

WIR info

5/2023

Das Magazin für Schweizer KMU

«Bester Service,
günstigster Preis»

Michael Räss und Ivan Schmid betreiben mit Payrexx
die einfachste Online-Zahlungsplattform für KMU

Swiss Indoors

Die Swiss Indoors bieten spannende Tennisduelle –
und interessante WIR-Angebote für KMU

Wettbewerb

Tour de Suisse Women: Gewinnen Sie eine Fahrt im VIP-Car!

Bank 



Sportlich

Editorial

In Sachen «Sportlichkeit» legt die Bank WIR ab sofort noch einen Zahn zu.

Seit Februar ist es bekannt: Die Bank WIR ist Premium Partner der Tour de Suisse und präsentiert das Bergpreis-trikot. Aus diesem Grund räumen wir der Tour und dem Velo auch im WIRinfo Platz ein. In dieser Ausgabe lesen Sie ein Interview mit Marlen Reusser, die ihren Ärztinnen-kittel gegen das Renntrikot eingetauscht hat und gegenwärtig mit dem holländischen Team SD Worx sehr erfolgreich unterwegs ist. Mit diesem Team wird sie an der Tour de Suisse Women um einen weiteren Sieg kämpfen (S. 12).

Wenn Sie Tour-Luft schnuppern möchten, ist das kein Problem: Der Strassenrand ist und bleibt gratis zugänglich, wie Tour-Organisator David Loosli in der April-Ausgabe bestätigt hat. Rund 1 Million Zuschauerinnen und Zuschauer machen die Tour de Suisse zum grössten Anlass in der Schweiz. Mit etwas Glück kommen Sie der Tour so nahe, wie es nur geht: Die Bank WIR verlost drei Plätze in einem VIP-Car an der Tour de Suisse Women (S. 17).

Die Tour de Suisse dürfte einem Phänomen weiteren Vor-schub leisten, das Peter Hinnen vor genau 50 Jahren in

seiner schweizerdeutschen Version des österreichischen Lieds «Ja, mir san mit'm Radl da» besungen hat, nämlich unsere Liebe zum Velo. Richtig ausgebrochen ist sie während der Pandemie, wie die Verkaufszahlen vor allem der E-Bikes belegen. «Händ de Töff deheime glaa», heisst es weiter im erwähnten Lied – eine Aussage, die E-Biker schmunzeln lässt, denn ihr Vehikel vereinigt alle Vorteile von Velo und Töff. Probefahrt gefälligst? In der Velo-Galerie von Stefan Lüthi in Langenthal haben Sie die Möglichkeit dazu (S. 18).

Und wenn Sie mit Ihrer Firma am Wettbewerb Bike to work mitmachen möchten, ist es für eine Anmeldung noch nicht zu spät (S. 23).

In Sachen «Sportlichkeit» legt die Bank WIR ab sofort noch einen Zahn zu: WIR-Kunden haben die Möglichkeit, Tickets für die Swiss Indoors zu 100% WIR zu erwerben (S. 34). Das Angebot ist jedoch beschränkt, warten Sie nicht zu lange!

Daniel Flury
Chefredaktor

«Das Werkzeug macht den Meister.»

100% WIR!
499 CHW
statt
725 CHW

Bosch 2 Tool Kit / Bohrhammer & -schrauber, Stahlux Steckschlüssel-Garnitur 55 T., Stahlux Bit-Box 10 T.



wir.ch/wirpromo

Handwerk ist eine Kunst, aber nur mit dem richtigen Werkzeug



Mit diesen Werkzeugen sind Sie perfekt ausgerüstet. Egal ob Profi oder ambitionierte Heimwerkerin oder Heimwerker. Die beiden akkubetriebenen Bosch-Geräte und die robusten Schlüssel- und Bit-Garnituren von Stahlux machen Freude bei der Arbeit.

Das WIRpromo-Angebot der Manser Handwerkercenter AG hat es dreifach in sich: Mit diesem Maschinen- und Werkzeugpaket sind Sie bestens für Ihre Projekte gerüstet.

Normaler Verkaufspreis ganzes Set:	CHW 725.95
WIRpromo-Preis ganzes Set:	CHW 499.00
Versandkosten:	CHF 20.00

WIRpromo-Partner

Die Manser Handwerkercenter AG bietet ein grosses Sortiment für Profis und Heimwerker mit WIR-Anteil. Ein erfahrenes Team von über 30 Mitarbeitenden steht mit Rat und Tat zur Seite.

Bosch Akku-Bohrhammer GBH 18V 21 & Bosch Akku-Bohrschrauber GSR 18V 28

- 2 x 18 V / 4 Ah Akku mit Coolpack 1.0
- Ladegerät AL1820 CV 18V
- 2 x robuste Standard-L-Boxxen
- **GBH 18V22:** Bohren, Hammerbohren & Meisseln, 2,0 Joule Schlagenergie, SDS-System für Schellwechsel, variable Drehzahl
- **GSR 18V28:** Bohren & Schrauben, 63 Nm Drehmoment, 13 mm Bohrfutter, EMP-Motorüberlastungsschutz, kompaktes Design

Steckschlüssel-Garnitur Stahlux 3/8"

- 55 Teile in Kunststoffbox
- Steckschlüssel, Knarre & 2 Verlängerungen, 6-24 mm
- 2 x Winkelstiftschlüsselsatz lang & kurz, 1,27-10 mm
- Ringmaulschlüssel 9-22 mm

Stahlux Bit-Box 1/4"

- Philips PH 1 - PH 3
- Pozidrive PZ 1 - PZ 3
- Schlitz 4,5 / 5,5 / 6 mm

Inhalt

Seite 12

Marlen Reusser ist die beste und erfolgreichste Schweizer Radfahrerin. Im Gespräch verrät die Bernerin, wie sie sich auf die Tour de Suisse vorbereitet. Die 31-Jährige spricht über ihre aussergewöhnliche Karriere und ihre Ziele sowie über ihre vielfältigen Talente und darüber, warum sie Vegetarierin geworden ist.



Seite 18

Seit über 30 Jahren verkauft Stefan Lüthi Velos. Die Mehrheit der Zweiräder, die seine Velo-Galerie in Langenthal heute verlassen, sind E-Bikes. Lüthi engagiert sich im Verein Pro Bike Oberaargau, dessen Ziel es ist, dem Mountainbike-Breitensport auch im Mittelland mehr Platz zu verschaffen.

Seite 26

Die Komplementärwährung WIR ist ausschliesslich innerhalb des WIR-Netzwerks einsetzbar und verschafft so dem Unternehmer Vorteile bezüglich Liquidität und Investitionskosten sowie einen Vorsprung gegenüber der Konkurrenz.



- 6 Payrex**
Die einfachste Online-Zahlungsplattform für KMU
- 12 «Ich möchte um den Sieg mitfahren»**
Marlen Reusser startet an der Tour de Suisse Women
- 17 Wettbewerb**
- 18 «E-Bikes sind keine Frage des Alters»**
Stefan Lüthi, Velo-Galerie
- 23 bike to work 2023**
Sauerstoff fürs Hirn
- 25 CEO-Corner**
Bei uns ist Ihr «Sparbatzen» mehr wert – das gilt auch für KMU
- 26 Mit WIR fahren Sie günstiger**
Ein Rechenbeispiel
- 29 Die Bank WIR an der 1. Gastia**
Neue Fachmesse der Olma
- 30 Der Unternehmergeist und die Pylone**
Kolumne von Karl Zimmermann
- 32 500 CHW geschenkt!**
Ihre Gutschrift für Inserate und Werbung
- 34 Swiss Indoors**
«Advantage WIR!»
- 41 Neue Teilnehmer**
- 45 Willkommen im WIR-Netzwerk**
- 46 Inrateschlüsse**
- 48 144 Seiten**
«Faszination WIR»
- 70 Impressum**
- 71 Standorte der Bank WIR und Social Media**
- 72 Werbemöglichkeiten im WIR-Netzwerk**
- 74 Inseratepreise**

Payrex:

die einfachste Online-Zahlungsplattform für KMU

Payrex ist die einfachste Zahlungsplattform für KMU und bietet mit nur einem Vertrag alle wichtigen Zahlungsarten an – und WIRpay kann kostenlos als externe Zahlungsmethode angebunden werden.

Jeder vierte Schweizer Onlinehändler wählte 2022 Payrex als seinen Zahlungsanbieter, was die Thuner Firma zur Nummer zwei in der Schweiz macht, hinter Paypal (34%) und vor Postfinance E-Payment, Saferpay (Worldline) – je 22% –, Datatrans (16%), Stripe (12%), Wallee (8%) und Concardis (7%). An der repräsentativen Befragung der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften ZHAW nahmen 625 Onlinehändler teil – knapp 80% davon sind in der Schweiz tätig –, die zur Hälfte Multichannel-Händler repräsentieren und zu fast 90% im Bereich Business-to-Customer tätig sind. 28% der Befragten sind reine Online-Händler.

Von 5 auf 25% in einem Jahr

Für Payrex war das Resultat insofern eine Überraschung, als die seit 2017 jährlich durchgeführte Umfrage

dem Zahlungsanbieter 2021 noch einen Marktanteil von nur 5% bescheinigte. Payrex-CEO Ivan Schmid hat für den mächtigen Sprung von 5 auf 25% innerhalb nur eines Jahres eine Erklärung: «Payrex bietet alles, was das KMU-Herz begehrt, insbesondere die schweizweit einzigartige Möglichkeit, die Bezahlmethoden Twint, Postfinance, Mastercard, Visa, Samsung Pay, Google Pay und Apple Pay aus einer Hand mit nur einem Akzeptanzvertrag zu nutzen.» Insgesamt umfasst Payrex 40 Zahlungsanbieter und über 200 Zahlungsmethoden und Währungen über eine einzige Schnittstelle.

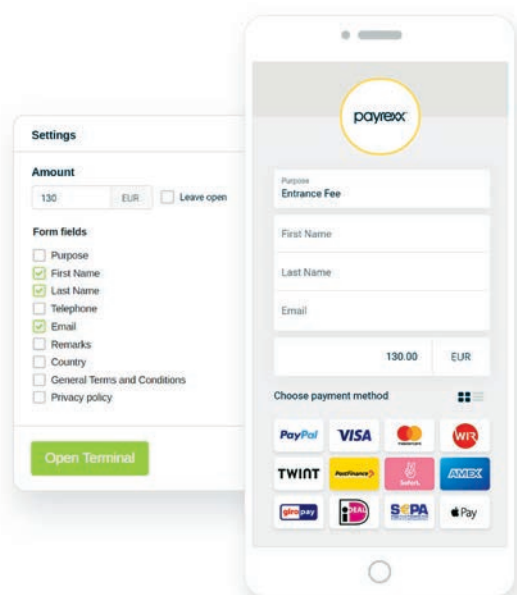
WIRpay ist gebührenfrei

WIRpay ist für WIR-Teilnehmer die Zahlungsmethode für alle Fälle und kann auch als Zahlungsmittel z.B. in firmeneigenen Onlineshops akzeptiert werden. Die E-Payment-Lösung von Payrex kann der Händler personalisieren mit Logo, Farben, Schriften und flexiblen Formularfeldern. Die Zahlungsseite kann in Webseiten und E-Mails eingebunden und über soziale Medien geteilt werden. Das Beste daran: Für WIR-Zahlungen fallen keine Gebühren bei Payrex an!

So nehmen Sie mit Payrex WIR ein

Es braucht nur vier Schritte, und Sie können auf Ihrer Webseite oder Ihrem Onlineshop WIR-Zahlungen entgegennehmen:

1. Registrieren Sie sich auf Payrex.ch über den Button «kostenlos anmelden» (oben rechts).
2. Unter Einstellungen > Zahlungsanbieter > Alternative Zahlungsmethoden fügen Sie WIRpay hinzu.
3. Geben Sie Ihre WIR-Kundenummer und den gewünschten WIR-Akzeptanzsatz ein. Der Maximalbetrag von CHF 5000 kann bei Bedarf erhöht werden.
4. Speichern Sie die Einstellungen, um den Vorgang abzuschliessen.



Neben den verschiedenen Zahlungsarten kann WIRpay als externe Zahlungsmethode eingebunden werden. Illustration: zVg

WIRpay in Ihrem Online-Shop:





Payrex-CEO Ivan Schmid mit WIRpay und sein Stellvertreter Michael Räss mit einigen verbreiteten Zahlungsarten.

Fotos: Foto Frutig

Payrex in Kürze

- Payrex ist ein **Schweizer Unternehmen** mit Hauptsitz in Thun (BE). 2015 gegründet, entwickelt sich der Zahlungsdienstleister rasch weiter, und inzwischen vertrauen über 50 000 Händler auf die einfache und bequeme Zahlungslösung von Payrex.
- Bei Payrex können Händler **mit nur 1 Vertrag alle wichtigen Zahlungsarten** anbieten – Visa, Mastercard, PostFinance, TWINT, Google Pay, Samsung Pay und Kauf auf Rechnung. Die Nutzer benötigen keine zusätzlichen Verträge mit Acquiring-Banken. Payrex ist der einzige Vertrags- und Ansprechpartner für die Zahlungsabwicklung. Bei Bedarf können die Händler ihre externen Zahlungsanbieter problemlos anbinden.
- Mithilfe **einfacher E-Commerce-Tools** können Händler unter anderem QR-Zahlungs-Codes erstellen, digitale Spendenformulare gestalten, Zahlungslinks versenden, einen eigenen Webshop errichten und vieles mehr.
- **Schnelle Einrichtung:** Reichen die Nutzer Daten zur Konto-Verifizierung bis 16 Uhr ein, werden die Angaben noch am selben Tag geprüft.
- **Einfach und übersichtlich:** Payrex-Nutzer benötigen weder Programmierkenntnisse noch fundiertes Wissen über Online-Zahlungen. Sämtliche Funktionen sind intuitiv und leicht verständlich aufgebaut.
- **Höchste Sicherheitsstandards:** Payrex erfüllt sämtliche strengen Anforderungen des PCI DSS Level 1.
- Payrex ist **mit allen gängigen Shopsystemen und CMS kompatibel** (unter anderem WooCommerce, Magento und Shopware). Zudem steht ein **fachkundiger, schneller und freundlicher Kundendienst** bei allen Anliegen zur Verfügung.

payrex®

Die einfachste
Online-Zahlungsplattform für KMU



Ivan Schmid: «Bei der Möglichkeit, alles aus einer Hand zu erhalten, überwiegen die Vorteile ganz klar.»

WIR-Zahlungen sind gebührenlos möglich, wie sieht es bei anderen Zahlungsmitteln aus?

Ivan Schmid: Mit unserem PRO-Abonnement können weitere Zahlungsanbieter ohne Zusatzgebühren angebunden werden. Bei den übrigen Preisplänen wird je nach Abonnement eine Gebühr zwischen 0.20%–0.60% erhoben.

Bei integrierten Zahlungsmitteln profitieren die Nutzerinnen und Nutzer ebenfalls mit dem PRO-Abonnement von den tiefsten Gebühren.

Im Jahresabo – das WIR-Kunden zu 100% mit WIR bezahlen können – ist Payrex ab 180 CHF zu haben. Sie empfehlen das Modell «Plus» für 348 Franken. Was kann es mehr als das Basismodell?

Mit dem PLUS-Abonnement profitieren unsere Nutzer von tieferen Transaktionsgebühren – sowohl bei integrierten Zahlungsarten als auch bei externen Zahlungsanbietern. Zudem stehen ihnen alle E-Commerce-Tools zur Verfügung – digitales Spendenformular erstellen, Zahlungslinks versenden und mehr – und es können zwei Personen mehr hinzugefügt werden, um das Payrex-Konto zu verwalten

Payrex ist einfach zu installieren – was, wenn jemand doch auf Schwierigkeiten stösst?

In unseren Dokumentationen auf der Payrex-Website finden sich einfache und bebilderte Schritt-für-Schritt-Anleitungen zu jeglichen Themen. Sollte es doch einmal knifflig werden, steht unser zuverlässiger und fachkundiger Kundendienst gerne mit Rat und Tat zur Seite. Möglich sind Anfragen über unser Ticketsystem, per E-Mail oder telefonisch.

Nicht alle Konsumenten trauen Kreditkarten oder verfügen über Twint oder ein Postfinance-Konto. Rechnungen bleiben deshalb in der Schweiz eine der beliebtesten Zahlungsarten. Hat Payrex eine Lösung?

Über unsere hauseigene Zahlungslösung «Payrex Swiss Collecting» bieten wir die Zahlungsart «Kauf auf Rechnung» an. Unsere Serviceleistung beinhaltet den gesamten Prozess, von der Rechnungserstellung über das Mahnwesen – ohne Factoring oder Inkasso – bis hin zum Zahlungsabgleich.

Zusätzlich kann die Zahlungsart «bob invoice» beantragt werden, um der Kundschaft Kauf auf Rechnung anzubieten.

Alles aus einer Hand tönt gut – aber besteht nicht die Gefahr einer Abhängigkeit?

Die Auswahl an Zahlungsanbietern ist gross, von daher besteht keine Gefahr, in eine Abhängigkeit zu verfallen. Bei der Möglichkeit, alles aus einer Hand zu erhalten, überwiegen die Vorteile ganz klar – Unternehmen sparen dadurch Zeit, Geld und Aufwand.

Angenommen, ein KMU verfügt bereits über Verträge mit einem oder mehreren Zahlungsanbietern und möchte nun zu Payrex wechseln. Wie muss es vorgehen?

Am besten errichtet das KMU während der Kündigungsphase für den Übergang bereits ein Payrex-Konto. Die noch bestehenden Zahlungsanbieter können schnell und unkompliziert an Payrex angebunden werden. Somit kann das KMU bereits während der Übergangsphase al-



Für den Fall der Fälle: Der Payrex-Kundendienst in Thun ist über ein Ticketsystem, per E-Mail und telefonisch erreichbar.



QR-Pay kann den Terminal ersetzen.

les von seinem Payrexx-Konto aus verwalten und behält den Überblick über die Zahlungsabwicklung.

«Wir wollen den KMU den besten Service zum günstigsten Preis anbieten.»

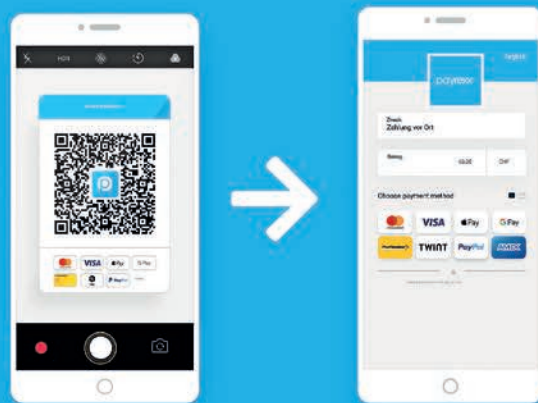
2022 lag Ihr Marktanteil bei 25%. Haben Sie ein Ziel für 2023 – oder anders gefragt: Wann überholen Sie Paypal?

Paypal ist kein Konkurrent von uns, sondern ein Zahlungsmittel-Anbieter, den wir in unsere Lösung vollständig integriert haben. Als «Payment Facilitator» wollen wir den KMU den besten Service zum günstigsten Preis anzubieten. Dies ist unser oberstes Ziel. Gegenwärtig wachsen wir monatlich um rund 750 neue Kunden, was eindrücklich zeigt, dass unsere Zahlungsdienstleistungen genau auf die Bedürfnisse der Nutzerinnen und Nutzer zugeschnitten sind.

● Daniel Flury

WIRmarket.ch > Payrexx

QR-Pay: bezahlen ohne Terminal



Mit QR-Pay können Payrexx-Nutzerinnen und -Nutzer ganz einfach QR-Zahlungs-Codes erstellen. Der Endkunde scannt den QR-Code, wird auf die Bezahlseite weitergeleitet und kann dort seine bevorzugte Zahlungsart auswählen.



Der QR-Code kann ausserdem ausgedruckt und als Poster aufgehängt oder als Thekensteller aufgestellt werden. Auf diese Weise eignet er sich für verschiedenste Zwecke.

Zum Beispiel:

- Händlerinnen und Händler können vor Ort Produkte verkaufen und die Kundschaft kann bargeldlos bezahlen, ohne dass ein Terminalgerät notwendig ist.
- Non-Profit-Organisationen können mit dem QR-Poster vor Ort Online-Spenden entgegennehmen.
- Endkunden können mit ihrem Smartphone ganz einfach Eintritt bezahlen – zum Beispiel auf einer Veranstaltung oder auf einem Sportplatz.



Hier finden Sie mehr Informationen zu QR-Pay und die verschiedenen Anwendungsfälle:

«1,80% Zins beim
Sparkonto plus.»

Neugeld überweisen und bis zum
31.3.2024 profitieren.

Jetzt
Konto
eröffnen

«Ich möchte um den Sieg mitfahren»

Marlen Reusser startet an der Tour de Suisse

Marlen Reusser ist die beste und erfolgreichste Schweizer Radfahrerin. Im Gespräch verrät die Bernerin, wie sie sich auf die Tour de Suisse vorbereitet. Die 31-Jährige spricht über ihre aussergewöhnliche Karriere und ihre Ziele sowie über ihre vielfältigen Talente und darüber, warum sie Vegetarierin geworden ist.

Klug und schnell

Marlen Reusser ist die beste Schweizer Radfahrerin. Sie gewann bereits zahlreiche Rennen und Medaillen an Grossanlässen. So wurde sie bei den Olympischen Spielen in Tokio 2021 Zweite im Einzelzeitfahren. Auch in diesem Jahr ist die 31-Jährige schnell unterwegs, im Frühling gewann Reusser den Klassiker Gent-Wevelgem nach einer eindrucksvollen Leistung.

Die Bernerin ist eine faszinierende und vielfältige Persönlichkeit. Sie arbeitete als Ärztin, politisierte für die Grünen und fällt immer wieder durch gesellschaftliches Engagement auf.

Was bedeutet Ihnen die Tour de Suisse?

Marlen Reusser: Sehr viel, es ist für mich in diesem Jahr ein Höhepunkt. Ich freue mich riesig darauf. 2023 gehört die Tour de Suisse bei den Frauen ja erstmals zur World Tour, also zur höchsten Kategorie, das erhöht den Stellenwert sehr. Das bedeutet gleichzeitig, dass das Niveau noch besser sein wird.

Was sind Ihre Ziele an der Tour de Suisse?

Ich möchte das Zeitfahren gewinnen. Und ich möchte im Gesamtklassament um den Sieg mitfahren. Das traue ich mir zu, weil ich schon in mehreren Rundfahrten starke Resultate erzielte. Und ein Sieg an der Tour de Suisse wäre in meiner Karriere ein ganz besonderer Moment. Entscheidend ist aber die Gesundheit, das habe ich in der jüngsten Vergangenheit leider erleben müssen.

«Entscheidend ist die Gesundheit»



Marlen Reusser engagiert sich auch
abseits der Radrennpisten.

Foto: Andreas von Gunten



162,5 Kilometer Wind und Kälte: Marlen Reusser gewann im März die 9. Ausgabe des Eintagesrennens Gent-Wevelgem.

Fotos: Getty Images

Wie haben Sie sich von Ihren diversen Verletzungen und Krankheiten erholt?

Es war ein sehr schwieriges zweites Halbjahr 2022. Im Juni erlitt ich eine Gehirnerschütterung, später kam eine Handverletzung dazu, ich hatte eine Covid-Erkrankung und mehrere grippale Infekte. Mein Zustand war monatelang nicht ideal, und als ich mich im Winter endlich erholt hatte, erwischte mich 2023 im Höhentrainingslager eine hartnäckige Bronchitis. Ich habe aber dennoch einen relativ stabilen Formaufbau gehabt und fuhr ja im Februar auch noch auf der Bahn in der Teamverfolgung.

Ende März gewannen Sie gleich den Klassiker Gent-Wevelgem souverän und bewiesen erneut, eine der besten Radfahrerinnen der Welt zu sein. Wie sehen Sie Ihre Rolle im holländischen Team SD Worx?

Man weiss Anfang Saison nie so genau, wo man steht. Fährt man erfolgreich, nimmt einem das Zweifel und zeigt, dass man auf dem richtigen Weg ist. Wir haben ein sehr starkes Team, es ist seit Jahren die Nummer 1 im Ranking, und ich gehöre sicher zu den vier Leaderinnen. Weil wir ein reines Frauenteam sind, kennt man unseren Namen nicht so gut wie bei anderen, die auch Teams bei den Männern haben. Ich habe Freiheiten, darf meine Stärken ausspielen und auch mal auf eigene Faust etwas probieren.

Welches sind die anderen Topfahrerinnen in Ihrem Team?

Seit diesem Jahr haben wir mit Lorena Wiebes die stärkste Sprinterin im Radsport, sie hat schon sehr viele Rennen gewonnen. Das verändert die Dynamik und unsere Rennstrategie. Wir fahren aggressiv und haben nun dank Lorena Wiebes auch die Möglichkeit, den Sieg zu holen, wenn es zu einem Sprint kommt. Lotte Kopecky ist in ihrer Heimat Belgien ein Superstar, jede und jeder kennt sie. Und schliesslich ist auch die Holländerin Demi Vollema eine unserer Leaderinnen, weil sie sowohl in Eintagesrennen als auch bei Rundfahrten sehr stark ist. Sie lebt übrigens in Basel und könnte an der Tour de Suisse dabei sein.



«Wir fahren aggressiv»

Wie weit zum Voraus steht denn jeweils fest, mit welchen Fahrerinnen Ihr Team an den Rennen teilnimmt?

Es gibt eine generelle Saisonplanung. Aber je nach Formstand und Verletzungen kommt es zu Anpassungen.

In welchen Bereichen haben Sie persönlich das grösste Steigerungspotenzial?

Primär renntaktisch. Ich kann noch bessere Entscheidungen treffen und strategisch klüger fahren. Wenn ich am TV Rennen schaue, weiss ich immer, was ich jetzt in dieser Situation machen würde. Aber wenn ich dann unterwegs bin, fällt es mir oft nicht leicht, zum Beispiel den richtigen Zeitpunkt für eine Attacke zu finden. Und bei kurzen, knackigen Anstiegen kann ich sicher auch noch mehr herausholen.

Die Bank WIR sponsert an der Tour de Suisse die Bergpreiswertung. Wie stufen Sie Ihre Fähigkeiten am Berg ein?

Ich finde lange, schwere Bergetappen sehr cool. Eine Stärke von mir ist es, über lange Strecken mit hohem Tempo zu fahren, und wenn es konstante Anstiege sind, kann ich meine Kraft voll ausspielen. Es heisst ja oft, dass man Nachteile in den Bergen habe, wenn man gross und schwer sei. Das sehe ich nicht unbedingt so, weil ich ja selber mit 1,80 m ziemlich gross bin, aber trotzdem eine ganz gute Klettererin bin. Auch hier kann es sehr entscheidend sein, wie man einen Anstieg plant und ob es einem gelingt, den richtigen Moment für einen Angriff zu finden.

«Ich finde lange, schwere Bergetappen sehr cool»

Welchen Einfluss hat der Streckenplan der Tour de Suisse auf Ihre Vorbereitung?

Wenn man an einem Rennen wie der Tour de Suisse vorne mitfahren will, muss man in allen Bereichen top sein. Es ist klar, dass ich als Zeitfahrerin gelte, aber ich kann wie gesagt auch in den Bergen mithalten und Akzente setzen. Wenn wir im Team vor einer Etappe sehen, dass es günstige Abschnitte gibt, um aufs Tempo zu drücken, dann legen wir uns auf jeden Fall einen Angriffsplan zurecht. Die beste Vorbereitung ist, möglichst viele Rennen auf hohem Niveau zu bestreiten, sich aber auch immer wieder Ruhepausen zu gönnen.

Sie sind Ärztin, waren Politikerin bei den Grünen, sind seit Ihrer Kindheit Vegetarierin, gelten als intelligent und interessant. Wie wichtig ist Ihnen dieses Image?



Bank WIR präsentiert das Bergpreistrikot

Die WIR Bank Genossenschaft ist von 2023 bis 2025 Premium Partner der Tour de Suisse und präsentiert das Bergpreistrikot. 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.



PREMIUM PARTNER



Ich kann nicht ändern, was andere Leute über mich denken wollen. Natürlich freut es mich, wenn mein Image positiv ist. Diese Geschichte des angeblichen Wunderkindes wird aber gerne ausgeschmückt. Mir ist wichtig, dass ich alle Entscheidungen mit voller Überzeugung treffe. Es geht am Ende nicht darum, möglichst viele Diplome gemacht zu haben, sondern sein Leben so zu leben, wie man es möchte und für richtig hält. Und ob jemand intelligent ist oder nicht, definiert sich sowieso nicht dadurch, ob man studiert hat oder nicht.

Was dachten Sie vor 10 Jahren, wie Ihr Leben 2023 aussehen wird?

Damals war ich mitten im Medizinstudium und hatte keine Ahnung, was ich in ein paar Jahren machen werde. Ich bin ein Mensch, der sehr im Hier und Jetzt ist. Ich war schon als Jugendliche politisch aktiv und hätte mir wohl nicht vor-

stellen können, einmal beruflich im Flugzeug unterwegs zu sein, wie ich es nun als Radprofi bin. Ich bin übrigens gar nicht so strikt, wie man manchmal über mich schreibt.

Wie meinen Sie das?

Na ja, es gibt nun mal gewisse Dinge in meinem Leben, die dazu geführt haben, dass die Medien ein bestimmtes Bild von mir gezeichnet haben. Ich würde jeden Tag vor einem Dilemma stehen, wenn ich radikal nach meinen Grundsätzen leben möchte. Wichtig ist, dass man Entscheidungen trifft, hinter denen man stehen kann. Ein Beispiel ist die Umwelt, die vor die Hunde geht, wenn die Menschheit so weiterlebt. Ich werde mich immer dafür einsetzen, dass sich die Rahmenbedingungen verbessern und wir ökologischer denken und leben. Aber es wäre falsch, missionarisch aufzutreten und mit dem Finger auf andere zu zeigen.



Auch die Tour de Suisse wird Marlen Reusser im holländischen Team SD Worx fahren.

Wie viel Mut hatte es benötigt, vor ein paar Jahren als Ärztin einen spannenden, gut bezahlten Job aufzugeben und es als Radprofi zu versuchen?

Geld war nie und wird nie eine Entscheidungsgrundlage für mich sein, etwas zu tun oder nicht zu tun. Ich bin nicht naiv, weil ich weiss, dass man Geld benötigt, um ein anständiges Leben zu führen. Doch wenn man nur finanziellen Überlegungen folgt, ist das selten eine gute Idee, um glücklich zu werden. Viel besser ist es, seine Leidenschaften auszuleben, seine Interessen und Träume zu verfolgen.

Sie sind bei Sponsoren als Werbeträgerin beliebt und sehr erfolgreich als Radprofi unterwegs. Wie zufrieden sind Sie mit Ihrem Leben und Ihrem Einkommen?

Ich darf meine Passion ausleben, das ist mir wichtig. Und ich kann mittlerweile gut davon leben.

Wie sehen Sie generell die Entwicklung des Frauensports?

Es geht vorwärts. Aber man sollte den Sport nicht isoliert betrachten. Es ist elementar, dass Frauen in allen Bereichen genügend Respekt bekommen und gleichberechtigt behandelt werden. Die Situation im Radsport ist leider immer noch so, dass die Männer deutlich mehr Aufmerksamkeit erhalten. Bei uns Frauen fehlt oft die Sichtbarkeit, deshalb kennt man die Fahrerinnen weniger gut.

«Bei uns Frauen fehlt oft die Sichtbarkeit»

Sie begannen erst sehr spät mit Leistungssport. Denken Sie manchmal, was möglich gewesen wäre, wenn Sie schon als Mädchen trainiert hätten?

Nein, so funktioniere ich nicht. Es ist genau richtig, wie sich alles entwickelt hat in meinem Leben. Und mir bleiben noch ein paar gute und schöne Jahre im Radsport. Nächstes Jahr finden die Olympischen Spiele in Paris statt, das wird hoffentlich ein grossartiges Erlebnis.

Sie wuchsen auf einem Bauernhof in einer ländlichen Gegend auf. Wie stark hat Sie das geprägt?

Ich wohne immer noch in Hindelbank, das ist meine Heimat. Aber natürlich bin ich auch deswegen Vegetarierin geworden, weil ich leider auf vielen ländlichen Betrieben gesehen habe, wie Tiere teilweise gehalten werden. Es hat bei mir nichts mit Lifestyle zu tun, dass ich mich bewusst, mit Respekt und vegetarisch ernähre.

Wettbewerb

Gewinnen Sie eine Fahrt im VIP-Car an der Tour de Suisse Women! Wir verlosen drei Plätze, und zwar am Dienstag, 20. Juni 2023. Begleiten Sie die Fahrerinnen auf ihrem Rundkurs in und um Ebnet-Kappel. Am Steuer sitzt ein Ex-Radprofi, der das Geschehen kompetent kommentiert. Im Programm inbegriffen sind der Eintritt in den VIP-Bereich inklusive Catering und eine Backstage-Führung mit Besuch des Fahrerinnenlagers.

Besammlug: 20. Juni, 13.00 Uhr, in der VIP-Zone an der Ebnetstrasse 19 in Ebnet-Kappel.

Ablauf: 14.10 Start der Schlussetappe, ca. 16.08 1. Zieldurchfahrt, ca. 16.43 2. Zieldurchfahrt, ca. 17.00 Zielankunft, ca. 17.30 Siegerehrung, 18.00 Schluss.

Wettbewerbsteilnahme
über den QR-Code.
Viel Glück und viel Spass!



Und was machen Sie in 10 Jahren?

Sie würden jetzt gerne hören, dass ich dann als Ärztin und Politikerin tätig bin, oder (*schmunzelt*)? Wie gesagt: Ich lebe in der Gegenwart. Wenn ich sehe, was sich in meinem Leben in den letzten 10 Jahren verändert hat, dann ist es sehr schwierig, heute eine Prognose zu stellen, was 2033 sein wird. Ich möchte auch dann die Balance im Leben finden. Alles andere ergibt sich, an Interessen fehlt es mir nicht.

● Interview: Fabian Ruch

«E-Bikes sind keine Frage des Alters»

Seit über 30 Jahren verkauft Stefan Lüthi Velos. Die Mehrheit der Zweiräder, die seine Velo-Galerie in Langenthal heute verlassen, sind E-Bikes.



Kompetente Beratung wird immer wichtiger.

Eigentlich sollte Stefan Lüthi Benzin im Blut haben, wie sein Vater – Automechaniker und Garagist – und seine Brüder – Automechaniker und Garagisten. Doch schon während der Schulzeit zogen ihn zwei Räder mehr an als vier. Mit Schulkameraden unternahm er Velotouren oder vielmehr ausgewachsene Veloreisen – zum Beispiel Schweiz–Portugal mit dem Zug und anschliessend während drei Wochen auf dem Sattel retour in die Schweiz. «Wir fühlten uns dabei weder als Helden noch als Sportler; Es ging uns um die Freundschaft, die Einfachheit, das

Erlebnis und die Freiheit, die auch die Streckenwahl beinhaltet.» Immerhin: Die Lehre hatte mit Autos zu tun: Lüthi schloss sie als Autolackierer ab. Was nicht heisst, dass er dadurch die Blechkarossen lieber gewonnen hätte. «Ich spritzte schon während der Ausbildung lieber Velorahmen um und beschloss, damit und mit dem Reparieren von Velos einmal meinen Lebensunterhalt zu verdienen.» Viele in seinem Umfeld belächelten ihn, der eingeweihte Vorarbeiter seines Lehrbetriebs gab ihm kein halbes Jahr.

Vom Velorahmen zum Flammenhelm

Aber Lüthi hatte Glück. Es war Ende der 1980er-Jahre, und der Mountainbike-Boom schwappte gerade von Kalifornien nach Europa über und fand natürlich auf dem abwechslungsreichen Terrain der Schweiz einen fruchtbaren Boden vor. Als ein amerikanisch-schweizerischer Importeur von Mountainbikes jemanden suchte, der Velorahmen spritzen konnte, fiel die Wahl auf Stefan Lüthi, der sich als gelernter Autolackierer Perfektion und präzises Arbeiten verinnerlicht hatte. Parallel dazu baute sich Lüthi sein eigenes Velogeschäft auf. Zuerst als Einmann-Betrieb im heimischen Hermiswil, später in Langenthal, dem Zentrum des bernischen Oberaargaus, wo er heute zehn Mitarbeitende in seiner Velo-Galerie beschäftigt. A propos Velorahmen spritzen: Auch heute greift Stefan Lüthi noch zur Airbrush-Pistole, aber nicht nur, um einem Rahmen ein individuelles Aussehen zu verleihen oder verblasste Schriftzüge nachzuzeichnen: Seine Expertise und sein gestalterisches Flair haben dazu geführt, dass Postfinance als Hauptpartnerin der Eishockey National League ihm die Ausführung der Flammenhelme für die Topscorer aller Teams anvertraut hat.



60% der von Stefan Lüthi
verkauften Velos sind E-Bikes.

Fotos: Foto Frutig

Mit dem Radsport verbunden



Über seinen Sohn Eric ist Stefan Lüthi stark mit dem Radsport verbunden. Der bald 24-jährige Radquer-Spezialist – er entschied z.B. 2021 das nationale Alperosequer in Schneisingen (Foto) für sich – trainierte auch dieses Jahr wieder in Südafrika und plant, im Herbst als Einzelsportler zu starten. «Lizenzmässig ist er momentan leider im «luftleeren Raum», er wird unter Velo-Galerie antreten», so Lüthi, dessen Töchter ebenfalls erfolgreich Leistungssport betrieben haben.

Im Rahmen einer Interdisziplinären Projektarbeit am Feusi Bildungszentrum hat Eric Lüthi die Nachhaltigkeit im Radsport am Beispiel der Tour de France untersucht und dabei grosses Optimierungspotenzial geortet. So war die Etappenplanung der letzten Jahre so ausgefallen, dass für viele Transfers das Flugzeug nötig wurde. Gummireifen und Schaltungen werden bereits nach wenigen Rennen ersetzt, um keine unnötigen Risiken einzugehen. Lüthi schlägt vor, solches Verschleissmaterial an Hobbysportler weiterzugeben und die Flotte der Begleitfahrzeuge zu elektrifizieren. In der Pflicht sieht er neben den Rennorganisatoren und den Teams auch die Sponsoren sowie die Zuschauer und stellt fest, dass die Thematik gerade bei der jungen Generation der Profisportler angekommen ist: Sein Fazit: «Gemeinsam kann der professionelle Radsport zur «grünen Sportart» gemacht werden.»

Positives Image

Lüthi liess sich beim Entscheid für die Selbstständigkeit und für die Velobranche nicht von strategischen Überlegungen, sondern allein von seiner Leidenschaft für das Velo leiten. Andernfalls wäre es wahrscheinlich gar nicht zu einer Geschäftsgründung gekommen: «Das Image des Velos als Geschäftszweig war damals in den Kreditabteilungen der Banken sehr tief angesiedelt», so Lüthi, der heute den umgekehrten Trend beobachtet. Dem Velo werde eine grosse Zukunft attestiert, während das Autogewerbe mit vielen Unsicherheitsfaktoren belegt sei: Wie viele Autos verträgt der Verkehr? Wie geht es weiter mit Verbrennungsmotoren? Wie lässt sich die Umweltbelastung reduzieren? Woher kommt der Strom für elektrische Autos?

Das gute Image des Velos ist in allen Altersklassen verankert, beobachtet Lüthi: «Ich habe immer genügend Anfragen und Bewerbungen für Lehrstellen, die Branche gilt als modern und innovativ.» Für Jugendliche mit einem Flair fürs Handwerkliche und fürs Digitale der perfekte Einstieg ins Berufsleben, denn das moderne Velo hat nicht nur Ketten, die gereinigt werden müssen, sondern ist auch ein Hightech-Produkt, dessen Sattelhöhe sich über Funk einstellen lässt, dessen Schaltungen kalibriert werden müssen und dem Updates eingespielt werden können. Dies ist auch der Grund, weshalb sich Stefan Lüthi auf wenige Marken beschränkt: «Ich will mich nicht verzetteln und setze auf enge Zusammenarbeit mit den Herstellern und auf deren Support, jede weitere Marke bedeutet herstellerspezifische Schulungen – das kann unübersichtlich werden.» Neben dem Flaggschiff Specialized sind in der Velo-Galerie E-Bikes von Flyer und Velos von IBEX zu finden. Letztere sind eigentliche Alltagsvelos, die gemäss individuellen Bedürfnissen zusammengesetzt werden können.

Allrounder mit Menschenkenntnis

Stefan Lüthi achtet darauf, dass seine Mitarbeitenden nicht nur das klassische Handwerk eines Velomechanikers beherrschen und digitalaffin sind, sondern auch Verkäuferqualitäten und damit ein Flair für die Beratung haben. Dazu brauche es eine gesunde Portion Menschenkenntnis. Nicht jeder und jede sei für jedes Velo gemacht, und regelmässig tauchen Fragen zu Ernährung, Kleidung oder Trainingsmethoden auf, die kompetent beantwortet sein wollen. «Die Velobranche ist ein breites Feld, die Grundvoraussetzung, um sich darin wohlfühlen, ist die Freude am Velo!»

E-Bike und Velo als Lifestyle

Die Popularität des E-Bikes führt Stefan Lüthi auf das Mountainbike zurück: «Der Mountainbike-Boom ist gar nie abgeebbt, das E-Bike ist sozusagen das elektrifizierte Mountainbike.» Ein Revival erlebte das E-Bike in der Pandemie, als viele ihr Velo im Keller wiederentdeckten. Auch



Stefan Lüthi vor seiner Velo-Galerie in Langenthal.

Untrainierte waren in der Lage, sich von einem Tag auf den andern wieder in den Sattel zu schwingen. «Für viele war und ist das E-Bike ein Shuttle für bergauf, mit dem Ziel, die Abfahrt voll zu geniessen», so Lüthi. Die «sportiveren» E-Velos seien keine Frage des Alters mehr: «Auch Junge finden sie cool, und für viele Ältere ist es eine willkommene, manchmal die einzige Möglichkeit, dem Nebel zu entfliehen und die Natur zu erleben – neben dem Wandern und Spazieren.» Alles unter einen Hut zu bringen, sei jedoch schwierig. Ein Velo, das dem Rennvelofahrer, dem Pendler, dem Biker und dem Ausflügler genügt, gebe es nicht. «Da drängt sich schon bald die Frage eines zweiten Velos auf – kompetente Beratung wird dann umso wichtiger.»

Mehr Platz für Velos

Lange verkaufte Stefan Lüthi etwa gleich viele E-Bikes wie nicht-elektrifizierte Velos. Heute sei der Anteil der E-Bikes auf 60% angestiegen. Lüthi beobachtet innerhalb des Sektors der E-Bikes eine spannende Entwicklung: «Ursprünglich verlangte der Kunde Motoren mit viel Leistung und grosser Reichweite, heute sind 18 bis 20 kg leichte Bikes mit entsprechend leichteren Motoren gefragt.» Ob leicht oder nicht: Weder Mountainbikes noch E-Bikes sind unumstritten. Stein des Anstosses sind sie

dann, wenn sie Wanderern oder Wildtieren in die Quere kommen. Gute Lösungen wurden schon gefunden, etwa in der Region Lenzerheide, im Wallis oder im Bündnerland. Auch Adelboden ist auf Kurs. «Eine geniale Piste gibt es in Kandersteg, nämlich den Bikepark Sunnbüel-Kandersteg.» Stefan Lüthi engagiert sich im Verein Pro Bike Oberaargau (free-trails.ch), dessen Ziel es ist, dem Mountainbike-Breitensport auch im Mittelland mehr Gehör zu verschaffen. So sind allein im Kanton Bern rund 80000 Biker und Bikerinnen mit und ohne Strom unter-

WIR-Aktion in der Velo-Galerie

Darauf haben Händler und Konsumenten gewartet: Die Lieferengpässe, wie man sie während der Corona-Pandemie kannte, sind überwunden, die Lager sind voll mit den aktuellsten Velos zu sehr attraktiven Preisen. So auch in der Velo-Galerie – und: Im Rahmen einer Aktion erhöht Stefan Lüthi im Monat Mai 2023 seinen WIR-Annahmesatz auf 50%. Lüthi: «Er gilt auf sämtliche Artikel, die im Laden und im Lager verfügbar sind, also nicht nur auf Velos!»



Moderne Velos sind Hightech-Produkte, in die Erkenntnisse aus der Raumfahrt fließen.

Helm, Navi & Co.

Was braucht es neben dem passenden Velo, um sicher durch den Verkehr oder die Landschaft zu kommen? Für Stefan Lüthi «diskussionslos» ist der **Helm**. Wer dumm falle, könne sich auch schon nur aus dem Stand eine schwere Kopfverletzung holen, wenn auf den Helm verzichtet wird. Leider sei es eine Tatsache, dass bei einem Helmobligatorium für Velofahrer viele aufs Velo im Alltag verzichten würden.

Ein **Spiegel**? «Je nach Beweglichkeit des Körpers» – obligatorisch also für alle, die den Kopf nicht genügend drehen können, findet Lüthi.

Spezielle **Kleidung**? Handschuhe, Brille, eine bequeme Velohose und stabile Schuhe mit fester Sohle sind empfehlenswert, wenn man länger als zwei oder drei Stunden im Sattel sitzt.

Licht: Unbedingt – und auch ein Rennvelo braucht Licht, unterstreicht Lüthi. Velofahrer sind mit ihrer schmalen Silhouette nicht immer gut sichtbar, kommt hohe Geschwindigkeit hinzu, vervielfacht sich das Gefahrenpotenzial, vor allem in engeren Tunnels.

Nicht zu vergessen ist eine der diversen **Navigations-Apps**. «Wer mit dem Velo unterwegs ist, hat fast immer mehrere Möglichkeiten, um von A nach B zu gelangen.» Gerade in der Freizeit wolle man ja nicht auf der Landstrasse landen.

wegs. Im Dialog mit ihnen und Gemeinden, Land- und Waldbesitzern, Förstern und anderen Interessenvertretern tritt der Verein für die Legalisierung von Trails – also «Radpfaden» – ein. Vor allem in Orten, die heute noch vom Wintertourismus profitieren, in Zukunft aber ohne Schnee auskommen müssen, sieht Lüthi grosses Potenzial fürs Biken. Auch auf der Strasse gibt es Handlungsbedarf. So fehlt mancherorts trotz 12 000 Kilometern ausgeschilderter Velowege die Durchgängigkeit, was Velofahrer zu gefährlichen und im Berufsalltag zeitraubenden Strassenquerungen zwingt.

Das Velo als Wirtschaftsfaktor

Dass das Velo ein Wirtschaftsfaktor und wichtiger Verkehrsträger ist, hat auch das Europäische Parlament erkannt. Im Rahmen der Entwicklung einer europäischen Verkehrsstrategie hat es im Februar einen Aktionsplan genehmigt, der den Ausbau der Veloinfrastruktur und die Schaffung von zwei Millionen Arbeitsplätzen in einem «Velo-Ökosystem» vorsieht. Dieses umfasst neben Sport, Tourismus und Einzelhandel insbesondere neue Stellen in der (grünen) Industrie, die Batterien, Velos und Komponenten «Made in Europe» herstellen soll. Mehr und günstigere Velos, velofreundlichere Arbeitsplätze mit Parkier- und Auflademöglichkeiten: Dem Aktionsplan Schwung verleihen soll das Jahr 2024, das «European Year of Cycling»!

● Daniel Flury

Wirmarket.ch > Velo-Galerie

Sauerstoff fürs Hirn

bike to work 2023

Michael Burg arbeitet in Basel im Credit Office der Bank WIR und motiviert jedes Jahr einige Arbeitskolleginnen und -kollegen, an der Challenge bike to work des Verbands Pro Velo mitzumachen. Motivator sind nicht die insgesamt 130 000 CHF Preisgeld, sondern die Aussicht auf mehr Fitness und die Einsparung von CO₂.

◀◀ Ganzjährig den Weg zur Arbeit mit dem Velo zurücklegen? Es könnte aber kalt sein – oder nass oder windig oder beides. Aller möglichen Ausreden zum Trotz habe ich vor dreizehn Jahren – mit dem letzten Wohnortwechsel – beschlossen, dass für 7 km am Tag (Haustür–Bahnhof und retour) das Auto definitiv in der Garage bleiben kann. Gleichzeitig kann ich gerne auf das gesellige Beisammensein im Bus verzichten.

Quer durch die Stadt vom Wohnquartier zum Bahnhof bräuchte ich mit dem Auto sieben Minuten – mit dem Velo schaffe ich es je nach Tagesform in 10 bis 15 Minuten. Zudem – sind wir als Büromenschen ehrlich zu uns – bringt ein Start in den Arbeitstag mit etwas Bewegung den Kreislauf in Schwung und Sauerstoff ins Hirn. Ich bin mit meiner Entscheidung ›Pro Velo‹ bisher gut gefahren. Die Sonnenbrille im Sommer, die Handschuhe und das Halstuch im Winter und Regenhose und Jacke bei garstigem Wetter sind ein Muss. Der Velohelm sowieso. Die allgemeine Fitness ›ü50‹ lässt sich so sehr simpel trainieren. Der sportlich ambitionierte Velofahrer schafft es sogar, den Bus abzuhängen.

Homeoffice ist kein Hinderungsgrund

Die positiven Aspekte überwiegen bei Weitem – auch wenn der Regen doch mal in den Halbschuh rinnt. Mit dieser Erkenntnis und mit dem unterstützenswerten Gedanken ›Büroweg mit Muskelkraft statt mit dem Auto‹ rühre ich seit Jahren die Werbetrommel für die Aktion bike to work. Dafür sind 4er-Teams zu bilden, und mindestens drei der vier Menschen im Team sollten Velo fahren und eine oder einer darf auch zu Fuss unterwegs sein. Homeoffice ist keine Ausrede: auch private Velofahrten während Homeofficetagen zählen!

Die Challenge von bike to work hat zum Ziel, dass Strecken während der Arbeitstage zu mindestens 50% aus eigener Körperkraft zurückgelegt werden. Bei sehr langen Wegen reicht auch die Etappe bis zum Bahnhof. Über den Aktionskalender sieht man dann erstaunlich schnell, wie viele Kilometer über alle Teams gerechnet hier zusammenkommen.



Michael Burg auf dem Weg zur Bank WIR in Basel.

Foto: zVg

Fitness und CO₂-Einsparung

Das Auto bleibt stehen, die Fitness nimmt zu, die CO₂-Belastung ab, weil das Auto in der Garage bleibt. Die Startgebühr übernimmt für mich – wie für alle Teams, die an der Challenge mitmachen – der Arbeitgeber, in meinem Fall also die Bank WIR. Jedes Jahr ist man nach acht Wochen Challenge im wahrsten Sinne des Wortes vorangekommen und hat sogar noch die Chance auf einen Preis bei der Verlosung von bike to work. Und wenn es am Schluss ›nur‹ die Teamleistung war, ist es auch nicht schlimm. In diesem Sinne wünsche ich allen immer mindestens 2 bar Luft im Pneu! >>>

● Michael Burg

biketowork.ch

«Immer Top-Zinsen
beim Sparen &
Vorsorgen.»

*Janina Harter,
Kundenberaterin bei der Bank WIR*

Jetzt
Konto
eröffnen

Bei uns ist Ihr «Sparbatzen» mehr wert – das gilt auch für KMU

Von unseren attraktiven Sparprodukten profitieren auch kleine und mittlere Unternehmen – das ist einzigartig in der Schweiz.

◀◀ Einen Tag vor dem letzten Leitzinsentscheid der Schweizerischen Nationalbank (SNB) im März haben wir einmal mehr vorgelegt und das «Sparkonto plus» mit einer Verzinsung von 1,8 Prozent lanciert. Es gilt – wie alle unsere Sparangebote – für Private und KMU. Dass bei uns auch KMU sparen können, ist einzigartig in unserem Land. Das neue Angebot für Neugeld ist ein weiterer Beweis dafür, dass wir unser Versprechen, Spar- und Vorsorgelösungen immer zu Top-Konditionen anzubieten, ein weiteres Mal ohne Kompromisse einlösen. Um es ganz einfach auf den Punkt zu bringen: Bei uns ist Ihr Geld mehr wert.

Auch die Zinsen für sämtliche weitere Spar- und Vorsorgeprodukte machen bei uns – wie schon jeweils unmittelbar nach den vorherigen SNB-Entscheiden – einen weiteren Sprung:

Ab 1. April bis Ende Juni erhöhen wir die Zinsen in drei Stufen um insgesamt mindestens 0,3 Prozent. Damit knackt beispielsweise das Vorsorgesparen in der Säule 3a («Terzo») die 1-Prozent-Marke, auf dem Bonussparkonto sind sogar bis zu maximal 1,5 Prozent Zins möglich. Auch Kundinnen und Kunden, die mit der digitalen Wertschriftenlösung VIAC (www.viac.ch) vorsorgen (Säule 3a und/oder Freizügigkeit), erhalten auf ihrem Cash-Anteil künftig eine höhere Verzinsung.

Auf den Sparkonten gelten die Top-Konditionen bis 500 000 Franken, eine ausgesprochen grosszügige Verzinsungslimite, die ihresgleichen sucht. Kein Wunder also, dass wir auf den Vergleichsplattformen traditionell Spitzenplätze einnehmen – bei diesen Konditionen!

Alles zu den vorteilhaften Spar- und Vorsorgeangeboten der Bank WIR finden Sie hier: wir.ch/top. Sprechen Sie uns an: Unsere Kundenberaterinnen und Kundenberater helfen Ihnen gerne bei der Eröffnung des für Sie richtigen Kontos. ▶▶

Herzliche Grüsse von der Heuwaage in Basel

● Bruno Stiegeler, Vorsitzender der Geschäftsleitung



Mit WIR fahren Sie günstiger

Die Komplementärwährung WIR ist ausschliesslich innerhalb des WIR-Netzwerks einsetzbar und verschafft so dem Unternehmer Vorteile bezüglich Liquidität und Investitionskosten sowie einen Vorsprung gegenüber der Konkurrenz.

Immer wieder wird erzählt, dass mit WIR alles teurer sei. Dabei geht vergessen, dass viele Preisunterschiede einfach ein Abbild des Ungleichgewichts zwischen KMU und Discountern sind. Anhand des folgenden Beispiels eines fiktiven Gartenbau-Unternehmens werde ich aufzeigen, dass mit WIR Investitionen sogar günstiger sind als mit Schweizer Franken.

Variante 1: Beschaffung mit Schweizer Franken

Ein Gartenbau-Unternehmen benötigt einen neuen Kleinbagger. Der Preis für dieses wichtige Arbeitsgerät beträgt 40000 Franken. Den nötigen Betrag hat sich der Gartenbauer angespart, er braucht keine Finanzierung durch eine Bank. Die Investitionskosten betragen also 40000 Franken. Da der gesamte angesparte Betrag investiert wurde, steht er nicht mehr für weitere Anschaffungen oder die Bezahlung von Betriebskosten zur Verfügung.



Variante 2: Beschaffung mit WIR

Das Gartenbau-Unternehmen findet einen Partner aus dem WIR-Netzwerk, bei dem der Bagger mit 100% WIR gekauft werden kann. Da der Gartenbauer aktuell kein WIR-Guthaben hat, kombiniert er geschickt die verschiedenen CHW-Finanzierungsmöglichkeiten der Bank WIR.

- Der Kapitalbedarf für den Kauf ist identisch: 40000 Franken – nun einfach in CHW.
- 10000 CHW stehen dank dem CHW-Sofortkredit der Bank WIR zur Verfügung – völlig kostenlos.
- Für die restlichen 30000 CHW benutzt das Unternehmen einen mit Schweizer Franken gedeckten Kontokorrentkredit. Diese Limite verursacht in den ersten drei Jahren lediglich Kosten für die Bereitstellungskommission von 0,125% pro Quartal.

Als Deckung für den Kredit legt der Gartenbauer 30000 Franken als 3-jähriges Festgeld bei der Bank WIR an – kein Problem, denn für den Baggerkauf hat er ja 40000 Franken angespart. Dafür erhält er einen Zins von 1,2% (die aktuellen Zinsen finden Sie auf wir.ch). 10000 CHF bleiben also auf seinem Konto zur freien Verfügung – das gibt Luft für das Bezahlen der laufenden Rechnungen.



Das Gartenbau-Unternehmen hat mit WIR einen Bagger angeschafft und profitiert mehrfach – welche Investition planen Sie? Fotos: istock

Die Investitionskosten sehen nun folgendermassen aus:

	Betrag	Zins	Kosten/ Ertrag in 3 Jahren
Kosten Sofortkredit	10000.–	0,00%	0.–
Kosten gedeckter WIR-Kredit	30000.–	0,50%	450.–
Ertrag aus dem Festgeld	30000.–	1,20%	1080.–
Ertrag Total			630.–

Die Investitionskosten betragen über die drei Jahre gesehen also nur 39370 Franken.

Wettbewerbsvorteil und mehr Umsatz dank WIR-Finanzierung

Indem das Unternehmen WIR anstatt Schweizer Franken für die Investition nutzt, sinken seine Investitionskosten also um rund 1,5%, und es gewinnt zusätzlich 10000 CHF Liquidität.

Das sind aber nicht die zwei einzigen Vorteile. Durch den Einsatz von WIR verschafft sich das Gartenbau-Unternehmen einen Wettbewerbsvorteil gegenüber Mitbewerbern. Denn bei Offerten, bei denen die WIR-Annahme ein Kriterium ist, kann es jetzt auch hohe WIR-Anteile akzeptieren und ist so attraktiver als die Konkurrenz.

Bei einem WIR-Anteil von 30% gewinnt das Unternehmen so Aufträge in der Höhe von 130000.–. Das sind Aufträge, die es sonst nur schwer gewonnen hätte.

Die nächste Investition kommt bestimmt

Nach drei Jahren ist der WIR-Kredit so zurückgezahlt und das Festgeld steht wieder zur Verfügung – zum Beispiel für die nächste Investition. Ohne erneut zu sparen. Und der Gartenbauer weiss nun: Wer mit WIR anstatt Schweizer Franken investiert, fährt günstiger und gewinnt dadurch erst noch Aufträge und Kunden.

● Claudio Gisler,
Leiter WIR-Beratung & Netzwerk, Mitglied der Geschäftsleitung

«Immer Top-Zinsen
beim Sparen &
Vorsorgen.»

Jonathan Köbelin,
Kundenberater bei der Bank WIR

Jetzt
Konto
eröffnen

Die Bank WIR an der 1. Gastia

Messen müssen sich neu erfinden. Das gilt auch für die Olma Messen St. Gallen, die ihr Fachmessengeschäft weiterentwickelt und Anfang April mit der Gastia einen ersten Meilenstein erreicht haben.



Die Erweiterung des historischen Hotels Bären in Gonten ist Teil des Projekts «Appenzeller Huus» von Jan Schoch.

Die Gastia ist eine neue Fachmesse für die Gastro- und Beherbergungsbranche. Nicht wenige der 8000 Messebesucher – vornehmlich aus den Kantonen St. Gallen, Thurgau und Appenzell – waren deshalb erstaunt, unter den 120 Ausstellenden nicht nur Anbieter von beispielsweise veganen Frühstücksideen oder automatischen Schliessanlagen für Hotels anzutreffen, sondern auch eine Bank. «Die Überraschung wich in den Gesprächen aber schnell dem Interesse für unsere Finanzierungsangebote, unsere Zusammenarbeit mit der Gesellschaft für Hotelkredit – und dem neuen Sparkonto plus!», so Roman Hengartner, Leiter der Bank-WIR-Filiale in St. Gallen.

Für stauende Gesichter und sehr positive Rückmeldungen sorgte auch das gut besuchte Referat über das von der Bank WIR mitfinanzierte Umbau- und Erweiterungsprojekt «Appenzeller Huus» in Gonten (vgl. WIRinfo 6/2022), mit dem Besitzer Jan Schoch und Christoph Känel, Leiter der Fachstelle Hotellerie und Gastronomie der Bank WIR.

Gemäss Messeleiterin Sandy Huber haben die Besucher- und Ausstellerumfragen sehr positive Ergebnisse gezeitigt. Und: «In den nächsten Monaten werden wir die Premiere analysieren und die Erkenntnisse für die Weiter-



Roman Hengartner, Leiter der Bank-WIR-Filiale in St. Gallen, im Gespräch mit Kunden an der 1. Gastia.

Fotos: zVg

entwicklung der Fachmesse nutzen.» Auch die Bank WIR wäre einem weiteren Engagement nächstes Jahr nicht abgeneigt. Roman Hengartner: «Für die Pflege des für die Bank WIR wichtigen Gastronetzes ist diese Messe ideal.»

● Daniel Flury



Je nach Kinderstube haben freundliche Ermahnungen beim Empfänger einen unterschiedlichen Wirkungsgrad.

Foto: istock

Der UG und die Pylone

Na super! Da habe ich meinen privaten Parkplatz vor meinem Büro mit einer Pylone deutlich markiert, also reserviert – und was passiert? Ein fremder Riesen-SUV-Fahrer beschliesst, sich hier ungefragt niederzulassen, als wäre es sein Zuhause! Aber hey, keine Sorge, als Unternehmegerist und alter Fuchs habe ich keine Angst und werde ihm zeigen, wer hier der Boss ist.

Also gehe ich zu dem jungen, stadtbekanntem SUV-Fahrer und sage: «Entschuldigen Sie, aber dieser Parkplatz ist erstens privat und zweitens reserviert. Könnten Sie bitte woanders parkieren?» Der Fahrer aber lacht mich einfach aus, entfernt sogar die Pylone und marschiert von dannen. Wow, dieser Typ ist wirklich rücksichtslos und unanständig!

Liebe Leserin, lieber Leser

Anstand ist ein Begriff, der angemessenes Verhalten und respektvollen Umgang mit anderen Menschen beschreibt. Er beinhaltet moralische Werte wie Integrität, Höflichkeit, Rücksicht und Verantwortung.

Anstand ist wichtig, weil er einen wesentlichen Beitrag zur Schaffung einer positiven sozialen Atmosphäre leistet. Ein Verhalten auf der Grundlage von Anstand fördert Respekt und Vertrauen. In Beziehungen und Interaktionen trägt er zur Entwicklung von gegenseitigem Verständnis und harmonischen Gemeinschaften bei. Er hilft auch dabei, Konflikte zu vermeiden und positive Lösungen zu finden. Kurz gesagt, Anstand ist ein unabdingbarer Bestandteil einer gut funktionierenden Gesellschaft, geprägt von Würde und Menschlichkeit.

Nach diesem eingangs erzählten Erlebnis fragte ich mich, ob mein Eindruck täuscht, dass die heutigen jungen Leute wirklich unanständiger sind als früher. Es gibt bekanntlich seit jeher das Klischee, dass junge Menschen weniger Anstand hätten als ältere Menschen. Viele kennen diese Vorurteile, aber: Es handelt sich um eine stereotype Vorstellung, die nicht der Realität entspricht.

Teil des Generationenkonflikts

Anstand hängt von vielen Faktoren wie Erziehung, Umgebung, individuellen Erfahrungen und persönlichen Werten ab. Jeder Mensch, unabhängig von Alter, Geschlecht, Herkunft oder Zugehörigkeit kann ein hohes oder ein geringes Mass an Anstand an den Tag legen. Nicht zu vergessen ist, dass dieses Phänomen in den letzten Generationen regelmässig immer wieder aufgetaucht ist und somit als Teil des sogenannten Generationenkonflikts wahrgenommen werden kann. Alle Generationen haben ihre neuen Herausforderungen, und diese verändern und entwickeln die Gesellschaft weiter.

Somit lässt sich also keine allgemeine Aussage machen, dass junge Menschen weniger Anstand haben als ältere. Jeder Mensch ist einzigartig und sollte unabhängig von Alter und anderen Faktoren beurteilt (aber bitte nicht verurteilt) werden. Es ist wichtig, solche stereotypen Vorstellungen zu hinterfragen und jedem Einzelnen mit Respekt und Verständnis zu begegnen.

Aber wie sollte ich mich nun gegenüber diesem unanständigen, scheinbar mit allen Wassern gewaschenen SUV-Fahrer verhalten? Wie viel Respekt und Verständnis kann ich ihm persönlich für sein Verhalten entgegenbringen? Glaubte dieser junge Mann vielleicht, dass er sich aufgrund seines Erfolgs mehr Unanständigkeit als andere erlauben kann? Oder ist es sein Naturell, die Grenzen seiner Umgebung regelmässig auszutesten, und er sieht darin eine Herausforderung? Habe ich es hier mit einem Narzissten zu tun? Nun, wir wissen schlichtweg nicht, weshalb er sich so (in meinen Augen) rücksichtslos verhalten hat.

Kurzfristiger Nutzen

Mein erster Gedanke war: Im Moment kann ich sowieso nichts ändern, vielleicht lässt sich sein Verhalten jedoch für

die Zukunft beeinflussen. Mein zweiter Gedanke war: Hartes Zurückschlagen kann sich lohnen. Also organisierte ich mir Klebstoff und wollte meine Hände auf die Windschutzscheibe des SUV kleben, um so auf die Dringlichkeit der Parkplatzkrise und die Notwendigkeit von schnellem und entschiedenem Handeln aufmerksam zu machen. Genauso wie dies bei jungen Menschen heute Mode ist, um ihre Forderungen nach konkreten Massnahmen zu unterstreichen. Aller Wut, aber dann auch wieder allem Verständnis und aller Freundlichkeit zum Trotz entschied ich mich letztendlich dafür, zum ersten Gedanken zurückzukehren. Ich klemmte mit meinem Wagen den SUV ein, um den Fahrer nach seiner Rückkehr eine Zeitlang warten zu lassen. Denn für diesen Fahrer wie auch für uns alle gilt: Unanständig zu sein, lohnt sich nur kurzfristig.

Bis bald,

● euer *Unternehmergeist*

Der Unternehmergeist im Fokus



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

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

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

500 CHW geschenkt!

Ihre Gutschrift für Inserate und Werbung

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

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

Wo sehe ich die Gutschrift und den aktuellen Saldo?

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

leichtert 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



Swiss Indoors: «Advantage WIR!»

In der Basler St. Jakobshalle findet in der letzten Oktoberwoche das drittgrösste Hallenturnier der Welt statt. WIR-Kunden profitieren dank Produktpartnerschaft mit den Swiss Indoors von tollen Angeboten.



Patrick Ammann.

«Das KMU-Kundensegment ist von zentraler Bedeutung.» Absender dieser Aussage ist Patrick Ammann, Managing Director der Swiss Indoors Basel. Für das Tennisturnier, an dem sich alljährlich die Weltelite versammelt, sei gerade die Zusammenarbeit mit kleinen und mittleren Unternehmen für die regionale Verwurzelung wichtig. Vor diesem Hintergrund ist auch die Partnerschaft mit der Bank WIR entstanden.

Netzwerken mit Apéro dînatoire

Am Mittwoch, 25. Oktober, organisiert die Bank WIR bereits zum fünften Mal im Tennisdorf der Swiss Indoors einen exklusiven Netzwerkanlass unter dem Titel «Weltklasse-Tennis hautnah». Im letzten Jahr waren die 125 Tickets äusserst begehrt und schnell ausverkauft. Zögern Sie deshalb nicht, noch heute vom diesjährigen Angebot zu profitieren (s. Kasten)!

Tipp: Wer künftig über Anlässe der Bank WIR mehr erfahren möchte, findet auf der Website www.wir.ch unter der Rubrik «Veranstaltungen & Events» alle Termine und Infos.

● Daniel Flury

Angebote für KMU

Vom 21. bis 29. Oktober können diverse Hospitality-Angebote im Tennisdorf, ein persönlicher Ausstellungsstand im Foyer und eine Firmenanzeige im «Tennis Year Book» mit einem WIR-Anteil von 25% gebucht werden (alle Details auf den folgenden Seiten). «Das Turnier bietet Partnern attraktive Angebote, zum Beispiel für nationale oder internationale Dachwerbung, aber auch für den lokalen Schreinermeister, der ein Jubiläum feiert», so Ammann.

«Next Gen» auf dem Vormarsch

Mit der Verpflichtung des Shooting-Stars Carlos Alcaraz (Spanien), im Jahr 2022 die jüngste Weltnummer 1 aller Zeiten, ist den Swiss Indoors ein grosser Cup gelungen. Dem Aushängeschild der diesjährigen Auflage wird das Siegen nicht leicht gemacht, da auch schon die Teilnahme zwei anderer Jungstars, der beiden Finalisten des letzten Jahres, Félix Auger-Aliassime (Kanada) und Holger Rune (Dänemark), feststehen.

Daraus lässt sich ableiten, dass sich das Weltennis im Umbruch befindet: Es rollt die neue Welle, die «Next Gen» mit herausragenden Spielern, allesamt um die 20 Jahre alt.

Exklusives Angebot für WIR-Kunden

Weltklasse-Tennis hautnah: Als WIR-Kunde haben Sie die Möglichkeit, Tickets für die Swiss Indoors zu 100% WIR zu kaufen. Das Ticket beinhaltet einen Vorzugsplatz mit bester Sicht auf den Center Court für den Hauptturniertag vom Mittwoch, 25. Oktober 2023. Die Hauptattraktion an diesem Mittwoch dürfte Carlos Alcaraz sein – vorausgesetzt, er gewinnt seine Erstrundenpartie am Super Monday. Im Ticket inbegriffen ist der Zutritt zur Lounge der Bank WIR im exklusiven Tennisdorf – dem Begegnungsort der Sponsoren - mit Apéro dînatoire und Getränken à discrétion. Neben interessanten Netzwerkmöglichkeiten dürfen Sie sich zudem auf einen prominenten Überraschungsgast freuen.

Ticketpreis: 495 CHW, exkl. MwSt., Angebot gültig bis zum 30. Juni und solange Vorrat.

Hier gehts zu den Tickets:



+ **SWISS
INDOORS**

ATP
500

SWISSINDOORSBASEL.CH



ST. JAKOBSSHALLE



Swiss Indoors Basel – der grösste nationale Sportanlass und das drittbedeutendste Hallenturnier der Welt. Die Swiss Indoors finden traditionell in Basel statt und stehen im Zeichen des Endsprints an die ATP Finals in Turin. Alljährlich trifft sich die Tennis-Weltelite in der St. Jakobshalle zum Showdown der Superstars.

Und nicht zuletzt deshalb ist der nationale Grossanlass zum sportlichen und gesellschaftlichen Höhepunkt des Jahres geworden. Über 60'000 begeisterte Fans wollen dieses Spektakel live miterleben. Mehrere Millionen Menschen verfolgen den Event am Fernsehen.





Die Bandenwerbung auf dem Center Court erreicht ein Millionenpublikum. Das Schwergewicht der Fernsehübertragungen in 150 Ländern der Welt liegt bei SRG SSR (Schweiz), Sky (Deutschland), Tennis Channel (USA), Fox Sport (Südamerika), ESPN Sport (Indien) und Dubai Sports Channel (Emirate).

Dank dem ATP TV World Pool wird der Grossanlass während über 3'300 Stunden in die verschiedensten Regionen auf allen fünf Kontinenten ausgestrahlt. Basels Weltklassetennis kennt keine Grenzen – live oder zeitverschoben.





Die Stande im Publikumsbereich ziehen über 60'000 Besucher in den Bann. Aussteller dürfen sich das positiv gestimmte Umfeld an den Swiss Indoors Basel nicht entgehen lassen. Ausserhalb des Center Court wird das Foyer zum magischen Anziehungspunkt der Besucher.

Das Steigern des Bekanntheitsgrades eines Produktes oder reine Imagewerbung sind die vordergründigen Beweggründe für eine Präsenz im Standbereich. Renommierte Firmen assoziieren sich mit den Swiss Indoors Basel. Aussteller aus allen Branchen überbringen ihre Werbebotschaft an ihr Zielpublikum.





Herzlich willkommen im Tennisdorf der Sponsoren und in der Premium Lounge. Das Tennisdorf ist eine einzigartige Einrichtung. Die Oase der Begegnung gehört mit zum Besten und Schönsten, was Europas Tennis-Schauplätze anzubieten vermögen. Mittlerweile mieten über 30 Firmen eine Wochen- oder Tageslounge im Tennisdorf und 156 Logenbesitzer finden hier gleichorts die ideale Plattform für die Betreuung ihrer Gäste.



Auch die Premium Lounge ist ein beliebter Treffpunkt sowohl für Firmen wie auch für Privatpersonen für Entspannung und Networking.





Mit einer Anzeige im Tennis Year Book gehören Sie jetzt schon zu den grossen Gewinnern. Nutzen Sie die Chance, und erreichen Sie ein kaufkraftstarkes Publikum. Das Tennis Year Book mit Langzeitwert wird wie folgt gratis verteilt:

- 15'000 Exemplare an die Besucher der Swiss Indoors Basel
- 5'000 Exemplare an die schweizerischen und angrenzenden Tennisclubs
- 5'000 Exemplare an Firmen, Sponsoren und Leading-Hotels

Mit einer Anzeige im Tennis Year Book stossen Sie zum auserwählten Kreis der Supporter und profitieren von der Mitgliedschaft im Business Club der Swiss Indoors Basel.



Neue WIR-Teilnehmer

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

AG

A. Waschow creamedia consulting flex

Belle Vue 11a, 5621 Zufikon
M 079 321 72 17
Unternehmensberatung

Bonura Haustechnik GmbH flex

Stauseestrasse 1, 5316 Leuggern
T 056 245 09 59
info@bonura-ht.ch, www.bonura-ht.ch
Installation von Heizungs-, Lüftungs- und Klimaanlage

Meyer AG Teufenthal 10%

Dorfstrasse 36, 5723 Teufenthal AG
T 079 833 76 94
www.meyer-teufenthal.ch
Garten- und Landschaftsbau sowie Erbringung von sonstigen gärtnerischen Dienstleistungen

Restaurant La Cittadella 50%

Rathausgasse 14, 5400 Baden
T 056 222 00 28
info@lacittadella.ch, www.lacittadella.ch
Restaurants, Imbissstuben, Tea-Rooms und Gelaterias

Stenzo GmbH flex

Feldstrasse 26, 6042 Dietwil
T 079 792 47 02
info@stenzo.ch, www.stenzo.ch
Schreinerarbeiten im Innenausbau

BE

Baumberger + Weyermann AG 20%

Hauptstrasse 29, 3425 Koppigen
T 034 413 18 41
b-w_ag@bluewin.ch
Bau-Ingenieurbüros

Bottinelli Sculpt GmbH flex

Bielstrasse 8, 2560 Nidau
T 032 365 05 54
info@bottinellisculpt.ch, www.bottinellisculpt.ch
Selbstständige bildende Künstler

Restaurant Hufeisen 15%

St. Urbanstrasse 39, 4914 Roggwil BE
T 062 530 44 44
info@hufeisen-roggwil.ch, www.hufeisen-roggwil.ch
Firmensitzaktivitäten von anderen Gesellschaften

Maler - Gipser Tika GmbH flex

Mettlenweg 100, 2504 Biel/Bienne
T 076 439 67 00
tika.u@hotmail.com
Malerei und Gipserei ohne ausgeprägten Schwerpunkt

MC-Electrade AG flex

Mühlebergstrasse 21, 4934 Madiswil
T 062 965 41 33
verkauf@mc-elektronix.ch
Sonstiger Fachdetailhandel (in Verkaufsräumen)

LU

AP Swiss Immobilien AG flex

Allmendstrasse 10, 6210 Sursee
M 076 337 74 04
Verwaltung von Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen für Dritte

BF Tecnic Group AG flex

Bruggmatte 11, 6262 Langnau b. Reiden
M 079 706 26 68
info@bf-tecnic.com, www.bf-tecnic.com
Vermietung von sonstigen Maschinen, Geräten und beweglichen Sachen

First Tec GmbH flex

Kantonsstrasse 34, 6102 Malters
T 076 415 90 50
www.first-tec.ch
Sonstige Ingenieurbüros

MotionPro AG 70%

Obertor 8, 4915 St. Urban
T 041 511 11 31
www.motionpro.ch
Werbeagenturen

Provero Treuhand AG 3%

Theaterstrasse 2, 6210 Sursee
info@wueest-treuhand.ch
Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung; Buchführung; Treuhandgesellschaften

NE

JPH Swiss SA 3%

route de Bellevue 7, 2074 Marin-Epagnier
M 079 961 22 03
Commerce de gros non spécialisé

NW

Koch Sanitärplanung AG flex

Bachstrasse 1, 6362 Stansstad
T 041 610 86 85
Sanitärinstallation

SG

Facility D. Cukic 30%

St. Gallerstrasse 52, 9300 Wittenbach
M 078 654 43 53
www.bucher-reinigung.ch
Hausmeisterdienste; Facility Management

QualityCars GmbH flex

Zeughausstrasse 10, 9437 Marbach SG
info@qualitycars-gmbh.ch
Instandhaltung und Reparatur von Automobilen

SO

Autohandel Hartmann René Karl 3%

René Karl Hartmann
Hauptgasse 23, 4624 Härkingen
Induvh@bluewin.ch
Detailhandel mit Automobilen mit einem Gesamtgewicht von 3,5 t oder weniger

Gebinde-Partner GmbH flex

Bielgraben 1, 4622 Egerkingen
T 062 388 03 03
Reparatur von sonstigen Ausrüstungen

SZ

POWER STUDIO MICHELLEBAUMGARTNER.CH 20%

Zürcherstrasse 102, 8852 Altendorf
www.michellebaumgartner.ch
Gymnastik- und Fitnesszentren

TG

A. Kuratle AG flex

Kirchweg 1, 8553 Hüttlingen
 info@akuratleag.ch, www.akuratleag.ch
 Holzbau, Zimmerei

TI

Ti Was.h SA 20%

Via Soldini 31, 6830 Chiasso
 T 076 349 35 97
 tiwash@gmail.com, www.tiwash.ch
 Installazione di impianti sanitari e di riscaldamento

VS

ATLANTIS DEVELOPMENT SA 10%

Route du Sanetsch 31, 1965 Savièse
 T 027 346 44 77
 www.atlantisdevelopment.ch
 Travaux d'étanchéité

Vérolet SA 3%

Rue du Simplon 57, 1920 Martigny
 www.verolet.ch
 Commerce de détail d'équipements automobiles

ZG

Blue IBC AG 10%

Luzernerstrasse 1, 6343 Rotkreuz
 T 041 798 40 81
 peter.christen@blueibc.ch
 Herstellung von sonstigen elektrischen Ausrüstungen und Geräten

MaxBudd AG 20%

Ruessenstrasse 18, 6340 Baar
 M 076 681 16 20
 Werbeagenturen

Swiss Prime Site Solutions AG 3%

Alpenstrasse 15, 6300 Zug
 T 058 317 17 17
 info@sps.swiss, www.sps.swiss
 Sonstige mit Finanzdienstleistungen verbundene Tätigkeiten

ZH

Alcar Erny AG 3%

Alte Frauenfelderstrasse 9, 8542 Wiesendangen
 T 052 337 21 21
 Detailhandel mit Automobilteilen und -zubehör

digilux AG 21%

Chriesbaumstrasse 2, 8604 Volketswil
 T 043 399 31 00
 www.digilux.ch
 Detailhandel mit Geräten der Unterhaltungselektronik

Halter AG flex

Zürcherstrasse 39, 8952 Schlieren
 T 044 438 28 28
 mail@halter.ch, www.halter.ch
 Allgemeiner Hochbau

Neuhof Garage Rüti Sem 30%

Neuhofstrasse 16, 8630 Rüti ZH
 T 055 240 88 33
 msem@suzukiauto.ch, www.suzukiauto.ch
 Instandhaltung und Reparatur von Automobilen

«Wir installieren
Zufriedenheit.»

Alexandre Grand,
JMG Electroménager, Crissier,
WIR-Netzwerker

Jetzt
KMU-Paket
eröffnen



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

Generalversammlung

Restaurant Thessoni

Regensdorf

Die alljährliche Generalversammlung unseres Vereins findet im Hotel Thessoni statt. Wie immer gibt es nach der Generalversammlung ein gemeinsames Nachtessen.



Donnerstag, 4. Mai 2023

Restaurant Thessoni – Regensdorf ZH

Das Programm: 17.30 h Eintreffen der Gäste
18.00 h Generalversammlung
anschliessend gemeinsames Abendessen

Ort: Eichwatt 119, Regensdorf

Die Anmeldung: www.wir-netz.ch

Die Kosten: Teilnahme kostenlos

Inserateschlüsse bis November-Ausgabe 2023



Foto: fischerundryser, Basel

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

WIRinfo-Ausgabe	Inserateschluss
Juni 2023	10. Mai 2023
Juli 2023	9. Juni 2023
August 2023	10. Juli 2023
September 2023	10. August 2023
Oktober 2023	8. September 2023
November 2023	10. Oktober 2023

LUNCHMEETING

Restaurant Thessoni

Regensdorf

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, 17. Mai 2023

Restaurant Thessoni – Regensdorf ZH

Das Programm: 12.00 h Networking beim Lunch
13.30 h Ende

Ort: Eichwatt 119, Regensdorf

Die Anmeldung: www.wir-netz.ch

Die Kosten: Teilnahme kostenlos, Verpflegung auf eigene Kosten

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

Mittwoch, 24. Mai 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

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:

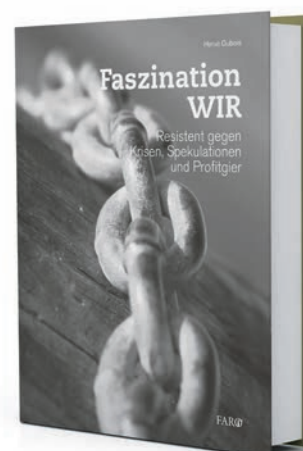
PLZ/Ort:

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).

**Freitag,
2. Juni 2023**

**Restaurant
Davos-Munts
7146 Vattiz**

Beginn: 17.00Uhr

Traktanden

1. Begrüssung
2. Wahl der Stimmzähler
3. Genehmigung des Protokolls der 26. Generalversammlung vom 6. Mai 2022
4. Jahresbericht des Präsidenten
5. Jahresrechnung 2022
6. Bericht des Rechnungsrevisors und Décharge-Erteilung
7. Verabschiedung Gioni Capaul
8. Wahl neues Vorstandsmitglied
9. Budget 2023
10. Veranstaltungskalender 2023
11. Jahresbeitrag 2023
12. Anträge / Diverses
13. Allgemeine Umfrage

EINLADUNG ZUR 27. GENERALVERSAMMLUNG



Anträge sind schriftlich 10 Tage vor der Generalversammlung dem Präsidenten einzureichen

KMU TALK

mit Comedy Show von
Charles Nguela

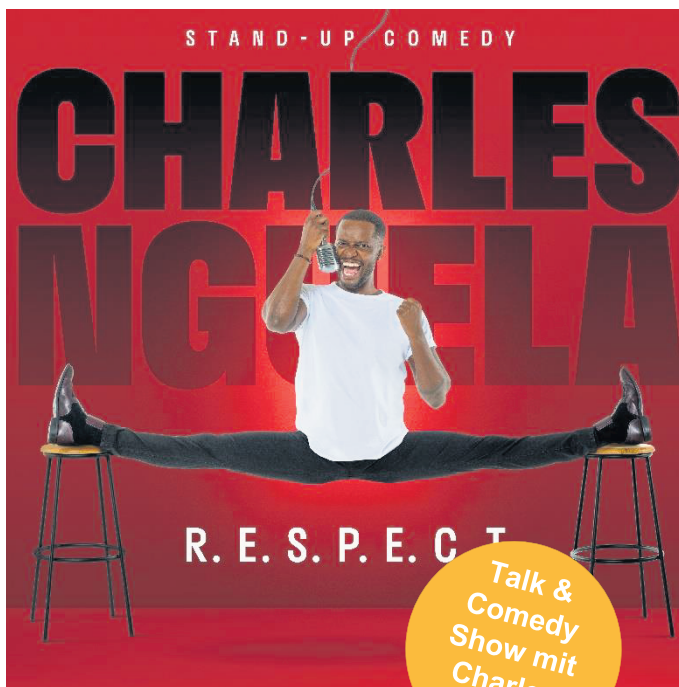
Casino Theater Winterthur

**KMU Talk: Die Bedeutung von
Netzwerken und andere
unternehmerische
Erfolgsgeschichten**

Gäste:

Charles Nguela – Comedian
Dieter Bachmann – CEO Gottlieber
Spezialitäten AG
Walter Hübscher – CEO Zaunteam
Moderation: Francois Cochard

Der Talk mit unterhaltsamen
Anekdoten und interessanten
Erfolgsrezepten aus dem Leben als
Unternehmer und Künstler. Mehr
Infos zum Anlass und Inhalt auf
www.wir-netz.ch



Talk &
Comedy
Show mit
Charles
Nguela

Mittwoch, 7. Juni 2023

Casino Theater – Winterthur

Das Programm: 18.00 h Eintreffen der Gäste
18.30 h Begrüssung WIR Network Zürich
18.40 h KMU Talk und Comedy Show
20.00 h Apéro Riche / Netzwerken

Ort: Stadthausstrasse 119, Winterthur

Die Anmeldung: www.wir-netz.ch

Die Kosten: Mitglieder CHW 40 (Nichtmitglieder CHF 60.-)

«Hier reift
der Erfolg.»

Simon Tornay, BTB Boucherie-
Traiteur-Boissons, Orsières,
WIR-Netzwerker

Nachhaltig
und solide
finanzieren



La Rocca
BOUTIQUE-HOTEL *****

PRIVATE SELECTION
HOTELS

BENVENUTI
HOTELS *****

Ascona
Locarno

Besuchen Sie uns und bezahlen Sie mit bis zu 100% WIR

100% WIR bei Vorauszahlung im Moment der Buchung. Bis 14 Tage vor Anreise buchbar. Die Reservation ist nicht stornierbar und kann nicht rückerstattet werden. Alle weiteren Buchungen können normal mit 50% WIR Vorort bezahlt werden. Nicht kumulierbar mit Spezialangeboten oder sonstigen Ermässigungen. Nur bei Direktbuchung.

WIR

partner

100% auf den Gesamtbetrag!

- ✦ Ristorante Panoramico (à la carte)
- ✦ Smartup-TV multimedia entertainment
- ✦ High speed power WiFi 150Mbit/s
- ✦ Hallenbad mit Seesicht
- ✦ Privates Strandbad/Lido am See
- ✦ Inklusive Ticino Ticket (kostenloser ÖV im Tessin und diverse weitere Vergünstigungen)
- ✦ Mieten Sie unseren eigenen FIAT 500 Cabrio

Boutique-Hotel La Rocca
Via Ronco 61
6613 Porto Ronco/Ascona

Telefon 091 785 11 44
hotel@la-rocca.ch
www.la-rocca.ch

25988/05TIR01

VIRGIL SCHMID

SPIELEND VERKAUFEN

50%
WIR

Vorträge. Coaching. Seminare.

Inspiration und Motivation zur Kundengewinnung

www.virgilschmid.ch

T. 079 784 43 58



25923/05OSR01

Webseite erstellen
100% WIR! ab 999.-
Auch Hosting. Infos auf:
www.hilweb.com admin@hilweb.com
Telefon 044 886 60 60

21743/05ZHR01



Ferien
www.ferien4u.ch

25543/05BER01

Broschüren
drucken mit bis zu 100% WIR
Leimbacher AG
044 833 20 40 info@leimbacherdruk.ch

25558/05ZHR01

Rechtsberatung für KMU
Abwehren von anwaltlichen Angriffen

079 430 50 71
info@meinjurist.ch
100% WIR

25446/05OSR01

Mit WIR Neues erfahren und Kontakte knüpfen.

TRAUMFERIEN

TUI • Airtours • FTI • Manta • MSC • Costa
Mein Schiff • AIDA • Norden Tours • Island Tours



diga reiseCenter Heidi Frei AG
8854 Galgenen, Kantonsstrasse 9
5430 Wettingen, Alberich-Zwysigstrasse 84

Tel. 0848 735 735
www.digareisen.ch

40%
WIR

auf den ganzen Betrag

gültig für Neubuchungen
bis 31. Mai 2023

26060/05ZHR01

PINATO

Graphics

Beschriftung + Grossflächendruck

WIR-Anteil
nach Absprache

Ihr starker Beschriftungspartner

Werbebanner
Schaufenster
Fahrzeuge

Innenwerbung
Aussenwerbung
Kleber



PINATO GRAPHICS AG | Heidenacherstrasse 27 | 6212 St. Erhard | info@pinato.info | pinato-graphics.ch

25533/05LUR01

30% WIR auf Kreuzfahrten
30% WIR auf Badeferien

exkl. Nur-Flug
und Last-Minute

Wenn Sie Badeferien, Kreuzfahrten oder Flussfahrten buchen möchten, arbeiten wir mit allen, namhaften Reiseveranstalter zusammen. Es wäre schön wieder einmal Ferien im Mittelmeer am Strand oder auf einem Schiff zu verbringen.



Probieren Sie einmal Badeferien auf einer Yacht mit Vollbesatzung und Koch aus. Dieser wahre Luxus ist nur noch in Kroatien zum moderaten Preis zu bekommen. So kostet eine Woche inklusive Halbpension auf der unten abgebildeten Yacht Vilma CHF 1210.– pro Person. Die Premium Motoryacht bietet ca. 20 Personen Platz und ist im Vollcharter auch zu haben. Der einwöchige Vollcharter inklusive Halbpension kostet dann CHF 29000.–, davon ist aber CHF 10000.– in WIR zu bezahlen.



Tagsüber baden Sie in Buchten oder Strände und verbringen Abende und Nächte immer in einem anderen, kleinen Hafen. Diese befinden sich immer im Zentrum des jeweiligen Ortes. Das weckt «Dolce Vita» Gefühle, wie man diese aus den alten, italienischen Filmen kennt.



Weitere Schiffe und
Routen finden Sie auf
unserer Homepage →

Prospektbestellung und Auskunft:
MGR-Reisen
Sirnacherstrasse 4
9552 Bronschhofen
Tel. 071 298 31 56
info@mgr-reisen.ch
www.mgr-reisen.ch

25540/04/CS/R01

Bank WIR

«Seit Generationen.
Für Generationen.»

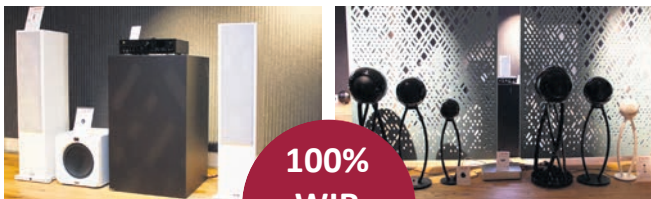
Giuseppe und Flavia Landolfi,
Landolfi Group, Oberentfelden,
WIR-Netzwerker

Banking
für KMU
und Private

Gemeinschaft. Mehrwert. Schweiz.

wir.ch

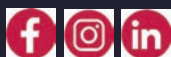
**SACOM
SHOWROOM**



**100%
WIR**
handelsübliche
Preise



www.sacom-showroom.ch



folgen Sie uns!



Vorführung
vereinbaren



Sacom AG | Erlenstrasse 27 | CH-2555 Brügg
Beratung: 032 366 85 86

25922/05BER02



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 – Mai 2023, 90. Jahrgang, Nr. 1128

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: Foto Frutig

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: 26 980

Inserate: siehe letzte Seite

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

Adressänderungen und Abonnemente:

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

Standorte der Bank WIR

Hauptsitz Basel

WIR Bank Genossenschaft
Auberg 1
4002 Basel

Filiale Lugano

WIR Bank Genossenschaft
Riva Caccia 1
6900 Lugano

Filiale Zürich

WIR Bank Genossenschaft
Schaffhauserplatz 3
8006 Zürich

Filiale Bern

WIR Bank Genossenschaft
Helvetiastrasse 35
3000 Bern 6

Filiale Luzern

WIR Bank Genossenschaft
Obergrundstrasse 88
6005 Luzern

Filiale Chur

WIR Bank Genossenschaft
Alexanderstrasse 24
Postfach 699, 7001 Chur

Filiale Lausanne

WIR Bank Genossenschaft
Av. Louis-Ruchonnet 16
1006 Lausanne

Filiale St. Gallen

WIR Bank Genossenschaft
Blumenbergplatz 7
9000 St. Gallen

Filiale Siders

WIR Bank Genossenschaft
Av. du Général Guisan 4
3960 Siders

Kontakt und Social Media

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

Fax
0800 947 942

E-Mail
info@wir.ch



WIR-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 Werbegutscheft 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 rund **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 15 500.–	8%
ab 35 000.–	9%
ab 50 000.–	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 Juni 2023: Mittwoch, 10. Mai 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

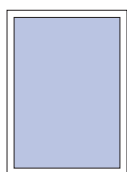
•
•
•
•
•
•

•
•
•
•
•
•

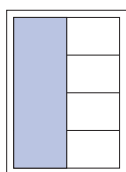
Wichtig: Bei offenen InDesign-, Illustrator- und Photoshop-Dateien müssen Schriften immer mitgeliefert werden (keine TrueType-Schriften). Die entsprechenden Zeichensatzkoffer und PostScript-Fonts bitte gezippt mitgeben. Bei PDF- und EPS-Dateien müssen Logos und Schriften eingebettet (mitgeliefert) sein.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

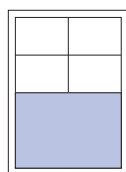
Inseratgrößen und Inseratepreise (alle Preise inkl. 7,7% MwSt., WIR-Anteil 75%)



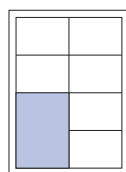
168 x 248 mm
1/1 Seite Inhalt



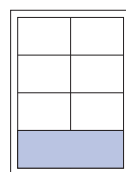
82 x 248 mm
1/2 Seite hoch (2-sp.)



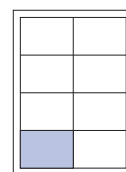
168 x 122 mm
1/2 Seite quer (4-sp.)



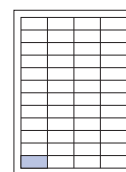
82 x 122 mm
1/4 Seite hoch (2-sp.)



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



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



39 x 17 mm
1/48 Seite

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

Inseratepreise

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

Rabatt auf Jahresumsatz (WIRinfo, WIRmarket, WIRmailing)

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

Chiffregebühr: 8.50