft	4 243	-20 124	n.a.
Übriger ordentlicher Erfolg	1 439	692	108,0
Geschäftsaufwand	-65 013	-60 844	6,9
- davon Personalaufwand	-34 805	-33 439	4,1
- Sachaufwand	-30 208	-27 405	10,2
Wertberichtigungen auf Beteiligungen sowie Abschreibungen auf Sachanlagen und immateriellen Werten	-3 906	-4 356	-10,3
Veränderungen von Rückstellungen und übrigen Wertberichtigungen sowie Verluste	-224	-211	6,2
Geschäftserfolg	24 389	2 297	961,8
Ausserordentlicher Ertrag	3 600	9 631	-62,6
Veränderung von Reserven für allgemeine Bankrisiken	-8 700	9 500	n.a.
Steuern	-3 255	-5 763	-43,5
Gewinn	16 034	15 665	2,4

Sie interessieren sich für das Geschäftsergebnis der Bank WIR im Detail? Sie finden unseren digitalen Geschäftsbericht ab Ende März unter wir.ch/geschaeftsberichte

Sparkonto mit Top-Konditionen

Mit der Einführung des «Sparkonto plus» hatte die Bank WIR bereits im Frühjahr 2023 den Markt für Sparangebote aufgemischt – nun wird das Erfolgsprodukt neu aufgelegt: Für Neugeld von Sparerinnen und Sparern zahlt die schweizerische Genossenschaftsbank auf dem «Sparkonto plus 2024» 1,8 Prozent. Der Top-Zins gilt für Beträge bis zu einer halben Million Franken.

Das «Sparkonto plus 2024» auf einen Blick

Nicht umsonst wurde die Bank WIR zur mit Abstand besten Spar- und Vorsorgebank der Schweiz gekürt:

- 1,80% Zins bis zum 28.02.2025
- Gültig nur für Neugeld, also Gelder, die neu zur Bank WIR transferiert werden
- Verzinsungslimite 500 000 CHF, darüber 0,25%
- 20 000 CHF Rückzug pro Kalenderjahr, darüber 6 Monate Kündigungsfrist
- Nach Ablauf erfolgt der Übertrag auf das Treue-Sparkonto

Sie haben Fragen zum «Sparkonto plus 24»? Unser Beratungszentrum ist von Montag bis Freitag und von 08.00 bis 17.00 Uhr für Sie da: 0800 947 947.

Während aktuelle Prognosen für das laufende Jahr von tendenziell sinkenden Zinsen in der Schweiz ausgehen, legt die Bank WIR ihr Erfolgsprodukt mit einer Top-Verzinsung neu auf: Sparerinnen und Sparer, die Neugeld zur rein schweizerischen Genossenschaftsbank transferieren, profitieren auf dem «Sparkonto plus 2024» von einer Verzinsung von 1,8 Prozent. Bei diesem Angebot gilt mit 500 000 Franken zudem eine deutlich höhere Verzinsungslimite als bei den Mitbewerbern.

«Damit lösen wir ein weiteres Mal unser Versprechen ein, Top-Konditionen für Sparen und Vorsorgen zu bieten», sagt Bruno Stiegeler, CEO der Bank WIR. So hatte die Bank bei den diversen Zinserhöhungsschritten der Schweizerischen Nationalbank seit Mitte 2022 jeweils als erstes Finanzinstitut reagiert und die Verzinsung ihrer Produkte deutlich nach oben angepasst – und wurde Ende 2023 in einem Ranking von «Handelszeitung», «PME» und «Statista» zur besten Spar- und Vorsorgebank der Schweiz gekürt.

● Volker Strohm





Bereits 2023 bot die Bank WIR ein Sparkonto mit 1,80% Zins an. Mit diesem Begleitfahrzeug der letztjährigen Tour de Suisse gibt es also 2024 ein Wiedersehen.

Foto: Raffi Falchi



Foto: iStock

Ist Ihr Velo fit für den Frühling?

Die richtige Pflege des Velos verlängert seine Lebensdauer und trägt zur Sicherheit im Verkehr bei. Im Folgenden stellen wir als Inspiration für Sie das Service-Angebot einiger Velohändler vor – mitsamt ihren aktuellen Aktionen. Wahrscheinlich ist einer der rund 40 WIR-Velohändler auch in Ihrer Nähe – WIRmarket.ch gibt Auskunft.

Wie der Beitrag über die Velohauptstadt Bern in diesem Heft zeigt, sind die Schweizer Städte in Bezug auf ihre Velofreundlichkeit unterschiedlich weit vorangeschritten. Wer sich auf dem Velo sicher fühlen will, verlässt sich nicht nur auf bauliche Massnahmen der Gemeinden und Kantone, sondern wird selbst aktiv.

Richtige Ausrüstung

Licht am Velo und Helm auf dem Kopf sollten eine Selbstverständlichkeit sein. Zum Komfort tragen spezielle Trikots und Velohosen bei, und wenn es morgens noch – oder abends schon wieder – frisch ist, sind Velohandschuhe auch keine schlechte Idee. In der Dämmerung erhöhen Leuchtwesten die Sichtbarkeit. Allerdings sind 83% der 24 000 jährlichen Velounfälle auf Selbstverschulden zurückzuführen. Eine angepasste und vorausschauende Fahrweise ist zu empfehlen.

Professioneller Service

Zur Pflege des Velos gehört bereits der richtige Aufbewahrungsort. Trocken und geschützt, nicht zu kalt und nicht zu warm sollte er sein. Und damit man es bei Gebrauch auch wirklich wieder vorfindet, sollte der Ort abschliessbar oder das Velo mit einem stabilen Schloss gesichert sein.

Die Lebensdauer eines Velos ist abhängig von der Qualität der einzelnen Komponenten – etwa Reifen, Bremsen, Kette, Schaltung – und von der Häufigkeit der Nutzung. Seltener Gebrauch mag den Verschleiss reduzieren, fördert dafür die Rostbildung oder das Einrasten einzelner Teile.

Oft vernachlässigt, aber für Lebensdauer und Sicherheit am wichtigsten, ist die regelmässige Wartung durch den Fachmann. Er erkennt am besten, wo eine Schraube anzuziehen, etwas zu reparieren oder eine Komponente zu ersetzen ist. Im WIR-System sind rund 40 Velohändler vertreten. Einige davon stellen ihr Frühlingsangebot und ihre Aktionen im Folgenden vor.

● Daniel Flury



**WIRmarket.ch >
Ehrbar Zweiradhuus GmbH**

30% WIR auf alle nicht reduzierten Lagerfahrzeuge

Gültig vom 1. bis 31. März 2024



**WIRmarket.ch >
sager-2rad**

Grosser Unterhaltsservice für 179 (WIR-Anteil: 50%) anstatt 199 CHF. Die Aktion gilt an beiden Standorten (Emmenbrücke und Malters) und umfasst Folgendes:

- Prüfung auf Betriebssicherheit
- Luftdruck kontrollieren, pumpen
- Velo richtig reinigen
- Kettentrieb und Zahnriementrieb kontrollieren, ausbauen, reinigen und pflegen
- Laufräder ausbauen, reinigen und nachzentrieren
- alle Schrauben kontrollieren, anziehen
- Schaltung und Bremsen neu einstellen
- Beleuchtung prüfen und einstellen
- bewegliche Teile schmieren und pflegen
- Endkontrolle und Probefahrt.

Material und Ersatzteile werden separat verrechnet. Zusätzliche Arbeiten nach Absprache mit dem Kunden und mit Kostenvoranschlag.



**WIRmarket.ch >
Bike Trend Rechsteiner, Dürnten**

Vom 1. März bis 30. April 2024 akzeptieren wir 100% WIR auf Arbeit und 30% WIR auf Ersatzteile (MwSt in CHF).

Die Aktion umfasst alle Service- und Werkstattarbeiten, inklusive Ersatzteile, exkl. Akkus.



Edikerstrasse 3 8635 Dürnten 055 240 82 31 www.biketrend.ch



**WIRmarket.ch >
Felder Wolhusen**

Die Aktion umfasst einen Frühlingservice oder Unterhaltsarbeiten am Bike zu 50% WIR auf den ganzen Betrag, gültig bis Ende April 2024.

Verkauf Neufahrzeuge: Aktion mit 30% WIR-Anteil



**WIRmarket.ch >
Velo-Galerie Lüthi AG**

50% in WIR auf alle Lagerfahrzeuge von der Marke FLYER (Lagersituation ist auf unserer Homepage ersichtlich)

Gültig vom 1. bis 31. März 2024





Sicher über die Forsthauskreuzung: Velofahrer haben ihre eigene Fahrspur.

Foto: Marco Zanoni



Die Berner Velohauptroute Länggasse-Bremgartenwald zeichnet sich durch einen durchgehend markierten Velostreifen aus.

Foto: Velohauptstadt

Wie die Bundesstadt zur Velohauptstadt wird

Bern hat sich zum Ziel gesetzt, auch «Velohauptstadt» der Schweiz zu werden. In den vergangenen zehn Jahren hat die Stadt Millionen in die Verbesserung der Velo-Infrastruktur investiert. Doch es gibt noch einiges zu tun.

Bern will zur attraktivsten Velo-Stadt der Schweiz werden. Deshalb lancierten Stadtregierung, Parlament und Verwaltung 2014 eine Velo-Offensive. Dank massivem Ausbau der Velo-Infrastruktur sollte unter anderem der Anteil der Wege, die Bernerinnen und Berner mit dem Fahrrad zurücklegen, von damals elf auf 20 Prozent im Jahr 2030 erhöht werden. Dieses Ziel hat die Stadt laut einer Studie der Universität Lausanne schon 2021 fast erreicht – weshalb die Lobby-Organisation Pro Velo moniert, die Vorgabe sei zu wenig ambitiös gewesen und sollte auf 30 Prozent erhöht werden.

Auch Touristen im Visier

Langfristig soll das Velo in Bern zusammen mit dem ÖV den motorisierten Privatverkehr ersetzen. Dem Stadtplaner Karl Vogel schwebt vor, dass nur noch Güter sowie Menschen mit Behinderungen mit dem Auto transportiert werden. Zudem sollen Bern und sein hügeliges Umland auch Touristinnen und Touristen ansprechen. «Wir setzen seit 2019 auf das Velo», sagt Hannes Schertenleib, der bei der Tourismusorganisation Bern Welcome als Projektleiter E-Bike fungiert. «Wir wollen den langsamen, nachhaltigen Tourismus fördern.»

Der lokale und der touristische Veloverkehr seien direkt miteinander verknüpft, ist Schertenleib überzeugt: «Je besser sich die Einheimischen fühlen, desto besser fühlen sich auch Touristinnen und Touristen.» Die touristischen Velo-Offensiven sind dabei älter als die städtischen: Vor 20 Jahren wurde die erste «Herzroute» gegründet. Inzwischen propagiert Bern Welcome rund



Der Berner Andreas Graf wählt sein Verkehrsmittel – Velo, Motorrad oder Auto – je nach Gelegenheit.

Foto: zVg



Es gibt auch in der Velo-Hauptstadt Bern noch heikle Stellen für Velofahrer, etwa beim «Zytglogge», wo sich Fussgänger, Velofahrer, Autos und Tram begegnen.

Foto: iStock

um die Bundesstadt zehn als «Top-E-Bike-Routen» bezeichnete Rundfahrten. Dazu werden detaillierte Strassenkarten angeboten, welche auch Restaurants, Dorf- und Hofläden, Übernachtungsmöglichkeiten, Velofachgeschäfte, Grill- und Picknickplätze sowie Sehenswürdigkeiten auflisten.

Wie wichtig Bern als Velostadt inzwischen geworden ist, demonstriert unter anderem der E-Bike-Vertreiber m-way mit mehr als 30 Geschäften in der Schweiz und einem wachsenden Online-Handel. Auf dem Gelände der Bernexpo hat m-way vergangenen Sommer seine schweizweit grösste Filiale eröffnet. Mehr als 100 Bikes verschiedenster Marken sind hier an Lager. Eine grosszügige Verkaufsfläche und eine 300m² grosse Werkstatt sollen ein ganz neues Einkaufs- und Serviceerlebnis bieten.

«Es gibt noch heikle Stellen»

Doch wie fühlt man sich als Radler in Bern? «Ich bin kein links-grüner Fanatiker», betont zum Beispiel Andreas Graf. Er besitzt auch eine Giulietta von Alfa Romeo für den Alltag, ein 50-jähriges Alfa-Spider-Kabrio für sommerliche Ausflüge und zwei Motorräder: eine moderne Ducati und eine BMW R50, die unwesentlich jünger ist als ihr Besitzer. «Motorfahrzeuge, Velo, ÖV – ich wähle mein Verkehrsmittel je nach Gegebenheit», sagt der Landschaftsarchitekt mit Jahrgang 1954, der auch Zeichner, Maler, Galerist, Bassist in einer Rockband und Chansonnier ist.

Fast jeden Tag sitzt Graf auf dem Rad, das er in und um Bern konsequent nutzt, um die Umwelt zu schützen, sich fit zu halten und auch aus praktischen Gründen. Das erste Velo kam früh: «Mit dem Lohn aus meinem ersten



In der Stadt Bern gibt es gegenwärtig acht Velostrassen in Tempo-30-Zonen.

Foto: Velohauptstadt



Velos brauchen auch Parkplätze. Bis 2030 soll allein um den Bahnhof Bern Platz für 10000 Velos geschaffen werden. Stand heute: 4700.

Foto: Velohauptstadt

Ferienjob kaufte ich seinerzeit einen Dreigänger für 300 Franken.»

Die Velo-Infrastruktur habe sich in den vergangenen Jahren stark verbessert, sagt Andreas Graf. Allerdings gibt es noch viele heikle Stellen. Wenn Graf von seiner Wohnung im Schönburg-Quartier hinunter zum Bahnhof fahren will, muss er den Verkehrskreisel am Viktoriaplatz umrunden. Der ist zwar soeben neu gestaltet worden, jedoch für Radfahrer noch immer nicht optimal. «Wahrscheinlich würde man ihn heute anders bauen», räumt Stephanie Stotz ein. Sie ist Leiterin der Fachstelle Fuss- und Veloverkehr der Stadt Bern. Von der ersten Planung eines Platzes bis zur Realisierung verstrichen in der Regel zehn bis 15 Jahre, gibt Stotz zu bedenken. «In dieser Zeit sind vielleicht bereits neue Erkenntnisse gewonnen worden.»

Bern schlägt Zürich

2022 vergab die Velo-Lobbyorganisation Pro Velo zum fünften Mal den Prix Velo für besonders fahradfreundliche Städte. Das Ranking kam aufgrund einer Umfrage zustande, an der 16500 Personen teilnahmen. Bei den grossen Städten belegten Winterthur den ersten, Bern den zweiten, Zürich den sechsten und letzten Platz. Unter den mittelgrossen Städten stachen Köniz BE und Uster ZH hervor; auf dem zehnten und letzten Platz fand sich Sitten. Bei den kleinen Städten siegte Burgdorf BE zum vierten Mal. Platz zwei belegte Zuchwil SO, den 28. und letzten Platz teilten sich Olten SO und Thalwil ZH.

Die Zürcher Journalistin Lilian Minor verglich in einer Reportage für die Tamedia-Zeitungen ihre eigene Stadt mit der Velostadt Bern. Ihr fiel rasch auf, dass es «Rätsel-Kreuzungen und Fata-Morgana-Velowege» in Bern, anders als in Zürich, kaum gebe. Eine ETH-Masterarbeit von 2020 benannte die Folgen: Das Unfallrisiko für Radler ist in Zürich doppelt so hoch wie in Bern.

Journalistin Minor kam in ihrer Reportage zu einem klaren Fazit: «An der Aare ist das Vorwärtskommen für Radfahrerinnen und Radfahrer deutlich komfortabler als an der Limmat.» Das schlägt sich direkt in Zahlen nieder: Während in Bern der Veloverkehr zwischen 2015 und 2021 von 14,8 auf 19,2% stieg, sank er in Zürich in derselben Zeit von 12,2 auf 11,4%. Noch krasser sind die Luzerner Zahlen: Dort wurden 2021 noch 8,7% aller Wege mit dem Velo zurückgelegt – weniger als im Jahr 2010.

Fährt Graf die Kornhausbrücke hinunter, gelangt er auf den Kornhausplatz. Dort, vor Stadttheater und Kornhaus und gegenüber den Traditionslokalen «Ringgenberg» und «Café des Pyrenées», präsentiert sich eine heikle Situation: Tramschienen sind von hohen Bordkanten gesäumt, die den ÖV-Passagieren das Einsteigen erleichtern, doch Velofahrern nur wenig Platz lassen. Alternativ ist ihnen erlaubt, aufs breite Trottoir auszuweichen, wo sie aber den Fussgängern in die Quere kommen.

Der nächste Hotspot ist nur Meter entfernt: Auf der Zytglogge-Kreuzung vereinen sich die Tramlinien von der Kornhaus- mit jenen von der Kirchenfeldbrücke her, um danach gemeinsam die Marktgasse hinauf Richtung Bahnhof zu verlaufen. Ein fast unübersichtliches Schienengewirr ist die Folge. Auch die Situation um den Bahnhof ist für Radfahrer nicht optimal, ebenso wenig jene



Velofahren ist eine soziale Angelegenheit. In Bern sollen die Fahrradwege deshalb – wenn möglich – 2,5 m breit sein, sodass man nebeneinander fahren oder andere Velofahrer gefahrlos überholen kann.

Foto:
Velohauptstadt

beim Bubenbergplatz und beim Hirschengraben. Dort soll sie zwar im Zusammenhang mit der Neugestaltung des Bahnhofs verbessert werden, allerdings wird das noch mehr als ein Jahrzehnt dauern.

Starke Zunahme des Veloverkehrs

Andreas Graf gehört zur rasch wachsenden Gruppe der Velofahrerinnen und -fahrer in Bern. Dass der Veloverkehr so stark zugenommen hat, ist laut Stephanie Stotz direkt auf die städtische Velo-Offensive zurückzuführen: «Je mehr die Stadt für Velos tut, desto mehr Menschen fahren Velo», ist sie überzeugt. Dass diese Zunahme auch neue Herausforderungen birgt, ist ihr bewusst: «In

Bern steigt der Veloanteil mittlerweile so schnell, dass wir kaum mit dem Ausbau der Velorouten nachkommen.» Das bemängelt auch Pro Velo Bern: Die Bundesstadt sei vom Ziel, «eine sichere Infrastruktur für alle Fahrrad-fahrenden anzubieten, nach wie vor weit entfernt», heisst es.

100 km Velowege sind das Ziel

Ein sehr detaillierter Masterplan von Ende 2020, der laufend auf den neuesten Stand gebracht wird, zeigt auf, wohin die Entwicklung führen soll. Unter anderem ist ein dichtes Netz von Velo-Haupttrouten, Velowegen und Velostreifen geplant, das im Endausbau etwa 100 Kilometer umfassen soll. Davon seien erst zehn bis 15 Prozent realisiert, sagte der Berner Stadtplaner Karl Vogel in einem Interview Ende des vergangenen Jahres. Wichtig ist vor allem, den motorisierten und den Veloverkehr zu entflechten, für Radfahrer sichere Kreuzungen und Abzweigungen zu schaffen, sichere Spurwechsel zu ermöglichen und so auch schwächeren Verkehrsteilnehmern Sicherheit zu bieten. «Von acht bis achtzig» sollen alle das Fahrrad nutzen können.

Radfahren als soziale Betätigung

Die Ziele sind hoch gesteckt und teilweise nicht realisierbar. So sollen Velo-Haupttrouten zweieinhalb Meter breit sein, damit schnelle E-Bikes langsamere Räder gefahrlos überholen können. Auch sollen zwei Radfahrer nebeneinander fahren können, denn «Radfahren ist eine soziale Angelegenheit», findet Stephanie Stotz. Aus baulichen Gründen ist das allerdings vielerorts gar nicht

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 Bergpreistrkot. 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.

möglich. Bern ist eine im Mittelalter entstandene Stadt und als Unesco-Weltkulturerbe nicht völlig frei in seiner Entwicklung.

Zudem soll in der ganzen Stadt nach und nach Tempo 30 eingeführt werden. Autos wären dann nicht mehr schneller unterwegs als E-Bikes, was die Gefahr von Kollisionen reduzieren würde. Diese Idee wird allerdings von der Auto-Lobby vehement bekämpft.

Signalisation wird angepasst

Ein weiteres Thema ist die Signalisation. Zwar sind die regionalen Velorouten sehr gut ausgeschildert; verantwortlich dafür ist Schweiz Mobil, das landesweite Netzwerk für Langsamverkehr. In der Stadt selber besteht jedoch Verbesserungsbedarf. «Ein Velonetz ist nur dann sicher und für alle benutzbar, wenn die Velofahrenden immer wissen, was von ihnen erwartet wird und wo sie fahren sollen», sagt Stephanie Stotz. Ein Kreditantrag für verbesserte Signalisation ist eingereicht. Realisiert werden kann das Projekt aber frühestens ab dem Winter 2024/25.

Autofahrer steigen kaum um

Beim Velo-Boom gibt es ein Problem: Andreas Graf und weitere Angehörige älterer Generationen sind die typischen Velofahrer, wohingegen es schwieriger ist, Jüngere vom Radfahren zu überzeugen. Kinder seien zwar vom Velo begeistert, räumt Stephanie Stotz ein. Würden sie älter, wachse die Abstinenz. Dem soll mit Kampagnen in den Schulen entgegengewirkt werden. Zudem suggerieren ältere Erhebungen, dass vor allem Fussgänger und ÖV-Nutzer aufs Rad umsteigen, Autofahrer jedoch kaum. Auch hier wird noch viel Überzeugungsarbeit zu leisten sein.

«Wir sind weit, aber noch lange nicht am Ziel», resümiert Stephanie Stotz. Es gebe noch etwelche Gefahrenstellen, und viele Verbesserungen seien erst provisorisch. Doch sie ist überzeugt: «Bis etwa 2030 wird Bern auf einem Niveau sein, mit dem wir zufrieden sein können.»

● Artur K. Vogel

bern.ch/velohauptstadt



Eine von sechs Berner Velostationen.

Foto: Velohauptstadt

Mit Velo-Etikette gegen Velo-Rowdys

Die Kehrseite des Velo-Booms ist das Ärgernis der Fahrrad-Hooligans und Rowdys, die über Rotlichter bretern, sich rücksichtslos auf Trottoirs zwischen Fussgängern und gelegentlich sogar unter den Lauben durchschlängeln. Das war auch den Initiantinnen und Initianten der Velo-Offensive bewusst, welche in ihrer Vision nicht nur die Nutzung des Fahrrades signifikant erhöhen, sondern auch «die Velokultur in Bern verbessern» wollten.

Zur Unterstützung dieses Anliegens ist soeben der «Verein Velo-Etikette Bern» gegründet worden. Er wird von Sibyl Eigenmann präsiert, die für Die Mitte im Berner Stadtrat (Legislative) und im Grossen Rat sitzt. «In meinem Keller stehen drei Velos, unter anderem ein Rennrad», sagt sie. «Das Velo ist mein Hauptverkehrsmittel.» Weshalb es den neuen Verein braucht, erklärt sie so: «Bern will wachsen, und Bern will den Veloverkehr fördern. Das heisst, es wird in Zukunft noch viel mehr Fahrräder auf unseren Strassen geben. Entsprechend müssen Velofahrerinnen und Velofahrer ihr Verhalten anpassen.»

Die Mitglieder des Vereins Velo-Etikette bekennen sich dazu, die Verkehrsregeln einzuhalten, ihr Rad fahrtauglich zu halten und korrekt zu parkieren. Dazu erhalten sie jedes Jahr einen stylischen Sticker, den sie ans Velo kleben können. «Alle, die mit der Berner Velo-Etikette unterwegs sind, tragen mit ihrem korrekten Fahrstil dazu bei, den Umgang zwischen den Verkehrsteilnehmenden auf Berner Strassen insgesamt zu verbessern», heisst es in den Vereinszielen weiter. Dafür sollen sie auch «wertvolle Tipps zum Thema Velokultur» erhalten.



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!



Zwischen Tradition und Trend

Die Baubranche und die Generation Z

Die Generation Z legt bei der Beurteilung der Attraktivität eines Unternehmens nicht unbedingt den gewohnten Massstab an.

Um die Generation Z für sich gewinnen zu können, muss sich die Baubranche von festgefahrenen Strukturen lösen. Der deutsche Headhunter Marvin Ronn, der auch Schweizer Firmen berät, zeigt, wie es funktionieren kann.

Die heutige Generation junger Talente legt grossen Wert auf Flexibilität, eine ausgewogene Work-Life-Balance und eine deutliche Ausrichtung hin zu nachhaltigem Bauen. Gleichzeitig stehen viele Bauunternehmen in der Schweiz jedoch vor der Herausforderung, dass sie noch überholte Arbeitsstrukturen und eine festgefahrene Firmenkultur besitzen, die Veränderungen eher ablehnt als fördert. Da ist es kaum verwunderlich, dass es Betrieben in der Baubranche schwerfällt, die jüngste Generation von Fachkräften zu begeistern und zu binden.

«Um die jungen Talente erfolgreich anzusprechen, ist es unabdingbar, ihre Bedürfnisse und Werte zu verstehen»,

betont Marvin Ronn, erfahrener Personalberatungsexperte für die Baubranche. Im Folgenden beleuchtet er fünf verschiedene Schlüsselfaktoren, die für junge Talente im Arbeitsmarkt von besonderer Bedeutung sind, und gibt wertvolle Einsichten, wie Bauunternehmen ihre Rekrutierungsmethoden anpassen können:

1. Vertrauen in die Fähigkeiten junger Talente haben
Die Baubranche muss den Mut haben, jungen Talenten mehr Verantwortung zu überlassen. Diese Generation bringt eine Vielzahl von Kenntnissen und frischen Ideen mit, die für die Evolution der Branche unabdingbar sind. Ein stärkeres Vertrauen in ihre Fähigkeiten kann nicht nur



Foto: iStock

die Mitarbeiterbindung verbessern, sondern auch Innovationen fördern. Unternehmen, die bereit sind, diesen Schritt zu gehen, positionieren sich zukunftssicher und dynamisch.

2. Die Mitarbeiter in nachhaltige Projekte einbinden

Nachhaltigkeit ist nicht mehr nur eine vage Idee, sondern ein zentrales Anliegen – auch in der Baubranche. Bauprojekte, die sich auf nachhaltige Ansätze konzentrieren, sind deshalb nicht nur für die Umwelt vorteilhaft, sondern bieten auch die Chance, neue Technologien und Verfahren zu erkunden. Solche Projekte ziehen junge Fachkräfte an, die danach streben, an etwas Grösserem teilzuhaben und ihre Fähigkeiten in einem Bereich zu nutzen, der tiefgreifende positive Veränderungen für die Welt verspricht.

3. Offen sein für Digitalisierung

In einer immer stärker vernetzten Welt spielt Digitalisierung auch bei Bauprojekten eine entscheidende Rolle.

Durch den Einsatz moderner Technologien können Bauprozesse optimiert, Ressourcen besser genutzt und Endprodukte in höherer Qualität geliefert werden. Ob es sich um digitale Planungstools, Simulationen oder automatisierte Baumaschinen handelt, der Einsatz digitaler Lösungen führt zu einer Evolution in der Bauindustrie. Bauunternehmen, die diese Technologien annehmen, positionieren sich nicht nur an der Spitze des Fortschritts, sie machen sich dadurch auch für junge Talente attraktiv.

4. Die Generation Z wünscht sich attraktive Karriere-chancen

Ein Unternehmen, das seinen Mitarbeitenden klare Aufstiegschancen und Entwicklungsmöglichkeiten bietet, schafft eine solide Grundlage für langanhaltenden Erfolg. Es ist nicht nur ein Anreiz für potenzielle Bewerberinnen und Bewerber, sondern stärkt auch das Engagement und die Loyalität der bestehenden Belegschaft. Indem Raum für persönliche und berufliche Entfaltung geschaffen wird, können Mitarbeitende ihr volles Potenzial entfalten. Dies fördert nicht nur die Zufriedenheit Einzelner, sondern steigert auch die Gesamtleistung und Innovationskraft des Unternehmens.

5. Regionale Projekte fördern

Heutzutage geht der Trend dahin, an regionalen Vorhaben teilzuhaben – und nicht etwa im ganzen Land verteilt an Projekten zu arbeiten. Der Grund ist zum einen, dass junge Menschen nicht mehr ständig verreisen möchten. Zum anderen ermöglicht die Nähe zum Projektstandort ebenso eine bessere Kenntnis der lokalen Gegebenheiten und Anforderungen. Ressourcen können effizienter genutzt, Transportkosten minimiert und die Umweltbelastungen verringert werden. Darüber hinaus stärken regionale Projekte den Gemeinschaftssinn und fördern vor allem die lokale Wirtschaft.

● Marvin Ronn

Über Marvin Ronn

Marvin Ronn ist Personalberatungsexperte für die Baubranche und unterstützt mit der Topeople Group (topeople.de) namhafte Bauunternehmen bei der Suche nach qualifizierten Fach- und Führungskräften. Zahlreiche grosse Unternehmen wie Strabag, Züblin, Drees & Sommer, Goldbeck und Vinci setzen auf das Team um Marvin Ronn. Die Topeople Group begleitet auch Kandidaten durch den gesamten Prozess und sucht auf Wunsch nach geeigneten Unternehmen für Fach- und Führungskräfte aus der Baubranche.



Die Bahnhofstrasse verbindet den modernen Teil Wils mit der Altstadt.

Fotos: zvg



Charmante Stadt – bunte WIR-Messe

*Sie haben am 13. und 14. April noch nichts vor?
Wie wäre es mit einem Ausflug nach Wil und einem Besuch der
WIR-Messe Ostschweiz?*

Das Angenehme mit dem Nützlichen verbinden: Im April haben Sie Gelegenheit, die Ostschweiz oder auch «nur» die Stadt Wil zu erkunden und gleichzeitig einen Teil Ihres WIR-Guthabens in den Kreislauf des WIR-Systems zurückzuführen. Eile ist dabei nicht angebracht: Wil mit seiner besterhaltenen Altstadt der Ostschweiz wartet seit über 800 Jahren auf Ihren Besuch, und die WIR-Messe findet neu an zwei Tagen statt, nämlich am Samstag, 13. April, und am darauffolgenden Sonntag (jeweils von 10 bis 17 Uhr). Austragungsort ist erneut der Stadtsaal von Wil.

Neuer Food- und Gastrobereich

Erwartet werden rund 60 Ausstellende aus der ganzen Schweiz und aus vielen verschiedenen Branchen. Der neu geschaffene Food- und Gastrobereich der WIR-Messe Ostschweiz soll zum Schlaraffenland für Geniesser werden. Die Aussteller präsentieren hier ihre kulinarischen Schätze wie Käse und Fleisch, Gewürze, Saucen, Wein und vieles mehr. Auch Kinder sollen sich an der WIR-Messe wohlfühlen. Hier kann Messeleiter Walter Sonderer auf den Erfahrungsschatz und die Dienstleistungen von Adrian Bill alias Clown Billy zurückgreifen.

● Daniel Flury

Der Hallenplan befindet sich hier:
wsmarketing-rossrueti.ch



Unterkünfte mit WIR-Anteil

Wer einen mehrtägigen Aufenthalt in der Umgebung von Wil plant und dabei WIR-Geld platzieren möchte, hat zum Beispiel diese Übernachtungsmöglichkeiten im Umkreis von 20 km von Wil und mit WIR-Annahmesätzen bis 100%:

Hotel Münchwilen in Münchwilen, Hotel Schäfli in Wängi, Gasthof Post in Eschlikon, Hotel Frauenfeld und Hotel Blumenstein (beide in Frauenfeld), Hotel Thurgauerhof in Weinfeld, Restaurant und Hotel zur Linde in Bischofszell und Hotel-Restaurant Togenburgerhof in Kirchberg. Mehr Informationen zu diesen Hotels finden Sie auf WIRmarket.ch (einfach Hotelnamen und Ort eingeben).

Der Unternehmergeist und das etwas andere Horoskop

Was haben die Sterne mit dem Erfolg im Geschäftsleben zu tun? Gibt es einen Zusammenhang zwischen den Tierkreiszeichen, Aszendenten und dem Unternehmergeist? In dieser Kolumne möchte ich dir eine etwas andere Perspektive auf das Thema Unternehmertum vorstellen, eine, die auf der Krafftierlehre basiert. Die Krafftierlehre ist eine spirituelle Praxis, die besagt, dass jeder Mensch ein oder

mehrere Krafftiere hat, die ihn begleiten, schützen und inspirieren. Die Krafftiere können uns helfen, unsere Stärken, Schwächen, Potenziale und Herausforderungen zu erkennen und zu nutzen. Sie können uns auch zeigen, wie wir unsere beruflichen Ziele erreichen können, indem wir uns an ihren Eigenschaften orientieren.

Die Idee der Krafftiere wurde von nordamerikanischen Stammesreligionen und den schamanistischen Kulturen übernommen, in denen man an Schutzgeister in Tiergestalt glaubt. In den chinesischen und vietnamesischen Sternzeichen sind Tiere einem bestimmten Jahr zugeordnet.

Der Unternehmergeist im Fokus



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

Karl Zimmermann, der Autor dieser Kolumne, startete seine berufliche Karriere 1974 mit einer Lehre als Metallbauschlosser. Nach zahlreichen Weiterbildungen war er ab 1983 Partner der Karl Zimmermann Metallbau AG, die er 2012 verkaufte. 2006 gründete er zusammen mit Hans und Andreas Weber die KMU-Nachfolgezentrum AG und ist dort seither als Verwaltungsrat und Nachfolgecoach aktiv. Ihr Kerngeschäft ist die Nachfolgeregelung von kleinen und mittleren Unternehmen. Nebst der direkten Beratung engagiert sich das KMU-Nachfolgezentrum in der Öffentlichkeit und will so die Gesellschaft für das Thema Nachfolge sensibilisieren.

Zu zahlreichen Mandaten und Mitgliedschaften gesellten sich 1998 der «Bayerische Staatspreis für besondere technische Leistungen im Handwerk» und 2005 der «Deutsche Bundespreis für hervorragende innovatorische Leistungen für das Handwerk» sowie 2006 der Gewerbebar der KMU-Stadt Bern.

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

Der Unternehmergeist als Katze ...

Bei mir geht das so: Ich bin ein Unternehmergeist, der sich durch eine einzigartige Kombination von Fähigkeiten, Einstellungen und Werten auszeichnet, die mich zu einem erfolgreichen Unternehmer machen. Mein indianisches Sternkreiszeichen ist die Katze, die für ihre Unabhängigkeit, ihren Abenteuergeist und ihre Neugierde bekannt ist. In der Kommunikation ist die Katze direkt, ehrlich und klar, aber auch diplomatisch und charmant. Die Katze kann gut zuhören, aber auch Grenzen setzen. Diese Merkmale sind auch für das Unternehmertum wesentlich. So kann ich als Vorbild meine Mitarbeiter motivieren, inspirieren und fördern, aber auch Verantwortung delegieren und mir Freiräume schaffen. Ich muss bereit sein, Risiken einzugehen, das Unbekannte zu erforschen und mich an neue Situationen anzupassen, denn Katzen landen immer auf den Pfoten!

Das Horoskop 2024 für die Katze sagt voraus, dass sie in der Arbeit viele Möglichkeiten haben wird, sich zu beweisen und ihre Ziele zu erreichen. Die Katze wird von ihrer Intuition, ihrer Schnelligkeit und ihrer Anpassungsfähigkeit profitieren. Die Katze sollte jedoch darauf achten, nicht zu impulsiv oder ungeduldig zu sein, denn das könnte zu Fehlern oder Missverständnissen führen. Die Katze sollte auch ihre Kommunikation verbessern und mehr mit ihren Kollegen oder Vorgesetzten zusammenarbeiten.

... mit Aszendent Eule

Mein Aszendent ist die Eule. Der Aszendent zeigt, wie wir uns nach aussen hin präsentieren und wie wir auf andere wirken. Die Eule ist für ihre Weisheit, Intelligenz und ihr tiefes Verständnis der Welt bekannt. Diese Qualitäten

sind ebenfalls für das Unternehmertum wichtig. Ich muss in der Lage sein, komplexe Probleme zu lösen, neue Ideen zu entwickeln und mich flexibel zu verhalten. In der Kommunikation ist die Eule sachlich, analytisch und logisch, aber auch einfühlsam und verständnisvoll. Die Eule kann gut beobachten, reflektieren und lernen, aber auch Feedback geben und empfangen. Sie ist kompetent, strategisch und lösungsorientiert, aber auch geduldig und unterstützend. Auch als Unternehmergeist kann ich meine Mitarbeiterinnen anleiten, beraten und schulen, aber auch Vertrauen schenken und anerkennen.

Das Horoskop 2024 für die Eule sagt voraus, dass sie in der Arbeit viele Erfolge und Anerkennung erzielen wird. Die Eule wird von ihrem Wissen, ihrer Logik und ihrer Lösungsorientierung profitieren. Die Eule sollte jedoch darauf achten, nicht zu stur oder dogmatisch zu sein, denn das könnte zu Konflikten oder Widerstand führen.

Es gibt viele Gemeinsamkeiten zwischen der Katze als Tierkreiszeichen, der Eule als Aszendent und dem Unternehmergeist. Wir sind unabhängig, abenteuerlustig und neugierig. Wir sind bereit, Risiken einzugehen und das Unbekannte zu erforschen. Und wir sind bereit, neue Wege zu beschreiten und uns an neue Situationen anzupassen.

Eigenschaften nutzen

Wenn ich also ein Unternehmer bin oder einer werden möchte, dann lasse ich mich von der Katze und der Eule als Krafttiere inspirieren. Ich nutze ihre Eigenschaften, um meine eigenen Fähigkeiten zu entwickeln und zu verbessern. Ich bin unabhängig und selbstbewusst, aber auch weise und intelligent, neugierig und bereit, neue Dinge zu lernen, Fehler zu machen, umzufallen, um wieder auf meinen Pfoten zu landen.

Eine chinesische Legende besagt, dass alle Tiere zu einem Wettlauf über einen Fluss eingeladen wurden, um die Reihenfolge des Tierkreises zu bestimmen. Die hinterhältige Ratte trickste die Katze aus, sodass diese es nicht bis zur Ziellinie schaffte. Die vietnamesische Legende geht jedoch ein wenig anders. Obwohl die Katze ausgetrickst wurde, schaffte sie es dennoch, den Fluss zu überqueren und den Hasen zu ersetzen, um eines der 12 Tiere zu werden.

Welches Tier ist dir zugeordnet, und welche Eigenschaften davon möchtest du dir davon als Unternehmer auf die Fahne schreiben?

Bis bald,

● dein Unternehmergeist



In der Brust des Unternehmergeists schlagen auch ein Katzen- und ein Eulenhertz.

Foto: iStock

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

Gasthof zum Bären Birnenstorf 50%

Kirchstrasse 7, 5413 Birnenstorf AG
T 056 201 44 00
kontakt@zumbaeren.ch, www.zumbaeren.ch
Hotels, Gasthöfe und Pensionen mit Restaurant

Nisjon Partner AG flex

Grossmattstrasse 4, 5737 Menziken
M 076 433 70 78
Allgemeiner Hochbau

AR

Botte di Vino GmbH flex

Zeughausstrasse 13, 9053 Teufen AR
M 079 327 03 09
bottedivino@outlook.com, www.bottedivino.ch
Grosshandel mit Wein und Spirituosen

BE

ELMAR Partner AG flex

Mange 7, 4914 Roggwil BE
T 062 929 21 60
Herstellung von sonstigen nicht wirtschaftszweigspezifischen Maschinen a. n. g.

Halter Holzbau GmbH flex

Kanalstrasse 42, 3294 Büren an der Aare
holzhalter-holzbau@mail.ch
Holzbau, Zimmerei

Häusler Consultech AG 5%

Bleichstrasse 9, 4900 Langenthal
T 062 752 36 52
j.haesler@haeusleringenieure.ch
Bau-Ingenieurbüros

HP Lanz AG 3%

Brückenstrasse 13, 4950 Huttwil
T 062 962 11 18
www.lanzfenster.ch
Bauschreinerei, Fenster und Türen

Wyler Blumen - Gartenbau GmbH 10%

Schlossstrasse 1, 3427 Utzenstorf
T 032 665 40 54
mw@wylerblumen-gartenbau.ch,
www.wylerblumen-gartenbau.ch
Garten- u. Landschaftsbau

Young Fellows United Huttwil 2017 flex

Friedhofweg 30, 4950 Huttwil
elias.aerni@gmx.ch, www.yfunitied.ch
Sonstige Interessenvertretungen und Vereinigungen a. n. g.

BL

Libesch AG flex

Grenzweg 38, 4107 Ettingen
 M 076 339 93 10
 mb@libesch.ch
 Kauf und Verkauf von eigenen Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen

GR

Camping Sur En scl 100%

Sur En, 7554 Sent
 T 081 866 35 44
 wb@sur-en.ch, www.sur-en.ch
 Campingplätze

JU

Ernest Gigon 10%

Le Cerneux-Veusil 131, 2345 Le Cerneux-Veusil
 M 079 611 16 31
 Serrureries

LU

Bau-ManEx GmbH flex

Schwarzenbergstrasse 17, 6102 Malters
 info@bau-manex.ch, www.bau-manex.ch
 Sonstige technische Beratung und Planung

Intec Trading AG 3%

Luzernerstrasse 26, 6294 Ermensee
 T 041 919 90 30
 info@intec-trading.ch, www.intec-trading.ch
 Grosshandel mit sonstigen Maschinen und Ausrüstungen

Ulrich NetCom flex

Pirmin Ulrich
 Ligschwilstrasse 18, 6280 Hochdorf
 pirmin.ulrich@ulrich.com
 Leitungsgebundene Telekommunikation

SG

Generalista Generalunternehmung AG flex

Falkenstrasse 5, 8640 Rapperswil SG
 T 043 888 91 10
 info@generalista.ch, www.generalista.ch
 Allgemeiner Hochbau

Meisterbau (Schweiz) AG flex

Schwettiweg 2, 9477 Trübbach
 T 081 523 00 20
 meisterbau@meisterbau.ch, www.meisterbau.ch
 Sonstiger spezialisierter Hoch- und Tiefbau a. n. g.

harzsalbe.ch 50%

Kleinbergstrasse 26, 8895 Flumserberg Portels
 M 079 799 53 63
 mk@harzsalbe.ch, www.harzsalbe.ch
 Versand- und Internet-Detailhandel

Polugic-Lötscher AG flex

Feldeggstrasse 10a, 9470 Buchs SG
 M 079 335 17 45
 info@polugic-loetscher.ch, www.polugic-loetscher.ch
 Malerei

SO

Busbetrieb Olten Gösgen Gäu AG flex

Dorfstrasse 14, 4612 Wangen b. Olten
 T 062 200 67 67
 info@bogg.ch, www.bogg.ch
 Personenbeförderung im Nahverkehr zu Lande (ohne Taxis)

SZ

Tini Bau GmbH flex

Talstrasse 1, 8852 Altendorf
 gjeraj.valentin@gmx.ch
 Allgemeiner Hoch- und Tiefbau ohne ausgeprägten Schwerpunkt

TG

Malom Invest AG flex

Buchenhölzlistrasse 8, 8580 Amriswil
T 071 414 02 44
info@muessig.ch
Investmentgesellschaften

VD

BFD Sàrl flex

Rue du Perron 1, 1196 Gland
bfd@bfd.immo
Administration et gestion de biens immobiliers

VS

Biofruits SA 100%

Route du Rhône 10, 1963 Vétroz
T 027 345 39 39
info@biofruits.ch, www.biofruits.ch
Commerce de gros de fruits et légumes

Charly Gaillard & Fils SA flex

sanitaire et ferblanterie
Route de la Blanchette 2, 1976 Erde
M 079 412 74 93
info@charlygaillard.ch, www.charlygaillard.ch
Installation d'équipements sanitaires et ferblanterie

Dream's Gyps Sàrl 10%

Rue de l'Eglise 46, 1955 St-Pierre-de-Clages
M 078 889 05 21
dreamsgyps@bluewin.ch
Peinture et gypserie sans prédominance

ZH

3Dexperts.ch Mavric flex

Sonnentalstrasse 8, 8600 Dübendorf
M 076 577 73 53
info@3dexperts.ch, www.3dexperts.ch
Offsetdruck

Di Muccio Plattenbeläge AG 3%

Gerenstrasse 6, 8602 Wangen b. Dübendorf
T 044 835 70 70, F 044 835 70 71
info@dimuccio.ch, www.dimuccio.ch
Unterhalt und Reparatur von Gebäuden

LBR Distribution GmbH 20%

Töpferstrasse 26, 8045 Zürich
M 079 415 85 95
info@lbrdistribution.ch, www.lbrdistribution.ch
Grosshandel mit sonstigen Halbwaren

Schuhmacherei M. Pretz flex

Melanie Pretz
Mattackerstrasse 23, 8052 Zürich
T 044 302 64 38
schuhmacherei.pretz@gmail.com
Reparatur von Schuhen und Lederwaren



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 Zurbruggen
Ostschweiz	www.wir-netzwerk.ch/	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

Inserateschlüsse bis September-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
April 2024	11. März 2024
Mai 2024	10. April 2024
Juni 2024	13. Mai 2024
Juli 2024	10. Juni 2024
August 2024	10. Juli 2024
September 2024	9. August 2024



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 – März 2024, 91. Jahrgang, Nr. 1138

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: 24 810

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 Werbegutscheft 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-Aannahmesatz 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 April 2024: Montag, 11. März 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

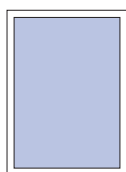
•
•
•
•
•
•

•
•
•
•
•
•

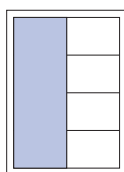
Wichtig: Bei offenen InDesign-, Illustrator- und Photoshop-Dateien müssen Schriften immer mitgeliefert werden (keine TrueType-Schriften). Die entsprechenden Zeichensatzkoffer und PostScript-Fonts bitte gezippt mitgeben. Bei PDF- und EPS-Dateien müssen Logos und Schriften eingebettet (mitgeliefert) sein.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

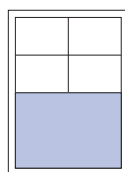
Inseratgrößen und Inseratpreise (alle Preise inkl. 8,1% MwSt., WIR-Anteil 75%)



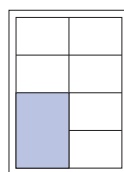
168 x 248 mm
1/1 Seite Inhalt



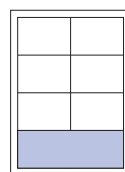
82 x 248 mm
1/2 Seite hoch (2-sp.)



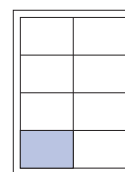
168 x 122 mm
1/2 Seite quer (4-sp.)



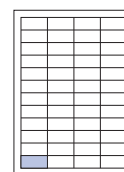
82 x 122 mm
1/4 Seite hoch (2-sp.)



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