

Bank **WIR**

PLUS



**Sparen
leicht gemacht**

Mit VIAC Invest in die Zukunft investieren

**90 Jahre
Bank WIR**

Rück- und Ausblicke

Besuch bei Heidi

Touristen entdecken Filmdrehorte

Inhalt

Seite 12

Für Melek Ates dreht sich seit ihrem 15. Lebensjahr beruflich alles ums Banking. Seit 1. Oktober 2024 ist die Vollblutbankerin bei der Bank WIR als Mitglied der Geschäftsleitung für das Firmenkundengeschäft und für die immer wichtiger werdenden Privatkunden verantwortlich.



Seite 14

Das Geschäftsjahr 2024 war für die Bank WIR ein Rekordjahr, mit 17,5 Millionen Franken Gewinn und einer Bilanzsumme von über 6,6 Milliarden Franken. Besonders erfolgreich war die Offensive im Privatkundengeschäft, während VIAC mit dem freien Wertschriften-sparen einen weiteren Meilenstein setzte.

Seite 31

Olivier Senn ist Direktor der Tour de Suisse. Er spricht im Interview über die Herausforderungen bei der Organisation und die Höhepunkte der Tour 2025, über Visionen und Ideen – sowie über das Thema Sicherheit im Radsport nach den Todesfällen von Gino Mäder und Muriel Furrer.



4 Sparen leicht gemacht
Mit VIAC Invest in die Zukunft investieren

8 Stabwechsel
Matthias Pfeifer übernimmt von Bruno Stiegeler als CEO

12 Vollblutbankerin mit Schweizer und türkischen Wurzeln
Melek Ates, neue Leiterin Privat- und Firmenkunden

14 Neue Bestmarken und starke Perspektiven für die Zukunft
Geschäftsjahr 2024 der Bank WIR

18 TWINT jetzt im «Bankpaket top»

20 Von der Limmat an den Birsig
90 Jahre Bank WIR

24 Von Grün über Gelb und Blau zu Rot
Die Entwicklung des Logos der Bank WIR

28 Vom Anteilschein zum Stammanteil und zurück

31 «Die Tour de Suisse ist mehr als nur das reine Rennen»
Interview mit Olivier Senn, Direktor Tour de Suisse

34 Trinkwasser aus Regenwasser
Regenwasser nutzen statt verschwenden

36 Besuch bei Heidi
Touristen entdecken Filmdrehorte

40 Von mentalen Giftstoffen
Kolumne von Willi Näf

41 Cartoon

42 144 Seiten
«Faszination WIR»

Erfolgsgeschichte

Editorial



90 Jahre Bank WIR: eine Geschichte der Öffnung, der Diversifikation und des Erfolgs!

Im Oktober 2024 konnte die Bank WIR auf 90 Jahre Firmengeschichte zurückblicken (ab S. 20). Es ist eine Geschichte der **Öffnung**: Gegründet, um Schweizer KMU mehr Arbeit und Umsatz zu verschaffen, war die Genossenschaft bis ins Jahr 2000 eine reine Geschäftsbank mit eigener Währung. Mit dem Einstieg ins Schweizerfrankengeschäft steht die Bank WIR seit rund einem Vierteljahrhundert auch der breiten Öffentlichkeit als Finanzinstitut zur Verfügung.

Auch auf Ebene Kapitalgeberschaft hat sich das Unternehmen ab 1940 schrittweise geöffnet: Heute kann jede Kundin und jeder Kunde einen Anteilschein und Beteiligungsscheine erwerben und als Genossenschafterin bzw. Genossenschafter die Geschicke des Unternehmens mitbestimmen.

Es ist eine Geschichte der **Diversifikation**: Ein erstes CHF-Sparkonto wurde am 1. Mai 2000 zum zweiten Standbein neben dem WIR-System für KMU. 2003 folgte der Einstieg ins Vorsorgegeschäft mit dem Terzo-Konto für die Säule 3a. Jüngste Kinder dieser Entwicklung sind das Bankpaket top mit kostenloser Debitkarte und die Lancierung von VIAC Invest für das freie Wertschriften-sparen. Damit wird die Bank WIR zur umfassenden Hausbank, mit Produkten in den Bereichen Sparen, Vorsorgen, Anlegen, Zahlen und Finanzieren (S. 4 und 18).

Vor allem ist es eine Geschichte des **Erfolgs**. Vorläufiger Höhepunkt ist das Geschäftsjahr 2024, das mit einem Rekordgewinn von 17,5 Millionen Franken und mit einem neuen Höchststand der Bilanzsumme abschliesst (S. 14). Weitergeführt wird die Erfolgsgeschichte unter der neuen Leitung von Matthias Pfeifer, der am 1. März die Nachfolge von CEO Bruno Stiegeler angetreten hat: «Unsere Kunden und unsere Mitarbeitenden können von mir und der gesamten Geschäftsleitung erwarten, dass es stabil und nachhaltig weitergeht», so Pfeifer im Interview auf S. 8. In einer nächsten Phase gehe es darum, die Produkt- und Dienstleistungspalette der Bank in der ganzen Breite schweizweit bekannt zu machen.

Ein Mittel dazu ist der Auftritt der Bank WIR als Premium Partner der Tour de Suisse. Neben Franco Marvulli hat die Bank dazu neu auch die dreifache Schweizer Meisterin im Zeitfahren Elena Hartmann als Markenbotschafterin verpflichtet (S. 31)

Daniel Flury
Chefredaktor

Sparen leicht gemacht: Mit VIAC Invest in die Zukunft investieren



Von der Vorsorge-Revolution zum freien Sparen: VIAC stellte vor nun bald 8 Jahren den Schweizer Vorsorgemarkt auf den Kopf. Mit ihrer vollständig digitalen Säule 3a war die VIAC-App Vorreiter und rüttelte

am Status quo. Wo gestern noch Vorsorgegelder bei Banken mit wenig Innovation oder bei Versicherungen mit nicht immer transparenten Angeboten landeten, gibt es heute eine grosse Auswahl an Vorsorge-Apps, die auch durch VIAC inspiriert wurden.

Neustes Kapitel in der VIAC-Geschichte: Sparen ausserhalb der Säule 3a mit VIAC Invest.





Die Gesichter hinter VIAC Invest (v.l.n.r.):
Pascal Heydecker (Leiter Fondsadministration), Rene Ineichen (CEO VIAC Invest),
Simon Spirig (Stv. Leiter Portfoliomanagement) und Dominik Eglin (Stv. CEO VIAC Invest).

Foto: Michel Schnyder

VIAC ist nach wie vor Marktführer. Mit der Bank WIR als starker Partner im Rücken, vertrauen bereits über 120 000 Kunden auf VIAC mit einem verwalteten Vermögen von mehr als 4,7 Milliarden Franken. Ein Erfolg, den die VIAC Gründer selbst so nicht erwartet haben.

«Unser Ziel war es, innerhalb von 10 Jahren 20 000 Kunden zu erreichen. Dieses Ziel haben wir schon nach nur 3 Jahren weit übertroffen.»

Daniel Peter (CEO VIAC AG)

Aber warum beim Sparen für die Pension aufhören?

Heute zählt weit mehr zum Angebot als nur die Säule 3a: Freizügigkeitskonten, Hypotheken und Versicherungen sind im Verlauf dazugekommen. Doch auch hier ist man noch nicht am Ende angelangt. Mit dem Ziel, alle wichtigen Finanzprodukte in einer App anzubieten, öffnet VIAC ein neues Kapitel in seiner Geschichte und lanciert VIAC Invest. Sparen ausserhalb der Vorsorge, ohne Einschränkungen, aber mit dem gleichen Erfolgsrezept wie in der Säule 3a.

Was ist VIAC Invest?

VIAC Invest ist ein digitaler Sparplan, mit dem man sein Ersparnis in Fonds investieren kann.

Wie viel man investiert, ist einem selbst überlassen; ab 1 CHF ist man dabei.

Der Fondssparplan von VIAC zeichnet sich durch seine Einfachheit aus und ermöglicht es Leuten, die keine Finanzexperten sind von den Chancen des Markts zu profitieren. Ein kurzer Fragebogen erwägt die Risikobereitschaft und empfiehlt dann eine Anlagestrategie, ganz ohne Finanzkauterwelsch.

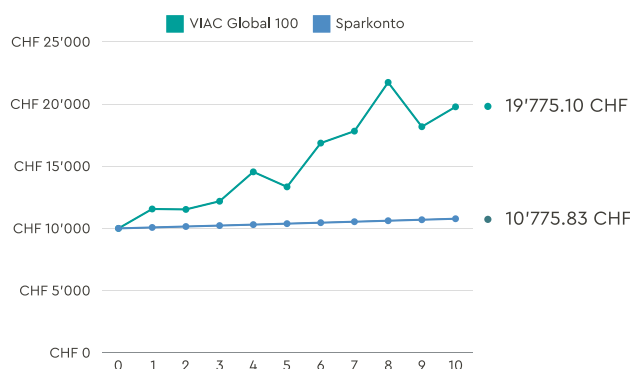
Dann gilt es nur noch einen Dauerauftrag zu erstellen und den Rest macht die App von allein. Dass Investieren mit einem gewissen Risiko verbunden ist, ist den meisten Leuten klar, denn der Wert von Anlagen kann schwanken. Deshalb ist ein langer Anlagehorizont wichtig. Generell sollte nur Geld investiert werden, auf welches man auf absehbare Zeit nicht angewiesen ist.

Kontosparen und Fondssparpläne im Duell

Das ersparte Geld unter der Matratze verstecken ist bekannterweise wohl die schlechteste Art und Weise zu sparen. Doch auch ein Sparkonto birgt Tücken, denn der Zins ist oftmals nicht genug, um den Wertverlust der Inflation wettzumachen und so wird vor allem das langfristige Sparen zum Verlustgeschäft. Über einen Horizont von 40 Jahren kann die Inflation ungefähr die Hälfte des Vermögens wegfressen. Wenn man hinzudenkt, was in dieser Zeit an Rendite angefallen wäre, wenn man das Geld investiert hätte, kann es ganz schön schmerzen.



Ein kurzer Vergleich macht die Unterschiede deutlich: Gehen wir davon aus, dass wir im Jahr 2014 eine Summe von 10 000 Franken auf der Seite haben. Wir vergleichen ein Sparkonto mit einem eher grosszügigen Zins von 0,75% pro Jahr mit einem einmaligen Investment in die VIAC Global 100 Strategie.



Eine positive Wertentwicklung in der Vergangenheit ist keine Garantie für eine positive Wertentwicklung in der Zukunft.

Vier Mythen übers Investieren

1. Investieren ist nur was für Reiche.

X Falsch. Bei VIAC Invest kann ab 1 Franken investiert werden und es gibt keinen Einzahlungszwang.

2. Bargeld ist sicher.

X Falsch. Inflation wertet Geld ab und für den gleichen Betrag kann in Zukunft weniger gekauft werden.

3. Investieren ist kompliziert.

X Falsch. Mit VIAC Invest müssen nur ein paar Fragen beantwortet werden, den Rest macht die App.

4. Man muss den richtigen Moment abwarten, um zu investieren

X Falsch. Den perfekten Moment zu erwischen, ist nicht wirklich möglich. Viel sicherer ist es, langfristig und regelmässig zu investieren, um vom Durchschnittskosteneffekt und Zinseszinsseffekt Gebrauch zu machen und das Risiko zu minimieren.

Die Bilanz nach 10 Jahren ist einschneidend. Hätte man 2014 die 10 000 Franken investiert, wäre der ersparte Betrag Ende 2024 fast doppelt so hoch wie der Betrag auf dem Sparkonto.

Investieren für jede Lebensphase mit VIAC Invest an der Seite

Egal, wo man im Leben steht: Mit VIAC Invest kann man seine finanzielle Zukunft flexibel, smart und effizient planen. VIAC begleitet jede Lebensphase mit Lösungen, die perfekt zu den eigenen Bedürfnissen passen.

• Entnahmeplan: die private Rente

Pensionskassengelder können beispielsweise auf VIAC Invest übertragen werden, um einen Entsparplan einzurichten. So erhält man regelmässige Auszahlungen im Rentenalter, fast wie eine private Rente. Das Vermögen wird dabei natürlich schrittweise verzehrt, bleibt jedoch weiterhin investiert und produktiv. Gleichzeitig bleibt die Möglichkeit bestehen, Kapital flexibel zu beziehen, wenn es benötigt wird. So lassen sich Renditechancen mit finanzieller Freiheit kombinieren.

• **Kinderportfolio: für die nächste Generation vorsorgen**

Je früher, desto besser: besonders beim Investieren. Für Kinder ist der Anlagehorizont besonders lang, was das Risiko reduziert und die Ertragschancen erhöht. Mit einem Kinderportfolio lässt sich frühzeitig der Grundstein für eine starke finanzielle Zukunft legen. Ob für Ausbildung, Eigenheim oder einfach als Startkapital fürs Leben.

Was kostet VIAC Invest?

VIAC Invest bietet dir Vermögensverwaltung zum Bestpreis – günstiger als vergleichbare Angebote – bei gleichzeitig maximaler Leistung. So sind bei VIAC die Depotgebühren, Transaktionskosten, Fremdwährungszuschläge und auch ein eSteuerauszug inkludiert.

Bis zum 31.12.2025 beträgt die VIAC Invest Vermögensverwaltungsgebühr 0,00%! Und auch anschliessend sind die Vermögensverwaltungsgebühren mit 0,25% pro Jahr sehr tief.

Jetzt VIAC Invest eröffnen und von der Launch-Aktion profitieren!

- Zusätzlich lebenslanger Gebührenfreibetrag von CHF 2000²
- Bis zu CHF 100 Sign-up Bonus^{2,3}

● Michel Schnyder

1 Exkl. Kosten der eingesetzten Fonds
 2 Für die ersten 25'000 VIAC Invest Kunden
 3 Zufallsverteilung mit CHF 10, 20, 30, 50 und 100 als möglicher Betrag.



viac.ch

Drei Fragen an René Ineichen, CEO von VIAC Invest:

Was unterscheidet VIAC Invest von anderen Angeboten?

Einfachheit in der Bedienung, damit es jede Person, auch ohne Finanzwissen, nutzen kann. Mithilfe des Risikoprofils erhalten unsere Kunden eine Anlagestrategie empfohlen, die zu ihren Bedürfnissen passt und sie brauchen sich nicht um die Auswahl von einzelnen Anlagen zu kümmern. Falls es doch einmal Fragen gibt, hilft unser kompetenter Kundensupport gerne weiter.

Was waren die grössten Hürden?

Die grösste Herausforderung war es, ein Produkt zu schaffen, das gleichzeitig simpel und professionell ist. Wir sind in einigen Bereichen ganz neue Wege gegangen, die regulatorisch vorgesehen sind, aber von (fast) keinem Anbieter genutzt werden. Das erzeugte viel Erklärungsbedarf und erforderte entsprechend Zeit. Trotzdem fanden wir auch bei der Finanzmarktaufsicht FINMA die Bereitschaft, neue Wege zu beschreiten und damit auch Innovation zu ermöglichen.

Dein persönlicher Spar-Tipp?

Früh anfangen, konsequent einzahlen und der Strategie treu bleiben (ausser es ändert sich etwas an den Lebensumständen). Den richtigen Einstiegspunkt kennt niemand und es ist viel wichtiger investiert zu sein, als zu versuchen den richtigen Einstiegszeitpunkt zu erwischen – «time in the market beats timing the market».



Stabwechsel

Matthias Pfeifer übernimmt von Bruno Stiegeler als CEO

Am 1. März übernahm Matthias Pfeifer von Bruno Stiegeler den Vorsitz der Geschäftsleitung. Für den früheren Leiter des Bereichs Privat- und Firmenkunden steht der Kontakt zu den Kunden auch in der neuen Funktion im Fokus. Übergeordnetes Ziel bleiben ein ausgezeichnetes Produkte- und Dienstleistungsangebot für den Schweizer Mittelstand und weiterhin nachhaltig stabile Ergebnisse.

Zu den Personen

Bruno Stiegeler (60) ist Bürger von Biel-Benken (BL) und auf einem Bauernhof aufgewachsen. Der verheiratete Vater von zwei erwachsenen Kindern ist seit 45 Jahren Banker. Nach langjährigem Engagement für den damaligen Bankverein – unter anderem als Filialleiter – baute er ab dem Jahr 2000 in Basel die Raiffeisenbank erfolgreich auf. 2013 wechselte er als Leiter Kundenbetreuung und stellvertretender Vorsitzender der Geschäftsleitung zur WIR Bank Genossenschaft. Mitte 2019 übernahm Bruno Stiegeler den Vorsitz der Geschäftsleitung, eine Funktion, die seit 1. März 2025 von Matthias Pfeifer ausgeübt wird.

Matthias Pfeifer (43) stiess am 1. Juni 2019 als Leiter des Bereichs Privat- und Firmenkunden zur Bank WIR. Zuvor war er fast 19 Jahre bei der UBS in verschiedenen Positionen tätig, 13 Jahre davon im Firmenkundengeschäft, zuletzt in der Digital Corporate Bank. In seinem Rucksack bringt er einen Bachelor in Betriebsökonomie sowie je einen Master in Corporate Finance CFO und in Digital Business mit. Matthias Pfeifer ist verheiratet und Vater einer Tochter sowie eines Sohns. Der Sportbegeisterte (Laufsport, Tennis, Ski und Fussball) zählt auch Lesen und Reisen zu seinen Hobbys.

Bruno, mit was für einem Gefühl gibst du den Vorsitz der Geschäftsleitung an Matthias Pfeifer ab?

Bruno Stiegeler: Dieser Schritt ist von langer Hand geplant und vorbereitet, deshalb mache ich ihn mit einem sehr guten und erfüllten Gefühl.

Wie lautet deine Bilanz?

Die Bilanz fällt in vielen Bereichen und Dimensionen sehr positiv aus. Es ist unglaublich, was wir mit hoch motivierten Mitarbeitenden in den letzten Jahren erreicht haben. Alles hier aufzuführen, würde den Rahmen sprengen. Es ist nicht so, dass in unserem Bankgeschäft mit der Übergabe der Geschäftsleitung etwas aufhört und etwas anderes beginnt. Die neue, verkleinerte und verjüngte Geschäftsleitung – wir haben sie an den Herbstgesprächen 2024 im KKL vorgestellt – ist schon seit längerer Zeit intensiv am Wirken und arbeitet an tollen Projekten, die bereits aufgegleist oder auch erst ange-dacht sind.

Die SNB hat den Leitzins im Dezember erneut gesenkt, es gibt kaum noch Anreiz zu sparen, bereits ist wieder die Rede von Negativzinsen. Es heisst, den Banken gehe das Geld aus, um Kredite zu vergeben. Was tut die Bank WIR?

Das ist eine normale Bankaufgabe. Eine Bank bevorzugt höhere Zinsniveaus. Sowohl für die Sparer als auch für die Zinsmarge. Mit einem zu tiefen Zinsniveau kommen die Margen unter Druck, das will eine Bank nicht. Auch für die Wirtschaft ist es nicht das Beste. Unser Ziel, unse-



Bruno Stiegeler (r.) hat per 1. März den Vorsitz der Geschäftsleitung Matthias Pfeifer übergeben.

Fotos: Raffi Falchi

re Ambition ist es immer, mit einem guten Zinsangebot aufwarten zu können. Das haben wir geschafft – selbst in der Negativzinsphase –, und das werden wir auch in Zukunft schaffen. Wir sind eine Genossenschaftsbank, die nicht das Maximum herausholen will. Wir wollen zufriedene Sparkunden, das ist wichtig für die Refinanzierung. Deshalb werden wir keine Probleme haben, auch in Zukunft Bauprojekte finanzieren zu können. Diese Philosophie hat sich bewährt, wir werden sie weiter pflegen. Wir sprechen hier vom klassischen Genossenschaftsbankgeschäft, das wir mehr als gut beherrschen.

Matthias, du hast am 1. März von Bruno die Funktion des Vorsitzenden der Geschäftsleitung übernommen, musst aber auch dein liebstes Kind loslassen: Fällt dir der Abschied von der Verantwortung für das Privat- und Firmenkundengeschäft schwer?

Matthias Pfeifer: Es handelt sich um das drittliebste Kind, meine liebsten Kinder sind meine beiden eigenen (*lacht*). Mit meiner Nachfolgerin Melek Ates (*vgl. das*

nachfolgende Interview) haben wir eine äusserst fähige und hoch motivierte Nachfolgerin für die Leitung des Privat- und Firmenkundengeschäfts gefunden. Weil ich weiss, dass der Bereich in gute Hände übergeht, kann ich leichter loslassen. Meine neue Rolle als CEO ist nicht grundlegend anders: Ich war mein ganzes Leben im Vertrieb tätig, in Zukunft verkaufe ich weniger bestimmte Produkte, sondern die ganze Bank, die Positionierung der Bank. Diese Vertriebsaufgabe des Vorsitzenden der Geschäftsleitung macht diese Funktion für mich so spannend: Man kann unternehmerisch agieren und hat immer noch den Kontakt zu den Kunden.

Die Bank WIR hat gerade im vergangenen Jahr eine hohe Dynamik bewiesen, mit vielen Neuerungen wie VIAC Invest oder dem Bankpaket top. Geht das Schlag auf Schlag so weiter oder folgt nun eine Phase der Konsolidierung?

Wir haben 2024 tatsächlich sehr viel erreicht. Viel Arbeit steckt dahinter. Wir haben heute ein Angebot, das es un-



seren Privatkunden erlaubt, uns als Hauptbank zu nutzen. Das Angebot verbindet eine volle Bankfunktionalität – Konto, Debitkarte, Spar- und Vorsorgeangebote, Hypotheken und Beratung – mit Konditionen, die man in der Schweiz sonst nur von Neobanken kennt. Anders ausgedrückt: Wir verbinden die Sicherheit und Stabilität einer klassischen Bank mit Top-Konditionen, die sonst nur Neobanken anbieten. Mit der VIAC-App als geniale Ergänzung unseres Angebots im Vorsorge- und Anlagebereich.

In einer nächsten Phase – man kann es eine Phase der Konsolidierung nennen – geht es darum, unsere Produkt- und Dienstleistungspalette in der ganzen Breite schweizweit bekannt zu machen, Wir erhalten bereits sehr gute Kundenfeedbacks, dasselbe gilt für die digitale Plattform VIAC, die weiterhin ein fulminantes Wachstum hinlegt.

Matthias, ist es ein Vorteil, dass man als Genossenschaftsbank bezüglich Konditionen etwas weniger Druck hat als die meisten Mitbewerber und sich deshalb kundenfreundlichere Angebote erlauben kann – Stichwort Bankpaket top?

Bruno Stiegeler: Darf ich zuerst antworten?

Matthias Pfeifer: Natürlich!

Bruno Stiegeler: Die genossenschaftliche Organisation der Bank WIR ist der Grund, weshalb ich hier bin. Ich würde nirgendwo anders als in einer Genossenschaftsbank arbeiten wollen! Ich bin ja 2013 von Raiffeisen zur Bank WIR gestossen. Eine grosse Stärke der Genossenschaft ist: Man kann sich mit der Frage auseinandersetzen, was ein faires Angebot für die Kundschaft, für die Kapitalgebenden, für die Genossenschaftlerinnen und Genossenschaftler ist. Die Genossenschaftsform ist bestechend und trägt zur Nachhaltigkeit und zur Berechenbarkeit der Bank bei. Wir sind jetzt 90 Jahre lang sehr gut damit gefahren, und ich hoffe, dass auch in 10 Jahren die Genossenschaft die Rechtsform dieser Bank ist.

Matthias Pfeifer: Die genossenschaftlichen Werte sind uns sehr wichtig. Das gilt auch für die Mitarbeitenden, die wissen, dass es nicht um Gewinnmaximierung und das Auspressen einer Zitrone geht. Das drückt sich auch in der Art und Weise aus, wie wir zusammenarbeiten. Wir sind keine «Private Bank», sondern eine bodenständige Bank, die für die Schweizer Bevölkerung und die Gewerbetreibenden da ist. Nahe bei den Leuten, bei den Kunden fühlen wir uns am wohlsten, dort ist unsere Heimat.

Alle unsere Angebote basieren auf diesen Werten. Wie Bruno sagte: Unser Ziel ist nicht Gewinnmaximierung. Trotzdem wollen wir unseren Kapitalgebenden eine gute, vernünftige Dividende ausbezahlen. Das haben sie verdient, denn sie vertrauen uns und haben uns ihr Kapital zur Verfügung gestellt.

Wenn wir Kunden, Mitarbeitende und Kapitalgebende in Einklang bringen, widerspiegelt sich das in unserem Produktangebot, in unseren Sparzinsen, die wir bezahlen, und in den ausgezeichneten Konditionen unserer Dienstleistungen. Als ehemaliger Mitarbeiter einer Grossbank weiss ich, dass dies etwas sehr Spezielles ist. Das wollen wir bewahren.

Die Bank WIR reiht ein Rekordjahr ans andere.

Anfang Februar hat die Bank das Ergebnis für das Jahr 2024 bekannt gegeben. Spürst du einen gewissen Erfolgszwang für 2025 und die folgenden Jahre?

Matthias Pfeifer: Ich verspüre keinen Druck. Ich bin jetzt seit fünfeinhalb Jahren dabei, kenne die Bank durch und durch und weiss, wie solide und nachhaltig diese Resultate zustande gekommen sind. Ich weiss, was die Bank kann und auch, wo wir noch einen Tick besser werden können. Als Genossenschaftsbank unterscheiden wir uns von anderen Banken: Wir wollen unseren Kunden sehr gute Lösungen anbieten, damit sie zufrieden sind. Sehr wichtig ist auch, dass es unseren Mitarbeitenden gut geht, dass sie ein Umfeld vorfinden, in dem sie sich entfalten und gute Leistungen erbringen können. Und schliesslich wollen wir wie erwähnt gute Dividenden ausschütten. In den letzten Jahren haben wir eine ausgezeichnete Basis geschaffen, auf der wir einfach die nächsten Schritte machen.

Das Bankgeschäft ist so, wie wir es betreiben, ein sehr stabiles Geschäft. Unser Interesse ist es – und unser Geschäftsmodell ist darauf ausgelegt –, es nicht zu grossen Schwankungen kommen zu lassen, sondern für unsere Kunden und Beteiligten einen stabilen und berechenbaren Weg zu gehen. Das werde ich genau so weiterpflegen.

Bruno Stiegeler: Das unterstütze ich zu 100 Prozent. Vieles ist aufgegleist, viel Neues ist in der Pipeline, die Erfolgsgeschichte kann seriös und nachhaltig weitergeschrieben werden. Es passiert nichts Verrücktes. Ich gehe davon aus, dass die Geschäftsergebnisse künftig sogar noch erfreulicher werden. Dann nämlich, wenn die jetzt umgesetzten grossen Projekte richtig zur Geltung kommen und einschenken. Die Voraussetzungen und die Aussichten sind hervorragend. Alles ist auf Grün gestellt!

Seit März ist dein Terminkalender wahrscheinlich weniger voll – wie wirst du die freie Zeit ausfüllen?

Bruno Stiegeler: Das ist eine Unterstellung, der Termindruck ist so hoch wie nie (*lacht*). Seit 1. März arbeite ich nicht mehr, bald reisen meine Frau und ich nach Argentinien. Dort besuchen wir Freunde, die letzten Sommer ausgewandert sind. Danach werde ich mich neu orientieren. Ich bin gerade 60 Jahre alt geworden und habe vor, in den nächsten Jahren 50 oder 60 % Arbeitsleistung zu erbringen. Beispielsweise auf strategischer Ebene, vielleicht auch als Coach, Mentor oder in einer Firma als Sanierer oder Unterstützer. Ich sehe meine Zukunft sehr positiv, ohne zu wissen, wohin es mich verschlagen wird, was ich tun werde und wo meine Betätigungsfelder sein werden.

Seit Jahren hängt mein Velo an einer Wand... Um wieder fit zu werden, werde ich es runterholen und auch zum Tennisschläger greifen.

Matthias, zu deinen persönlichen Visionen als Leiter Privat- und Firmenkunden hat es bei deinem Stellenantritt 2019 gehört, KMU erfolgreicher zu machen. Bleibt das deine Priorität?

Matthias Pfeifer: Die Bank hat sich in den letzten fünf Jahren unglaublich transformiert. Es ist grossartig, was wir in dieser Zeit alles erreicht haben. Diese Transformation musste aber auch sein, damit wir heute da stehen, wo wir sind, und optimistisch in die Zukunft blicken können. Unsere KMU-Kunden sind und bleiben das Kerngeschäft und zählen damit zu unseren wichtigsten Prioritäten. So wie wir die Bank betreiben, haben wir auf der einen Seite das Finanzierungsgeschäft, primär eben für die KMU. Auf der anderen Seite müssen wir das Geld, das wir für Immobilien- und Baufinanzierungen ausleihen, auch reinholen. Und da ist seit jeher das Privatkundengeschäft unsere Refinanzierungsquelle. Durch den technologischen Wandel in den letzten fünf Jahren eröffnen sich uns hier neue Chancen. Jede Privat-

person kann beispielsweise innerhalb von 10 Minuten volligital und bequem von zu Hause aus bei uns ein Konto eröffnen. Oder nehmen wir die Zusammenarbeit mit VIAC, die ihre Plattform laufend ausgebaut haben. Deshalb geht es für mich nicht nur um KMU. Wir wollen dem gesamten Mittelstand, den KMU wie auch den Privatpersonen, ausgezeichnete Produkte und Dienstleistungen anbieten. Dies tun wir sowohl persönlich vor Ort wie auch telefonisch oder digital – je nach Bedürfnis unserer geschätzten Kundinnen und Kunden.

Bruno, was wünscht sich der abtretende CEO von seinem Nachfolger Matthias Pfeifer?

Bruno Stiegeler: Ich wünsche mir, dass Matthias Sorge trägt zu den Mitarbeitenden, den Kunden und zu den Partnern der Bank WIR. Ihre Befindlichkeit ist wichtig. Wenn wir die Wertschätzung dieser Anspruchsgruppen weiterhin hochhalten, dann ist der Erfolg garantiert. Ich habe auch einen Ratschlag für Matthias, nämlich auch zu sich selbst und seiner Familie Sorge zu tragen, damit er die Funktion nicht nur als CEO, sondern auch als Ehemann und Vater wahrnehmen kann.

● Interview: Daniel Flury und Volker Strohm



Vollblutbankerin mit Schweizer und türkischen Wurzeln

Melek Ates, neue Leiterin Privat- und Firmenkunden



Melek Ates ist am 1. Oktober 2024 zur Bank WIR gestossen.

Foto:
Raffi Falchi

Für Melek Ates dreht sich seit ihrem 15. Lebensjahr beruflich alles ums Banking, insbesondere um das Firmenkundengeschäft. Genau für diesen Bereich ist die Vollblutbankerin seit 1. Oktober 2024 bei der Bank WIR als Leiterin und Mitglied der Geschäftsleitung verantwortlich. Doch nicht nur das: Die für die Bank WIR immer wichtiger werdenden Privatkunden fallen ebenfalls in ihren Zuständigkeitsbereich.

Was für ein Bild hast du als neue Leiterin Privat- und Firmenkunden von der Bank WIR gewonnen?

Melek Ates: Ich durfte feststellen, dass die Bank WIR ihre bodenständige, genossenschaftliche Tradition lebt und sich gleichzeitig dynamisch auf die Zukunft ausrichtet. Es ist in ihrer DNA verankert, dass sie ihren Firmenkunden – und nun auch Privatkunden – in der Summe den besten Mehrwert aus unterschiedlichen «Ökosystemen» anbieten will. Das trifft genau meine Überzeugungen von Verbundenheit, Integrität und Innovationsgeist, die ich nun schweizweit einbringen darf.

Die Bank WIR sieht sich als «bodenständige Genossenschaftsbank». Was verbindest du mit diesem Missionsversprechen?

Mit dem Versprechen einer bodenständigen Genossenschaftsbank verbinde ich die Nähe zu den Menschen und KMU. Sie steht für Schweizer Werte wie Gemeinschaft, Stabilität und das Ziel, einen nachhaltigen Mehrwert für Mitglieder und die Gesellschaft zu schaffen.

Vor noch nicht allzu langer Zeit hat sich das Portfolio der Bank WIR auf das WIR-Geschäft sowie auf Spar- und Vorsorgeprodukte beschränkt. Seit einigen Jahren verfolgt die Bank eine erfolgreiche Diversifikationsstrategie. Unter anderem mit dem Resultat, dass sie mit dem «Bankpaket top» praktisch zeitgleich mit deinem Stellenantritt zu einer umfassenden Anbieterin von Bankprodukten geworden ist und heute als Haus- und Hauptbank jeder Schweizerin und jedes Schweizers und auch von KMU fungieren kann. Hat dies deinen Entscheid «pro Bank WIR» beeinflusst?

Absolut! Die Bank WIR überzeugt mit einer breiten Angebotspalette und der Fähigkeit, umfassende Lösungen sowohl für Firmen- als auch für Privatkunden bereitzustellen. Das ist für unsere Bank eine sehr vielversprechende Ausgangslage!

Weshalb ist dieser Weg der Diversifikation für die Bank WIR wichtig?

Mit unseren 20000 Firmenkunden haben wir bereits zahlreiche Berührungspunkte zu Unternehmern, die auch als Privatpersonen Bankprodukte benötigen. Durch die Kombination unseres Bankprodukteportfolios mit innovativen Finanzlösungen führender Fintech-Anbieter wie VIAC und VIAC Invest entsteht für Privatkunden das Beste aus zwei Welten: Bewährte Schweizer Bankkompetenz trifft auf zukunftsweisende Finanztechnologie. Unser Ziel ist es nun, diesen Mehrwert schweizweit noch bekannter zu machen und damit die individuellen Bedürfnisse der Privatkunden optimal abzudecken.

Nach deiner beruflichen Karriere und einem Wirtschaftsstudium in der Türkei hat es dich wieder in die Schweiz gezogen, dieses Mal zur (ehemaligen) Neuen Aargauer Bank und dann zur Aargauischen Kantonalbank. Bei der Bank WIR bist du neu nicht nur für die Firmenkunden, sondern auch für die Privatkunden zuständig. Wie unterscheiden sich diese beiden Anspruchsgruppen?

Ich möchte vielmehr die Gemeinsamkeit von Firmen- und Privatkunden betonen: Es geht darum, die Bedürfnisse zu erkennen und mit passenden Angeboten möglichst umfassend abzudecken.

Bei den Firmenkunden bedeutet dies, das jeweilige Geschäftsmodell zu verstehen und massgeschneiderte Lösungen anzubieten. Genauso bei den Privatkunden: Wir

Persönlich

Melek Ates ist 1975 geboren, verheiratet und Mutter eines 26-jährigen Sohns. Zwei Jahre nach Abschluss ihrer Banklehre mit Berufsmatur bei der Hypothekbank Lenzburg war sie von 1995 bis 2004 für die türkische Akbank in der Firmenkundenberatung tätig. Nach der Rückkehr in die Schweiz arbeitete sie als Firmenkundenberaterin und Teamleiterin für die Neue Aargauer Bank und ab 2019 als Firmenkunden-Sektorleiterin und stellvertretende Regionalleiterin sowie Leiterin Firmenkunden für die Aargauische Kantonalbank. Seit 1. Oktober 2024 zeichnet sie als Mitglied der Geschäftsleitung für den Bereich Privat- und Firmenkunden der Bank WIR verantwortlich. Diese Funktion übernahm sie von Matthias Pfeifer, der seinerseits am 1. März 2025 Bruno Stiegeler als Vorsitzender der Geschäftsleitung abgelöst hat.

Ihre Ausbildung hat Melek Ates komplementiert durch ein Wirtschaftslizenziat der Anadolu-Universität, einen Master of Advanced Studies (MAS) in Banking&Finance (FHNW Brugg) und einen Executive Master of Business Administration (EMBA) in Digital Transformation der Universität Zürich.

Zu ihren Hobbys zählt Melek Ates Tanzen, Zumba und Kitesurfen.

müssen die individuellen finanziellen Umstände und Bedürfnisse ganzheitlich berücksichtigen, um personalisierte Lösungen zu entwickeln.

Um diesem Anspruch gerecht zu werden, gilt es, uns organisatorisch weiter zu stärken und insbesondere den Privatkundenbereich gezielt auszubauen.

Du bist die einzige Frau in der fünfköpfigen Geschäftsleitung der Bank WIR. Würdest du dir einen höheren Frauenanteil in diesem Gremium wünschen?

Unabhängig vom Geschlecht erachte ich eine gute Mischung aus unterschiedlichen Perspektiven als klaren Vorteil. Mir ist es wichtig, dass Faktoren wie Kultur, Führung und Zusammenarbeit genauso professionell behandelt werden wie Kundenorientierung, Zahlen und Fakten. Das gelingt in unserem Gremium sehr gut.

● Interview: Daniel Flury

Bank WIR: Neue Bestmarken und starke Perspektiven für die Zukunft

Das Geschäftsjahr 2024 war für die Bank WIR ein Rekordjahr: Mit 17,5 Millionen Franken Gewinn, einer Bilanzsumme von über 6,6 Milliarden Franken und einem deutlich gesteigerten Zinsergebnis zeigte die Bank ihre Stärke auch in schwierigen Zeiten. Besonders erfolgreich war die Offensive im Privatkundengeschäft, während VIAC mit dem freien Wertschriftensparen einen weiteren Meilenstein setzte. Der Generalversammlung wird eine höhere Dividende vorgeschlagen.



Bild: Getty Images

Die Bank WIR knüpft 2024 an ihre Erfolge an und setzt neue Bestmarken. «Besonders das solide Eigenkapital-Wachstum, der gesteigerte Gewinn und die sehr guten operativen Leistungen unterstreichen die Stärke der Bank und bilden eine nachhaltig solide Basis für die Zukunft», sagt CEO Bruno Stiegeler. Der Gewinn steigt auf 17,5 Millionen Franken – ein Plus von über 9 Prozent.



Gewinn
+ 9,1%

Auch die Bilanzsumme erreicht mit 6,6 Milliarden Franken (+6,3 Prozent) einen neuen Höchstwert in der über 90-jährigen Geschichte der Schweizer Genossenschaftsbank.



Bilanzsumme
+ 6,3%

Hypotheken und Kundeneinlagen auf Wachstumskurs

Die Hypothekarkredite stiegen auf 4,9 Milliarden Franken (+3,3 Prozent), ein Ergebnis, das die ausgeprägte Stärke der Bank als Bau- und Immobilienfinanziererin unterstreicht. CFO Mathias Thurneysen betont: «Dabei handelt es sich, als Resultat unserer umsichtigen Risikopolitik, um ein qualitativ hochwertiges Wachstum.» Das bestätigt auch der Anstieg bei den Pfandbriefdarlehen: «Ein Qualitätssiegel für unser Kredit-Portfolio», fügt Thurneysen hinzu.



Hypothekarkredite
+ 3,3%

Noch stärker wachsen die Kundeneinlagen, die mit 4,6 Milliarden Franken um 7,2 Prozent zulegen. Gründe sind unter anderem das «Sparkonto plus», das Anfang 2024 mit einer Top-Verzinsung neu aufgelegt wurde, und das neue «Bankpaket top». Mit diesem Paket hat die Bank WIR im Sommer den versteckten Gebühren im Banking den Kampf angesagt. «Ein logischer Schritt in unserer Strategie, für unsere Kundschaft stets den grössten Mehrwert zu generieren», erklärt Stiegeler.



Kundeneinlagen
+ 7,2%

Dividendenpolitik widerspiegelt Geschäftsentwicklung

Die erfolgreiche Kapitalerhöhung habe eine solide Basis für weiteres Wachstum geschaffen und das Unternehmen zusätzlich für die Zukunft gestärkt, wie Finanzchef Mathias Thurneysen betont.

Der Beteiligungsschein der Bank WIR zeigt sich robust. Trotz des Verwässerungseffekts durch die Kapitalerhöhung und des Dividendenabgangs liegt der Kurs aktuell nahe einem Allzeithoch. Diese Entwicklung unterstreicht das Vertrauen der Kapitalgebern in die Bank und zeigt, dass sie die finanzielle Sicherheit, Stabilität und Dynamik des Unternehmens zu schätzen wissen.

Die positive Geschäftsentwicklung spiegelt sich auch in der Dividendenpolitik wider: Der Verwaltungsrat wird der Generalversammlung im Juni 2025 (Urabstimmung) vorschlagen, die Dividende auf 11 Franken pro Beteiligungsschein zu erhöhen – eine Steigerung um 2,3 Prozent. Für im Privatvermögen gehaltene Titel bleibt die Ausschüttung steuerfrei.

Auch die zur Bank WIR gehörende VIAC trägt immer stärker zum Erfolg bei. «Unser Ziel ist es, ergänzend zu unserer DNA im KMU-Bereich, Privatkundinnen und -kunden eine sichere, bodenständige Genossenschaftsbank mit Fintech-Konditionen zu bieten», so Stiegeler.

Starkes Wachstum und der Weg zur «Hausbank»

Die Zahlen sprechen für sich: Trotz eines herausfordernden Zinsumfelds und attraktiven Konditionen bei den Bankangeboten steigert die Bank WIR ihren Erfolg im Zinsengeschäft auf ein neues Rekordniveau. Brutto wächst der Erfolg um 6,6 Prozent, netto sogar um 11,9 Prozent auf 76,8 Millionen Franken. Auch die Kommissionserträge entwickeln sich positiv. Zwar ging die Nachfrage nach der Komplementärwährung WIR wegen des weiterhin tiefen Zinsniveaus zurück, doch diese Tendenz konnte mehr als ausgeglichen werden. Einen grossen Anteil daran hatte VIAC, das die budgetierten Ziele bei Weitem übertraf.

Das Fintech VIAC, das seit 2017 digitales Vorsorgesparen in der 2. Säule und der Säule 3a anbietet, hat sein Angebot im Dezember 2024 mit «VIAC Invest» um das freie Wertschriftensparen erweitert. Ende Januar 2025 zählt die Plattform rund 118 000 Kundinnen und Kunden mit einem Anlagevolumen von fast 4,7 Milliarden Franken –

Zuversichtlicher Ausblick



Marc Reimann, der Präsident des Verwaltungsrates, blickt optimistisch in die Zukunft: «Mit ihrem klaren Fokus auf Kundennutzen, Transparenz und Nachhaltigkeit bleibt die Bank WIR eine attraktive Partnerin für Kapitalgebende und Kundinnen und Kunden gleichermaßen.»



CFO Mathias Thurneysen sieht die Bank hervorragend positioniert: «Mit unserer starken Kapitalbasis, einem breiten Angebot und einer klaren Ausrichtung sind wir bereit, auch in einem anspruchsvollen Zinsumfeld erfolgreich zu agieren.»



Der bereits vor einem Jahr angekündigte Führungswechsel zum 1. März 2025, bei dem **Matthias Pfeifer** die Nachfolge von Bruno Stiegeler antritt, verlief planmässig. «Die Weichen sind gestellt, um auch in einem volatilen Marktumfeld auf Erfolgskurs zu bleiben und unsere starke Position weiter auszubauen», erklärt Stiegeler. «Dabei will die Bank WIR nicht nur mit den Entwicklungen Schritt halten, sondern mit Fokus auf den Kundemehrwert kontinuierlich ein «Mü» besser sein.»

und wächst weiterhin rasant. In Kosten- und Performancevergleichen gehörte VIAC auch 2024 zu den Spitzenreitern. «Der Erfolg dieser innovativen Plattform wirkt sich nachhaltig auf die Ertragsseite der Bank WIR aus», erklärt CEO Bruno Stiegeler.

«Zusammengefasst hat sich die Bank WIR im vergangenen Geschäftsjahr zu einer umfassenden «Hausbank» respektive «Erstbank» für den Schweizer Mittelstand entwickelt, die Lösungen in den Bereichen Sparen, Vorsorgen, Anlegen, Zahlen und Finanzieren bietet», betont Stiegeler.

Dieses Wachstum basiert auf einer traditionell soliden Kapitalbasis. Das anrechenbare Eigenkapital erhöht sich um 8,8 Prozent und liegt per 31. Dezember 2024 bei 627,4 Millionen Franken (Vorjahr: 576,5 Millionen Franken), was unter anderem auf die erfolgreiche Kapitalerhöhung im Sommer zurückzuführen ist. Die ungewichtete Eigenmittelquote (Leverage Ratio) beträgt 9,1 Prozent und liegt damit weit über der gesetzlichen Mindestanforderung von 3 Prozent. Auch die Gesamtkapitalquote von 16,6 Prozent übertrifft die regulatorischen Vorgaben deutlich.

Kosten im Griff und erfolgreiche Digitalisierung

Trotz umfangreicher Investitionen in moderne Technologien wie KI-gestützte Tools gelang es der Bank WIR, ihre Sachkosten effizient zu steuern und das Unternehmen fit für die Herausforderungen von morgen zu machen. Unter dem Strich resultiert ein Geschäftsaufwand von 67,5 Millionen Franken (+3,8 Prozent).

Im ausserordentlichen Ertrag von gesamthaft 8,1 Millionen Franken spiegelt sich der Verkauf einer Liegenschaft in Luzern wider. Durch diese Auflösung von stillen Reserven konnte mit dieser Transaktion geplant Eigenkapital geäuft werden.

● WIR Bank Genossenschaft

Herzlichen Dank

Verwaltungsrat, Geschäftsleitung und das gesamte Team unserer Genossenschaftsbank danken Ihnen für Ihre Treue, Ihr Vertrauen und die partnerschaftliche Zusammenarbeit. Die starke Beziehung zu unseren Kundinnen und Kunden und Kapitalgebenden macht uns stolz. Die Bank WIR freut sich darauf, Sie auch in Zukunft bei Ihren Projekten tatkräftig zu unterstützen und gemeinsame Erfolge zu feiern.

Ausgewählte Positionen aus Bilanz und Erfolgsrechnung

Aus der Bilanz

| | 2024 in CHF 1000 | 2023 in CHF 1000 | Veränderung in % |
|-------------------------------------|---------------------|---------------------|------------------|
| Forderungen gegenüber Kunden | 629 441 | 663 981 | -5,2 |
| - davon in CHW | 83 236 | 91 662 | -9,2 |
| - davon in CHF | 546 205 | 572 319 | -4,6 |
| Hypothekarforderungen | 4 943 482 | 4 785 038 | 3,3 |
| - davon in CHW | 381 018 | 404 870 | -5,9 |
| - davon in CHF | 4 562 465 | 4 380 168 | 4,2 |
| Handelsgeschäft | 49 455 | 70 380 | -29,7 |
| Finanzanlagen | 224 714 | 192 161 | 16,9 |
| Verpflichtungen aus Kundeneinlagen | 4 645 365 | 4 333 568 | 7,2 |
| - davon in CHW | 385 483 | 423 824 | -9,0 |
| - davon in CHF | 4 259 882 | 3 909 745 | 9,0 |
| Anleihen und Pfandbriefdarlehen | 995 200 | 934 000 | 6,6 |
| Eigenkapital (vor Gewinnverwendung) | 635 058 | 584 676 | 8,6 |
| Bilanzsumme | 6 610 827 | 6 220 855 | 6,3 |

Anrechenbare Eigenmittel

| | 2024 in CHF 1000 | 2023 in CHF 1000 | Veränderung in % |
|--------------------------|---------------------|---------------------|------------------|
| Anrechenbare Eigenmittel | 627 444 | 576 549 | 8,8 |

Aus der Erfolgsrechnung

| | 2024 in CHF 1000 | 2023 in CHF 1000 | Veränderung in % |
|--|---------------------|---------------------|------------------|
| Netto-Erfolg Zinsengeschäft | 76 829 | 68 648 | 11,9 |
| Erfolg Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft | 19 135 | 19 202 | -0,4 |
| Erfolg aus dem Handelsgeschäft | 5 768 | 4 243 | 36,0 |
| Übriger ordentlicher Erfolg | 604 | 1 439 | -58,0 |
| Geschäftsaufwand | -67 451 | -65 013 | 3,8 |
| - davon Personalaufwand | -36 829 | -34 805 | 5,8 |
| - davon Sachaufwand | -30 623 | -30 208 | 1,4 |
| Wertberichtigungen auf Beteiligungen sowie Abschreibungen auf Sachanlagen und immateriellen Werten | -3 928 | -3 906 | 0,6 |
| Veränderungen von Rückstellungen und übrigen Wertberichtigungen sowie Verluste | -322 | -224 | 43,5 |
| Geschäftserfolg | 30 635 | 24 389 | 25,6 |
| Ausserordentlicher Ertrag | 8 075 | 3 600 | 124,3 |
| Veränderung von Reserven für allgemeine Bankrisiken | -16 900 | -8 700 | 94,3 |
| Steuern | -4 319 | -3 255 | 32,7 |
| Gewinn | 17 492 | 16 034 | 9,1 |

TWINT jetzt im «Bankpaket top»

Im kostenlosen «Bankpaket top» ist neben dem Privatkonto und der Debit Mastercard nun auch TWINT als weitere Zahlungsmöglichkeit zusätzlich zu E-Banking und Mobile Banking enthalten. Ebenfalls neu ist die mögliche Nutzung des Bankpakets als Gemeinschaftskonto.



Nun ist das im Juni 2024 lancierte «Bankpaket top» vollständig: Als letztes Mosaiksteinchen wurde die Bezahl-App TWINT hinzugefügt. Damit kann über das im Bankpaket enthaltene, kostenlose «Privatkonto top» digital und bargeldlos mit dem Smartphone im Onlineshop oder an der Ladenkasse bezahlt und Drittpersonen Geld überwiesen bzw. Geld von Drittpersonen erhalten werden.

Das bietet Ihnen das «Bankpaket top» neben TWINT:

Privatkonto top

Das Privatkonto top ist – wie das ganze Paket – kostenlos und kennt keine Rückzugslimiten, d.h. der Saldo ist jederzeit in voller Höhe verfügbar. Das Konto ist ideal für den privaten Zahlungsverkehr und sehr gut als Lohnkonto geeignet. Eine regelmässige Speisung des Privatkontos ist auf jeden Fall empfehlenswert, damit Sie die Vorteile der Debitkarte und des Zahlungsverkehrs jederzeit voll ausschöpfen können.

Debit Mastercard

Die Debit Mastercard ist kostenlos und ...
 ... weltweit einsetzbar für den Bargeldbezug und fürs Einkaufen
 ... erlaubt das Online-Bezahlen im Internet und in App Stores
 ... erlaubt das kontaktlose Bezahlen, auch per Smartphone als Mobile Payment

Und das macht die Debit Mastercard einzigartig: 24 Bancomat-Bezüge im In- und Ausland sind kostenlos, jeder weitere Bezug kostet danach nur 2 CHF pro Transaktion – egal ob dieser in der Schweiz oder im Ausland erfolgt. Die Fremdwährungsbezüge sind kommissionsfrei und werden Ihrem Privatkonto top zum Interbankenkurs (Devisenmittelkurs) belastet – günstiger geht es nicht mehr!

E- und Mobile Banking

Mit dem E-Banking erhalten Sie kostenlosen Zugang zu Ihren Konten. Es bietet eine übersichtliche Kontoführung, schnelle Zahlungserfassung – inklusive eBill-Anbindung sowie Erfassen und Mutieren von Daueraufträgen – und beinhaltet alle E-Dokumente.

Das Mobile Banking erlaubt es, von unterwegs Zahlungen auszulösen, den Kontostand zu prüfen oder bequem QR-Rechnungen einzuscannen.

Gemeinschaftskonto

Das «Bankpaket top» kann auch als Gemeinschaftskonto genutzt werden. Dann erhalten Sie zwei Debit Mastercard sowie zwei Zugänge zum E-Banking. Über dieses Konto können gemeinsame Ausgaben getätigt werden, und Sie behalten jederzeit den Überblick über die gemeinsamen Finanzen.

Kontoeröffnung

Bei einer bestehenden Kundenbeziehung zur Bank WIR ist die Eröffnung des «Bankpakets top» über das Kundenportal im E-Banking möglich. Neukunden können das «Bankpaket top» ganz einfach und online über das Self-Onboarding eröffnen (wir.ch > Produkte & Lösungen > Bankpaket top).

Sie haben Fragen zum Paket? Dann rufen Sie uns an: 0800 947 947 (Mo–Fr, 08.00–17.00 Uhr).

● Daniel Flury



Die Vorteile der Debitkarte der Bank WIR suchen ihresgleichen.

Illustrationen: Eliane Meyer



Von der Limmat an den Birsig

Am 16. Oktober 2024 feierte die Bank WIR ihren 90. Geburtstag. Das Unternehmen fand seinen bescheidenen Anfang in einer Stube in Bassersdorf und einem «Budeli» in Zürich. Nach der Verlegung des Hauptsitzes nach Basel 1940 dauerte es 15 Jahre bis zum Bau eines repräsentativen Gebäudes.

Garagengründungen kennen wir von Technologieunternehmen wie Hewlett-Packard (HP), Apple, Microsoft, Dell oder Google, aber auch von Firmen wie Disney, Mattel und Harley-Davidson. Die Bank WIR reiht sich noch nicht unter diesen weltweit klingenden Namen ein, ihre Entstehungsgeschichte spielte sich aber ebenfalls unspektakulär in einer Stube und einem «Budeli» ab.

Die Vorarbeiten für die Gründung der WIR Wirtschaftsring-Genossenschaft (so hiess die Bank WIR bis 1998) haben im Spätsommer 1934 im Schatzacker, einem Quartier in Bassersdorf, begonnen. Schauplatz war der Bungalow von Paul Enz, der als Kaufmann und Mitgründer der Genossenschaft vor allem für das Administrative zuständig war. Der Wohnort Enz' erklärt sich aus seiner damaligen beruflichen Tätigkeit beim Reformhaus Müller – ein WIR-Teilnehmer der ersten Stunde. Dessen Besitzer Rudolf Müller hatte 85000 Quadratmeter Land an vorzüglicher Hanglage in Bassersdorf gekauft, mit dem Ziel, dort Menschen anzusiedeln, die durch Naturverbundenheit, Freikörperkultur, Selbstversorgung und Pflege der Gemeinschaft ein einfaches, aber gesundes Leben ausserhalb des Molochs Zürich führen wollten. Enz gehörte zu den ersten Bewohnern und zusammen mit Müller und Wirtschaftsring-Mitgründer Werner Zimmermann zu den Gründern der 1932 eigens errichteten Siedlungs- und Gartenbaugenossenschaft Schatzacker SIGA. Zwei Jahre später sollte die SIGA eine der 16 Gründerinnen und Gründer der WIR Wirtschaftsring-Genossenschaft werden.



In einem Bungalow wie demjenigen von Nicolette Müller – Tochter des WIR-Teilnehmers Rudolf Müller (Reformhaus Müller) – wurde 1934 in Bassersdorf am Plan für die Gründung der WIR Wirtschaftsring-Genossenschaft gefeilt.

Aufgelöst wurde die SIGA 2007 auf Antrag der letzten verbliebenen Genossenschafterin Isolde Enz, Tochter von Paul Enz. Das Vermögen wurde auf gemeinnützige Organisationen übertragen, die sich für Tierschutz und Vegetarismus einsetzen. Einige erhalten gebliebene Bungalows im Schatzacker sind in das Inventar schützenswerter Bauten aufgenommen worden (was diese aber nicht unbedingt vor einem etwaigen Abrissgesuch bewahren wird).

Die beiden ersten Angestellten der Genossenschaft

Von Bassersdorf ging es spätestens im September oder Oktober 1934 nach Zürich, genauer an den Limmatplatz 6. Dort hatte das Damenkleidergeschäft Haug-Fluck sein Domizil. Dessen Besitzer Paul Haug war ebenfalls Mitgründer des Wirtschaftsrings und stellte seinen Mitstreitern ein «Budeli» zur Verfügung, also wahrscheinlich ein Nebengebäude oder Hinterzimmer in seinen Geschäftsräumlichkeiten.



Das erste Büro 1934. Foto aus der Festschrift «25 Jahre Wirtschaftsring-Genossenschaft 1934–1959 – 25 Jahre Dienst am Mittelstand».

Das Foto (s. oben) aus dem «Budeli» – leider in sehr schlechter Qualität – fängt wohl eine Szene kurz nach der Gründung am 16. Oktober 1934 ein, denn sie zeigt bereits die beiden ersten Angestellten der heutigen Bank WIR: die «Bürolistin» E. Schmid-Israng (vollständiger Vorname nicht überliefert) aus Zürich und Edwin Wildgruber aus Zollikon (2. v. r.). Wie dem ersten Teilnehmerverzeichnis von 1934 zu entnehmen ist, waren beide auch WIR-Verrechner.

Die drei weiteren Herren auf dem Bild sind Mitgründer der Genossenschaft, nämlich (v. r.) Pierre Tapernoux (Vertreiber von «1a Schweizer Rasierklingen»), Paul Enz und der Buchhalter Walter Schmid-Rubio aus Küsnacht. Ausgerüstet ist dieses allererste Büro der Bank WIR wie man sieht mit einem Telefon (Tel.-Nr. 35.901, falls man den Anschluss des Kleidergeschäfts benutzte), einer Schreibmaschine und mindestens einem Bundesordner.

Der im Jahr 1900 angelegte Limmatplatz war (und ist) eine gute Adresse, seit 1898 mit der Strassenbahn erschlossen (heute Tramlinien 4, 13 und 17 sowie Buslinie 32) und seit 1930 über die Kornhausbrücke mit dem Kreis 6 auf der anderen Seite der Limmat verbunden. Dass dieses «Budeli» trotzdem nur als Übergangslösung gedacht war, geht schon daraus hervor, dass in den ersten WIR-Nachrichten vom 1. November 1934 als offizielle Adresse nicht der Limmatplatz, sondern das Postfach 367 am Hauptbahnhof Zürich angegeben war.

Dieses Postfach gehörte dem Mitgründer und ersten «Obmann» der Genossenschaft Werner Zimmermann.

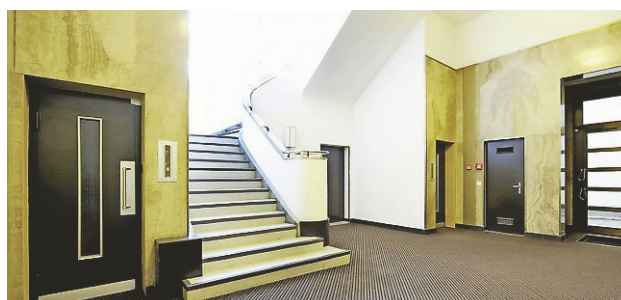
Vom Limmatplatz an die Sihlporte

Tatsächlich zügelten Frau Schmid und Herr Wildgruber mit ihrer Schreibmaschine bereits am 21. November 1934 an eine andere Adresse in Zürich, in Räumlichkeiten im prestigeträchtigeren Handelshof an der Uraniastrasse 35.



Seit über 90 Jahren bildet der Handelshof (oben rechts) zusammen mit dem Schmidhof (Mitte) und der Sihlporte (unten links) eine imposante Einheit.

Das L-förmige Geschäftshaus war erst zwei Jahre zuvor eröffnet worden. Handelshof und die etwas älteren, ebenfalls massigen Bauten Schmidhof und Sihlporte bildeten zusammen ein neues, grossstädtisches Geschäftszentrum, das nicht allen gefiel. Der bedeutende Architekturkritiker Peter Meyer fand, Handels- und Schmidhof seien mit ihren Rundungen «ein Beispiel heillosen Geschmacksunsicherheit», ein Beispiel für die «Phase der Aufweichung des Gebäudekörpers», der nicht mehr als monumental rechteckiger Block in sich selbst ruhe. Relativiert wird dieses harsche Urteil vielleicht durch die Tatsache, dass Meyer Basler war. Unbestritten dürfte dafür sein, dass das Innere des Handelshofs von eher edler Natur war.



Im eleganten und brandneuen Handelshof befand sich der erste offizielle Hauptsitz der Bank WIR.

Zürich verliert den Poker um den Hauptsitz

Leider lief an dieser Adresse nicht alles rund für die WIR Wirtschaftsring-Genossenschaft. Mit der Zeit sollen über 20 Angestellte ohne klare Führung in rund 10 Räumlichkeiten beschäftigt gewesen sein. Probleme organisatorischer und finanzieller Natur führten zu einer Neukonstituierung der Genossenschaft anlässlich der Hauptversammlung vom 22. September 1940 in Olten. Olten wurde wegen seiner zentralen Lage als Tagungsort gewählt. Beschlossen wurden eine neue Kapitalstruktur (s. Beitrag S. 14) und die Verlegung des Hauptsitzes nach Basel, von wo der neue Geschäftsführer Alfred May stammte. Die Zürcher Delegation wehrte sich gleich zu Beginn der Versammlung zwar noch gegen den zu behandelnden Statutenentwurf und beantragte, es seien zwei Hauptsitze – Basel und Zürich – vorzusehen. «Da dies rechtlich nicht möglich ist», wurde es dem neuen Verwaltungsrat überlassen, ob in Zürich eine «Zweigniederlassung» errichtet werden solle.



Die erste eigene Liegenschaft des Wirtschaftsringes am Steinengraben 12 in Basel. Sie beherbergte den Hauptsitz der Genossenschaft von der Erstellung 1955 bis zum Neubau am Auberg 1 Mitte der 70er-Jahre.

Während der Geschäftsführer im Herbst 1940 in einem «Stübchen» im Mehrfamilienhaus an der Eichenstrasse 41

in Basel seine Zentrale einrichtete (zuvor befand sich das Basler Büro an der Holbeinstrasse 20), zügelten die in der Standortfrage unterlegenen Zürcher in ihr «Propagandabüro» an der Strehlgasse 2 beim Weinplatz in der Zürcher Altstadt. Im Oktober 1951 findet sich das Zürcher WIR-Büro wieder in der Nähe des ursprünglichen Hauptsitzes, nämlich im Schmidhof an der Löwenstrasse 2. Der rasch wachsende Wirtschaftsring konnte es sich 1959 leisten, die Liegenschaft Rötelstrasse 37 beim Schaffhauserplatz zu kaufen und dort die WIR-Filiale einzuquartieren. Nach dem Verkauf dieses Gebäudes hat sich die Zürcher Filiale im August 2021 am Schaffhauserplatz 3 eingemietet.

Erstes eigenes Gebäude

In Basel wurde im Februar 1944 der Hauptsitz von der Eichstrasse für 11 Jahre in die zentraler gelegene Weisse Gasse 5 beim Barfüsserplatz verlegt. Stolze Besitzerin einer eigenen Liegenschaft wurde der Wirtschaftsring nicht erst 1959 mit dem Kauf der Rötelstrasse 37 in Zürich: Bereits 1954 erwarb man die Liegenschaft Steinengraben 12 in Basel und baute dort ein repräsentatives Geschäftshaus. Im WIR-Pionier vom 15. April 1955 wird der fertige Neubau so beschrieben: «Der Geschäftsneubau des Wirtschaftsringes – ein sechsgeschossiges Gebäude, erhebt sich am Steinengraben 12, jener idealen Basler «Avenue», die, nur einen Katzensprung von der pulsierenden City am Barfüsserplatz entfernt, ihre eigene – fast möchte man sagen – würdevolle Ruhe wahrt und mit ihren breiten Trottoirs, den gepflegten Häusern und den beiden Baumreihen ihrer Allee zu den schönsten Strassen der inneren Stadt gehört. (...) Das neue Gebäude fügt sich in seiner schlichten Eleganz überaus gut in das Gesamtbild ein.» Während die oberen Geschosse vermietet wurden – sie generierten jährliche Mietzinseinnahmen von 23000 CHF – befanden sich im Erd- und Zwischengeschoss Büros mit einer Gesamtfläche von 350 m², aufgeteilt auf einen Empfangsraum mit «bequemen Stühlen», einen Schalterraum, an dem sich die «administrativen Büros» anschlossen und – «durch eine schalldichte Doppeltüre getrennt» – das Konferenzzimmer, das gleichzeitig der Arbeitsraum des Geschäftsführers war. Dazu heisst es: «An der Weissen Gasse war es dem Verwaltungsrat aus Platzmangel nicht möglich, Sitzungen im eigenen Hause abzuhalten: Um so mehr wird dieses neue Konferenzzimmer mit seiner ruhigen Atmosphäre geschätzt.»

Selbstbewusster Auftritt

Das neue Gebäude am Steinengraben war Ausdruck und Bestätigung des sehr erfreulichen Geschäftsgangs in den 50er-Jahren. So entwickelte sich die WIR-Teilnehmerzahl von 4540 im Jahr 1953 auf 5957 im Jahr darauf. Im selben Zeitraum machte der WIR-Umsatz einen Sprung von 20,2 auf 30 Millionen. Zum Vergleich die Zahlen im vorletzten Kriegsjahr: 636 Teilnehmer und 253 000 Franken Umsatz.



Die 1971 von der Genossenschaft erstandene Abbruchliegenschaft (in der Mitte vorne auf dem linken Foto) am Auberg in Basel. Auf der Betonplatte über dem Fluss Birsig befinden sich Parkplätze. Rechtes Foto: Der Neubau 1976 mit einem Post-Provisorium anstelle der Parkplätze.

Diese sehr erfolgreiche Entwicklung führte dazu, dass an der 20. Generalversammlung beschlossen wurde, «den Gründungsgenossenschaf tern wie auch all jenen Genossenschaf tern deren Anteilscheine, die während der Sanierung von 1939 auf 20% abgeschrieben wurden, wieder voll aufzuwerten und total Fr. 95 160.– zurückzuzahlen.»

Umzug der Zentrale an den Birsig

Mit der weiteren Entwicklung des WIR-Systems und der Notwendigkeit der Anschaffung eines EDV-Systems konnten die Räumlichkeiten am Steinengraben (die Liegenschaft wurde 2012 verkauft) nicht Schritt halten. 1971 erwarb der Wirtschaftsring ein Abbruchobjekt am Auberg 1 am Birsig, einem Nebenfluss des Rheins. Der 1975 begonnene Neubau mit einer Nutzfläche von 2400 m² befindet sich an einer zentralen Stadtlage zwischen Zoo und der Haltestelle Heuwaage, mit mehreren Tramlinien, wenige Gehminuten vom Bahnhof und in unmittelbarer Nähe von zwei grossen unterirdischen Parkhäusern.

Die braune Metallfassade wich 2009 im Zuge einer energetischen Sanierung des Gebäudes einer eleganten schwarzen Verkleidung. Eine weitere Aufwertung erfuhr die Liegenschaft, als der Kanton Basel-Stadt als Antwort auf eine Volksinitiative von 2009 die Betonplatte über dem Birsig entfernte und den Fluss auf Höhe der Heuwaage freilegte.

Im Auberg 1 befinden sich immer noch Büros und der Hauptsitz der Bank WIR, die Filiale zügelte jedoch 2019 einige Meter weiter westlich in einen Neubau am dahinterliegenden Rümelinbachweg.

● Daniel Flury



So präsentiert sich der am freigelegten Fluss Birsig gelegene Hauptsitz der Bank WIR heute.

Fotos: df/Archiv Bank WIR



Von Grün über Gelb und Blau zu Rot

Die Entwicklung des Logos der Bank WIR

Firmenlogos gehören zu den wichtigsten Assets von Unternehmen. Ihre Verwendung ist intern streng reglementiert, und sollten sich Dritte erdreisten, ein Logo in auch nur annähernder Form abzukupfern, steht Ungemach ins Haus.

Ein wichtiges Element der Logo-Gestaltung ist die Farbe. Relativ leicht hat es der Designer, wenn eine Firma z. B. Red Bull heisst. Was anderes als rote Bullen gehören da ins Signet? Oder Starbucks: Kaffeebraun musste die Sirene sein, die barbusig und langhaarig Kaffeeliebhaber aus der Reserve locken sollte. Im Gegensatz zu einem weiteren Koffeinlieferanten, Coca-Cola, der seiner ursprünglichen Farbwahl immer treu blieb (weisser Schriftzug auf rotem Grund), wechselte Starbucks von Braun über Grün und Schwarz (1987) zu nur noch Grün (2011), um Frische und Wachstum zu vermitteln (politisch korrekt fielen bei dieser Entwicklung die Brüste der Selbstzensur zum Opfer). Ähnlich verfuhr McDonalds. Das pommes-frites-gelbe M prangt seit 2009 nicht mehr auf ketchup-rotem, sondern auf gesundem, salat-grünem Untergrund. Anlass für den Farbwechsel soll 2009 die Umstellung neuer Filialen von viel Kunststoff auf natürliche Materialien wie Holz und Stein gewesen sein.

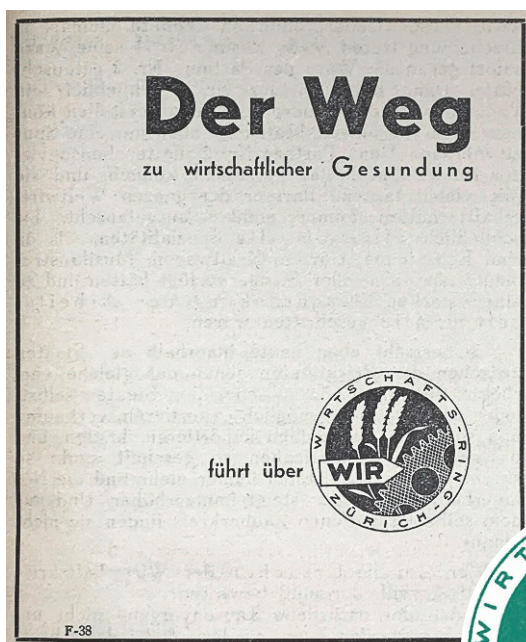
Ähren und Zahnrad

Über die Entstehungsgeschichte des ersten Logos der Bank WIR und die Beweggründe für die Farbwahl ist nichts bekannt. Weder wissen wir, wer für das Design verantwortlich war, noch ist bekannt, weshalb gerade Ähren und Zahnrad Eingang in das Logo fanden. Vermutlich standen Landwirtschaft und Industrie weniger im Vordergrund als Wachstum und Versorgungssicherheit (Ähre) sowie Fortschritt, Zusammenarbeit und «Verzahnung» der WIR-Teilnehmer (Zahnrad) untereinander und mit der Gesellschaft und Wirtschaft.

Eingeschlossen waren diese Symbole in einen Ring, der zweifellos Bezug nimmt auf den ursprünglichen Firmennamen WIR Wirtschaftsring-Genossenschaft. Ein Ring deshalb, weil es der Geschäftszweck der Genossenschaft war, eine Alternative zu dem ins Stocken geratene Frankenkreislauf zu bieten: das nicht verzinste WIR-Geld, das keinen Anreiz fürs Horten schafft, deshalb schnell wieder ausgegeben wird und die Geschäfte der angeschlossenen KMU befeuert. In den WIR-Nachrichten vom 3. Januar 1936 wird der Begriff Wirtschaftsring so erklärt: «Anstelle des heutigen Wirtschaftschaaos: wirtschaftlicher Zusammenschluss aller Berufe in einem Leistungs- und Gegenleistungs-Ring. Heute arbeitet und konkurrenziert jeder gegen jeden. Im WIRTSCHAFTS-RING arbeiten alle f ü r einander.»

Grün ist die Hoffnung

Sollte Mitgründer Werner Zimmermann (auch) bei der Farbgebung ein Wörtchen mitgeredet haben, erstaunt es nicht, dass die Wahl auf Grün fiel. Zimmermann war naturverbunden, Mitglied des 1907 gegründeten Schweizerischen Bunds für alkoholfreie Jugendwanderungen («Wandervogel»), Verfechter eines biologischen Landbaus und Verfasser der Schrift «Auf Schweizer Flüssen. Führer für Wasser-Wanderer und Naturfreunde» (1925). Und nicht zuletzt steht die Farbe Grün für Hoffnung, also für eine Erwartungshaltung, die auch heutigen Start-ups nicht abgehen dürfte.



Das erste Logo der Bank WIR findet sich zwischen 1934 und Dezember 1935 in zwei Varianten: grün und schwarz. Ab Januar 1936 tritt der Schriftzug «WIR» aus dem «Wegweiser» heraus und gewinnt so an Wirkung. Eine bunte Variante dieses Logos zierte eine Wand in der Filiale in Zürich. Zudem wird auf die Beschriftung des Rings («Wirtschafts-Ring Zürich») verzichtet. Diese Version gilt bis Juni 1962.

Fotos: Archiv Bank WIR

In der Regel findet sich das Logo in den erhalten gebliebenen Dokumenten aber in Schwarz. Eine farbige Variante hat sich in der Filiale der Bank in Zürich erhalten: rote Ähren, ein stahlgraues Zahnrad und ein grüner Schriftzug auf gelbem Grund.

«WIR» und «wir»

Corporate Identity wurde in den Anfängen nicht grossgeschrieben: Gelegentlich hat die Genossenschaft schon ab 1934 und bis Ende 1941 auf ein vereinfachtes Logo zurückgegriffen und in den Kreis einfach die drei Buchstaben «WIR» gestellt. So zum Beispiel als eine Art Wasserzeichen auf den ersten Buchungsaufträgen von 1934. Wofür «WIR» steht, wird in keiner der frühen erhaltenen Schriften erklärt. Die Vermutung liegt nahe, dass es sich um ein Kürzel für den Begriff «Wirtschaftsring» handelt, das gleichzeitig das Personalpronomen «wir» anklingen lässt und damit an das Zusammengehörigkeitsgefühl und die Solidarität der WIR-Teilnehmer appelliert.



Bereits 1934 existierte eine vereinfachte Logo-Variante, die als Vorbild für alle seit 1962 dienenden Logos gelten darf.

Aufgeräumt und blau

In einem ersten Modernisierungsschritt verschwand bereits im Januar 1936 die Beschriftung des Rings («Wirtschafts-Ring Zürich») aus dem Kreis. Im Juli 1962 mussten auch Ähren und Zahnrad weichen. Im aufgeräumten Raum kommt nun der Schriftzug «WIR» prominent zur

Geltung. Das Markenzeichen erinnert an die frühe Logo-Variante aus dem Jahr 1934, ist nun aber erstmals und durchgehend in der Farbe Blau gehalten.



Von Juli 1962 bis März 1972 wurde auf Einfachheit gesetzt: Ähren und Zahnrad mussten weichen. Dieser Kleber hat in einem Keller der Bank WIR überlebt.

Quadratur des Kreises

Im April 1972 wurde der Kreis in einen rechteckigen Rahmen gestellt, vielleicht, um ihm mehr Halt zu verleihen. Dieses Logo war bis Mitte 1998 in Gebrauch.



Die Quadratur des Kreises war von 1972 bis 1998 gültig.

Der Ring öffnet sich

Dann, am 30. Juni 1998, trat der von der Generalversammlung beschlossene Namenswechsel in Kraft: aus WIR Wirtschaftsring-Genossenschaft wurde die WIR Bank. Der damalige Direktor der Bank, Karl Baumgartner, bezeichnete an der Generalversammlung den Zeitpunkt als richtig, um den Wandel der Genossenschaft auch nach aussen zu dokumentieren, denn «mit der bisherigen Bezeichnung WIR Wirtschaftsring-Genossenschaft werden wir unserem Angebot an Bankdienstleistungen nicht mehr gerecht. Dies gilt nicht nur in Bezug auf den Barbereich, sondern genauso im WIR-Bereich.»

Mit der Verwendung des Begriffs «Bank» wolle man der WIR-Verrechnung gegen aussen einen noch solideren Unterbau geben, womit auch ein Imagegewinn des WIR-Geldes verbunden sein werde.

Der Namenswechsel bereitete auf die im Jahr 2000 erfolgte Öffnung der Genossenschaft für die Allgemeinheit, d. h. den Eintritt ins Schweizerfrankengeschäft vor. Dies sollte auch ein neues Logo versinnbildlichen. Die Basler Agentur fischer+ryser setzte dies so um, indem sie den Schriftzug «WIR» aus dem geschlossenen Ring heraustreten liess. Der Ring wurde zur dreidimensionalen Kreisscheibe und um ca. 45 Grad gekippt. Die 1962 neu eingeführte Firmenfarbe Blau hat man beibehalten, steht sie doch in der Farbpsychologie für Seriosität, Ehrlichkeit, Zuverlässigkeit und Vertrauen – Eigenschaften, die Kunden in einer Bank suchen. Zwar ist die Genossenschaft seit 1936 dem Eidgenössischen Bankengesetz unterstellt, der Wirtschaftsring wurde aber kaum als Bank wahrgenommen. Die neue Firmierung und die Erweiterung des Logos um den Zusatz «Bank» (in Grau) sollen nun keinen Zweifel mehr aufkommen lassen, dass die Genossenschaft als «richtige» Bank den Markt aufmischen will.



Am 30. Juni 1998 wird das neue Logo öffentlichkeitswirksam an der Fassade des Hauptsitzes am Auberg 1 in Basel angebracht.



1934

Rot-weisse Swissness

Das Jahr 2016 stand im Zeichen einer weiteren Umwälzung und Neupositionierung. Die Bank WIR startete unter anderem eine Digitalisierungsoffensive und nahm ein reichhaltiges WIR-KMU-Paket in die Palette von Produkten und Dienstleistungen auf. Moderne Bezahlmittel wie die WIRpay-App und die WIRcard plus machen das WIR-System für KMU unkompliziert und attraktiver.

Dieser eigentliche Neustart wurde ab November 2016 gegen aussen mit einem neuen Logo kommuniziert: ein roter Kreis mit dem weissen Schriftzug WIR. Pascal D. Staub und Davide Bonina von der Brand Focus Group Genossenschaft haben das Logo kreiert und beschreiben seine Symbolik so: «Unser neues Markenzeichen reiht sich wieder ein in die früheren Ring- oder Kreisformen. Obwohl die Neupositionierung der WIR Bank ein einmaliges Ereignis darstellt, orientierten wir uns an den Begriffen Kontinuität und Evolution – nicht Revolution. Das heisst: zurück zum Kreis, back to the roots! (...) Der Kreis ist nicht geschlossen, was die Zugänglichkeit des WIR-Netzwerks versinnbildlicht. Auf Interaktion und Dialog basiert denn auch das neue Verhältnis zwischen WIR Bank und WIR-Kunde.» Und zur Farbgebung: «Rot und Weiss stehen für die seit Jahrzehnten gelebte Swissness der WIR Bank. Rot als Energiefarbe steht zudem für Kraft, Selbstbewusstsein, Kommunikation und Stolz.»



1936



1962



1972



Pascal D. Staub (l.) und Davide Bonina 2016 mit ihrem «Baby».



1998

WIR Bank wird Bank WIR

Im Jahr 2021 erfolgte ein weiterer Namenswechsel, und zwar von WIR Bank zu Bank WIR – und damit eine Angleichung an den schon seit 1998 geltenden französischen (Banque WIR) bzw. italienischen Firmennamen (Banca WIR). Dem zuvor alleinstehenden roten Kreis wird deshalb nun auch im Deutschen der Begriff «Bank» vorangestellt. Dies soll die eingeschlagene Diversifikationsstrategie hin zu einem innovativen Finanzinstitut unterstreichen.



2016/2021

● Daniel Flury

Die Logo-Entwicklung auf einen Blick.



Vom Anteilschein zum Stammanteil und zurück

Wer im Besitz von Beteiligungsscheinen (früher: Stammanteilen) der Bank WIR ist, investiert in das stärkste KMU-Netzwerk der Schweiz und partizipiert am Erfolg des Unternehmens. Wer den Status einer Genossenschafterin oder eines Genossenschafters erlangen und an den Generalversammlungen mitreden will, benötigt einen Anteilschein, der 2022 neu eingeführt wurde. Anteilscheine gab es jedoch schon 1934 (und bis 1992 und immer in physischer Form), wie ein Blick ins Archiv der Bank WIR zeigt.

Von den ersten 16 Anteilscheinen, die 1934 für die Gründerinnen und Gründer der WIR Wirtschaftsring-Genossenschaft – heute Bank WIR – ausgestellt wurden, ist noch mindestens einer erhalten. Er befindet sich im Archiv der Bank WIR und lautet auf Fräulein Luise Hüber, die im Oktober 1934 die Genossenschaft mitgegründet hat. Als eine der 16 ursprünglichen Genossenschafterinnen und Genossenschaftler hatte die Zürcher Pelznäherin (auch Private konnten ursprünglich WIR-Teilnehmer werden) zwei Anteile à 1000 CHF zu zeichnen, wobei mindestens 25% eines Anteils sofort einzuzahlen waren. Ein allfälliger Restbetrag konnte – nach Vereinbarung mit dem Vorstand – in Raten abbezahlt werden. Der «Interims-Anteilschein No. 3» erlangte Gültigkeit durch die Unterschriften zweier Vorstandsmitglieder, in diesem Fall diejenigen von Hübers Gründerkollegen Werner Zimmermann – dem ersten «Obmann» der Genossenschaft – und PaulENZ.

Vorstandsmitglieder – gemäss der ersten Satzung der Genossenschaft bestand der Vorstand aus mindestens zwei Personen – hatten sieben der unverzinslichen Anteilscheine zu zeichnen, der Mindestbetrag des Genossenschaftskapitals sollte 30 000 CHF betragen.

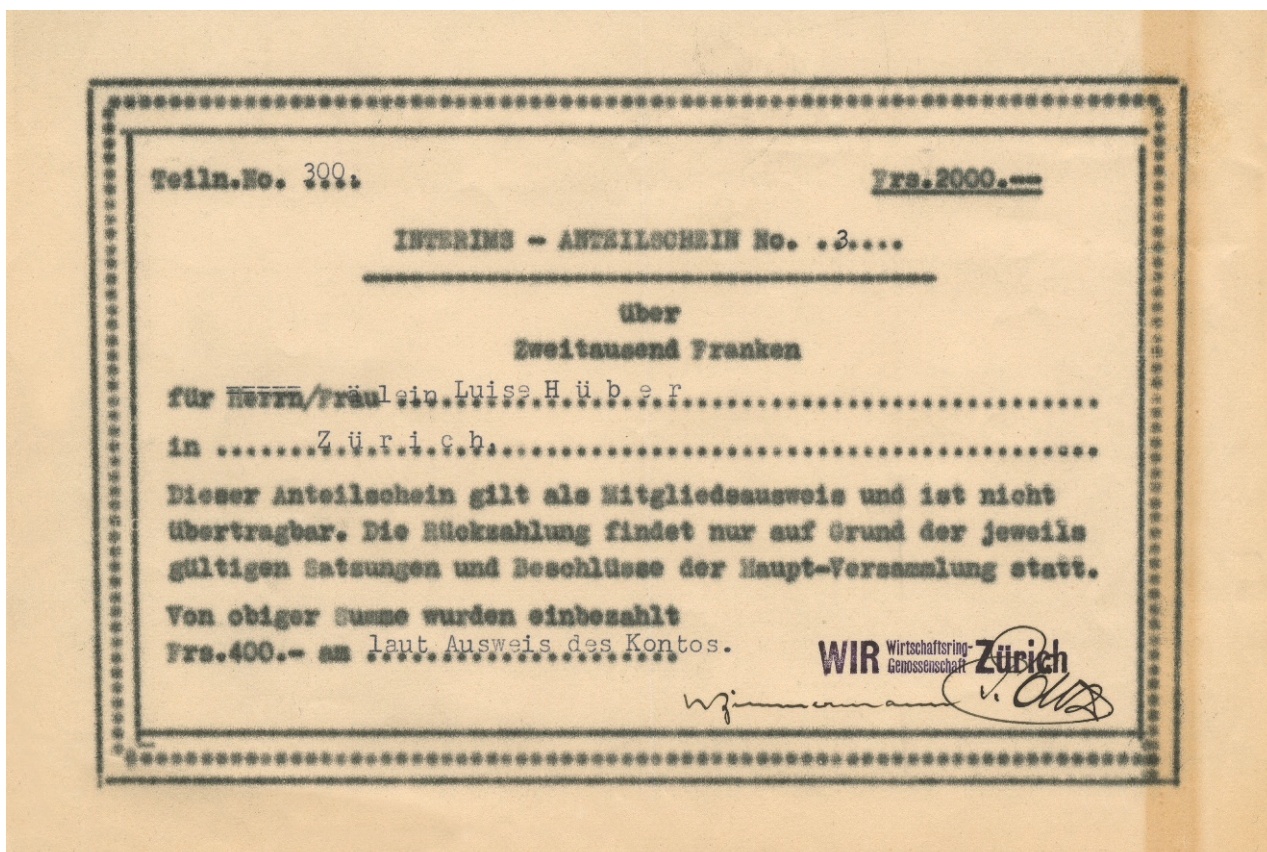
Im Gegensatz zu später ausgegebenen gedruckten und schön gestalteten Anteilscheinen behalf man sich 1934 mit einem gewöhnlichen, dünnen Blatt Papier, einer Schreibmaschine und offenbar einer Vervielfältigung mittels Durchschlagpapier. Das dürfte die sehr bescheidene

Qualität des Grundtexts auf dem Schein erklären. Die Schreibmaschine ist nicht erhalten geblieben, wohl aber eine Fotografie, auf der dieses erste angeschaffte Sachmittel der Genossenschaft möglicherweise zu sehen ist (s. Beitrag S. 10).

Die Gründer müssen zurückbuchstabieren

Der exklusive und auf die Unternehmensgründer beschränkte Kreis von 16 Genossenschafterinnen und Genossenschaftlern hatte rund fünf Jahre Bestand. Ende der 30er-Jahre zeigten sich finanzielle und organisatorische Mängel der rasch wachsenden Genossenschaft: Viele Kredite wurden ohne Hinterlage vergeben, «ungeeignete» Personen in den Teilnehmerkreis aufgenommen, und die über 20 Angestellten arbeiteten in 10 Räumlichkeiten des Zürcher Handelshofs «ohne fachkundige Abteilungsleiter, ja ohne genügend fachkundige Direktion», wie selbstkritisch festgestellt wurde. 1939/40 mussten auf Druck der Bankenkommission «unverzögerlich» Massnahmen ergriffen werden, um eine Liquidation infolge Überschuldung abzuwenden.

Dem drängendsten Problem begegnete man durch eine Öffnung des bisher auf die 16 Gründer beschränkten Genossenschaftlerkreises «für alle aktiven WIR-Teilnehmer». Die 16 bisherigen Genossenschaftler verzichteten dabei auf 95% ihres Kapitals und überführten 42 000 Franken in einen Reservefonds.



Der «Interims-Anteilschein No. 3» – einer von 16 ausgestellten – lautet auf die Unternehmensmitgründerin Luise Hüber.

«Laue und Passive»

Das neue Genossenschaftskapital musste gemäss Bankengesetz 10% sämtlicher Verbindlichkeiten betragen, d.h. mindestens 150 000 Franken. In einer ersten Zeichnung konnten die WIR-Teilnehmer Anteilscheine à 10 Franken erwerben. 120 000 Franken waren 1939 schnell erreicht. Mit einer 2. Zeichnung (Mindestbetrag 50.-) 1939/1940 sollten weitere 30 000 Franken «zur Deckung der Kreditrisiken» beigebracht werden. Auch dies gelang. Das Ziel waren aber komfortablere 200 000 Franken. Um die fehlenden 50 000 Franken möglichst schnell erreichen zu können, wurde der Mindestbetrag für eine Zeichnung auf 500 Franken erhöht, als Zückerchen verbunden mit der Möglichkeit einer «Spät-Einzahlung». Unverblümt ins Gewissen geredet wurde den «Lauen und Passiven, die ruhig zusehen wie der Umbau der WIR-Genossenschaft tatkräftig von den Raschentschlossenen an die Hand genommen und durchgeführt wird».

Die neuen Inhaber der Anteilscheine wurden auf einer «Ehrentafel» abgedruckt und in den WIR-Nachrichten – Vorgängerin des WIRinfo – publiziert, zusammen mit der Aufforderung an alle anderen WIR-Teilnehmer, diese Anteilseigner für ihr «Sanierungswerk» zu belohnen, indem

man sie geschäftlich nach bester Möglichkeit berücksichtigt und mit Einkäufen unterstützt, «auch wenn diese vorübergehend einmal nicht 100% WIR annehmen können».

«Fiasko» abgewendet

Auf organisatorischer Ebene handelte man an der ersten Genossenschaftler-Hauptversammlung in Olten im September 1940. Haupttraktanden: Eine Statutenrevision und die Wahl eines Verwaltungsrats mit sieben Mitgliedern. Während nicht wenige WIR-Teilnehmer nach dem Mahnfinger der Bankenkommision ein «totales Fiasko» prophezeit hatten, vermeldete die Genossenschaft nun den «totalen Erfolg» der Zeichnungsaktion und Sanierungsbemühungen.

Die Äufnung von Genossenschaftskapital über – physische – Anteilscheine hatte bis 1992 Bestand. Wie die vier abgebildeten Exemplare aus verschiedenen Jahren zeigen (s. folgende Seite), gaben sie optisch viel mehr her als ihr etwas improvisierter Vorläufer von 1934.

Die Kapitalstruktur, wie wir sie gegenwärtig kennen, hat die Generalversammlung 1992 beschlossen. Das damalige Genossenschaftskapital von 1,816 Mio. CHF wurde



Schön gestaltete Anteilscheine aus verschiedenen Jahren.
Fotos: Archiv Bank WIR

auf ein Stammkapital von 8 Mio. CHF erhöht, dies durch die Ausgabe von 80000 Stammanteilen mit je 100 CHF Nennwert. Der erste Bezugsrechtshandel fand vor 30 Jahren statt, nämlich am 5. und 24. Juni 1992. Der Verteilerschlüssel sah Zuteilungen aufgrund des Genossenschaftlerstatus (13 Bezugsrechte pro Genossenschaftler), aufgrund der Mitgliedschaftsdauer (1 Bezugsrecht pro 2 Jahre Mitgliedschaft, höchstens aber 20 Bezugsrechte) sowie aufgrund des Kapitaleinsatzes vor (4 Bezugsrechte für ein gezeichnetes Anteilscheinkapital von 500 Franken, 8 für 1000 Franken).

Neueinführung des Anteilscheins

2022 beschliesst die Generalversammlung die erneute Schaffung von – jetzt nicht mehr physischen – Anteilscheinen. (Die Stammanteile bleiben dabei bestehen, werden aber umbenannt zu Beteiligungsscheinen.) Dieser Schritt ist vergleichbar mit demjenigen von 1939, als durch eine Statutenänderung allen WIR-Teilnehmern – bzw. allen Kunden der Genossenschaft – ermöglicht wur-

de, Genossenschafter zu werden. Mit dem Unterschied, dass «alle Kunden» nun auch das Segment der (damals noch nicht existierenden) reinen CHF-Kunden* umfasst – und dass die Genossenschaft nicht wie 1939 vor der Liquidation steht!

● Daniel Flury

*Präzisierend sei hier angefügt, dass ursprünglich auch Private WIR-Teilnehmer und damit Kunden der Genossenschaft werden konnten. Zitat aus den Teilnehmerbedingungen von 1934: «Jede handlungsfähige Person oder Firma kann gegen Bar-Einzahlung von Fr. 30.– (Fr. 5.– Anmeldegebühr, Fr. 25.– Stammeinlage) die Eröffnung eines Verrechnungskontos beantragen (...).» Die spätere Abkehr von dieser Politik und die Beschränkung des WIR-Kundenkreises auf KMU zog noch Ende der 70er-Jahre scharfe Kritik des Gründers Werner Zimmermann nach sich.

«Die Tour de Suisse ist mehr als nur das reine Rennen»

Interview mit Olivier Senn, Direktor Tour de Suisse

Olivier Senn ist Direktor der Tour de Suisse. Er spricht im Interview über die Herausforderungen bei der Organisation und die Höhepunkte der Tour 2025 (12.-22. Juni), über Visionen und Ideen – sowie über das Thema Sicherheit im Radsport nach den Todesfällen von Gino Mäder und Muriel Furrer.

Wo liegen Ihre Schwerpunkte für die Tour de Suisse 2025?

Olivier Senn: In diesem Jahr haben wir zwei Fokusthemen, einerseits Sicherheit, andererseits Kommunikation. In diesen Bereichen haben wir einiges angepasst und noch einmal verbessert. Und es gab zuletzt auch einige grundsätzliche Veränderungen.

Was meinen Sie damit?

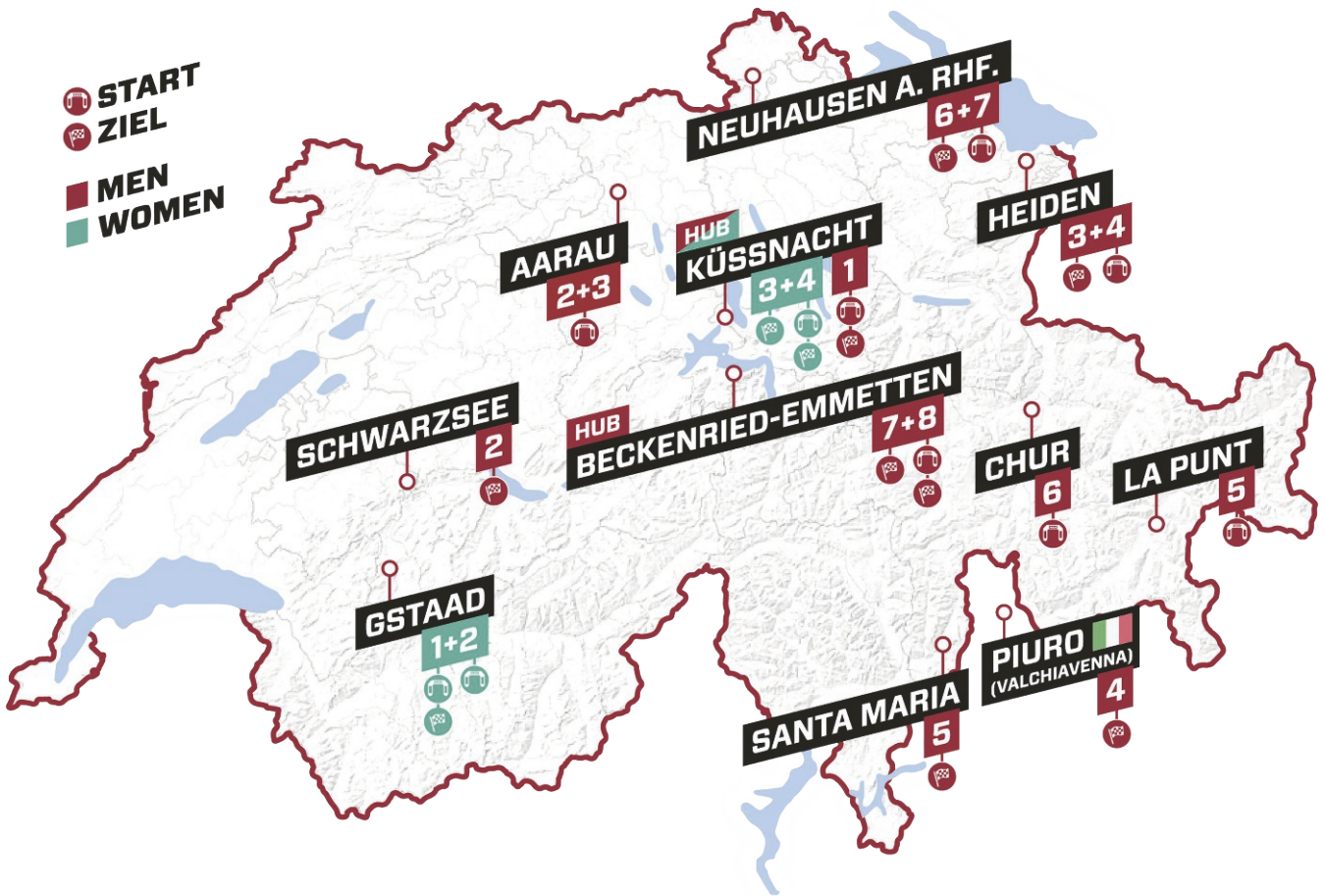
Seit Anfang November 2024 arbeitet **Gabriela Buchs** als CEO bei Cycling Unlimited – sie war Chief Operating Officer von Art on Ice Fribourg und verfügt über grosse Erfahrung im Projektmanagement und breite Expertise in der Eventbranche. Dadurch kann ich mich noch stärker auf die Organisation der Tour de Suisse fokussieren. Und in diesem Jahr findet im Juni erstmals zuerst die Tour de Suisse der Frauen statt, am letzten Tag dieser Rennen starten in Küsnacht dann auch die Männer. Dadurch generieren wir mehr Aufmerksamkeit für die Frauen.

Welche neuen Massnahmen haben Sie ausserdem im Bereich Kommunikation geplant?

Es ist unser Ziel, den Brand Tour de Suisse noch stärker zu festigen. Jede Region und fast jeder grössere Ort in der Schweiz hat eine Verbindung zur Tour-Geschichte. Die Historie der Rundfahrt ist spektakulär, und wir möchten, dass die Tour de Suisse nicht nur während des Rennens präsent ist. Das Thema Velo in all seinen Facetten, die vielen tollen Alpenpässe, die Seen, die reichhaltige Kultur der Tour, all das möchten wir auch auf Social Media das ganze Jahr präsentieren. Da gibt es viele Möglichkeiten, um mit den radsportbegeisterten Menschen im Austausch zu sein oder PR-Aktionen durchzuführen. Klar ist aber auch: Am wichtigsten wird immer die Tour selbst sein.

Welches sind in diesem Jahr die Höhepunkte bei der Tour de Suisse der Männer?

Ich erwarte eine spannende, offene Tour de Suisse. Und ich denke, es ist eine abwechslungsreiche Rundfahrt, die gleich mit einer gar nicht so einfachen Etappe in Küsnacht lanciert wird. Das ist auch landschaftlich genial mit dem Vierwaldstättersee als Kulisse. Der Mix aus Flachetappen und knackigen Aufstiegen in den Bergen ist inte-



Elena Hartmann ist neue Markenbotschafterin der Bank WIR



Seit 2023 ist die Bank WIR Premium Partner der Bank WIR und präsentiert das Bergprestrikot der Männer und der Frauen. Um das Engagement für die Tour zu unterstreichen, hat die Bank mit Franco Marvulli einen Markenbotschafter und neu mit

Elena Hartmann auch eine Markenbotschafterin aus dem Radsport verpflichtet.

Elena Hartmann ist dreifache Schweizer Meisterin im Zeitfahren und unter anderem Gewinnerin der Tour de Berlin Feminin 2023. Erfahren Sie mehr über die ambitionierte Sportlerin im Interview auf blog.wir.ch.



ressant, wir haben auch einen Abstecher nach Italien ins Veltlin, und wir fahren Pässe wie den Splügen, die in den letzten Jahren nicht im Programm waren. Mit dem Zeitfahren von Beckenried auf die Stockhütte werden wir die Tour zudem mit einem absoluten Höhepunkt abschliessen können.

Die Aufmerksamkeitsspanne der Menschen nimmt ständig ab. Wie schwierig ist es, eine Tour de Suisse mit stundenlangen Etappen weiter als attraktive Veranstaltung zu präsentieren und zu positionieren?

Das ist eine Herausforderung. Wie für viele andere Sportarten auch. Rad ist ein altmodischer und klassischer Sport. Es liegt an uns, ein Programm zusammenzustellen, das die Zuschauerinnen und Zuschauer unterhält. Die Leute kommen für zwei, drei Stunden an die Strecke, aber die Fahrer sind nach zehn Sekunden durchgefahren. Die Tour de Suisse ist zum Glück viel mehr als nur das reine Rennen. Es gibt zahlreiche Attraktionen, es gibt die Werbekolonnen, die Menschen können heute das Geschehen zudem auf den Handys verfolgen. Doch sicher ist auch: Spätestens bei der nächsten Generation wird es noch herausfordernder werden. Also sind wir auch ständig daran, neue Produktionsformate zu erstellen, die noch unterhaltsamer sind.

Welche Vision gibt es im Radsport? Wären Verfolgungsrennen oder 1:1-Duelle nicht auch interessant?

Zweifellos. Es braucht nicht gerade eine Revolution. Aber es braucht frische Ideen, es benötigt Mut, man muss Grenzen verschieben und sich von gewissen Dingen trennen, die immer so waren. Es gibt spannende Konzeptpapiere, aber leider will der Weltverband im Radsport möglichst wenig ändern und klemmt vieles ab. Er will, dass es Helden gibt, die acht Stunden lang über fünf Gipfel fahren und sich gegenseitig alles abfordern. Das ist aber nicht mehr zeitgemäss. An Plänen würde es nicht mangeln.

Zum Beispiel?

Wir haben uns schon überlegt, den Prolog als sehr kurzes Zeitfahren zu gestalten. Im Duell Mann gegen Mann. Der Sieger kommt weiter, es ist ein Matchformat, am Ende hat es einen Gewinner. Und nach jeder gewonnenen Runde gibt es Zeitgutschriften. Oder man macht ein Verfolgungsrennen, die Fahrer starten getreu ihren Rückständen in umgekehrter Reihenfolge. Warum kann man das nicht einmal ausprobieren? Aber der Weltverband sagte uns schon vor zehn Jahren, dass wir das mal an Juniorenrennen testen sollen. Das finde ich keine sehr fortschrittliche Haltung. Wer stillsteht, geht mit der Zeit rückwärts. Und wenn man nichts ändert, wird der Radsport irgendwann aussterben.

Welches Fazit ziehen Sie denn persönlich vom Radjahr 2024?

Es war eine krasse Achterbahnfahrt. Wir organisierten nicht nur die Tour de Suisse, sondern waren auch Teil der WM-Organisation in Zürich. Das war teilweise sehr viel Arbeit für unser Team und nicht immer so einfach, weil wir sehr belastet waren. Das hat man von aussen nicht gemerkt, aber wir kamen teilweise schon an unsere Grenzen. Gleichzeitig war das eine enorm bereichernde, interessante Zusatzaufgabe mit der Weltmeisterschaft und natürlich ein Höhepunkt. Leider kam es an der WM zum Todesfall der Schweizer Juniorin Muriel Furrer. Und das nur ein Jahr nach dem Tod von Gino Mäder an der Tour de Suisse.

Welche Lehren haben Sie aus diesen beiden Todesfällen gezogen?

Die Trauer und der Schock waren und sind präsent. Das wird immer so sein. Ich ziehe eine Motivation daraus, den Weg zu gehen, den Radsport noch sicherer zu machen. Das ist unser Ansporn. Wir als Organisatoren müssen alles dafür tun, dass es nie mehr zu einem Todesfall kommt. Es geht nicht darum, Stürze komplett verhindern zu wollen, das können wir nicht. Aber die katastrophalen Folgen der Stürze müssen abgewendet werden.

Es gibt aber keine absolute Sicherheit in Sportarten wie Ski alpin oder Radsport.

Das ist so, das Risiko fährt immer mit. Man kann im Ski alpin einen Sprung entschärfen oder einen Kurs weniger

aggressiv stecken. Im Radsport ist es schwierig, weil eine Strasse so ist, wie sie ist. Deshalb müssen wir alles dafür tun, das Niveau aller Faktoren – wie z. B. Streckenführung und Sicherheitsvorkehrungen – weiter zu erhöhen. Das Material wird immer besser, die Fahrer sind immer schneller, die Velos sind mit ihren schmalen Lenkern auf rasanten Abfahrten immer schwieriger zu kontrollieren. Es ist sehr wichtig, dass jetzt über alles gesprochen wird. Da kann es auch extreme Ideen geben.

Wie zum Beispiel eine Geschwindigkeitsbegrenzung. Ganz ehrlich: Das ist doch im Radsport nicht realistisch.

Man kann den Fahrern schlecht vorschreiben, dass sie nicht schneller als 60, 70 oder 80 fahren sollen. Das wäre in einer Abfahrt sogar gefährlich. Und es würde der Idee des Sports widersprechen. Aber jede Idee soll diskutiert werden.



Die Schlussetappe der Tour de Suisse – ein Zeitfahren von Beckenried am Vierwaldstättersee (435 m ü. M.) auf die Klewenalp-Stockhütte (1593 m ü. M.) – bewältigen Fussgänger am liebsten per Bergbahn.

Foto: Getty Images

Und welche neuen Massnahmen kann man zuerst umsetzen?

Wir werden den Teams noch umfangreichere Dokumentationen über die Strecken und die gefährlichsten Abschnitte zur Verfügung stellen können, ab 2026 idealerweise auch live. Das ist heute dank der fortgeschrittenen Digitalisierung und mit Apps ausgezeichnet möglich. Am Ende fahren aber immer noch Menschen. Es gibt Stürze. Was nie mehr passieren darf: Dass Stürze wie jener von Muriel Furrer in Zürich unentdeckt bleiben. Deshalb muss das GPS-Tracking flächendeckend eingeführt werden. Das wird an der Tour de Suisse schon in diesem Jahr der Fall sein.

● Interview: Fabian Ruch

Trinkwasser aus Regenwasser

60 Milliarden Kubikmeter Regen fallen jährlich in der Schweiz. Das meiste davon versickert oder fliesst ungenutzt ab. Das muss nicht sein.



Eine in die Haustechnik integrierte Aufbereitungsanlage Apro 150-750, die Regenwasser zu Trinkwasser macht.

Foto: zVg

Rund 162 Liter Trinkwasser verbraucht jede Einwohnerin und jeder Einwohner der Schweiz pro Tag. Nur etwa drei Liter davon werden zum Trinken und fürs Kochen verwendet, der Rest – aber immer noch in Trinkwasserqualität! – betreibt Toiletten und Waschmaschinen oder wässert im Sommer den Rasen. Eine Verschwendung einer wertvollen Ressource, aber auch von Geld: Wer beispielsweise für seine Waschmaschine Regenwasser nutzt, benötigt weniger Waschmittel und gar keinen Weichspüler mehr. Die Waschmaschine verbraucht zudem weniger Energie, weil sich das kalkfreie Regenwasser schneller aufheizen lässt. Dies wiederum verlängert die Lebensdauer der Maschine.

Wer Regenwasser im Haushalt und Garten nutzen und den Geldbeutel und die Trinkwasserreserven schonen möchte, benötigt einen Regenwassertank. Ernst Deiss bietet seit mehreren Jahren Regenwassernutzungssysteme für den privaten, gewerblichen und öffentlichen Bereich an: «Durch das Speichern von Regenwasser werden die Kanalisation und andere Abwassersysteme entlastet; wir hätten deutlich weniger Überschwemmungen, wenn z. B. jedes Einfamilienhaus über einen Regenwassertank verfügen würde.»

Dank Hochleistungsfilter zu Trinkwasser

Regenwasser sollte nicht als Trinkwasser und auch nicht zum Baden oder Duschen oder für das Spülen von Geschirr verwendet werden. Es gibt aber eine Möglichkeit, Trinkwasser aus Regenwasser zu gewinnen und damit dessen Anwendungsgebiet auszudehnen: In die Haustechnik integrierte Hochleistungsfilter, welche den Verbraucher zu 95 % unabhängig vom Wassernetz machen. Ein wichtiger Aspekt, denn, wie Deiss unterstreicht: «Die Sensibilität hat zugenommen. Immer mehr Hauseigentümer und Mieter wollen von den ökonomischen und ökologischen Vorteilen der Regenwassernutzung profitieren.»

Ernst Deiss bietet Anlagen der Marke Apro 150–750 für die Aufbereitung von Regenwasser zu Trinkwasser an. Sie ist geeignet für ein Einfamilienhaus mit bis zu 150m² Dachfläche. Im Preis von 43990 CHF sind der Regenwassertank, Pumpen, Filtriertechnik, die Lieferung auf die Baustelle sowie der technische Support und die Inbetriebnahme, nicht aber Montage und Einbau, enthalten.

● *Daniel Flury*

regenfänger.ch

Feinstfiltrieranlage

Neben der Aufbereitungsanlage für Regenwasser (s. Haupttext) ist bei Ernst Deiss auch die Feinstfiltrieranlage Aquaphor erhältlich. Die Anlage entfernt auf molekularer Ebene Verunreinigungen aus dem normalen Trinkwasser. Durch die Verwendung des Haushaltwasserdrucks, der das Wasser gegen eine spezielle Membran drückt, werden die Wassermoleküle von allen vorhandenen Verunreinigungen getrennt. Die ausgeschiedenen gelösten Feststoffe werden automatisch über den Abfluss ausgespült, sodass nur hochwertiges Wasser aus dem Hahn fließt. Zudem reichert das System das gefilterte Wasser mit Mineralien in kontrollierten Mengen an. Dieses Wasser ist sehr vorteilhaft für den Körper, da es zur Normalisierung der physiologischen Prozesse beiträgt.

Im Preis von 499 CHW ist die Lieferung in der Schweiz inbegriffen, nicht aber Montage und Einbau.



Ernst Deiss: «Wasserverbrauch senken wäre so einfach»
O-Ton – der Podcast der Bank WIR

Nicht nur Cinephile verspüren den Wunsch, den Drehort des Lieblingsfilms aufzusuchen. Dass dieser Drang, da zu stehen, wo der Filmheld stand, durchaus Geschäftspotenzial hat, entdeckt nun auch die heimische Tourismusbranche.

Doch nicht immer ist der vermeintliche Handlungsort in Natura zu finden. Wenn James Bond in Venedig eine Schweizer Bank aufsucht, dann ist ihr Name ebenso fiktiv wie die nur temporär aufgebaute Kulisse. Und wenn Jason Bourne in Zürich spioniert, dann wurde tatsächlich in Prag gedreht. In den folgenden Zeilen sind ikonische «Movie Locations» beschrieben, die nicht nur im Kino, sondern noch immer in der Schweizer Realität existieren.

Solothurn

1978 wurde die Schweiz im Kino – nicht zum ersten und wohl auch nicht letzten Mal – zur Drehscheibe internationaler Spionage. Der Polit-Thriller «Brass Target» schmückte sich nicht nur mit der schönen Sophia Loren, sondern auch mit Schweizer Schauwerten. Gedreht wurde auf dem Schaufelraddampfer «Schiller» auf dem Vierwaldstättersee, in der Berner Altstadt und auf Wengens Skihängen. Das Highlight war jedoch – im wahrsten Sinne – der Glockenturm der Solothurner St.-Ursen-Kathedrale, deren Geschichte ins 9. Jahrhundert zurückreicht. Wer das Gotteshaus in seinem hellen Solothurner Marmor sieht, würde nicht vermuten, dass im Beichtstuhl ein Killer steckt. Doch das Drehbuch sah vor, dass der

Held der Geschichte, John Cassavetes (bekannt aus einem Film, an dem die Kirche nicht viel Freude hatte, «Rosemarys Baby»), den Attentäter bis in den 66 Meter hohen Zwiebelturm verfolgt, von wo aus er in den Tod stürzt.

Dass eine so gewalttätige Szene in einem der bedeutendsten Schweizer Bauwerke des Frühklassizismus aufgenommen werden durfte, war den Beziehungen von Stefan Zürcher zu verdanken. Der Berner Oberländer stand als Location Manager und Bindeglied zu Schweizer Behörden immer wieder im Dienst internationalen Filmschaffens. Zürcher suchte beim zuständigen Bischof des römisch-katholischen Bistums Basel, Anton Hänggi, um Erlaubnis nach – und erhielt schriftlich bestätigt: «Wir erlauben der Filmgesellschaft, eine Schiesserei in der Ka-

thedrale zu veranstalten.» Zuvor liess sich der Bischof freilich vorführen, wie aus Pappmaché nachgebildete Heiligenstatuen und eigens präparierte Kirchenbänke zerschossen werden, ohne dass die bekannten Stuckaturen von Francesco Pozzi in Mitleidenschaft gezogen werden. Erlaubt wurde sodann der Showdown im Glockenturm, wo die elf Glocken eine morbide Todesmelodie anstimmen – bis Sophia Lorens Schreckensschrei das Geläut sogar noch übertönt. Der St.-Ursen-Turm kann von April bis Oktober besichtigt werden.

Trailer:



Das Poster zum Film «Brass Target».

Brienz

«Willkommen im Grandhotel Giessbach. Einem Hotel mit Geschichte», liest man auf der Website, und hier, wo der Giessbach in 14 Stufen über 500 Meter hinunterstürzt, verbindet sich die Geschichte von Hotellerie mit Filmgeschichte. Heute kaum noch vorstellbar, dass der unter Denkmalschutz stehende Prunkbau mehrmals vor der Abrissbirne gerettet werden musste. Nach dem Zweiten Weltkrieg sollte das unbewohnte Hotel einem Kraftwerk weichen – es wurde förmlich in letzter Minute übernommen und 1949 neu eröffnet. Nach jahrelangem Niedergang schloss es 1979 abermals die Pforten. Ein leerstehendes Hotel ist der Schrecken jedes Hoteliers, aber eine willkommene Gelegenheit für Location Scouts der Filmindustrie. So konnte das Grandhotel ohne Einschränkungen durch Gastfrequenzen für die Krimi-Serie «Agent in eigener Sache» genutzt werden, mit Alec Guinness in einer seiner beliebtesten Rollen, als Spion George Smiley (in Begleitung von Curd Jürgens, der bekanntlich ein Connaisseur der Schweizer Hotels war). Nach der Stippvisite der britischen Filmemacher gelang es Umweltschützern mittels einer Stiftung, die Liegenschaft zu erwerben und das Haus etappenweise zu restaurieren. Kurz nach der Neueröffnung wurde erneut gedreht: Der spätere Oscar-Preisträger Christoph Waltz fand sich in «Quicker than the Eye» (Schneller als das Auge) in der malerischen Umgebung des Grandhotels wieder, das von der ältesten Standseilbahn Europas erschlossen ist.

Eine weitere Hauptrolle spielte das Hotel im Jahr 2000 in Steven Spielbergs aufwendiger Kriegsserie «Band of Brothers». Millionen Zuschauer sahen weltweit, wie die US-Army das Gebäude als Hauptquartier für sich requirierte.

Sophia Loren im Glockenturm



Der Turm der Kathedrale
von Solothurn war 1978 mit
bischöflichem Segen Schauplatz
einer Schiesserei.

Foto: Getty Images

Weitere Szenen entstanden auf dem ehemaligen Militärflugplatz bei Interlaken und im Dorf Unterseen.

Für seine Filmauftritte passt sich das «Giessbach» mühelos den Handlungsjahren an, es scheint in jede Epoche zu passen. Spielten die «Band of Brothers» im Kriegsjahr 1944, so war der nächste Filmauftritt in den 50er-Jahren angesiedelt. «Phantom Thread» (Der seidene Faden) markierte 2017 den vorläufigen Höhepunkt in der Filmkarriere des Hotels am Brienersee. Ausnahmeschauspieler Daniel Day-Lewis ist in einer seiner letzten Rollen vor der selbstverordneten Rente zu sehen. Das «Giessbach» hingegen, nunmehr als Kulturgut von nationaler Bedeutung eingestuft, dürfte in naher Zukunft nicht in den Ruhestand treten.



Das Grandhotel Giessbach ...

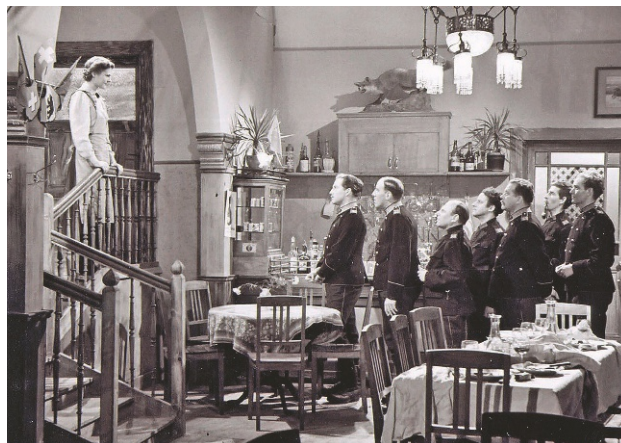
Foto: giessbach.ch/media



... war Schauplatz mehrerer bekannter Filme, darunter «Phantom Thread» mit Daniel Day-Lewis und Vicky Krieps.

Foto: zVg

Courgenay



Das Hôtel de la Gare (heute «Gilberte de Courgenay») in Courgenay war im Film nur von aussen zu sehen. Die Innenaufnahmen wurden in einem Studio in Zürich gedreht. Foto: zVg

Ein weiteres historisches Hotel, das um ein Haar nur noch als filmische Erinnerung weiter existiert hätte, ist das «Gilberte de Courgenay» im Jura. Hier wurde die Namensgeberin von den Schweizer Soldaten im Ersten Weltkrieg schwärmerisch verehrt, besungen im Soldatenlied von 1917 als «petite Gilberte». Unsterblich wurde die Wirtshaustochter dann freilich mit dem gleichnamigen Film von 1941, der aus der Galionsfigur der Vaterlandsliebe des Ersten Weltkriegs die Ikone des Wehrwillens im Zweiten Weltkrieg schuf. Nebenbei machte die Rolle auch noch Anne-Marie Blanc zur helvetischen Filmlegende. Gedreht wurde am Hôtel de la Gare, wie es damals hiess, direkt am Bahnhof von Courgenay.

In Anbetracht der historischen Bedeutung verwundert es, wie oft das identitätsstiftende Haus schon vor der Schliessung stand. Wenn man um seine Zukunft bangte, wurde jeweils Anne-Marie Blanc, die schon als geistige Schutzpatronin des Hotels galt, um Beistand angefragt. Frühere Besitzer liessen es verlottern, jahrelang stand es sogar leer, wurde zum Pfand von Gläubigern. Als die Stiftung zum Kauf der Liegenschaft in Schieflage geriet, kam es 2015 zum Konkurs. Zufällig vernahm private Investoren von der Zwangsversteigerung. Und blättern 930 000 Franken auf den Tisch. Seither haben die Betreiber viel Mühe darauf verwendet, die Inneneinrichtung wieder in den originalen Zustand zu versetzen, sodass der Besucher sich auf eine Zeitreise zu Gilberte – oder eben zu Anne-Marie Blanc begeben kann.

Es scheint, dass dem jurassischen Dorf die Bedeutung nachträglich bewusst wurde. Selbst der Strassenname wurde angepasst, sodass das Wirtshaus nun an der Rue de Petite-Gilberte liegt. Besucher auf Spurensuche nach Anne-Marie Blanc erkennt man an ihrem fragenden Blick:



Anuk Steffen und Bruno Ganz bei den Dreharbeiten zu «Heidi» in Latsch.

Foto: zVg

Warum sieht der Speisesaal, wo die Publikumslieblinge Zarli Carigiet und Heinrich Gretler Wurst und Brot verdrückten, ganz anders aus? Das liegt daran, dass er für den Film im damaligen Zürcher Atelier «Rosenhof» aufgebaut war – gefilmt wurde Gilbertes Hotel nur von aussen.



Chur

Wo die Wirkungsstätte der kleinen Gilberte filmromantische Gefühle anklagen lässt, so weckt eine Adresse in Chur eher schlechte Erinnerungen: An der Oberen Plesurstrasse steht eine Jugendstilvilla, die das Zuhause eines Kindsmörders war. Natürlich nur in der Dürrenmatt-Verfilmung. In «Es geschah am hellichten Tag» war das markante Gebäude mit Turm und Erker Wohnadresse von Gert Fröbe, der Kinder mit Pralinen anlockte. Wer den Film als Kind gesehen hat, dürfte sich erschrocken haben. Die 1830 erbaute Villa Zum Unteren Brunnengarten war für diesen unheilvollen Zweck gut ausgesucht. Die prägnante Eingangspartie steht heute unter Denkmalschutz. Gejagt wird Fröbe von Ermittler Heinz Rühmann, der, als Tankwart getarnt, dem Mörder eine Falle stellt. Dafür hat die schweizerisch-deutsch-spanische Koproduktion einen Bauernhof unweit von Chur, an der Deutschen Strasse 10 in Trimmis, in eine Tankstelle verwandelt, indem Zapfsäule und Vordach angefügt wurden. Benzin getankt werden kann da also bis heute nicht – aber im Hofladen gibt's feinen Sirup.



Latsch

Wenn die Jagd nach Filmmotiven schon nach Graubünden führt, dann kann man sie gleich im Albulatal fortsetzen: Dort wirkt das urtümliche Dorf Latsch wie ein Blick in die Vergangenheit. Das erkannten schon 1952 die Schweizer Filmemacher, als sie den klassischen «Heidi»-Film in Latsch realisierten. Das wussten auch die Macher der Fortsetzung von 1954 (dem ersten Schweizer Farbspielfilm überhaupt), und 30 Jahre später fand selbst Hollywood-Regisseur Fred Zinnemann, dieses Terrassendörfchen sei der ideale Handlungsort für sein Bergsteigerdrama «Five Days One Summer» (Am Rande des Abgrunds). In Geissenpeters Fussstapfen wandelte kein geringerer als Sean Connery, der in einem am Dorfrand künstlich angelegten Friedhof melodramatisch agieren und den nahen Golfplatz von Samedan unsicher machen durfte. Nochmals 30 Jahre vorgespult, ins Jahr 2015, wurde das Dörflein abermals Schauplatz der «Heidi»-Saga: in der bisher letzten Verfilmung mimte Bruno Ganz den Alm-Öhi und Anuk Steffen die Heidi. Seit den Tagen der ersten Spyri-Verfilmung führt ein Wanderweg von Stuls zur Maiensäss-Siedlung Falein hinauf, wo sich bis heute die Heidihütte als stolzes Foto-sujet anbietet. Die unterdessen verwitterten Tafeln des 8,8 km langen Themenwegs mit Bildern des Originalfilms wurden neuerdings ersetzt – und der damalige Alm-Öhi, der seinerzeit populäre Volksschauspieler Heinrich Gretler, wurde von Bruno Ganz abgelöst. Selbst Filmgeschichte geht mit der Zeit.



● Roland Schäfli*

*Roland Schäfli ist Autor des Reiseführers «Location Tour – die schönsten Drehorte Europas» und der Filmbiografie «Im Geheimdienst von James Bond».

Von mentalen Giftstoffen

Freue dich mit mir, liebe Leserin, lieber Leser. Mit 56 habe ich den Reset-Knopf gedrückt. Ich arbeite jetzt sinnzentriert. Als Mentalcoach. Und Persönlichkeitsentwickler. Und Intuitionsberater. Und so. Dir, ja dir möchte ich Impulse geben, deine Energien wecken, dir das uralte Wissen uralter Kulturen vermitteln. In einem wunderbaren Institut habe ich Kursmodule und Vertiefungsabende besucht und bin nun dabei, ein wunderbares Institut zu gründen, in dem ich dir wunderbare Kursmodule und Vertiefungsabende anbiete, mit Balance-Tee in allen Seminarräumen.

Der Name meines Institutes – noch schlummert er in den Tiefen meines Unterbewusstseins. Vielleicht heisst es «LEBEN© – Lebendige Energie für Bewusstseinsentwicklung und Neues.» Oder «BALANCE© – Bewusstes Achtsames Leben für Authentische Neue Chancen und Energie.» Oder «HARMONIE© – Holistische Ansätze und Reflexionen für Mentale Ordnung und Neue Integrative Erkenntnisse.» Sie alle sind etwas lang, aber der Ganzheitlichkeit gebührt Raum.

Mein integrales Coachingsystem für das Aufrufen innerer Selbstheilungskräfte wird mit Healing & Empowering arbeiten, Präsenz & Resilienz, Reading & Intuition, Vagusnerv & Zirbeldrüse & Körperwahrnehmung, auch bewegte Meditation gehört dazu, für die Balance des Geistes. Als helllichtiges Medium helfe ich dir beim Erkennen deiner Trance-Medialität, in Fernkursen zum Spezialpreis.

Weil Führung bei dir selbst beginnt, soll Leadership Thema sein. Die Führungsrolle authentisch leben, feminine und maskuline Facetten harmonisch integrieren, kombiniert mit hawaiianischer Bodenarbeit zum Abbau stressbedingter Verspannungen für die einzigartige Neuausrichtung des Körpers, gestärkte Abwehrkräfte und der Rückkehr zu einem gesteigerten Energiefluss und der Ausscheidung mentaler Giftstoffe, das steht im Zentrum, auch mit Ratenzahlung.

Unser Einstieg in die Gedankenkraft mittels Mind Power führt dich über die wahre Magie der Manifestation bis hin zur posthypnotischen Verankerung mit den 7 Mental-Codes zum Sieg auf allen Ebenen. Möchtest du einsteigen in die Welt der hypnotischen Konditionierung, dich verbinden mit deinem reinen Bewusstseinsstrom, die Regulationshypnose erfahren, deinen inneren Shaolin aufrufen für die Umprogrammierung negativer Emotionen, die Essenz der Quanten-Transformation entdecken, das geistig-mentale Gedanken-Workout auf der tieferen Zeitachse indizieren und dein volles Potenzial der zwölf Heilfrequenzen nach Dr. Rashami Randaman entschlüsseln für ein selbstbestimmtes Leben als Pizzakurier? Mit Seelen-Clearing nach jeder Auslieferung?



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

Foto: zVg

Zum Special Package gehört der universalseelische «Flug der Adlerin», Tucharbeit auf Thetra-Ebene sowie neue Bewusstseinsströme zur Lösung alter Muster, um Körperintelligenz und fundierte Zellerinnerung in einen harmonischen Fluss zu bringen. Die Tiefen der Seele sollen eine Einheit bilden mit Podcast und Onlineshop. Als Kursleiter für den «Tanz des Herzens» werde ich Elon Musk anfragen.

Möchtest du all dies erleben? So mach dich auf ins Internet. Dort gibt's das alles und noch mehr. Es ist wirklich nicht zu fassen.



Illustration: Dodenhoff/ toonpool.com

Faszination WIR

144 Seiten «Faszination WIR»

Am 16. Oktober 2024 feierte die WIR Bank Genossenschaft ihren 90. Geburtstag. 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:

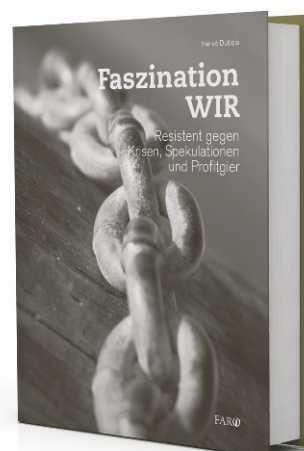
PLZ/Ort:

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).

Veranstaltungen und Termine

Generalversammlung 2025 der Bank WIR
Freitag, 6. Juni 2025 (Urabstimmung)

Herbstgespräche 2025
Samstag, 25. Oktober 2025, KKL Luzern
(für Kapitalgebende)

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

Rechtliche Hinweise

Keine Gewähr

Alle Berichte, Kommentare, Hinweise, Berechnungen oder sonstigen Angaben («Inhalte») des Plus dienen der Information und 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

Alle Inhalte des Plus 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 Bank WIR 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 Plus 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 Plus enthaltenen Inhalte bzw. durch die Nutzung fehlerhafter und unvollständiger Inhalte ergeben können, ist ausgeschlossen.

IMPRESSUM

Plus

Das Magazin für Privatkunden der Bank WIR
April 2025, 92. Jahrgang, Nr. 946

Herausgeberin/Redaktion

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

Redaktionsteam

Daniel Flury (Chefredaktor), Patrizia Herde,
Volker Strohm (Leiter Corporate Communication);
wir.ch/kontakt

Übersetzer

Daniel Gasser, Yvorne

Foto Titelseite

Michel Schnyder

Konzeption und Gestaltung

Schober Bonina AG / Kommunikationsagentur

Layout

Vogt-Schild Druck AG, Derendingen

Druck

Vogt-Schild Druck AG, Derendingen

Erscheinungsweise

2x jährlich
auf Deutsch und Französisch

Gesamtauflage: 29290

Adressänderungen: Bank WIR, Beratungszentrum,
Postfach, 4002 Basel, oder über wir.ch/kontakt



Bank **WIR**



«**Bankpaket top:**
kostenlos *und zu*
besten Konditionen.»

Lehnen Sie sich zurück: Banking ohne
Kleingedrucktes

Jetzt
Paket
eröffnen

[wir.ch/paket](https://www.wir.ch/paket)