

WIR *plus*

2/2019

Das Magazin für Privatkunden der WIR Bank



Swiss made

Swiss Mountain Händ Bägs und Gürtelfabrik Frei



Und «Action!»
Werbekampagne
der WIR Bank

Achtung Firma!

Knigge für Viel- und Firmenfahrer



Gemeinschaft.
Mehrwert. Bank.

Sparkonto 60+



**Mit 60 fängt das
Leben an!**

Sparkonto 60+ mit 0,15 %.

Weitere Informationen unter:
T 0800 947 947, www.wir.ch

Swiss made und «Swiss made»

Editorial



Die Herstellungskosten der Taschen von Swiss Mountain Händ Bägs und der Produkte der Gürtelfabrik Frei fallen vollständig in der Schweiz an.

Kürzlich wurde bekannt, dass ein grosser Schweizer Uhrenhersteller das Herkunftslabel «Swiss made» in einer thailändischen Fabrik auf das Zifferblatt drucken lässt. Rechtlich ist daran nichts auszusetzen, solange 60% der Herstellungskosten in der Schweiz anfallen. Ein ungutes Gefühl hinterlässt diese Praxis trotzdem, vor allem, wenn man weiss, dass Konsumenten 40% – bei Luxusprodukten bis 100% – mehr für «Swissness» zu zahlen bereit sind. Dies zeigt die Swissness-Worldwide-Studie der Uni St. Gallen.

Die Herstellungskosten der Taschen von Swiss Mountain Händ Bägs (S. 4) und der Produkte der Gürtelfabrik Frei (S. 8) fallen vollständig in der Schweiz an. In beiden Fabriken wird die Handarbeit durch Maschinen erleichtert, die zum Teil Jahrzehnte alt sind, aber bestens unterhalten und bei Bedarf erneuert, angepasst und aufgerüstet werden können.

Beiden Unternehmen ist gemeinsam, dass sie über ein umfangreiches Warenlager verfügen. Zwar bindet es viel Kapital, dafür können Lieferengpässe so gut wie ausgeschlossen und Kundenwünsche schnell befriedigt werden.

Diese KMU-Power ist das Rückgrat der Schweizer Wirtschaft, aber auch eines der Fundamente, auf denen das Geschäftsmodell der WIR Bank mit ihrem WIR-System für KMU ruht. Indem die WIR Bank den kleinen und mittelgrossen Unternehmen ein Business-Netzwerk und eine Komplementärwährung zur Verfügung stellt, stärkt sie ihre Geschäftskunden und sich selbst. In einer

Werbekampagne bewirbt die WIR Bank derzeit dieses KMU-Netzwerk und die attraktiven Zinsen in den Bereichen Vorsorgen und Sparen. Einen Blick hinter die Kulissen des Shootings werfen Sie auf den Seiten 34 bis 35.

Für künftige KMU-Power sorgen Firmen, die Lernende und Praktikanten ausbilden. Wo haben diese jungen Berufsleute ihre Stärken und was verstehen sie unter einem fitten Unternehmen? Wir haben die Auszubildenden der WIR Bank befragt (S. 19).

Daniel Flury
Chefredaktor

Tresa Bay Hotel

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

www.tresabay.ch

info@tresabay.ch
T. +41 (0)91 611 27 00
F. +41 (0)91 611 27 09

Open all year round

**Best-Preis &
-Bedingungen
garantiert !**

2 Nächte - SeeRomantik

2 Nächte inkl. 1 Menu ab CHF 209.- p.Pers.

5 Nächte inkl. Halbpension

5 Nächte inkl. Halbpension schon ab CHF 597.- p.Pers.

DolceVita-Woche "all inclusive"

7 Nächte, Essen + Trinken inkl. ab CHF 707.- p.Pers.

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

www.tresabay.ch



Gemeinschaft.
Mehrwert. Bank.

Sparkonto 60+



**Mit 60 fängt das
Leben an!**

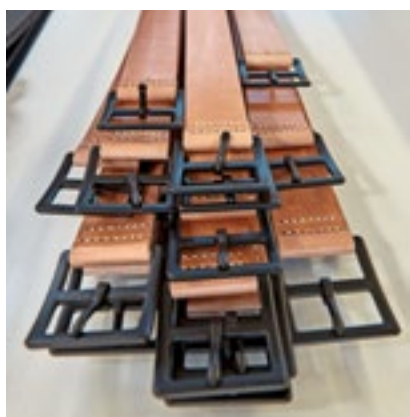
Sparkonto 60+ mit 0,2 %

Weitere Informationen unter:
T 0800 947 947, www.wir.ch

Inhalt

Seite 8

Polizeikorps, die Armee, der Zoll, die SBB, Vereine und KMU, die ihre Angestellten mit uniformer Arbeitskleidung ausrüsten: Es ist kein Zufall, dass in ihren Hosen von Hand gefertigte Ledergürtel der Gürtelfabrik Frei & Co. stecken.



Seite 19

Mit ihrem WIR-System macht die WIR Bank Schweizer KMU fit für die Herausforderungen des Markts. Und mit ihren Konditionen in den Bereichen Sparen, Vorsorgen und Finanzieren stärkt sie KMU und Private.» Doch das ist nicht alles: Als Ausbildungsbetrieb macht sie auch junge Menschen stark für die bestmögliche KMU-Power.

Seite 32

Die Konditionen spielen bei der Wahl des Vorsorgeprodukts eine wichtige Rolle. Unabhängig davon schenkt die Säule 3a in einem Fall aber immer ein: beim Erhalt der Steuerrechnung.



- 4 Swiss made**
Swiss Mountain Händ Bägs
- 8 Swiss made**
Gürtelfabrik Frei & Co.
- 11 Achtung Firma!**
Abfahren auf Ecodrive
- 16 Achtung Firma!**
Knigge für Viel- und Firmenfahrer
- 19 Fitmacher WIR Bank**
Die Lernenden der WIR Bank

- 24 Schneller zum neuen Job durch Lohnverzicht?**
Anlass in Huttwil
- 25 Zünden Sie die Bonusstufen!**
Bonussparkonto
- 26 Mehr Zins, keine Gebühren**
Freizügigkeitskonto
- 28 Erdbebenversicherung für alle Hypothekarkunden der WIR Bank**
- 30 Ein Negativzins, der positiv ist für Sie**
Mehrwerthypothek WIR

- 32 Dauerbrenner: Steuern sparen mit der Säule 3a**
- 34 Begeisterte WIR-Kunden «und Action!»**
Werbekampagne der WIR Bank
- 36 Wie der Begriff «Flugscham» plötzlich in aller Munde war**
- 39 Kolumne Willi Näf**
- 40 Cartoon**

Wo selbst das Turnböckli zur Tasche wird

Swiss Mountain Händ Bägs: Der Name kommt nicht von ungefähr. Umgeben von Glarner Berggipfeln entstehen in Engi auf 1000 Metern über Meer Taschen, die es in sich haben.

Eine 40-jährige Nähmaschine und eine vom Bruder gespendete Lastwagenblache waren 2004 die Ausgangspunkte für die erste von Eugène Fauquex selbst hergestellte Tasche. «Hässlich, krumm und schief» kam sie heraus und wurde selbst von seinem damaligen Chowchow Mischu mit einem bösen Knurren kommentiert. Doch Fauquex liess sich nicht entmutigen, perfektionierte in seinem Keller die Prozesse und präsentierte anderthalb Jahre später das neue Produkt der Migros. Mit einem «Vergessen Sie das!» tat man dort die Absatzchancen ab. «Aber Manor bestellte, und kurze Zeit später zeigte sich auch Migros interessiert», erinnert sich Fauquex. Der für den Grossverteiler hergestellte Einkaufswagen – bereits wurden davon 80000 Exemplare verkauft – ist nur eine von vielen Erfolgsgeschichten der Swiss Mountain Händ Bägs.

Seit 2011 werden die mittlerweile 250 Taschenmodelle nicht mehr in einem Keller im Zürcher Oberland hergestellt, sondern im 1847 gebauten ehemaligen Kaltlager der Weseta Textil AG in Engi. Auf das Glarnerland kam Fauquex beim Wandern mit seiner Familie. «So viele heruntergekommene Fabriken hatte es da... Als ich beim Amt für Wirtschaftsförderung mein Interesse bekundete, erhielt ich einen ganzen Stapel mit Angeboten.» Das zuerst gemietete, dann gekaufte dreistöckige Weseta-Gebäude hat im wahrsten Sinn des Wortes viel durchgemacht: Lawinen donnerten durch die bergwärts gelegenen Fenster, und der Bergdruck hat dem Mauerwerk arg zugesetzt. Sieben Jahre harter Arbeit hat es Fauquex gekostet, 57 Kilometer Stromkabel zu verlegen, Fenster entweder wieder einzusetzen oder auszuwechseln und das Dach für den Aufbau einer Solaranlage fit zu machen.

Strom liefert im Winter ein Wasserkraftwerk – mit Wasser aus Quellen, die auf ewig zur Liegenschaft gehören. Rohre verbinden nun auch die ursprünglich unbeheizten Räume mit der Ölheizung der Weseta. Das jüngste Projekt ist der Einbau einer 340m² grossen Wohnung für die Kunden, die aus aller Welt anreisen. «Als ehemaliger Sommelier und Kellermeister lasse ich es mir natürlich nicht nehmen, auch beste Weine und Whiskys bereitzustellen», grinst Fauquex.

Flexibel, innovativ, visionär

Wer sich wundert, wie da noch Zeit für Kundenbesuche, Prototypenstellung, Mitarbeiterführung, Alltagsgeschäft und Familie übrig bleiben soll, kennt Fauquex schlecht. Mit flexibel, innovativ und visionär umschreibt er seine wichtigsten Eigenschaften, die sich in jeder Ecke der Taschenfabrik manifestieren. Da ist zum Beispiel die selbst gebaute Lackiermaschine. Eigentlich muss nach dem Lackieren von LKW-Blachen mit einer Trocknungsphase von durchschnittlich sieben Stunden gerechnet werden. Viel zu lang für Fauquex, denn in dieser Zeit bilden sich Einschlüsse von Staub und Insekten. Deshalb wurden Hitzeplatten eingebaut, die den Lack in drei Sekunden trocknen. Ein ebenfalls selbst entwickeltes Kühlsystem kühlt das Material während des Aufrollens herunter. Fauquex: «So verbessern wir die Qualität und sparen sechs Stunden Zeit.»

Taschen aus Carbon und Glasfasern

Bei anderen Erfindungen ist Fauquex weniger gesprächig. In einem Geheimverfahren schafft es Swiss Mountain Händ Bägs, die hochwertigen Materialien Carbon und



Ob Nähen oder Sticken: Exaktheit steht über allem.



Fotos: Eugène Fauquex



*Eugène Fauquex mit Edlem aus Carbon und Bodenständigem aus Turnböckleder
und Armeewoldecken - und mit seinem Chowchow Mische.*

Foto: Sabrina Stäubli



Jedes Detail zählt: Der Swiss Army Rucksack aus Armeewolldecke ist innen mit LKW-Plane ausgefüttert und deshalb wasserdicht.



Eine Hälfte des Messestands, mit dem sich Swiss Mountain Händ Bägs am Genfer Autosalon präsentiert hat. Foto: df

Glasfaser mit einer schützenden Folie zu verheiraten – ohne Lufteinschlüsse. «Wir sind die einzigen, die das können», sagt Fauquex nicht ohne Stolz und ist sich sicher: «Die letzten drei Einbrüche waren nichts anderes als versuchte Werkspionage!»

Swissness und Nachhaltigkeit

Tatsächlich wird in der Taschenfabrikation mit harten Bandagen gekämpft. Die von Eugène Fauquex bis ins letzte Detail hochgehaltene Swissness und Nachhaltigkeit wird von der Konkurrenz regelmässig auf die Probe gestellt. «Meine Taschen werden auseinandergenommen, mit dem Ziel, Materialien zu finden, die nicht den

europäischen Normen entsprechen. So will man mir die Kunden auszuspinnen, die meine Werte ebenfalls teilen.» Schnell wird dem Besucher klar, dass die Konkurrenz da lange suchen kann: Die alten Lastwagenblachen – gegen 350 Tonnen sind immer an Lager – stammen aus der Schweiz oder Europa und eben nicht aus Bangladesch, wo sie für einen Fünftel des Preises – aber mit Schadstoffen schwerstbelastet – zu haben sind. Die Fäden sind hochwertige Amann-Fäden, der Schaumstoff stammt von Swisspor, die Reissverschlüsse sind ebenfalls Schweizer Qualität, und alles Leder ist nicht chrom-, sondern vegetabil gegerbt. Zusammen mit Gurtbändern, Kordeln und anderen Bestandteilen – eine Tasche kann aus bis zu



Taschen, Körbe und Einkaufswägel in allen Materialien, Grössen und Sorten.

Fotos: Sabrina Stäubli

150 Teilen bestehen – ergibt sich ein riesiges Lager, das zwar äusserst kapitalintensiv ist, es aber ermöglicht, jeden Auftrag innert jeder vorgegebenen Zeit abzuwickeln. Nicht zu sprechen von den 25000 fertigen Taschen, die ebenfalls an Lager sind.

Rache am Turnböckli

Bei der Swissness geht Fauquex gerne noch einen Schritt weiter. Taschen und Rucksäcke aus alten Armeewolldecken sind nicht nur in der Schweiz, sondern etwa auch in Japan ein Renner. Das von vielen Schülern gehasste Böckli von Alder&Eisenhut, das die Turnstunde zur Qual machte, hat Fauquex besonders ins Herz geschlossen. Das braune, bis zu 70-jährige Leder wird in mühsamer Handarbeit sorgfältig entfernt und zu tollen Taschen verarbeitet. Sie sind nicht nur bei denen beliebt, die am Turnböckli späte Rache nehmen wollen. Für die vom Leder befreiten Böckli hat man in Engi übrigens einen neuen Verwendungszweck gefunden: Mit einem schönen Kuhfell überzogen, wird es zum stylischen Einrichtungsobjekt. Die wohl kostbarste Rarität, die in Engi zu Taschen wird, sind die Sitzüberzüge der Swissair aus den 70er-Jahren.

Who is who der Autohersteller

Porsche war der erste Autohersteller, der bei Swiss Mountain Händ Bägs Taschen produzieren liess. Die einschlägige Liste der Kunden liest sich inzwischen wie ein Who is who der Sport- und Luxuswagenhersteller. Alle beglücken sie ausgewählte Kunden mit hochwertigen Taschen oder bestücken gewisse Fahrzeugmodelle z.B. mit Putztaschen für den Kofferraum. «Mit Magneten versehen haften sie praktischerweise an der Karosserie», so Fauquex, der mit diesem Modell einen Design Award errungen hat.

Was Autohersteller können, können Autogaragen schon lange: Viele bestellen in letzter Zeit als Kundengeschenk lieber eine individuell gestaltete Tasche und verzichten auf die sonst übliche Flasche Wein, den Schinken oder den Blumenstrauss. Um dieses Segment noch besser zu erreichen, war Fauquex dieses Jahr am Genfer Automobilsalon vertreten. «Mein Inselstand mit Dutzenden von Referenzmodellen war ein Hingucker und kam sehr gut an», bilanziert Fauquex.

Transporttaschen und Bremsklötze

Taschen von Swiss Mountain Hand Bägs findet man nicht nur in Form von Portemonnaies in Hosentaschen, umgehängt an einem Studenten oder als Dry Bag an einem Schwimmer befestigt. Auch Batterietaschen für Elektrovelos oder die Taschen für die Bremsklötze von Airbus oder Jumbo stammen aus Engi. Selbst in der Distributionslogistik hat sich Fauquex einen Namen gemacht. So landen Pakete während des Förder- und Sortierprozesses mittlerweile auch in Transporttaschen, die Fauquex entworfen und hergestellt hat.

Taschen für KMU und für Private

Swiss Mountain Händ Bägs verarbeitet auf Kundenwunsch so ziemlich alles zu einer Tasche. Sie hängen an Ihren Filzpantoffeln, am Schwingerhemd, das Ihnen immer Glück gebracht hat oder am Ledersitz Ihres ansonsten leider schrottreifen Autos? Kein Problem, Eugène Fauquex macht daraus ein einmaliges Erinnerungsstück in Form einer Tasche. Einzige Bedingung für eine Einzelanfertigung oder für eine Kleinauflage: Das Wunschmaterial – ob angeliefert oder an Lager – muss zu einem der 250 möglichen Taschenmodelle bzw. -formate verarbeitet werden können. Erst ab einer Bestellmenge von 500 und mehr Exemplaren lohnt es sich, die nötigen Stanzmodelle für ein neues Taschenmodell speziell herzustellen.

Prototyp in einem Tag

«In der Regel bin ich zu schnell für meine Kunden», schmunzelt Fauquex und unterlegt die Behauptung mit einer Anekdote: Den Prototypen für einen Office Bag für mobile Arbeitsplätze erhielt der Auftraggeber – ein Grosskonzern – drei Stunden nach der telefonischen Anfrage in den Händen. «Er ist nicht schlecht erschrocken und hat sich fast dafür entschuldigt, dass der Genehmigungsprozess Monate dauern und 20 Unterschriften erfordern wird...»

Ideales Werbemittel und Kundengeschenk

Ob Schreiner, Gartenbauer oder Luxusuhrenhersteller: Jeder Auftraggeber hat Anspruch auf dieselbe Qualität und Leidenschaft in der Liebe zum Detail. «Mein Ehrgeiz lautet: <geht nicht> gibts nicht!», so Fauquex, der zudem soweit wie möglich alles inhouse ausführt. So hat sich das Unternehmen Wissen angeeignet, das selbst Spezialisten auf diesen Gebieten neidisch werden lässt: «Wir bedrucken und besticken unsere Taschen auf höchstem Niveau – kein Vergleich mit Produkten aus Fernost! Die Detailversessenheit Fauquex' zeigt sich auch im Unscheinbaren, das aber für die Langlebigkeit oder den Komfort entscheidend ist. So werden z.B. Traggurten zweimal eingenäht, damit keine scharfen Kanten entstehen, die beim Tragen einschneiden.

www.swissmountain-hand-bags.ch

swiss-mountain@gmx.ch

WIR-Annahmesatz: 50%, mehr nach Vereinbarung

Onlineshop

Mit 700 Taschen ist Swiss Mountain Händ Bägs auch im Internet gut vertreten. Einkaufswagen, Einkaufskörbe, Wickeltaschen, Portemonnaies, Schreibmappen oder Schreibzeugetuis geben einen Eindruck von der Vielfalt des Angebots und vom Credo Eugène Fauquex': «Ich will schöne Taschen herstellen, die glücklich machen.»

● Daniel Flury

Frei macht Männerhosen fest

Gürtelfabrik Frei & Co

Polizeikorps, die Armee, der Zoll, die SBB, Vereine und KMU, die ihre Angestellten mit uniformer Arbeitskleidung ausrüsten: Es ist kein Zufall, dass in ihren Hosen von Hand gefertigte Ledergürtel der Gürtelfabrik Frei & Co stecken.



Marcel Frei mit Vollrindleder der höchsten Qualität.

Fotos: Foto Frutig

Wir schreiben das Jahr 1981: Die Übernahme der 1965 gegründeten Gürtelfabrik in Nussbaumen TG hat sich die Familie Frei – Eltern und Söhne, gerade 20 und 23 Jahre alt – anders vorgestellt: Schon kurz nach dem Kauf steigt mit der Kleiderfabrik am Rotsee der wichtigste Kunde aus und hinterlässt eine empfindliche Lücke im Auftragsbuch. «Glücklicherweise wurde der definitive Ausstieg noch etwas verschoben, so gewannen wir Zeit für die neue strategische Ausrichtung», so Marcel Frei, der vor 13 Jahren die Gürtelfabrik Frei zusammen mit seinem Bruder Christian von den Eltern übernommen hat. Diese Agilität am Markt mussten die Freis beibehalten. Denn auch viele der in den 1980er-Jahren neu gewonnenen

Kunden – Herrenausstatter und Warenhäuser – sind dem Wandel in der Textilbranche zum Opfer gefallen oder bedienen sich an Billigware aus dem Ausland. Deshalb war nach der Jahrtausendwende wieder ein neues Konzept gefragt. Es funktioniert noch heute.

Herzstück des Konzepts: Handarbeit und konstant höchste Qualität, die verlässlich nachbestellt werden kann. Diese Form von Swisness wird von der öffentlichen Hand ebenso geschätzt wie von Marktfahrern und etablierten, selbstständigen Kleidergeschäften (vgl. Kasten S. 10). Mit Rücksicht auf diese Textildetaillisten verzichtet die Gürtelfabrik Frei konsequent auf den Direktverkauf – sei es

in einem Fabrikladen oder online. «Das ist ein weiterer Bestandteil unseres Konzepts: Wir wollen nicht die Konkurrenz unserer Kunden sein», so Marcel Frei. Das heisst aber nicht, dass man in Nussbaumen auf Kriegsfuss mit dem Internet steht. Im Gegenteil: Der Internetauftritt bringt sehr viele Anfragen etwa von Vereinen oder KMU.

Kundenpflege

Grösstes Gewicht legt Marcel Frei allerdings auf die persönliche Pflege von Schlüsselkunden. Mit seiner Musterkollektion in zwei Koffern ist er in der ganzen Schweiz unterwegs. Es gibt nämlich auch keine Prospekte, die per Post verschickt werden könnten. «Es gibt nichts, was das persönliche Gespräch ersetzt», ist Frei überzeugt.

Ein wichtiger Ansprechpartner sind Generalunternehmer in der Textilbranche, die z. B. für die öffentliche Hand ganze Kleiderkonzepte entwickeln. Der Gürtel ist dann ein Bestandteil einer Ausschreibung. Kommt es zu einem Abschluss, sind damit mehrjährige Verträge verbunden. Das gibt Planungssicherheit für die Gürtelfabrik, und der Kunde darf sich darauf verlassen, dass er seine Gürtel jederzeit in derselben Qualität nachbestellen kann. Jüngster so gewonnener Auftrag: der Gürtel für die Arbeitskleidung der Verkehrsbetriebe Zürich VBZ.

Die Gürtelfabrik Frei stellt Leder-, Stoff- und Elastikgürtel sowie Hosenträger in erster Linie für Männer her. Dies erklärt die am meisten nachgefragten Designs: uni-schwarzes Leder bei den Gürteln und Edelweiss auf Schwarz bei den Hosenträgern. Und wo bleiben die modischen Damengürtel? «Das ist eine Branche für sich», schmunzelt Frei, «unsere Nische bleiben die Männergürtel.»

Leder aus der EU

Die Zeiten, in denen die Gürtelfabrik ihr Leder aus der Schweiz beziehen konnte, sind leider vorbei. Nach und nach haben die Gerbereien in Gelterkinden, Langnau



Christian Frei schneidet eine Tierhaut zu Gürtelstreifen...



... und kürzt sie mit dem Halbmond auf die gewünschte Länge.



So kommen die Löcher in die Gürtel.

Mit Prägerollen können Gürtel verziert werden.

oder Berneck ihre Geschäftstätigkeit aufgegeben. Heute stammt das auf Reissfestigkeit und Farbbeständigkeit genauestens geprüfte Leder von Rindern aus Italien, Spanien, Frankreich und Österreich. Von Italien bezog man früher auch die Gürtelschnallen, die beste Qualität liefert heute allerdings Taiwan. Und nur das Beste kommt infrage, denn in die Gürtelschnallen werden auch Schriftzüge und Logos eingraviert – eine Arbeit, die Frei extern vergibt. Allerdings: Nicht überall sind Gürtelschnallen gern gesehen. Ein Möbelhersteller und die Flugzeugwerke Pilatus sahen sich mit dem Problem konfrontiert, dass die Metallschnallen Kratzer an unerwünschten Orten hinterliessen. Freis Lösung: Ein Gürtel mit Klettverschluss und eingepprägtem Firmenlogo.

Wichtige WIR-Kundschaft

Einige der Anfang 1980er-Jahre gefundenen Kunden, die dem WIR-System angehörten, führten 1984 zur WIR-Mitgliedschaft der Gürtelfabrik Frei – und in den Folgejahren zu einem steten Ausbau einer treuen WIR-Kundschaft. Bei einem Annahmesatz von 10% kommen heute jährlich mehrere Zehntausend Franken in WIR zusammen. Ausgegeben werden sie unter anderem für den Gebäudeunterhalt, für Büroartikel und Getränke und natürlich für Übernachtungen während den Geschäftsreisen. Als Kassier ist Marcel Frei Vorstandsmitglied des WIR-Networks Zürich. «Über die Networks gelangt die WIR Bank an die Basis ihrer KMU-Kunden, sie sind deshalb ein wichtiger Bestandteil des WIR-Systems», so Frei. Nach dem erfolgreichen Business-Talk mit Viktor Giacobbo und Valentin Landmann freut er sich auf den nächsten Talk mit Gilbert Gress und Rainer Maria Salzgeber am 14. Mai, wieder im Casinotheater Winterthur: «Ich erwarte erneut ein volles Haus!»

● Daniel Flury

frei-guertel.ch
WIR-Annahmesatz: 10%



Aufträge der öffentlichen Hand generieren 50% des Umsatzes.



Prägeplatten erlauben die Individualisierung von Gürteln.

Wiederverkäufer von Frei-Gürteln

Die Brüder Frei stellen jährlich mit fünf Mitarbeitenden rund 200 000 Gürtel und 25 000 Paar Hosenträger her. Sie verzichten bewusst auf den Direktverkauf und setzen auf die öffentliche Hand – sie macht 50% des Umsatzes aus – sowie auf selbstständige Textildetaillisten. Eine wichtige Rolle spielen dabei auch die Modegeschäfte, die dem WIR-System angehören. Im Folgenden eine Übersicht (WIR-Annahmesatz in Klammern).

- Beglinger Modehaus, Glarus (50%)
- Blatter Men's Fashion, Rorschach (50%)
- Bossart Modehaus, Flawil (30%)
- Cueni's Mode GmbH, Reinach (30%)
- Dalmi Mode GmbH, Romanshorn (30–80%)
- Peter Hefti AG, Frauenfeld (30%)
- Herrenmode Marcel, Altdorf (50%)
- Herrenmode Muralt, Huttwil (30%)
- Hostettler Mode, Riggisberg (50%)
- Jakob-Markt, Zollbrück (0%)
- Käppeli Mode, Muri (30%)
- Mode Kipfer, Langnau i. E. (80%)
- Lehmann Herrenmode, Lausen (50%)
- meyer ag, Reiden (20–50%)
- modaStyle AG, Oberwil (3%)
- Mode Gamma, Münchwilen (100%)
- Modehaus Hänsenberger, Steffisburg (50%)
- Probst Mode, Münsingen (30%)
- Schnyder Mode, Wald (30–100%)
- Schnyder Trendhouse, Hinwil (30–100%)
- Schnyder AG, Rapperswil SG (30–100%)
- Wirth Mode AG, Gossau (50%)

Achtung Firma!

Ein mit Firmenlogo versehenes Auto ist nicht einfach Fortbewegungsmittel. Es ist Aushängeschild und Visitenkarte des Unternehmens. Und im Verkehr kommt eine weitere Komponente hinzu: Der Fahrstil des Lenkers.



*Atula Osmani,
Lerncenter Dreispitz, Basel*

Foto: Sabrina Stäubli



Fahrzeugkenntnisse gehören dazu: Vor der praktischen Fahrprüfung stellt der Experte Fragen zum Prüfungsfahrzeug – es liegen ihm 100 Fragen zur Auswahl vor.

Foto: Sabrina Stäubli

Abfahren auf Ecodrive

In und rund um Basel sind sie unübersehbar: die Autos des Lerncenters Dreispitz im auffälligen Hellgelb. In der Farbpsychologie steht diese Warnfarbe für Optimismus, aber auch für Leichtsinn. Letzterer hat im Lerncenter Dreispitz von Atula Osmani allerdings nichts verloren.

Seit 12 Jahren ist Atula Osmani Fahrlehrer, und seit der Übernahme des 1996 gegründeten Lerncenters Dreispitz Mitte 2017 ist er auch Unternehmer und Arbeitgeber für neun festangestellte Fahrlehrer. Von seinen Vorgängern übernommen hat Osmani auch die Mitgliedschaft im WIR-System der WIR Bank: «Wir sind eine Fahrschule für jedermann, aber dank der Mitgliedschaft im Businessnetzwerk der WIR Bank – und nicht zuletzt dank unseres Anhängers – bieten wir vielen KMU einen attraktiven Mehrwert.» Vom Gärtner über den Schreiner bis zum Dachdecker oder Elektriker kann seit 2011 der Umgang mit dem umgebauten Pferdeanhänger – natürlich ebenfalls im Firmengelb gehalten – geübt werden. Mit den WIR-Einnahmen werden Werbeatikler, Pneus, Firmen-

essen, Möbel, Büromaterial oder Ausgaben für den Gebäudeunterhalt beglichen. «Dank dem WIRmarket und den Inseraten im WIRinfo finde ich immer, was ich suche», so Osmani.

Firmen fahren im Ecodrive

Die Bedürfnisse von KMU, die sich an Osmani wenden, sind unterschiedlich. Im Rahmen von Auffrischkursen gehört beispielsweise die Sensibilisierung für eine angemessene und vorausschauende Fahrweise dazu. Denn jedes Fahrzeug mit Firmenlogo ist auch eine Art Markenbotschafter (vgl. Beitrag S. 16). Ein Bedürfnis vor allem grösserer Firmen mit umfangreicher Fahrzeugflotte

ist die Ecodrive-Schulung. Es geht hier nicht nur um die Schonung der Umwelt, sondern auch um die Schonung des Firmenbudgets. Eine benzinsparende Fahrtechnik senkt natürlich auch die Kosten eines Privaten, aber erst bei einem grösseren Unternehmen schenken die Einsparungen richtig ein. Osmani: «Wir sprechen hier schnell einmal von bis zu fünfstelligen Beträgen!»

Vorbild Fahrlehrer

Als Fahrlehrer ist Atula Osmani Vorbild und achtet speziell darauf, wie seine Fahrzeuge im Verkehr wahrgenommen werden. Trotzdem wirbt er für mehr Verständnis und Toleranz für Viel- und Firmenfahrer: «Die Wirtschaft boomt, auf den Strassen wird es immer enger, Parkplätze verschwinden – wer viel unterwegs ist und von Terminen gejagt wird, macht früher oder später einen Fehler», sagt Osmani. Und wie er im Interview zugibt, sind auch Fahrlehrer nur Menschen und fangen auch mal eine Busse ein.

Haben Sie gute Nerven?

Ja – Geduld und eine gewisse Gelassenheit sind wichtige Voraussetzungen für diesen Beruf, den ich nun schon seit 12 Jahren ausübe. Dazu gehört z. B., den Fahrschüler auch einfach mal machen zu lassen, selbst wenn das Einparkieren 3 Minuten statt 10 Sekunden dauert. Auch wenn sich Fahrlehrer und -schüler bei uns duzen: Das Kundenverhältnis hilft, auf der Sachebene zu bleiben und Ruhe zu bewahren. Deshalb sollten meiner Meinung nach Fahrlehrer keine Verwandten oder Freunde unterrichten, denn hier liegen Vorwürfe und Unstimmigkeiten schon näher.

Welche weiteren Voraussetzungen braucht es, um als Fahrlehrer erfolgreich zu sein?

Neben Geduld und einer Portion Ehrgeiz: Ehrlichkeit und Integrität. Eine Unsitte vieler Fahrlehrer ist es, während einer Fahrstunde zu telefonieren oder die Fahrten für Privates oder als Taxidienst zum nächsten Schüler zu missbrauchen. Das kommt bei uns nicht in Frage, Start und Ziel ist immer unser Geschäftssitz.

Muss man mehr Psychologe als Pädagoge sein?

Pädagoge ist man als Fahrlehrer immer, es gibt aber Situationen, wo man zu 100 Prozent Psychologe ist.

Zum Beispiel?

Man entwickelt ein Gespür für die Tagesform. Wenn sie nicht stimmt – z. B. wegen privatem oder beruflichem Stress – legen wir eine Pause ein und fragen nach. Oft wird einem dann das Herz ausgeschüttet.

Haben Sie jemandem auch schon raten müssen, das Autofahren sein zu lassen?

Ja, erst kürzlich wieder. Die Person hatte einfach keinen Verkehrssinn. Sie hätte auch nach 100 Fahrstunden die Prüfung nicht geschafft. Hier kommt wieder die Ehrlichkeit ins Spiel: Solche Fälle könnte man auch ausnützen.

Bevor Sie das Lerncenter Dreispitz Mitte 2017 übernommen haben, waren auch schon mal Fahrstunden auf einem Ferrari möglich – jetzt sind es weniger spektakuläre Marken...



Atula Osmani (Mitte) mit seinen Fahrlehrern und Fahrlehrerinnen.

Foto: zVg

Freche Autos fallen auf und locken Kundschaft an – aber heute orientieren sich die Kunden im Internet, und bei Jungen ist der Wow-Effekt schnell verfliegen. Ausserdem stehen wir für Seriosität und Umweltbewusstsein ein – da machen sich mehrere Hundert PS nicht so gut.

Müssten Sie aus Umweltgründen nicht ausschliesslich Elektroautos anbieten?

Auch bei Elektroautos kann man bezüglich Herstellung und Entsorgung der Batterie Bedenken anmelden. Ausserdem gibt es Nachholbedarf bezüglich Infrastruktur und Subventionen. Trotzdem haben wir zwei Elektroautos angeschafft, und ich wäre der Erste, der rein solarbetriebene Fahrzeuge mit einer Reichweite von 200 km anschaffen würde! Der grösste Teil der Flotte ist «konventionell» zusammengesetzt: Autos der Marken Opel und Renault, ein Mercedes GLC für die Anhängerfahrstunden und neu vier Mercedes mit Automatikgetriebe. Dazu kommen ein umgebauter Pferdeanhänger für die Anhängerprüfung, Motorräder und ein Boot auf dem Rhein.

Was bereitet den Fahrschülern am meisten Mühe: anfahren am Berg, seitwärts einparkieren...?

Das sind und bleiben die Klassiker, aber am meisten hapert es beim vorausschauenden Fahren. Diesen Mangel trifft man leider auch bei routinierten Lenkern an. Die Au-

tos sind heute vollgestopft mit technischen Hilfsmitteln, denen man fast blind vertraut.

Wie steht es um das Vorwissen der Fahrschüler im Vergleich zu früher?

Es fehlt mehr und mehr; man spürt, dass die Jugend von heute in erster Linie mit Smartphones beschäftigt ist. Früher hatte man als Jugendlicher eher noch Kontakt mit Maschinenfahrzeugen oder Traktoren.

Alles spricht von Digitalisierung: Wann lernt man am Simulator das Autofahren?

In meine Augen ist das unmöglich. Man kann am Simulator x-mal dieselbe Manipulation üben und schliesslich beherrschen, aber jede Verkehrssituation mitsamt ihrer Dynamik ist einmalig und erfordert eine ganz spezifische Reaktion.

2017 liess der Vizedirektor des Bundesamts für Strassen Astra verlauten, dass die Fahrprüfung überflüssig wird, wenn selbstfahrende Autos durch die Strassen kurven. Sicherheit werde ausschliesslich durch die Technik gewährleistet. Der Schweizerische Fahrlehrerverband wollte deshalb das Berufsbild des Fahrlehrers überarbeiten. Gibt es erste Resultate?



Im Lerncenter Dreispitz werden Fahrkurse für Auto, Motorrad und Boot angeboten.

Foto: Sabrina Stäubli



Foto: zVg

Nein, das Thema wird vielleicht in 15 bis 20 Jahren wirklich aktuell, weil zuerst die Infrastruktur der Strassen überarbeitet werden muss.

Den Lernfahrausweis für Personenwagen erhält man neu schon mit 17 Jahren. Einen Führerschein auf Probe oder einen Lernführerschein gibts in rund einem Dutzend Staaten der USA schon mit 14 bis 14,5 Jahren. Liegt auch in der Schweiz noch mehr drin?

Den Lernfahrausweis sollte man nicht schon mit 17 Jahren erhalten. Das ist zu früh, die Reife fehlt. Man ist ja auch erst mit 18 mündig!

Sollte nicht auch eine Alterslimite nach oben eingeführt werden?

Es wäre schwierig, eine für alle gültige Limite zu definieren. Und es wäre ein grosses Politikum, weil ja erst gerade das Alter für die erste Alterskontrolle auf 75 erhöht wurde... Sinnvoll wäre es, ab dem Alter 65 keine Lernfahrausweise mehr zu gewähren.

Wer sind die besseren Fahrer: Männer oder Frauen?

Für mich sind beide Geschlechter gleich. Was ich feststelle: Frauen sind tendenziell vorsichtiger und zurückhaltender, Männer risikofreudiger und unüberlegter. Erwiesen ist, dass mehr Männern der Ausweis entzogen wird.

Welche Verkehrsregel würden Sie einführen, welche abschaffen?

Rechts vorbeifahren sollte möglichst bald rechtskräftig werden, und rechts überholen sollte legalisiert werden. Beides erhöht die Aufmerksamkeit der Lenker und beides funktioniert gut. Ich habe das letzthin in Dubai beobachtet. Das Verkehrsaufkommen ist dort viel grösser, alle überholen alle problemlos.

Seit 1. Februar kann man die Prüfung auf einem Auto mit Automatikgetriebe ablegen und ohne Weiteres auch Autos mit manuellem Schaltgetriebe fahren. Beschränkungen in alten Führerausweise können auf Antrag entfernt werden. Bereitet Ihnen das Sorgen?



Foto: Sabrina Stäubli

Allerdings, und ich spreche aus Erfahrung. Wer sich einen Automaten gewöhnt ist, kommt mit der Kupplung nicht ohne Übung zurecht. Die Verkehrssicherheit wird leiden. Der Gesetzgeber hat leider alle warnenden Stimmen ignoriert.

Ich habe die Theorieprüfung vor 40 Jahren ohne Fehler geschafft. Glauben Sie, dass ich sie hier und jetzt ohne Vorbereitung wieder bestehen würde?

Wir können es gerne ausprobieren. Ich bin mir ziemlich sicher, dass Sie mehr als 15 Fehler haben werden. Ich fände es sinnvoll, wenn alle die Theorieprüfung in Abständen von 5 oder 10 Jahren wiederholen müssten. Denn der Verkehrsdruck nimmt zu, und die Veränderungen erfolgen immer rascher.

Zum Schluss, Hand aufs Herz: Wann haben Sie die letzte Verkehrsübertretung begangen?

Letztes Jahr auf dem Heimweg vom Autosalon in Genf eine Geschwindigkeitsübertretung – 20 CHF für 2 km/h – und letzten Januar eine Parkbusse.

● Interview: Daniel Flury

www.lerncenter.info
WIR-Annahmesatz: 100%



Markenbotschafter auf Rädern

Chauffeure von Firmenautos können mit rüpelhaftem Fahren nicht nur Verkehrsteilnehmende und sich selbst, sondern auch das Image ihres Arbeitgebers gefährden. Immer mehr Unternehmen schicken ihre Aussendienstler deshalb in Fahrtrainings, etwa beim TCS. Auf eine wachsende Nachfrage stösst der Kurs «Knigge für Vielfahrer».

Der weisse Lieferwagen mit gut sichtbarer Firmenaufschrift eines national bekannten Konsumgüterherstellers missachtet in grob fahrlässiger Manier den Rechtsvortritt. Die Frau im korrekt fahrenden Personenwagen, ihr Sohn auf dem Beifahrersitz, zieht in letzter Sekunde eine Vollbremse. Während die Gesichter im Personenwagen vor Schrecken erbleichen, zieht es der Fahrer des Firmenwagens trotz fehlerhaftem Verhalten vor, eine obszöne Geste zu zeigen und sofort wieder aufs Gas zu drücken. Der Wagenlenkerin sowie etlichen Passanten bleibt nur ungläubiges Staunen, dazu das abermals gut sichtbare Firmenlogo an der Lieferwagen-Rückseite, welches

im horrenden Tempo hinter dem nächsten Häuserblock verschwindet.

Eine Szene, wie sie sich im Strassenverkehr immer wieder ereignet, und bei der am Ende zum Glück niemand zu Schaden gekommen ist. Niemand? Für den Arbeitgeber des rücksichtslosen Lieferwagenfahrers können solche Episoden schnell einmal viel Ärger und einen Imageschaden bewirken. Gerade Firmen mit grossen Fahrzeugflotten geraten rasch in ein schlechtes Licht, wenn sie Fahrer mit negativen Verhaltensauffälligkeiten am Steuer beschäftigen.



Stellen Sie sich vor: Das Fahrzeug ist mit dem Logo der Firma X beschriftet und Sie stehen auf gleicher Höhe. Mit welchem Image bringen Sie Firma X von nun an in Verbindung?

Foto: zVg

Mehr Bewusstsein für den Auftritt des Fahrers

Zahlreiche Unternehmen sind sich dessen bewusst und bemüht, ihre Fahrer zu guten Markenbotschaftern auf Rädern zu «erziehen». Immer öfter werden dazu Fahrtrainings gebucht. Dort geht es einerseits um grundlegende Qualitäten auf der Strasse wie Reaktionsfähigkeit und richtiges Reagieren bei unterschiedlichen Witterungs- und Fahrbahnbedingungen. Andererseits wird auch immer gezielter auf Aspekte wie Rücksichtnahme, gesittetes Auftreten und partnerschaftliches Verhalten geachtet.

Bei der TCS-Tochtergesellschaft Trainings & Freizeit AG etwa werden ganz unterschiedliche Kompetenzen in schweizweit sechs Fahrtrainingszentren geschult. Rund 66'600 Teilnehmende haben im vergangenen Jahr einen der gegen 5000 gebotenen Kurse absolviert. Der Anteil der Firmenkunden, die oft über eigene Wagenflotten verfügen und daher diverse «Vielfahrer» beschäftigen, liegt bei 48 Prozent und hat in den letzten Jahren tendenziell zugenommen.

«Dem spezifischen Fahrtraining und der Fahrsicherheit wird von den Unternehmern, die ihre Vielfahrer in unsere Kurse schicken, nach wie vor die grösste Bedeutung beigemessen», beobachtet Roger Egolf, Direktor von TCS Trainings & Freizeit. Stärker ins Bewusstsein geraten sei aber in der Tat auch die Bedeutung der Vielfahrer als Vertreter und Imagerträger einer Firmenmarke. Aufgrund einer sich manifestierenden Nachfrage hat TCS Trainings & Events in jüngerer Vergangenheit deshalb das Ausbildungsmodul «Knigge für Vielfahrer» lanciert und dieses aktiv ins Trainingsprogramm integriert. «Das Angebot richtet sich ausschliesslich an Firmenkunden. Angespro-

«Realistische Fahrpläne senken Risiken»

Uwe Ewert, Verkehrspsychologe, Schweizerische Vereinigung für Verkehrspsychologie VfV

Zeigen Fahrer von Firmenautos mit Markenaufschrift ein anderes Fahrverhalten als Privatlenker?

Ja, das Fahrverhalten dürfte etwas anders sein. Man ist als Repräsentant der Firma unterwegs, was einen gewissen positiven Einfluss etwa auf die Selbstbeherrschung haben dürfte. Auch dürften klassische Gefahren im Verkehr wie Alkohol eine geringere Rolle spielen. Umgekehrt ist es aber so, dass Berufsfahrer andere Anforderungen und oft mehr Zeitdruck haben.

Inwiefern können Firmeninhaber positiven Einfluss auf die Sicherheit ihrer Fahrer und anderer Verkehrsteilnehmer nehmen?

Realistische Fahrpläne senken Risiken und verhindern, dass zu schnell oder zu lange gefahren werden muss. Auch die Kommunikation mit den Fahrern kann optimiert werden. Schliesslich ist das erlaubte Telefonieren mit der Freisprechanlage während der Fahrt fast genauso gefährlich wie das verbotene Handytelefonieren am Steuer.

Was könnte man aus psychologischer Sicht noch tun, um die Strassensicherheit weiter zu erhöhen?

Die wichtigste Erkenntnis ist, dass der Mensch Fehler macht und man ihm diese auch mit aller Schulung nicht austreiben kann. Um den Verkehr sicherer zu machen, müssen die Strassen Fehler verzeihend gestaltet sein. Das heisst zum Beispiel, dass Pfosten und Masten mit Sollbruchstellen ausgestattet sein sollten, weil früher oder später jemand dagegen fahren wird.

● Robert Wildi



Auch Dampf ablassen im Verkehr kann zu einem Reputationsschaden führen.

Foto: adobe stock

chen werden Berufsfahrer, Chauffeure, Kuriere, Aussendienstmitarbeitende usw., welche die Firma nach aussen vertreten und oft unterwegs sind», erklärt Egolf.

Die Mehrheit der Firmenkunden bucht nach wie vor normale Fahrtrainingstage für ihre Vielfahrer, bei denen das neue Modul in Kurzform integriert wird. Dazu hat TCS Trainings & Events zusammen mit einem externen Berater auch ein Angebot kreiert, das je zu einem halben Tag aus Fahrtraining und einem längeren Kursblock «Knigge für Vielfahrer» besteht. Dort werde das persönliche Verhalten auf der Strasse viel intensiver und detaillierter geschult. «Das geschieht in Form von Rollenspielen sowie spezifischen Gruppen- und Einzelübungen», so Egolf. Arbeitgeber erwarten, dass ihre Fahrer und Vielfahrer in diesem Kurs das eigene Auftreten gegenüber anderen Verkehrsteilnehmenden selbstkritisch unter die Lupe nehmen und an ihrem persönlichen sowie dem Erscheinungsbild des Firmenautos arbeiten.

Bewusstsein gesteigert, Schadenssumme gesenkt

Dass verschiedene Fahrer von derselben Firma solche Kurstage gleich im Team absolvieren, erzeugt überwiegend positive Effekte. «Durch die Diskussionen und den Austausch während der Schulung entsteht auf jeden Fall ein Zusammenhalt», zitiert Roger Egolf die Rückmeldungen der TCS-Kursleiter an den verschiedenen Standorten. Vor allem der halbtägige Kurs mit Rollenspiel und Diskussionsrunden fördere die Teambildung oft auf eindruckliche Weise. Dieser Kurs wird von einem externen Berater moderiert. «Die Kursteilnehmenden spüren jeweils schnell, dass sie mit der Problematik nicht alleine sind, was sie zu einer aktiven Herangehensweise und Verbesserungskultur motiviert.» Häufig entstehen in diesen Gruppenmodulen und -diskussionen gute und praktikable Lösungsansätze, die in den betroffenen Firmen nachhaltig positive Effekte erzielen.

Entsprechende Rückmeldungen geben auch betroffene Unternehmen. So etwa die Zweifel Pomy-Chips AG, die

ihre hohe Fahrerzahl der firmentypischen 3,5-Tonnen-Lieferwagen regelmässig in Fahrtrainings schickt und in Kooperation mit dem TCS sogar eigene Kursmodule entwickelt hat. «Seit wir diese Trainings konsequent bei jedem Fahrzeugwechsel durchführen, hat sich unsere Schadenssumme bei den Versicherungen um satte 30 Prozent reduziert», sagt Kurt Leuenberger, Leiter Logistik & Einkauf bei Zweifel. Neben dem Fahrkönnen habe sich auch das generelle Bewusstsein der Fahrer, im Zweifel-Truck als Firmenbotschafter und Visitenkarte des Unternehmens wahrgenommen zu werden, deutlich geschärft.

Dem Chef des ungehobelten Rechtsvortritt-Abschneiders gibt Leuenberger den Rat, konsequente Fahrtrainings für die gesamte Fahrerdelegation ins Auge zu fassen. Möglich ist, dass er dies bereits tut und gleichwohl nicht verhindern kann, dass einzelne Fahrer nicht zur Vernunft kommen. Was tun? Roger Egolf hat eine klare Meinung dazu: «Wer sich für einen Job als Chauffeur oder Aussendienstmitarbeiter interessiert, sollte mit Stresssituationen im Verkehr eigentlich umgehen können und die Verkehrsregeln zumindest kennen. Sonst hat er den Beruf definitiv verfehlt.»

● Robert Wildi

Neue Verkehrsregeln 2019

Per 1. Januar 2019 sind diverse vom Bundesrat beschlossene Neuerungen des Strassenrechts in Kraft getreten. Diese betreffen die verkehrsmedizinischen Kontrolluntersuchungen, die praktische Führeraus- bildung sowie die Vorschriften zum Gefahrguttransport.

Mehr Infos: www.astra.admin.ch

● Robert Wildi

Fitmacher WIR Bank

Mit ihrem WIR-System macht die WIR Bank Schweizer KMU fit für die Herausforderungen des Markts. Und mit ihren Konditionen in den Bereichen Sparen, Vorsorgen und Finanzieren stärkt sie KMU und Private. Doch das ist nicht alles: Als Ausbildungsbetrieb macht sie auch junge Menschen stark für die bestmögliche KMU-Power. Wie jeden April stellen wir unsere Lernenden und Praktikanten vor. Sie haben sich Gedanken gemacht zu Fragen wie: Was macht mich stark, wo sind meine Stärken, wie kann ich zu einem fitten Unternehmen beitragen – und was ist ein fittes Unternehmen überhaupt?



Jonathan Engel

Was macht dich stark?

Mein Umfeld, Vorbilder und meine eigenen Ziele stärken mich jeden Tag. Ich versuche, jeden Tag besser und stärker zu sein als am Tag davor.

Machen sich die Lernenden der WIR Bank gegenseitig stark?

Wir Praktikanten und Lernenden helfen uns stets gegenseitig und fördern unsere Leistungen in der Schule sowie bei der Arbeit.

Was ist dein Beitrag zu einem starken Unternehmen?

Ich versuche konstruktive Kritik einzubringen, um Prozesse zu optimieren und die Arbeit effizienter zu gestalten. Zudem setze ich grossen Wert auf Zuverlässigkeit, da es für mich wichtig ist, dass sich meine Arbeitskollegen auf mich verlassen können.

Was ist für dich ein fittes, starkes Unternehmen?

Es muss digitalisiert und flexibel sein. Unser Umfeld befindet sich in konstantem Wandel, d.h. die Bedürfnisse der Kunden und die Verhältnisse auf dem Markt verändern sich ständig. Zudem muss man in der Finanzbranche immer mit neuen rechtlichen Normen rechnen. Ein starkes Unternehmen sollte diese problemlos bewältigen können.

Wie bringst du alle Herausforderungen während deiner Ausbildung unter einen Hut?

Ich betreibe ein gutes Zeitmanagement, um die restlichen Stunden, die mir neben der Arbeit zur Verfügung stehen, effektiv zu nutzen. Die Flexibilität, die mir bezüglich der Arbeitszeit geboten wird, nutze ich, um mehr Aktivitäten nachgehen zu können. Zum Beispiel gehe ich dienstags und donnerstags eine Stunde früher in den Feierabend, um mein Fitnesstraining durchzuführen und noch Zeit für meine Familie und Freunde zu haben. Dies kompensiere ich mit Überstunden an den restlichen Tagen.



Work-Life-Balance: Was ist dein Ausgleich zum Arbeitsalltag?

Mein Ausgleich zum Arbeitsalltag ist definitiv das Fitnessstudio, da ich mich körperlich stählen kann und ein Gegengewicht zum Büroalltag erzeuge.



Yannick Bischof

Wie stark bist du?

Meine körperliche Stärke hält sich in Grenzen; meine menschlichen Züge sind meine wahre Stärke.

Was macht dich stark?

Die Personen, die mich am meisten unterstützen.

Wo sind deine Stärken, wie setzt du sie ein?

Meine Stärken sind meine schnelle Auffassungsgabe und mein Umgang mit meinen Mitmenschen und Kunden. Ich benötige nicht viel Zeit, bis ich das Gelernte anwenden kann. Und

Albina Dina

Was macht dich stark?

Meine enge Bindung zu meiner Familie und zu meinen Freunden macht mich stark. Sie sind immer für mich da und helfen mir in jeder Situation weiter. Hinzu kommen Erfolge, sei es in der Schule oder bei der Arbeit. Jeder kleine Erfolg trägt dazu bei, dass ich mich für neue Herausforderungen noch stärker fühle und diese mit hoher Motivation angehe.

Wo sind deine Stärken, wie setzt du sie ein?

Ich bin sehr zielstrebig und pflichtbewusst. Ausserdem bin ich sehr anpassungsfähig, was bedeutet, dass ich mich mit laufenden Veränderungen sehr schnell anfreunden kann. Dies können im Arbeitsalltag neue Teams, neue Aufgaben, neue Anweisungen, aber auch neue Arbeitswerkzeuge sein.

Was ist für dich ein fittes, starkes Unternehmen?

Ein Unternehmen, das sich in erster Linie um die Bedürf-

nisse der Kunden kümmert. Hierfür braucht es eine gute Organisation, eine gute Führung sowie «starke» Mitarbeiter. Ein fittes und starkes Unternehmen zeichnet sich auch durch einen guten Umsatz, hohen Ertrag und ein gut gefülltes Kundenportfolio aus. Hierfür bietet sich das WIR-KMU-Paket der WIR Bank, das Firmenkunden bei der Erreichung dieser Ziele unterstützt.

Wie bringst du alle Herausforderungen während deiner Ausbildung unter einen Hut?

Durch geschickte Planung und Organisation. Ich erstelle mir jeweils im Voraus eine Monatsübersicht mit den wichtigsten Terminen und Aufgaben.

Work-Life-Balance: Was ist dein Ausgleich zum Arbeitsalltag?

Mein Ausgleich zum Arbeitsalltag ist Fitness. Dort kann ich abschalten und den Arbeitsalltag hinter mir lassen. So bin ich startklar für den nächsten Arbeitstag.



obwohl ich noch keinen Kundenkontakt hatte, denke ich, dass ich durch meine offene Art überzeugen kann.

Machen sich die Lernenden der WIR Bank gegenseitig stark?

Ja, bei Fragen kann ich immer auf meine Oberstifte zugehen und auf ihre Hilfe bauen.

Was ist dein Beitrag zu einem starken Unternehmen?

Ich hoffe, dass ich in Zukunft die Kunden optimal beraten kann, damit das Unternehmen bestehende Kunden behalten und neue Kunden gewinnen kann.

Was ist für dich ein fittes, starkes Unternehmen?

Ein Unternehmen, das nach aussen wie nach innen Vertrauen ausstrahlt und für seine Kunden von Nutzen ist.

Wie bringst du alle Herausforderungen während deiner Ausbildung unter einen Hut?

Ich hatte zu Beginn Schwierigkeiten, alles unter einen Hut zu bringen. Doch im Verlauf der Lehre lernt man Prioritäten zu setzen und seine Freizeit so einzuplanen, dass man die Lehre bestehen kann.

Work-Life-Balance: Was ist dein Ausgleich zum Arbeitsalltag?

Das Wochenende und meine Ferien. In meinen Ferien kann ich abschalten und den Arbeitsalltag vergessen.

Die WIR Bank ist an diversen Anlässe und Initiativen vertreten (Bike to work, Firmenlauf, Special Olympics, SOLA, Grümpeli) – bist du auch dabei?

Ich denke darüber nach, am Grümpeli mitzuspielen. Einfach, weil ich Spass am Fussball habe und mit der WIR Bank den Sieg einfahren möchte.



Tim Wehrli

Wo sind deine Stärken, wie setzt du sie ein?

Eine meiner Stärken ist sicher, dass ich redefreudig bin. Diese Eigenschaft kommt mir gegenwärtig im Beratungszentrum der WIR Bank zugute.

Machen sich die Lernenden der WIR Bank gegenseitig stark?

Wir Lernenden und Praktikanten helfen uns immer weiter bei Problemen oder Fragen. Wir haben zwar keine Lerngruppe, aber wir rufen kurz an oder tau-

Joshua Ramser

Wo sind deine Stärken, wie setzt du sie ein?

Zu den Stärken, die für meine Ausbildung besonders relevant sind, zähle ich die Fähigkeit, mich gut auf mein Gegenüber einstellen und mich konzentrieren zu können. Oft entwickelt sich aus der Ursprungsfrage des Kunden ein sehr vielfältiges Gespräch. Nicht selten kommt es vor, dass man das Gespräch mit etwas «Banalem» wie dem Erstellen eines E-Banking-Vertrags startet, es dann aber mit einer Vorsorgeberatung wieder abschliesst. Solch spontane thematische Exkurse erfordern ein hohes Mass an Flexibilität und Fachkompetenz. Damit einher geht auch, dass man über angemessene Umgangsformen verfügen muss. Auch per se eher negative Dinge, wie z. B. den Kunden um Geduld zu bitten, da man ein Detail gerade nicht weiss, kann man richtig oder falsch kommunizieren.

Was ist dein Beitrag zu einem starken Unternehmen?

Mein Beitrag zu einem starken Unternehmen besteht natürlich unter anderem darin, dass ich Anweisungen und Tipps von erfahreneren Mitarbeitern ernst nehme und umsetze. Es ist aber auch mein Ziel, Eigeninitiative zu ergreifen und meine Gedanken aktiv in den Geschäftsalltag einfließen zu lassen. Gerade in der Beratung gehört es dazu, aus allen bestehenden bzw. beobachteten Herangehensweisen seinen eigenen Stil zu entwickeln. Nur durch Veränderung und Entwicklung entsteht für das Unternehmen und die Kunden ein Mehrwert.

Wie bringst du alle Herausforderungen während deiner Ausbildung unter einen Hut?

Ich plane meine Zeit zum Lernen früh genug ein und unterteile den Inhalt in viele kleine Stücke. Glücklicherweise bereitet mir schnelles Lernen grundsätzlich keine Probleme. Jedem, der sich sehr stark ausgelastet fühlt, empfehle ich, seine Zeit gut einzuteilen und Momente, in denen man sowieso nichts zu tun hat (beispielsweise eine Zugfahrt), effizient zu nutzen.



schen uns per E-Mail aus, wenn wir Hilfe von jemandem brauchen.

Was ist dein Beitrag zu einem starken Unternehmen?
Ich versuche Neues zu lernen, das Wissen weiterzugeben und effizient einzusetzen.

Was ist für dich ein fittes, starkes Unternehmen?
Auf der einen Seite müssen natürlich die Zahlen stimmen. Aber auch die Kunden- und Mitarbeiterzufriedenheit sollten hoch sein. Ausserdem sollte man eine Vision vor Augen haben und diese verfolgen.

Wie bringst du alle Herausforderungen während deiner Ausbildung unter einen Hut?
Planung ist alles. Ohne einen ungefähren Wochenplan würde es manchmal ein bisschen chaotisch. Bei wichtigen Prüfungen leiden die sozialen Kontakte trotzdem.

Work-Life-Balance: Was ist dein Ausgleich zum Arbeitsalltag?
Mit Freunden etwas unternehmen und abschalten. Wichtig ist für mich, den Kopf frei zu bekommen.

Die WIR Bank ist an diversen Anlässe und Initiativen vertreten (Bike to work, Firmenlauf, Special Olympics, SOLA, Grümpeli) – bist du auch dabei?
Für die WIR Bank war ich schon zweimal am CIC-Cup und an den Special Olympics in Chur. Dieses Angebot habe ich genutzt, weil ich einerseits die Firma repräsentieren und – gerade bei den Special Olympics – anderen Menschen eine Freude bereiten kann.

Fynn Fleuti

Was macht dich stark?
Mich macht mein Umfeld stark. Ich habe Leute um mich, die an mich glauben und mich täglich motivieren: Das tut mir sehr gut. Dank diesen Leuten habe ich jeden Tag die Energie, meine Aufgaben zu erledigen und immer weiterzumachen. Ich würde dies sicherlich auch selbst schaffen, aber mit ihnen geht es deutlich leichter. Eben dieses Umfeld hilft mir auch bei meinen Problemen im Alltag.

Was ist dein Beitrag zu einem starken Unternehmen?
Mein Beitrag ist, dass ich jeden Tag meine Arbeiten genau erledige und jeden Tag aufs Neue dabei bin. Ich probiere, wenn ich die Möglichkeit sehe, Neukunden für die Firma zu gewinnen (auch im Privatleben), auf diese Person zuzugehen und sie darauf anzusprechen. In der Zukunft wird sich mein Arbeitstempo noch steigern, und ich werde sicherlich auch mehr On-the-Job-Kompetenz haben.

Work-Life-Balance: Was ist dein Ausgleich zum Arbeitsalltag?
Mein Hauptventil ist sicher der Sport. Ich spiele Basketball in einem Verein und habe 3-mal wöchentlich Training. Es tut gut, mal richtig Dampf ablassen zu können.



Basketball ist dazu zwar nicht der optimale Sport, aber es ist sicher die Sportart, die mir am besten gefällt. In meiner übrigen Freizeit gehe ich auch gerne mit Freunden aus. Ich habe einige Kollegen, die eine kaufmännische Lehre machen, da kommt es immer zu lustigen Gesprächen und spannenden, nicht ganz so ernst gemeinten Diskussionen. Oft aber setze ich mich auch an den PC und tauche voll und ganz in die Welt der Online-spiele ein. Leider stelle ich bei mir ein gewisses Suchtpotenzial fest... Ich lese auch sehr gerne, vor allem Bücher aus dem Horror-Genre.

● Interviews: Daniel Flury

Schneller zum neuen Job durch Lohnverzicht?

In der Vergangenheit war sowohl von Chefökonominnen wie auch vom Schweizerischen Arbeitgeberverband zu lesen, dass «ältere Arbeitnehmende bereit sein sollten, auf einem tieferen Lohnniveau eine Stelle anzutreten». Genügt das?

Die Outplacement-Praxis zeigt: Das Durchschnittsalter der Gekündigten steigt. Vermehrt sind auch Menschen über 55, sogar über 60 von einer Kündigung betroffen. Die Schwierigkeiten, wieder in den Arbeitsmarkt zurückzukehren, sind ab 55 spürbar grösser. Die Vorbehalte gegen ältere Mitarbeitende sind immer noch gross:

- Sie kosten zu viel.
- Bei der Produktivität sind sie nicht mehr wettbewerbsfähig.
- Mit 50 ist man nicht mehr lernfähig.
- Der Wissensstand ist veraltet.
- Offenheit für Neues fehlt.
- Die Belastbarkeit geht zurück.
- Die gesundheitliche Anfälligkeit steigt.

Schlagzeilen wie «Mit 40 gehört man zum alten Eisen!» oder «Arbeitsmarkt Ü45 – zu alt für den Job, zu jung für die Rente» beängstigen sogar die unter 50-Jährigen.

Zusätzlich erschweren Rahmenbedingungen wie die anhaltende Globalisierung und Digitalisierung den Wiedereinstieg. Diese schaffen neue Berufe und verlangen

Fähigkeiten, die den über 50-Jährigen nicht zugetraut werden. Durch die Standardisierung der Onlinerekrutierung erleben viele Bewerber über 50 Absagen auf Onlinebewerbungen. Die Angaben von Alter, Geschlecht und Lohn bestätigen die auch bewerberseitig latent vorhandenen Vorurteile, keine Chance mehr zu haben.

Wie können in der Praxis dann Kandidaten in dieser Altersgruppe Erfolg am Arbeitsmarkt haben? Generell unterstützen vier Verhaltensregeln die Stellensuche. Ein Beispiel ist die Aktivierung des eigenen Netzwerks. So unterschätzen Stellensuchende oft die Bedeutung der persönlichen Kontakte. Gemäss aktuellen Statistiken finden über 45 Prozent den neuen Job über ihr persönliches Netzwerk.

Mit anderen Worten: Positive Kommunikation ist matchentscheidend: Opfer haben auf dem Arbeitsmarkt keine Chance. Ein gutes Statement über die Trennung aktiviert das Netzwerk. Dies, kombiniert mit einer eigenen Vision, wie es weitergehen könnte, inspiriert das Netzwerk und öffnet leichter die Tür zur nächsten Stelle.

Der Wiedereinstieg ins Berufsleben ist sehr komplex, Lohnverzicht ist nicht die Lösung der Situation. Welches sind die – nebst dem Netzwerk – drei weiteren wesentlichen Erfolgsfaktoren zur neuen Stelle? Dies erfahren Sie am Anlass in Huttwil am 30. April (Details siehe Kasten unten).

● Holger Schimanke

Zur Person

Holger Schimanke ist Senior Consultant/Partner der Schluchter, Licci & Partner AG mit Sitz in Basel, Zürich und Zug. Mit 20 Jahren Erfahrung fokussiert die Firma auf individuelles Outplacement, Karriereberatung, Assessment und Executive Coaching und begleitet seit vielen Jahren Menschen erfolgreich durch berufliche und persönliche Veränderungen. Mehr auf www.schluchterlicci.ch



Ablauf der Veranstaltung

- 17.30 Uhr Eintreffen der Teilnehmer beim Campus Perspektiven, Schwarzenbach Dörfli 6, 4953 Huttwil
- 17.45 Uhr Begrüssung und gemeinsame Fahrt zur Firma Schär Uhren+Schmuck AG
- 19.00 Uhr Vortrag Outplacement 50+: Schneller zum neuen Job durch Lohnverzicht? Referent: Dr. Holger Schimanke
- 20.00 Uhr Nachtessen

Anmeldung bis 23. April 2019 per E-Mail an: sina.ulmann@wir.ch
Der Anlass ist kostenlos, Ihre Anmeldung ist verbindlich.

Zünden Sie die Bonusstufen!

Auch im Jahr 2019 lohnt sich das Sparen – mit dem Bonussparkonto der WIR Bank. Wenn Sie das zweistufige Bonussystem voll nutzen, profitieren Sie am meisten. Wer richtig kombiniert, kann nicht nur den Zinsertrag, sondern auch die Verfügbarkeit seiner Sparguthaben optimieren – ergänzen Sie deshalb Ihr Bonussparkonto mit einem Sparkonto oder Sparkonto 60+.

Das Besondere am Bonussparkonto der WIR Bank ist das attraktive zweistufige Bonussystem. Mit dem Basiszinssatz von 0,1% und den beiden Bonusstufen können Sie einen Zinssatz von 1% erreichen.

- **Neugeldbonus:** Jetzt lohnt sich das Einzahlen von mindestens 5000 CHF auf Ihr Bonusparkonto noch mehr! Wir haben den Neugeldbonus auf 0,6% erhöht. Mit dem unveränderten Basiszins von 0,1% resultiert bereits ein Zinssatz von insgesamt 0,7% bis zu einem Guthaben von 50 000 CHF. Je früher Sie mindestens 5000 CHF einzahlen, umso länger profitieren Sie von diesem attraktiven Zusatzzinssatz. Vermeiden Sie Rückzüge – diese führen zum Verlust des Bonuszinses, selbst wenn die Netto-Einzahlung (Einzahlung minus Rückzug) 5000 CHF übersteigt.
- **Stammanteilbonus:** Sobald Sie mindestens 25 Stammanteile in Ihrem kostenlosen Kundendepot bei der WIR Bank halten, profitieren Sie von einem Zusatzzins von 0,3%.

Basiszinssatz, Neugeldbonus und Stammanteilbonus ergeben zusammen einen Zinssatz von 1% (bis 50 000 CHF). Natürlich profitieren Sie bereits mit einem der beiden Boni, aber kumuliert lohnt es sich am meisten. Als KMU bzw. als Privatperson dürfen Sie je ein Bonussparkonto eröffnen. Die Dividendenzahlung für Stammanteile (www.wir.ch/Stammanteile) ist übrigens für Privatpersonen steuerfrei.

Optimieren Sie Ihre Sparanlagen mit einer Kombination der Sparangebote der WIR Bank. Damit Sie problemlos Stammanteile kaufen bzw. Rückzüge tätigen können, ohne Ihren Neugeldbonus zu verlieren, empfehlen wir Ihnen, gleichzeitig ein Sparkonto und – falls möglich – ein Sparkonto 60+ mit flexibleren Rückzugsbedingungen zu eröffnen.

● *Roland Schaub*



Freizügigkeitskonto: mehr Zins, keine Gebühren

Wird das erworbene Pensionskassen-Kapital auf ein Konto der 2. Säule einbezahlt, hat dies erfreuliche oder weniger erfreuliche Gründe. Eines ist allen Fällen gemein: Ein genauer Blick auf die Konditionen lohnt sich – schliesslich geht es ums Thema Vorsorge.

In aller Regel kann nicht frei gewählt werden, in welche Einrichtung die Vorsorgegelder der 2. Säule einbezahlt werden sollen: Wer im Angestelltenverhältnis arbeitet und mehr als den versicherbaren Mindestlohn von 21 330 Franken pro Jahr verdient, ist durch den Arbeitgeber einer Pensionskasse angeschlossen.

Doch es gibt Fälle, in denen das erworbene Pensionskassen-Kapital nach eigener Wahl auf ein Freizügigkeitskonto als eine Art Sperrkonto überwiesen werden kann – oder muss. Gerade dann lohnt es besonders, auf die Konditionen (Zinsen und Gebühren) bei den einzelnen Anbietern zu achten und diese zu vergleichen.



Hauptgrund für die Wahl eines Freizügigkeitskontos ist der Unterbruch der Erwerbstätigkeit. Das kann einen unerfreulichen Auslöser wie den Stellenverlust haben oder beispielsweise im Rahmen der Familienplanung geschehen, wenn ein Ehepartner den Job – wenn auch nur zeitlich begrenzt – an den Nagel hängt, um sich um den Nachwuchs kümmern zu können.

Der Teufel steckt im Detail

Damit dies nicht zusätzlich finanzielle Überraschungen mit sich bringt, lohnt sich beispielsweise ein Blick auf das Vergleichsportal «Moneyland»: «Freizügigkeitskonti gelten gemeinhin als kostenlos», heisst es dort, Ausnahmen wa-

ren bisher «lediglich» Saldierungsgebühren, die je nach Auszahlungsfall (und vor allem Auszahlungszeitpunkt) zur Anwendung kommen können. «Lediglich» in Anführungszeichen deshalb, weil aufgrund ihrer Höhe von mehreren Hundert Franken diese Gebühren eventuell schnell den aktuellen Zinsertrag auffressen.

Seit Anfang Jahr macht der erste Anbieter von Freizügigkeitskonten zudem auch mit Kontoführungsgebühren ernst. Auch bei dieser Belastungsfolge kann es sein, dass vom ohnehin sehr tiefen Zins nichts mehr übrig bleibt: Auf Basis der dort aktuellen Konditionen (Verzinsung: 0,05 Prozent) wird so die Zinsgutschrift bei Kontoguthaben bis 72000 Franken komplett vernichtet – erst bei höherem Saldo bleibt netto noch was hängen.

Zu den Anbietern ohne Saldierungsspesen gehört die Freizügigkeitsstiftung der WIR Bank. Kommt hinzu, dass die Verzinsung mit 0,2 Prozent im schweizweiten Vergleich an erster Stelle steht. Bleiben wir beim Rechenbeispiel für die erwähnten 72000 Franken: Nach einem Jahr wird, das Tiefzinsumfeld lässt grüssen, immerhin ein Zins von 144 Franken gutgeschrieben. Netto. Ohne Abzüge, auch im Falle einer Kontoauflösung.

Anbieterwechsel möglich

Es sei an dieser Stelle erwähnt: «Angebrochene Quartale bei Rückzahlung oder Auszahlung Ihres Freizügigkeitsguthabens sind gebührenfrei und werden nicht belastet», heisst es beim Anbieter, der seit 1. Januar 2019 Kontoführungsgebühren verlangt. Mit anderen Worten: Ein Übertrag zur Freizügigkeitsstiftung der WIR Bank hätte keine Kostenfolge – die höchsten Zinsen und komplette Spesenfreiheit gibts obendrauf.

Und ein Zusatztipp an alle: Bei einem Stellenwechsel prüfen, ob der obligatorische und überobligatorische Teil des Pensionskassen-Guthabens an die neue Stiftung des Arbeitgebers überwiesen werden muss – oder ob ein Freizügigkeitskonto nach freier Wahl eröffnet werden kann.

● Volker Strohm

Alle Infos zum Vorsorgesparen unter
wir.ch/privatkunden/vorsorgen

Erdbebenversicherung für alle Hypothekarkunden der WIR Bank

Alle Hypothekarkunden der WIR Bank profitieren automatisch von einer kostenlosen Erdbebenversicherung. Ausserdem haben sie die Möglichkeit, eine Vollversicherung zum Vorzugspreis abzuschliessen.

Erdbeben sind die Naturgefahr mit dem grössten Schadenspotenzial in der Schweiz: «Sie lassen sich bisher weder verlässlich vorhersagen noch verhindern», erklärt der Schweizerische Erdbebendienst (www.seismo.ethz.ch), «den besten Schutz vor den Folgen eines Erdbebens bietet eine erdbebengerechte Bauweise. Der Abschluss einer Erdbebenversicherung stellt eine Möglichkeit dar, das persönliche – finanzielle – Risiko zu mindern.»

Viele Liegenschaftsbesitzer sind nicht gegen Erdbeben versichert – die obligatorischen Gebäuderversicherungen decken nur Feuer, Wasser- und Sturmschäden ab – und wären mit den finanziellen Auswirkungen schwerer Schäden finanziell überfordert. Deshalb hat die WIR Bank bei der GVB Privatversicherungen AG, Bern, für alle ihre Hypothekarkunden seit Anfang Jahr eine Erdbebenversicherung abgeschlossen.

Kostenlos für unsere Kunden

Diese Erdbebenversicherung deckt – kostenlos für unsere Kunden¹ – Erdbebenschäden im Umfang der Hypothekarsumme. Der Selbstbehalt pro Schadenfall und Objekt beträgt 5% der Versicherungssumme bzw. mindestens 20000 CHF. Der Versicherungsschutz beginnt mit der Auszahlung der Hypothek.

Vollversicherung zum Vorzugspreis

Alle Hypothekarkunden der WIR Bank haben die Möglichkeit, eine Vollversicherung bei der GVB Privatversicherungen AG zu einem Vorzugspreis abzuschliessen. Detaillierte Informationen dazu finden Sie unter www.wir.ch > Bank > Finanzieren.

Auch Privatkunden können ihre Immobilie mit WIR- und/oder CHF-Hypotheken finanzieren (s. Kasten S. 31).

● Roland Schaub

Wichtige Faktoren für Baunormen zur Erdbebensicherheit

- Erdbebenzone (Häufigkeit starker Erdbeben)
- Baugrundklasse (lokale Bodenverhältnisse wie z. B. Fels, Kies/Sand, weicher Boden usw.)
- Bauwerksklasse (Bedeutung des Bauwerks – Einfamilienhäuser, Mehrfamilienhäuser, Büro- und Gewerbegebäude, Hotels/Restaurants sowie öffentliche Gebäude wie z. B. Spitäler, Schulen, Kraftwerke, Feuerwehrgebäude usw.)

Die «nach oben offene» Richterskala

Die Erdbebenstärke wird meist in Richter-Magnituden gemessen.

Einteilung der Erdbebenstärke	Richter-Magnituden
Zum Beispiel	
- Mikro	< 2,0
...	...
- Stark	6,0 < 7,0
...	...
- Extrem stark	9,0 < 10,0

Das schwere Erdbeben von Basel im Jahre 1356 hatte eine mutmassliche Stärke von 6,6 und das bisher weltweit stärkste gemessene Beben im Jahr 1960 in Valdivia/Chile erreichte eine Magnitude von 9,5. Mittelstarke Beben (5,0 < 5,9) mit ernststen Schäden bei anfälligen Gebäuden treten in der Schweiz etwa alle 50 bis 150 Jahre auf – zuletzt bei Sierre VS im Jahre 1946. Da es sich hier um eine deka-logarithmische Skala handelt, resultiert eine Verzehnfachung bei einer Erhöhung um 1. Die Stärke 7 z. B. bedeutet somit zehnmal so starke Erdbewegungen wie bei der Stärke 6 usw. Obwohl die Richter-Skala bekanntlich «nach oben offen» ist (im Gegensatz zur Mercalli-Skala), sind Stärken von über 9 extrem selten und Stärken von 10 oder mehr gelten als praktisch ausgeschlossen, da sich wegen der Begrenztheit der Erdkruste keine unbegrenzten Spannungen aufbauen können.

Die wichtigsten Verhaltensempfehlungen ...

... während eines Erdbebens im Gebäude:

- In Deckung gehen (z. B. unter einem stabilen Tisch).
- Sich in Acht nehmen vor herunterfallenden oder umstürzenden Gegenständen sowie die Nähe zu Fenstern und Glaswänden meiden, die zerbrechen könnten.
- Das Gebäude nur verlassen, wenn die Umgebung sicher ist.

... während eines Erdbebens im Freien:

- Im Freien bleiben, nicht in ein Gebäude fliehen.
- Nähe zu Gebäuden, Brücken, Strommasten, grossen Bäumen und allem anderen meiden, das einstürzen oder herunterfallen könnte.
- An Gewässern Uferbereich verlassen.

... nach einem Erdbeben:

- Auf Stromausfälle gefasst sein (Züge, Licht, elektronische Geräte usw.)
- Sich über Radio, Fernsehen oder Internet informieren.
- Nur in Notfällen telefonieren (Gefahr der Netzüberlastung).

Weitere Informationen unter www.seismo.ethz.ch
Schweizerischer Erdbebendienst (SED), Zürich.
Tel. 044 633 21 79



Ein Negativzins, der positiv ist für Sie!

Mit der Mehrwert-Hypothek WIR bekommen Sie als Privatkunde Zinsen von uns gutgeschrieben! Den Zins von -1,5% gibt es für eine feste Laufzeit von fünf Jahren. Nur bei uns!



Nach der Finanzmarktkrise im Jahr 2007 wurden die Zinsen laufend gesenkt, damit haben die WIR-Kredite einen bedeutenden Teil ihres Finanzierungsvorteils gegenüber CHF-Krediten verloren. Die WIR-Kreditvergabe ist bekanntlich der Motor des WIR-Systems. Dieser lief wegen der Zinspolitik der Nationalbank zuletzt mit reduzierter Leistung. Damit ist jetzt Schluss.

Ein Minus, das Sie ins Plus bringt!

Wenn Ihr Vertragspartner beim Bau oder Kauf WIR-Teilnehmer ist, kommen Sie auch als Privatkunde in den Genuss dieser vorteilhaften Finanzierung mit WIR. Dank Negativzinsen wird die Mehrwert-Hypothek WIR zu einem überaus positiven Geschäft für Sie. Beim Maximalbetrag von 1 Mio. CHW (s. Kasten) würden Sie zum Beispiel pro Jahr 15000 CHW auf Ihr CHW-Konto gutgeschrieben bekommen – oder 3750 CHW pro Quartal!

Ab sofort profitieren

Profitieren Sie jetzt von der einmaligen Mehrwert-Hypothek WIR. Der Mehrwert liegt auf der Hand – wir zahlen Ihnen Zinsen – nicht Sie uns!

Zögern Sie nicht und fragen Sie unsere Berater:
Telefon 0800 947 947 oder informieren Sie sich unter
www.wir.ch/bank/kmu/finanzieren/

● *Daniel Flury*

Auch für Privatkunden!

- Die Mehrwert-Hypothek WIR ist eine Festhypothek.
 - Der Basiszinssatz beträgt fest und ohne Zuschläge für Nicht-Wohnbauten –1,5% (minus 1,5 Prozent).
 - Die Laufzeit beträgt fünf Jahre fest. Dieses Angebot gilt nur für Neuabschlüsse und kann nicht verlängert werden. Nach fünf Jahren kann ein Libor-Kredit WIR bzw. ein WIR-Kredit abgeschlossen werden.
- Der Mindestbetrag beträgt 50000 CHW, der Maximalbetrag 1 Mio. CHW.
- Profitieren können alle Kunden der WIR Bank: WIR-Teilnehmer, Arbeitnehmer eines WIR-Teilnehmers und Privatkunden der WIR Bank! Letztere benötigen einen Architekten oder Generalunternehmer, der WIR-Teilnehmer ist.
- Der Negativzins wird in WIR bezahlt und dem CHW-Konto gutgeschrieben. Diese Zinsgutschriften können frei verwendet werden – z. B. nach fünf Jahren auch für die Amortisation der Mehrwert-hypothek WIR.
- Der Kredit ist grundpfandgesichert im 1. Rang (keine externe Nachgangsfinanzierung). Möglich ist auch eine andere erstklassige Sicherheit.
- Nur für Neugeschäfte und Gesamtfinanzierungen oder Erhöhungen mit Neugeschäft WIR.
- Es werden keine Kommissionen erhoben.
- Ordentliche Amortisation zu 100% in CHW; ausserordentliche Amortisation zu 80% in CHW und 20% in CHF.

Vorsorge Säule 3a: gut zu wissen

Das Terzo-Konto, die Säule-3a-Lösung der WIR Bank, schneidet im schweizweiten Konditionenvergleich seit Jahren top ab. Den hiesigen Vorsorgemarkt regelrecht aufgemischt hat die erste voll-digitale App-Lösung namens Viac: Das von der WIR Bank im November 2017 lancierte Start-up für kostengünstiges Vorsorgesparen mit Wertschriften ist eine Erfolgsgeschichte und zählt aktuell bereits über 10000 Kundinnen und Kunden mit einem Anlagevolumen von mehr als 130 Millionen Franken.

Dauerbrenner: Steuern sparen mit der Säule 3a

Die Konditionen spielen bei der Wahl des Vorsorgeprodukts eine wichtige Rolle. Unabhängig davon schenkt die Säule 3a in einem Fall aber immer ein: beim Erhalt der Steuerrechnung.

Redaktionelle Texte rund um das Vorsorgesparen in der Säule 3a haben Saison. Und zwar zwei Mal pro Jahr: gleich zu Beginn, wenn es darum geht, die besten Konditionen auszuloten und die Zinseszins-Vorteile einer Komplett-einzahlung aufzuzeigen – und im Spätherbst Richtung Ende Jahr, wenn daran erinnert werden soll, kurz vor Ultimo den Steuervorteil zu sichern.

Unabhängig vom gewählten Produkt und vom Zeitpunkt einer Einzahlung trägt das in die Säule-3a-Lösung, wie beispielsweise das Terzo-Konto der WIR Bank, einbezahlte Geld Früchte. Nämlich dann, wenn die Steuerrechnung in den Briefkasten flattert. Die einbezahlten Beträge können zuvor in der Steuererklärung bekanntlich vom Einkommen abgezogen werden – und das hat, um es salopp zu formulieren, «eine Nase». Unabhängig vom Wohnkanton, unabhängig davon, ob der Betrag auf einmal oder beispiels-

weise in Form von monatlichen Daueraufträgen einbezahlt wird respektive wurde.

Steuer-Szenarien für die Kantonshauptorte

Wir haben zwei Szenarien für alle Schweizer Kantonshauptorte gerechnet (Link zum PDF-Download in der Infobox), beide Male unter der Annahme, dass im Laufe des Jahres der für 2019 gültige Maximalbetrag von 6826 Franken einbezahlt wird.

Und die Steuerunterschiede zwischen den Kantonen sind – auch das definitiv nichts Neues aus der Kategorie «Breaking News» – wirklich frappant. Die Botschaft dieses Artikels und der zugehörigen Berechnungen ist aber keinesfalls, aufgrund des Säule-3a-Steuervorteils den Wohnort zu wechseln; die Botschaft ist vielmehr, dass sich Vorsorgesparen lohnt. Immer und überall.



Szenario 1 zeigt ein steuerbares Einkommen von 100 000 Franken, ein Vermögen von 50 000 Franken, verheiratet, reformiert und zwei Kinder. Die grösste Steuerersparnis in Prozenten wird in Bellinzona (13,3), Liestal und Genf (je 13,2) erzielt, am geringsten fällt der Effekt in Basel (7,6), Altdorf (7,9) und Sarnen (8,1) aus. In absoluten Zahlen liegt die Schwankungsbreite zwischen 920 Franken in Zug (wo die Steuerbelastung generell natürlich weit-aus am niedrigsten ist) und 2198 Franken in Neuenburg.

Szenario 2: steuerbares Einkommen von 120 000 Franken, dazu ein Vermögen von 75 000 Franken, ledig, konfessions- und kinderlos. In diesem Fall ist Zug mit 12 Prozent Ersparnis absoluter Spitzenreiter gefolgt von Zürich (10,3) und Sion (10,2). Betragsmässig liegt die Spanne zwischen 1468 Franken in Sarnen und satten 2705 Franken in Sion.

Steuern sparen – unabhängig vom Wohnort

Natürlich sind das reine Zahlenspielereien. Die angenommenen Szenarien sind logischerweise willkürlich und berücksichtigen die Gesamtsituation wie etwa Unterschiede in den Lebenshaltungskosten zwischen den einzelnen Standorten nicht. Doch: Der Steuervorteil bleibt in jedem

Fall. Geld, das nach dem Begleichen der Steuerrechnung im Portemonnaie respektive auf dem Konto bleibt. Ein Argument, das zweifelsohne ganzjährig Saison hat.

● Volker Strohm

Steuerersparnis: Alle Zahlen im Detail

Wir haben mithilfe des Steuerrechners von Comparis die im Text erwähnten Szenarien für alle Schweizer Kantonshauptorte errechnet und als Lesehilfe mithilfe einer «Heatmap»-Darstellung von Grün (Top) bis Rot (Flop) visualisiert. Sie finden die Datei mithilfe des Links im QR-Codes oder auf blog.wir.ch.



Begeisterte WIR-Kunden «und Action!»

Mit einer Kampagne auf diversen Kanälen in der Deutschschweiz und in der Romandie bewirbt die WIR Bank aktuell das stärkste KMU-Netzwerk der Schweiz sowie die attraktiven Zinsen im Bereich Vorsorgen und Sparen. Ein Blick hinter die Kulissen.

Das Resultat ist auf den ersten Blick simpel und kommt unaufgeregt daher: eine Person vor weissem Hintergrund, dazu eine knappe und knackige Aussage. Wie beispielsweise bei Regula von Huben: «Erfolg mit WIR hat bei mir Tradition», sagt sie – und das ist alles andere als eine Floskel aus der geölten PR-Maschinerie. Im Gegenteil: Seit über 60 Jahren setzt die Vepochemie AG im zürcherischen Stallikon als Familienbetrieb auf das stärkste KMU-Netzwerk der Schweiz.

Das Set-up vor einigen Wochen im Content Park in Schlieren ist ungleich komplexer: Kameras, Mikrofone,

Monitore, Scheinwerfer, Kabel – und ein gutes Dutzend Profis im Hintergrund, vom Stylisten bis zum Kameramann. Von Huben steht mittendrin. Als eine von elf Unternehmer-Persönlichkeiten aus der Deutschschweiz und Romandie, die sich nun seit Mitte März hoch motiviert auf Inseraten und Plakaten sowie in kurzen Filmsequenzen auf den digitalen Kanälen für die WIR-Welt ins Zeug legt. «Wir wollten bewusst keine künstliche Welt erzeugen, sondern echte und begeisterte Kunden mit ehrlichen Aussagen zu Wort kommen lassen», erklärt Reto Brotschi, Leiter Marketing der WIR Bank, die aktuelle Kampagne.



Alle Darstellerinnen und Darsteller sind über sich selbst hinausgewachsen. «Die Freude darüber, wie ein echter Star buchstäblich im Rampenlicht zu stehen, war jederzeit greifbar», sagt Brotschi. Alle Auftritte kamen extrem professionell daher. Immer im Fokus: das WIR-KMU-Paket (wir.ch/kmu-paket).

Schweizweit Topzinsen

Auch im Privatkundenbereich kommt die Kampagne schnell auf den Punkt: Über Jahre hat die WIR Bank nämlich nachhaltig bewiesen, dass sie nicht nur bei der Vorsorge (Säule 3a, Freizügigkeit), sondern auch im Bereich Sparen (Sparkonto, Bonussparkonto, Konto 60+) schweizweit Topzinsen zahlt. «Heute schon gezinst», heisst denn auch die bewusst provokative Frage.

● Volker Strohm



Die WIR-KMU-Kunden beim Fotoshooting und Videodreh für die neue Werbekampagne des stärksten Netzwerks der Schweiz. Allesamt umgeben von Technik. Sehr viel Technik.

Fotos: Jonas Kiefer



Wie der Begriff «Flugscham» plötzlich in aller Munde war

Ist «Flugscham» ein wirkungsvolles Wort, das unser Handeln nachhaltig prägt? Oder ist es bloss eine modische Moralkeule, die beim nächsten guten Flugangebot schnell wieder in der Schublade verschwindet?

Sie reiste lang und mit kleinem Gepäck. Nur gerade einen Rucksack, einen kleinen roten Koffer und ein Demonstrationsschild hatte Greta Thunberg dabei, als sie im Januar per Bahn über 30 Stunden lang von Schweden in die Schweiz reiste.

Die 16-jährige Schwedin wurde am WEF in Davos als neuer Star der jungen Klimabewegung gefeiert. Natürlich nahm Greta all ihre Habseligkeiten danach wieder mit nach Hause. Nur etwas liess die Umweltaktivistin in der Schweiz liegen. Ihr leichtestes Gepäckstück: Ein Wort.

Das Wort heisst «Flygskam». Oder auf Deutsch: Flugscham. Ein Wort, das bis vor wenigen Monaten noch nicht vorkam in unserem Sprachschatz. Erst seit Ende 2018 war es eingeweihten Kreisen bekannt. Der Duden gehörte nicht dazu. Wer sich online schlau machen wollte, erhielt vom Rechtschreibwörterbuch bloss eine Nachfrage: «Meinten sie Flugschau?»

Nein, das meint niemand mit Flugscham. Was gemeint ist: Ein Gefühl des Schämens, ein schlechtes Gewissen, das sich einstellt, wenn man für einen Reise das Flugzeug wählt. Weil, man weiss es natürlich schon lange, die Umwelt durch die Fliegerei stark belastet wird.

Seit Gretas Auftritt ist das Wort im allgemeinen Wortschatz angekommen. Selten hat ein Wort eine derart schnelle Karriere hingelegt. Und man fragt sich: Ist Flugscham eine wirkungsvolle Chiffre, die unser Handeln nachhaltig prägt? Oder bloss eine modische Moralkeule, die beim nächsten guten Flugangebot schnell wieder versorgt wird?

«Flugscham ist eine Wortmarke»

Klar in Richtung «wirkungsvolle Chiffre» tendiert Christian Fichter: «Flugscham ist mehr als nur ein neuer Ausdruck oder ein Modewort. Vielmehr ist es ein Begriff, eine eigentliche Wortmarke, der einen Sinneswandel benennen und einläuten kann», sagt der Sozial- und Wirtschaftspsychologe und Forschungsleiter der Kalaidos Fachhochschule.

Flugscham sei eine Art Ausrufezeichen, das sich in unseren Sprachschatz einniste und dort Wirkung entfalte, glaubt Fichter. Es sei wichtig, dass die junge Umweltschutzbewegung mit Flugscham ein Wort habe, das kom-

plexe Zusammenhänge in nur neun Buchstaben komprimiere: «Denken, Sprache und Handeln hängen eng zusammen und beeinflussen einander gegenseitig. Der neue Begriff benennt das Thema perfekt und führt dazu, dass mehr nachgedacht wird über das Thema Klima.»

Nachdenken – und handeln?

Hier setzen denn auch Kritiker an. Wenn nur nachgedacht werde und wenn sich bloss einen Moment lang etwas Scham meldet, dann ändere sich eben letztlich doch nichts daran, dass die Menschheit – und darin eingeschlossen auch die junge Generation, die teils eifrig Gebrauch macht von den Billigtickets der europäischen Airlines – ihr Verhalten bezüglich Flugreisen beibehält. Fichter sieht das anders: «Etliche Studien haben schon bewiesen: Wenn zu einer Thematik ein passender Begriff besteht, beeinflusst dies Konsumententscheidungen. In dem Masse, wie sich der Begriff verbreitet, wird er auch immer verhaltenswirksamer.»

Ein Wort wie eine Schaumkrone

In eine ähnliche Richtung denkt Kathrin Dellantonio von myclimate. Die Bereichsleiterin Sales, Marketing und Kommunikation der Schweizer Klimaschutzstiftung, die freiwillige CO₂-Kompensation propagiert und organisiert, sieht das Wort Flugscham als «eine Art Schaumkrone auf einer Welle», die schon länger im Gang sei: «Im letzten halben Jahr sind einige Themen zusammengekommen, die zusammen zu einer spannenden Dynamik geführt haben.»

Am Anfang sei dabei der Hitzesommer 2018 gestanden, «der vielen Menschen vor Augen führte, wie sich Klimawandel konkret auswirken könnte». Das habe eine direkte Betroffenheit ausgelöst. Und dann ging die Welle weiter: «Zusammen mit der politischen Diskussion hierzulande zur CO₂-Abgabe und den Klimastreiks der jungen Generation kam dann das Wort auf, welches ein Thema sehr klar und direkt bezeichnet: Flugscham.»

Dellantonio glaubt, dass das Wort durchaus einen Einfluss haben könnte auf die Verkehrsmittel-Entscheidung von Reisenden. Man spüre das heute schon in gewisser Weise: «Unser Onlinerechner, mit dem man Emissionen berechnen und kompensieren kann, erzielt in letzter Zeit doppelt so viele Zugriffe wie zuvor. Daran hat das Wort Flugscham bestimmt auch seinen Anteil.»



Klimadiskussion hin oder her: Der Flughafen Zürich-Kloten rechnet im laufenden Jahr mit einer Passagierzunahme von drei Prozent. Foto: pixabay

Erst ein Prozent der Flugpassagiere kompensiert

Potenzial gegen oben jedenfalls gäbe es genug. Denn auch wenn Flugscham sehr schnell seinen Platz in breiten Bevölkerungskreisen gefunden hat: Das Kompensieren von Flugreisen hat diese Stellung in Jahren nicht erreicht.

Der Anteil der Kompensierenden an allen Passagieren, die ab Schweizer Flughäfen jährlich abreisen, ist gemäss einer groben Schätzung heute noch sehr überschaubar, sagt Dellantonio: «Gerechnet über alle Privat- und Geschäftsreisen dürfte der Anteil der Kompensierenden erst etwa ein Prozent betragen.» Am mangelnden Sprachschatz kann das nicht liegen. Befragungen haben gemäss der myclimate-Managerin ergeben, dass myclimate «jeder dritten Person in der Schweiz bekannt» sei.

Je nachdem, wie die aktuelle Klimadiskussion weiterläuft und wie sehr Themen wie eine Flugticketabgabe (siehe auch Interview) aktuell bleiben, könnte sich das Kompensieren – auch aus Gründen der Flugscham – verstärken. In dem Masse, wie Klimakompensation im Reisebürogespräch thematisiert und in Buchungsmasken von Airlines und Reiseveranstaltern integriert wird, könnte sich die Aktivität in diesem Bereich steigern.

Reisezeit von Tür zur Tür berechnen

Flugscham kann natürlich auch dazu führen, dass man zwar eine Reise antritt wie geplant. Dabei aber auf ei-

nen anderen Verkehrsträger setzt: «Vielleicht leitet das Wort auch eine neue Art der Rechnung ein», sagt Kathrin Dellantonio. «Immerhin ist es in Europa – wenn man im Sinne einer Gesamtrechnung die Zeit von Tür zu Tür kalkuliert – oft schneller und günstiger, die Bahn zu benutzen.»

Wirtschaftspsychologe Fichter berichtet, dass er genau diese Regung jüngst verspürt habe. Powered by Flugscham: «Als ich kürzlich nach Frankfurt reisen musste, kam mir das Wort in den Sinn. Ich nahm dann den Zug.»

Wobei es sich natürlich fragt, ob denn nun dank Flugscham generell wirklich weniger geflogen wird. Immerhin rechnet beispielsweise der Flughafen Zürich-Kloten auch für 2019 wieder mit einer Passagierzunahme von drei Prozent, was aufs ganze Jahr hinaus einer Zunahme von einer Million Fluggästen entspricht.

Fichter glaubt trotzdem, dass ein kleines Wort wie Flugscham eine Wirkung haben könne. Wenn vielleicht auch nur eine dämpfende: «Dieses Wort kann tatsächlich den Flugentscheid beeinflussen. Möglich ist auch, dass mit «Flugscham» die Passagierwachstumskurve flacher ausfällt als zu Zeiten, als es diese Wortmarke noch nicht gab.»

● *Andreas Güntert*

«Vermeiden, reduzieren, kompensieren»

Roland Schmid* über das Trendwort Flugscham und wie man seine Reisen umweltverträglicher gestaltet.

Wann haben Sie das Wort Flugscham zum ersten Mal gehört und was halten Sie davon?

Etwa vor einem Jahr. Das Wort hat eine gewisse Berechtigung, es provoziert, schärft das Bewusstsein und regt zum Nachdenken an. Und es passt gut zu Ziel Nummer 13 der insgesamt 17 Ziele der Uno-Agenda 2030 für nachhaltige Entwicklung, das heisst: «Umgehend Massnahmen zur Bekämpfung des Klimawandels und seiner Auswirkungen ergreifen».

Hat der Umweltbeauftragte des Schweizer Reise-Verbands auch manchmal Flugscham?

Nein. Scham ist das Empfinden, versagt zu haben. Wer die Wahl seines Transportmittels verantwortungsvoll nach ökologischen Kriterien trifft, muss dabei und danach kein schlechtes Gefühl haben. Grün fliegen kann man noch nicht, aber fairer. Scham ist da nicht hilfreich.

Was ist hilfreicher?

Bezüglich des Reisen gilt: Zuerst denken, dann buchen. Wenn möglich eine möglichst nachhaltige Reise.

Oft heisst es, in einem Radius von drei bis fünf Reisetunden sei die Bahn immer besser und umweltgerechter als das Flugzeug. Korrekt?

Tendenziell mag das seine Richtigkeit haben, aber generell ist das nicht anwendbar. Es spielt eine Rolle, wie viele Menschen zusammen über welche Distanz in welchem Verkehrsmittel unterwegs sind. Bei einer Flugreise kommt es darauf an, ob eine Airline mit moderner Flotte gewählt wird. Neuere Flugzeuge sind bezüglich Treibstoffverbrauch sehr viel effizienter geworden. Wobei zu sagen ist: Fliegen ist heute meist zu billig.

Wie stehen Sie zur Forderung einer Flugticketabgabe für die Umwelt?

Was für eine solche Abgabe spricht: Sie wäre zumindest verursachergerecht. Aber wie immer spielt es hier eine Rolle, wie eine solche Abgabe ausgestaltet würde.

Macht es Sinn, wenn eine solche Abgabe bloss von einem kleinen Land wie der Schweiz eingeführt würde?

Realistisch betrachtet muss man sagen, dass eine weltweit einheitliche Lösung kaum in sinnvoller Zeit zu erwarten ist. Verantwortungsvolle Reisende müssen jedoch nicht auf die Massnahmen der Politik warten. Sie können sofort eigenverantwortlich handeln.



Roland Schmid

Foto: zVg

Wie können sich Reisende verhalten, um ihren ökologischen Fussabdruck möglichst klein zu halten?

Kurz gesagt: vermeiden, reduzieren, kompensieren. Was dabei viele Reisende nicht wissen: Wer eine CO₂-Kompensation leistet, kann diesen Betrag als Spende, welche in nachhaltige Projekte investiert wird, von den Steuern absetzen.

«Eine CO₂-Kompensation kann von den Steuern abgesetzt werden.»

In der Vergangenheit haben Hotels damit experimentiert, ihre Gäste zu belohnen, wenn sie sich im Zimmer durch besonders geringen Strom-, Heizungs- und Wasserverbrauch hervortun. Ein gangbarer Weg zu einem kleineren ökologischen Fussabdruck?

Damit wären wir nun wohl beim Thema «Hotelscham» angelangt... Aber im Ernst: Wohl gibt es heute die Tendenz, dass die Menschen ihre Leistungen messen lassen, etwa über Fitnesstracker, die oft schon auf Smartphones vorinstalliert sind. Würden solche Daten aber öffentlich oder halböffentlich erhoben, wäre das für viele Leute wohl ein zu starker Eingriff in ihre Privatsphäre.

* Roland Schmid ist Leiter des Fachgremiums Umwelt & Soziales beim Schweizer Reise-Verband (SRV)

● Interview: Andreas Güntert

Diätpille erobert die CH!



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

Foto: zVg

Ich werde alt. Fünfzig. Und offenbar stuft das Internet mich nun ein als hörbehindert. Es schreit mich beim Surfen nämlich immer öfter an. Einfach so, päng: «Diätpille erobert die CH!» Mit Ausrufezeichen. Die denken, ich höre nicht mehr scharf beim Lesen. Also schreiben sie lauter. Das ist so logisch wie der Optiker, der mit kurzsichtigen Kunden deutlicher spricht.

Die Eroberung der Schweiz durch Diätpillen habe ich nicht einmal mitbekommen. Das Alter, vermutlich. Zeitlebens fürchtet man Russen, Islamisten und Juso, und dann stehen Diätpillen vor den Toren der Hauptstadt und man merkt nicht. Bewaffnet sind sie «mit fünffacher Schlankkraft!!» Das ist sicher ein biologischer Kampfstoff, der mit zwei Ausrufezeichen detoniert. Und es kommt noch schlimmer: «Welche Wohntrends uns 2019 drohen!» Drohen! Bedroht von Wohntrends, erobert von Pillen, mein Vaterland steht in einem Zweifrontenkrieg. Wenn ich das nächste Mal einem Wohntrend begegne, renne ich davon.

Der Befehlston geht mir auch auf den Wecker. «Entdecke das neue UPC TV!» Entdecke! Zackzack, such Waldi, such! Ich bin doch kein Dackel. Das wüsste ich. Das Internet befiehlt mir auch ständig, was ich zu gewinnen habe. «Gewinne Tickets für *Dirty Dancing*!» Ich habe *Dirty Dancing* schon gesehen, ich bin ja verheiratet. Muss ich nicht nochmal haben. Das Stück, meine ich. Wobei, die Heirat eigentlich auch nicht. Wozu eine neue Heirat, wenn die alte noch funktioniert, auch ohne *Dirty Dancing*.

Und dann all diese Pseudo-Persönlichkeitstests: Welches Essen passt zu deiner Persönlichkeit, welches Mu-

sikstück bist du, welcher Baum bist du? Dabei weiss das Internet ja schon alles. «Diese 10 Typen leben in deiner Nachbarschaft». Selbst über meine Nachbarn ist es informiert. Und meine Empfindungen kennt es schon bevor ich sie habe: «Gleich wirst du dich uralt fühlen – Diese Songs werden dieses Jahr 20!» Da wäre auch noch «das wichtigste Video, das du jemals sehen wirst!» Na, das ist ein Versprechen für die Jahrzehnte, die noch vor mir liegen. Unwichtige Videos.

Das Internet duzt ungefragt. Und es verhält sich äusserst aufdringlich. «Entdecke die beliebtesten Sextoys. Egal wie viele Orgasmen du hast, es können nie zu viele sein.» Blödsinn. Mir gnüegelets nach dreissig Stück. Inzwischen haben selbst seriöse Medien wie srf.ch ihre Gürtellinie auf Kniehöhe gesenkt: «Das PMS – Wenn dich dein Uterus killt: 9 Bilder, die dieses Gefühl exakt beschreiben.» Das PMS – prämenstruelles Syndrom – kenne ich (wie gesagt, ich bin verheiratet), aber meine Gebärmutter fiel mir bislang nie auf durch besondere Gewaltbereitschaft. Warum also diese Kriegssprache? «Wie Nancy Pelosi mit einem einzigen Satz Trump zerstörte!» Wow. Hat sie ihn erschossen, erdolcht, gesprengt? Gut, vielleicht hat sie ihn wirklich zerstört. Er hat seit vier Minuten nichts mehr getwittert.

Diese als Text verkleideten Klick-Köder sind so laut wie dumm. Alle. Laut ist immer dumm. In der Politik, im Internet, im Zugabteil nebenan – ich habe noch nie einen intelligenten Schreihs getroffen. Vielleicht erfindet mal jemand eine Noise-Cancelling-Lesebrille fürs Internet. Wenn die uns beim Surfen alle Krawalltitel, Krawalltexte und Krawallclips ausblendet, sind unsere Displays fast nur noch weiss und still. Da könnten wir das Internet auch gleich ausschalten.

Hmh. Eigentlich könnten wir das jetzt schon.

BREMSEN!

FAHREN SIE
ODER ICH?

FAHRSCHULE

PETER THULKE



Veranstaltungen und Termine

Generalversammlung 2019 der WIR Bank
27. Mai 2019 in Basel (für Genossenschafter/-innen)
Die GV findet neu nachmittags statt.

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

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

WIR-Messe Zürich

21.11.2019–24.11.2019
www.wmzag.ch

Rechtliche Hinweise

Keine Gewähr

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

Keine Handlungsanweisungen

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

Konditionen

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

Nachdruck

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

Haftungsausschluss

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

IMPRESSUM

WIRplus

Das Magazin für Privatkunden der WIR Bank
April 2019, 86. Jahrgang, Nr. 935

Herausgeberin/Redaktion

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

Redaktionsteam

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

Übersetzer

Daniel Gasser, Yvorne
CLS Communication

Foto Titelseite

Sabrina Stäubli, www.studio-perspektiv.com

Konzeption und Gestaltung

Schober Bonina AG / Kommunikationsagentur

Layout

Vogt-Schild Druck AG, Derendingen

Druck

Vogt-Schild Druck AG, Derendingen

Erscheinungsweise

Im Januar, April, Juli und Oktober
auf Deutsch, Französisch und Italienisch

Gesamtauflage: 32210

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



WIR IST, WENN SICH VORSORGEN AUSZAHLT.

Attraktiv, ausgewogen. Mit WIR profitieren auch Privatkunden von Topkonditionen. Denn WIR ist eine grundsolide, rein schweizerische Bank und Genossenschaft.

wir.ch

Jetzt
profitieren!
Terzo Säule 3a
0,45%



Gemeinschaft.
Mehrwert. Bank.