

# WIRplus

3/2019

*Das Magazin für Privatkunden der WIR Bank*

## Ein Morgen ohne lebendige Meere?

*OceanCare zählt Müll – und Wale*

## Gastgeber für Generationen

*Familie Andenmatten verwöhnt in Grächen Jung und Alt*



**Bonussparkonto**  
Moneyland vergibt 1. Rang  
an WIR Bank

**WIRplus neu mit Wettbewerb**  
Gewinnen Sie ein unvergessliches Wochenende



## Tresa Bay Hotel

Ristorante panoramico BAIA  
Via Lugano 18  
6988 Ponte Tresa CH  
Malcantone / Ticino

[info@tresabay.ch](mailto:info@tresabay.ch)

T. +41 (0)91 611 27 00  
Fast ganzes Jahr offen.

**Bestpreis  
Garantie**  
nur bei uns

### 2 Nächte - SeeRomantik

2 Nächte inkl. 1 Menu ab CHF 187.- p.Pers.

### Relaxing-Days inkl. Massage

2 Nächte, 1 Menu + 40min.-Massage ab CHF 229.- p.Pers.

### 5 Nächte inkl. Halbpension

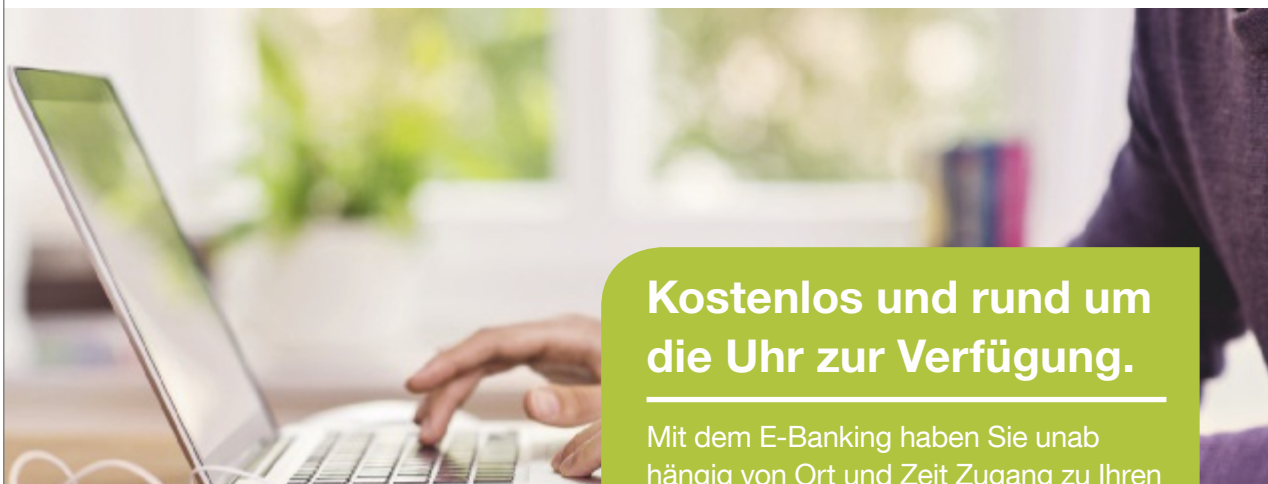
5 Nächte inkl. Halbpension schon ab CHF 517.- p.Pers.

Profitieren Sie vom **TICINO-TICKET**  
gratis mit öff. Verkehrsmitteln im ganzen Tessin!

[www.tresabay.ch](http://www.tresabay.ch)



Gemeinschaft.  
Mehrwert. Bank.



**Kostenlos und rund um  
die Uhr zur Verfügung.**

Mit dem E-Banking haben Sie unab-  
hängig von Ort und Zeit Zugang zu Ihren  
Konten.

Weitere Informationen unter:  
T 0800 947 947, [www.wir.ch](http://www.wir.ch)

# Ausgezeichnet

*Editorial*



*«Die Vergleichsplattform Moneyland hat dieses Jahr die WIR Bank aufs Podest gehoben und sie mit den Labels ‹1. Rang› bzw. ‹Top 3› ausgezeichnet.»*

Vor 20 Jahren hat die WIR Bank Genossenschaft ihren ersten Diversifikationsschritt unternommen und sich für Privatkunden geöffnet. Zuvor und seit 1934 war die frühere WIR Wirtschaftsring-Genossenschaft den Schweizer KMU vorbehalten und vergab ihnen Kredite in der Komplementärwährung WIR.

Das WIR-Geschäft trägt heute zwar nur noch rund 20% zum Bruttoerfolg der Bank bei, bleibt aber erklärte Basis ihres Geschäftsmodells. Die Öffnung für die Allgemeinheit geschah mit einem Paukenschlag, nämlich mit den damals höchsten Zinsen auf Sparguthaben in der ganzen Schweiz. Dass es sich dabei nicht um ein Lockvogelangebot handelte – wie ein Teil der Presse und die Konkurrenz im Jahr 2000 mutmasste – hat die WIR Bank längst bewiesen: Sie hat in den Bereichen Sparen und Vorsorgen immer Spitzenplätze belegt, was mittlerweile auch von den Medien regelmässig gewürdigt wird. Die Vergleichsplattform moneyland.ch hat dieses Jahr die WIR Bank aufs Podest gehoben und sie mit dem «1. Rang» für das Bonussparkonto und mit dem Label «Top 3» für das Säule-3a-Vorsorgekonto ausgezeichnet (S. 24 und 25). Wie Bruno Stiegeler, Vorsitzender der Geschäftsleitung der WIR Bank, anlässlich der Bekanntgabe des Halbjahresergebnisses (S. 7) hervorhob, will die Bank auch im historischen Tiefzinsumfeld weiterhin beste Konditionen für ihre Spar- und Vorsorgeprodukte anbieten.

Mit einem Preis ausgezeichnet wurde auch Mathilde Roux. Die gebürtige Französin hat vor einigen Jahren – noch nicht 30 Jahre alt – einen «Cave» im Wallis übernommen und ist seit einem Jahr auch Teil des WIR-Netzwerks. Anlässlich der Eröffnung der Schweizer Genusswoche übergab ihr Karin Zahnd Cadoux, Verwaltungsratspräsidentin der WIR Bank, im Beisein von Bundesrat Guy Parmelin den Preis «Coup de Cœur» (S. 5).

Ein weiterer Preis wartet vielleicht auf Sie, liebe Leserinnen und Leser. Neu wird es im WIRplus nämlich einen Wettbewerb zu gewinnen geben (S. 36). Ebenfalls neu ist die Rubrik Kurznews, von nun an jeweils zu Beginn des Hefts. Inhaltlich bildet das Thema "Generationen" einen Schwerpunkt, aufgezeigt etwa an WIR-Bank-Kunden wie dem Hotel Hannigalp in Grächen, das sich als Familienhotel versteht (S. 8). Aber auch im Zusammenhang mit dem Thema Vorsorgen, das vor allem die Jüngeren beschäftigt (S. 20) und das einen weiteren Aspekt beinhaltet, der über das monetäre hinausgeht: Das Vorsorgen für den Fall einer unerwarteten Urteilsunfähigkeit (S. 34).

**Daniel Flury**  
Chefredaktor

# Inhalt

---

## Seite 20

«Viac» ist ein slowakisches Wort und bedeutet «mehr». Mit der schweizweit ersten rein digitalen Vorsorgelösung für Smartphone, PC und Tablet hält das mehrfach ausgezeichnete Start-up VIAC sein Versprechen. In Kooperation mit der Terzo Vorsorgestiftung der WIR Bank bietet die Säule-3a-Vorsorgelösung bereits ab einem Franken mehr für weniger Geld.



## Seite 26

Segelferien verbringen und sich dabei nützlich machen: Das ist möglich bei den Forschungsreisen der Schweizer Meeresschutzorganisation OceanCare. Freiwillige jeglichen Alters zählen im Mittelmeer Delfine, Wale – und Plastikmüll. Unsere Autorin war dabei.

## Seite 40

Der Architekt aus Münchenstein, Rolf Stalder, war bei der Erneuerung des Hauptsitzes der WIR Bank in Basel federführend.



### 5 Kurznews

**8 Gastgeber für Generationen**  
Familie Andenmatten verwöhnt in Grächen Jung und Alt

**14 Mehrwert für die Kunden**  
Zwei Köpfe, ein Fokus

**20 Das Start-up VIAC hält, was der Name verspricht**

**24 Auf der Gewinnerseite mit der WIR Bank**  
1. Rang für das Bonussparkonto

### 26 Ein Morgen ohne lebendige Meere?

OceanCare zählt Müll – und Wale

**30 «Wir erfinden uns immer wieder neu»**  
Eiger Sport: die dritte Generation in den Startlöchern

**34 Selbstbestimmung dank Vorsorgeauftrag**

**36 Wettbewerb**

### 37 Kolumne Willi Näf

**38 B CITY | Village**  
Basels lebendigste 32-Zimmer-Wohnung

**40 Hauptsitz der WIR Bank in Basel**  
Alles neu

**42 Cartoon**



# KURZ NEWS

## Preis

### «Coup de Cœur» für Mathilde Roux

Der im Rahmen der Schweizer Genusswoche von der WIR Bank vergebene Preis «Coup de Cœur» geht ins Wallis an die junge Winzerin Mathilde Roux. Zu den Gratulanten zählte auch Bundesrat Guy Parmelin.

Nichts gegen Fastfood und Essen aus der Mikrowelle – aber Essen, Trinken und Kochen können auch zelebriert werden und gehören zumindest teilweise zum nationalen Erbe. Die Stiftung «Pour la Promotion du Goût» hat es sich zum Ziel gesetzt, die kulinarischen und önologischen Traditionen in der Schweiz zu fördern und insbesondere die jungen Menschen für solche Anliegen zu sensibilisieren.

Eine weitere Aufgabe der Stiftung, die von Ständerat Robert Cramer (GE) präsidiert wird, ist die Organisation der Schweizer Genusswoche: Vom 12. bis 22. September haben unzählige Restaurants, Bäckereien und Produzenten mit Aktionen ihre Stärken bekannt gemacht. Die WIR Bank, die mit ihrem WIR-System ebenfalls lokale Kleinunternehmen unterstützt und fördert, hat anlässlich des Auftakts zu den Genusswochen im Bellevue Palace Bern den Preis «Coup de Cœur» vergeben, und zwar an die Walliser Winzerin Mathilde Roux.



Karin Zahnd Cadoux (r.) übergibt den Preis an Mathilde Roux.



Gab den würdigen Rahmen: das Bellevue Palace in Bern.

In Anwesenheit von Bundesrat Guy Parmelin würdigte Karin Zahnd Cadoux, Verwaltungsratspräsidentin der Bank, in ihrer Rede die unternehmerische Tatkraft von Mathilde Roux, die 2016 – noch nicht 30 Jahre alt – einen «Cave» übernommen hat und seither einen Wein produziert, der durch seine «Ausdruckskraft und Sensibilität» überzeuge. Die gebürtige Französin kam 11-jährig in die Schweiz, studierte an der ETH Lausanne, hat ihren Master in Reben und Wein in Montpellier absolviert und in Frankreich, Neuseeland und Südafrika ihre Spuren abverdient. Ihr Cave de l'Orlaya befindet sich in Fully (orlaya.ch). ■



Bundesrat Guy Parmelin liess es sich nicht nehmen, Mathilde Roux zu gratulieren, zusammen mit Vertretern der WIR Bank, nämlich (v.r.) Verwaltungsrat Marc Reimann, VR-Präsidentin Karin Zahnd Cadoux sowie Matthias Pfeifer (GL) und Raphael Stoffel (Filiale Bern).

Fotos:  
Foto Frutig



## Die neue VR-Präsidentin der WIR Bank

An der Generalversammlung vom 27. Mai 2019 wurde Karin Zahnd Cadoux (46) zur Präsidentin des Verwaltungsrats der WIR Bank Genossenschaft gewählt. Die Rechtsanwältin und Mitinhaberin sowie Mitglied der Geschäftsleitung der Nerinvest AG in Murten ist verheiratet und Mutter von zwei Kindern. Zahnd Cadoux beschreibt sich selbst als lösungsorientiert, integrierend und gleichzeitig bestimmt. Sie sieht in der Digitalisierung eine Chance, um möglichst nahe zum Kunden zu kommen. Ihre Vision für die Zukunft der WIR Bank: «Wir als solides, rein schweizerisches Unternehmen müssen als moderne, digitale Bank mit interessanten Produkten und Top-Dienstleistungen wahrgenommen werden, die zusätzlich die Schweizer KMU mit der Komplementärwährung WIR unterstützt.» ■

## Termin

### WIR-Messe in Zürich: Erlebnis pur

Zum 76. Mal findet vom 21. bis 24. November 2019 in den Hallen der Messe Zürich die WIR-Messe statt. Rund 140 Aussteller präsentieren ein breites Sortiment von A wie Accessoires bis Z wie Zigarren. Die Messe richtet sich ans breite Publikum und ist ein Erlebnis für die ganze Familie und für alle Sinne: An mehreren Ständen kann Wein, Fleisch oder Käse degustiert werden, dort steht ein E-Bike zum Probefahren bereit, und hier kann ein Küchengerät oder ein Anzug anprobiert werden. Im Restaurant werden Spezialitäten aus verschiedenen Kantonen serviert – und zur Auflockerung gehts

an die Mode- und Trendshow in Halle 6. Mit von der Partie ist auch Clown Billy. Es werden Schweizer Franken und WIR-Geld akzeptiert.



Öffnungszeiten: Do 16–21 Uhr, Fr 10–20 Uhr,  
Sa 10–19 Uhr und So 10–18 Uhr.  
[www.wmzag.ch](http://www.wmzag.ch) ■



# KURZ NEWS

## Auftritt

### KMU-Stärkung und Top-Konditionen für Privatkunden

Das Thema des diesjährigen «KMU SWISS Podium» in Brugg Windisch: «Wirtschaftskräfte – messen». Am 12. September unter den Referenten und anschliessend auf dem Podium mit von der Partie: Bruno Stiegeler, CEO der WIR Bank. Er nahm die Veranstaltung zum Anlass um aufzuzeigen, wie sich KMU in der Schweiz dank des WIR-Systems von der Konkurrenz abheben können. Stiegeler betonte, dass die KMU das Rückgrat der hiesigen Wirtschaft darstellen – über 99 Prozent der Unternehmen in der Schweiz beschäftigen 1 bis 249 Mitarbeitende. «Dass es uns gut geht, hat direkt mit den KMU zu tun», so Stiegeler. «Und genau deshalb setzen wir uns für deren Förderung und die Stärkung des Standorts Schweiz ein.» Seit ihrer Gründung vor 85 Jahren gelte das Hauptinteresse der WIR Bank den unabhängigen kleinen und mittleren Unternehmen im Land – doch die WIR Bank ist viel mehr als das WIR-System: «Mit unseren Spar- und Vorsorgeprodukten wollen wir bei den Konditionen immer bei den Besten sein», versicherte Stiegeler (kmuswiss.tv). ■



## Zahlen

### WIR Bank mit deutlich gesteigertem Halbjahresergebnis

Die WIR Bank Genossenschaft verzeichnete für die ersten sechs Monate 2019 einen Gewinn von 16,4 Millionen Franken (+68,8 Prozent). Den leichten Mindereinnahmen aus dem operativen Geschäft (Erfolg aus dem Zinsengeschäft und Erfolg aus dem Kommissionsgeschäft) standen stabilisierte Kosten gegenüber. Mit knapp 11 Millionen Franken Erfolg aus dem Handelsgeschäft konnte man gegenüber der Vorjahresperiode (–4 Mio. Franken) äusserst erfolgreich agieren. Die Bilanzsumme stieg um 1,4 Prozent auf 5,34 Milliarden Franken.

Bei den Hypothekarkrediten erreichte die WIR Bank im ersten Halbjahr 2019 mit 3,92 Milliarden CHF/CHW ein Wachstum von 1,5 Prozent. Auch gesamthaft nahmen die Ausleihungen an Kunden auf 4,62 Milliarden CHF/CHW um 0,7 Prozent leicht zu. Bei den Kundeneinlagen wurde ebenso ein Wachstum von 0,9 Prozent (auf 3,79 Milliarden CHF/CHW) erzielt. «Trotz weiter erodierender Marge im historischen Tiefzinsumfeld wollen wir unseren Kunden mit den Spar- und Vorsorgekonditionen auch weiterhin beste Konditionen anbieten», erklärt CEO Bruno Stiegeler (siehe auch Interview Seite 14). «Das machen wir nachhaltig und nachprüfbar: In allen Zinsvergleichen soll die WIR Bank immer in den Top-Positionen auftauchen.»

Aufgrund der angesprochenen Margensituation fällt der Bruttoerfolg aus dem Zinsengeschäft leicht schwächer aus (–4,4 Prozent). Eine Abschwächung von 7,2 Prozent resultierte beim Erfolg aus dem Dienstleistungs- und Kommissionsgeschäft. Der Geschäftsaufwand zeigte sich stabil (+0,5 Prozent). Die im November 2017 lancierte erste voll digitale Wertschriften-Vorsorgelösung der Säule 3a befindet sich weiter auf der Überholspur (siehe Seite 20). ■

## Personalien

### WIR Bank verstärkt Geschäftsleitung

Bruno Stiegeler hat Anfang Juni Germann Wiggli an der Spitze der WIR Bank abgelöst; Wiggli wurde durch die Generalversammlung in den Verwaltungsrat gewählt. Als Nachfolger von Stiegeler übernahm Matthias Pfeifer (siehe Interview Seite 14) die Leitung des Bereichs Privat- und Firmenkunden. Neuer Finanzchef ist Mathias Thurneysen, der auf den neu pensionierten Stephan Rosch folgt. Ebenfalls in die Geschäftsleitung gewählt wurden: Claudio Gisler (Marketing und Produkte), Peter Ingold (HR und Unternehmensentwicklung) und Elie Shavit (Risikomanagement und Compliance). Komplettiert wird das Team durch die bisherigen Mitglieder Patrick Treier (Kreditmanagement) und Andreas Wegenstein (Service Center). ■

# Das Feu sacré wärmt das ganze Haus

## Hotel Hannigalp, Grächen

*Das Dreisterne-Superior-Haus «Hannigalp» ist eines der Vorzeigehotels im familienfreundlichen Walliser Ferienort Grächen. Als Olivier Andenmatten den Betrieb der Familie in vierter Generation übernahm, war er erst 23 Jahre alt. Der Hotelier mit Leib und Seele blickt heute auf zwei erfolgreiche Jahrzehnte zurück.*

*Ein Arbeitsplatz, wie man ihn sich wünscht: Saskia Fux  
beim Tischdecken im «Hannigalp».*

*Fotos: Raffi Falchi*









Grächen positioniert sich familiär, im Gegensatz zum nahen und mondänen Zermatt.

Die Anreise ist spannend: Von Visp geht es mit der Matterhorn-Gotthard-Bahn das Mättertal hinauf in Richtung Zermatt bis St. Niklaus, dem Hauptort des Tales. Vor 1951, als noch keine Strasse hinaufführte nach Grächen, wurden die Gäste an der kleinen Bahnstation des Weilers Kalpetran auf 870 m ü. M. abgeholt. Maultiere transportierten das Gepäck hinauf in das auf gut 1600 m ü. M. gelegene Dorf Grächen; die Herrschaften mussten den steilen, mühsamen und ungemein langen Saumweg grösstenteils zu Fuss bewältigen. Heute nimmt man in St. Niklaus das Postauto und lässt sich in 20-minütiger Fahrt sicher durch die Haarnadelkurven chauffieren.

Grächen, an einem Sonnenhang hoch über dem Tal gelegen, besteht aus einer weitläufigen Sammlung von Ferienchalets und Bergbauernhäusern diverser Epochen, aus Pensionen, Restaurants, Bars und familiären Hotels, aus uralten, sonnengeschwärzten Spychern auf hölzernen Pfeilern. Es gibt einen Coop, einen Volg, einen Denner-Satelliten, eine Post mit der Endstation des Postauto-kurses.

#### **Autofreie Zone**

Hinter dem Polizeiposten über dem Hauptplatz beginnt bei der steinernen, 1935 erbauten Kirche die autofreie Zone. Nur Elektrofahrzeuge dürfen hier verkehren und natürlich die aktiven Sommergäste auf ihren Mountainbikes und E-Velos. Auf einer Wiese weiden Schwarznasenschafe. Nach gut fünf Fussminuten erreicht man das Dreisterne-Superior-Hotel Hannigalp, von einem riesigen Nadelbaum am Strässchen halb verdeckt.

Das Aktiv Hotel & Spa Hannigalp kann maximal 70 Gäste beherbergen. Im Restaurant wird eine regionale, saisonale Küche angeboten. Man gehört der «Gilde etablierter Schweizer Gastronomen» an, wie ein Diplom an der Wand bekundet. Geführt wird der Betrieb von Olivier und Sandra Andenmatten.

Oliviers Urgrossvater hat hier 1909 das erste Hotel gebaut, dessen Ansichten auf vergrösserten Schwarz-weiss-Fotografien die Wände des Restaurants zieren. Vom ursprünglichen Bau zeugen noch dicke Aussenmauern. Zuvor schon hatte hier ein Holzhaus gestanden, das ein paar Wochen im Sommer Wanderer und durchreisende Pilger beherbergte.

#### **Für das Hallenbad die Ferienwohnung verkauft**

In den 1940er-Jahren wurde das Haus erstmals auch in der Wintersaison geöffnet. Grossvater Julius Andenmatten liess dafür Heizungen einbauen. Ein Pionier war auch Vater Raymond Andenmatten, der das Hotel 1984 um Grächens erstes (und bisher einziges) Hallenbad erweiterte. «Um das Bad finanzieren zu können, verkaufte mein Vater die Ferienwohnung im Tessin», erzählt Olivier Andenmatten lachend, «und zwar still und heimlich, ohne Mutter etwas davon zu erzählen.»

Die vier Andenmatten-Generationen haben stets das gleiche Geschäftsprinzip verfolgt: Wenn man im Bereich der Ferienhotellerie, wo es nicht an Konkurrenz mangelt, Erfolg haben will, muss man vorausdenken und permanent à jour bleiben. Laufend sind Investitionen notwendig, um das Angebot auf dem neuesten Stand zu halten und die Ansprüche der Gäste zu erfüllen. Und das geht nicht ohne persönliche Opfer: Um für seine Familie sorgen zu können, arbeitete Grossvater Julius Andenmatten nebenbei noch längere Zeit als Küchenchef im Hotel Ambassador in Zermatt.

In einem anderen Zermatter Hotel, im «Schweizerhof», absolvierte Olivier Andenmatten 1991 bis 1994 die Kochlehre. Im Familienbetrieb in Grächen hatte er natürlich schon lange mitgearbeitet. Unmittelbar nach der Lehre besuchte er Kurse, um das Wirte- und dann das Hotelierspatent zu erwerben, die im Wallis für den Betrieb eines Hotels unabdingbar sind.



### Nach der RS ins «Hannigalp»

In der Hotellerie ist es üblich, nach der Ausbildung Lehr- und Wanderjahre im Ausland zu absolvieren. Olivier Andenmatten wählte einen anderen Weg und stieg schon 1996, nach der Rekrutenschule, in den Familienbetrieb ein. Drei Jahre lang arbeitete er mit den Eltern zusammen in der Küche, an der Rezeption und überall, wo er gebraucht wurde. Dann übernahm er am 1. Dezember 1998 das Hotel. Er war 23 Jahre alt.

Das sei völlig freiwillig geschehen, sagt er heute. Sein Vater Raymond war «ein Hotelier durch und durch». Aber er war schon 70 Jahre alt; seine Gesundheit liess zu wünschen übrig. Und er konnte loslassen. «Vater hat immer gesagt: Du musst das machen wollen, sonst hältst du keine 13- und 14-Stunden-Arbeitstage durch. Ohne feu sacré fällst du auf die Schnauze.» Olivier Andenmatten spürte dieses feu sacré und spürt es noch heute.

Auf ausgedehnten Reisen durch Australien, Kalifornien oder Kanada jeweils im Mai und November, wenn das «Hannigalp» geschlossen ist, erwarb er doch noch Ausländerfahrung. Die Reisen zeitigten erfreuliche Folgen für seine Sprachkenntnisse. Denn «Englisch wird in der Hotellerie immer wichtiger. Wir haben hier im Sommer zunehmend Hiking- und Trekking-Gruppen aus den USA, Grossbritannien, Australien und der ganzen Welt». Mit denen sollte ein guter Gastgeber, der sich persönlich seiner Gäste annimmt, natürlich Englisch parlieren können.

### Verliebt im Tiefschnee

Vor zehn Jahren hat Olivier Andenmatten die Bernerin Sandra Stettler geheiratet. Die beiden, der Hotelier aus Grächen und die Floristin, die in einem Blumenladen in Saas-Fee arbeitete und in einem Restaurant aushalf, lernten sich bei einem spektakulären Erlebnis kennen: Beide hatten sich einen Wunschtraum erfüllt und sich für ein Heliskiing im Monte-Rosa-Gebiet angemeldet. Zusammen befanden sie sich im ersten Helikopter, der sie in die 4200 Meter hohe Bergwelt flog, die total unberührt vor ihnen lag, weil nachts ein halber Meter Schnee gefallen war.

«Wir erwischten den Tag der Tage», erzählt er: «Wir kamen uns vor wie die ersten Menschen in dieser unglaublichen Landschaft.» Was dem Walliser an der Bernerin als erstes auffiel: «Sie fuhr noch besser Ski als ich.» Nach dem Mittagessen mit der Gruppe lud er sie ein, noch ein wenig Skifahren zu gehen, und das ergab das andere. Jedenfalls haben sie heute zwei Buben: Noah (9) und Nevio (6).

### Familienleben im Familienhotel

Im Gegensatz zum nahe gelegenen, mondänen Zermatt positioniert sich Grächen als familiäre Destination. Seit der Wintersaison 2011/12 fährt zum Beispiel die Märchen-Gondelbahn hinauf auf die Hannigalp (von der das



Olivier und Sandra Andenmatten mit Noah und Nevio, denen der Spielplatz vor dem Hotel natürlich auch zur Verfügung steht.



Hotel der Familie Andenmatten seinen Namen bezieht). Sobald man eingestiegen ist, erzählt die bekannte Schauspielerin Silvia Jost ab Band eine Geschichte, die genauso lange dauert wie die Fahrt. Oben angekommen, erwartet die Kinder ein 50 000 m<sup>2</sup> grosser Familienpark – einer von insgesamt elf in der Region Grächen/St. Niklaus, ausgestattet mit Kletterfelsen, Riesenrutschen, Tube-Bahn, Seilpark, Baggerstation im Sommer und Zauberteppichen, Iglus, Lernelementen, Rennstrecke im Winter.

Auf 250 km Wanderwegen in der grandiosen Walliser Bergwelt rund um Grächen und St. Niklaus bis nach Zermatt und Saas-Fee, zum Teil entlang der alten Bewässerungskanäle, der Suonen, findet jeder Wanderer genau die Strecke, die seinen Ansprüchen und seiner Fitness entspricht. Mountainbiker, Nordic Walker, Jogger und Reiter kommen natürlich ebenfalls zum Zug, und im Winter stehen rund 50 km Skipisten bereit.

Das Aktiv Hotel & Spa Hannigalp versteht sich ebenfalls als Familienhotel und bietet neben normalen Doppelzimmern und Superior-Komfortzimmern auch grössere, gemütliche Familienzimmer an. Kinder unter sechs Jahren übernachten im Zimmer der Eltern gratis, jene von sechs bis elf zum halben Preis und jene von zwölf bis 15 mit 30 % Ermässigung. Den höchsten Komfort bieten zwei neue Familiensuiten über dem Spa mit jeweils zwei Schlafzimmern, separatem Wohnbereich und direktem Spa-Zugang.

### Ein Spa – auch für sich allein

Dieser Spa-Trakt ist Olivier Andenmattens Beitrag zur permanenten Weiterentwicklung des Hotels gemäss der Familientradition. Vor fünf Jahren hat er hier zwei Millionen Franken investiert, einen 500 m<sup>2</sup> grossen Spa- und

Wellnessbereich, Fitness- und Massageräume bauen lassen, darüber die zwei Familiensuiten. Gleichzeitig hat er das Hallenbad renoviert.

Spa und Hallenbad stehen zuallererst den «Hannigalp»-Gästen zur Verfügung. Zweitens haben die Gäste der anderen drei Häuser Zugang, welche in der Hotelkooperation «Matterhorn Valley Hotels» eng zusammenarbeiten (Olivier Andenmatten ist ihr Geschäftsleiter). Und drittens können externe Gäste das Schwimmbad (Eintritt: 9 CHF) und den Wellnessbereich (Eintritt: 32 CHF) zwischen 08.00 und 16.00 Uhr benutzen. Wenn man seine Ruhe haben will, kann man zwischen 20.00 und 23.00 Uhr einen Spa-Bereich sogar ganz privat mieten (Das kostet 30 CHF pro Person für Hotelgäste und 49 CHF für Externe).

### Gute Erfahrungen mit WIR

Dass schon sein Vater mit WIR arbeitete und er selber von Anfang an 100 % WIR angenommen hat, kam ihm bei diesem umfangreichen Unternehmen sehr zupass. Einerseits konnte er lokale Unternehmer berücksichtigen, von denen einige WIR akzeptieren. Und etwa ein Fünftel der Baukosten konnte Olivier Andenmatten mit einem WIR-Kredit der WIR Bank finanzieren, den er wiederum in WIR amortisieren kann. «WIR ist für mich ein willkommenes Zusatzgeschäft», sagt der Hotelier. «Die Idee, dass KMU untereinander mit WIR Handel betreiben, finde ich brilliant. Und wir sind ein typisches KMU.»

Zwölf Vollzeitbeschäftigte arbeiten im Aktiv Hotel & Spa Hannigalp, drei Aushilfen zu 30 bis 50 %, dazu Sandra und Olivier Andenmatten. Zwei junge Leute erlernen hier den Beruf «Hotel-Kommunikationsfachfrau/-fachmann» mit eidg. Fähigkeitszeugnis. Diese relativ neue Ausbildung soll Lernende befähigen, an der Rezeption und in der Gästebetreuung zu arbeiten, Aufgaben im Backoffice wie Marketing und Kommunikation zu übernehmen und notfalls in allen Bereichen des Hotels auszuhelfen.

Genau das tut auch Olivier Andenmatten: Als Inhaber und Direktor ist er natürlich für die Führung des Hauses verantwortlich, für die Strategie, die Finanzen, die gesamte Betriebsorganisation, das Marketing und den Einkauf der Getränke und des Nonfood. Dass sein 15 Jahre älterer Bruder André seit 30 Jahren den führenden Grossmarkt AA's Cash & Carry in Visp besitzt, mit unter anderem fast 1000 verschiedenen Weinen im Angebot, erleichtert die Beschaffung natürlich entscheidend. Die Lebensmittel kauft Küchenchef Alessandro Dainese ein. Dazu springt der Chef überall ein, wo gerade eine Arbeitskraft gebraucht wird: in der Küche, an der Rezeption. «Notfalls spiele ich auch den Portier», sagt er.

Sandra Andenmatten, die auch eine Massageausbildung absolviert hat, ist für die Innendekoration des Hauses, für Blumen und Pflanzen zuständig und organisiert je nach



Küchenchef Alessandro Dainese.



Wunsch der Gäste die Massagen, meist mit Freelancern aus der Gegend. Und natürlich leistet sie weitgehend die Familienarbeit, ein rechter Aufwand mit zwei kleinen Buben. Auch sie kann, wenn nötig, einspringen, sei es für Massagen, sei es im Service. Sandra und Olivier Andenmatten sind ein eingespieltes Team.

### Fussball und Marathon

Aber bei ihm, mit seinen XXL-Arbeitstagen, kommen Familie und Freizeit doch bestimmt zu kurz, oder? Olivier Andenmatten verneint: Die Familie wohnt nur 30 Meter vom Hotel entfernt. Zum Mittagessen und nach der Schule sieht er seine Buben immer. «Und am Sonntag ist Familientag, da arbeite ich nicht – oder höchstens ein paar Stunden am Morgen.»

Zudem ist Olivier Andenmatten sehr sportlich. Kurzzeitig hatte er in seiner Jugend die Idee, Sport- und Geografielehrer zu werden. Er lebt das in mancherlei Hinsicht aus: Mit den Gästen seines Hauses und der anderen «Matterhorn Valley Hotels» geht er auf Mountainbike-Touren. Beim Zermatt Marathon, der wieder am 4. Juli 2020 stattfinden wird, amtet er als OK-Präsident. Und er trainiert die E-Junioren des Fussballclubs St. Niklaus. Das ist der Heimclub des bekannten Fussballers Jean-Paul Brigger, der 1983 Schweizer Torschützenkönig wurde und 35 Spiele mit der Nationalmannschaft bestritt. Auch dort hat Olivier Andenmatten seine Familie dabei: Sohn Noah gehört zur Mannschaft; Sohn Nevio spielt auch schon gerne.

● Artur K. Vogel



Für den Spa- und Wellnessbereich wurden vor fünf Jahren 2 Mio. CHF investiert.



# **Zwei Köpfe, ein Fokus: Mehrwert für die Kunden**





*CEO Bruno Stiegeler und Matthias Pfeifer, der Leiter Privat- und Firmenkunden, haben klare Ziele. Im Interview reden Sie unter anderem über Herzblut, Kommunikation, Digitalisierung, emotionale Kundennähe – und ein gutes Bauchgefühl.*

Seit 2006 führte Germann Wigglis als CEO die WIR Bank – nun hat diese an der Spitze ein neues Gesicht: Bruno Stiegeler, zuvor seit 2013 Wigglis Stellvertreter. Der 55-jährige Baselbieter gewährt sehr persönliche Einblicke – und musste zum Schluss des Gesprächs auf zehn Begriffe reagieren. Stellvertretend dafür, seine Antwort zur Bodenständigkeit: «Nehme ich für mich in Anspruch», so

Stiegeler, «Ich bin ein Bauernsohn. Die Verankerung am Boden habe ich nie verloren.» Doch der Reihe nach.

**Bruno, seit Anfang Juni bist du neuer Vorsitzender der Geschäftsleitung der WIR Bank Genossenschaft. Was hat sich dadurch in deinem Leben verändert?**  
**Bruno Stiegeler:** Der Schritt ist mit einem kräftigen



Schub an mehr Verantwortung verbunden. Es ist eine Rolle, die einen rund um die Uhr begleitet und beschäftigt. Es ist aber auch eine Herausforderung, in die ich mit einem tollen neuen Team gestartet bin: Nicht nur die Position des CEO ist neu besetzt, wir haben die Geschäftsleitung mit neuen guten Leuten ergänzt und erweitert.

*«Es braucht Vertrauen,  
ich mache nichts  
im Alleingang.»*

**Mehr Verantwortung: Wie gehst du damit um?**

Verantwortung ist für mich nicht neu, ich habe auch Erfahrung in der Leitung einer Bank. Aber ich will die Frage nicht auf mich eingeschränkt wissen: Für mich ist das Team das Wichtigste. Es braucht Vertrauen, ich mache nichts im Alleingang. Ich setze auf verteilte Arbeit und Kompetenz am richtigen Ort. Meine Rolle verstehe ich als Chef-Koordinator und als Kommunikator des Ganzen.

**Als CEO steht man automatisch im Schaufenster.**

**Wie grenzt du dich gegen persönliche Angriffe ab?**

Ich handle mit Herzblut und aus voller Überzeugung, entsprechend beschäftigen mich aber persönliche oder pauschale Angriffe. Dann bieten mir das Team, aber auch die Familie einen guten Ausgleich.

**Wie funktioniert der private Ausgleich?**

Indem ich zum Beispiel einmal wöchentlich ins Geschäft laufe – das sind hin und zurück 17 Kilometer. Auf dieser Strecke kann man vieles erledigen und verarbeiten.

**Was geht dir dann durch den Kopf?**

Sehr viel. Höchst persönliche Sachen, aber auch spannende Ideen. Auf diesen Läufen habe ich schon viele Probleme lösen können. Es ist eine Art Trance, in der man die Aufgabenstellung mehrdimensional betrachten kann.

**Und die Lösungen werden auf dem Laptop im Rucksack gespeichert?**

Nein. Das, was mich begeistert, geht mir nicht mehr aus dem Kopf. Danach muss es dann schnell gehen, ich will nicht viel Zeit verlieren. Das ist nicht immer angenehm für mein Umfeld. Der Themenanker muss umgehend gesetzt werden, damit er nicht verloren geht.

**Diese Antwort heisst: Du bist ungeduldig.**

Ja.

**Ketzerische Zusammenfassung: Du läufst einmal wöchentlich zu Fuss ins Büro und wieder zurück, um**



**abzuschalten – löst dabei aber auch geschäftliche Probleme. Wie und wann schaltest du wirklich ab?**

Sehr selten. Und das ist auch ein berechtigter Vorwurf, den mir meine Frau macht. Irgendwie bin ich immer auf Sendung, aber das belastet mich nicht – es gehört zu mir.

**Die WIR Bank wird als Ganzes sehr häufig auf die Komplementärwährung WIR reduziert.**

Stimmt. Unsere Kunden und Stammteihalter wissen natürlich, dass die WIR Bank auch eine «ganz normale» Bank ist, aber in der öffentlichen Wahrnehmung haben wir diesbezüglich zweifelsohne ein Informationsdefizit. Auch hier muss in Massnahmen investiert werden, um dieses Bild laufend zurechtzurücken: kommunizieren, aufklären und motivieren – eine Daueraufgabe.

**Welchen Stellenwert haben denn die Privatkunden?**

Einen sehr hohen. Wir wollen bewusst als Nischenanbieter für Spar- und Vorsorgelösungen speziell gute Konditionen anbieten. Das machen wir nachhaltig und nachprüfbar: In allen Zinsvergleichen soll die WIR Bank immer in den Top-Positionen auftauchen.

**Im Zusammenhang mit einer Bank muss zwangsläufig das Stichwort «Regulatorien» erwähnt werden.**

Regulatorien haben sich in den vergangenen Jahren inflationär verbreitet. Dem müssen wir uns stellen. Aber im Verbund mit anderen Banken soll es uns auch gelingen, eine weitere Explosion zu verhindern. Als WIR Bank können wir nicht oft genug auf unseren rein schweizerischen Charakter hinweisen. So können wir uns bewusst von anderen Banken mit internationalem Geschäft oder komplexer Anlageberatung abgrenzen.

*«Wir wollen als Nischenanbieter bewusst speziell gute Konditionen anbieten.»*

**Weshalb wird die WIR Bank beispielsweise im Anlagegeschäft nicht selbst aktiv?**

Das ist für uns zur Zeit kein Thema: Schuster, bleib bei deinen Leisten. Wir wollen uns auf das fokussieren, was wir können und verstehen. Wenn wir aufgrund unserer Diversifikationsstrategie neues Terrain beschreiten sollten, dann nicht im Alleingang, sondern allenfalls mit hervorragenden und kompetenten Partnern.

**Das tönt nach konkreten Plänen.**

Es gibt konkretere Vorstellungen, aber es ist falsch, heute etwas ankündigen zu wollen, was nicht fertig ist. Nur so

**Zur Person**

Bruno Stiegeler (55) ist Bürger von Biel-Benken (BL), aufgewachsen auf einem Bauernhof. Der verheiratete Vater von zwei erwachsenen Kindern ist seit 38 Jahren Banker. Nach langjährigem Engagement beim damaligen Bankverein (unter anderem als Filialleiter), baute er ab dem Jahr 2000 in Basel die Raiffeisenbank erfolgreich auf. 2013 wechselte er als Leiter Kundenbetreuung und stellvertretender Vorsitzender der Geschäftsleitung zur WIR Bank Genossenschaft.

viel: Wir werden unsere Kunden weiter überraschen und ihnen Freude bereiten – sonst hätte ein Angebot keine Berechtigung.

**Die anhaltende Zinsbaisse bremst die WIR-Umsätze. Wie lange reicht der Schnauf noch aus?**

Noch sehr lange, das ist für uns kein Thema. Das liegt einerseits daran, dass die Abhängigkeit des Geschäftsergebnisses von den WIR-Umsätzen mit Beginn unserer Diversifizierung deutlich abgenommen hat. Andererseits ist die Bank mit über einer halben Milliarde Eigenkapital – lass es mich bewusst salopp, aber einprägend formulieren – «hochpotent» und äusserst komfortabel kapitalisiert. Als Genossenschaftsbank müssen wir nicht Jahr für Jahr einen exorbitanten Gewinn anstreben, aber natürlich wollen wir erfolgreich sein und so unseren Kapitalgebern und Genossenschaftern eine nachhaltig attraktive Dividende ausschütten. Die WIR Bank hat Power, wir werden uns weiterhin gut positionieren, wollen vernünftig wachsen und Reserven bilden.

**Für Stammteihalter also die Botschaft, dass sie sich kursmässig – wie schon zuletzt – wieder in ruhigeren Gewässern bewegen?**

Das ist unsere Ambition. Ich persönlich sehe ein beträchtliches Kurspotenzial. Aber wir sind keine AG mit Aktien, die täglich gehandelt und mit welchen spekuliert werden kann. Wir haben viele und teils sehr treue Stammteihalter, bei denen ich mich an dieser Stelle herzlich bedanken will. Und auch unseren wichtigen grossen Kapitalgebern wollen wir einen zuverlässigen Wert bieten. Natürlich mit der Ambition verbunden, diesen auch steigern zu können.

**Die WIR-Schlagzeile 2020 heisst ...**

... im Aufschwung, gesteigerte Nachfrage – und die WIR Bank hat ein spannendes neues Angebot für die breite Öffentlichkeit lancieren können.

Und als Abschluss des Gesprächs wird der Bogen zurück zum Anfang geschlagen: «Ich kreppe die Ärmel hoch, das

ist für mich Bodenständigkeit», sagt Stiegeler. Der neue Firmenchef hatte Mitte Mai in der Medienmitteilung Matthias Pfeifer, den neuen Leiter Privat- und Geschäftskunden, mit Vorschusslorbeeren versehen: «Er verkörpert einen weiteren Vertreter einer neuen Generation, die in unserer Geschäftsleitung vertreten sein wird.» Wir wollen erfahren, mit welcher Vision er zur WIR Bank gestossen ist.

**Matthias, beginnen wir doch gleich mit einem Stichwort: Kunde. Was löst dieser Begriff in dir aus?**

**Matthias Pfeifer:** Freude. Begeisterung. Interesse. Partnerschaft. Kunde heisst Kontakt mit Menschen. Bedürfnisse erkennen, Lösungen finden. Den Kontakt und die Beratung unserer Kunden empfinde ich als anspruchsvolle, tolle Aufgabe.

**Gibt es Grenzen beim Hineindenken in den Kunden?**

Natürlich. Es sind mit diesem Prozess immer gewisse Annahmen verbunden. Eine wichtige Voraussetzung ist zum einen generell die Erfahrung im Umgang mit Kunden, zum anderen aber sicher auch Sensibilität – ich darf nicht nur auf der Sachebene verharren, sondern muss durchaus auch die emotionale Seite in die Kundenbeziehung einbringen. So kann ich ein gutes Bauchgefühl entwickeln.

**Das Thema KMU verfolgt dich in deiner beruflichen Karriere bereits seit vielen Jahren. Weshalb?**

Weil mir das Unternehmerische schon immer gefallen hat: etwas erreichen, pragmatisch entscheiden, etwas wagen, weitsichtig planen und innovativ für die Kunden agieren. Zudem fasziniert mich die Vielfalt von Themen, die sich in der Beratung von Unternehmen ergeben. KMU sind das Rückgrat der Wirtschaft – es motiviert mich, meinen Teil zu einer erfolgreichen Schweizer Wirtschaft beizutragen. Meine persönliche Vision: KMU erfolgreicher machen. Dazu muss ich mich in die Rolle des Unternehmers versetzen.

*«Wir unterstützen Leute mit einer Vision, einer guten Idee, einem klaren Konzept.»*

**Wir haben uns bis jetzt auf die Firmenkunden konzentriert, obwohl...**

... die WIR Bank auch für Privatkunden eine sehr spannende Nische abdeckt. Unsere Kunden erhalten mehr Zins als bei vielen anderen Banken – ein echter Mehrwert. Und natürlich gefällt mir auch unsere enge Partnerschaft mit VIAC. Als kleine Bank kann man nicht alles selbst machen, sondern unterstützt Leute mit einer Vision, einer guten Idee und einem klaren Konzept. Das muss auch in Zukunft unser Ziel sein.



**Du hast die Stichworte VIAC und Zukunft geliefert: Digitalisierung ist ein zweiter Bereich, der dich seit Langem begleitet. Was ist das Faszinierende daran?**

Das Faszinierende ist das, was die Digitalisierung bis heute schon geliefert hat – und das, was noch kommen wird. Die Digitalisierung ist schnell in unser Leben getreten und betrifft dieses sehr direkt. Sie macht unsere Gesellschaft schnell und leistungsfähiger, davor habe ich auch grossen Respekt. Denn trotz der angesprochenen Schnelligkeit und der Bedeutung hat Digitalisierung auch einen schlechenden Effekt auf unser Verhalten.

**Digitalisierung heisst...**

...die Antwort auf die Frage: Welche Probleme können wir neu lösen, die wir aufgrund fehlender technischer Möglichkeiten bisher nicht lösen konnten? Digitalisierung heisst für mich bewusst nicht, dass wir eine App lancieren – und alles wird besser. Digitalisierung hat auch Grenzen.

**Sie schürt auch Ängste.**

Wenn die Technologie uns laufend mehr Aufgaben abnimmt, die wir in der Vergangenheit selbst erledigt haben, müssen wir uns natürlich die Frage stellen, was in der künftigen Ökonomie der Wert der menschlichen Leistung





*«Der Trend geht eindeutig zu mehr Kundennähe – und das definiere ich nicht über die Anzahl Kontakte.»*

**– auch eine oft gehörte Angst, die mit dem technischen Fortschritt einhergeht.**

Ich bin der Meinung, dass der Trend eindeutig zu mehr Kundennähe geht. Und diese Nähe definiere ich nicht über die Anzahl Kontakte, sondern darüber, wie viel ich über den Kunden weiss. Wir müssen uns bewusst die Frage stellen, wann wir als Bank emotional mit dem Kunden in persönlichen Kontakt treten – und wann es völlig in Ordnung ist, wenn der Kontakt «nur» digital erfolgt.

**Die «Big Techs» treten so ganz nebenbei immer häufiger ins Gärtchen der Banken. Wie stark ist die WIR Bank davon betroffen?**

Die WIR Bank zeichnet sich – im Gegensatz zum Rest der Finanzindustrie – durch das einzigartige Komplementärwährungssystem aus. Trotzdem stellen wir uns und die ganze Bankenwelt sich die Frage: Wie stark wird sich «Big Tech» auch dem Korsett der Regularien unterstellen wollen? «Big Tech» hat viele Vorteile, aber unsere Nische wird bestehen bleiben. Und damit bin ich wieder bei der Vision, KMU erfolgreicher zu machen: Wir müssen uns zum Beispiel überlegen, ob zu unserem Beratungsauftrag künftig auch gehört, unsere Kunden bezüglich hilfreichen digitalen Tools zu beraten – wie etwa «Google Business», mithilfe dessen ein KMU beispielsweise seine Präsenz auf Google Maps steuern kann.

● Interviews: Volker Strohm

ist. Das führt aber unmittelbar auch dazu, dass das Kreative, das Emotionale wieder in den Vordergrund rückt und mehr Spielraum erhält.

**In welcher Art und Weise haben sich die Ansprüche des Kunden durch die Digitalisierung verändert?**

Der markanteste Wandel ist sicher der, dass eine Vielzahl neuer Kommunikationskanäle hinzugekommen ist, mit denen ein Kunde mit der Bank interagieren will – sei es per direkte Schnittstellen, über Social Media, Mobile Banking, Chat, E-Mail oder Plattformen wie WhatsApp. Gerade die digitalen Kanäle haben die Anforderungen an die Reaktionsgeschwindigkeit verändert. Wer heute etwas per SMS oder WhatsApp verschickt, sieht, wann es gelesen wurde – entsprechend steigt die Erwartungshaltung, dass auch demnächst eine Antwort erfolgt. Diese Erwartung hält auch in der Geschäftswelt Einzug. Durch neue Technologien kann der Kunde einfache administrative Dinge selbst erledigen. Und nicht zu vergessen: Digitalisierung liefert wertvolle Daten.

**Auch zum Stichwort Digitalisierung die Frage nach der Kundennähe: Social Media, WhatsApp als Interaktionskanäle machen alles doch unpersönlicher**

### Zur Person

Matthias Pfeifer ist seit 1. Juni Leiter des Bereichs Firmen- und Privatkunden der WIR Bank. Der 38-Jährige war davor fast 19 Jahre bei der UBS in verschiedenen Positionen tätig, 13 Jahre davon im Firmenkundengeschäft, zuletzt in der Digital Corporate Bank. In seinem Ausbildungsrucksack bringt er einen Bachelor in Betriebsökonomie, einen MAS in Corporate Finance CFO sowie ein CAS in Digital Leadership mit. Pfeifer ist verheiratet und Vater einer Tochter sowie eines Sohns. Der Sportbegeisterte (speziell Laufsport, Tennis, Ski und Fussball) zählt Städtetrips sowie das Piano ebenfalls zu seinen Hobbys.



## Das Start-up VIAC hält, was der Name verspricht

---

*Das Wort «viac» ist Slowakisch und bedeutet «mehr». Mit der schweizweit ersten rein digitalen Vorsorgelösung für Smartphone, PC und Tablet hält das mehrfach ausgezeichnete Start-up VIAC sein Versprechen. In Kooperation mit der Terzo Vorsorgestiftung der WIR Bank bietet die Säule-3a-Vorsorgelösung bereits ab einem Franken mehr für weniger Geld.*



Die Macher von VIAC (v.l.): Jonas Gusset, Daniel Peter und Christian Mathis.

Fotos: Raffi Falchi



So manche Erfolgsgeschichte beginnt mit einem persönlichen Bedürfnis. Nicht anders war es bei Daniel Peter, dem innovativen Kopf von VIAC. Parallel zum Wirtschaftstudium war er bei einer Luzerner Privatbank tätig. Schon damals, in einem Alter, in dem andere die Vorsorge noch längst nicht auf dem Radar haben, ärgerte er sich über die verstaubten Säule-3a-Produkte, die der Schweizer Markt bietet. Ihm schwebte eine unkomplizierte, verständliche und kosteneffiziente Lösung vor.

### Eine Idee, drei Umsetzer

Bei einem Treffen im Jahr 2015 machte Daniel Peter die Idee seinem ehemaligen Arbeitskollegen, dem Betriebswirtschaftler Christian Mathis, schmackhaft. Man tauschte sich aus und traf sich ein Jahr lang regelmässig, um die Vision von einer einfachen Vorsorgelösung voranzutreiben. Neben dem Job, abends und an den Wochenenden, wurde debattiert, studiert, experimentiert und gefeilt. Daniel Peter arbeitete nun ausschliesslich am Projekt VIAC. Christian Mathis tat es ihm bald gleich, und mit ihm kam noch Jonas Gusset an Bord. Der ehemalige Studienkollege von Daniel Peter hat einen Dokortitel im Fachbereich Finanzmarkttheorie und beachtliche mathematische Fähigkeiten.

### Ein unvergleichbares Jahr

Nebst dem wirtschaftswissenschaftlichen Hintergrund kam bei allen Initianten die ausgewiesene praktische Erfahrung im Banking hinzu. Und natürlich der unerschütterliche Glaube an die erfolgreiche Umsetzung ihrer Idee. Im November 2016 richtete das Trio sein erstes eigenes Büro in Lausen ein. Die alte Schreinerei von Daniel Peters Grossvater bot den Raum für ein weiteres intensives Entwicklungsjahr. Rückblickend sind sich alle drei einig, dass sie diese Zeit nicht missen möchten. «Es war ein unvergleichbares Jahr», erinnert sich Christian Mathis. «Geprägt von viel Arbeit, Idealismus, Elan und Gründergeist.» Am Ende stand ein fertiges Konzept, das darauf wartete, den Markt zu erobern.

### Das System verändern

Die Banken, bei denen VIAC vorstellig wurde, waren begeistert. Übernehmen mochte die digitale Vorsorgelösung indes niemand. Man wolle ja keinen Kannibalismus betreiben, indem man seine eigenen Produkte konkurriert. Für VIAC wiederum kam es nicht in Frage, sich zu verbiegen. «Wir wollten das System verändern und nicht mehr vom selben schaffen», so Christian Mathis. «Es war immer unser Ziel, ein Produkt zu lancieren, das wir unseren besten Freunden mit gutem Gewissen empfehlen können. Mit der WIR Bank haben wir schliesslich die perfekte Partnerin gefunden.»

### Von 0 auf über 13000

Wie gut das Zusammenspiel funktioniert, belegen die Zahlen. VIAC hat aktuell über 13000 Kunden mit mehr



als 16000 Portfolios. Das Anlagevolumen hat mittlerweile die Marke von 200 Millionen Franken überschritten (Stand Ende August 2019). Auch wenn die Initianten nie an ihrer Idee gezweifelt haben, gibt Christian Mathis im Interview zu, dass keiner mit diesen Zahlen gerechnet hat.

### Christian Mathis, noch keine zwei Jahre am Markt ist VIAC bereits ein Erfolgsmodell. Wie überrascht sind Sie?

Wir waren von Anfang an überzeugt, dass eine einfache, kostengünstige Säule-3a-Lösung Erfolg haben würde. Dass das Wachstum derart stark und die Kundenrückmeldungen so positiv sein würden, hatten wir nicht geahnt. Das begeistert uns sehr. Wir scheinen den Nerv der Zeit getroffen zu haben. Kein Wunder haben wir heute mit VIAC eine Vorsorgelösung, die sich von alleine weiterverbreitet. Damit ein solcher Effekt entsteht, muss das Produkt auf allen Ebenen überzeugen.

### VIAC überzeugt nicht zuletzt mit konkurrenzlos tiefen Gebühren. Statt der nackten Prozentzahlen, wie viel Geld lässt sich alleine mit Gebühren langfristig sparen?

Eine 30-jährige Frau, die bis 64 jährlich 5000 CHF in die VIAC Strategie Global 60 einzahlt, spart bei uns rund 60000 CHF mehr als bei der Konkurrenz. Dies wohlgermerkt mit einer ausgewogenen Strategie und einem nicht



ausgereizten Maximalbetrag. Oftmals wird der Zinseszinsseffekt oder bei den Gebühren der negative Zinseszinsseffekt unterschätzt. Ein langer Anlagehorizont und rund 0,8% tiefere Kosten führen schnell zu einer grossen Differenz. Gebühren sind der grösste Renditefresser. Deshalb lohnt es sich, bei 3a-Anbietern ein Auge auf die Gebühren zu werfen. Unter [www.viac.ch](http://www.viac.ch) finden Sie einen Gebührenrechner, mit dem Sie Ihre individuelle Ersparnis berechnen können.

*«Wir scheinen den Nerv der Zeit getroffen zu haben.»*

**Im digitalen Banking erwarten Kunden in erster Linie maximale Datensicherheit und eine einfache Bedienung auf allen Geräten. VIAC ist einfach. Ist es auch sicher?**

Ja. Unser System läuft in der Sicherheitsumgebung der Swisscom, in der sich auch die Systeme von diversen anderen Banken befinden. Natürlich nutzen wir die neuesten Technologien. Auszahlungen können ausschliesslich per Antragsformular erfolgen, das durch die Vorsorge-stiftung Terzo genau geprüft wird.

**Viele Kunden wünschen sich einen «analogen Draht» zu ihrem Bankberater. Wenn ich bei VIAC eine persönliche Beratung möchte, erhalte ich sie?**

Haben Sie Fragen, können Sie sich jederzeit per Chat, E-Mail oder Telefon bei uns melden. Unsere Kunden schätzen diese Erreichbarkeit und die Servicequalität. Eine Anlageberatung gibt es bei uns jedoch nicht. Wer eine solche sucht, dem empfehlen wir weiterhin den Besuch bei einem Bankberater.

**Beim Anlegen ist die passende Strategie entscheidend. Wie ermitteln Sie meine Risikobereitschaft und Risikofähigkeit?**

Im digitalen Eröffnungsprozess können Sie in aller Ruhe von zuhause aus sechs Risikoprofilfragen beantworten. Das ist derselbe Prozess wie beim Kundenberater. Sie haben einfach mehr Zeit und werden nicht von einem Gegenüber beeinflusst. Nebst der Risikobereitschaft und -fähigkeit wird zudem das Anlagewissen ermittelt. Auch dieses hat Einfluss auf die Strategie, die das System vorschlägt. Jemand mit wenig Wissen schätzt die Risiken allenfalls falsch ein. Das wollen wir verhindern.

**Sie sagen, VIAC sei auch für Unerfahrene verständlich. Da es sich um eine reine Selbstverwaltungsplattform handelt, muss ich meine Strategie auch selbst anpassen. Wie viel Wissen ist hierfür nötig?**

Eigentlich sollte eine Strategie nie angepasst werden. Es sei denn, die Lebensumstände ändern – z.B. bei einer geplanten Selbstständigkeit. In diesem Fall kann man einfach eine erneute Prüfung des Anlagetyps durchführen und dem Vorschlag folgen. Das Wichtigste ist, eine Strategie zu definieren, die zu Ihnen passt, und mit der Sie auch bei einer Finanzkrise ruhig schlafen können. Diese Strategie sollte möglichst konsequent durchgezogen und mit regelmässigen Einzahlungen umgesetzt werden. Viele unserer Kunden zahlen monatlich mittels Dauerauftrag ein. Der VIAC Autopilot kontrolliert regelmässig, dass das Vermögen gemäss gewünschter Strategie investiert bleibt. Bei Bedarf nimmt er entsprechende Transaktionen vor. So werden die Einzahlungen automatisch zum nächsten Rebalancing Day, d. h. immer am ersten Handelstag des Monats, in die gewählte Strategie investiert.

**Sie bieten sowohl 3a-Zinskonti wie auch 3a-Fonds-konti. Vom reinen Zinskonto raten Sie jedoch eher ab. Weshalb?**

Abraten keinesfalls. Nicht bei jedem Anlageziel oder -horizont macht es Sinn, die 3a-Gelder zu investieren. Wir sind jedoch überzeugt, dass eine Investition in Wert-schriften langfristig sinnvoll ist. Gerade in der Säule 3a hat man in jungen Jahren normalerweise einen langen Anlagehorizont. Es muss nicht zwingend eine 100-prozentige Aktienstrategie sein. Schon ein kleiner Aktienanteil kann einen substanziellen Mehrertrag liefern. Für sehr



## «Schon ein kleiner Aktienanteil kann einen substanziellen Mehrertrag liefern.»

risikosensible Kunden haben wir mit dem Konto Plus mit 5% Aktienanteil ein einmaliges, aktuell unschlagbares Angebot. Das Konto wird ohne Gebühren verwaltet.

### Mit Ihren Produkten sprechen Sie vor allem Jüngere an. Das Durchschnittsalter der Kunden liegt bei 38.5 Jahren. Wie interessant ist Ihre Vorsorgelösung für die Generation 50+?

Unser Produkt ist für ältere Generationen genauso spannend. Von tiefen Gebühren profitiert jeder unabhängig vom Alter! Je älter man ist, desto kürzer wird aber der Anlagehorizont. Das hat wiederum Einfluss auf den Vorschlag unseres Systems. Ist der Anlagehorizont kürzer, sollte man Risikoanlagen theoretisch tiefer gewichten.

### 77% Ihrer Kunden sind männlich. Wie erklären Sie sich den geringen Frauenanteil?

Studien zeigen, dass Sparerinnen insbesondere beim 3a-Wertschriftensparen stark untervertreten sind. Mit unserem Frauenanteil von 23% bewegen wir uns im Marktdurchschnitt. Natürlich ist dieser Wert zu niedrig. Weil VIAC die eigenständige Vorsorge stärkt, sind wir aber überzeugt, dass unsere Plattform auch bei Frauen zunehmend Anklang finden wird.

## «Unsere Plattform wird auch bei Frauen zunehmend Anklang finden.»

### Der Klimaschutz bleibt eines der zentralen Themen unserer Zeit. Welchen Beitrag leistet VIAC?

Nachhaltigkeit hat uns von Beginn an beschäftigt. Es wird so viel unnötiges Papier durch die Welt geschickt. Belege, die die Kunden nicht interessieren. VIAC ist eine 100% papierlose Vorsorgelösung. Alle Kundenbelege sind übersichtlich digital abgelegt, können aber bei Bedarf ausgedruckt werden. Wir sparen damit nicht nur Papier, sondern auch Porto. Mit dieser Ersparnis liessen wir für die ersten 10000 Kunden bereits 10000 Bäume pflanzen. Wir unterstützten dabei das Projekt Plant-for-the-Planet. Natürlich bieten wir auch eine nachhaltige Anlagestrategie.

### Was plant VIAC für die Zukunft?

In den kommenden Monaten lancieren wir die VIAC-Frei-zügigkeitslösung. Wir fokussieren uns weiterhin auf den

Vorsorgemarkt Schweiz und versuchen, ihn nachhaltig zu verbessern. Die private Vorsorge ist und bleibt ein wichtiges Thema. Ideen haben wir viele. Unsere Kunden dürfen gespannt sein.

● Katja Muchenberger



### Bestimmen Sie Ihre Strategie

Bei VIAC stehen Ihnen drei Anlagefokusse mit unterschiedlichen Strategien zur Verfügung. Bei allen Varianten entscheiden Sie, wie viel Geld Sie in Aktien investieren wollen – 5, 20, 40, 60, 80 oder 97%. Nebst den Ausrichtungen Global, Schweiz und Nachhaltig können Sie seit diesem Jahr auch Ihre eigene Strategie prozentgenau definieren. Detaillierte Infos finden Sie unter [www.viac.ch](http://www.viac.ch).

# Auf der Gewinnerseite mit der WIR Bank

## 1. Rang für das Bonussparkonto

*Auch als Sparer hat man die Wahl: Man kann seine Sparbaten einer Bank anvertrauen, die einem genau 0% Prozent (in Worten: null Prozent) Zins gewährt – oder man profitiert vom Bonussparkonto der WIR Bank. Es wirft gemäss dem Online-Vergleichsportal moneyland.ch den gegenwärtig höchsten Zins in der Schweiz ab.*

Im Schnitt der Schweizer Banken liegt die Verzinsung des Sparkontos gemäss Handelszeitung bei 0,07%. Das Bonussparkonto der WIR Bank bietet Ihnen genau **10 Mal mehr Zins!**

### Hier die einfache Rechnung:

Eine Neugeldeinzahlung von mind. 5000 CHF sichert Ihnen den Bonuszins von	0,6%
Dieser ergänzt den üblichen Basiszins aller Sparkonten der WIR Bank von	0,1%
<b>Sie erhalten so einen Zins von</b>	<b>0,7%</b>

Basis- und Bonuszins kumulieren sich bis zu einem maximalen Sparbetrag von 50 000 CHF.

### 1. Rang für 1% Zins

Sie können Ihren Zinssatz sogar noch steigern: Indem Sie Stammanteile – das dividendenberechtigte Wertpapier der WIR Bank – dazukaufen. Denn mit 25 Anteilen (Kurs am 6. September 2019 372 CHF) an der WIR Bank Genossenschaft erhalten Sie einen zusätzlichen Bonus von 0,3%. **So erreichen Sie also insgesamt ganze 1% Zins.** Gemäss dem Vergleichsportal moneyland.ch gebührt der WIR Bank damit der 1. Rang, denn keine andere Schweizer Bank gewährt ihren Kunden einen Sparzins dieser Höhe.

### Gut zu wissen

Die WIR Bank schüttet zusätzlich jedes Jahr eine interessante Dividende von mehr als 10 CHF pro Anteil aus. Diese Ausschüttungen sind übrigens einkommensteuerfrei für Privatpersonen, und die Verwahrung der Anteile erfolgt in einem kostenlosen Kundendepot bei der WIR Bank.

### Summa summarum:

**Ein attraktiver Zins von 1% auf Ihrem Spargeld und zusätzlich eine attraktive Rendite auf Ihren Stammanteilen.**

*(Rendite 2018: 2,7% auf den Jahresschlusskurs).*

Kauf – und Verkauf der Stammanteile erfolgen über die WIR Bank. Wir beraten Sie gerne. Wenden Sie sich an unser Beratungszentrum und zusammen finden wir die für Sie passende Lösung: 0800 947 947 (Mo–Fr, 7.30–18.00).

● Daniel Flury

## Das ist der Stammanteil der WIR Bank

Der Stammanteil ist ein dividendenberechtigtes Wertpapier. In den letzten Jahren wurde regelmässig eine ansprechende Dividende von rund 10 CHF pro Stammanteil ausgeschüttet. Der innere Wert des Stammanteils (Eigenkapital der Bank dividiert durch Anzahl ausgegebener Stammanteile) beläuft sich auf 458 CHF und übersteigt den aktuellen Kurswert von 372 CHF deutlich.

Als Nebenwert ist der Stammanteil der WIR Bank weniger stark von den Schwankungen an den Finanzmärkten betroffen. Damit ist er für die Diversifikation von Portefeuilles eher konservativer Anleger geeignet. Empfehlenswert ist ein Anlagehorizont von mehreren Jahren: Betrachtet man die letzten Jahre, so lag der Schlusskurs des Stammanteils mit 311 CHF am tiefsten Ende 2005 und mit 443 CHF am höchsten Ende 2015.

Halter von Stammanteilen sind an einer grundsoliden Schweizer Genossenschaftsbank mit hoher Liquidität und starker Eigenkapitalbasis beteiligt. Ausserdem unterstützen sie das grösste KMU-Netzwerk des Landes und damit das Rückgrat unserer Wirtschaft.





Bonussparkonto

1. Rang

Sparkonto-Vergleich

Profil: Ab CHF 5000, 07/2019

### Terzo: Vorsorgen zum Topzins!

Nicht nur Sparen ist angesagt, auch für das Vorsorgen ist es nie zu früh – mit Terzo, dem Säule-3a-Konto der WIR Bank, sind Sie bestens unterwegs. Der Zins ist mit 0,4% top! Das sagen nicht nur wir, sondern auch die Vergleichsplattform moneyland.ch: Terzo schneidet unter den besten drei ab!

Sorgen Sie gezielt für den Ruhestand vor und sparen Sie gleichzeitig Steuern: Der maximale Einzahlungsbetrag im Jahr 2019 beträgt 6826 CHF mit Pensionskasse und 34 128 CHF ohne Pensionskasse.

Nutzen Sie die Möglichkeit, mehrere Vorsorgekonten zu führen. Dies ermöglicht später einen steuerlich interessanten gestaffelten Bezug der Vorsorgegelder.

Eröffnen Sie ein Terzo-Konto unter [www.wir.ch/vorsorgen](http://www.wir.ch/vorsorgen)

# Kein Morgen ohne das Meer? Auf Flossensuche vor Sizilien



*Sonnenaufgang über dem Mittelmeer.  
Fotos: Gabriella Hummel, Andrina Geier*



*Segelferien verbringen und sich dabei nützlich machen: Das ist möglich bei den Forschungsreisen der Schweizer Meeresschutzorganisation OceanCare. Freiwillige jeglichen Alters zählen im Mittelmeer Delfine, Wale – und Plastikmüll. Unsere Autorin war dabei.*

Das Wasser ist ein grenzenloser Spiegel. Es tut sich kein Lüftchen. Die Sonne steht schräg über dem Horizont, den wir unaufhörlich mithilfe unserer Augen abtasten. Wir, das sind jeweils drei von uns, im stündlichen Schichtbetrieb. Nur so kann sichergestellt werden, dass wir alles Relevante erspähen. In unserem Fall sind das: Makroplastik, Delfine, Wale. Diese Reihenfolge entspricht der Häufigkeit der Sichtungen...

Wir befinden uns im Mittelmeer, am Ionischen Becken, in Siracusa. Das ist jene antike griechische Stadt, der Archimedes entstammt. Hier prägte er den Ausruf *Heureka!*, als er beim Baden eine Entdeckung machte und daraufhin nackt durch die Strassen der Stadt rannte. *Heureka!*, das bedeutet: *Ich habe es gefunden!* Im Gegensatz zu Archimedes interessiert uns das Volumen irregulärer Körper nicht besonders, aber auch wir sind auf der Suche – und vielleicht beschert uns die Nähe zu seiner Heimatstadt Glück.

Die Meeresbiologin Anina, Skipper Bernhard und sechs freiwillige Schweizer Touristen im Alter zwischen 19 und etwas über 60 Jahren befinden sich auf unserem Segelboot. Wir sind hier, weil wir uns für die Forschungsreise der NGO OceanCare angemeldet haben, um bei der Zählung von Meeressäugetieren zu helfen. Zu diesem Zweck fahren wir eine Woche lang jeden Tag auf das Meer hinaus und spähen gebannt: voller Hoffnung auf eine Sichtung von Rücken- oder Schwanzflossen – und manchmal mit dem Weltschmerz, der sich einstellt, wenn wir stundenlang nur Müll zu sehen bekommen.

Wir sitzen am Bug der «Avalon», beobachten, halten Ausschau. Alles ist ruhig, wir hören nur den Wind an uns vorbeiziehen. Um die Forschung korrekt zu betreiben, müssen wir auf einem bestimmten Kurs bleiben, in gleichbleibender Geschwindigkeit. Transekt nennt sich das im Fachjargon. Plötzlich tut sich was. Jemand greift hastig zum Feldstecher. Ruft aus: *Delfin!* Alle fassen ihre Feldstecher. Ein anderer: *Ich sehe sie auch! Mindestens vier!* Meeresbiologin Anina erinnert diejenige, die das Forschungsblatt auf dem Schoss parkiert hat: *Koordinaten aufschreiben, hopp!* Während andere ihre Kameras holen und versuchen, die Delfinart zu bestimmen. *Ahhh!*, wenn ein Delfin aus dem Wasser springt. Kurs und Geschwindigkeit werden beibehalten, um die Meeressäuger nicht zusätzlich zu stören und ihr natürliches Verhalten zu beobachten.



Die Besatzung fischt neben Styroporboxen und anderem Müll einen intakten Abfallcontainer (ganz oben) aus dem Meer.



Wichtige Arbeitsgeräte: Feldstecher und Hydrofon.

Bald legt sich die Hektik wieder und weicht dem regelmässigen Ausruf der Freiwilligen, die vorbeiziehenden Abfall erblicken und notieren: *Styropor! Plastikfragment! Plastiksack! Halt, was ist das da? Abermaliger Einsatz aller verfügbaren Feldstecher. Das kann nicht sein: Es sieht aus wie ein Abfallcontainer! Jetzt reicht es, den holen wir raus.* Bernhard lenkt das Boot steuerbord, wir fahren einmal im Kreis. 20 Minuten später heben acht müde Arme den Container aus dem Wasser. Wir werden

in den kommenden Tagen nicht mal ein Prozent des Mülls, den wir sehen und dokumentieren, aus dem Meer fischen können. Es ist viel zu viel. Am vierten Tag fahren wir durch eine Ansammlung von Styroporfragmenten, die unmöglich zu zählen ist. *Heureka!* will bei solch einem Anblick niemand ausrufen. Am Tag fünf notiert einer die Sichtung eines Plastikfragments, das sich auf den zweiten Blick als quietschfidele Meeresschildkröte herausstellt.

Unsere Argusaugen erhalten Unterstützung durch das Hydrofon, das Geräusche für uns einfängt, die kilometerweit entfernt sind. Manchmal hören wir die Delfine, bevor wir sie sehen. Und bis zum letzten Moment steht die Hoffnung aller Teilnehmer aufrecht, dieses eigenartige, fast metallene Klicken zu vernehmen. Jenes, das die Präsenz eines Pottwals beweist. Uns wurde die Ehre nicht zuteil. Nichtsdestotrotz: Dass da draussen, im allseits bekannten Mittelmeer, Finn- und Pottwale – notabene die zweit- und drittgrössten Tiere der Erde – unterwegs sind, ist nur wenigen Menschen bewusst.

Wir lernen, dass Pottwale durch ihre Ausscheidungen das Wachstum einer bestimmten Alge begünstigen, die CO<sub>2</sub> bindet. Damit helfen diese Wale, die so tief tauchen können wie kein anderes Säugetier, im Kampf gegen den Klimawandel. Wir lernen auch, dass Pottwale oft durch Zusammenstösse mit Frachtern sterben.

Dann sitzt man dort, am Bug, vor einem das weite Meer, das so unschuldig aussieht. Das unschuldig ist. Das Hydrofon überträgt bloss Motorengeräusche. Auf einmal Klarheit: Wir Menschen tun, als müssten wir die Natur schützen, dabei sind wir selbst Teil von ihr. Wie konnte es so weit kommen? Wie werden die Ozeane und Meere in 100 Jahren aussehen, wenn wir nicht sofort handeln? Gibt es überhaupt ein Morgen ohne lebendige Meere?



Die Sichtung von Delfinen – hier ein Streifendelfin – sorgt jeweils für Hektik an Bord.



# «Der Plastik rüttelt viele Menschen auf»

Interview mit Sigrid Lüber, Präsidentin und Gründerin der Meeresschutz-NGO OceanCare



Sigrid Lüber.

## Welchen Zweck verfolgen die Forschungsreisen im Mittelmeer?

### Sigrid Lüber:

OceanCare agiert hauptsächlich auf Gesetzgebungsebene, deshalb ist wissenschaftlich untermauerte Arbeit sehr wichtig für uns. Wenn wir etwa Schutzabkommen im Mittelmeer erreichen wollen, müssen wir wissen, wo und in welcher Anzahl die Delfine und Wale vorkommen und wie

die Wasserqualität ist. Ein nicht unwichtiges Nebenprodukt ist die Umweltbildung: Die Teilnehmer der Expeditionen sind Ambassadoren und Multiplikatoren, die unsere Arbeit weitertragen.

## Sie arbeiten auch in anderen Regionen der Welt, aber das Mittelmeer scheint ein Fokusgebiet zu sein. Weshalb?

Wir unterstützen rund 15 Projekte im Mittelmeer. Dies gibt uns die Möglichkeit, ein ganzheitliches Bild seines Zustands zu schaffen. Es ist ein kleines Meer mit nur zwei engen Zu- und Abflüssen. Dadurch eignet es sich sehr gut, um Rückschlüsse auf andere Meere der Welt zu ziehen. Gleichzeitig ist es geografisch gesehen das nächste Meer zu uns, viele Schweizer machen dort Ferien – aber es ist eben auch ein stark belastetes Meer, durch Schiffsverkehr und starke Zersiedelung in vielen Küstenregionen.

## Warum setzt sich ausgerechnet eine NGO aus dem Binnenland Schweiz für den Meeresschutz ein?

Die Schweiz ist das Binnenland mit der grössten Hochseeflotte weltweit. Bis vor einigen Jahren hatten wir noch 50 Handelsschiffe, mittlerweile sind es zwischen 30 und 40. Viele Unternehmen, die im Meer operieren, haben Firmensitze in der Schweiz: etwa die Astra Transcor Schweiz oder die Mediterranean Shipping Company. Zudem ist die Schweiz in allen relevanten internationalen Gremien vertreten – und hat damit eine Stimme. So ist es unsere Pflicht, auch zum Schutz der Ozeane beizutragen.

## Sie haben OceanCare vor 30 Jahren mitgegründet.

### Wie steht es um die Meere im Vergleich zu damals?

Die Gefahren für Delfine und Wale haben durch die steigende Mobilität von Menschen und Gütern zugenommen. Mittlerweile wird das Mittelmeer pro Jahr von 220 000 Handelsschiffen durchkreuzt – das ist enorm. Es ist aber mehr Verständnis geschaffen worden, und die Bedeutung des Meeres für die Menschheit wird verstanden. Das sichtbarste Problem – der Plastik – rüttelt viele Menschen

auf. Er nimmt aber auch Aufmerksamkeit weg von anderen Problemen, die mindestens ebenso wichtig sind.

### Welche denn?

Unterwasserlärm beispielsweise hat mit dem Klima und dem Plastik zu tun. Einer der grössten Lärmverursacher ist die Ölindustrie: Weil das Öl an Land knapp wird, sucht man jetzt unter Wasser danach. Lärm kann die Fischfangquoten beeinflussen, weil die Schwärme aus lauten Gebieten abziehen oder sterben. Eine Studie hat zum Beispiel belegt, dass ein einziger Schuss aus einer Druckluftkanone im Umkreis von 1,2 Kilometern rund 90 Prozent eines Krillschwarms getötet hat. Wale und Delfine können sterben, weil die Druckwellen Blutungen in lebenswichtigen Organen auslösen. Das geförderte Öl trägt wiederum dazu bei, dass sich das Klima erwärmt. Öl wird verwendet, um Plastik herzustellen.

*«An UNO-Konferenzen haben wir dieselbe Redezeit wie Mitgliedstaaten.»*

## OceanCare ist UN-Sonderberaterin für Meeresschutz. Was bedeutet das genau?

Unsere Aufgabe ist es, unser Know-how und Wissen in allen relevanten UNO-Konferenzen einzubringen. Dort haben wir dieselbe Redezeit wie Mitgliedstaaten. Unser Vorteil ist: Wir kommen ganz am Ende an die Reihe und können gewisse Statements der Länder beantworten oder aufgreifen. So müssen wir den Delegierten nicht in den Korridoren hinterherrennen. Der Status ist zudem ein Qualitätsmerkmal und sorgt dafür, dass man uns eher zuhört.

## Und was kann jede und jeder privat zum Meeresschutz beitragen?

Den Konsum von Fisch einschränken – auf nicht mehr als eine Fischmahlzeit pro Monat. Wenn man die Überfischung in Betracht zieht, dann ist Fisch ein Luxus, den man sich nicht jeden Tag leisten sollte.

## Was würden Sie in 30 Jahren gerne in der Zeitung lesen?

Dass die Energiewende vollzogen und der Hahn, durch den der Plastik ins Meer gelangt, ganz zugebaut ist.

● Gabriella Hummel

[www.oceancare.org](http://www.oceancare.org)





Judith und Markus Graf mit Sohn Samuel: Eine Geschäftsübergabe will frühzeitig geplant sein.

Fotos: Foto Frutig Bern



# «Wir erfinden uns immer wieder neu»

## Eiger Sport: Die dritte Generation ist in den Startlöchern

*Judith und Markus Graf von Eiger Sport in Interlaken haben eine ausgeklügelte Balance gefunden, um sowohl bei einheimischen Sportkunden als auch bei den zahlreichen internationalen Gästen des Ferienorts zu punkten. Die Weitergabe des Geschäfts an die nächste Generation soll nicht auf die lange Bank geschoben werden.*

1997, als Judith und Markus Graf das zehn Jahre zuvor von Judith Grafs Vater Walter Zurbuchen und Partnern gegründete Fachgeschäft Eiger Sport übernahmen, kauften dort neben Einheimischen primär Kunden aus Deutschland, England und den USA ein. Diese Touristen kamen im Sommer zum Wandern in die Jungfraueregion, und im Winter bevölkerten sie die Skipisten. Auch zahlreiche Holländer genossen ihre Ferien auf den umliegenden Zeltplätzen. «Um die Jahrhundertwende waren Zelte und Campingzubehör die Renner», erinnert sich Markus Graf, und: «Der Euro war damals noch 1.55 CHF wert – entsprechend attraktiv war der Wechselkurs.»

Seither haben sich die Welt und mit ihr die Ansprüche der Kunden stark gewandelt. Die Auswahl im Eiger Sport wurde erweitert und auch die Angebotsflächen konnten vergrössert werden. 2004 ergänzten die Grafs ihr Angebot um einen professionellen Velohandel. Vor drei Jahren eröffnete Eiger Sport direkt neben dem Hauptgeschäft in Unterseen einen Outletshop. Und als weiteren Meilenstein bezeichnet Markus Graf die 2017 eröffnete Filiale Sport Store an touristisch bester Lage in Interlaken. Das «Trio» gilt heute als Mekka für Sportbegeisterte im ganzen Berner Oberland.

### Kleider für drei Generationen

Auf rund 1200 Quadratmetern Verkaufsfläche präsentieren die Grafs in ihrem Hauptgeschäft an der Bahnhofstrasse 2 in Unterseen ihr attraktives Sortiment. Da finden die anspruchsvollen Kunden alles rund um Out- und Indoor-sport. Angesagte Marken wie Schöffel, Lowa, Mammut und North Face veredeln das umfangreiche Sortiment. Lockere, freizeitaugliche Casual-Kleider nach den neuesten Dresscodes findet man bei Eiger Sport ebenso wie alles, was allwettertaugliche Gipfelstürmer für Wander-, Kletter- und Gletscherpartien als Ausrüstung so benötigen. «Wir führen Kleider für drei Generationen», erklärt Markus Graf stolz. Ein umfassender Teil des Angebots ist dabei besonders auch auf Kinder und Jugendliche ausgerichtet. Leihen statt kaufen – auch dieser Trend ist bei Grafs mit dem Leihservice präsent. Markus Graf räumt aber ein, dass dieser Service eher von Einheimischen genutzt werde. Gäste würden meist direkt im Skigebiet ihre Ausrüstung leihen.

### Aus eigenen Erfahrungen beraten

Markus und Judith Graf sind selber passionierte Schneesportler. Judith kann auf zahlreiche Erfolge zurückblicken. Als ehemalige Alpin-Kaderfahrerin wechselte sie später zum Langlauf. Auch da brillierte sie auf hohem Niveau. Heute ist sie am legendären Inferno-Kombi-Rennen in Mürren in ihrer Kategorie immer an vorderster Front dabei. Auch Markus blickt auf eine grossartige Sportlerkarriere zurück. Er war über sieben Jahre Leichtathletik-Profi mit verschiedenen Schweizermeistertiteln. Und beim Zürcher



Ein Muss für Sportbegeisterte in Interlaken und dem Berner Oberland: Das Hauptgeschäft Eiger Sport (unteres Bild, rechts), das Outlet (unteres Bild, links) und die Filiale Sport Store (oberes Bild).



Silvesterlauf 1993 lief er als Sieger ein. Das sind beste Voraussetzungen, die Kundschaft in Sachen Sport kompetent zu beraten. Sicher mit ein Grund, dass die Grafs seit Beginn ihrer Geschäftstätigkeit den Umsatz in etwa vervierfachen konnten.

### Zusätzlicher Umsatz dank WIR

Bei all ihren Geschäftstätigkeiten war und ist die WIR Bank Genossenschaft für die Inhaber von «Eiger Sport» ein verlässlicher Partner. «Die WIR Bank vertraute uns von Beginn weg. Die Zusammenarbeit lohnt sich aus den verschiedensten Gründen», erklärt Markus Graf und meint konkret: «Unsere Investitionen konnten wir zu einem grossen Teil in der Komplementärwährung WIR abwickeln. Das gab und gibt uns enormen Spielraum, um WIR-Geld anzunehmen. Bei uns können Kunden deshalb bis zu 50 Prozent in WIR bezahlen.» Dabei kämen die Kunden, zum Teil mit der Familie, aus der ganzen Schweiz ange-reist und machten mit ihren Einkäufen einen Anteil von bis zu 5% am Gesamtumsatz aus.

### Tourismusort hat Vorteile

Auch der Sportartikel-Detailhandel bleibt vor grundlegenden Veränderungen nicht verschont. «All die Online-Einkaufsmöglichkeiten etablieren sich als ernstzunehmende Konkurrenz. Einheimische besuchen uns nicht mehr so oft im Geschäft und Stammkunden sterben aus. Dieser Tatsache müssen wir jetzt einfach ins Auge schauen», erklärt Markus Graf. Die sportlich-innovative Familie blieb auch da nicht untätig. Sie wagte den Sprung ins Tourismus-Business. Mit dem Kauf eines Sportfachgeschäfts (der Tipp kam von einem ehemaligen Mitarbeiter) an dem von Touristen stark frequentierten Höhweg in Interlaken begründeten die Grafs eine neue Filiale – den Sport Store – und ein neues Geschäftsfeld. «Ein absoluter Glücksfall», meint Graf dazu. Die Ferienregion Interlaken hat sich in



Hier bleiben keine Wünsche offen.

den letzten Jahren in sehr hohem Mass zu einer touristischen Jahresdestination entwickelt, mit rund 2,75 Mio. Logiernächten im letzten Jahr. Das Angebot der neuen Filiale an bester Lage ist natürlich speziell auf Gäste ausgerichtet. Im Sport Store gibt es ein ausgewähltes Sortiment an modischen Textilien, trendigen Sportschuhen und variantenreichen, coolen Accessoires.

### Araber in Trainerhosen

Touristen kaufen ausgefallene Artikel als Einheimische. Das macht die Auswahl im Sport Store denn auch so lebendig und bunt. Neben vielen Indern und Koreanern bevölkern auch Araber den Laden. Sie kommen immer in Kleingruppen und sind für das Verkaufspersonal oft eine Herausforderung. «Mehrere Generationen reisen da zusammen. Die Frauen meist verschleiert. Oftmals wird es ziemlich hektisch. Zuerst wird nach einer abgeschirmten



Gehören zusammen: Fachgeschäft und kompetente Beratung.







Damenabteilung gefragt. Damit können wir aber nicht dienen», meint Graf. Ausserdem lassen sich die Herren nicht gerne von Frauen bedienen. Schmunzelnd fügte Markus Graf hinzu, dass die Araber oft feste Schuhe kaufen, die sie dann für ihre Paragliding-Flüge benötigen. Denn die «Matratzen-Flüge» über Interlaken begeistern die Araber total. Ausserdem verkaufe er in seinen Sportläden viele Trainerhosen für Herren. Und wirklich: Schaut man sich bei den Arabern in Interlaken um, sind Trainerhosen bei den Männern so etwas wie der «Dernier Cri». Arabische Frauen hingegen, so Judith Graf, stehen auf exklusive Sonnenbrillen, attraktive Schuhe und pfiffige Taschen.

### Nächste Generation steht schon (fast) bereit

Im Hauptgeschäft der Familie Graf macht man sich bereits Gedanken, wie die Zukunft von Eiger Sport aussehen könnte. Obschon Judith erst 48 und Markus 58 Jahre alt sind, wollen die beiden erfolgreichen Unternehmer diese Frage frühzeitig anpacken. «Wird das Sportgeschäft in der dritten Generation weitergeführt?» Das ist die Frage, die im Raum steht. Grafs haben zwei Söhne. Michael, 18-jährig, macht eine Lehre als Zimmermann. Samuel, 21-jährig, hat das Gymnasium abgeschlossen und hilft im Laden mit. «Betriebswirtschaft ist eine Richtung, die er einschlagen möchte», meint Vater Markus. Und es zeichnet sich momentan ab, dass er dereinst mal das Sportgeschäft übernehmen und weiterführen wird. Ein schöner Gedanke. Somit wäre dann bereits die dritte Generation am Werk. Und der Firmenleitsatz: «Wir erfinden uns immer wieder neu und erhalten Altbewährtes», würde wohl auch in der nächsten Graf-Generation seine Gültigkeit behalten.

● Silvia Mettler



Seit 15 Jahren gehört ein professioneller Velohandel zu Eiger Sport.





# Selbstbestimmung dank Vorsorgeauftrag

*Vorsorgen ist mehr als Sparen fürs Alter: Mit einem Vorsorgeauftrag kann man sicherstellen, dass im Fall einer unerwarteten Urteilsunfähigkeit nicht die Kindes- und Erwachsenenschutzbehörde KESB, sondern eine selbst bestimmte Person die eigenen Interessen vertritt. Was dabei zu beachten ist, weiss Werner Blatter.*



Über die Notfallkarte ist die VoBox AG – zum Beispiel Geschäftsführer Werner Blatter – rund um die Uhr für Angehörige, Polizei oder Ärzte erreichbar. Foto: Raffi Falchi

«Erbe machtlos: KESB-Beistand verschleudert Erbe», «Zoff mit der KESB», «Eine Behörde unter Dauerbeschuss» – solche Schlagzeilen haben das Ansehen der Kindes- und Erwachsenenschutzbehörde KESB beschädigt. Und sie haben dazu beigetragen, dass der Bundesrat das eidgenössische Justiz- und Polizeidepartement beauftragt hat, zu prüfen, wie der Einbezug nahestehender Personen bei den Entscheidungen der KESB verbessert werden kann. Wird ein Handlungsbedarf festgestellt, soll noch 2019 ein Vorentwurf für eine Revision des Kindes- und Erwachsenenschutzrechts vorliegen.

## Handeln statt Klagen

Auch wenn Entscheide der KESB nicht sofort nachvollziehbar sind und eine Revision der Gesetzesgrundlage geprüft wird: Im Vergleich zu den früheren Vormundschaftsbehörden kann die KESB mit Vorzügen punkten (vgl. Kasten «KESB»). Kommt hinzu, dass das Kindes- und Erwachsenenschutzrecht zwei Instrumente beinhaltet, die das Problem der Fremdbestimmung durch die KESB aus der Welt schaffen: den Vorsorgeauftrag und die Patientenverfügung.

Werner Blatter ist Mitglied der Geschäftsleitung und Mitinhaber der VoBox AG, die auf die Ausarbeitung und Aufbewahrung von Vorsorgeaufträgen und anderen Dokumenten spezialisiert ist. Im Interview erklärt er, weshalb der Vorsorgeauftrag ein Muss für jedermann ist.

## Ist Urteilsunfähigkeit nicht eher eine Alterserscheinung?

**Werner Blatter:** Das ist eine weitverbreitete Annahme. Natürlich führt Altersdemenz zu einer Urteilsunfähigkeit, aber 50% aller Fälle betreffen Personen im Alter zwischen 18 und 65. Urteilsunfähigkeit kann eben auch Folge eines Unfalls oder eines Hirnschlags sein und jeden jederzeit treffen. Völlig unterschätzt werden zudem psychische Erkrankungen.

## Von Gesetzes wegen haben Ehe- und eingetragene Lebenspartner ein gegenseitiges Vertretungsrecht. Macht es den Vorsorgeauftrag nicht überflüssig?

Ganz und gar nicht, denn das Vertretungsrecht des Ehe- oder Lebenspartners ist sehr eingeschränkt und beinhaltet nur Handlungen des täglichen Lebens, also etwa die ordentliche Verwaltung des Vermögens oder das Öffnen der Post. Geht es um etwas Ausserordentliches, etwa um den Verkauf einer Liegenschaft, wird die KESB die Interessen der urteilsunfähigen Person wahrnehmen – selbst wenn es sich um Miteigentum unter Eheleuten handelt.

## Rabatt für WIRplus-Leser

Da eine Urteilsunfähigkeit nicht vorhersehbar ist, sollte jede volljährige und handlungsfähige Person einen Vorsorgeauftrag erstellen. Die VoBox AG ist spezialisiert auf Vorsorgeaufträge und Patientenverfügungen für Verheiratete, Ledige und Unternehmer und bewahrt diese Dokumente sicher auf. Die Kosten für die Erstellung eines Vorsorgeauftrags belaufen sich für Paare auf 1500 CHF und für Einzelpersonen auf 1000 CHF. Die Kosten für die Aufbewahrung (Vorsorgeauftrag/Patientenverfügung/Generalvollmachten), inklusive periodischer Überprüfung der Aktualität und allfälligen Anpassungen betragen 120 CHF pro Jahr und Person. Die Aufbewahrung für jedes weitere Dokument, wie z. B. ein Testament oder ein Ehe-/Erbvertrag, kostet 10 CHF pro Jahr.

Bis 31. Dezember 2019 gewährt die VoBox AG WIRplus-Lesern einen Rabatt von 10% auf den Abschluss eines Vorsorgeauftrags und die Aufbewahrung bis Ende 2019 (pro-rata nach Abschluss).

### VoBox AG

Seestrasse 90  
8806 Bäch SZ

T 055 566 70 62  
www.vobox.ch  
info@vobox.ch



### Durch den Vorsorgeauftrag lässt sich dies vermeiden?

Genau, im Vorsorgeauftrag kann man selbst eine mindestens 18-jährige Person des Vertrauens mit der Wahrnehmung seiner Interessen beauftragen. Gültig ist der Vorsorgeauftrag allerdings nur, wenn gewisse formale und inhaltliche Punkte den gesetzlichen Vorgaben entsprechen. Bei Eintreten einer Urteilsunfähigkeit und Vorliegen eines Vorsorgeauftrags wird dieser nämlich von der KESB geprüft und validiert. Entspricht er nicht den Vorgaben, ist er gegenstandslos und die KESB ist zuständig.

### Welche Punkte gilt es beim Verfassen eines Vorsorgeauftrags zu beachten?

Formal ist zu beachten, dass der Vorsorgeauftrag entweder vollständig von Hand geschrieben oder notariell beurkundet ist. Inhaltlich muss eine natürliche oder juristische Person als Vorsorgebeauftragter bezeichnet werden, und zwar für die Bereiche Personensorge, Vermögenssorge und Vertretung im Rechtsverkehr.

### Gibt es Fallstricke?

Leider kann man vieles falsch machen. Wer im Internet einen vorgefertigten Vorsorgeauftrag herunterlädt, von Hand seinen Namen, Ort, Datum und Unterschrift einsetzt und glaubt, damit liege ein handschriftlich verfasster Auftrag vor, der irrt. Die KESB wird das Papier für ungültig erklären und selbst zuständig werden. Ein Vorsorgeauftrag erfüllt übrigens auch dann seinen Zweck nicht, wenn er im Notfall nicht sofort gefunden wird.

### Wie löst die VoBox AG das Problem der Aufbewahrung und Zugänglichkeit?

Validiert wird von der KESB nur das Originaldokument. Wir bewahren es für unsere Kunden auf – auf Wunsch zusammen mit anderen Dokumenten wie dem Testament oder Ehevertrag – und digitalisieren es. Der Kunde hat Zugang über einen Link und einen Code. Über eine Notfallkarte im Kreditkartenformat – sie wird am besten im Portemonnaie aufbewahrt – können uns Angehörige, die Polizei oder ein Spital im Notfall rund um die Uhr kontaktieren. Somit ist gewährleistet, dass z.B. die Patientenverfügung innert kürzester Zeit dem behandelnden Spital zur Verfügung steht und somit dem Willen der eingelieferten Person durch die behandelnden Ärzte sofort entsprochen werden kann. Deshalb raten wir dazu, den Vorsorgeauftrag immer durch eine Patientenverfügung zu ergänzen.

### Welche anderen Dienstleistungen bietet VoBox an?

Zentral ist natürlich das Erstellen eines formal und inhaltlich korrekten Vorsorgeauftrags. Wir lassen unsere Kunden eine von uns vorbereitete individuelle Vorlage von Hand abschreiben und kontrollieren sie auf Vollständigkeit – es kommt oftmals vor, dass ganze Abschnitte vergessen gehen oder entscheidende Begriffe falsch geschrieben werden; z.B. «Im Fall meiner Urteilsfähigkeit» anstatt «im Fall meiner Urteilsunfähigkeit».

## KESB

Die Kindes- und Erwachsenenschutzbehörde KESB hat am 1. Januar 2013 die damalige Vormundschaftsbehörde abgelöst. Nicht zuletzt weil es 26 verschiedene kantonale Lösungen gibt, das Kindes- und Erwachsenenschutzrecht umzusetzen, steht die KESB immer wieder in der Kritik. Für Werner Blatter, der während 16 Jahren im Gemeinderat von Schübelbach (SZ) Einsitz hatte und sechs Jahre Vizepräsident der Vormundschaftsbehörde war, überwiegen grundsätzlich die Vorteile: «Die Vormundschaftsbehörden waren Laienbehörden, die auf externe Gutachten von Experten angewiesen waren. Heute sitzen die Fachleute in der KESB. Ausserdem wurde die Gefahr von Willkür oder Befangenheit deutlich gesenkt.» Die neue Gesetzgebung fördere mit dem neuen Rechtsinstitut des Vorsorgeauftrags auch die Selbstbestimmung. Allerdings muss man dieses Instrument auch nutzen, wenn man nicht will, dass die KESB subsidiär einspringt.

Mit dem Vorsorgeauftrag bestimmen Verheiratete, Ledige und Unternehmer selber über ihr Leben, wenn die Urteilsunfähigkeit eintreten sollte. «Man nimmt Verantwortung wahr, gegenüber der Familie und gegenüber den Angestellten», so Blatter.

Wichtig ist die persönliche Beratung und Begleitung unserer Kunden bei der Erstellung eines Vorsorgeauftrags. Dazu gehören etwa folgende Punkte:

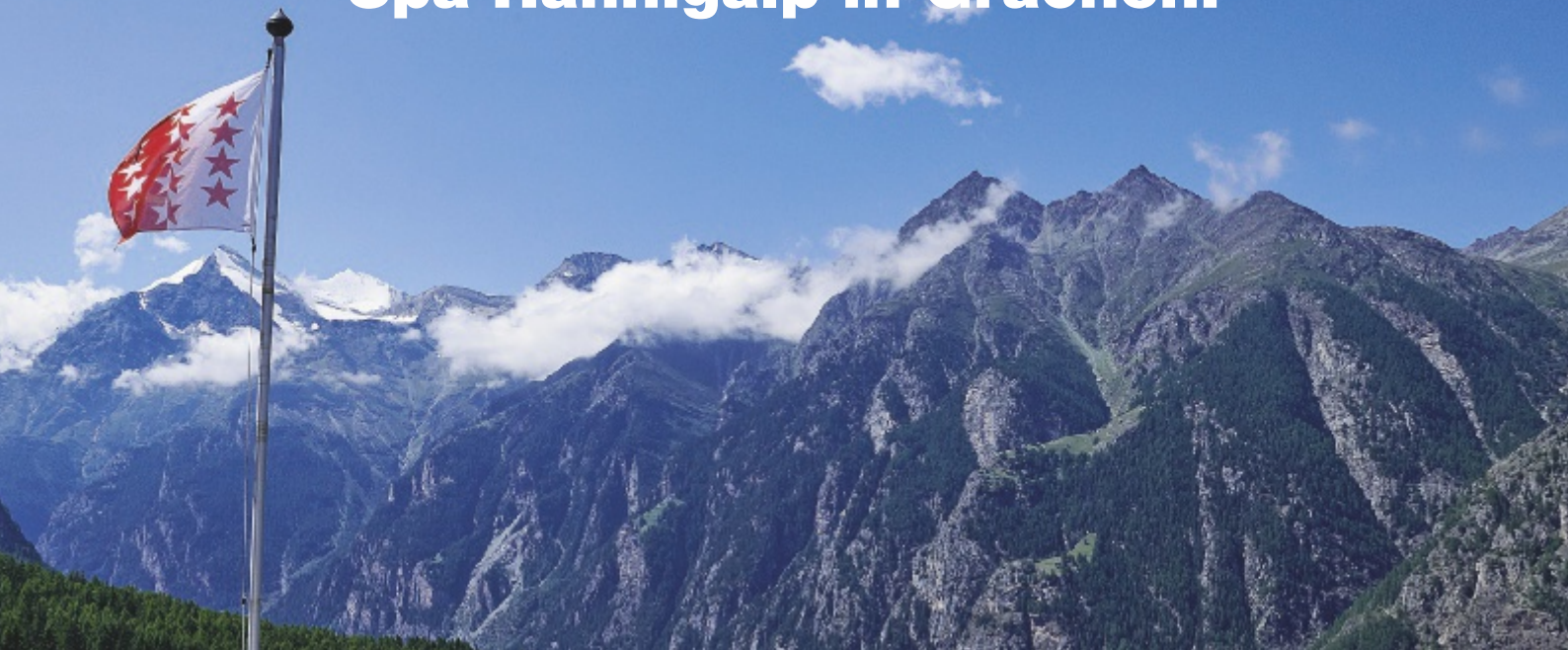
- **Generalvollmacht:** Weil die Validierung eines Vorsorgeauftrags durch die KESB zwischen drei und sechs Monate dauern kann, empfehlen wir die Anfertigung einer Generalvollmacht als Übergangslösung.
- **Nur ein Beauftragter für alle Bereiche:** Theoretisch können z.B. für die Personensorge und für die Vermögenssorge zwei unterschiedliche Beauftragte bezeichnet werden. Wir empfehlen das nicht. Ein Beispiel: Die Tochter ist für die Personensorge zuständig und möchte den urteilsunfähigen Vater in eine teure Klinik überweisen. Der Sohn, für die Vermögenssorge eingesetzt, will diese Kosten aber nicht übernehmen. Kommt keine Einigung zustande, entscheidet die KESB.
- **Ersatzbeauftragter:** Wenn ein Beauftragter zwischen Erstellen des Vorsorgeauftrags und Eintreten der Urteilsunfähigkeit Vermögensdelikte begangen hat und straffällig geworden ist oder einen langen Betreibungsregisterauszug aufweist, wird die KESB den Beauftragten und damit den ganzen Auftrag ablehnen. Deshalb sollte mindestens ein Ersatzbeauftragter bestimmt werden.
- **Periodische Überprüfung:** Wir fordern unsere Kunden alle vier Jahre auf, die Dokumente zu überprüfen und den aktuellen Lebensbedingungen oder gesetzlichen Vorgaben anzupassen.

### Wann ist der richtige Zeitpunkt für die Errichtung eines Vorsorgeauftrags?

Zweifellos genau jetzt. Ist die Urteilsunfähigkeit erst einmal eingetreten, ist es zu spät.

● Daniel Flury

# Gewinnen Sie eine Übernachtung im familienfreundlichen Aktiv Hotel & Spa Hannigalp in Grächen!



Beantworten Sie einfach die folgende Frage, und Sie haben die Chance, eine Übernachtung für vier Personen im Walliser Ferienort Grächen zu gewinnen.

**Für welchen Marathon ist Olivier Andenmatten vom Aktiv Hotel & Spa Hannigalp als OK-Präsident tätig?**

Schicken Sie Ihre Antwort an [wettbewerb@wir.ch](mailto:wettbewerb@wir.ch)

Geben Sie bitte Ihren Vornamen, Namen und Ihre Adresse an.

Teilnahmeschluss ist der 15. November 2019.

#### **Teilnahmebedingungen und Datenschutz**

Die Teilnahme am Wettbewerb ist kostenlos und ohne Kaufzwang. Teilnahmeberechtigt sind Personen ab 18 Jahren mit Wohnsitz in der Schweiz. Von der Teilnahme ausgeschlossen sind Mitarbeitende der WIR Bank Genossenschaft. Über den Wettbewerb wird keine Korrespondenz geführt. Die Gewinner werden schriftlich benachrichtigt. Barauszahlung und Rechtsweg sind ausgeschlossen. Die Teilnahme an der Verlosung erfolgt unabhängig von einer bestehenden oder künftigen Beziehung zur WIR Bank Genossenschaft.

Die erhobenen Personendaten werden nur im Zusammenhang mit dem Wettbewerb benutzt.





# Grosi Annettas Vorsorge

Meine Appenzeller Grossmutter Annetta hat ihren Fünfzigsten gefeiert – 1952. Im Jahr, in dem Elisabeth auf den Thron kam und Viktor Giacobbo, Peach Weber und Wladimir Putin auf die Welt.

Beschwören könnte ich es nicht, aber ich vermute, dass Grosis Geburtstage stets gleich verliefen. «Alles Gute», sprach Grossvater beim Aufstehen feierlich, suchte das Läubli auf (ein Euphemismus für Plumpsklo) und stiefelte dann befreit in den Stall zum Kühemelken. «Danke», antwortete Grosi so gerührt, wie es ihrem Naturell entsprach, also knochentrocken, und stieg ihrerseits die knarrende Holzterrasse hinunter, um den Herd einzufeuern, Erdäpfel zu schälen, Kinder zu mahnen, Muttersauen zu füttern, Socken zu stricken. Und falls das schwarze Wandtelefon mit Wählscheibe und Ringelkabel anno 1952 bereits im Gang gehangen haben sollte, dann dürfte es wohl kaum geklingelt haben. Grosi selber schaffte es noch in den Achtzigern, ihre Telefonrechnung in manchen Monaten auf vierzig Rappen zu plafonieren. Sparsamkeit war bei ihr die Mutter aller Vorsorge. Ausserdem war der Gang unbeheizt.

Beim Ausbruch des ersten Weltkriegs war Annetta zwölf gewesen, das Sorgen und Vorsorgen ging ihr in Fleisch und Blut über. Zumindest einmal, das hat sie mir später erzählt, habe sie im Spätherbst auf ihrem Schulweg auf den Boden gepinkelt, um darin ihre nackten Füsse zu wärmen, weil man in jenen Zeiten zwecks Schonung von Schuhen so lange wie möglich barfuss ging.

Mit über 80 schaffte es Grosi noch in die USA, jedenfalls auf dem Papier. Als sie nämlich eines Tages unweit der Strasse auf der Wiese beim Heurechen war, hielt ein Auto an, der Fahrer stieg aus und erkundigte sich, ob er sie fotografieren dürfe. Es sei für eine Schoggi-Werbung. Er fotografierte sie und fragte sie dann, was sie dafür wolle. «Eine Schoggi», antwortete Grosi. Sie bekam eine. Gut ein Jahr später schickte der Freund eines Enkels aus den USA eine Schoggi, darauf notiert die verwunderte Frage: «Hinten auf der Verpackung – ist das nicht euer Grosi?» Sie war es.

Auch ich habe inzwischen meinen Fünfzigsten gefeiert – 2019. Beim munteren Znacht mit launigen Bluts- und Geistesverwandten in meiner Appenzeller Stammbeiz, die man nur zu Fuss erreicht. Das Telefon in meiner Tasche piepste im Minutentakt. Ich habe nie einen Krieg erlebt, trug stets warme Schuhe, musste meine Socken nie selber stricken und mein Läubli hat Wasserspülung. Im Vergleich zu Grosi hatte ich ein unglaublich entspanntes Leben, die Sorglosigkeit ging mir ins Fleisch und Blut über. Nicht sehr hilfreich, wenn man anfangen sollte, sich mit der Vorsorge zu befassen.



Willi Näf ist freier Autor, Texter und Kabarettist und lebhaft im Baselbiet und im Appenzellerland.  
[www.willinäf.ch](http://www.willinäf.ch)

Foto: zVg

Grosi hat das Zeitliche mit fünfundneunzig Jahren gesegnet. Mit fünfundachtzig gestand sie mir verschämt, dass sie an manchen Morgen doch tatsächlich erst um halb acht Uhr aufstehe. In ihren letzten Lebensjahren schenkte sie ihren neun Enkeln zu Weihnachten je ein paar selbstgestrickte Socken. Luxussocken, aus nagelneuer Wolle, nicht aus aufgezettelten Pullovern wie früher. Und wenn die Enkelinnen und Enkel in ihren Socken je eine Hundertnote entdeckten, lächelte Grosi zufrieden.

Ihre konsequente Vorsorge ist mehr als aufgegangen. Und auch wenn ich selber öfter in den USA war als Grosi, so weit wie sie werde ich es wohl trotzdem nicht bringen.



Wohnzimmer mit Atrium



Single Suite

## B CITY | Village oder Basels lebendigste 32-Zimmer-Wohnung

*Auf dem Grosspeter-Areal in Basel entsteht die grösste «Cluster-Wohnung» der Region: 32 Ein- oder Zwei-Zimmer-Suiten für alle Generationen und Lebenssituationen sind die Antwort von Architekt Rolf Stalder auf die veränderten Wohnbedürfnisse im 21. Jahrhundert.*

Mit dem Bauprojekt B CITY | Village reagieren der Baselbieter Architekt Rolf Stalder und sein Team auf neue Lebensgewohnheiten, die vermehrt kollektive Wohnformen mit sich bringen: Heute gibt es eine wachsende Anzahl jüngerer und älterer Menschen in unterschiedlichen Lebenslagen, die nicht mehr in klassischen Familienstrukturen leben. Diesen sich verändernden Gesellschaftsformen tragen sogenannte «Clusterwohnungen» Rechnung. Doch was ist überhaupt eine Clusterwohnung? Rolf Stalder definiert den Begriff so: «Es handelt sich um eine Mischung aus einer Wohngemeinschaft und einer Kleinwohnung. Schlafen und Körperpflege finden «privat» statt, der Rest geschieht in gemeinschaftlichen Räumen.»

In der Region Basel und in der Schweiz existieren bereits funktionierende Clusterwohnungen. Entscheidend ist neben einer cleveren baulichen Umsetzung insbesondere das Betreibermodell. Hier gehen die Varianten von «selbstverwaltet» (Mieterinnen und Mieter regeln ihr Zusammenleben selber, haben oft auch einen «Ämtliplan») bis «Full Service» (ein Betreiber organisiert alles, z. B. auch die Reinigung der gemeinschaftlichen Flächen).

Vorgestellt wurde B CITY | Village im Juni 2019. «Das Echo in den sozialen Medien war enorm. Wir scheinen mit unserem Projekt einen Nerv getroffen zu haben», freut sich Rolf Stalder.

### Mehrgenerationen-WG als Inspiration

Inspiriert wurde B CITY | Village von einem Wohngemeinschafts-Projekt am Sitz der Stalder AG in Münchenstein. Ursprünglich war diese WG für Studenten gedacht, in der Realität aber wohnen Menschen zwischen 18 und über 50 in den Räumlichkeiten. «Alle Zimmer sind vermietet, das Zusammenleben funktioniert einwandfrei», so Stalder. Die Erfahrungen mit der Mehrgenerationen-WG bildeten die Basis für die kollektive Wohnform, wie sie im B CITY | Village vorgesehen ist.

### 32 Einheiten – eine Community

Im B CITY | Village befinden sich diese Clusterwohnungen in den beiden obersten Geschossen eines neuen Bürogebäudes: Sie umfassen 32 Ein- oder Zwei-Zimmer-Suiten. Der Zusatz «Village» ist Programm: Der Grundriss ist einem Dorf nachempfunden. Die Suiten – alle mit eigenem Bad, Kühlschrank, Waschmaschine und Platz





«Pocket Park»

Fotos: zVg

für eine Sitzecke oder einen Arbeitstisch, die grösseren zusätzlich mit Teeküche – sind um einen zentralen, zweigeschossigen Platz angeordnet. Wohnzimmer, Grossküchen, Essbereiche, Co-Working-Flächen, Dachterrasse und begrünte Atrien werden gemeinschaftlich genutzt. Alles ist behindertengerecht gebaut.

Nahe beim Bahnhof SBB und beim Autobahnanschluss ist das Wohnprojekt ideal für Leute, die viel unterwegs sind. Für die Velofahrerinnen und -fahrer stehen ein Veloparking sowie eine Velowerkstatt zur Verfügung.

### Leben und arbeiten

In den Gemeinschaftszonen treffen sich die Mitbewohnerinnen und Mitbewohner, kochen in einer der drei Küchen, essen am grossen Tisch auf dem zentralen Platz, geniessen den Feierabend auf der riesigen Dachterrasse oder im sonnigen Wohnzimmer.

Im Co-Working-Raum sind Lernen, Studieren und die Entwicklung von Projekten angesagt. Ein zentraler Farbdrucker und Kopierer unterstützt das Arbeiten. WLAN gibt es im ganzen Village, also sowohl in den gemeinschaftlich genutzten Flächen wie auch in den Suiten.

Ruhe finden die Bewohnerinnen und Bewohner – ausserhalb ihrer eigenen vier Wände – in einem der kleinen Parks, Pocket Parks genannt, im Wintergarten oder in der Bibliothek.

### Zusatzdienstleistungen – na klar!

Je nach Lebenssituation und den persönlichen Bedürfnissen können sich die Mieterinnen und Mieter auch für kostenpflichtige Zusatzleistungen entscheiden. Dazu gehören ein Möblierungs- und Pflanzenservice, ein Reinigungs- und Wäschedienst, Fahrdienste, Carsharing, E-Mobilität sowie ein Mahlzeitendienst. Arbeits-, Sitzungs- oder Veranstaltungsräume können ebenso dazugemietet werden wie Gästezimmer.

### Zielgruppen

Wer wird im B CITY | Village wohnen? Angesprochen sind Menschen aus unterschiedlichen Generationen und Lebenssituationen, die sich für ein Zusammenleben in einer vielseitigen Gemeinschaft entscheiden: alleinstehende oder allein lebende Menschen, «Multilokale» mit verschiedenen Lebensstandorten, Studierende und aktive ältere Menschen. Gemäss Architekt Rolf Stalder sind auch Leute angesprochen, die für eine befristete Zeit eine Unterkunft suchen. Aus dem In- und Ausland. Eine Single Suite – zwischen 23 und 35 m<sup>2</sup> gross – ist ab 880 CHF monatlich erhältlich. Eine Double Suite – die Fläche beträgt 50 bis 72 m<sup>2</sup> – ist ab 1880 CHF zu haben. Der Bau von B CITY | Village wird noch im 2019 beginnen. Ab Sommer 2021 wird Leben ins «Dorf» einziehen.

● Patrizia Herde

## B CITY | Village

Mehr Informationen sind auf der Projektwebseite zu finden: [www.bcity-village.ch](http://www.bcity-village.ch)

### Architekt

Architektur Rolf Stalder AG  
Helsinki-Strasse 7  
4142 Münchenstein  
[www.rolfstalder.ch](http://www.rolfstalder.ch)

### Kontakt

Markus Waldvogel  
Leiter Marketing  
T +41 79 201 79 69  
[markus.waldvogel@rolfstalder.ch](mailto:markus.waldvogel@rolfstalder.ch)

# Hauptsitz der WIR Bank in Basel: alles neu

*Der Architekt aus Münchenstein, Rolf Stalder, war auch bei der Erneuerung des Hauptsitzes der WIR Bank in Basel federführend.*



Architekt Rolf Stalder in der einladenden Filiale Basel.

## Architektur Rolf Stalder AG

Die Architektur Rolf Stalder AG ist nach eigenen Angaben das führende Architekturunternehmen in der Nordwestschweiz für integrale Bauwerke verbunden mit Kosten- und Terminalsicherheit. Sie beschäftigt rund 32 Mitarbeitende und verfügt über 30 Jahre Erfahrung.

Die Büros der Firma befinden sich in einem selbst umgebauten ehemaligen Lagerhaus auf dem Dreispitzareal (Münchenstein). Inhaber und Chefarchitekt ist Rolf Stalder (52), der zudem Präsident des WIR-Networks Nordwestschweiz ist.

Viel hat sich getan am Hauptsitz der WIR Bank: Ursprünglich waren in den Gebäuden am Auberg 3 und am Rümelinbachweg 6 in Basel, neben bankeigenen Büros und Wohnungen, auch ein Fitnessstudio, Arztpraxen und die Filiale eines schweizweit tätigen Fachmarkts untergebracht. Nun ist zusammengewachsen, was zusammengehört. Optisch durch eine vereinheitlichte Architektur. Praktisch durch eine Passerelle, welche die Verbindung zum Gebäude am Auberg 1 herstellt.

Im umgebauten Gebäudekomplex ist unter anderem die einladende Filiale Basel untergebracht, die wenig von einem klassischen Bankschalter hat. Ebenso die Bereiche Privat- und Firmenkunden, Marketing und Produkte sowie das Kreditmanagement.

### Selbstbewusste Trilogie

Rolf Stalder erklärt sein Baukonzept so: «Wir haben eine selbstbewusste Inszenierung gewählt. Die Gebäude am Auberg 1, am Auberg 3 und am Rümelinbachweg bilden eine Trilogie, ein kräftiges Gesamtbauwerk. Optisch haben wir uns für eine Anlehnung an das ursprüngliche Hauptgebäude entschieden, allerdings in einer zeitgemässen Interpretation. Die Ähnlichkeit der drei Gebäude lässt den ganzen Gebäudekomplex grösser erscheinen.»

Zum Innenleben: Für Rolf Stalder und sein Team war es wichtig, dass sich die Kundinnen und Kunden wie auch die Mitarbeitenden in den Räumlichkeiten wohlfühlen. Deshalb standen die Attribute «kundennah» und «mitarbeiterfreundlich» zuoberst auf der Liste der Gestaltungseigenschaften. Denn: In einer gemütlichen Kaffeeküche oder in einem attraktiven Besprechungszimmer fällt das Reden übers Geschäft um einiges leichter.

Die Büros der Mitarbeitenden sind grosszügig eingerichtet. Jedes Stockwerk verfügt über eine praktische Küche. Gemütliche Lounges und begrünte Aussenbereiche wie Terrassen oder Innenhöfe bieten sich für Kaffeepausen an und fördern den kreativen Prozess.

Die Gebäude entsprechen alle dem aktuellsten Minerogie-Standard und den strengen Normen im Zusammenhang mit der Erdbebensicherheit und der erdbebentauglichen Baugestaltung.

● Patrizia Herde





Verbindende Passerelle zwischen den drei Gebäuden (oben), Innenleben und Eingang zur neuen Filiale.

Fotos: Michael Hochreutener





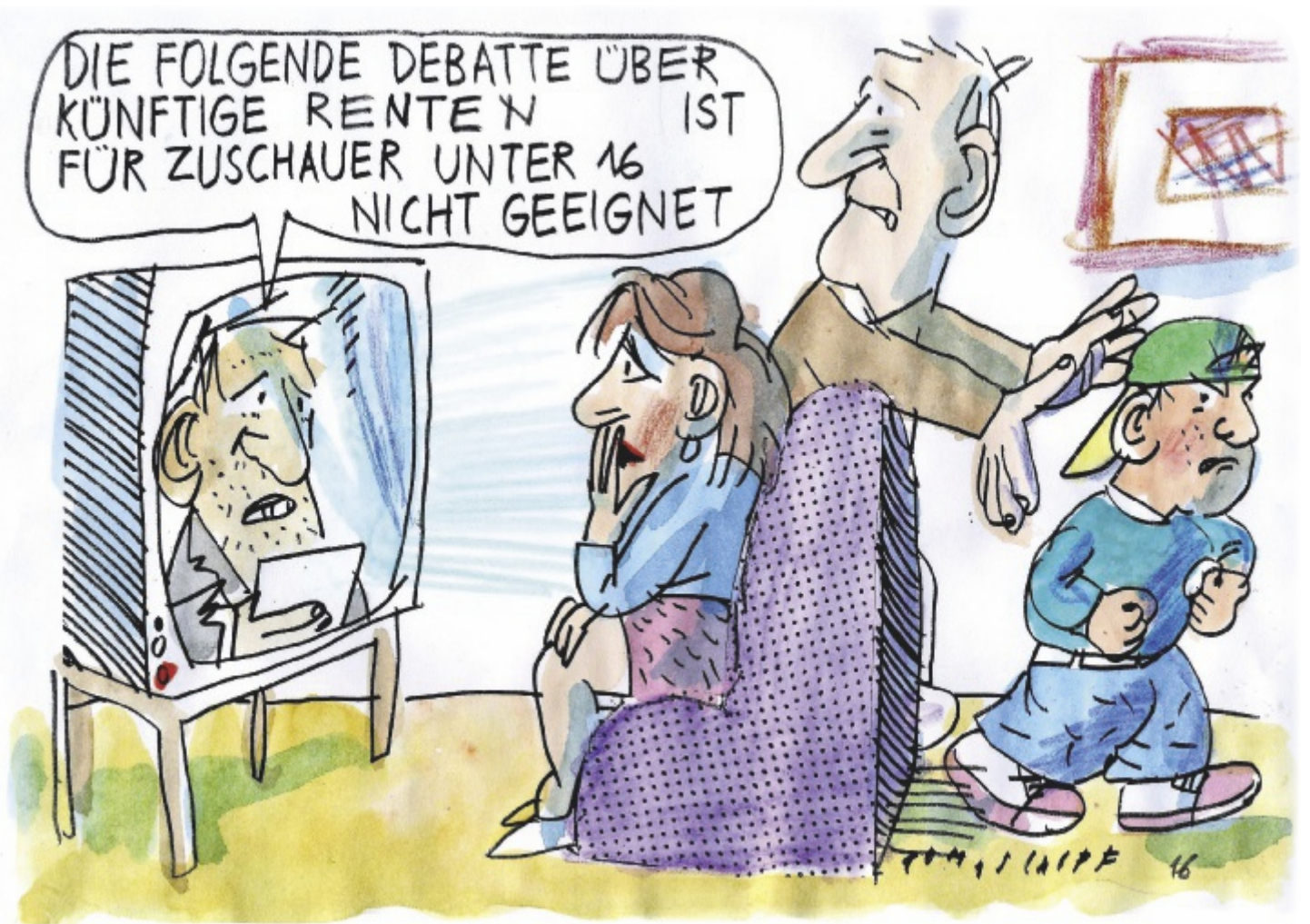


Illustration: Jan Tomaschoff/toonpool.com



# Veranstaltungen und Termine

**Generalversammlung 2020 der WIR Bank**  
25. Mai 2020 in Basel (für Genossenschafter/-innen)

**Herbstgespräche 2019**  
2. November 2019 im KKL Luzern (für Stammanteiler/-innen)

Informationen über diese und über weitere WIR-Anlässe erhalten Sie bei der WIR Bank, [wir.ch](http://wir.ch), T 0800 947 947.

# WIR-Messe Zürich

21.11.2019–24.11.2019  
[www.wmzag.ch](http://www.wmzag.ch)

## Rechtliche Hinweise

### Keine Gewähr

Alle Berichte, Kommentare, Hinweise, Berechnungen oder sonstigen Angaben («Inhalte») des WIRplus dienen der Information und Meinungsbildung des Lesers. Die WIR Bank 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 WIR Bank wiedergeben. Hinweise auf vergangene Entwicklungen oder Performances sind keine Garantie für zukünftige Entwicklungen.

### Keine Handlungsanweisungen

Alle Inhalte des WIRplus sind 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 WIR Bank oder Dritter zu verstehen.

### 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 WIRplus ist nur mit ausdrücklicher Zustimmung der Bank und unter Angabe der Quelle gestattet.

### Haftungsausschluss

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

## IMPRESSUM

### WIRplus

Das Magazin für Privatkunden der WIR Bank  
Oktober 2019, 86. Jahrgang, Nr. 936

### Herausgeberin/Redaktion

WIR Bank Genossenschaft  
Auberg 1  
4002 Basel  
[www.wir.ch](http://www.wir.ch)

### Redaktionsteam

Daniel Flury (Chefredaktor), Patrizia Herde,  
Volker Strohm (Leiter Corporate Communication);  
[info@wir.ch](mailto:info@wir.ch), T 061 277 93 27

### Übersetzer

Daniel Gasser, Yvorne  
CLS Communication

### Foto Titelseite

Raffi Falchi

### Konzeption und Gestaltung

Schober Bonina AG / Kommunikationsagentur

### Layout

Vogt-Schild Druck AG, Derendingen

### Druck

Vogt-Schild Druck AG, Derendingen

### Erscheinungsweise

Im April und Oktober  
auf Deutsch und Französisch

**Gesamtauflage:** 31 240

**Adressänderungen:** WIR Bank, Beratungszentrum,  
Postfach, 4002 Basel, oder F 0800 947 942



# DIE SPAREN NICHT BEIM ZINS!

---

*Top-Zinsen ohne Kontoführungsgebühren. Mit bis zu 1% auf dem attraktiven Bonussparkonto.*

**Jetzt Konto  
eröffnen  
[wir.ch/sparen](https://www.wir.ch/sparen)**



Gemeinschaft.  
Mehrwert. Bank.

