

WIR *plus*

2/2020

Das Magazin für Privatkunden der WIR Bank

Slowdown



Wettbewerb
*Gewinnen Sie eine Über-
nachtung im «Roderis»*

Frischer Wind im Hypo-Markt
Mit CredEx schneller und günstiger zur Hypothek

Inhalt

Seite 8

Das gängige Vorurteil: In Schweizer Seen und Flüssen gibt es vor allem rostige Velos und ausgediente Armeemuniton zu sehen. Irrtum, sagt der Tauchprofi – und erzählt, was die hiesige Wasserwelt zu bieten hat.



Seite 20

Der covidbedingte Lockdown hat das Leben entschleunigt und uns Zeit gegeben, sich mit uns selbst und unserem Umfeld bewusster auseinanderzusetzen. Doch viele lernten die Kehrseite kennen, etwa Ängste um die Gesundheit und die finanzielle Stabilität. Ursula Rothenfluh bietet Coaching für Menschen in schwierigen Lebenssituationen an und führt sie auf den Weg «zurück in die Leichtigkeit».

Seite 28

Die WIR Bank setzt weiter auf Kooperationen mit Schweizer Fintechs: Mit der neuen Partnerschaft mit der Credit Exchange AG – CredEx – wird der Transformation im Schweizer Hypothekarmarkt Rechnung getragen. Ab sofort profitieren Private bei der Finanzierung von selbst genutztem Wohneigentum von Konditionen, wie sie sonst nur von Versicherungen und Pensionskassen angeboten werden können. Interview mit CredEx-CEO Hanspeter Ackermann.



3 Slowdown

7 Editorial

8 Abtauchen in der Schweiz
Unterwasserwelt im Binnenland

13 Kurznews

16 Für ein Schweiz-Erlebnis jenseits der Massen
Myswisspanorama

20 Von der Schwere in die Leichtigkeit
Ursula Rothenfluh: Coaching für Menschen in schwierigen Lebenssituationen

22 Fisch, frischer, Roderis
Landgasthof Roderis, Nunningen

26 Die WIR Bank bildet aus
Porträt der Lernenden

28 Frischer Wind im Hypothekenmarkt
WIR Bank kooperiert mit CredEx

30 SwissCaution:
Mietkaution ohne Bankkonto

32 Begegnungszone und Bildungsstätte für eine nachhaltigere Welt
Stiftung Kinderdorf Pestalozzi

36 Wettbewerb

37 Abregend
Kolumne von Willi Näf

38 VIAC: Freizügigkeitskapital kostengünstig in Wertschriften anlegen

39 Slowdown

42 Cartoon

*Fischer auf dem Lago di Poschiavo
Foto: Silvia Schaub*



*San Romerio, Valposchiavo
Foto: Roberto Ganassa*





Foto: Raffi Falchi





*Diavolezza
Foto: Pontresina Tourismus*



*Lagh da Saoseo, Valposchiavo
Foto: Raphael Zeller*

Slowdown

Editorial



Ganz im Sinn von Slowdown haben wir den Einstieg ins Heft und den Ausstieg mit einigen Fotos gestaltet, die zum Zurücklehnen und Träumen animieren sollen.

Im Gegensatz zum Begriff Slowfood – «naturbelassenes Essen, das in Ruhe verzehrt wird» – hat der Slowdown es noch nicht in den Duden geschafft. So schlecht wären die Voraussetzungen nicht, denn vor einigen Jahren hat die TCS-Kampagne «Slow down, take it easy» in der Schweiz viele Sympathien gewonnen. Der Slowdown, der die Schweiz während des Lockdowns (ebenfalls nicht im Duden – muss auch nicht sein...) erfasst hat, war nicht immer freiwillig. Wer das Glück hatte, das Homeoffice (fehlt im Duden), die geschlossenen Veranstaltungsorte und das Social Distancing (Sie ahnen es...) dazu zu nutzen, einen Gang tiefer zu schalten und sich auf sich selbst zu besinnen, konnte vielleicht neue Talente entdecken oder Bedürfnisse befriedigen, die sonst immer zu kurz gekommen waren.

Ganz im Sinn von Slowdown haben wir den Einstieg ins Heft (S. 3–6) und den Ausstieg (S. 39–41) mit einigen Fotos gestaltet, die zum Zurücklehnen und Träumen animieren sollen. Mit einem augenzwinkernden Kontrapunkt auf S. 42.

Für uns Menschen ist unter Wasser ein Slowdown naturgegeben. Zum Ab- und Eintauchen in eine andere Welt braucht man nicht nach Thailand oder auf die Malediven

zu fliegen. Was es in Schweizer Gewässern zu entdecken gibt – zu jeder Jahreszeit – lesen Sie ab S. 8.

Auch über Wasser bietet die Schweiz viel Unentdecktes und Unerwartetes. Diese Ecken ihren Kunden nahe zu bringen, darauf haben sich die Gründer von Myswiss-panorama spezialisiert (S. 16). Ein Abstecher lohnt sich auch in den Solothurner Jura, wo in Nunningen die Forelle à la «Roderis» nicht verpasst werden darf (S. 22).

Ein Slowdown kann auch Ängste wecken. Ursula Rothenfluh weiss, wie die Schwere der Leichtigkeit Platz machen kann (S. 20).

Daniel Flury
Chefredaktor

Abtauchen in der Schweiz

Wels mit Taucher
Fotos: Daniel Schmid



Unterwasserwelt im Binnenland

Das gängige Vorurteil: In Schweizer Seen und Flüssen gibt es vor allem rostige Velos und ausgediente Armeemunition zu sehen. Irrtum, sagt der Tauchprofi – und erzählt, was die hiesige Wasserwelt zu bieten hat.

Wie es sich für einen richtigen Räuber gehört, legt der Hecht Coolness an den Tag. Er schwebt bewegungslos im Wasser, wirft den Taucherinnen einen kritischen Blick zu – und zischt scheinbar unbeeindruckt von dannen. Etwas länger verweilt das neugierige Egli. Es scheint nicht so recht zu wissen, wie es diese zwei Gestalten in Neopren einordnen soll.

Um in etwa zehn Metern Tiefe des Thunersees auf den Hecht hinzuweisen, flacht Instruktorin Denise Keller ihre

rechte Hand ab und berührt mit der Kante dreimal den linken Arm. Es ist das in Tauchkreisen bekannte Zeichen für «Barracuda». Zwar kann man den Hecht durchaus als Barracuda des Süsswassers bezeichnen, aber spätestens beim Egli wird es – mangels eines prägnanten Salzwasser-Äquivalents – schwierig. «Ehrlich gesagt, gibt es für unsere Fische keine Zeichen», erklärt mir die Ausbilderin nach dem Auftauchen. Weshalb da so ist, weiss sie selbst nicht. Der Autorin schwant ob ihrem ersten Tauchgang ausserhalb des Meers ein böser Ver-



Wels.

dacht: Die Begegnungen mit Tieren halten sich in den Schweizer Gewässern wohl in Grenzen. Im Thunersee ist es nicht wie an den Riffen Südostasiens oder in der Karibik, wo man sich teilweise kaum sattsehen kann ob all der Lebewesen, und oftmals von einer Zeichengebung zur nächsten wechselt. Damit der Tauchbuddy ja nichts verpasst.

Spektakuläre Canyons, riesige Welse

«In unseren Gewässern hat es sehr wohl Leben. Einfach nicht unbedingt auf den ersten Blick», stellt Daniel Schmid, Geschäftsführer der arrivierten Tauchschule TSK in Bern und Partner der Filiale in Zürich sogleich klar. Dass es sich in unseren Breitengraden nicht wie in den fischreichen tropischen Meeren verhält, tue dem Erlebnis aber keinen Abbruch, erklärt er. «Genau darin liegt für mich einer der grossen Reize des See- und Flusstauchens», so der passionierte Taucher. «Man nimmt die Stille und Schwerelosigkeit viel besser wahr, weil man nicht konstant abgelenkt ist.» Es gehe, so sein Fazit zum Tauchen in Binnengewässern, ums Gesamterlebnis.

Gerade zwei der «Hausseen» des Berners, der Thuner- und der Neuenburgersee, würden durch ihre Unterwasserlandschaften bestechen. «Beim Thunersee ist es unten wie oben; es hat spektakuläre Steilwände, Steinabbrüche und Canyons.» Im Sommer tummeln sich hier Egli, Felchen und Hechte, aber auch nicht endemische Krebse und viel kleines Getier. Im Neuenburgersee begegnet der Tauchprofi regelmässig ganzen Schwärmen von Egli, aber auch dem einen oder anderen Aal, kleinen Welsen oder jagenden Hechten. «Gerade letzte Woche wurden wir dort von riesigen Fischeschwärmen umgeben», berichtet er. Und fügt an: «Wenn wir in der Aare einem Wels begegnen, der länger ist als ein Mensch, lässt das auch mich nicht unbeeindruckt.» Zwei Meter lange Welse? «Keine Angst, die essen nur Aas», beschwichtigt er lachend. Und schiebt hinterher: «Ich glaube aber, es gäbe schon ein paar Leute, die nicht mehr so unbeschwert in unseren Gewässern baden würden, wenn sie wüssten, was da alles herum schwimmt.»

Smaragdgrünes Tauchwunderland im Tessin

Gefragt nach seinem favorisierten Schweizer Tauchspot muss Schmid nicht lange überlegen. «Das Flusstauen im Verzasca-Tal ist unglaublich», sprudelt es aus ihm heraus. «Das klare smaragdgrüne Wasser, die einzigartigen Felsformationen – dafür reisen Taucher aus der ganzen Welt hierher.» Das Tessin ist aber nur eine von vielen Regionen, die mit spannenden Gewässern locken. «Sehr gute Bedingungen herrschen oft im Zürichsee, und auch der Vierwaldstättersee bietet schöne Tauchgründe mit viel Leben», zählt er auf. Grundsätzlich gelte: Wo es Wasser habe, könne man tauchen. Immer mal wieder finden daher Erstbetauchungen statt, gerade auch in Bergseen. Der ob Kandersteg im Berner Oberland gelegene Oe-



Fischeschwarm.

schinensee hat sich schon herumgesprochen und ist zum winterlichen Eistauchen beliebt.

Schlechtes Wetter gibt es nicht

Eistauchen? «Mit dem richtigen Anzug ist es dir in unseren Gewässern oft wärmer als im karibischen Meer bei 30 Grad Wassertemperatur», bodigt Schmid sogleich das Argument der Kälte. Die Tauchanzüge sind hier auch im Sommer stets um die sieben Millimeter dick – in den Tropen taucht man eher mit solchen von drei bis vier Millimetern. Oberflächentemperaturen um die 12 Grad sind in Schweizer Gewässern nicht ungewöhnlich – weiter unten sind es dann gut und gerne nur noch 7 Grad. Ist die Schmerzgrenze erreicht, kommt der «Tröcheler» ins Spiel – ein Trockenanzug. Was in den Bergen gilt, ist auch unter Wasser der Fall: Schlechtes Wetter gibt es nicht, die Kleidung macht den Unterschied.

Die Schweizer – ein Volk von Tauchern

Genaue Zahlen kennt Schmid nicht, aber als Betreiber der grössten PADI-Tauchschule der Schweiz (PADI: Professional Association of Diving Instructors) weiss er, dass



Schnecke.

es unter den Schweizern überdurchschnittlich viele Taucherinnen und Taucher gibt. «Die Schweizer reisen viel», ausserdem hätten sie das nötige Kleingeld für den Tauchsport. Nicht wenige lassen sich auf Rucksackreisen in einem der vielen weltweiten Tauchmekkas brevetieren, andere absolvieren ihren Kurs unter Schweizer Leitung in einer hiesigen Tauchschnule. Er schätzt, dass TSK gegen 1500 Tauchschüler pro Jahr aus- oder weiterbildet, altersmässig und vom beruflichen Hintergrund bunt durchmisch. «Wir haben auch immer mehr Familien, die den Kurs als gemeinsame Aktivität besuchen.»

Auch die von TSK angebotenen Tauchreisen sind jeweils gut gebucht. 2020 mussten viele davon aufgrund der weltweiten Pandemie abgesagt werden. Die Tauchschnule legte deshalb den Fokus kurzum auf Tauchgelegenheiten in der Schweiz. So bietet TSK etwa unter dem Motto «Süsswasser statt Südsee» Tauchausflüge in der Schweiz an.

Jagende Hechte zum Feierabend

Wer in der Schweiz abtaucht, braucht keine Ferien zu nehmen und auf die Malediven zu jetten. Zertifizierte Taucher treffen sich beispielsweise nach Feierabend mit Gleichgesinnten und tauchen in einem nahegelegenen Gewässer zum Tagesabschluss ab. «Dann ist es sowieso am spannendsten», verrät Daniel Schmid. «Dann kann man nämlich den Hechten beim Jagen zuschauen.» Im Spätsommer und Herbst, wenn die Fauna am aktivsten ist und Fische «zu Abertausenden wie in einer Wolke herum strömen», seien die Bedingungen meist am besten, verrät er abschliessend. Und fügt an: «Wer das erlebt, sagt nie mehr, es gäbe in Schweizer Seen und Flüssen nichts zu sehen.»

● *Anita Suter*

tsk.ch



Muscheln und Krebse.

Zur Person

Daniel Schmid (42) ist Geschäftsführer des Familienunternehmens TSK Bern (Tauchsport Käser AG) und Partner bei TSK Zürich. Der zertifizierte PADI-Course-Director und Tauchlehrer hat bisher rund 2100 Tauchgänge weltweit absolviert.

KURZ NEWS

Cargo sous terrain

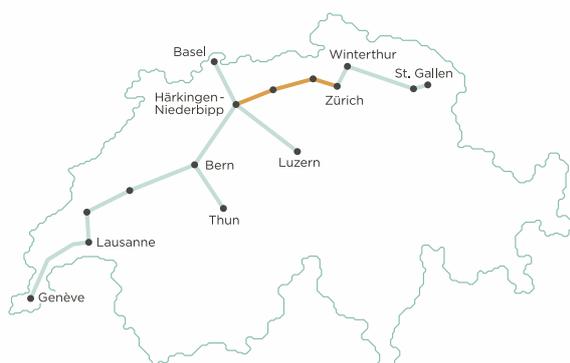
Aktive Beteiligung der WIR Bank an der Logistik-Zukunft

Die Cargo sous terrain AG (CST) hat die WIR Bank Genossenschaft als neue Hauptaktionärin aufgenommen. Sie ergänzt die Reihe weiterer namhafter Schweizer Firmen, die das Gesamtlogistiksystem der Zukunft unterstützen. Unterstrichen wird das Engagement auch personell: Bruno Stiegeler, Vorsitzender der Geschäftsleitung der WIR Bank, ist von der Generalversammlung der CST AG in den Verwaltungsrat gewählt worden – und Bank-Finanzchef Mathias Thurnysen nimmt im Finance Committee Einsitz. «Wir wol-

len uns an einer sinnvollen und zukunftssträchtigen Lösung aktiv beteiligen», sagt Stiegeler zum Engagement der Genossenschaftsbank.

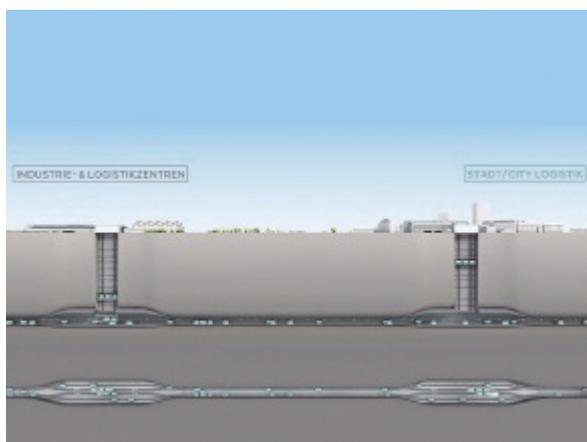
Mit CST soll die Schweiz ab 2031 ein privat finanziertes und digital gesteuertes Gesamtlogistiksystem erhalten, das die Wettbewerbsfähigkeit der Wirtschaft und die Lebensqualität für die Bewohner nachhaltig gewährleistet. «Dieses Projekt ist im Interesse aller Schweizer Firmen», so Stiegeler – entsprechend wolle er den «KMU-Spirit» in das Projekt einbringen. Ein Punkt, den auch CST-Präsident Peter Sutterlüti unterstreicht: «Die WIR Bank ist eine nachhaltige, KMU-orientierte Bank, die bestens zu uns passt. Der Gemeinschaftsgedanke, der die Bank prägt, zeichnet auch CST aus.»

Die CST AG ist im Jahr 2017 aus dem seit 2013 bestehenden Förderverein hervorgegangen. Zahlreiche Schweizer Firmen der Transport-, Logistik-, Detailhandels-, Telekom-, Finanz-, Industrie- und Energiebranche sind als Investoren, Aktionäre und Projektpartner an der Umsetzung von Cargo sous terrain beteiligt und arbeiten aktiv am Lösungskonzept mit. Im Januar 2020 hatte der Bundesrat die Gesetzesgrundlage für Cargo sous terrain geschaffen – bis Ende Jahr soll eine entsprechende Botschaft ans Parlament ausgearbeitet werden.



Das geplante CST-Tunnelnetz ist 500 km lang. Die erste, 70 km lange Teilstrecke von Härkingen-Niederbipp nach Zürich wird 10 Hubs aufweisen und inklusive Fahrzeuge rund 3 Mrd. CHF kosten.

cst.ch



Die zu transportierenden kleinteiligen Güter werden an den oberirdischen Hubs angeliefert und in den Untergrund befördert.



Unbemannte Fahrzeuge transportieren die Güter umweltschonend und ohne Lärmemissionen zu Produktions- und Logistikstandorten.

E-Banking

Ein starkes Passwort – zu Ihrer Sicherheit



Ihre Sicherheit ist uns wichtig – vor allem, wenn es um Ihren Zugriff ins E-Banking geht.

Die WIR Bank folgt daher den Empfehlungen des Bundes (Nationales Zentrum für Cybersicherheit NSCS – ehemals MELANI) und wird die Anforderungen an ein sicheres Passwort erhöhen.

Seit 6. September gelten bei einem Wechsel oder bei der Eingabe eines neuen Passworts folgende Kriterien:

- mindestens 10 Zeichen;
- davon mindestens 1 Grossbuchstabe, 1 Kleinbuchstabe, 1 Zahl und 1 Sonderzeichen;
- längere Tastenfolgen (z.B. ... QWER ..., ... zuio ... oder ... 4567 ...) sind nicht erlaubt.

Ihr bisheriges Passwort können Sie zwar bis ins Frühjahr 2021 weiterhin verwenden. Wir empfehlen Ihnen jedoch bereits heute, auf den neuen Passwortstandard zu wechseln: Ganz einfach im E-Banking unter Einstellungen > Passwort ändern. Je früher, desto sicherer – denn ab Frühjahr 2021 werden die neuen Passwortkriterien bei allen Nutzerinnen und Nutzern unseres E-Bankings vorausgesetzt. ■

Generalversammlung 2020

Reibungsloser Ablauf – auch im schriftlichen Modus

Gestützt auf Art. 6a der Covid-19-Verordnung hatten Verwaltungsrat und Geschäftsleitung der WIR Bank beschlossen, die GV schriftlich durchzuführen. Bis zum Einsendeschluss am 25. Mai gingen 609 Stimmzettel ein, 587 davon gültig. Wie war die Auszählung der Stimmzettel organisiert? Sina Ulmann und Patrizia Herde (beide im Marketing bei der WIR Bank tätig) haben jeweils gezählt und kontrolliert. Dabei wurden auch die Unterschriften kontrolliert, und die zweite Person hat geprüft, ob die Stimmabgaben von der ersten Person korrekt erfasst worden sind. Die Auszählung der Stimmzettel erfolgte unter der Aufsicht von Daniele Ceccarelli, Advokat, Leiter der Rechtsabteilung der WIR Bank.

10.25 CHF Dividende

Sämtliche Anträge des Verwaltungsrats wurden mit grosser Mehrheit gutgeheissen. So haben die Genossenschafterinnen und Genossenschafter unter anderem Décharge erteilt und der Gewinnverteilung zugestimmt: Pro Stammanteil erhalten die Kapitalgebenden eine Dividende von 10.25 CHF. Die Resultate im Detail sind hier einsehbar: www.wir.ch/GV2020 ■



Patrizia Herde (links) und Sina Ulmann beim Erfassen der Stimmzettel. Foto: Eliane Meyer

WIR-Expo

WIR-Expo mit Drohnen-Wettkampf



Das Coronavirus hat Firmen, die ihren Umsatz vor allem an Märkten und Messen generieren, einen dicken Strich durch die Rechnung gemacht. Im Gegensatz zu vielen anderen Veranstaltern haben Verwaltungsrat und Geschäftsleitung der WIR-Messe Zürich AG beschlossen, ihren Traditionsanlass zum 77. Mal und wie geplant vom 19. bis 22. November durchzuführen.

An der WIR-Expo – so der neue Name der Messe – werden rund 150 Aussteller aus den verschiedensten Branchen und gegen 9000 Besucher erwartet. Einen besonderen Leckerbissen bietet die WIR-Expo am 21. und 22. November: Dann findet das letzte Rennen der Swiss Drone League 2020 statt. «Die offizielle Schweizer Liga für Drohnenrennen beendet damit die aktuelle Saison im Rahmen der WIR-Expo mit einem zweitägigen Event», freut sich Messeleiter Roland Hartmann.

Öffnungszeiten

19. bis 22. November 2020

Do 16–21 Uhr | Fr 10–20 Uhr | Sa 10–19 Uhr | So 10–18 Uhr, Hallen 3 und 4 der Messe Zürich, Oerlikon.

wir-expo.ch ■

Halbjahresergebnis

Die WIR Bank setzt bewusst auf Diversifikation

Die WIR Bank Genossenschaft verzeichnet für das erste Halbjahr 2020 einen Gewinn von 10,5 Millionen Franken. «Per Ende Juni sind wir nicht nur auf Budgetkurs, sondern haben vor allem im Zinsengeschäft und durch die weiterhin hohe Kostendisziplin ein erfreuliches Ergebnis erzielen können», kommentiert CEO Bruno Stiegeler den Zwischenbericht nach sechs Monaten.

Bei den Kundeneinlagen erzielte die WIR Bank im ersten Semester 2020 mit 3,96 Milliarden CHF/CHW ein leichtes Wachstum von 0,7 Prozent. «Trotz erodierender Marge im historischen Tiefzinsumfeld ist es nach wie vor unser Anspruch, mit den Spar- und Vorsorgeprodukten unseren Kundinnen und Kunden beste Konditionen anzubieten», erklärt Stiegeler. Praktisch gehalten zeigen sich die Ausleihungen an Kunden mit 4,64 Milliarden CHF/CHW (-0,1 Prozent). Bei den Hypothekarkrediten resultiert nach sechs Monaten mit 3,84 Milliarden CHF/CHW ein leichter Rückgang von 1,9 Prozent. Die Bilanzsumme erhöht sich auf 5,57 Milliarden Franken (+0,8 Prozent).

Im ersten Semester wurde die bereits zuvor starke Kapitalbasis weiter gestärkt. Das Vertrauen in die WIR Bank ist gross: Dies zeigt sich auch bei der Tatsache, dass rund zwei Drittel der Dividendenzahlung 2019 von den Kapitalgebern reinvestiert worden sind. Der Stammanteil der WIR Bank hat – im Gegensatz zum weltweiten Börsengeschehen – seit Jahresbeginn um 13 Franken oder 3,53 Prozent an Wert zugelegt. Die Börsenschwäche hat im Handelsergebnis trotz einer konservativen und sinnvollen Absicherungspolitik zu einem Verlust von 11,4 Millionen Franken geführt. «Dieser kann dank über viele Jahre umsichtig gebildeter Schwankungsreserven im Ergebnis problemlos ausgeglichen werden», erklärt Stiegeler.

Das Ziel einer soliden Kapitalisierung ist weit übertroffen: Gemessen an den Eigenmittelvorschriften nach Basel III liegt die BIZ-Ratio per 30. Juni bei 16,9 Prozent (regulatorischer Zielwert: 11,2 Prozent), die Leverage Ratio bei 9,26 Prozent (regulatorischer Zielwert: 3 Prozent).

Der Nettoerfolg aus dem Zinsengeschäft wurde mit 31,5 Millionen Franken gegenüber dem Vorjahreszeitraum sehr deutlich gesteigert (+16,4 Prozent). Der Erfolg aus dem Dienstleistungs- und Kommissionsgeschäft schwächte sich um 9,9 Prozent auf 10,2 Millionen Franken ab, was in erster Linie auf das WIR-Geschäft zurückzuführen ist. Insbesondere der «Lockdown», hervorgerufen durch das Coronavirus, hat im ersten Halbjahr bei einigen Branchen zu einem fast kompletten Stillstand der Aktivitäten geführt.

Das Kostenbewusstsein der nicht auf Gewinnmaximierung ausgerichteten Genossenschaftsbank zeigt

sich im Geschäftsaufwand, der mit 27,6 Millionen Franken um 5,4 Prozent deutlich gesenkt werden konnte.

Die WIR Bank setzt im Bereich der Digitalisierung und Innovation auf eine erfolgreiche Strategie mit Beteiligungen und Partnerschaften. Zusätzliche Dynamik verspricht sie sich von einer neuen Produktpartnerschaft mit Moveri, einem der grössten Schweizer Tankstellennetze (Ruedi Rüssel und Miniprix).

Die im November 2017 lancierte erste voll-digitale Wertschriften-Vorsorgelösung der Säule 3a befindet sich ungebremst auf der Überholspur: Per 30. Juni 2020 verzeichnete VIAC über 28 000 Kunden (Vorjahr: 12 000) und ein verwaltetes Vermögen von über 500 Millionen Franken (Vorjahr: 178 Millionen Franken). «Für das Gesamtjahr 2020 rechnen wir mit einem Gewinnbeitrag von über einer Millionen Franken», so Stiegeler. Seit Ende Mai bietet VIAC auch Freizügigkeitslösungen an – der Start war sehr vielversprechend. Zum gleichen Zeitpunkt lanciert wurde FX-Trading: Die Zusammenarbeit mit dem Schweizer Fintech-Start-up Amnis ist ein weiterer Beweis dafür, dass die WIR Bank gezielt in innovative und digitale Mehrwerte für ihre Kunden investiert. Weitere Kooperationen sind in der Pipeline. «Wir wollen diese Chancen der Diversifikation bewusst packen», so Stiegeler. ■



Der Hauptsitz der WIR Bank in Basel.

Foto: Michael Hochreutener

Für ein Schweiz- Erlebnis jenseits der Massen

Myswisspanorama

*Bergdorf, irgendwo in der Schweiz.
Fotos: Myswisspanorama*



Hinter dem Namen Myswiss-panorama stecken zwei findige Unternehmer, die Besuchern aus aller Welt die Schweiz jenseits der Massen zeigen möchten. Was das Internet damit zu tun hat, und wieso am Anfang die Geschäftsidee eine ganz andere war, haben wir von Mitgründer Joshua Heuberger erfahren.

Die Leute zu «Insider-Spots» anstatt den gängigen «Tour-Spots» bringen, für «Wow-Effekte» jenseits der Menschenmassen sorgen – der Jargon, den Joshua Heuberger (23) für die Dienstleistung von Myswisspanorama (MSP) verwendet, ist genauso international angehaucht wie das Publikum, dem er zusammen mit Marc Gottwald (30) seit 2019 die Schweiz näherbringt. Ein Publikum, das auf der Bewertungsplattform TripAdvisor des Lobes voll ist und dort nach ihren Ausflügen mit MSP von «amazing times» und «breathtaking views» schwärmt. Besuchern auf massgeschneiderten privaten Touren die unbekanntesten Pfade und Aussichtspunkte unseres pittoresken Landes zeigen und das Ganze in einen Rundumservice auf hohem Niveau verpacken: Myswisspanorama ist ein Jungunternehmen auf Erfolgskurs. Und dabei ist es eher dem Zufall geschuldet, doch alles der Reihe nach.



Marc Gottwald (l.) und Joshua Heuberger.



Blick von der Schweiz auf Österreich.



Lagebesprechung und Kapelle im Schweizer Bergparadies.

Etwas Eigenes auf die Beine stellen

Heuberger und Gottwald, beide aus dem Kanton Baselstadt, kennen sich vom Unihockey her. Während Heuberger heute in der 1. Liga bei Unihockey Mittelland spielt, hat sich Gottwald vom Sport zurückgezogen – doch die Freundschaft ist geblieben. Mehr noch: Es ist eine kleine GmbH daraus geworden. «Mich hat die Unternehmerwelt schon früh interessiert», erklärt Joshua Heuberger. Und Marc Gottwald, während seines ETH-Studiums in einem Grossunternehmen tätig, wollte neben den grossen Strukturen noch etwas anderes sehen. Ein eigenes Unternehmen zu gründen, war also naheliegend. «Aber am Anfang war die Idee ganz eine andere», lacht Heuberger.

Die Initialzündung war ein Waldspaziergang. Marc Gottwald, seines Zeichens naturverbundener Umweltwissenschaftler, begegnete grossen Mengen von Sturmholz. Anstatt das schöne Naturholz im Wald verrotten zu lassen, so sagte er sich, könnte man doch sicher etwas daraus machen und es zu den Leuten nach Hause bringen. Daraus entstand die Idee zu handgefertigten Lampen. Heuberger war davon angetan, und so machten sich die beiden Baselländer ans Werk. «Um den Lampen Aufmerksamkeit zu verleihen, haben wir sie in schönen Landschafts- und Naturkulissen fotografiert und auf Instagram gestellt», erzählt Heuberger. Dabei seien die Leute jedoch mehr auf die Kulisse als auf die Lampen selbst angesprochen. Sie wollten wissen, wo sich genau dieser und jener Ort befindet, wie man dahin käme. Daraus ist kurzerhand die Idee zu geführten Ausflügen in wenig bekannte Schweizer Landschaften entstanden.

Zwei Routen täglich rekognosziert

Hinter den Kulissen haben Heuberger und Gottwald viel Zeit investiert, um verschiedene Ausflugsziele und Routen festzulegen – eben solche, die nicht sonderlich be-

kannt sind. Solche, die man erst einmal entdecken muss. «Während seines Studiums ging Marc wahnsinnig viel wandern», berichtet Heuberger von der Anfangsphase. Manchmal habe er zwei Routen pro Tag rekognosziert. Die ersten Kunden – vorderhand aus der Schweiz – verliehen ihrer Begeisterung über Konzept und Touren auf der Bewertungsplattform TripAdvisor Ausdruck. «Durch sind die Amerikaner auf uns aufmerksam geworden», erklärt er das neuerliche Zusammenspiel mit dem Internet. Mit all den weiteren positiven Bewertungen stehen die Ausflüge und Touren von Myswisspanorama auf TripAdvisor mittlerweile an vierter Stelle der beliebtesten Outdoor-Aktivitäten im Raum Zürich. Die Verortung ist vor allem Formsache – Ausflüge können ab verschiedenen Schweizer Städten und in alle Regionen der Schweiz gebucht werden. Und keiner ist genau wie der andere.

«Wir klären im Vorfeld sehr genau ab, was die Wünsche unserer Kunden sind», führt Heuberger aus. Das geschieht einerseits schon bei der Anmeldung über ein Formular, andererseits über den Direktkontakt. Dabei geht es etwa um Distanzen und Höhenmeter, die zu Fuss zurückgelegt werden wollen, Präferenzen, was den Transport und die Verpflegung betrifft, oder ob spezifische Interessen bestehen. Möchten die Gäste zum Beispiel eine bestimmte Region sehen, interessieren sie sich für Höhlen, Wasserfälle, Wildtiere usw. Weil die Schweiz kleinräumig ist, lässt sich fast alles realisieren – ob innerhalb eines Tages, oder auch auf einer mehrtägigen Tour. «Am meisten Anfragen erhalten wir von Familien», erzählt Heuberger, aber auch Gruppen von Freunden sind unter der Klientel. Und Wiederholungstäter. Zumeist sind die Kunden von MSP gut situiert – eine massgeschneiderte Tour mit privatem Guide und Rundumservice hat schliesslich ihren Preis. Und oftmals kommen sie aus den USA, aber auch aus China, Indien oder dem Nahen Osten.



Myswisspanorama-Gäste werden gebeten, keine Fotos mit genauen Ortsangaben zu veröffentlichen.

Umweltexperte als Guide

Die Individualität jeder Tour ist im Konzept von Myswisspanorama genauso tragend wie die Begleitung durch einen zertifizierten Umweltspezialisten. Meistens geht Marc mit auf Tour, erklärt den Gästen schon während des Transports viel Wissenswertes über Land und Leute und teilt während der Wanderung sein Wissen über die verschiedenen Landschaften und Naturphänomene. Finden verschiedene Touren zeitnah oder sogar überlappend statt, kann MSP auf weitere Umweltexperten aus ihrem Netzwerk zurückgreifen. Dafür, dass alles nach Plan klappt und keine Wünsche offen bleiben, sorgt Joshua Heuberger. Im Hintergrund orchestriert er die Reservationen, holt die Wünsche der Gäste ab und koordiniert mit den Partnern. Partnern? «Wir arbeiten zum Beispiel mit Hotels, lokalen Kleinunternehmen oder etwa mit Köchen zusammen», erklärt er. Anstatt der Picknickdecke wird nämlich gerne mal ein Tischchen hervorgezaubert und ein Dreigänger mit lokalen Zutaten vor Alpenpanorama serviert.

Im Zentrum der Ausflüge von MSP stehen Destinationen, die wenig bekannt sind. Und wenn nun eine eigens aus Übersee angereiste Familie trotzdem das Matterhorn sehen möchte? «Natürlich bringen wir sie auch dahin», lacht Heuberger. «Aber wir wählen dazu wahrscheinlich einen etwas weniger bekannten Wanderweg, bei dem man den Berg aus einer anderen Perspektive und weg vom Trubel geniessen kann.» Sowieso würden tendenziell eher Touristen bei MSP buchen, welche die bekannten Sehenswürdigkeiten bereits gesehen hätten – und nun Lust auf die etwas unbekanntere Schweiz hätten.

Die Krux mit den sozialen Medien

Der Zweischnidigkeit des Internets im Zusammenhang mit touristischen Zielen ist man sich bei MSP bewusst. Reichweitenstarke Instagrammerinnen und Instagram-

mer lösen durch die mit ihrer Fangemeinde geteilten Fotos schöner Orte nicht selten einen Massenansturm aus. «Wir bitten unsere Gäste jeweils gleich am Anfang, ihre Bilder nicht mit Hinweisen über den genauen Ort oder den Weg dahin zu veröffentlichen», hält Heuberger fest. Die sorgfältig recherchierten und rekognoszierten Routen sollen schliesslich möglichst unbekannt bleiben. Zum Einen, um die oftmals wertvollen Naturhabitats vor einem Grossandrang zu schützen. Und natürlich auch, um weiteren Kunden von MSP das versprochene Erlebnis jenseits der Menschenmassen zu ermöglichen.

● Anita Suter

myswisspanorama.com

Dann kam Corona

Vor der Pandemie war Myswisspanorama «auf gutem Pfad», wie Heuberger es ausdrückt. «Wir kriegten im Schnitt zwei Buchungsanfragen pro Tag rein, hatten eine Stelle ausgeschrieben.» Wie die gesamte Tourismusbranche haben die Reisebeschränkungen auch MSP hart getroffen. «Unser Hauptgeschäft ist gerade blockiert», fasst er mit Blick auf das vorwiegend nicht europäische Zielpublikum zusammen. Die Jungunternehmer bleiben optimistisch. Fürs verbleibende Jahr erhoffen sie sich Gäste aus der Schweiz, die ihr Land auf unbekanntem Pfaden neu entdecken möchten. Und auch für Firmenausflüge und Team-Building-Anlässe haben Joshua Heuberger und Marc Gottwald allerhand innovative Ideen und Ausflüge parat.

Von der Schwere in die Leichtigkeit

Der covidbedingte Lockdown hat das Leben entschleunigt und uns Zeit gegeben, sich mit uns selbst und unserem Umfeld bewusster auseinanderzusetzen. Für viele entstanden Freiräume für Familie, Selbstfürsorge und das Spinnen von (Geschäfts-)Ideen. Andere lernten die Kehrseite kennen: Ängste um die Gesundheit und die finanzielle Stabilität, Kontrollverlust und der Mangel an Sozialkontakten führen zu Stress und nagen an der körperlichen und psychischen Widerstandskraft.

Ursula Rothenfluh bietet Coaching für Menschen in schwierigen Lebenssituationen an und verfügt über ein Instrumentarium, um Menschen wieder auf den Weg «zurück in die Leichtigkeit» zu begleiten. Im Zentrum steht immer das Gespräch.

Wieso sind Entschleunigung und eine etwas ruhigere Gangart nicht nur gut?

Man kann Ruhe genießen, sie kann aber auch trügerisch sein, dann nämlich, wenn einem die Angst im Nacken sitzt. Angst, ausgelöst durch die Ungewissheit, ob und wann Normalität wieder einkehrt, Angst vor Jobverlust oder Angst um die eigene Firma und ihre Angestellten. Betroffen sind vor allem ältere Mitmenschen.

Welche Auswirkungen hat die Ausnahmesituation auf Kinder?

Sie spüren sicher die Ängste der Erwachsenen. Was wir nicht wissen ist, was Masken tragende Erwachsene für Auswirkungen auf die Kinderpsyche haben. Wenn die Kinder selbst Masken tragen müssen, wird ihr Bewegungsdrang eingeschränkt. Und wenn sie ihn trotzdem beim Spielen und Rennen ausleben, fehlt frischer Sauerstoff. Wir müssen uns meines Erachtens davor hüten, das Immunsystem der Kinder in Watte zu packen, sonst haben sie keine Chance, Abwehrmechanismen aufzubauen. Ich habe auch Verständnis für die Aargauer Schüler, die Ende August die Abschaffung der Maskenpflicht gefordert haben. Das stundenlange Tragen kann zu Kopfschmerzen, Müdigkeit und Konzentrationsproblemen führen.

Kinder werden auch von ihren Grosseltern abgegrenzt...

Wir Menschen sind soziale Wesen, werden aber immer mehr separiert. Menschen aus Risikogruppen werden abgeschottet – es geht schon fast Richtung Diskriminierung und Verletzung der Persönlichkeitsrechte. Wenn wir soziale Kontakte unterbinden, tun wir uns keinen Dienst an der Gesundheit.

Ängste sind schwer zu fassen und für viele wohl auch schwer zuzugeben. Was wäre der erste Schritt?

Wir haben gelernt, keine Schwächen zu zeigen und immer unseren Mann zu stehen. Der erste Schritt wäre die Einsicht, dass wir nicht alles alleine tragen müssen; Man darf Hilfe in Anspruch nehmen. Der schwierigere Schritt ist, eine Vertrauensperson zu finden. Jemanden, der nicht bewertet, sondern dank seiner Lebenserfahrung den Hilfesuchenden an die Hand nehmen und ein Stück weit begleiten kann.

In einem Gespräch mit einer Vertrauensperson oder mit einem Therapeuten muss man sich mit sich selbst befassen, die eigene Verletzlichkeit offenlegen und über Dinge sprechen, die einem vielleicht unangenehm sind. Da ist es doch einfacher, sich vom Hausarzt ein Antidepressivum verschreiben zu lassen...

Damit bekämpft man die Symptome, aber nicht die Ursache. Ich finde es sehr bedauerlich, dass während des Lockdowns nur die Schulmedizin – die ziemlich schnell am Anschlag war –, weiter funktionieren durfte, nicht aber al-



Ursula Rothenfluh: «Das Leben sollte kein Krampf sein.»

Foto: Harscher Fotografie

ternative Angebote. Gerade wenn es um die Behandlung von Angstzuständen geht, kann die Komplementärmedizin gut helfen und die Schulmedizin entlasten.

Auf welche Methoden setzen Sie?

Ein sehr effizientes therapeutisches Instrument ist das systemische Aufstellen mit Figuren. Verschiedene Playmobil-Figuren symbolisieren den Klienten und Personen, die er mit seinem Problem verbindet. Durch Aufstellen, Verschieben, Hinzufügen oder Wegnehmen von Figuren können im Gespräch Gefühls- und Beziehungsmuster aufgedeckt und Lösungen gefunden werden. Beim Aufstellen der Figuren wird das Problem bildlich dargestellt, und es kann von aussen, aus der Vogelperspektive, betrachtet werden.

Ein andere Behandlungsmethode sind die Access Bars. Hier liegt der Patient, während ich bestimmte Punkte am Kopf berühre. Die behandelte Person kann entspannen, ihre Gedanken loslassen und das Kopfkino ausschalten. Es entsteht ein Freiraum, der es erlaubt, sich mit sich selbst auseinanderzusetzen.

Jeder Mensch ist einzigartig und verfügt über grossartige Talente. Viel zu oft sind wir uns dessen nicht bewusst, was für verborgene Schätze in uns stecken. Wie viel leichter kann das Leben sein, wenn man sich seiner eigenen Potenziale bewusst ist und diese im Leben integriert? Deshalb liebe ich es, auch das wertvolle Tool des taoistischen Gesichterlesens in meine Arbeit einfließen zu lassen.

Haben diese Methoden einen gemeinsamen Nenner?

Die Überzeugung, dass die Lösung jedes Problems in uns drin ist. Als Therapeutin ist es meine Aufgabe, diese Lösung herauszukitzeln. Dabei hilft in jedem Fall das Gespräch, in dem sozusagen der Rucksack geleert wird. Der weitere Weg fällt dann leichter – das Leben sollte kein Krampf sein.

● Interview: Daniel Flury

Netzwerk im Innerspace

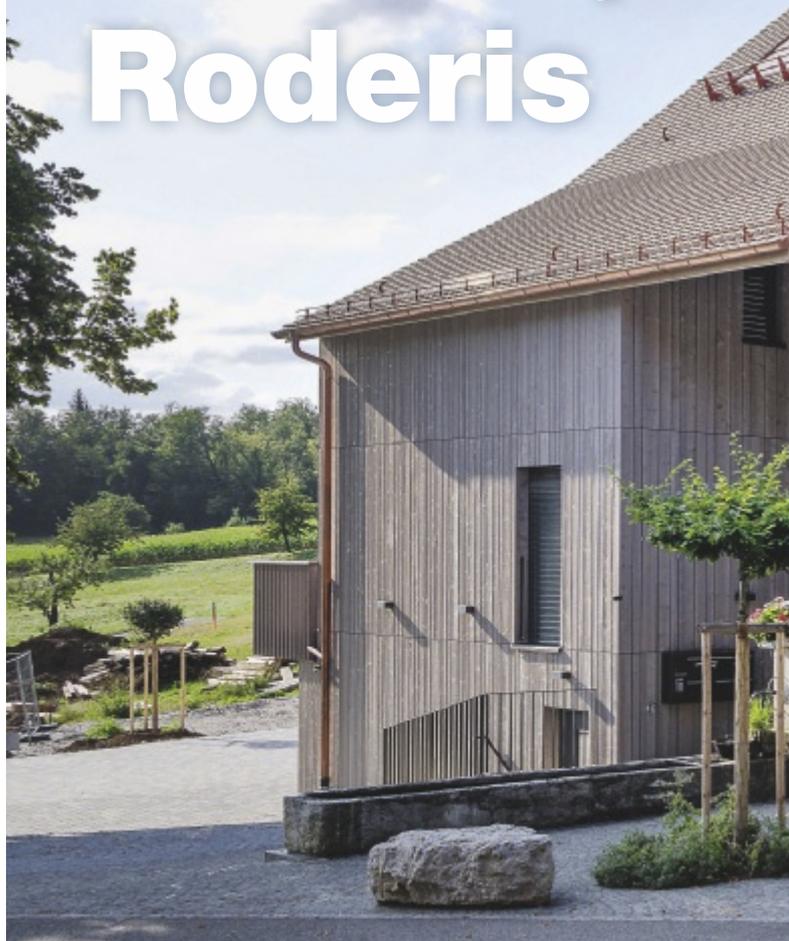
Ursula Rothenfluh (ursularothenfluh.ch) ist eine selbstständige Therapeutin und Coach mit Praxis im Gesundheitszentrum The Innerspace in Schlieren. Im Gesundheitszentrum treffen Rat- und Hilfesuchende auf ein Team von Therapeuten, die mit ganz unterschiedlichen Ansätzen – Meditation, Yoga, Atemtherapie, Hypnose, Craniosacraltherapie, Kinesiologie, Homöopathie, Ernährungsberatung usw. – körperliche wie seelisch-geistige Beschwerden angehen. Ursula Rothenfluh versteht sich nicht als Einzelkämpferin und schätzt den fachlichen und menschlichen Austausch im Innerspace-Netzwerk: «Es hat für alle Platz; nur das Miteinander kann zum Ziel führen.»



Franco Pittaro, Anita Stämpfli, Tochter Sara Stämpfli und die Roderis-Spezialität.

Fotos: Marco Aste

Fisch, frischer, Roderis



Lust auf Forelle? Aber nicht schon wieder blau aus dem Sud gezogen oder nach Müllerinnen-Art gebacken? Dann sind Sie im Landgasthof Roderis bestens aufgehoben.

Natürlich kommen auch Fischverächter im «Roderis» (roderis.ch; 50% WIR) auf ihre Kosten, doch davon später. Denn wer den Aufstieg ins solothurnische Nunningen unter die Räder oder die Füße nimmt, hat vermutlich die Forellen vor Augen, die im gewölbten Keller des Landgasthofs in einem Trog ihrem sicheren Schicksal entgegen schwimmen. In den Trog rauscht ununterbrochen frisches Quellwasser, und Frische ist das, was das «Roderis» auch für den Menschen zum Forellenparadies macht: Nur wenige Minuten verstreichen auf dem Weg vom Trog in die heisse Pfanne. Dort passiert, was man mit einer schon lange toten Forelle aus dem Supermarkt nicht erlebt; Die in der Pfanne liegenden Fische krümmen sich und können «aufgestellt» werden – fast erwartet man, die Forellen würden jeden Moment davon schwimmen. Doch sie

brutzeln in der Pfanne, bis die Oberseite gar und die Unterseite schön knusprig gebraten ist. «Die Haut, ein Teil der Gräte und die Flossen können so mitgegessen werden», sagt Anita Stämpfli, die vor fünf Jahren zusammen mit ihrem Lebenspartner Franco Pittaro den Gasthof als Abrissobjekt gekauft hat und für die Küche verantwortlich zeichnet.

Die Gastro-Unternehmerin – ihr gehört auch das an Dritte verpachtete Basler Lokal Viertel-Kreis – und der Immobilienfachmann erkannten das Potenzial des Objekts und griffen zu, als es zum Verkauf stand. Vorbesitzer Alois Flüeler war einige Jahre zuvor verstorben. Er hatte seit 1958, als er den Betrieb von seinem Vater übernahm, die Forellen nach Roderis-Art im Schwarzbubenland und bis



nach Basel bekannt gemacht. Eine «Unique Selling Proposition» brauchten Stämpfli und Pittaro deshalb nicht zu suchen. Ein Glücksfall war trotz allem auch das Gebäude selbst. Mindestens 200 Jahre alt und fast ebenso lange unberührt, traf Pittaro auf sehr viel originale Bausubstanz. Zwar mussten Stall und Scheuer dem Abrisshammer geopfert werden, aber die alten Balken sind im und um den Neubau überall anzutreffen: Zu rustikalen Betten verarbeitet in den fünf Hotelzimmern und den beiden Suiten, als Pergola in der Gartenwirtschaft – wo zusätzlich eine alte Linde für Schatten sorgt – und bald auch als «Stöckli» im entstehenden Park, von dem schon ein grosser Weiher kündet, wo das Quellwasser versickern kann. Und in den Badezimmern tragen die Balken in Kunstharz eingegossen die massiven Waschbecken aus Jurakalk.

Moderne Technik und Nachhaltigkeit

Der mit dem rollstuhlgängigen Neubau verbundene Hausteil mit Gaststube, Saal, Küche und Raucherlounge blieb erhalten und wurde von Pittaro sanft renoviert. Vor dem Gebäude hat der alte Dorfbrunnen von Reigoldswil

Asyl erhalten, neben der Gartenwirtschaft das wieder hergestellte grosse Bienenhaus. «Im Winter servieren wir darin Käsefondue oder Fondue Chinoise für bis zu acht Personen», so Anita Stämpfli. In der heimeligen Gaststube finden 30 Personen Platz, im unterteilbaren Saal bis zu 65. Nicht nur in der Küche hat moderne Technik Einzug gehalten; Der Saal ist mit Beamer, Leinwand sowie elektronischer Flipchart ausgerüstet und ist damit auch für die Durchführung von Seminaren geeignet. Gespült werden die Toiletten mit Meteorwasser, eine Photovoltaikanlage sorgt für den Strom, der über eine Ladestation auch Elektroautos speist.

Auf Nachhaltigkeit wird auch in der Küche grossen Wert gelegt. Die Forellen stammen aus der Forellenzucht Orishof in Liestal und aus der Fischzucht Violenbach bei Kaiseraugst. An beiden Orten können die Fische in natürlicher Umgebung aufwachsen, verschont von Antibiotika oder wachstumsfördernden Mitteln. Franco Pittaro: «Nach zwei bis zweieinhalb Jahren haben sie ein Gewicht von 250 bis 280 Gramm und kommen zu uns.»

Während die Familie Flühler ausschliesslich Forellen und ausschliesslich nach Roderis-Art auf der Karte führte, hat Anita Stämpfli das (Fisch-)Repertoire erweitert. Ob Forelle als Tatar, im Bierteig, als Suppe, als mehrgängiges Menu – jeder Fischliebhaber kommt auf seine Kosten und darf z.B. darüber rätseln, ob nicht etwa ein veritabler Hummerfonds Eingang in die köstliche Fischsuppe gefunden hat (Antwort: er tut es nicht!).

Fische sind nicht jedermanns Sache. Deshalb bieten Anita Stämpfli und Franco Pittaro auch andere Spezialitäten an. Schon ein Klassiker und täglich im Angebot sind die Mistchratzerli. Sehr beliebt sind die Kalbsmilken-Pastetli an Morchelrahmsauce, das Cordon bleu oder – jeden Mittwoch – die Kalbsleberli mit Rösti oder als Vorspeise die längsgeschnittenen Markbeine. Auch Wildliebhaber kommen auf ihre Kosten, denn Pittaro ist passionierter Jäger und trägt das seine zu den Reh- und Wildschweinspezialitäten während der Wildsaison bei.

Allen Gerichten gemeinsam sind die Saisongebundenheit und die regionale Herkunft der Zutaten. Tomaten gibt es ausserhalb der Saison keine, die Eier kommen frisch von einem Bauernhof, ebenso die meisten Gemüsesorten.

Das Fleisch stammt von einem Anbieter aus der Nordwestschweiz, der darauf achtet, dass die Tiere artgerecht gehalten werden und nur kurze Transportwege über sich ergehen lassen müssen. Ehrensache, dass mit Gelati Gasparini auch der Glacelieferant aus der Region zum Zug kommt. «Damit unterstützen wir zudem eine Firma, die dazu beiträgt, dass Menschen mit Beeinträchtigungen gesellschaftlich besser integriert werden», so Anita Stämpfli. Einzig im Weinkeller findet man neben Flaschen aus Schweizer Weinregionen (Baselbiet, Wallis, Tessin, Bündner Herrschaft, Waadt) auch internationales Gewächs.

Rasten im «Roderis»

Der Nunninger Weiler Roderis ist Namensgeber des Landgasthofs Roderis und seit über einem Vierteljahrhundert Wohnort von Gastgeberin Anita Stämpfli. Von Laufen oder Liestal aus ist er mit dem Auto in 20 bzw. 30 Minuten erreichbar. Mit Bahn und Bus reist man am besten mit der S3 ab Delémont oder Basel an und steigt in Grellingen in den Bus 117 um. Wer sich lieber auf seine Muskelkraft verlässt, hat keine Ausrede, das «Roderis» links liegen zu lassen: Die 38 Kilometer lange Chirsi-Route (Velo-land-Route 111) führt mitten durch den Weiler und trifft in Nunningen auf die Route 71 (Passwang-Oberaargau).



In den modernen Hotelzimmern finden sich überall Balken und Teile der alten Scheuer.



Der neu gebaute Hoteltrakt (links) ersetzt die baufällig gewordene Scheuer des Landgasthofs.



Fotos: Christian Jaeggi

Auch Wanderer können im «Roderis» Rast machen – oder gleich übernachten. Von den Hotelzimmern aus bieten sich tolle Aussichten auf die nächsten Wanderetappen, z. B. den Blauen oder das Kaltbrunnental, das Grellingen mit Büsserach verbindet. In diesem pittoresken Tal mit seinen bis zu 60 Meter hohen Felswänden haben sich bereits die Neandertaler und Menschen der Altsteinzeit wohl gefühlt. Während unsere Vorfahren die Regendusche und Spülung mit Meteorwasser zumindest ansatzweise schon kannten, sind WLAN (separates Passwort für jedes Zimmer) oder Flachbildschirm Erscheinungen der Neuzeit.

«Hochzeit» im Dezember

Wer im «Roderis» einkehren oder übernachten will, meldet sich mit Vorteil telefonisch an. Dies gilt vor allem im Dezember, denn der Landgasthof ist durchgehend – also auch über die Festtag – geöffnet, was ihn zum Magneten für Gourmets aus nah und fern macht. Eine Attraktion, die es auch schon in die nationalen Medien geschafft hat, ist zu dieser Zeit die festliche Dekoration. Eine Übernachtung drängt sich (nicht nur im Dezember) für diejenigen auf, die mit den öffentlichen Verkehrsmitteln unterwegs sind: Der letzte Bus Richtung Grellingen und mit Bahnanschluss nach Basel verlässt Roderis um 20.10 Uhr.

● Daniel Flury

Landgasthof Roderis

Eichelbergstrasse 6
4208 Nunningen
061 791 03 21
roderis.ch
info@roderis.ch

Öffnungszeiten

Mi–Fr: 11.00–14.00 und 17.30–23.00 Uhr
Sa–So: 11.00–22.00 Uhr
Mo–Di: geschlossen

Pauschal-Arrangement

Das Roderis verfügt über Wohnungen und über fünf individuell gestaltete Doppelzimmer und zwei Deluxe-Suiten mit WLAN, Flachbildschirm und Safe. Neben Wochen- und Monatspauschalen steht ein Pauschal-Arrangement – auch zum Verschenken – für 295 CHF (exkl. Getränke) im Angebot. Es beinhaltet einen Willkommensdrink, ein 4-Gang-Menü und eine Übernachtung in einem Doppelzimmer mit Frühstück.

In Nunningens Nachbarort Seewen befindet sich das Museum für Musikautomaten (musik-automaten.ch) mit einer der weltweit grössten Sammlungen von Schweizer Musikdosen und vielen Musikautomaten aus den letzten zwei Jahrhunderten.



Fotos: Raffi Falchi

Die WIR Bank bildet aus

Die WIR Bank ist auch Ausbildungsstätte. Neben der Banklehre wird ein 18-monatiges Praktikum für Mittelschulabsolventen angeboten. Dieses mit dem Zertifikat Bankeinstieg für Mittelschulabsolventen BEM. Hier stellen wir vier der Auszubildenden vor.

Stephane Marinho

«Ich bin 22 Jahre alt, BEM-Praktikant und wohne in Füllinsdorf. Für mich steht die Familie immer an erster Stelle. Deshalb gehören Unternehmungen mit der Familie zu meinen liebsten Hobbys. Ich mag auch Spaziergänge mit meinen Hunden und sehe mir gerne Boxkämpfe an.

Die WIR-Währung unterscheidet die WIR Bank von anderen Banken und macht sie interessant – deshalb habe ich mich für eine Ausbildung bei dieser Bank entschieden. Auf die WIR Bank bin ich durch einen Freund aufmerksam geworden. Er hat hier seine Lehre erfolgreich abgeschlossen und mir viel über die Bank, ihre Geschichte und die eigene Währung erzählt. Die Ausbildung gefällt mir sehr. Besonders schätze ich die Abwechslung, den freundlichen Umgang miteinander und die gegenseitige Hilfsbereitschaft. Beim Tischtennis spielen in der Pause lerne ich Kolleginnen und Kollegen aus anderen Abteilungen kennen – eine tolle Sache!

Wenn es möglich ist, würde ich auch nach meiner Ausbildung gerne weiter bei der WIR Bank arbeiten. Später möchte ich gerne Firmenkundenberater werden. Um dieses Ziel zu erreichen, plane ich, die Höhere Fachschule in Richtung Finance und Banking und danach die Fachhochschule zu besuchen.»

Carl Klein

«Ich bin 19 Jahre alt, BEM-Praktikant und wohne in Oberwil. Früher habe ich viel Handball gespielt. Jetzt wandere ich gerne, fahre im Winter Ski und verbringe viel Zeit in der Natur. Die Primarschule habe ich in Italien absolviert – meine Eltern waren beruflich dort – ich spreche deshalb auch Italienisch. In der Sekundarschule war ich immer sehr gut in Mathematik, fühlte mich aber noch zu jung für eine Lehre. Deshalb habe ich mich dafür entschieden, die Wirtschaftsmittelschule zu besuchen. Dort habe ich mich für die Fachrichtung Bank entschieden, weil diese die breiteste Ausbildung bietet. Ich habe auch eine gewisse Zeit in der Filiale in Bern verbracht, wo ich eine weitere Dimension unserer Tätigkeiten kennengelernt habe. Das Pendeln fand ich zuerst sehr anstrengend, doch bald habe ich die Zeit genutzt, um meine CYP-Kurse vorzubereiten. Was die Zukunft angeht, so möchte ich nach meiner Ausbildung zuerst einmal arbeiten. Alles andere wird sich zeigen.

In der Bank schätze ich die Du-Kultur besonders. Sie erleichtert das Arbeiten, der Umgang miteinander ist locker, Barrieren werden abgebaut. Es gefällt mir auch, dass wir nicht nur im Anzug arbeiten müssen.»

Davide Sciré

«Ich bin 19 Jahre alt und wohne in Birsfelden. Früher habe ich Unihockey gespielt und alle möglichen Sportarten wie zum Beispiel Tennis oder Fussball ausprobiert. Im Moment betreibe ich am liebsten Fitnesstraining, treffe meine Freunde oder lese Fachliteratur zu wirtschaftlichen Themen.

Das Gymnasium war nichts für mich. Ich arbeite gerne, interessiere mich für Mathematik und wollte einen Beruf, beim dem man was erreichen kann. Eine Ausbildung bei einer Bank ist dafür ideal. Auf die WIR Bank bin ich durch meine Mutter gekommen: Sie arbeitet bei einem WIR-Kunden und hat mir davon erzählt.

Bei der WIR Bank schätze ich besonders, dass ich als Lernender super behandelt und als gleichwertiger Mitarbeiter angesehen werde. Der Umgang ist familiär, ich fühlte mich sofort als Teil eines Ganzen.

Nach meiner Ausbildung würde ich gerne studieren und zuerst einmal den Bachelor machen. Danach hänge ich vielleicht noch ein Masterstudium an, am liebsten in den USA. Danach? – Wer weiss... Vielleicht arbeite ich wieder bei einer Bank oder mache mich sogar selbstständig. Toll fände ich auch Sprachaufenthalte in Italien und in den USA. Ich wollte schon immer mal die Wall Street sehen!»

Alisha Gross

«Ich bin 20 Jahre alt, wohne in Dornach und reite für mein Leben gern. Beim Reiten kann ich am besten abschalten. Ich betreue ein Pflegepferd und träume von meinem eigenen Pferd!

Zuerst habe ich das Gymnasium mit Schwerpunkt Wirtschaft besucht, doch bald gemerkt, dass dies nicht der richtige Weg für mich ist. Das Bankwesen hat mich schon immer interessiert, deshalb lag eine Ausbildung bei einer Bank auf der Hand. Die WIR Bank hat für mich die richtige Grösse, alles ist schön familiär und überschaubar. Dass ich mich bei der WIR Bank als BEM-Praktikantin beworben habe, war Zufall. Ehrlich gesagt, kannte ich die Bank vorher gar nicht.

Nach der Ausbildung würde ich gerne bei der WIR Bank bleiben. Eigentlich wäre ich gerne länger verreist oder hätte einen Sprachaufenthalt in Australien gemacht. Wegen der Corona-Pandemie ist dies zurzeit nicht möglich. Im Normalfall plane ich mein Leben und meine Aktivitäten gerne voraus, doch das Coronavirus lässt dies nicht zu. Nun lasse ich alles auf mich zukommen und schaue, was die Zukunft bringt. Vielleicht werde ich später noch studieren.»

Frischer Wind im Hypothekenmarkt

WIR Bank kooperiert mit CredEx

Die WIR Bank setzt bei der Digitalisierung weiter auf Kooperationen mit Schweizer Fintechs: Mit der neuen Partnerschaft mit der Credit Exchange AG – CredEx – wird der Transformation im Schweizer Hypothekemarkt Rechnung getragen. Ab sofort profitieren Private bei der Finanzierung von selbst genutztem Wohneigentum neben der Expertise der WIR Bank auch von Konditionen, wie sie sonst nur von Versicherungen und Pensionskassen angeboten werden können.

In der Schweiz wickeln über 300 Institute Hypotheken ab – alle mit vergleichbaren Parametern, Dokumenten und Formalitäten, und in der Regel mit vielen manuellen Prozessen. Mobilier, Vaudoise, Swisscom und Bank Avera gründeten die Credit Exchange AG (CredEx) im Frühling 2018 mit dem Ziel, die Vergabe von Hypotheken zu vereinheitlichen, zu digitalisieren und zu automatisieren. «Es macht heute einfach keinen Sinn mehr, wenn Hunderte von Finanzinstituten dasselbe tun, ohne substanziellen Mehrwert zu generieren», so CredEx-CEO Hanspeter Ackermann.

Die CredEx-Plattform verknüpft den Vertrieb – d. h. die WIR Bank und den interessierten Kunden – mit dem eigentlichen Kreditfinanzierer («Risikoträger»), z. B. andere Banken, Pensionskassen und Versicherungen wie die Mobilier oder Vaudoise. Eine wichtige Rolle spielt die Glarner Kantonalbank; Wenn eine Offerte vom Kunden angenommen wurde, prüft sie als «Abwickler» die Vollständigkeit und Richtigkeit der eingereichten Unterlagen und kümmert sich um die weitere Bearbeitung der Hypothek.

So funktioniert CredEx

Meldet sich ein Kunde mit Finanzierungsbedarf bei der WIR Bank, klärt der Kundenberater mit wenigen Fragen ab, ob ein Angebot über die CredEx-Plattform infrage kommt. Trifft dies zu, lädt der Berater die individuellen Daten des Gesuchstellers auf die CredEx-Plattform. Dort werden die Angaben mit den Präferenzen bzw. Profilen der Risikoträger verglichen. Dazu kann etwa gehören, dass ein Risikoträger kein Wohneigentum in einer Feriendestination oder nur Hypotheken mit Laufzeiten von 10 Jahren finanzieren will. Der Abgleich erfolgt innerhalb von Sekunden und resultiert in einer Offerte. Der Kunde hat nun bis zu fünf Tage Zeit, die Offerte im Detail zu studieren. Geht er auf das Angebot ein, kommt die Glarner Kantonalbank ins Spiel: Sie überprüft die Angaben – z. B. ob die Höhe des Lohns mit den Angaben in der Steuererklärung übereinstimmt – und erledigt alle Formalitäten. Vertrags- und Ansprechpartner des Kunden ist durchgehend die WIR Bank, und ihr wird auch der Hypo-Zins geschuldet, der über die Glarner Kantonalbank an den Risikoträger weitergegeben wird. WIR Bank, CredEx und Glarner Kantonalbank erhalten vom Risikoträger eine jährliche Entschädigung für ihren Aufwand.

Dank CredEx kommen Kunden schneller, einfacher und günstiger zu einer neuen Hypothek oder Ablösung einer bestehenden Hypothek. Wie ist das möglich?

Hanspeter Ackermann: Alle unsere Prozesse und Verträge sind standardisiert und digitalisiert. Dies ermöglicht eine einfache, schnelle und verbindliche Abwicklung und damit einen sehr attraktiven Preis für den Kunden.

Ist nicht mit mehr Kosten zu rechnen? Immerhin stehen zwischen dem Hypothekennehmer und dem effektiven Kreditfinanzierer drei weitere Player – die WIR Bank als Hausbank des Kunden, CredEx als Vermittler und die Glarner Kantonalbank als Abwickler –, die an der Hypothek verdienen wollen.

Das Gegenteil ist der Fall: Durch die effiziente Aufteilung der Wertschöpfungskette lassen sich massiv Kosten sparen. Die WIR Bank kann sich auf die optimale Kundenbetreuung und -beratung konzentrieren. Die Hypothekenauktion über die CredEx-Plattform liefert in Echtzeit das beste Angebot, und die Abwicklung wird zusammen mit der «Kreditfabrik» der Glarner Kantonalbank sehr effizient gestaltet.

Das Vergeben einer Hypothek ist eine sehr persönliche Angelegenheit zwischen Kunde und seinem Bankberater und ist Resultat vieler Gespräche. Schreckt ein digitaler, unpersönlicher Hypothekenmarkt nicht ab?

Nur weil der Prozess stark standardisiert und digitalisiert ist, heisst dies noch lange nicht, dass keine persönliche Beratung des Kunden möglich ist. Der moderne, mit der Digitalisierung vertraute Kunde interessiert sich für einen optimalen und verbindlichen Preis, eine erstklassige, einfache Beratung, die durchaus auch physisch geschehen kann, und gleichzeitig für eine möglichst vollständige Abdeckung seiner ganz persönlichen Bedürfnisse. All dies ist in der Kombination von WIR Bank und CredEx möglich.

Für wen eignet sich CredEx?

CredEx ist zugeschnitten auf Privatpersonen mit selbst bewohnten Einfamilienhäusern oder Wohnungen. Für dieses Segment bieten wir optimale Beratung, digitale Unterstützung und exzellente Preise.



Hanspeter Ackermann.

Foto: Raffi Falchi

Für spezielle und massgeschneiderte Bedürfnisse eignet sich eine Plattform nur bedingt. Dort bleibt das Zusammenspiel mit der individuellen Beratung der WIR Bank der Schlüssel zum Erfolg. Egal ob digital via CredEx oder massgeschneidert via WIR Bank: Die Bank ist Ansprechpartnerin für alle Anliegen des Kunden.

CredEx ist seit zwei Jahren operativ. Wer ist nach Mobilien und Vaudoise als Risikoträger bzw. Kreditfinanzierer noch dazugekommen?

Im Moment haben wir 15 Partner auf unserer Plattform. Unsere beiden Aktionäre Mobilien und Vaudoise sind auf beiden Seiten – Vertrieb und Kreditgeber – aktiv. Die Bank Avera wird spätestens Ende Jahr bereit sein. Daneben haben wir auf der Kreditfinanzierungsseite die SUVA, die Glarner Kantonalbank und eine grosse unabhängige Pensionskasse. Das Onboarding läuft intensiv, und in den nächsten Wochen und Monaten werden noch diverse weitere Partner auf beiden Seiten dazu kommen.

Wie kamen Sie auf die WIR Bank als Vertriebspartner?

Die WIR Bank passt ausgezeichnet zur CredEx. Die Credit Exchange ist eine strategische Option für einen zukünftigen Hypothekenmarkt und für ein «Ecosystem» im Bereich Wohnen. In diesem System spielt es immer weniger eine Rolle, ob die Bank eigene oder fremde Produkte vermarktet. Der Fokus liegt auf den Kunden und der Befriedigung ihrer Bedürfnisse.

Die neue, digitale Realität wird sich in Zukunft durchsetzen und viele Geschäfte werden über Plattformen abgewickelt werden. Die WIR Bank hat z.B. mit VIAC bereits gezeigt, dass visionäre Gedanken durchaus auch im traditionellen Bankenumfeld grossen Erfolg bringen können. Mit dem jüngsten Schritt etabliert sie sich als eine Pionierin in der digitalen Gestaltung des zukünftigen Schweizer Hypo-Markts.

Wie viele Hypotheken werden heute über die CredEx-Plattform abgeschlossen?

Wir schliessen im Moment zwei bis drei Hypotheken pro Tag ab. Der Trend ist stark ansteigend, insbesondere, da seit den Sommerferien sämtliche Mobilien-Generalagenturen bei der CredEx aufgeschaltet sind und den Verkauf massiv belegen.

Ihr mittelfristiges Ziel?

CredEx fusst auf einem genialen Konzept und arbeitet mit erstklassigen Partnern. Wir haben schon viel erreicht und sind zuversichtlich, dass wir mittelfristig einen starken Zuwachs des vermittelten Hypothekenvolumens verzeichnen können.

● Interview: Daniel Flury

Hanspeter Ackermann

Hanspeter Ackermann (60) studierte Wirtschaft an der Universität St. Gallen (lic. oec. HSG) und ist diplomierter Wirtschaftsprüfer. Zwischen 1987 und 2014 war Ackermann in verschiedenen Funktionen für die Credit Suisse tätig. Von 2015 bis 2017 war er CEO der Bank Cler und verantwortete neben dem Namenswechsel von Coop Bank zu Cler den Start der App Cler ZAK. Seit Januar 2018 ist Hanspeter Ackermann Vorsitzender der Geschäftsleitung der Credit Exchange AG. Ackermann ist verheiratet und Vater von vier Kindern.



SwissCaution: Mietkaution ohne Bankkonto

Die Mietkaution von SwissCaution ist eine Alternative für das Mietzinskonto von Banken. Vorteil für den Mieter: Es braucht keine Kautions – in der Regel im Umfang von drei Monatsmieten – einbezahlt zu werden.

Die Mietkaution ohne Bankdepot ist eine Versicherungslösung, die dem Mieter (Private und Firmen) das Einzahlen der Mietkaution bei einer Bank erspart. Der Betrag – in der Regel in der Höhe von drei Monatsmieten – bleibt so nicht während der Dauer des Mietverhältnisses blockiert und kann vom Mieter nach eigenem Gutdünken verwendet bzw. angelegt werden.

Die WIR Bank Genossenschaft arbeitet neu mit SwissCaution zusammen, der mit bald 30-jähriger Branchenerfahrung ältesten und von Vermietern und Verwaltungen anerkanntesten Anbieterin von Mietkautionen ohne Bankdepot. SwissCaution ist eine Tochtergesellschaft der Mobilair und arbeitet mit über 2500 Immobilienagenturen zusammen. Der Kundenstamm umfasst rund

«Ein neuer Wachstumsschub»

Interview mit Patrick Oltramare, CEO von SwissCaution

Es gibt mehrere Firmen, die Mietkautionen ohne Bankkonto anbieten – wieso sollte man dafür SwissCaution wählen?

Patrick Oltramare: Seit 1991 ist SwissCaution in der Schweiz die Nummer 1 der Mietkautionsanbieter sowie die erste von der FINMA zugelassene Versicherungsanstalt für Mietkautionen ohne Bankkonto für Private und Unternehmen. Unser Know-how im Bereich des Risikomanagements sowie unsere starke Präsenz auf dem Markt – dank einem nationalen Vertriebsnetz mit mehr als 2500 Partnern der Immobilienbranche, den Agenturen der Mobiliar und den Poststellen – tragen sehr zur Bekanntheit von SwissCaution und zur Anerkennung unserer Servicequalität bei. Dank einer weitgehenden Digitalisierung unserer Verfahren können wir unseren Kunden einen einfachen, schnellen und effizienten Service bieten.

Was sind für die Hauseigentümer die Vorteile einer Zusammenarbeit mit SwissCaution?

Die Mietkaution von SwissCaution ersetzt das herkömmliche Mietzinskonto bei einer Bank und bietet dem Vermieter oder seinem Vertreter die gleiche Sicherheit und den gleichen Wert, wie es bei einem bei einer Bank hinterlegten Mietzinsdepot der Fall ist, allerdings mit einem vereinfachten Verfahren. Ab Ausstellung der Mietkautionsbescheinigung verpflichtet sich SwissCaution beim Vermieter, alle anerkannten Schulden gemäss Mietvertrag und im Rahmen des versicherten Betrags zu bezahlen.

Die einfachen und schnellen Verwaltungsprozesse von SwissCaution erlauben es, Zeit zu gewinnen und die Verwaltungskosten erheblich zu vermindern. Mithilfe von digitalen Werkzeugen kontrolliert SwissCaution die Zahlungsfähigkeit der Mieter und ermöglicht es so den Vermietern oder ihren Vertretern, die Mietrisiken bei der

Auswahl eines Mieters zu vermindern.

SwissCaution bietet auf einer den Immobilienprofis vorbehaltenen Website (<https://pro.swisscaution.ch>) personalisierte Kontakte sowie

einen umfassenden Monitoringdienst für alle zugunsten einer Immobilienverwaltungsagentur oder eines Vermieters ausgestellten Mietkautionen an.



Was erhoffen Sie sich von der Zusammenarbeit mit der WIR Bank?

Wir sind stolz darauf, ein Vorzugspartner der WIR Bank bei den Mietkautionen ohne Bankkonto zu sein und danken der WIR Bank sehr für das Vertrauen, das sie uns entgegenbringt. Wir haben ganz besonders das Vertrauen, die Dynamik und das Know-how der Mitarbeitenden der WIR Bank zu schätzen gelernt – alles Werte, die auch genau zu unseren eigenen passen und die für eine erfolgreiche Partnerschaft unabdingbar sind. Wir hoffen, dass diese Partnerschaft dauerhaft bestehen wird. Für SwissCaution handelt es sich um eine aussergewöhnliche Gelegenheit, die Präsenz zu stärken, und wir hoffen, dass auch die WIR Bank von unseren Dienstleistungen profitieren wird, indem sie ihren Kunden ein zusätzliches Dienstleistungsangebot bieten kann. Meine Mitarbeitenden wie auch ich selbst freuen uns auf diese Zusammenarbeit, die es uns erlauben wird, zusammen mit der WIR Bank einen neuen Wachstumsschub einzuleiten.

200 000 Privatpersonen und Firmen. Versichert ist ein Kautionsvolumen von 950 Mio. CHF, was einen jährlichen Mietwert von über 3 Mrd. CHF repräsentiert.

So funktioniert

Der Mieter bezahlt SwissCaution eine pauschale Beitrittsprämie von 231 CHF und in den Folgejahren eine Jahresprämie im Umfang von 5% der Mietkaution (zuzüglich Verwaltungskosten und eidgenössische Stempelabgabe). Der Vermieter erhält statt einer Kautions die Bestätigung von SwissCaution, dass nach dem Auszug des Mieters allfällige Reparaturarbeiten von SwissCaution übernommen werden. Ein so vorgeleisteter Betrag muss vom Mieter an SwissCaution zurückbezahlt werden.

Wer ein bestehendes Mietzinskonto bei einer Bank auflösen möchte, kann eine Mietkaution bei SwissCaution abschliessen und diese dem Vermieter vorlegen. Es empfiehlt sich, vorgängig die Zustimmung des Vermieters oder der Immobilienagentur einzuholen.

Schriftliche Eröffnungsformulare für eine Mietkaution von SwissCaution sind in den Filialen und Agenturen der WIR Bank verfügbar. Am einfachsten aber füllen Sie das Online-Formular auf der Website der WIR Bank aus: www.wir.ch/mietkaution

● Daniel Flury



*Wo über Jahrzehnte hinweg
Kriegswaisen aus aller Welt ein
Zuhause fanden, setzt man heute
auf Bildung und interkulturelle
Begegnungen. Zu Besuch im
Kinderdorf Pestalozzi.*

Nur schon die Anreise zum Kinderdorf Pestalozzi ist die reine Idylle; Rank um Rank windet sich die Appenzellerbahn von St. Gallen die Hügel hoch, rein in die typische Appenzeller Landschaft, zur Linken immer mal wieder den Bodensee im Blickfeld. Am kleinen Bahnhof in Trogen – zugleich die Endstation der Strassenbahn – scheint die Zeit stehen geblieben zu sein. Man kann sich gut vorstellen, dass es hier 1946, als in Gehdistanz der Gleise das Kinderdorf von freiwilligen Helferinnen und Helfern errichtet wurde, gar nicht so anders aussah.

Weltgeschichte im Appenzell

Schon am Bahnhof findet sich zwischen den gelben Wanderwegweisern auch einer, der die Richtung zum Kinderdorf Pestalozzi angibt. Der 10-minütige Fussmarsch führt vorbei an mit Blumen geschmückten Landhäusern, im Blick stets die saftige Hügellandschaft und ganz hinten ein Bergmassiv. Die wenigen Passanten, denen man hier begegnet, grüssen freundlich. Und plötzlich steht man in dieser urchig-kitschigen Schweizer Landschaft vor einem Heer gehisster Landesflaggen in allen Farben – ein untrügliches Zeichen, dass wir uns dort befinden, wo im beschaulichen Appenzellerland Kulturen aufeinandertreffen.

2021 ist es ein Dreiviertel Jahrhundert her, seit hier in den Nachkriegswirren das Kinderdorf Pestalozzi erbaut wurde. In sogenannten Nationenhäusern untergebracht, erhielten zeitgleich bis zu 200 Kriegswaisen aus krisengeschüttelten Gebieten ein Zuhause und eine Bildung. Die im Besucherzentrum montierte Liste mit Namen und Herkunft der ehemaligen Dorfbewohnerinnen und Dorfbewohner liest sich denn auch wie eine Chronologie der Weltgeschichte; zuerst kamen Waisen des 2. Weltkriegs – etwa aus Frankreich oder Griechenland. In den 60er-Jahren folgten erste aussereuropäische Flüchtlinge aus dem Koreakrieg, dann kamen solche aus Vietnam und dem Libanon, von Tibet und aus dem ehemaligen Jugoslawien. 1992 haben die letzten Flüchtlingskinder aus Bosnien das Dorf verlassen, seither gibt es keine permanenten Bewohner mehr im Kinderdorf. Verwaist ist es trotzdem nicht.

Radio gegen den Lockdown-Blues

Aus dem Kinderdorf ist eine zu 80 Prozent aus privaten Spenden finanzierte Stiftung mit zwei Bereichen – interkulturelle Bildung und Entwicklungszusammenarbeit – geworden. Das einstige Ungaren-Haus ist heute Jugend-Treff. Das Dach, unter dem einst die Praktikantinnen und Praktikanten schliefen, beherbergt nun das Radiostudio. Hier recherchieren und produzieren Schulklassen mit Unter-



Stiftung Kinderdorf Pestalozzi

Begegnungszone und Bildungsstätte für eine nach- haltigere Welt



Jährlich nehmen über 2200 Kinder und Jugendliche an Bildungsprojekten der Stiftung Kinderdorf Pestalozzi teil.

Fotos: Stiftung Kinderdorf Pestalozzi

stützung der Radiopädagogen/-innen eigene Sendungen, behandeln dabei Themen wie Anti-Rassismus, Kinderrechte und Zivilcourage. Der mehrfach ausgezeichnete Kinder- und Jugendsender *powerup_radio* ist aus der Arbeit des Kinderdorfs längst nicht mehr wegzudenken. Kein Wunder, kam ihm auch während des coronabedingten Lockdowns eine besondere Bedeutung zu: Die Radiopädagoginnen und -pädagogen haben kurzerhand eine tägliche Gesprächsstunde auf die Beine gestellt. Darin wurden etwa «Happy News» und Ideen zur Nutzung der Lockdown-Zeit als Familie vermittelt. Dass die Pandemie auch für das Kinderdorf Pestalozzi einschneidend ist, erklärt sich von selbst. Unzählige Projektwochen – allen voran jene mit Teilnehmenden aus dem Ausland – mussten abgesagt werden. Denn ein Schwerpunkt des Kinderdorfs in Trogen liegt heute darin, Schweizer Schulklassen mit Kindern und Jugendlichen aus osteuropäischen Ländern zusammenzubringen. Spielerisch und mithilfe von Übersetzern lernen die Kinder dabei Gemeinsamkeiten und Unterschiede zwischen den verschiedenen Kulturen kennen.

Die Koffer schon gepackt

In diesen Tagen wäre eigentlich eine Projektgruppe aus Polen eingetroffen. Bis zuletzt hatte man in Trogen gehofft, dass es mit dem zweiwöchigen Projekt Mitte August klappt – leider vergeblich. Zu unsicher die Lage mit den sich ständig ändernden Reisebeschränkungen. «So etwas tut weh», sagt Martin Bachofner, Vorsitzender der Geschäftsleitung. «Vor allem für die polnischen Kinder tut es mir leid, die sich darauf gefreut und zum Teil wahrscheinlich schon die Koffer gepackt hatten.» Bachofner hätte sich einen angenehmeren Amtsantritt als einen solchen, mitten im Corona-

Sommer, vorstellen können. In der Krise sieht der Berner aber auch das Gute: «Die Mitarbeitenden im Kinderdorf sind hartnäckig, suchen nach Mitteln und Wegen, die ausgefallenen Lager zu kompensieren. Man ist kreativ und optimistisch.» Immerhin zwei Ferienlager konnten diesen Sommer für einheimische Kinder und Jugendliche durchgeführt werden. Anders als sonst wurden die Teilnehmenden aus allen Ecken der Schweiz abgeholt, damit sie nicht im öV anreisen mussten. Ausserdem wurde erstmals eine Lagerwoche in Kooperation mit der Stiftung Elternsein durchgeführt. Und damit ein Angebot geschaffen, das nicht nur die Unterhaltung und Bildung der Kinder, sondern auch die Entlastung von Eltern im Visier hat – ein Thema, das durch den Lockdown an Brisanz gewonnen hat.

Einsatz in 12 Ländern

Äusserlich ist in den fast 75 Jahren im Kinderdorf Pestalozzi vieles gleich geblieben, nicht zuletzt, weil die architektonisch und historisch wertvolle Siedlung unter Denkmalschutz steht. Hinter den Kulissen aber hat sich so einiges verändert. 1982 wurden erste Hilfsprojekte im Ausland lanciert, heute sind rund 40 Mitarbeitende in 12 Ländern von Serbien über Guatemala bis Laos im Einsatz. Hingehen statt herholen, so der Gedanke beim Entscheid zum Einsatz in Entwicklungsländern. Vor Ort werden spezifische Themenschwerpunkte gesetzt, etwa Umweltbildung oder die Unterstützung lokaler Lehrkräfte.

Im Kinderdorf selbst setzt man mit rund 100 Mitarbeitenden ganz auf Bildung und interkulturellen Austausch. «Wo gibt es schon eine NGO mit so einem Herzstück», schwärmt Bachofner. «Das Kinderdorf ist Begegnungsort und Bildungsstätte in einem.» Das Dorf ist auf Instagram und Fa-



Die Jugendlichen produzieren ihre eigene Radiosendung und senden sie im Radiostudio oder im Radiobus.



Martin Bachofner, Vorsitzender der Geschäftsleitung der Stiftung Kinderdorf Pestalozzi.

cebook vertreten, in der Turnhalle haben während der Digiweek von Kinderhand gebaute und programmierte Roboter ihre Runden gedreht. 2019 wurden rund 6700 Kinder in der Schweiz über Schulprojekte, Lagerwochen oder das Haus-Radio erreicht. In der Vision von Martin Bachofner dürften es weitaus mehr sein. «Ich wünsche mir, dass jedes Kind/Jugendliche in der Schweiz mindestens einmal mit der Arbeit der Stiftung Kinderdorf Pestalozzi in Berührung kommt.»

Bildung als langfristiges Thema

Für das Kinderdorf Pestalozzi bringt die Corona-Krise Unsicherheit in doppelter Hinsicht mit sich. Zum einen können viele Projekte im In- und Ausland nicht wie geplant stattfinden. Zum andern ist schwierig abzusehen, wie sich Krise auf die für die Stiftung so wichtige Spendenfreudigkeit auswirken wird. «Soforthilfe ist wichtig, keine Frage», meint Martin Bachofner darauf angesprochen. Bildung aber sei ein langfristiges Thema, und die Kinder und Jugendlichen von heute würden nicht nur die Konsequenzen der Krise tragen, sondern auch die Entscheidungsträgerinnen und Entscheidungsträger von morgen sein. «Je besser gebildet sie sind, desto grösser ist ihr Beitrag zu einer nachhaltigen Welt.» Im Kinderdorf Pestalozzi stehen heute Bildung ausserhalb und in Ergänzung zum schulischen Kontext sowie interkulturelle Begegnungen im Vordergrund. Mit der in den Appenzeller Hügeln geleisteten Arbeit, so Bachofner, leiste man einen Beitrag für eine zukunftsfähige Gesellschaft.

● Anita Suter



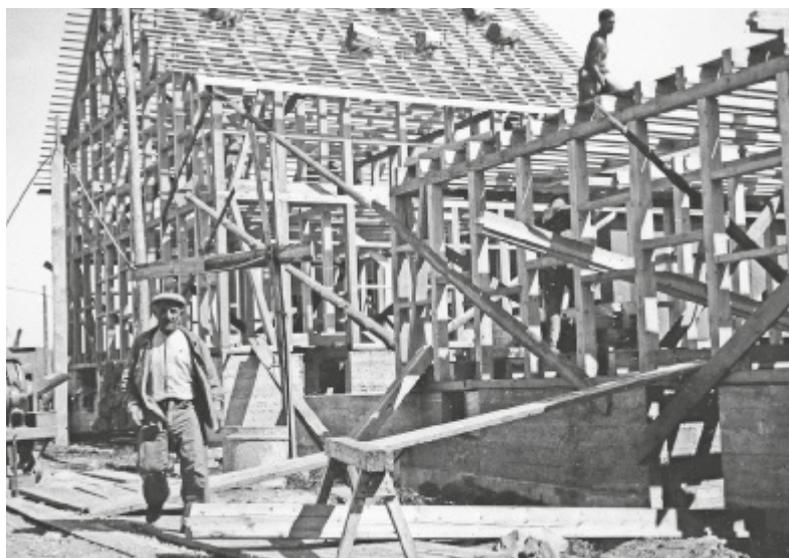
An der Digiweek bauen Jugendliche ihre eigenen Roboter.

Foto: Stiftung Kinderdorf Pestalozzi / Dominic Wenger

Zahlen und Fakten

Das Kinderdorf Pestalozzi wurde 1946 im appenzellischen Trogen als Antwort auf die Schrecken des 2. Weltkriegs gegründet. Heute erreichen die Projekte der Stiftung weltweit mehrere Hunderttausend Kinder, Jugendliche und Lehrpersonen. In der Schweiz nehmen jährlich über 2200 Kinder und Jugendliche an Projekten rund um die Themen interkulturelle Verständigung, Rechte von Kindern, Zivilcourage und Anti-Rassismus ein. Das Besucherzentrum im Kinderdorf steht allen Interessierten offen.

www.pestalozzi.ch
PC: 90-7722-4



Das Kinderdorf Pestalozzi wurde dank der Hilfe von zahlreichen freiwilligen Helferinnen und Helfern gebaut.

Gewinnen Sie ein Abendessen mit Übernachtung und Frühstück für zwei Personen im Landgasthof Roderis in Nunningen!



Beantworten Sie einfach die folgende Frage, und Sie haben die Chance, ein Abendessen (exkl. Getränke) mit Übernachtung und Frühstück für zwei Personen im Landgasthof Roderis in Nunningen zu gewinnen.

Welches Gewicht haben die Forellen, wenn sie den Zuchtbetrieb verlassen und dem Landgasthof Roderis geliefert werden?

Schicken Sie Ihre Antwort an wettbewerb@wir.ch
Geben Sie bitte Ihren Vornamen, Namen und Ihre Adresse an.

Teilnahmeschluss ist der 30. Oktober 2020.



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.

Abregend

In meiner Schreibstube hört man's in der Regel murren und schnarchen. Das Murren ist von mir, das Schnarchen von meinem Kater. Ja, mein Kater schnarcht bei der Arbeit. Also – bei meiner Arbeit. Er arbeitet ja nicht, er lässt sich von mir aushalten, bezahlt keine Miete, kriegt umsonst Futter und liegt zum Dank tagein tagaus auf meinem Schreibtisch neben Tastatur und Maus. Katz und Maus in Minne beieinander. Mein Kater ist nicht der hellste, aber er hat begriffen, dass nicht alle Mäuse essbar sind. Vielleicht weiss er auch einfach nicht, dass eine Maus Maus heisst. Für ihn bin ich fremdsprachig. Er spricht katz, ich mensch.

Sein Schnarchen kann nerven. Als Rassekatze hätte er vielleicht einen Schieberegler, mit dem man ihn auf lautlos schalten könnte, aber er ist eine nur rudimentär ausgestattete und erzogene Strassenmischung. Beim Träumen seufzt und stöhnt und schmatzt er. Zur Strafe fällt er dafür alle paar Monate vom Schreibtisch. Vom Klang meiner Tastatur in eine Trance versenkt, merkt er nicht, wie nah am Tischrand er liegt. Dann erwacht er, streckt sich auf die doppelte Länge – wer selber im Besitz einer Katze ist, weiss, Katzen können das – die hintere Katzenhälfte bekommt Überhang, zieht die vordere Katzenhälfte mit und gemeinsam rutschen beide Hälften über die Klippe. Als Letztes verschwinden die Vorderpfoten, mit denen er sich noch an der Tischplatten festkrallen will.

Aufgrund des Geräuschs bei der Ankunft auf der Erde lässt sich punktgenau sagen, wo er aufgesetzt ist. Sattes Knistern: Landung in der Altpapierkiste. Hölzernes Klappern: Aufschlag auf dem Parkett. Wütendes Miauen: Die hintere Katzenhälfte hängt auf der Aussenseite der Altpapierkiste herunter und die vordere auf der Innenseite. Im letzteren Fall marschiert er oft ramponiert und stets empört aus der Schreibstube. Sein Gang sagt: Ich hasse dich. Schuld bin nämlich immer ich. Immer. Egal wovon. Unser Kater ist die vorwurfsvollste Katze der Welt.

Heute Morgen hat er das auf besonders eindrückliche Art bewiesen. Er unterbrach sein Schnarchen, setzte sich auf, sah mir in die Augen und sagte: «Du Löli.» Ehrenwort, das sagte er, so wahr ich hier sitze und Geschichten erfinde. Ich dann so: «Aha. Ein Löli. Und wieso, hä?» Und dann er so: «Stell deine blöden Push-Nachrichten ab, logg dich aus Twitter und Facebook aus und hör auf mit deinem ständigen Murren und Knurren über die Welt. Gestern sind 19000 Motorradfahrer wohlbehalten am Ziel angekommen, 100 Kriege sind nicht ausgebrochen, 90 von 100 Menschen trugen eine Maske, 99 hatten ein Billett, 10000 Flieger sind sicher gelandet, 8,4 Millionen Schweizer glauben nicht an Verschwörungstheorien, gleich viele waren nie mit Covid infiziert und von denen, die es waren, sind 40000 wieder genesen. Mensch ärgere dich nicht. Abregend ist das neue aufregend.»



Willi Näf ist freier Autor, Texter und Kabarettist und lebhaft im Baselbiet und im Appenzellerland. www.willinäf.ch

Foto: zVg

Dann rollte er sich wieder ein, brummte noch «Ist doch wahr, slow down, Menschenskind!» und fing wieder an zu schnarchen. Ich brummte zurück: «Gehab dich nur nicht so, Kater, immerhin falle ich im Gegensatz zu dir nicht vom Schreibtisch.» Die Bemerkung war voll hilflos, ich weiss. Aber was hätte ich sagen sollen. Ich kann es verdammt noch mal nicht ausstehen, wenn mein Kater recht hat.

VIAC: Freizügigkeitskapital kostengünstig in Wertschriften anlegen

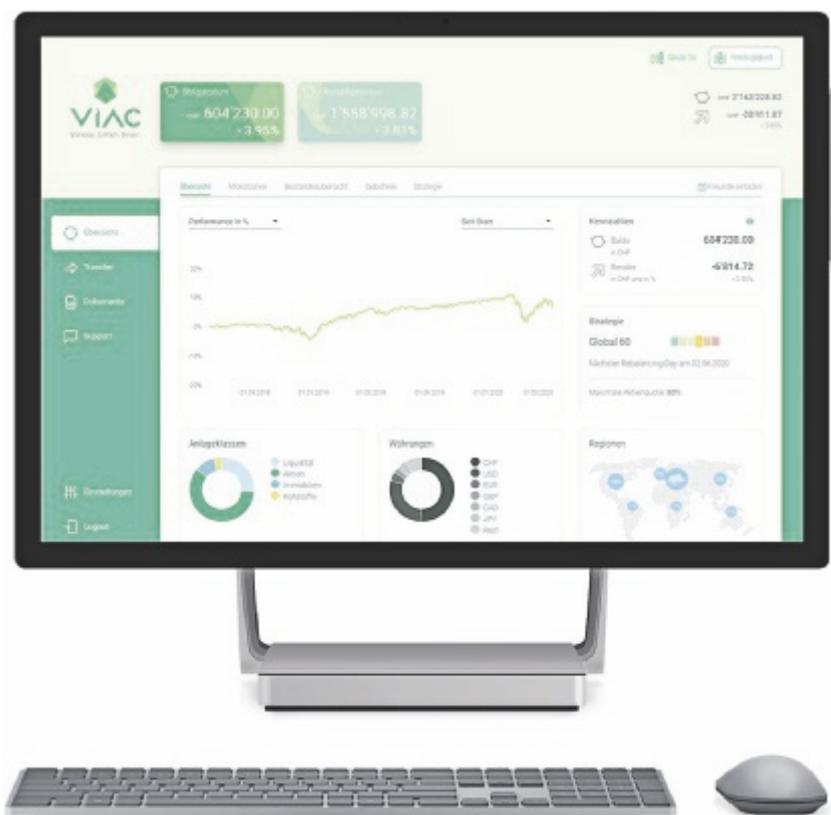
Vor zweieinhalb Jahren hat VIAC als Pionier eine digitale Säule 3a auf den Markt gebracht. Heute beweisen 30 000 Kunden mit einem Anlagevolumen von 572 Mio. CHF (Stand Ende August), dass das Bedürfnis nach einfachen, digitalen und kostengünstigen Vorsorgeangeboten gross ist. VIAC bestätigt nun seine Vorreiterrolle mit der Lancierung der VIAC-Freizügigkeitslösung.

Angelegt bzw. übertragen werden können ehemalige Pensionskassen- oder bereits bestehende Freizügigkeitsguthaben. Angesprochen werden damit z. B. Personen,

- die bestehendes Freizügigkeitsvermögen haben und dieses kostengünstig investieren möchten;
- die sich selbstständig machen und sich keiner Pensionskasse anschliessen wollen;
- die den Arbeitgeber wechseln und nicht das gesamte bisher angesparte Freizügigkeitsguthaben in die neue Pensionskasse einbringen können;
- welche die Schweiz verlassen und das angesparte Pensionskassenguthaben auf ein Freizügigkeitskonto überweisen müssen;
- die durch eine Scheidung in den Besitz eines Teils des Vorsorgeguthabens ihres Partners oder ihrer Partnerin gelangen.

Was die VIAC-Freizügigkeitslösung besonders interessant macht: Die Anleger können zwischen einem verzinsten Konto (0,05%, gebührenlos) und einem Depot mit einem Aktienanteil von bis zu 80 % (Segment Obligatorium) bzw. 97 % (Segment Überobligatorium) wählen. So kann etwa für Gelder im Obligatorium eine konservative Strategie und für Gelder im Überobligatorium eine Strategie mit höheren Risiken gewählt werden. Eine Wertschriftenlösung bietet sich vor allem für Personen an, die von einem längeren Anlagehorizont ausgehen.

Die Verwaltungsgebühr bei den Wertschriftenstrategien deckt die Depotführung, sämtliche Transaktionen und, wo immer möglich, auch die Produktgebühren sowie die Stiftungsadministration ab. Mit durchschnittlichen Kosten von 0,38 Prozent ist VIAC einmal mehr der Preis-



brecher im Markt. Die verglichene Konkurrenz liegt bei durchschnittlich 1,29 Prozent – also bei mehr als dreimal so viel.

viac.ch/freizuegigkeit



Foto: Olivier Gisiger



Foto: Daniel Schmid





Gehts noch!?

Jan Rieckhoff/toonpool.com

Veranstaltungen und Termine

Herbstgespräche 2020

Abgesagt wegen Sicherheitsbedenken (Coronavirus)

Generalversammlung 2021 der WIR Bank

31. Mai 2021 in Basel (für Genossenschafter/-innen)

Informationen über diese und über weitere WIR-Anlässe erhalten Sie bei der WIR Bank, wir.ch, T 0800 947 947.

WIR-Expo Zürich

19.11.2020–22.11.2020

www.wirexpo.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 2020, 87. Jahrgang, Nr. 938

Herausgeberin/Redaktion

WIR Bank Genossenschaft
Auberg 1
4002 Basel
www.wir.ch

Redaktionsteam

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

Übersetzer

Daniel Gasser, Yvorne
CLS Communication

Foto Titelseite

Yannick de Pauw

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: 29430

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



SOLIDE VORSORGE MIT MEHR ZINS

In der dritten Säule sicher vorsorgen? Dort, wo die Werte stimmen: bei einer genossenschaftlichen Bank.



Jetzt
Konto eröffnen
[wir.ch/saeule-3a](https://www.wir.ch/saeule-3a)



Gemeinschaft.
Mehrwert. Bank.