

Das Magazin für Schweizer KMU

Der Veredler

Ob kaputter Lieferwagensitz oder langweiliges Tesla-Interieur:
Erik Kress macht Schluss mit der Tristesse

AOC Schaffhausen

Köstliches aus dem Blauburgunderland

«Stars machen»

Fabian Cancellara und Raphael Meyer bauen für die
Tour de Suisse das Team Tudor Pro Cycling auf



Swissness

Editorial

Fabian Cancellara ist Chef eines neuen Teams, das sich an der Tour de Suisse durch Swissness auszeichnen wird.

Wer im Landgasthof Hasenstrick einkehrt, wird zuletzt über den eigentümlichen Namen – er bedeutet etwa so viel wie Hasenpfad – sinnieren wollen. Die riesige Terrasse nimmt jeden Gast sofort in Beschlag, die Aussicht auf Alpen oder Zürichsee sucht ihresgleichen. Neben all den Angeboten für Firmen und Private stechen auch in diesem Jahr das traditionelle Oldtimertreffen und die Highland Games hervor. Im Kalender schon rot anmalen sollten Sie sich den 10. April, das Datum des ersten von zwei Oldtimertreffen (S. 36).

Nicht nur mit Oldtimern hat es die Autosattlerei Kress zu tun. Auch Neuwagen – etwa von Marken mit eingeschränkten Wahlmöglichkeiten – erhalten in Dänikon komplett neue Sitze und Armaturen, ganz nach dem Gusto des Besitzers oder der Besitzerin. Zum Tagesgeschäft gehören aber auch das Reparieren von durchgeschauerten und schon fast zerfallenen Lastwagen- und Lieferwagensitzen. Ein Service, das von KMU jeder Couleur geschätzt wird (S. 6).

Die Tour de Suisse wird von der Bank WIR gesponsert, wir haben in der letzten Ausgabe darüber berichtet. Fabian Cancellara ist Chef eines Teams, das sich durch Swissness auszeichnet: Das Team Tudor Pro Cycling wurde während der Pandemie aufgebaut, als der (Rad-) Sportbetrieb praktisch zum Erliegen kam, und umfasst unter anderem die Schweizer Meister der Elite, im Zeitfahren, der U-23-Kategorie und im Nachwuchs-Zeitfahren. Raphael Meyer, CEO von Tudor Pro Cycling, gibt im Interview Einblicke in seine Ziele, zu denen langfristig der Vorstoss in die Weltspitze gehört (S. 12).

Daniel Flury
Chefredaktor

«Gestylt und frisiert durch den Winter.»

Profi-Set mit WAHL-Haarschneider & MOSER-Föhn

100% WIR!
139 CHW
& gratis Handtuch

wir.ch/wirpromo

Do it yourself für die Haare ist im Trend



Mit diesem Set schneiden Sie gut ab: Die kabellose Li-Ion-Haarschneidemaschine vom Top-Hersteller WAHL® und der Haartrockner aus der Profi-Linie von MOSER® sind ein unschlagbares Duo für die Haarpflege.

Alle, die auch gerne mal **auf** dem Kopf kreativ sein wollen, sollten sich das aktuelle WIRpromo-Angebot nicht entgehen lassen, inklusive Gratis-Extra.

Offizieller Verkaufspreis ganzes Set: 164.95 CHW
WIRpromo-Preis ganzes Set: 139 CHW
Moser-Handtuch: gratis dazu
Versandkosten: inklusive

WIRpromo-Partner

ReAn Handels GmbH betreibt seit 2008 den Online-Shop www.wshopping.ch: über 400 000 Artikel mit 100% WIR, rasch & portofrei geliefert. Was im Shop nicht erhältlich ist, besorgt ReAn – wenn möglich, mit 100% WIR.

Profi-Haarschneidemaschine WAHL 1661 Trendcut

- Netz- und Akkubetrieb (Li-Ion)
- Edelstahl Schneidsatz mit Schnellwechsel
- 12 Aufsätze (1,5 - 25mm)
- Netzteil/Ladegerät
- Schere, Kamm, Umhang & Öl
- Reinigungsbürste & Etui

Profi-Haartrockner MOSER Ventus

- 2200 Watt, 20,7 l Luftleistung/Sekunde
- Ionen- & Infrarot-Wärme, antistatische Wirkung
- 2 Stärken, 4 Heizstufen & Kalttaste
- Sicherheitsthermostat
- 2,8 m Kabel mit Aufhängung
- Nur 510 g schwer & 21 cm lang

MOSER-Handtuch gratis

- Frottee-Handtuch, schwarz
- Mit gesticktem Moser-Logo



Inhalt

Seite 20

Wer sich auf ein gutes Netzwerk verlassen kann, ist weniger anfällig in einer Krise. Das Netzwerk stärkt die Resilienz – deshalb lohnt es auch, sich schon früh ein gutes, verlässliches Netzwerk aufzubauen.



Seite 32

Mit der QR-Rechnung wagt der Schweizer Finanzplatz einen Schritt in Richtung Zukunft. Als eierlegende Wollmilchsau erfüllt die QR-Rechnung sowohl die Bedürfnisse derjenigen, die den Postschalter schätzen, als auch derjenigen, die den Schritt in die digitale Zahlungsverkehrswelt bereits vollzogen haben.

Seite 36

Mit dem Landgasthof Hasenstrick wurde vor wenigen Jahren ein beliebtes Ausflugsziel im Zürcher Oberland zu neuem Leben erweckt. 2023 stehen mehrere Grossanlässe auf dem Programm.



- | | | |
|---|---|---|
| <p>6 Der Veredler
Kress Autosattlerei</p> <p>12 «Stars machen»
Das Team Tudor Pro Cycling
an der Tour de Suisse</p> <p>18 Schlafen als Erfolgsfaktor
Kolumne von Christoph Känel</p> <p>20 Wer gibt, dem wird gegeben
Das Networking-Rezept</p> <p>25 CEO-Corner
Bodenständig zum Erfolg</p> <p>26 Weinbau in Schaffhausen
Blauburgunder und mehr</p> | <p>31 144 Seiten
«Faszination WIR»</p> <p>32 Die QR-Rechnung unterstützt den digitalen Prozess</p> <p>36 Landgasthof Hasenstrick
Oldtimer und Jungvermählte
hoch über dem Zürichsee</p> <p>43 500 CHW geschenkt!
Ihre Gutschrift für Inserate
und Werbung</p> <p>44 Der Unternehmergeist und die «Gspürschmi»-Rhetorik
Kolumne von Karl Zimmermann</p> | <p>46 Neue WIR-Teilnehmer</p> <p>51 Willkommen im WIR-Network</p> <p>68 Inserateschlüsse</p> <p>78 Impressum</p> <p>79 Standorte der Bank WIR und Social Media</p> <p>80 Werbemöglichkeiten im WIR-Netzwerk</p> <p>82 Inseratepreise</p> |
|---|---|---|

A close-up photograph of the interior of a Tesla Model S. The image shows the driver's side with bright orange leather seats. A person's legs, wearing tan trousers and brown leather shoes, are visible in the lower right. The steering wheel is partially visible on the left. The background shows a workshop or garage setting with wooden beams and cardboard boxes.

**Alles wird
aufgemöbelt –
vom Tesla bis
zum Roboter**



*Erik Kress in einem Tesla Model S,
dessen Innenausstattung nach
Kundenwunsch neu gestaltet wurde.*

Fotos: Henry Muchenberger

Erik Kress und sein Team der Kress Autosattlerei GmbH in Dänikon ZH restaurieren Kabriodächer, Autositze und ganze Interieurs von alten und neueren Fahrzeugen. Mit Enthusiasmus, Erfindergeist und handwerklichem Können haben sie sich eine internationale Kundschaft aufgebaut.



Die komplette Verdeckeinheit eines Bentley-Cabrio wird von den Mitarbeitern der Autosattlerei Kress ausgewechselt.

Bei manchen Autos gerät Erik Kress ins Schwärmen. Zum Beispiel bei einem Rolls-Royce Silver Cloud Flying Spur aus dem Jahr 1965. Dessen Bilder hängen im Büro an der Wand. Ein deutscher Reeder wollte bei einem Charity-Event in Bremen die schwedische Königin Silvia standesgemäss chauffieren und liess das edle Gefährt so aufmöbeln, dass es aussehen und funktionieren sollte, wie wenn es gerade aus der Manufaktur gekommen wäre. Die Kress Autosattlerei GmbH in Dänikon im Zürcher Furttal trug unter anderem die originalgetreuen grauen Lederposter und die Teppichböden bei und liess die Holzapplikationen der britischen Luxuslimousine in einem anderen Spezialbetrieb aufarbeiten. Rund eine Million habe sich der reiche Reeder dieses aufwendige Restaurationsprojekt kosten lassen, erzählt der 59-jährige Kress.

Ob Rolls-Royce, Bentley oder Aston Martin, Mercedes, BMW oder irgend ein anderes Fabrikat; ob Veteran oder modernes Auto, ob Limousine, Sportwagen oder Transporter: Die Kress Autosattlerei ist im ganzen Land und weit darüber hinaus bekannt für die detailgenaue Gründlichkeit, mit der hier Stoffdächer, Sitze und ganze Interieurs erneuert werden.

Reihenweise aufgeschlitzte Dächer

Es gibt eher leichtere Routinearbeiten. Zum Beispiel wurden in Zürich eine Zeitlang die Dächer von VW Golf Kabrios reihenweise aufgeschlitzt. Nicht weniger als 110 von diesen habe er im Lauf der Zeit geflickt, erzählt Erik Kress. Ein früherer Chef einer Amag-Filiale, der zufällig vorbeischaute, bestätigt die Geschichte.

Es gibt auch die komplexen Fälle. Im Atelier in Dänikon steht ein frisch restaurierter, herausgeputzter Ford Mercury Monterey in Pfefferminzgrün metallic mit Weissm Kabrio-Verdeck. Einzelne Teile des fast 60 Jahre alten, mächtigen Amerikanerwagens habe man mühsam in den USA auftreiben müssen, erzählt Erik Kress. Auch für den etwa gleich alten, cremefarbenen Mercedes 280 SL im vorderen Teil der Werkstatt gibt es gewisse Ersatzteile nicht mehr. Das Modell wird von Kennern wegen seiner Dachform «Pagode» genannt, ist inzwischen in gutem Zustand ein Vermögen wert und verdient deshalb eine fachgerechte Reparatur. Das Gestänge des Kabriodachs ist defekt. Deshalb musste der Stoff abgezogen und das Gestänge aufwendig repariert und geschweisst werden.



Eine Auszubildende zeichnet eine Schablone für einen neuen Motorradsattel.



Bearbeitung der Kanten von Lederstücken für den Neubezug eines De-Sede-Sessels.

Werkstatt statt Rennbahn

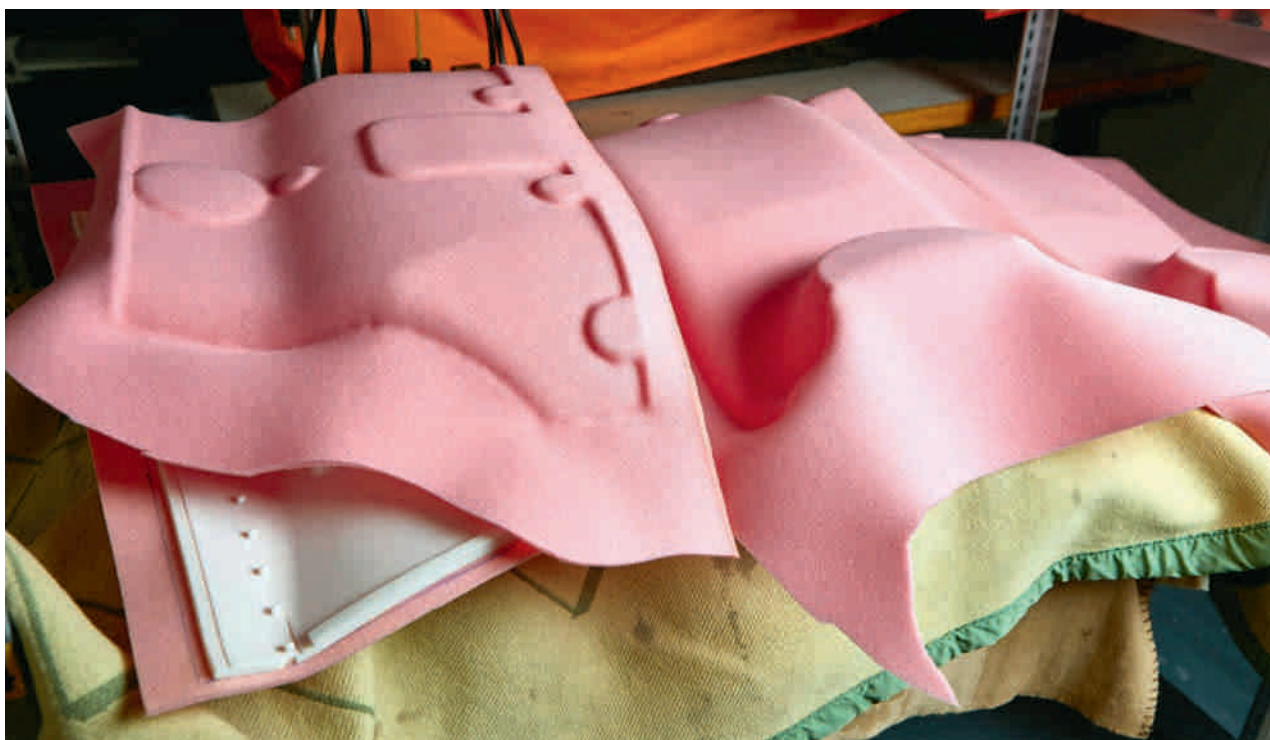
Mit Fahrzeugen hatte Erik Kress schon sehr früh zu tun. Allerdings hatten sie zwei Räder und keinen Motor: Sein Vater, der gern Velorennfahrer geworden wäre, setzte den Junior schon früh auf den Sattel. Erik, ehrgeizig und durchtrainiert, fuhr Rennen auf der offenen Rennbahn in Oerlikon und liebäugelte damit, Radprofi zu werden. Doch die Perspektive, nach der aktiven Karriere ohne Ausbildung und ohne Job dazustehen, schreckte ihn ab.

Deshalb begann er als 16-Jähriger 1979 eine Lehre als Autosattler, und zwar bei seinem Grossvater Heinrich Bertschi. Dieser besass einen Betrieb zuerst in Zürich-Wollishofen, dann im Triemli-Quartier. Schwarz-Weiss-Fotografien an einer Wand der Werkstatt, auf denen neben eleganten Automobilen der Epoche auch Heinrich Bertschi und seine Gattin, die Grosseltern mütterlicherseits, zu sehen sind, zeugen von jener Zeit.

Heinrich Bertschi war eine starke Persönlichkeit. 1934 gehörte er laut seinem Enkel zum Umfeld der Gründer der Wirtschaftsring-Genossenschaft, der heutigen Bank WIR.



Ein Mitarbeiter verfertigt Keder, eine Randverstärkung aus Leder, für den Neubezug des De-Sede-Sessels (Sitzpolster im Vordergrund).



3-D-Druckteile für den Roboter Lio der Firma F&P Personal Robotics. Die Kress GmbH polstert sie mit Schaumstoff und bezieht sie mit Kunstleder. Die Polsterung ist wichtig, da sich die Roboter zwischen Menschen bewegen – z. B. in Altersheimen oder Spitälern, um Getränke und Mahlzeiten in die Zimmer zu bringen.

Sie basierte nach den katastrophalen Erfahrungen der Weltwirtschaftskrise auf einer Selbsthilfe-Initiative von KMU und Gewerbetreibenden. An der Tür der Kress-Autosattlerei fällt der WIR-Kleber sofort auf, und Erik Kress bestätigt seine Bereitschaft, seine Dienste in WIR bezahlen zu lassen, wenn das vorgängig vereinbart wird.

«Doch Grossvater hatte auch einen harten Grind», erzählt Erik Kress. Er akzeptierte seinen Enkel als Mitarbeiter, weigerte sich aber partout, ihm das Geschäft zu übergeben. Im Moment war der junge Fachmann frustriert. Heute aber sagt er: «Das war meine grosse Chance.» Nach ersten Anfängen 1985 gründete er zusammen mit seiner damaligen Frau 1988 seine eigene Autosattlerei. Sein Wille zum Erfolg, den er schon auf der Radrennbahn manifestiert hatte, kam ihm im Beruf zustatten. Und nicht nur dort. Im Militär setzte er sein Ziel, Offizier zu werden, gegen alle Widerstände durch. Damals war das für einen Nicht-Akademiker ein beachtlicher Erfolg.

Enthusiasmus und Erfindergeist

Obwohl er also schon rund 35 Jahre im Geschäft ist, wirkt Erik Kress noch heute enthusiastisch, wenn er von seinen Aktivitäten berichtet. «Der Kunde, der am weitesten entfernt lebt, ist ein Schweizer Banker in New York», erzählt

er zum Beispiel. Dieser erwarb einen äusserst raren Aston Martin DB5 Convertible mit Linkslenkung. Das Auto ist zwar in Gstaad geparkt, wo der Mann eine Zweitresidenz besitzt. Doch um die originalen britischen Kennzeichen legal behalten zu dürfen, mietete der Banker eigens eine Wohnung in London. Der Aston Martin hatte ein rotes Interieur, was seinem Eigner gar nicht passte. Nach einer radikalen Kur von der Kress GmbH präsentiert sich nun das originalgetreu wiederhergestellte Innenleben in edlem Hellbraun.

Mit vier von der Kress GmbH veredelten Autos waren Eigentümer zum Concorso d'Eleganza Villa d'Este am Comersee eingeladen, dem jährlichen Stelldichein der schönsten, rarsten und am feinsten restaurierten Automobile. «Mit zweien haben wir den Kategoriensieg errungen», sagt Erik Kress stolz. Von einem davon hängen grosse Fotos an der Wand des Büros: eine hinreissende Limousine Phantom I von Rolls-Royce aus dem Jahr 1925 in Dunkelgrün mit schwarzem Dach.

Doch die Kress GmbH, teilweise als offizieller Partner von Importeuren oder sogar Autofirmen, bringt nicht nur die Autos legendärer Marken auf Vordermann. Es steht zum Beispiel auch das Gestell einer Sitzbank von de Sede im

Atelier, der die Leute von Kress ein neues Kissen samt abgestepptem, schwarzem Lederbezug verpassen. Oder Verschaltungen von Robotern, die bei Kress eine weiche Aussenhaut bekommen, damit sie die Menschen in Altersheimen, wo sie eingesetzt werden, bei einem allfälligen Zusammenstoss nicht verletzen.

Nicht nur der Enthusiasmus, auch der Pioniergeist von Erik Kress ist ungebrochen. Mit einer zweiten Firma vertreibt er eine eigene Erfindung: Reifenkissen. Wenn Autos längere Zeit stehen, zum Beispiel im Winter, können sich Reifen verformen, denn das ganze Gewicht der Fahrzeuge auf vier sehr kleinen Auflageflächen ruht. Stellt man die Autos auf vier Reifenkissen von Kress aus einem speziell entwickelten, sehr widerstandsfähigen Schaumstoff, der sich der Reifenform anpasst, verteilt sich ihr Gewicht auf eine viel grössere Reifenoberfläche. Simpel und genial.

Teslas aufmöbeln

Das neuste Projekt ist aber vielleicht das grösste. Erik Kress erläutert es anhand eines Tesla Modell X, das vor der Werkstatt parkt. Das dunkelblaue Fahrzeug mit den hinteren Flügeltüren besitzt ein auffälliges oranges Leder-Interieur mit blauen Steppnähten. «Es ist dasselbe Leder, das im Lamborghini Urus verwendet wird», sagt Erik Kress. (Beim Urus handelt es sich um ein bis 400000 Franken teures SUV der italienischen Sportwagenmarke.) Karosserie und Sitze sind mit dem Logo «EK-Line» verziert.

Teslas sind in der Schweiz zunehmend populär. Doch ihr Interieur ist eher trist, und ab Werk können nur wenige Optionen geordert werden. Mit der EK-Line AG will Erik Kress künftig die Möglichkeit bieten, für alle Tesla-Modelle online individualisierte, hochwertige Innenausstattungen zu bestellen. Damit die Preise dafür nicht in den Himmel schiessen, will Kress die Sitze schablonisieren und das Handwerk, das auch in Zukunft im Mittelpunkt stehen wird, sanft um eine digitale Dimension ergänzen. Billig, das sei hier gesagt, wird ein neues Tesla-Interieur nicht. Viel edler und schöner als zuvor allerdings schon.

A propos Handwerk: Auf der einen Seite stützt sich Erik Kress auf ein eingespieltes, engagiertes Team. «Ohne meine Leute könnte ich den Laden dichtmachen», sagt er offen. Er ist aber auch aktiv darum bemüht, sein Handwerk für künftige Generationen zu erhalten. Nicht nur werden in seinem Betrieb Lernende ausgebildet. Er wirkt auch als Lehrer für Berufskunde und Fachzeichnen an der Gewerbeschule Zofingen im Fachbereich Leder und Textil.

● Artur K. Vogel

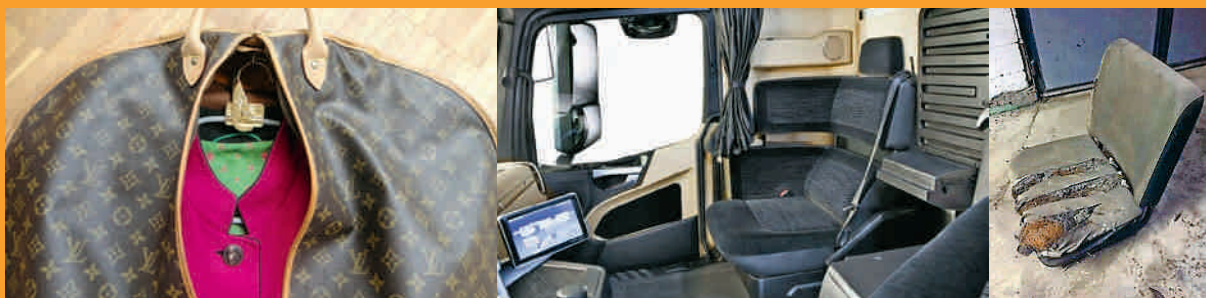
WIRmarket.ch > Kress

Flicken, aufmöbeln, veredeln

Bei der Kress GmbH dreht sich nicht alles um Teslas, edle Karossen und Sammlerstücke. Das Tagesgeschäft beinhaltet auch Reparaturarbeiten für KMU jeder Couleur. Viele Baufirmen, Zimmereien und alle andern, die Lieferwagen haben, schätzen diesen Service. Erik Kress: «Das sind robuste Arbeiten, die wir schnell und zu einem normalen Preis ausführen, natürlich ebenfalls mit einem WIR-Anteil.»

Verschönert oder repariert werden auch LKW-Sitze. Erik Kress hat riesige Erfahrung mit Schaumstoffpolsterungen. So konnte er schon viele Rückenschmerzen von Langfahrern lindern.

Für viele Kunden mit kleinen Lederwaren ist Kress die letzte Hoffnung. Kress: «Gerade Stücke, die man einfach gerne hat, können wir noch reparieren.» *df*



Kaputter Kleidersack, LKW- oder Lieferwagensitz: Nichts ist hoffnungslos.

Fotos: zVg

Das neu geformte Team Tudor Pro
Cycling hat nicht nur an der Tour de
Suisse Grosses vor.

Fotos: zVg



**«Wir wollen keine
wir wollen Stars**



**Stars kaufen,
machen»**

Raphael Meyer ist CEO von Tudor Pro Cycling. Er spricht im Interview über die Entstehung und die Ambitionen des neuen Schweizer Radsportteams, den Einfluss des Besitzers Fabian Cancellara sowie darüber, wie es generell um den Schweizer Radsport steht.

Seit diesem Jahr fährt mit Tudor Pro Cycling ein Schweizer Team im Radsport mit. Wie kompliziert war es, dieses Projekt auf die Beine zu stellen?

Es war und ist nach wie vor mit sehr viel Arbeit verbunden. Da wir in der Vergangenheit bereits ein Nachwuchsteam, die Swiss Racing Academy, betrieben haben, hatten wir eine solide Basis. Trotzdem ist es letztlich ein neues Team, da wir das bisherige Nachwuchsteam auch noch weiterführen. Klar hilft es bei einem solchen Aufbau, mit Fabian Cancellara ein absolutes Aushängeschild des Radsports als Besitzer zu haben. Es kommt hinzu, dass ein solch grosser Schritt nur mit dem richtigen Partner möglich ist. Und den haben wir in Tudor gefunden.

Wie lange dauerte die Suche nach diesem Partner?

Wir hatten mit einigen Unternehmen Kontakt und spürten schliesslich beim Uhrenhersteller Tudor sofort, dass die Chemie passt und wir die gleichen Ziele verfolgen. Es war natürlich ein grosser Vorteil, dass Fabian Cancellara mit seiner Erfahrung, seiner Ausstrahlung und seinem Wissen von Anfang an bei allen Diskussionen dabei war. Die Pandemie hat 2020 und 2021 leider auch den Radsport lahmgelegt, es gab jeweils monatelang kaum Rennen. Aber für Tudor und für uns stand fest, dass wir uns dadurch nicht beirren lassen und in aller Ruhe ein Profiteam aufbauen wollen und in der Pro Tour starten werden.



Die Radfahrer-Ikone Fabian Cancellara ist Chef des 20-köpfigen Teams Tudor Pro Cycling.

Wie baut man ein Radsportteam auf und wie sehen die finanziellen Rahmenbedingungen bei Tudor Pro Cycling aus?

Für uns war immer klar: Es wird ein Team mit starker nationaler Prägung sein. Von unseren 20 Fahrern sind acht Schweizer, im U-23-Team sind von 13 Fahrern sieben aus der Schweiz. Der internationale Radsportverband UCI verlangt einen Minimallohn von rund 26000 Euro pro Fahrer und Jahr, und es war uns wichtig, dass wir etwas mehr bieten können. Über Zahlen wie das Budget oder auch darüber, wie lange die Zusammenarbeit mit Tudor fixiert ist, geben wir jedoch keine Auskunft. Sie können davon ausgehen, dass ein Unternehmen, das zur Rolex-Gruppe gehört, einen langfristigen Plan verfolgt. Wir gehen Schritt für Schritt weiter und möchten uns im Verlauf der nächsten Jahre als eines der besten Teams der Welt positionieren.

Welche Schweizer Fahrer sind besonders interessant in Ihrem Team?

Es würde den anderen nicht gerecht werden, wenn ich nun erzählen würde, welche Schweizer die grössten Chancen haben, auf sich aufmerksam zu machen. Was ich sagen kann, weil es kein Geheimnis ist: Sébastien Reichenbach ist sicher unser bekanntester Fahrer, er hat schon starke Resultate erzielt. Zudem haben wir alle Schweizer Meister aus den vier Kategorien im Team: Robin Froidevaux siegte in der Elite, Joel Suter im Zeitfahren, Nils Brun in der U-23-Kategorie und Fabian Wyss, der in unserem U-23-Team fährt, im Nachwuchs-Zeitfahren. Die Grenzen sollen fließend sein, damit junge Fahrer mit überzeugenden Leistungen jederzeit den Sprung zu den Profis schaffen können.

Mit Q36.5 startet 2023 ein zweites Schweizer Team. Welchen Einfluss hatte das auf Ihr Projekt?

Es ist vor allem toll, dass die Schweiz nun auf einmal sogar zwei Profiteams hat. Aus unserer Sicht verfolgen die beiden Projekte aber etwas unterschiedliche Philosophien. Q36.5 ist ein internationales Team, der Chef Doug Ryder kommt aus Südafrika. Bei uns ist die Swissness sehr ausgeprägt, das Headquarter ist in Sursee, alle unsere Autos sind mit Schweizer Kennzeichen unterwegs, auch im Staff und im Management sind viele Schweizer vertreten. Angefangen beim Chef Fabian Cancellara. Zudem haben wir eine starke und konstruktive Zusammenarbeit mit Swiss Cycling, um die Einsätze der Athleten möglichst optimal aufeinander abzustimmen.

Und wie ist Ihr persönlicher Bezug zum Radsport?

Ich bin CEO und muss gar nicht in jedem Bereich ein Experte sein. Unser Anspruch war es, ein Team von Leuten zusammenstellen, die sich in ihren Aufgabengebieten besser auskennen als Fabian und ich. Das ist uns gelungen,



Foto: Philipp Wiget

Zur Person

Raphael Meyer arbeitet seit 2018 bei Sette Sports, der Firma des früheren Radstars Fabian Cancellara. Er leitet als CEO die beiden Einheiten Sette Sports (die unter anderem die Amateur-Serie «Chasing Cancellara» organisiert) und Tudor Pro Cycling. Insgesamt sind rund 80 Personen bei der Sette-Sports-Gruppe involviert, darunter 33 Fahrer und 40 Staff-Mitglieder. Meyer ist 36 Jahre alt und lebt mit seiner Familie in der Innerschweiz. Raphael Meyer kennt Fabian Cancellara aufgrund seiner früheren Tätigkeit beim Sportvermarkter InfrontRingier Sports & Entertainment.

wir wollen diese Leute auch autonom arbeiten und entscheiden lassen. Ich war früher Banker und später in der IT tätig, danach wechselte ich ins Sportmarketing. Es wäre anmassend, wenn ich unseren sportlichen Leitern erklären würde, wie sie ihren Job machen und die Fahrer einsetzen sollen.

Nach welchen Kriterien stellt man eigentlich ein Radsportteam zusammen?

Das ist am Ende wie in anderen Sportarten, beispielsweise im Fussball. Es braucht Spezialisten für unterschiedliche Bereiche: Bergfahrer, Sprinter, Helfer, Zeitfahrer, aber auch Leader, die an Rundfahrten und Einzelrennen vorangehen. Wir verfolgen dabei einen etwas anderen Ansatz als die meisten Teams.

«Bei uns ist die Swissness sehr ausgeprägt»



Das Team umfasst die Schweizer Meister der Elite, im Zeitfahren, der U-23-Kategorie und im Nachwuchs-Zeitfahren.

Können Sie das konkretisieren?

Wir versuchen nicht nach Namen zu scouten, sondern nach Profilen. Das heisst, dass wir analysieren, welchen Fahrertypen wir brauchen. Danach geht die Suche los – und wenn dann ein Schweizer darunter ist, umso besser. Aber genauso wichtig wie die physische Leistungsfähigkeit ist die psychologische Komponente. Wir möchten Fahrer holen, die auch als Menschen zu uns passen und unsere Werte teilen. Unser Plan ist es zudem, möglichst jedem eine Chance zu geben, sich zu profilieren. Wir unterteilen unsere Fahrer nicht strikt nach den vorhin erwähnten Bereichen. Wenn einer die Fähigkeit hat, Rennen zu gewinnen, dann soll er das ausleben und sich nicht bloss als Helfer betätigen müssen. Fabian Cancellara hat in seiner Karriere so viele Rennen gewonnen, er weiss genau, um was es geht. Er sagt oft, dass die Athleten nicht das Gefühl verlieren dürfen, was es heisst, ein Sieger zu sein. Auch Erfolge in kleinen Rennen stärken das Selbstvertrauen und die Motivation.

«Unsere Kernwerte: Swiss, Human, Performance»

Und wie schwierig war es, Einladungen zu den wichtigen Rennen zu erhalten?

Auch hier half es uns, dass wir gute Beziehungen haben und keinen Schnellschuss machten, sondern alles ausführlich vorbereiteten. 2023 ist unsere Tour de France die Tour de Suisse, unser Giro d'Italia ist die Tour de Romandie. Wir sind stolz, dürfen wir an diesen beiden Schweizer Rundfahrten teilnehmen, das werden für uns bedeutende Plattformen sein. Zudem bestreiten wir von den bekanntesten Rennen die italienischen Klassiker wie Strade Bianche,

bei der Fabian Cancellara mit drei Siegen Rekordhalter ist, sowie Mailand-Sanremo. Entscheidend ist, dass man sich auf seine Fähigkeiten fokussiert.

Wie meinen Sie das?

Unsere Kernwerte sind: Swiss, Human, Performance. Das sind einprägsame Wörter, die jeder versteht. Bei einigen Rennen wie Paris-Roubaix oder der Flandern-Rundfahrt haben wir uns gar nicht erst beworben, weil wir dort kaum Aussichten erkannten, erfolgreich zu sein. Bei anderen Rennen wie Mailand-Sanremo investierten wir dagegen viel, präsentierten unser Projekt den Organisatoren vor Ort, wollten unsere Leidenschaft für den Radsport unterstreichen. Das ist uns gelungen, was ein erfreuliches Zeichen ist. Und wir haben den Anspruch, uns auch an diesen grossen Veranstaltungen zu zeigen und um den Sieg mitzufahren.

Steht denn der Jahresplan weitgehend schon fest?

Die erste Saisonhälfte ist fix, und auch für das weitere Jahr sind die Verhandlungen weit fortgeschritten. Wir hoffen auf zusätzliche Wild Cards für wichtige Rennen, sind aber schon jetzt überzeugt, dass wir eine Saison haben werden mit vielen Höhepunkten. Eine gewisse Flexibilität ist entscheidend. Anfang Februar beispielsweise waren unsere Lastwagen schon unterwegs an den Flughafen nach Frankfurt, um das Material in die Türkei zu bringen für die Antalya-Tour. Wegen des Erdbebens in der Region wurde das Rennen aber kurzfristig abgesagt. Also mussten wir für die sieben vorgesehenen Fahrer neue Pläne erstellen. Zwei gingen an ein Rennen nach Spanien, fünf in ein spontan organisiertes Trainingslager im Tessin.

Nach welchen Kriterien wird entschieden, welche Fahrer zum Beispiel an der Tour de Suisse teilnehmen dürfen?

«Es ist zu früh, um über Favoriten zu reden»

Unsere sportlichen Leiter und Trainer haben schon Ende letzten Jahres eine Liste erstellt für das ganze Jahr. Selbstverständlich kann sich das ändern, Formstand und Verletzungen haben einen Einfluss. Bei der Tour de Suisse ist es so, dass die sieben Plätze provisorisch vergeben sind, wir aber auch vier Fahrer als Reserve vorgesehen haben, um auf die Entwicklung reagieren zu können. Falls ein Fahrer durchstartet und sich eine Nomination verdient, werden wir das auf jeden Fall berücksichtigen.

Welcher Fahrer aus Ihrem Team hat die beste Chance, um den Sieg an der Tour de Suisse mitzufahren?

Jeder (schmunzelt). Es ist zu früh, um bereits über Favoriten zu reden, weil die Etappenorte zwar grösstenteils bekannt sind, nicht aber der Kurs. Es gibt immer viele Wege, um von einem Ort an den anderen zu fahren. Zudem steht noch nicht fest, welche Fahrer wirklich dabei sein werden. Aus unserem Team hat Sébastien Reichenbach letzte Saison bewiesen, dass er an der Tour de Suisse vorne mithalten kann. Ihm ist auch 2023 viel zuzutrauen.

Die Bank WIR ist ab diesem Jahr Sponsor des Bergpreistrickets an der Tour de Suisse. Gibt es bei Tudor Pro Cycling einen richtigen Bergfloh?

Klar, auch hier ist Reichenbach ein Kandidat. Roland Thalman und Yanis Voisard haben ebenfalls bewiesen, dass sie die Berge schnell hochfahren können. Ich finde es toll, wenn sich Schweizer Firmen im Radsport und bei der Tour de Suisse engagieren. Es ist eine boomende Sportart, viele Menschen fahren Rad und interessieren sich für die Wettkämpfe. Leider ist es für die Tour de Suisse schwierig, daraus nachhaltig Kapital zu schlagen, ich habe selber jahrelang bei der Vermarktung mitgearbeitet. Aber ich glaube fest daran, dass der Stellenwert des Radsports in der Schweiz hoch ist und die Zukunft deshalb nicht nur für unser Team vielversprechend ist. Es gibt kaum andere Länder, die mit zwei World-Tour-Etappenrennen vertreten sind, wir haben aufstrebende Talente, wir haben Stars. Wenn ein Schweizer auf einem BMC die Tour de Suisse gewinnt, dann ist das so, wie wenn Marco Odermatt auf Stöckli in der Lauberhorn-Abfahrt siegt (Anm. der Red.: BMC ist WIR-Partner, s. WIRmarket.ch). Ich sehe an unseren Events mit Fabian Cancellara, wie gross die Begeisterung für den Radsport ist.

Wie wichtig ist Fabian Cancellara, um Fahrer und Sponsoren von Tudor Pro Cycling zu überzeugen?

Fabian ist das Rückgrat des Teams. Ohne ihn würde es dieses Projekt niemals geben. Und er arbeitet hart mit, gibt nicht nur seinen Namen und sein Gesicht. Ich habe bei ihm hautnah miterlebt, wie schwierig es für einen Sportstar ist,

nach der Karriere seinen Weg zu finden. Auch Fabian hat ein paar Jahre benötigt, bis er wusste, was ihm wichtig ist. Je grösser ein Athlet war, desto länger dauert dieser Prozess. Heute ist er parat und weiss genau, was er will und wie er mit den Leuten umgehen soll. Fabian ist vielleicht der grösste Schweizer Radfahrer der Geschichte. Kürzlich wurde er bei einer internationalen Umfrage bezüglich Popularität auf Rang 7 einer All-Time-Rangliste gewählt, vor Fahrern wie Eddy Merckx.

War es aus finanziellen Gründen nicht möglich, einen Star wie Marc Hirschi, einen der besten Schweizer Fahrer, zu Tudor Pro Cycling zu holen?

Wir wollen keine Stars kaufen, wir wollen Stars machen. So ein Fahrer würde zu Beginn den ganzen Fokus auf sich ziehen, das kann auch eine heikle Konstellation sein. Klar ist es unser Ziel, in naher Zukunft Fahrer vom Kaliber eines Gino Mäder, Stefan Bissegger, Mauro Schmid oder Marc Hirschi zu verpflichten. Aber es ist wichtig, langsam zu wachsen. Nur so können wir gewährleisten, dass die Athleten performen und ihr Optimum abrufen können. Und wir haben alle sehr viel Passion, diesen Weg zu gehen. Ich könnte mir sogar gut vorstellen, in meiner aktuellen Position fast schon pensioniert zu werden. Vorerst ist es unser Ziel, ein World-Tour-Team zu werden, das ist frühestens 2026 möglich.

Und welches Team ist Ihr Vorbild?

Keines. Wir wollen besser als alle werden.

● Interview: Fabian Ruch

Bank WIR präsentiert das Bergpreistricket

Die WIR Bank Genossenschaft ist von 2023 bis 2025 Premium Partner der Tour de Suisse und präsentiert das Bergpreistricket. Die Tour de Suisse ist der grösste alljährlich stattfindende Sportanlass im Land und ein Radsportfest für die breite Öffentlichkeit. Diese entspricht genau dem Zielpublikum für die Positionierung der Genossenschaft als die Schweizer Bank für Spar- und Vorsorgeprodukte.



Bank
Banque
Banca



PREMIUM PARTNER

Christoph Känel.
Foto: Raffi Falchi

Schlafen als Erfolgsfaktor

Stimmt in einem Hotellerie-Betrieb der Rahmen vor und hinter den Kulissen, lässt dies nicht nur die Gäste zufriedener ins Kissen sinken.

828000 Treffer liefert auf Google die Suche «Gesunder Schlaf». Weitere 2,8 Millionen kommen dazu, wenn wir den englischen «Healthy Sleep» miteinbeziehen. Schlafen und Hotellerie: passt. Aber keine Sorge: Die kommenden Zeilen geraten nicht zur Beauty-Kolumne – gesunder Schlaf, mit Blick auf den Gast, hat sehr direkten Einfluss auf die Zufriedenheit und daraus resultierend das finanzielle Ergebnis. Diesbezüglich darf das Thema Gesundheit gerne auch doppeldeutig verstanden werden.

Damit wir als Gast in unserer primären Eigenschaft als Mensch in einem Hotel einen gesunden Schlaf finden und unseren Aufenthalt geniessen können, sind vor und insbesondere auch hinter den Kulissen zahlreiche Aufgaben zu erledigen, deren Resultat ich als Gast vielleicht «nur» indirekt, aber letztlich sehr bewusst wahrnehme.

Es beginnt bei der ersten Begegnung – traditionellerweise an der Rezeption, sofern das Check-in nicht digital stattfindet. Wie werde ich empfangen? Offen? Erhalte ich als Gast das Gefühl, zur «arbeitsgenerierenden Belastung» zu werden? Aber auch: Wie werde ich verabschiedet? Mit anderen Worten: Wie so oft im Leben ist der erste Eindruck entscheidend – in diesem Fall kommt aber auch der letzte hinzu. Dieses Gefühl nimmt der Gast aus dem Haus mit. Doch bereits nach dem Check-in folgen wichtige Momente, die über Erfolg und Misserfolg entscheiden. Entsprechen die Zimmer der Vorstellung, die ich mir bei der vorhergehenden Recherche im Internet (oder mit anderen Werbemitteln) gemacht habe? Oder bin ich einer beschönigten Version aufgesessen? Ist alles sauber? Fühle ich mich wohl? Sprich: Bin ich willkommen? Dabei sind die Antworten auch von Faktoren wie der Ausstattung abhängig. Der/die Gastgeber/in muss diese den derzeitigen Gästebedürfnissen (die sich mit der Zeit verändern) anpassen und sie jederzeit unterhalten. Gepaart mit der Sauberkeit, die durch kaum sichtbare Arbeitskräfte «behind the scenes» sichergestellt wird, muss der Gast durch sein Zimmer begeistert werden.

Weiter geht es zu einem weiteren wichtigen Pfeiler in der Gästebetreuung: die Restauration. Auch hier sind Begrüssung und Verabschiedung die Eindrücke, die der Gast mitnimmt. Sie werden unterstützt durch eine kontinuierliche Qualität der Küche auf dem Teller sowie durch kompetente Empfehlungen und Verkaufsgespräche bei Speisen und Wein im Service. Stimmen all diese Faktoren, kommt es automatisch zum «word of mouth» – zu Empfehlungen durch Drittpersonen, die bereits Gast des Hotels waren. Und dies, wir schlagen die Brücke zum Einstieg, ist eine gute Basis für den kontinuierlichen finanziellen Erfolg. Bei alle den genannten Erfolgsfaktoren dient die operative Gesamtleitung eines Betriebs als Vorbild – einerseits nach innen für die Mitarbeitenden, andererseits aber auch als Gesicht des Betriebs nach aussen. Sie muss für Gäste erkenn- und sichtbar sein, sie buchstäblich abholen. Damit aber das Gesamtpaket gelingt, ist der positive und

motivierende Umgang zwischen Geschäftsleitung und Mitarbeitenden wichtig. Auch er kann nämlich sehr leicht für den Gast sichtbar werden – positiv wie negativ.

Gerade das Thema Mitarbeitende ist angesichts des Fachkräftemangels latent aktuell. Im Sinne einer Checkliste gilt es für die Geschäftsleitung, folgende Fragen ehrlich zu beantworten:

- Identifizieren sich die Mitarbeitenden mit dem Betrieb?
- Kann sich jede/r Einzelne mit Ideen/Vorschlägen einbringen?
- Ist die berufliche Entwicklung jedes/r Einzelnen innerhalb des Betriebes möglich?
- Wie ist der Umgang unter den Mitarbeitenden?
- Verfügt der Betrieb über attraktive Arbeitsmodelle, die künftige Mitarbeitende ansprechen bzw. bestehendes Personal «zum Bleiben» motiviert?
- Welchen Ruf geniesst das Unternehmen bei den Gästen/auf dem Markt?
- Ist die Lohnstruktur für die zu erbringende Arbeit marktgerecht?

Die Summe aus allem fördert für alle Beteiligten den gesunden Schlaf – vielleicht sogar dahingehend, dass Ihr Betrieb Teil der eingangs erwähnten Google-Treffer (oder noch besser auf einer Bewertungsplattform) wird.

● Christoph Känel

Zur Person

Christoph Känel (63) ist Leiter Fachstelle Hotellerie/Gastronomie bei der Bank WIR und berät in dieser Funktion Kunden und Kundenberater.

Nach einer Kochlehre absolvierte der Baselbieter die Hotelfachschule Luzern und trägt den Titel als «dipl. Hotelier SHV/VDH». Seine Karriere führte ihn nach diversen Hotelbetrieben zum Schweizerischen Bankverein, wo er für Tourismusfinanzierungen zuständig war, und zur Schweizerischen Gesellschaft für Hotelkredite (SGH). 2003 machte sich der verheiratete Vater von zwei erwachsenen Söhnen und zweifache Grossvater selbstständig (www.kaenel.net) und arbeitete sehr eng mit der Bank WIR zusammen (seit 2017 im Teilzeitpensum angestellt).

Als Hobbys nennt Känel Velofahren, Wandern und Naturerlebnisse – und in diesem Zusammenhang natürlich die Einkehr in (Berg-)Gasthäuser.

Die Kolumne von Christoph Känel erscheint auch in der Fachzeitschrift «Hotelier».



Wer gibt, dem wird gegeben

Geben und Nehmen: die Zauberformel des Netzwerkens – hier am letztjährigen O-Ton-Anlass der Bank WIR mit Giulia Steingruber, Matthias Glarner und Beni Huggel.



Foto: Raffi Falchi

Wer sich auf ein gutes Netzwerk verlassen kann, ist weniger anfällig in einer Krise. Das Netzwerk stärkt die Resilienz – deshalb lohnt es auch, sich schon früh ein gutes, verlässliches Netzwerk aufzubauen.



Herausforderungen gehören zum Geschäftsalltag. Unternehmerinnen und Unternehmer sind es gewohnt, schwierigen Situationen mit einem positiven Mindset zu begegnen und sie aktiv anzugehen.

In einer solchen Situation wünscht man sich oft Unterstützung von anderen. Diese Unterstützung kann sehr vielfältig sein: Ratschläge und Tipps, Aufträge, Kunden, Weiterempfehlungen, Kontakte zu den richtigen Personen oder vielleicht sogar finanzielle Hilfe.

Wer sich dann auf ein solides Netzwerk verlassen kann, darf sich glücklich schätzen.

Geben und Nehmen:

Die Zauberformel des Netzwerkens

Der Aufbau eines starken Netzwerks geht nicht von heute auf morgen, denn Beziehungen müssen nicht nur aufgebaut, sondern auch gepflegt werden. Sie sind geprägt von gegenseitiger Hilfe und Unterstützung. Die Betonung liegt auf «gegenseitig» – das Geben und Nehmen sollte ausgeglichen sein.

Um sich irgendwann auf sein Netzwerk verlassen zu können, lohnt es sich deshalb, in Vorleistung zu gehen. Der US-amerikanische Social-Media-Stratege Mike Sansone hat diese Vorleistung in seiner 70-20-10-Regel – ich nenne sie gerne «Zauberformel des erfolgreichen Netzwerkens» – folgendermassen beschrieben:

- **70 Prozent** der Zeit investiert man, um andere zu unterstützen. Damit man das tun kann, muss man auch wissen, was andere suchen. Was mögen sie? Was interessiert sie? Hat man das rausgefunden, muss man sie mit viel Energie unterstützen. Je mehr sie die diese Hilfe wahrnehmen, desto mehr werden sie einem vertrauen – ohne Vertrauen wird nie eine Beziehung entstehen.
- **20 Prozent** der Zeit verwendet man darauf, sich bei den Netzwerkpartnern bekannt zu machen. Dabei geht es darum, die eigenen Werte zu vermitteln und mit ihnen über das zu sprechen, was einem selbst wichtig ist. Das können auch Gespräche über Kinder, über Fussball oder über einen aktuellen Kinofilm sein. Es geht hier also (noch) nicht ums Geschäft, sondern nur darum, einander kennenzulernen. Das stärkt das Vertrauen – und Geschäfte macht man lieber mit Leuten, denen man vertraut.
- Nur die letzten **10 Prozent** der Zeit nutzt man, um den anderen zu sagen, wo man selbst Unterstützung benötigt. Wenn die Netzwerkpartner gemerkt haben, dass man selbst Zeit und Energie reinsteckt, ihnen zu helfen, werden sie auch bereit sein, dasselbe zu tun.

Dieses Rezept ist eigentlich nichts Neues: Schon in der Bibel steht ja bekanntlich «Geben ist seliger denn Nehmen» (Apostelgeschichte 20,35).





Netzwerken am Netzwerkanlass der WIR-Expo 2021.



Fotos: Natalie von Harscher

Potenzielle Netzwerkpartner kennenlernen

Um sich ein Netzwerk aufbauen zu können, muss man zuerst in Kontakt mit interessierten Unternehmerinnen und Unternehmern kommen. Das ist im hektischen und kurzlebigen digitalen Zeitalter gar nicht so einfach.

Es gilt, die Möglichkeiten zu nutzen, die sich anbieten. In Frage kommen unter anderem Teilnahmen an Events, Besuche von Messen oder Schulungen, aber auch die Präsenz und Interaktion auf elektronischen Plattformen wie LinkedIn oder Xing. Nicht alle Möglichkeiten sind gleich Erfolg versprechend, wobei der Erfolg auch massgeblich von der eigenen Persönlichkeit und Kontaktfreudigkeit abhängt.

Wer sich intensiv dem Netzwerkaufbau widmen möchte, ist in einem Business-Netzwerk wie zum Beispiel WIR gut aufgehoben. Hier treffen sich Gleichgesinnte: KMU-Inhaberinnen und -Inhaber, die ihr Netzwerk ausbauen möchten und bereit sind, sich gegenseitig zu helfen.

WIR – zuerst (aus-)geben verspricht Erfolg

Im WIR-Netzwerk arbeiten KMU und Gewerbetreibende zusammen, weil sie sich bewusst sind, dass sie gemeinsam stärker sind. Weil sie wissen, dass ein funktionierendes Netzwerk im Wettbewerb ein grosser Vorteil ist – auch im Verdrängungskampf gegen Grossunternehmen und ausländische Billiganbieter.

Was das WIR-Netzwerk einzigartig macht, ist die Komplementärwährung WIR. Sie hält die Teilnehmer zusammen, weil WIR nur innerhalb des Netzwerks eingesetzt werden kann. So wird die Solidarität unter den Netzwerkkern gefördert – eine Solidarität mit System.

Auch für das WIR-Netzwerk gilt: Erfolgreich ist, wer andere unterstützt. Indem man Produkte und Dienstleistungen mit einem Anteil WIR kauft, unterstützt man andere KMU. Gleichzeitig schafft man sich selbst die Möglichkeit, Produkte innerhalb des Netzwerks anzubieten und so neue Kunden zu gewinnen und den Umsatz zu erhöhen. So entsteht ein Kreislauf im Netzwerk. Ausgegebenes Geld kommt wieder zurück – quasi als Gegengeschäfte mit System.

Das Erfolgsrezept im WIR-System gleicht also – Sie erinnern sich – der «Zauberformel des erfolgreichen Netzwerks».

WIR-Networks auch physisch

Netzwerken funktioniert am besten, wenn man sich in die Augen schauen kann. Die Möglichkeit, sich persönlich zu treffen und kennenzulernen, wird im WIR-Netzwerk deshalb grossgeschrieben. Die Bank WIR organisiert regelmässig Anlässe, wo sich Unternehmerinnen und Unternehmer treffen und austauschen können.

Zudem organisieren acht unabhängige Vereine lokale Austauschplattformen, an denen sich die WIR-Teilnehmerinnen und -Teilnehmer kennenlernen, vernetzen und miteinander Geschäfte abschliessen können. Nicht selten entstehen hier sogar Freundschaften fürs Leben.

● Claudio Gisler

«Immer Top-Zinsen
beim Sparen &
Vorsorgen.»

Jetzt
Konto
eröffnen

Pina Pilon,
Kundenberaterin bei der Bank WIR

Bodenständig zum Erfolg

«Bodenständigkeit» ist eine der Eigenschaften, die die Bank WIR auszeichnet. Mit anderen Worten: Wir sind nicht elitär, sondern stehen mit beiden Füßen auf dem Boden der wirtschaftlichen Realität unseres Landes.

◀ Selbst ein KMU, verstehen wir die Bedürfnisse der kleinen und mittleren Unternehmen in der Schweiz – ihre Strukturen und Denkweisen sind uns vertraut.

Diese Nähe macht uns zu einer glaubwürdigen Geschäftspartnerin: Unser Fachwissen wird geschätzt, so zum Beispiel von Hotellerie-Suisse, dem Verband der Schweizer Beherbergungsbetriebe, mit dem wir eine Partnerschaft eingegangen sind. Diese Branche ist wichtig für das WIR-System und für uns als Bank. Das sagen wir nicht nur so, wir handeln auch danach: In diesem Bereich sind wir nämlich schweizweit das einzige Bankinstitut, welches eine eigene Fachstelle für Hotel- und Gastro-Finanzierungen anbietet: Wir nehmen dabei eine Vermittlerrolle ein zwischen den Bedürfnissen der Branche und denjenigen der Finanzwelt. Auch, dass wir neu Genossenschafterin der Schweizerischen Gesellschaft für Hotelkredit SGH sind, ist ein Zeichen unseres Engagements. Lesen Sie zum Thema Hotellerie und Gastronomie unbedingt die Kolumne von Christoph Känel ab S. 18.

Zu unserer Bodenständigkeit gehört ebenfalls, dass wir stets mit der nötigen Vorsicht agieren. Wachstum um jeden Preis ist nicht unser Ding. Der Erfolg zeigt uns, dass wir mit unserer Politik richtig liegen: So sind – um nur ein Beispiel zu nennen – unsere Hypothekarkredite beliebter denn je. Das kommt nicht von ungefähr, denn von unseren Wurzeln her sind wir eine typische Bau-Bank. Heute gelten wir als kompetitive Immobilien- und Baufinanzierungsbank. Speziell unsere KMU-Kundinnen und KMU-Kunden – zu denen Sie natürlich zählen – profitieren bei Finanzierungen vom attraktiven Mix zwischen WIR und Schweizer Franken. Ein idealer Weg, um die Zinslast markant zu verringern.

Suchen Sie eine Finanzierungspartnerin für Ihr nächstes Projekt? Reden Sie mit uns – wir stehen Ihnen gerne mit Rat und Tat zur Seite.



Herzliche Grüsse von der Heuwaage in Basel

● Bruno Stiegeler, Vorsitzender der Geschäftsleitung





Weinbau in Schaffhausen:

Blauburgunder und mehr



Bruno Gasser (l.), Teilhaber und Geschäftsführer, und Marin Rahm, Teilhaber und Winzer, in einem Weinberg des Weinguts Gasser in Hallau.

Foto: Henry Muchenberger

Im Kanton Schaffhausen wird vor allem Blauburgunder kultiviert. Doch auch andere Rebsorten eignen sich vorzüglich für den Anbau und sorgen für eine vielfältige Abwechslung. Dies zeigen drei Weingüter mit ihren edlen Tropfen.

Die Schaffhauser Weinbauern und Weinbäuerinnen haben vor Jahren einen eigentlichen Marketing-Coup gelandet. Sie nannten ihr Anbaugebiet «Blauburgunderland». Nicht ohne Grund. Der Blauburgunder, oft auch Pinot noir genannt, nimmt fast 70 Prozent der gesamten Rebfläche von 482 Hektaren ein. Das kommt nicht von ungefähr. Die alteingesessene Sorte wurde schon im 12. Jahrhundert kultiviert. Zudem ist das gemässigte, eher kühle Klima mit wenig Niederschlägen und Hagel ideal für den oftmals launischen Blauburgunder. Er gedeiht vorzüglich auf den vorherrschenden nicht zu schweren, tonhaltigen Kalkböden im Klettgau, dem grösstem Anbaugebiet des Kantons. In anderen Gegenden wie Thayngen oder Stein am Rhein herrschen leichte Moränenböden vor.

«Ohne Zweifel gehört der Blauburgunder seit Langem zu Schaffhausen und liefert exzellente Resultate», erklärt Bruno Gasser vom **Weingut Gasser** in Hallau. Der Geschäftsführer ist indessen dezidiert der Meinung, dass der Fokus auf das Blauburgunderland nicht ganz den Realitäten entspreche und ein entsprechend verzerrtes Bild widergebe. «Der Begriff ist vor allem im Kanton und innerhalb der Branche bekannt und hat ausserhalb des Anbaugebiets wenig Bedeutung», fügt Gasser hinzu. Schaffhausen bietet seiner Ansicht nach auch für andere Sorten gute Voraussetzungen. Dies sollte offensiver hergehoben werden.

Das Weingut Gasser selber lebt diesem Credo seit Langem nach und kultiviert neben dem Blauburgunder eine Reihe von anderen Trauben wie Cabernet Cubin, Merlot, Zweigelt oder Grüner Veltliner. Wichtig ist, dass man für jede Sorte die richtige Lage findet. «Wir wollen für jeden Geschmack etwas abfüllen und hochwertig, aber er-



Das Wunderstaa-Team (v.l.): Robi Schaad (Gründer und Kundenbetreuung), Ernst Gasser-Bircher (Alt-Winzer), Roger Roth (Gründer und Inhaber), Vanessa Schöttli (Social Media) und Timo Schöttli (Jungwinzer, Weintechnologe und Betriebsleiter).

Foto: zVg

schwingliche Weine für jedermann und jedefrau anbieten», hebt Gasser hervor. Man strebe indessen eine klare Differenzierung vom Massenmarkt an. Ein gelungenes Beispiel für diese Philosophie ist der Zweigelt 2021 (siehe Seite 30). Der Betrieb produziert in Hallau jährlich rund 120 000 Flaschen. Die Trauben stammen zum grossen Teil von den Inhabern der GmbH, welche die Reben besitzen.

Hohe Qualität

Auch der erst 2016 gegründete Betrieb **Wunderstaa** Wein setzt auf ein möglichst breites Sortiment. «Wir werden selbstverständlich am Pinot noir festhalten, wollen jedoch künftig vermehrt Spezialitäten eine Chance geben», sagt Robi Schaad, Mitgründer des Guts. Es bewirtschaftet eine Fläche von vier Hektaren und keltert rund 30 000 Flaschen pro Jahr. Der Schwerpunkt liegt nach eigenen Angaben auf mineralischen, trockenen bis halbtrockenen Weinen, die von Partnern gekeltert werden. So produziert etwa die bekannte Winzerin Nadine Saxer aus Neftenbach den aromatisch-frischen Sauvignon blanc (siehe Seite 30). Gemäss Schaad befindet sich Wunderstaa derzeit in der Transformation vom mittelständisch geprägten Winzerbetrieb zu einem Anbieter mit hochwertigen Gewächsen für anspruchsvolle Gourmet-Kunden. Schaad und seine Mitstreiter sind überzeugt davon, dass der Schaffhauser Wein qualitativ mit allen Spitzengewächsen aus den anderen Deutschschweizer Anbauregionen mithalten könne.

Das gilt gewiss für die Produkte des Guts **Weinstamm** in Thayngen, das seit Langem zur Elite im Kanton zählt. Es erwarb seinen exzellenten Ruf namentlich mit ausdrucksstarken und charaktervollen Pinots noirs. «Ich finde Weine aus Einzellagen sehr spannend, sofern diese auch den Jahrgang widerspiegeln», schwärmt Önologe und Geschäftsführer Markus Stamm. Er lässt die Gewächse ide-

Serie: Weinland Schweiz

Die kleine Schweiz weist eine grosse Vielfalt an Weinen auf.

Wir besuchen Weinregionen und Winzer, die das WIR-System mit ihren Erzeugnissen bereichern.

Bereits erschienen:

Wallis (WIRinfo 8/2020)

Aargau (WIRinfo 9/2020)

Tessin (WIRinfo 11/2020)

La Côte (WIRinfo 12/2020)

Lavaux (WIRinfo 3/2021)

Bündner Herrschaft (WIRinfo 6/2021)

Drei Seen (WIRinfo 8/2021)

Waadtland: Chasselas (WIRinfo 3/2022)



Wunderstaa Wein legt den Schwerpunkt auf mineralische, trockene bis halbtrockene Weine.

Foto: zVg



Kurt Gasser, Teilhaber und Kellermeister/Winzer, bei der Qualitätskontrolle auf dem Weingut Gasser in Hallau.



Weinfässer und Weintanks auf dem Weingut Gasser.

Fotos:
Henry Muchenberger



Das Weingut Gasser kultiviert neben dem Blauburgunder eine Reihe von anderen Trauben wie Cabernet Cubin, Merlot, Zweigelt oder Grüner Veltliner.

Foto: Henry Muchenberger

Drei Weine für die Schaffhauser Vielfalt

In Schaffhausen gedeihen höchst unterschiedliche Rebsorten, wie diese Beispiele beweisen:

Zweigelt 2021, Weingut Gasser

Die rote Sorte ist in Österreich populär, bringt aber auch in der Schweiz gute Resultate hervor. Dies zeigt dieser Zweigelt: intensives Rot mit violetten Reflexen, fruchtbetont in der Nase mit Noten von schwarzen Kirschen und leicht würzigen Anklängen, wiederum schöne Frucht im Gaumen, mittelschwer, frisch, weiche Tannine, schöne Länge, guter Essensbegleiter (18 CHF).

Sauvignon blanc 2021, Wunderstaa

Sauvignon blanc ist eine beliebte Sorte, nicht zuletzt wegen seinem intensiven Duft. Der trockene, geradlinige und im Stahltank ausgebaute 2021-er enthüllt in der Nase intensive Noten von Limetten, Grapefruits und Holunder. Der Gaumen präsentiert sich mit guter Dichte, reifer Säure, Schmelz und einer mittleren Länge. Ideal zum Apéro (22 CHF).

Pinot noir Stein 2017, Weinstamm

Das ist ein eleganter, sortentypischer Wein, der im Stahltank und Holzfass von 600 Litern ausgebaut wird. Er präsentiert sich mit einem hellen Rubinrot und einer rotbeerigen, dezent würzigen Aromatik. Merkmale im Gaumen: mittelschwerer Säure, prä-sente, gut eingebundene Tannine, gute Säure, relativ langanhaltend, vielseitig einsetzbar (22.50 CHF).

alerweise zwei, drei Jahre im Holzfass reifen, ohne dass zu viel neues Holz verwendet wird. Kompromisse geht der Winzer nicht ein, denn er will auch Crus keltern, die «sich nicht leicht verkaufen lassen». Ein gutes Beispiel für seine Philosophie ist der gut gelungene Pinot noir Stein 2017 (siehe Kasten links).

Trotz seiner Begeisterung für Pinot noir macht sich Stamm Gedanken über andere Sorten. Wegen des Klimawandels seien Varietäten gefragt, die mit der grösseren Hitze zurechtkommen müssten, blickt er voraus. Merlot? Syrah? Piwi-Sorten, also pilzwiderstandsfähige Sorten? Mit der bereits vorhandenen Vielfalt dürfte Schaffhausen auf einem guten Weg sein. Auch wenn im Blauburgunderland vorläufig weiterhin der Blauburgunder den Ton angibt.

● Peter Keller

wirmarket.ch > Weingut Gasser
wirmarket.ch > Wunderstaa
wirmarket.ch > Weinstamm

Peter Keller ist Weinakademiker und Weinredaktor der «NZZ am Sonntag».

Faszination WIR

144 Seiten «Faszination WIR»

88 Jahre sind seit der Gründung der WIR Bank Genossenschaft vergangen. Das Buch «Faszination WIR – Resistent gegen Krisen, Spekulationen und Profitgier» beleuchtet Aspekte einer spannenden Firmengeschichte, setzt dazu bereits beim Börsencrash von 1929 ein und zeigt die Zukunftschancen der Komplementärwährung WIR auf. Das Buch ist im Buchhandel erhältlich, kann zu einem Vorzugspreis, aber auch über die Bank WIR bezogen werden.

Das WIR-System der Bank WIR unterstützt die Schweizer Binnenwirtschaft und ist in seiner Grösse und Nachhaltigkeit weltweit einzigartig: Was 1934 als Netzwerk von 300 Firmen und Privaten begann, umfasst heute über 20000 KMU, die unter sich jährlich einen Mehrumsatz von mehreren Hundert Millionen CHW generieren. In seinem Buch «Faszination WIR» zeigt Hervé Dubois auf, wie diese spannende Erfolgsgeschichte möglich war, welche Hürden dabei genommen werden mussten und was auch in Zukunft der ökonomische Nutzen einer Komplementärwährung in einer von Wachstums- und Profitdenken geprägten Wirtschaftsordnung ist.

Hervé Dubois wurde in La Chaux-de-Fonds geboren und wuchs in Zürich auf. Nach der Matur studierte er Wirtschaftswissenschaften und Publizistik an der Hochschule St. Gallen. Während 20 Jahren war Dubois in der Region Basel als Redaktor bei Tageszeitungen, bei der Schweizerischen Depeschagentur und als Radiojournalist tätig.

1995 wechselte er zur WIR Bank Genossenschaft, wo er bis zu seiner Pensionierung 2014 als Kommunikationsleiter tätig war. Heute lebt Hervé Dubois im Wallis.

Faszination WIR – Resistent gegen Krisen, Spekulationen und Profitgier. 144 Seiten, Hardcover, Leinenstruktur mit Prägung

Erhältlich ist das Buch in allen Buchhandlungen (ISBN 978-3-03781-075-0) zum Preis von 34 CHF (Richtpreis).

Das Buch kann – solange der Vorrat reicht – auch über die Bank WIR zum Vorzugspreis von 20 CHF oder 20 CHW bezogen werden, und zwar

- per Post mit dem unten stehenden Talon*
- per E-Mail (s. Talon)*
- in den Filialen und Agenturen der WIR Bank

* Portokosten werden nicht verrechnet



TALON

Bitte senden Sie mir Exemplar(e) des Buchs «Faszination WIR» zum Preis von 20.–/Exemplar an diese Adresse:

Firma:

Vorname/Name:

Strasse:

PLZ/Ort:

Unterschrift:

Ich bezahle mit WIR. Bitte belasten Sie mein WIR-Konto Nr.

Ich bezahle mit CHF. Bitte belasten Sie mein
Kontokorrentkonto Nr. Sparkonto Nr.

Ich bezahle mit CHF nach Erhalt einer Rechnung (Lieferung nach Zahlungseingang)



Talon einsenden an **Bank WIR, Marketing, Auberg 1, 4002 Basel**. Oder bestellen Sie das Buch per E-Mail: faszination@wir.ch (bitte gewünschte Anzahl Bücher, Adresse und Zahlart mit Kontonummer angeben).

Die QR-Rechnung unterstützt den digitalen Prozess vollständig

Mit der QR-Rechnung, die per 1. Oktober 2022 die alten Einzahlungsscheine definitiv abgelöst hat, wagt der Schweizer Finanzplatz einen Schritt in Richtung Zukunft. Als eierlegende Wollmilchsau erfüllt die QR-Rechnung sowohl die Bedürfnisse derjenigen, die den Postschalter schätzen als auch derjenigen, die den Schritt in die digitale Zahlungsverkehrswelt bereits vollzogen haben.

In den letzten ungefähr 10 Jahren sind zahlreiche neue Anbieter im Zahlungsverkehr aufgetaucht. Ein vormals als «verstaubt» verschrienes Feld der Finanzwelt hat sich dank neuer Technologien – insbesondere durch Mobile-, e-Banking und Onlineshopping – stark verändert. Innovative Fintechs konkurrieren um einen Anteil am Kuchen, der mit über einer Milliarde Rechnungen, die alleine in der Schweiz verschickt werden, grosses Potenzial bietet

(Quelle: SIX Group AG). Hinzu kommen die Transaktionen an der Ladenkasse, im Restaurant und beim Onlineshopping. Während die Anbieter von QR-Rechnungslösungen und die Netzwerkpartner der eBill um die klassischen RechnungsstellerInnen buhlen, kämpfen relativ junge Anbieter wie TWINT, Apple Pay, Samsung Pay und andere gegen das Bargeld und die klassischen Debit- und Kreditkarten. Es scheint, als gäbe es heute für jeden denkbaren Fall, an dem Geld von einer Person zur anderen verschoben wird, eine eigene Lösung. Die Frage ist nur: Wer blickt da noch durch? Lohnt es sich überhaupt, so viele parallele Infrastrukturen aufrechtzuerhalten? Eines ist klar: Am Schluss bezahlen die RechnungsstellerInnen den Preis.

Über den Autor



Beni Schwarzenbach ist ehemaliger Projektleiter zur QR-Rechnung bei der SIX Group AG, heute Geschäftsleiter von QR Modul.



QR-Rechnung bedient alle Prozesse

Die ehemaligen Einzahlungsscheine haben alternativen Angeboten Raum gelassen, weil sie die digitalen Kanäle nicht bedienen konnten. Das hat sich mit der QR-Rechnung nun aber geändert: Während sie allen, die den belegbundenen Prozess schätzen, weiterhin die Treue hält, bedient sie gleichzeitig die digitalen Prozesse gekonnt. So kann eine QR-Rechnung genauso gut per E-Mail wie per Post verschickt werden. Im Unterschied zu früher kann eine QR-Rechnung im PDF-Format von den Banken effizient und ohne separates Lesegerät verarbeitet werden: Entweder, indem der Zahlungspflichtige den Swiss QR-Code mit dem Smartphone vom Bildschirm scannt oder – noch um einiges einfacher – das PDF einfach direkt in die eBanking-Applikation seiner Bank hochlädt, wo der Code automatisch ausgelesen wird. Ungefähr ein Drittel der Schweizer Banken hat die-

se innovative Lösung bisher umgesetzt – die Bank WIR ist eine davon. Damit ist das Bezahlen einer QR-Rechnung sogar noch bequemer als das Bezahlen einer eBill, denn um die Rechnungsdetails anzuschauen, muss der Zahlungspflichtige sich nicht extra auf der Webseite des Rechnungsstellers einloggen. Auch die Archivierung der Rechnungen funktioniert einfacher, weil eine Kopie der

QR-Rechnung auch gleich noch auf die eigene Festplatte gezogen oder das Mailprogramm selbst als Archiv eingesetzt werden kann.

Die nachfolgende Grafik zeigt, wie der digitale Prozess organisiert ist, von der Rechnungsstellung bis zum Bezahlen:

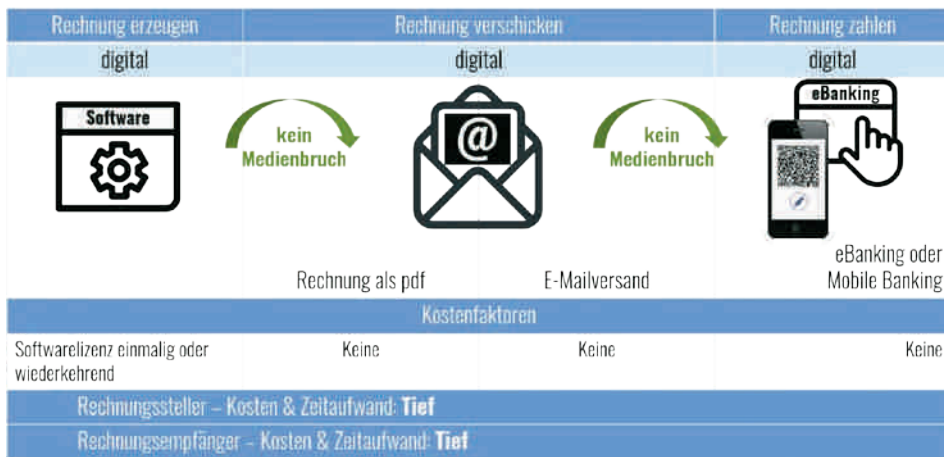


Abbildung 1: Die QR-Rechnung ermöglicht eine voll digitale Abwicklung einer Zahlung, schliesst so eine Lücke des alten Einzahlungsscheins und reduziert die Kosten für RechnungsstellerInnen

Insbesondere die in der unteren Abbildung dargestellte Option, eine QR-Rechnung im PDF-Format mittels Drag & Drop direkt ins eBanking ziehen zu können und damit Medienbrüche zu verhindern, stellt einen wichtigen Meilenstein dar. Damit ist die QR-Rechnung das einzige Verfahren, das sowohl die analoge als auch die digitale Welt

effizient bedient. Da die meisten Rechnungssteller, welche die eBill nutzen, trotzdem auch noch Kunden haben, die sie nur mit der QR-Rechnung erreichen, müssen sie sich die Frage stellen, ob es sich lohnt, zwei Verfahren zu administrieren. Denn schliesslich deckt die QR-Rechnung beide Welten in einem einzigen Verfahren ab.

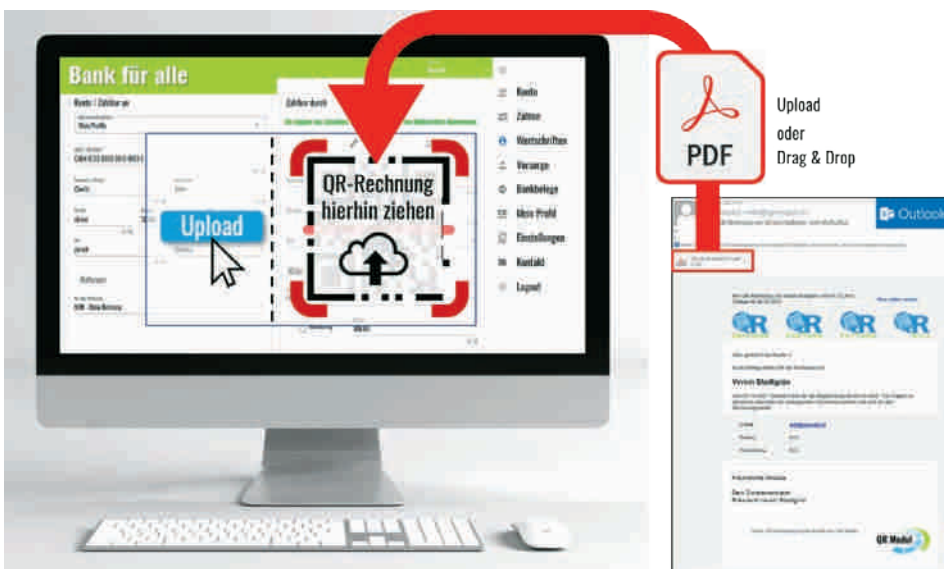


Abbildung 2: QR-Rechnung im PDF-Format ins Onlinebanking ziehen oder hochladen

Dank der Partnerschaft zwischen der Bank WIR und QR Modul wird der analoge, beleggebundene, wie auch der oben dargestellte, digitale Prozess sowohl in Schweizer Franken (CHF) wie auch in WIR (CHW) gleichermaßen effizient unterstützt. Mit QR Modul produzieren RechnungsstellerInnen QR-Rechnungen mit Betragsaufteilung zwischen CHF und CHW kinderleicht und können sie auf Wunsch auch gleich per E-Mail an ihre Kundschaft schicken lassen. Damit sparen sie viel Zeit und Kosten. Die Bank WIR ihrerseits ermöglicht den RechnungsempfängerInnen anschliessend, diese QR-Rechnungen direkt ins eBanking zu laden oder sie per Drag & Drop einzufügen.

Instant Payments werden alte Gewohnheiten verändern

Wie die SIX Group AG bereits im September 2021 kommuniziert hat, plant sie zusammen mit der Schweizerischen Nationalbank die Einführung von «Instant Payments» im August 2024. Wenn Bank-zu-Bank-Zahlungen in Echtzeit abgewickelt werden, erhält der Rechnungsempfänger die Gutschrift innert Sekunden, nachdem der Zahlungspflichtige sie in seiner Mobile- oder eBanking-Applikation ausgelöst hat. Damit könnte diese Transaktionsart auch für den Detailhandel interessant werden, und zwar sowohl im Laden als auch im Online-shop. Denn wenn ein Händler in bestimmten Fällen sowieso QR-Rechnungen schreibt, was würde dann dagegen sprechen, den Swiss QR-Code auch an der Ladenkasse einzusetzen? Die Kundinnen und Kunden würden ihr Smartphone zücken, den QR-Code scannen und die Zahlung freigeben. Der Händler erhielte die Eingangsbestätigung sofort – ähnlich wie bei TWINT, Apple Pay, Samsung Pay usw. Dies ohne Umweg über einen Drittanbieter, der einen Anteil am Umsatz für sich abzweigt. Wieso sollte der Händler diese Zahlungsarten dann noch pflegen, wenn alle Transaktionen über einen einzigen Standard, die QR-Rechnung, effizienter und günstiger abgewickelt werden könnten?

Die Zukunft wird zeigen, wohin die Reise geht. Einerseits führt es zwar zu mehr Innovation, wenn verschiedene Anbieter gegeneinander konkurrieren. Auf der anderen Seite erhöhen x-verschiedene Infrastrukturen aber nicht nur die Komplexität, sondern auch die Kosten für RechnungsstellerInnen. Gerade in einem Bereich wie dem Zahlungsverkehr, bei dem eine einzige, aber dafür omnipotente Infrastruktur völlig ausreichend ist, stellt sich die Frage, welcher Service den Beteiligten am meisten Nutzen bringt. Es wird sich zeigen, ob sich die verschiedenen Anbieter halten können, die bereits verfügbar sind und die in Zukunft noch auf den Markt drängen werden. Oder ob der Trend wieder in Richtung der eleganten Einfachheit eines einzigen Standards geht. Wenn Letzteres einträte, könnte die aufregende Zeit im Zahlungsverkehrsmarkt bald vorüber sein und es zöge wieder die biedere Stabilität der vergangenen Jahrzehnte ein. Dafür wäre der Zahlungsverkehr wieder übersichtlicher.

● Beni Schwarzenbach

«Immer Top-Zinsen
beim Sparen &
Vorsorgen.»

Jetzt
Konto
eröffnen

Reto Brotschi,
Leiter Marketing bei der Bank WIR

Oldtimer und Jungvermählte hoch über dem Zürichsee

*Mit dem Landgasthof Hasenstrick wurde vor wenigen Jahren ein
beliebtes Ausflugsziel im Zürcher Oberland zu neuem Leben erweckt.
2023 stehen mehrere Grossanlässe auf dem Programm.*



Am 10. April ist es wieder so weit:
der «Hasenstrick» wird von rund
1000 Oldtimern in Beschlag genommen.

Fotos: zVg



Die «Schür» ist hochmodern ausgebaut.



Das Chalet «Hasenhütte» steht ebenfalls für Anlässe zur Verfügung.



Das gemütliche Restaurant.

Von Hinwil, dem Hauptort des gleichnamigen Bezirks ganz im Osten des Kantons Zürich an der Grenze zu St. Gallen, geht die Strasse stetig bergauf. Im Sommer ist die Strecke bei ambitionierten, gut trainierten Radfahrern beliebt. Bald öffnet sich die Landschaft, und eine unglaubliche Aussicht breitet sich vor einem aus: im Süden auf den Zürichsee und seine dahinter liegende Hügelkulisse; im Osten auf die mächtige Kette der Alpen. Auf rund 700 Metern über Meer am Fusse des Bachtels in der Gemeinde Dürnten angekommen, kehrt man gern im Landgasthof «Hasenstrick» ein, dessen Tradition fast 200 Jahre zurückreicht. Begonnen hatte er als Bauernhof. Später wurde er zum Kurhaus, dann zum Gastronomiebetrieb.

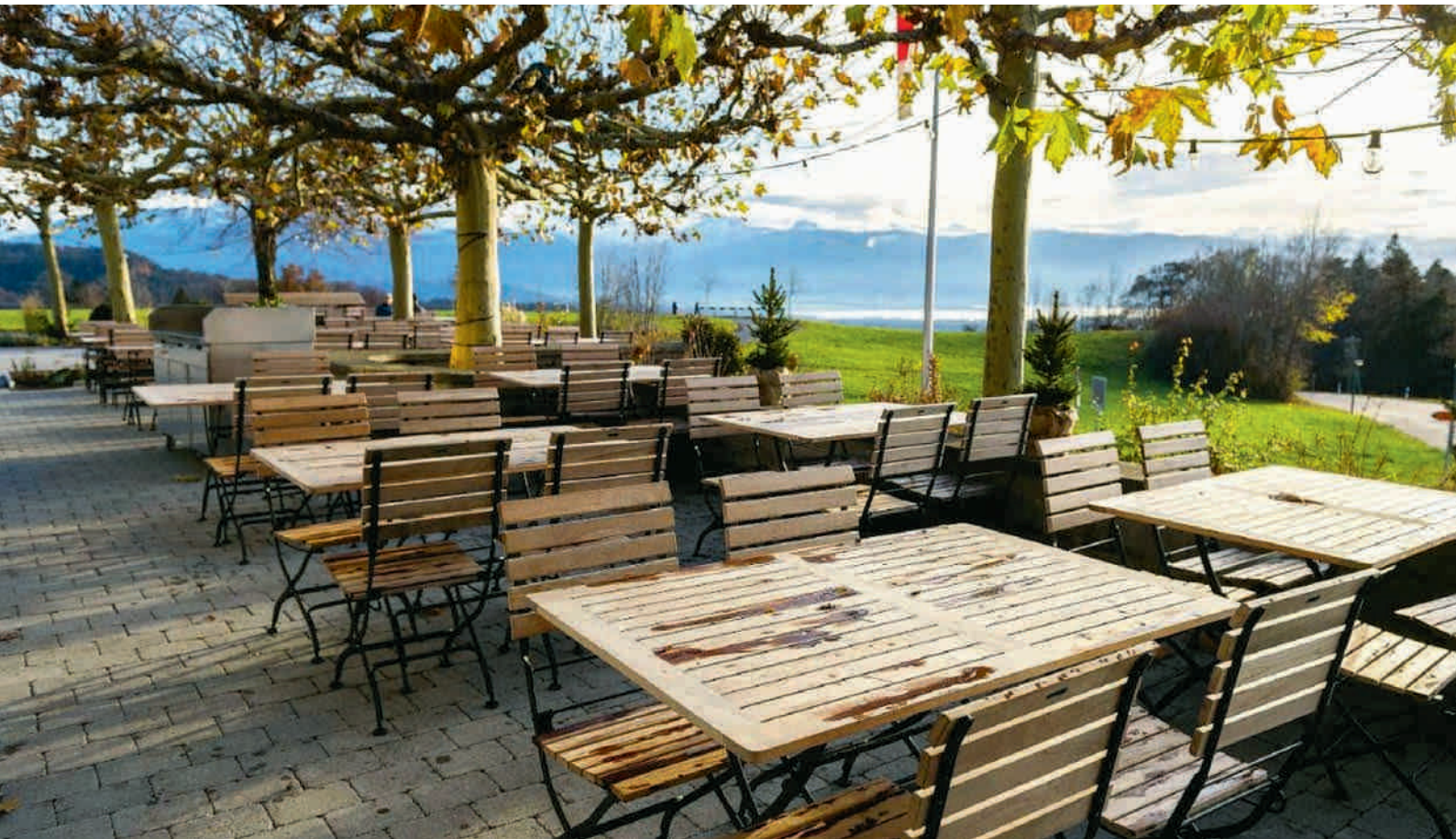
Als Erstes fallen die riesigen Flächen vor und neben dem stattlichen Gebäude auf: ein Parkplatz für insgesamt 150 Autos, Wohnmobile und Lastwagen; eine grossflächige, leicht abfallende Wiese, auf der bis 2009 während mehr als 60 Jahren Flugzeuge der Fluggruppe Hasenstrick starteten und landeten; daneben ein sehr gut bestückter Kinderspielplatz, denn gerade für Familien mit Kindern ist der «Hasenstrick», weit ab von den Gefahren des Strassenverkehrs, ein idealer Ausflugsort.

Eine der grössten Aussichtsterrassen

Vor dem Haus schliesslich befindet sich eine der grössten Aussichtsterrassen im Züribiet mit Platz für 130 Gäste. Trotz dieser Kapazität sollte man seinen Tisch an sonnigen Tagen rechtzeitig reservieren, rät Mustafa «Musti» Baskapan: «Die Terrasse füllt sich jeweils schnell!»

Baskapan aus Winterthur führt den traditionellen Gasthof seit 2019. Zuvor war er unter anderem Betreiber einer Tankstelle mit Imbiss in Winterthur gewesen. Vor zweieinhalb Jahren stiess auch sein Cousin Sahin Albas aus Münster im deutschen Westfalen dazu, der in Düsseldorf als Unternehmensberater gearbeitet hatte. Auch Baskapans Schwester ist im Hotel tätig, und er selber lebt mit seiner Frau und drei Kindern im Kindergarten- und Schulalter in einer Wohnung im Haus. Wenn Musti Baskapan und Sahin Albas betonen, dass es sich um einen familiär geführten Betrieb handle und dass die Gäste das auch spüren sollten, so nimmt man ihnen dies ohne Weiteres ab.

Bevor Baskapan und Albas übernahmen, hatte der «Hasenstrick» Jahre des Niedergangs erlebt. 2016 kaufte ihn die Agensa AG aus einer Konkursmasse. Die Agensa AG mit Sitz in Wangen ZH ist eine grosse Firma für die Entwicklung und Realisierung von Immobilien, vor allem Wohngebäuden, und als Total- und Generalunternehmung sowie als Immobilienbewirtschafterin tätig. Bis zur Wiedereröffnung 2018 und nochmals während der Covid-Pandemie investierte die Agensa AG Millionen in den «Hasenstrick», um ihn auf den neuesten Stand zu bringen.



Die Aussichtsterrasse gehört zu den grössten im Züribiet.



Die Aussicht auf die Alpenkette ist spektakulär, auch wenn der Zürichsee unter dem Nebelmeer liegt.



Ein Tagungsraum im «Hasenstrick».



Es stehen 50 Betten in 27 Zimmern zur Verfügung.



Alles bereit für ein Bankett.

Rezeption mit Panoramansicht

Im Hauptgebäude befinden sich die Rezeption, von der aus der Gast mit einer Panoramansicht über den Zürichsee begrüsst wird. 27 Hotelzimmer mit insgesamt rund 50 Betten im Dreisterne-Segment und 12 Personalzimmer, die Hauptküche und mehrere Tagungs- und Bankett-räumlichkeiten sind ebenfalls im Haupthaus, das aus mehreren Epochen stammt und mehrmals aus- und umgebaut wurde. Im gemütlichen Restaurant und auf der Terrasse werden klassische Gerichte wie Cordon bleu, Hackbraten, Zürcher Geschnetzeltes, Kalbsleber und Egli-Chnusperli serviert.

Vor allem im Sommer hat die Küchenmannschaft alle Hände voll zu tun: «An guten Sonntagen servieren wir 400 bis 500 Mahlzeiten», sagt Musti Baskapan. «Am letzten Muttertag hatten wir allein über Mittag 280 Gäste.» Die Qualität der weitgehend hausgemachten Küche werde auch bei Grossandrang gewährleistet, betont er.

Disco im Hangar

Als Nebengebäude werden die hochmodern ausgebaute «Schüür» und das Chalet «Hasenhütte» genutzt. Der Hangar aus den 1980er-Jahren für ehemals bis zu sechs Kleinflugzeuge dient als Eventlokal und manchmal als Disco. «Wir können Lokalitäten für bis zu 120 Personen anbieten», sagt Musti Baskapan dazu. Aber auch eine Kleingruppe ist hier gut aufgehoben. In der «Hasenhütte» zum Beispiel war bei unserem Besuch für acht Personen aufgedeckt.

Der «Hasenstrick» wird sowohl für Seminare und Firmenmeetings als auch für private Anlässe genutzt: Taufen, Hochzeiten, Abdankungen, Geburtstage. «Wir richten jedes Jahr 40 bis 45 Hochzeiten aus», sagt der Pächter: «Am Spitzentag im Jahr 2022 feierten drei Hochzeitsgesellschaften gleichzeitig, ohne dass sie einander in die Quere kamen.»

Diner im Wohnmobil

Natürlich erlebten auch die beiden Cousins die harte Zeit des Corona-Lockdowns. Immerhin regte das den Innovationsgeist an: Als die Restaurants geschlossen waren, organisierte man Wohnmobil-Diners. Gäste reisten in ihren Campingbussen an; die «Hasenstrick»-Crew servierte ihnen die Mahlzeiten im Fahrzeug. Dabei wurde der Gast behandelt, «als sässe er bei uns im Restaurant». Das heisst: Die Tische wurden schön gedeckt und dekoriert mit Tischtüchern, Geschirr, Besteck und Gläsern.

Das Angebot fand Anklang: An den besten Tagen standen 50 bis 60 Wohnmobile auf dem Parkplatz, und bis zu 150 Gäste wurden gepflegt.

Corona ist Vergangenheit, hoffentlich für immer. Dank Kurzarbeitsgeldern überlebte der «Hasenstrick», ohne Personal entlassen zu müssen – im Winter werden rund 12 Personen beschäftigt, im Sommer 30 bis 35. Zudem reduzierte die Agensa AG den Pachtzins. Und der Take-away blieb auch während der Schliessung des übrigen Betriebs offen.

Oldtimer-Treffen im April und Oktober

2022 mit seinem Jahrhundertssommer war schon wieder positiv, obwohl die Gaststätten Anfang Jahr noch zwangsweise geschlossen waren. Musti Baskapan und Sahin Albas legen die Hände trotzdem nicht in den Schoß. Beim «Hasenstrick» sind auch dieses Jahr mehrere Grossanlässe geplant: Am Ostermontag, 10. April,

und am 15. Oktober lädt man zum bereits traditionellen Oldtimer-Treffen. Rund 1000 Karossen von anno dazumal locken jeweils Tausende von Neugierigen an.

Schottisch inspirierte Turniere

Zudem finden hier vom 16. bis 18. Juni die Highland Games statt. Einst wurde der Anlass jedes Jahr in Fehraltorf abgehalten, letztmals 2019. Jetzt soll die Tradition hier in der Gemeinde Dürnten wieder auferstehen. Auf mehr als 30000 Quadratmetern Fläche werden die von schottischen Traditionen inspirierten Games am Freitag, 16. Juni, eröffnet. Am Samstag stehen die sogenannten Clanwettkämpfe, also Plauschturniere für Vereine, Firmen, Familien und Freunde, auf dem Programm. Am Sonntag kämpfen lizenzierte nationale und internationale Athleten und Athletinnen um Medaillen. Eine Festwirtschaft, Abendunterhaltung und Zuschauerspiele runden die Games ab. «Wir rechnen mit 10000 bis 15000 Leuten», freut sich Musti Baskapan.



Ein grosser Spielplatz für die kleinen Besucher.



Die vielen Räume und Aussenbereiche ermöglichen Parallelveranstaltungen, ohne dass man sich auf die Füsse tritt.

100% WIR – immer!

Die «Hasenstrick»-Verantwortlichen kommen von selbst auf WIR zu sprechen. Sahin Albas hatte davon in Deutschland noch nie gehört, findet aber die Idee einer geschlossenen Währung und der Community, die sich hier findet, interessant. «Wir akzeptieren in jedem Fall hundert Prozent WIR», sagt Musti Baskapan: «Ob jemand nur ein Essen damit bezahlen will oder einen Grossanlass, spielt für uns keine Rolle.» Dass er das WIR-Geld wieder ausgeben kann, steht ausser Frage: «Wir können den ganzen Pachtzins und viele Lieferanten damit bezahlen.» Einen weiteren Vorteil hat WIR für den «Hasenstrick»: «Viele Unternehmen achten darauf, dass sie zum Beispiel ihren Weihnachtsanlass mit WIR bezahlen können.» Das sorgt für zusätzliche Kunden.

● Artur K. Vogel

WIRmarket.ch > Hasenstrick
highlandgames-hasenstrick.ch

500 CHW geschenkt!

Ihre Gutschrift für Inserate und Werbung

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

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

Wo sehe ich die Gutschrift und den aktuellen Saldo?

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

Wie setze ich die Gutschrift ein?

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

Legen Sie jetzt los!

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

● Daniel Flury





Foto: iStock

Der Unternehmergeist und die «Gspürschmi»-Rhetorik

Lieber Leser, liebe Leserin

Heute beginne ich mit einem arabischen Sprichwort: «Sich über jemanden zu ärgern bedeutet, sich für die Fehler anderer Leute zu bestrafen.»

Der Unternehmergeist stellte in der letzten Zeit leider fest, dass Fakten in Debatten immer unwichtiger werden – Gefühle entscheiden. Wer so argumentiert, will rücksichtsvoll erscheinen. Gefühle sind zur neuen harten Währung geworden, so diffus und schlecht fassbar sie auch sein mögen. Es ist der Siegeszug der Gspürschmi-Rhetorik mit einem vermeintlichen Psychologie-Jargon, über den wir anfangs lachten, der sich aber längst auch in der Arbeitswelt («Wie fühlen Sie sich?») ausgebreitet hat.

Emotionen als Waffe

Es mag nett und harmlos klingen, wenn ein Satz mit «Ich empfinde» beginnt. Dabei ist das Vorschieben von Gefühlen längst zum Totschlägerargument geworden, welches ein Gegenüber hilflos macht. Nichts lähmt Widerspruch derart effizient wie die Waffe der Emotionen. Wenn damit in einer Runde oder einer Verhandlung argumentiert wird, erstarren alle, bis hinauf zur Chefin.

Emotionen kann man bekanntlich nicht kritisieren, es lässt sich auch schlecht darüber streiten. Wer möchte schon einer zartbesaiteten Person an den Karren fahren? Wie könnte man auch jemandem sagen wollen, was er oder sie zu empfinden hat? Wer würde es wagen, eine seelische Regung offen anzuzweifeln?

Diskussionstipps

Ich habe in meiner Praxis dazu folgende Erfahrungen gemacht, welche ich gerne mit dir teile:

Wenn dein Verhandlungspartner gerade erzählt hat, wie er sich fühlt, antwortest du nicht einfach mit «**aber**». Durch das Widersprechen greifst du deinen Kunden/ deine Mitarbeiterin an und niemand mag es, wenn seine eigene Meinung direkt für falsch abgetan wird.

Konstruktiver ist in diesem Fall «**ja... und...**», oder «**ich verstehe... und**». Diese Reaktion zeigt nämlich, dass du zugehört hast und Verständnis für die Gefühle deines Gegenübers hast. So nimmst du ihm automatisch den Wind aus den Segeln.

Falsch:

Kunde: *Ich empfinde Ihr Produkt als zu teuer.*

Du: *Aber Qualität hat eben ihren Preis.*

Damit ist eine Diskussion vorprogrammiert und dein Kunde fühlt sich missverstanden.

Besser:

Ja, ich kann verstehen, dass Sie einen guten Preis haben wollen. Bei dieser Qualität ist der Preis mehr als fair.

So einfach kannst du zeigen, dass die Emotionen deines Gesprächspartners nachvollziehbar sind, und trotzdem hast du die Möglichkeit, deinen Standpunkt klar und ruhig zu vertreten.

Falsch:

Mitarbeiterin: *Ich empfinde das Arbeitsklima in der Firma als unangenehm und ungenügend.*

Du: *Du schon wieder!*

Besser:

Ja, und wie könnte die Lösung aussehen – und was brauchst du, um diese umzusetzen?

Nutze in Gesprächen zu Konflikten gezielt offene Fragen, also solche, die mit Fragewörtern wie «Was», «Wann» oder «Wie» beginnen. Offene Fragen führen zu klaren, ausführlichen Antworten. Vermeide dabei jedoch Fragen, die mit «Warum», «Wieso», «Weshalb» beginnen. Diese führen meist dazu, dass Menschen sich zu einer Rechtfertigung gedrängt fühlen.

In festgefahrenen und emotionsgeladenen Verhandlungen lohnt es sich ausserdem manchmal, die Perspektive zu wechseln. Versuche, die Verhandlung nicht von innen, sondern aus der Vogelperspektive zu betrachten. Dadurch erhältst du einen besseren Überblick über die Situation und nimmst etwas Abstand von jeglichen Emotionen. So gelingt es dir auch, die Interessen deiner Verhandlungspartner leichter zu durchschauen und entsprechend darauf einzugehen.

Viele versuchen, Emotionen zu ignorieren. Viel schlauer ist es jedoch, gezielt mit ihnen zu arbeiten.

Es ist wichtig, sich bewusst mit der Gschpürschmi-Rhetorik auseinanderzusetzen und sie in Verhandlungen und Konfliktgesprächen gezielt einzusetzen, um erfolgreich zu kommunizieren und eine Lösung zu finden.

Zurück zum arabischen Sprichwort, das ich zu Beginn erwähnt habe: Ich finde, es betont die Bedeutung von Gelassenheit im Umgang Menschen und neuen Situationen. Es legt nahe, dass Ärger über andere Menschen (Emotionen) mir selbst schaden, anstatt die Situation zu verbessern.

Ich denke, es ist besser, ruhig und nachsichtig zu bleiben, anstatt sich von den Fehlern oder Manipulationsversuchen anderer Menschen beeinflussen zu lassen und sich dadurch selbst zu bestrafen.

● **Dein Unternehmergeist****Der Unternehmergeist im Fokus**

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

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

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

Neue WIR-Teilnehmer

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

AG

Elektro Wasem AG 5%

Langenthalerstrasse 4, 4802 Strengelbach
T 062 745 02 99
www.elwa.ch
Elektroinstallation

Gasthof zur Fennern 50%

Fennern 399, 4805 Brittnau
T 062 557 60 00
info@gasthof-zur-fennern.ch, www.gasthof-zur-fennern.ch
Restaurants, Imbissstuben, Tea-Rooms und Gelaterias

Let's Cook GmbH flex

Zofingerstrasse 37a, 4805 Brittnau
T 079 800 21 78
info@letscook.ch, www.letscook.ch
Event-Caterer

Perlini Mobile GmbH flex

Landstrasse 78, 5275 Etzgen
T 062 875 11 22
info@perlini-mobile.ch, www.perlini-mobile.ch
Sonstige Telekommunikation

WYSolar GmbH 10%

Schwabistalstrasse 30b, 5037 Muhen
T 062 723 00 33
www.wysolar.ch
Elektrizitätserzeugung

BE

MS Montagespezialisten GmbH flex

Worblaufenstrasse 139, 3048 Worblaufen
M 079 130 55 24
www.montagespezialisten.ch
Schreinerarbeiten im Innenausbau

TOVA Handels GmbH flex

Industrie Neuhof 15a, 3422 Kirchberg
M 079 966 53 80
info@tova-handel.ch, www.tova-handel.ch
Grosshandel mit Baustoffen

BL

Garage Wirz AG 3%

Netzenstrasse 8, 4450 Sissach
T 061 975 84 84
m.kaiser@garage-wirz-ag.ch, www.garagewirz.ch
Instandhaltung und Reparatur von Automobilen

GE

Navarro SwissLoc Sàrl 10%

Chemin Rieu 1 b, 1208 Genève
M 078 200 64 98
Entretien et réparation de véhicules automobiles

GR

Aegerta GmbH 30%

Fliederweg 15, 7000 Chur
T 081 382 18 61

Herstellung von Backwaren

FORSTER BUCHLI GmbH 10%

Under Feld 14, 7012 Felsberg

M 079 408 72 85

www.forsterbuchli.swiss

Architekturbüros

LU

BRACCOM GmbH flex

Stiglisrain 6, 6043 Adligenswil

T 076 777 20 07

Call Centers

Pure-Life-Martina Z.Vermot 100%

Luzernstrasse 42, 6280 Hochdorf

T 041 280 70 55

nr.1@pure-life.ch, www.pure-life.ch

Herstellung von Fertiggerichten

RainSwiss Clean AG 100%

Buzibachring 1A, 6023 Rothenburg

T 041 624 50 50

info@rainswiss.ch, www.rainbowswiss.ch

Reinigung

Sempacherhof Gastro AG 100%

Bahnhofstrasse 13, 6203 Sempach Station

T 041 925 19 90

info@sempacherhof.ch, www.sempacherhof.ch

Restaurants mit Beherbergungsangebot

SG

Franz Stüssi AG flex

Sonnhaldenstrasse 48, 8722 Kaltbrunn

T 055 283 28 30

info@stuessi-carrosserie.ch, www.stuessi-carrosserie.ch

Reparatur und Lackieren von Carrosserien

Mode Costei GmbH 50%

Lehnstrasse 32, 9450 Lüchingen

M 079 697 62 63

Detailhandel mit Bekleidungszubehör und Bekleidung ohne ausgeprägten Schwerpunkt

SH

Eichmann Cant. Col. d'oro Robi's Wyegge flex

Industrieplatz 4, 8212 Neuhausen am Rheinfall

T 079 769 74 64

Detailhandel mit Getränken

SO

A-Z Pneuservice GmbH flex

Industriestrasse West 11, 4613 Rickenbach SO

T 062 557 10 88

info@a-zpneuservice.ch, www.a-zpneuservice.ch

Instandhaltung und Reparatur von Automobilen

SZ

Consulting & Distribution Hub GmbH 100%

Roosstrasse 52, 8832 Wollerau

M 079 751 56 08

Unternehmensberatung

Reppucci AG 10%

Roosstrasse 53, 8832 Wollerau

T 079 346 09 59

info@reppucci.ch, www.reppucci.ch

Entwicklung von Bauprojekten

Ziltener Buchhaltung & Beratung GmbH flex

Bügelhof 40, 8862 Schübelbach
T 079 350 87 56
*Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung, Buchführung,
Treuhandgesellschaften*

TG

Pneu Feusle AG flex

Winterthurerstrasse 1a, 8360 Eschlikon TG
M 071 565 50 35
Instandhaltung und Reparatur von Automobilen

Scholz Haushaltsgeräte 30%

Märwilerstrasse 20, 9556 Affeltrangen
T 071 565 50 35
www.scholzhaushaltsgeraete.ch
Reparatur von elektrischen Haushaltsgeräten und Gartengeräten

TI

Jacobelli Piastrelle Sagl flex

Via Piöt Padéla 19, 6719 Aquila
indo@jacobellipiastralle.ch, www.jacobellu-piastralle.ch
Verlegen von Fussboden

Kalisto SA 1%

Via Clemente Maraini 17, 6900 Lugano
T 079 281 76 75
Commercio all'ingrosso di combustibili solidi, liquidi

Musicdoor HIFI Sagl 10%

Via dei Gorini 2, 6900 Lugano
M 091 921 36 61
info@musicdoor.com, www.musicdoor.ch
Commercio al dettaglio di app. audio e video

VD

A. & S. Paratte Sàrl flex

Chemin d'Echenoz 4, 1147 Montricher
T 079 631 97 61
info@decoparatte.ch, www.decoparatte.ch
Design d'intérieur et design spatial

AD ENTREPRISE GENERALE SA flex

Route des Avouillons 30, 1196 Gland
T 022 565 28 63
info@adgenerale.ch, www.adgenerale.ch
Construction générale de bâtiments

Imprimerie Baudat et Feuille d'Avis 100%

L'Orient, le Crépon 1, 1341 L'Orient
M 079 479 51 45
imprimerie@baudat-favj.ch, www.baudat-favj.ch
Édition de journaux

MeerKathe SA 100%

ZA La Pièce 5, 1180 Rolle
T 022 552 01 13
info@meerkathe.com, www.meerkathe.com
Programmation informatique

ZG

Amyntor AG 3%

Schöngrund 31, 6343 Rotkreuz
T 056 296 33 57
www.workselection.com
Befristete Überlassung von Arbeitskräften

Logicpress24 GmbH 40%

Hinterbergstrasse 51, 6312 Steinhausen
T 041 510 88 60
info@logicpress24.ch, www.logicpress24.ch
Werbeagenturen

ZH

Ambi Bau AG 3%

Stettbachstrasse 6, 8600 Dübendorf

M 079 260 80 50

info@ambi.ch, www.ambi.ch

Anbringen von Stuckaturen, Gipserei und Verputzerei

immoauction ag flex

M 076 366 42 90

Birmensdorferstrasse 541a, 8055 Zürich

Kauf und Verkauf von eigenen Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen

Maggio Gipser-Malergeschäft AG flex

Im Schörli 5, 8600 Dübendorf

M 076 443 22 79

info@maggio-ag.ch, www.maggio-ag.ch

Malerei und Gipserei ohne ausgeprägten Schwerpunkt

WIR ne+work
Ostschweiz

WIR-MESSE OSTSCHWEIZ

Endlich wieder einmal neue Kontakte knüpfen, wertvolle Beziehungen pflegen und interessante Dienstleistungen von anderen Unternehmen kennen lernen; mit diesem Ziel öffnet die WIR-Messe Ostschweiz am Sonntag, 16. April 2023 im Stadtsaal in Wil/SG von 10:00 Uhr bis 18:00 Uhr seine Tore. Über 50 Aussteller aus der ganzen Schweiz zeigen am Sonntag Ihre Produkte und Dienstleistungen. Auch Aussteller oder Besucher, die nicht im WIR-Netzwerk aktiv sind, werden in Wil herzlich willkommen geheissen. Die WIR-Messe Ostschweiz ist die perfekte Bühne, um auf potenzielle Kunden, Lieferanten und Partner zu treffen. Geniessen Sie einen herrlichen Frühlingstag in der Aebtestadt Wil/SG. Wir freuen uns auf Sie!

Infos unter: www.wsmarketing-rossrueti.ch



Sonntag, 16. April 2023

Stadtsaal, 9500 Wil/SG

von 10:00 Uhr bis 18:00 Uhr

- Freier Eintritt
- 50 Aussteller



WIR ne+work
Ostschweiz

CATERING SERVICES
MIGROS

«Gemeinsam läuft
es immer rund.»

Stefan Lüthi, Velo-Galerie,
Langenthal, WIR-Netzwerker

KMU-
Finanzierung
nach Mass



WIR-Networks

9 eigenständige WIR-Networks bilden das grösste Business-Netzwerk der Schweiz. Sie bieten spannende Referate, Besichtigungen und Reisen an – ideale Gelegenheiten, potenzielle Geschäftspartner kennenzulernen und die Geschäftstätigkeit auszuweiten!

Einen Überblick über alle Anlässe inkl. Anmeldemöglichkeit gibt es unter www.wir-network.ch

WIR ne+work
Zürich

LUNCHMEETING

Restaurant Hasenstrick

Dürnten

Sie möchten mehr Geschäft aus dem WIR-System generieren? Dann nehmen Sie an den regelmässigen Lunchmeetings teil. Sie bieten eine Begegnungsplattform für geschäftliche, gesellige und informative Kontakte. In einem Speeddating werden alle Teilnehmenden sich gegenseitig kennenlernen und so Geschäftskontakte knüpfen können. Von langjährigen WIR-Teilnehmern kann man erfahren, wie man das Potential des WIR-Systems noch besser nutzen kann. Auch vom Netzwerk-Vorstand werden Mitglieder dabei sein und Fragen beantworten, Tipps rund um das Thema WIR.



Essen mit
100% WIR

Mittwoch, 15. März 2023

Restaurant Hasenstrick – Dürnten ZH

Das Programm: 12.00 h Networking beim Lunch
13.30 h Ende

Ort: Höhenstrasse 15, 8635 Dürnten

Die Anmeldung: www.wir-netz.ch

Die Kosten: Teilnahme kostenlos, Verpflegung auf eigene Kosten

«Schweizer Handwerk, das begeistert.»

Albert Peer, Peertools, Ftan,
WIR-Netzwerker

Jetzt
KMU-Paket
eröffnen



**WORKSHOP:
Erfolgreich netzwerken**

mit Erfolgstrainer Francois Cochard

Netzwerk-Events sind für KMUs eine wichtige Plattform für die Kundengewinnung. Doch wie geht «netzwerken» richtig? Erfolgstrainer Francois Cochard zeigt in diesem Workshop, worauf es ankommt, und wie Sie an Veranstaltungen erfolgreich Kontakte knüpfen können. Sie lernen, wie Sie Ihre Kommunikation und Ihr Verhalten in Gruppen verändern können, um mehr zu erreichen. In praktischen Übungen haben Sie die Möglichkeit, das Gelernte anzuwenden und sich aktiv, effizient und erfolgreich zu vernetzen.

www.markenmentor.ch



Essen mit
100% WIR

Donnerstag, 6. April 2023

Hotel Thessoni – Regensdorf ZH

Das Programm: 17.30 h Eintreffen der Gäste
18.00 h Workshop «Erfolgreich netzwerken»
20.00 h Gemeinsames Abendessen für alle, die möchten

Ort: Eichwatt 19, 8105 Regensdorf

Die Anmeldung: www.wir-netz.ch

Die Kosten: Mitglieder kostenlos (Nichtmitglieder CHF/CHW 80)
Abendessen auf eigene Kosten

WIR-MESSE

WIR partner **Ostschweiz**

**Sonntag,
16. April 2023**

10.00 bis 18.00 Uhr

**Stadtsaal
9500 Wil/SG**

**Gratis Eintritt
Über 50 Aussteller**

WIR ne+work

CATERING SERVICES
MIGROS

**Die
Messe
für alle!**

Von 10.00 Uhr - 18.00 Uhr

WIR partner

WIR partner



Disclaimer – Rechtliche Hinweise

Keine Gewähr

Alle Berichte, Kommentare, Hinweise, Berechnungen oder sonstigen Angaben («Inhalte») des WIRinfo dienen der Information und der Meinungsbildung des Lesers. Die Bank WIR übernimmt keine Gewähr für Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität der bereitgestellten Inhalte. Der Leser nimmt im Weiteren zur Kenntnis, dass Kommentare externer Autoren nicht unbedingt die Meinung der Bank WIR wiedergeben. Hinweise auf vergangene Entwicklungen oder Performances sind keine Garantie für zukünftige Entwicklungen.

Keine Handlungsanweisungen

Die Inhalte des WIRinfo stellen teilweise Werbung dar, sind aber weder als Empfehlungen bzw. Handlungsanweisungen noch als Entscheidungshilfen für Anlageentscheide, Rechtsfragen, Steuerfragen oder dergleichen aufzufassen. Die Inhalte sind auch nicht als Aufforderung zum Kauf von Produkten oder zur Inanspruchnahme bestimmter Dienstleistungen der Bank WIR oder Dritter zu verstehen.

Inserate

Es werden nur Inserate veröffentlicht, die den einschlägigen Inseratebedingungen der Bank entsprechen. Für den Inhalt der Inserate und die angebotenen Produkte und Dienstleistungen ist allein der Inserent verantwortlich, und allein der Inserent hat für allfällige Ansprüche einzustehen.

Konditionen

Die genannten Konditionen und Tarife beziehen sich auf den Stand bei Redaktionsschluss und können jederzeit und ohne Vorankündigung geändert werden.

Nachdruck

Der Nachdruck von Beiträgen aus dem WIRinfo ist nur mit ausdrücklicher Zustimmung der Bank und unter Angabe der Quelle gestattet.

Haftungsausschluss

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

Impressum

WIRinfo – März 2023, 90. Jahrgang, Nr. 1126

Das Magazin für Genossenschafter und Genossenschafterinnen der Bank WIR und Schweizer KMU

Herausgeberin: WIR Bank Genossenschaft, Basel

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

Fotografen: siehe Bildhinweise

Foto Titelseite: Henry Muchenberger

Übersetzungen: Daniel Gasser, Yvorne

Konzeption und Gestaltung: Schober Bonina AG, Basel

Layout: Vogt-Schild Druck, Derendingen

Druck: Cavelti AG, Gossau

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

gedruckt in der
schweiz



Der Umwelt zuliebe!

Erscheinungsweise: monatlich auf Deutsch und Französisch

Gesamtauflage: 27 285

Inserate: siehe letzte Seite

Abo-Preis: 20.40 CHF (inkl. MwSt.)

Adressänderungen und Abonnemente:

Bank WIR, Beratungszentrum, Postfach, 4002 Basel oder T 0800 947 947

Standorte der Bank WIR

Hauptsitz Basel

WIR Bank Genossenschaft
Auberg 1
4002 Basel

Filiale Bern

WIR Bank Genossenschaft
Helvetiastrasse 35
3000 Bern 6

Filiale Lausanne

WIR Bank Genossenschaft
Av. Louis-Ruchonnet 16
1006 Lausanne

Filiale Lugano

WIR Bank Genossenschaft
Riva Caccia 1
6900 Lugano

Filiale Luzern

WIR Bank Genossenschaft
Obergrundstrasse 88
6005 Luzern

Filiale St. Gallen

WIR Bank Genossenschaft
Blumenbergplatz 7
9000 St. Gallen

Filiale Zürich

WIR Bank Genossenschaft
Schaffhauserplatz 3
8006 Zürich

Agentur Chur

WIR Bank Genossenschaft
Alexanderstrasse 24
Postfach 699, 7001 Chur

Agentur Siders

WIR Bank Genossenschaft
Av. du Général Guisan 4
3960 Siders

Kontakt und Social Media

Telefon (Mo–Fr, 07.30–18.00)
0800 947 947

Fax
0800 947 942

E-Mail
info@wir.ch



WIR-Expo

WIR-Expo AG

Regina-Kägi-Strasse 11
8050 Zürich

Expo-Leitung:

WIR-Expo
Adrian Bill
Mühleweg 9
5417 Untersiggenthal

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



Werbemöglichkeiten im WIR-Netzwerk

Mit dem WIRinfo, den WIRmailings und mit der Plattform WIRmarket.ch stellt die Bank WIR den WIR-Kunden drei Werbekanäle zur Verfügung. Sie sind ebenso Teil des WIR-KMU-Pakets wie die jährliche Werbegutschrift von 500 CHW. Auch über die WIR-Partner-Networks und die WIR-Expo können Sie Ihre Sichtbarkeit erhöhen.

Ihre Vorteile auf einen Blick

- Die ersten 500 CHW schenken wir Ihnen
- Hoher WIR-Anteil im WIRinfo
- Gezielte Ansprache mit WIRmailings (Direct Mailings an WIR-Teilnehmer)
- Geringer Streuverlust
- Jahresrabatt ab einem Werbeumsatz von 2500 CHW/CHF
- Unkomplizierte Verrechnung und detaillierte Belastungsanzeige

WIRmarket.ch

Auf WIRmarket.ch können Sie unbeschränkt gratis **Inserate** schalten (Pinnwand), Ihre Produkte im **Shop** anbieten und **Ausschreibungen** publizieren.

Zudem haben Sie die Möglichkeit, Ihre Firma, Inserate, Shopartikel und Ihre Ausschreibungen mit **Toplistings** zu bewerben. Die Anzahl Views und Klicks können Sie jederzeit unter «Profile» überprüfen. Preis Toplistings: 10 CHW/Tag

Ihr erster Schritt auf wirmarket.ch sollte aber die Aktualisierung und Vervollständigung Ihres Firmeneintrags sein. Nutzen Sie dazu aussagekräftige Fotos und Texte. Auch mit den folgenden Gratis-Instrumenten erhöhen Sie im WIRmarket die Aufmerksamkeit:

- **Zusätzliche WIR-Annahmesätze** z.B. für spezielle Angebote
- **Aktionen:** temporäre Erhöhung des WIR-Annahmesatzes

WIRinfo – das Schweizer KMU-Magazin

Das WIRinfo erscheint zu Beginn jedes Monats in einer Auflage von über **27000 Exemplaren**. Sie erreichen damit **alle WIR-Kunden (KMU) und deren Angestellte mit WIR-Konto**.

Inserateschluss: i.d.R. der 10. des Vormonats, bei Sonn- und Feiertagen der letzte Werktag davor. Richten Sie Ihre Inserate oder Fragen an: inserate@wir.ch

Inseratepreise im WIRinfo (WIR-Anteil 75%)

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

Im WIRinfo sind Chiffre-Inserate möglich; Gebühr: 8.50 CHW/CHF



WIRmailing

Mit einem WIRmailing gelangen Sie ohne Streuverlust an die WIR-Teilnehmer Ihrer Wahl und erweitern Ihren Kundenstamm.

So funktioniert's:

Sie liefern uns Ihre verpackte oder unverpackte Werbesendung zur Adressierung und informieren uns, wen Sie anschreiben möchten:

- Ausgewählte Postleitzahlen (max. 20 Stück)
- Ausgewählte Kantone
- Ausgewählte Branchenteilnehmer
- Ausgewählte Sprache der Teilnehmer
- Alle WIR-Teilnehmer
- Selbstgewählte Kombination von Auswahlmöglichkeiten

Geben Sie auf der Drucksache einen WIR-Annahmesatz an, der nicht tiefer als Ihr im WIRmarket publizierter Satz ist.

Wählbare Versandarten:

- A-Post (1 Tag)
- B-Post (2 Tage)
- B2-Post (3–6 Tage)

Die Kosten werden Ihrem CHW- bzw. Ihrem CHF-Konto belastet:

- 0.22 CHW inklusive MwSt. in CHW (pro Adresse)
- Portotaxe inklusive MwSt. in CHF

Vorab benötigen wir 1 Musterexemplar zur internen Prüfung. Ihr Material (inkl. 20 Zusatzexemplare für den Probedruck) müssen Sie uns 14 Tage vor Versand anliefern.

Kontakt

Wollen Sie eine Offerte für ein WIRmailing einholen? Wir beraten Sie gerne. Kontaktieren Sie uns via E-Mail: wirmailing@wir.ch

Rabatt auf Jahresumsatz

Ihre Werbe-Umsätze auf dem WIRmarket, im WIRinfo und mit WIRmailings werden im Inratesystem der Bank WIR laufend addiert und berechtigen ab einer Höhe von 2500 CHW/CHF zu einem Jahresrabatt, der Ihnen Ende Jahr gutgeschrieben wird.

Das sind die Rabattstufen:

Umsatz	Rabatt
ab 2500.–	4%
ab 7500.–	6%
ab 15500.–	8%
ab 35000.–	9%
ab 50000.–	10%



WIR-Expo

Die WIR-Expo ist der publikumsstärkste Anlass innerhalb des WIR-Netzwerks.

Webseite: wir-expo.ch
E-Mail: info@wir-expo.ch

Mediadaten WIRinfo

Inserateaufgabe und Beratung

inserate@wir.ch

Geschäftsbedingungen

Siehe www.wir.ch/agb-de

Inserateannahmeschluss: Bitte beachten Sie den Inserateschluss für das WIRinfo April 2023: Freitag, 10. März 2023, 12.00 Uhr.

Datenübernahme Druckunterlagen WIRinfo

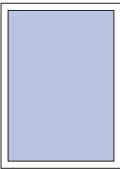
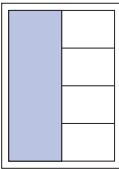
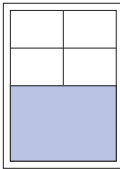
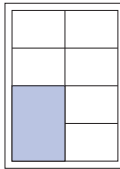
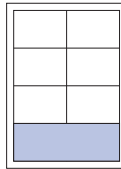
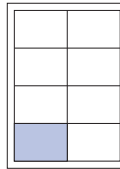
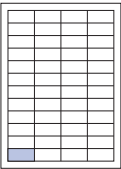
Beim Erstellen der PDF-Datei bitte in den Farbeinstellungen das Profil «ISOnewspaper» auswählen und exportieren. Handschriftlich verfasste oder gefaxte Textinserate können nicht entgegengenommen werden.

Programme	Mac	Win
QuarkXPress	•	•
InDesign	•	•
MS Word	•	•
PDF Acrobat	•	•
Illustrator	•	•
Photoshop	•	•

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

Datenträger: CD, DVD, Zip (100/250)

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

						
168x248 mm 1/1 Seite Inhalt	82 x 248 mm 1/2 Seite hoch (2-sp.)	168x 122 mm 1/2 Seite quer (4-sp.)	82 x 122 mm 1/4 Seite hoch (2-sp.)	168x59 mm 1/4 Seite quer (4-sp.)	82x59 mm 1/8 Seite quer (2-sp.)	39x17 mm 1/48 Seite

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

Inseratepreise

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

Rabatt auf Jahresumsatz (WIRinfo, WIRmarket, WIRmailing)

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

Chiffregebühr: 8.50