



**Für Sie da!**

*Das neue Privatkundenteam der Bank WIR*

**In Muni Max steckt  
auch Müller drin**

*Stefan Müller war einer der treibenden Kräfte und Ur-Väter des ESAF-Munis*

# Inhalt

## Seite 8

Auf einstimmigen Vorschlag des Verwaltungsrats der Bank WIR hat die Generalversammlung Germann Wiggli zum Präsidenten des Verwaltungsrats gewählt. Der in Seewen wohnhafte 60-jährige Solothurner ist mit der WIR Bank Genossenschaft stark verbunden.



## Seite 16

VIAC Invest setzt auf volle Transparenz: Keine Depotgebühren, keine Courtagen, keine Retrozessionen, keine Performance- oder Ein- und Auszahlungsgebühren – kein «Gugus». Nur Verwaltungsgebühr und Produktkosten. So weiss man, welche Kosten wirklich beim Investieren anfallen.

## Seite 20

Das Eidgenössische Schwing- und Älplerfest ESAF in Mollis ist Geschichte. Was bleibt, ist neben Kränzen, VAR-Diskussionen und Erinnerungen der Muni Max. Leiter des Gemeinschaftsprojekts HolzvisionMAX und einer der Ur-Väter des Munis ist Stefan Müller von der S. Müller Holzbau AG. Dass Max geboren wurde, ist keine Selbstverständlichkeit.



- 4 Für Sie da –  
**persönlich und digital!**  
Das Privatkundenteam  
der Bank WIR
- 6 Die Bank WIR wächst auch  
in herausforderndem  
**Umfeld**  
Halbjahresergebnis
- 8 «Als Genossenschaft  
haben wir eine besondere  
**Verantwortung**»  
Interview mit Verwaltungsrats-  
präsident Germann Wiggli
- 12 **Günstigste Bank**  
Die Bank WIR im Banken-  
vergleich von moneyland.ch
- 14 **Sparkonto plus**  
Das Sparkonto mit Top-  
Konditionen
- 16 **Zehn Gebühren, die sich  
vermeiden lassen**  
Freies Wertschriftensparen  
mit VIAC Invest
- 19 **Beteiligungsscheinaktion**
- 20 **In Muni Max ist auch  
Müller drin**  
Interview mit Stefan Müller,  
S. Müller Holzbau AG
- 26 **Baden statt Bangkok**  
Restaurant Phra Nakhon:  
Thai-Spitzenküche an der  
Limmat
- 31 **144 Seiten**  
«Faszination WIR»
- 32 **Mystische  
Moorwanderungen**
- 36 **Boom ohne Biss:**  
Immer mehr Fischer – immer  
weniger Fische
- 41 **Pinkes Toilettenpapier**  
Kolumne von Willi Näf
- 42 **Cartoon**
- 43 **Impressum**

# Smart

*Editorial*



## *Sieger des Gebührenvergleichs von Moneyland ist die WIR Bank Genossenschaft. Keine Smartbank – oder doch?*

Niemand bezahlt gern mehr als nötig. Das wissen auch Unternehmen, die mit Gebühren ihren Ertrag aufbessern. Etwa Tellergeld für einen leeren Teller, wenn man im Restaurant ein Gericht teilen will, oder eine Gebühr für Leitungswasser. Eine Auffüllpauschale für die Minibar, auch wenn man nichts konsumiert hat. Bearbeitungs- und Servicegebühren für Leistungen, die man selbst online erledigt und die automatisiert ablaufen. Erfinderisch zeigt sich insbesondere die Finanzbranche. Wer z. B. in Wertpapiere investiert, sieht sich mit Depot- und Performancegebühren und bei der Auflösung eines Depots mit Saldierungsspesen konfrontiert. Erkennbar sind solche Gebühren oft nur im Kleingedruckten – aber wer liest das schon? Eine andere Politik verfolgt VIAC Invest. Auf die oben genannten Gebühren verzichtet diese Tochterfirma der Bank WIR und weist die anfallenden Verwaltungs- und Produktkosten transparent aus. Dies bereits bei der Strategiewahl, also noch bevor eine Investition getätigt wurde (S. 16).

Für Kundinnen und Kunden ist die Gebührenpolitik einer Firma schwer oder nur mit grossem Aufwand durchschaubar. Vergleichsdienste nehmen den Konsumenten diese mühselige Aufgabe ab. Auf Finanzdienstleister spezialisiert ist moneyland.ch. Mitte Jahr hat Moneyland die Leistungen von Neo- oder Smartbanken mit «traditio-

nellen» Banken verglichen. Weil Neobanken kein Filialnetz unterhalten und sämtliche Dienste nur online anbieten, sollten dort die bescheidensten Gebühren anfallen – so die Erwartung. Als Sieger des Kostenvergleichs ging allerdings die Bank WIR hervor (S. 12). Keine Smartbank – oder doch?

Digital first, Automatisierung, Innovation, Kostentransparenz und Kundenzentrierung. Das sind einige Merkmale von Neo- oder Smartbanken (oder sollten es in der Theorie sein). Die Bank WIR gilt nicht als Smartbank, sondern als bodenständige Bank. Trotzdem ist sie stark – und smart – in der praktischen Umsetzung der oben erwähnten Grundsätze. Was die Kundenzentrierung angeht, so setzt das neu geschaffene Privatkundenteam neue Massstäbe. Es ist für Sie da – persönlich und digital (S. 4).

**Daniel Flury**  
Chefredaktor

# Für Sie da – persönlich und digital!

## Das Privatkundenteam der Bank WIR

*Die ursprünglich reine KMU-Bank kann heute für alle Schweizerinnen und Schweizer die Aufgabe einer Hauptbank erfüllen. Das erweiterte CHF-Angebot der Bank WIR gibt den Privatkunden grösseres Gewicht. Ein neu geschaffenes Privatkundenteam nimmt sich deshalb den spezifischen Anliegen dieses Kundensegments an.*

Die günstigste Bank der Schweiz ist die Bank WIR bereits (vgl. Beitrag S. 12), nun gilt es, auch in der Kundenberatung neue Massstäbe zu setzen. Im Bereich Privatkunden ist es das im Juli neu geschaffene Team unter der Leitung von Almira Carneiro, das Kundinnen und Kunden mit spezifischen Anliegen engagiert, kompetent und persönlich zur Seite steht: Albina Dina, Baris Eksi, Yannic Geissbühler, Andrea Hausner und Caio de Jesus Golovattei schaffen für Privatkunden Mehrwert vor allem in den Bereichen Finanzieren, Anlegen und Vorsorgen.

«Unser Ziel ist es, unsere Kundinnen und Kunden bei der Erreichung ihrer finanzi-

ellen Ziele optimal zu unterstützen – sei es beim Traum vom Eigenheim oder beim Vermögensaufbau», so Teamleiterin Almira Carneiro. Sie bringt umfassende Erfahrung aus verschiedenen Stationen mit – unter anderem bei der Basler Kantonalbank, MoneyPark, Strike und PostFinance – und leitet seit Juli 2025 das Privatkundenteam der Bank WIR.

Das neue Privatkundenteam (v.l.): Caio de Jesus Golovattei, Baris Eksi, Almira Carneiro (Leiterin), Andrea Hausner, Albina Dina und Yannic Geissbühler  
Foto: Raffi Falchi



Ihr gegenwärtig fünfköpfiges Team ist bezüglich Alter, Herkunft und Geschlecht gut durchmischt, aber homogen in Sachen Kompetenz: «Alle in meinem Team sind Finanzierungsprofis, die darüber hinaus auch in den Bereichen Anlegen und Vorsorgen sowie Zahlen und Sparen unseren geschätzten Kundinnen und Kunden kompetent zur Seite stehen», unterstreicht Almira Carneiro.

### Beratung, wie Sie sie brauchen – per Telefon oder Video

Erste Wahl bei den Kommunikationswegen sind das Telefon und die Videoberatung. Das Privatkundenteam ist flexibel erreichbar. Für die Videoberatung genügt ein Smartphone oder PC – ideal, um Inhalte anschaulich zu präsentieren. Bedeutet dies Neuland für grosse Teile der

Kundschaft? Almira Carneiro verneint: «Corona war ein Wendepunkt. Es hat ein Umdenken stattgefunden, digitale Beratung wird heute sehr geschätzt.»

Ob Kontakt über Telefon oder Video: Die Privatkundschaft der Bank WIR soll jederzeit eine kompetente Beratung erhalten und dadurch eine enge Beziehung zur Bank WIR aufbauen können. «Ziel ist es, unsere Kundinnen und Kunden über alle Lebensabschnitte eng zu begleiten und die wechselnden – und im Laufe der Zeit wachsenden – Beratungsbedürfnisse vollständig zu befriedigen», so Almira Carneiro.

### Zahlen und Werte

Ins Feld führen kann das Privatkundenteam nicht nur das umfassende und attraktive Privatkundenangebot, das jüngst dank Bankpaket top und VIAC Invest (vgl. Beitrag S. 16) bedeutenden Zuwachs erhalten hat und nächstes Jahr durch eine Kreditkarte erweitert wird. Auch steht bei der Bank WIR der genossenschaftliche Gedanke im Zentrum. Nachhaltigkeit und Solidarität fliessen in die Beratung ein. Almira Carneiro: «Wer uns als Hauptbank wählt, interessiert sich oft auch für unsere Werte – und kann zusätzlich durch den Kauf von Beteiligungsscheinen direkt am Erfolg der Bank WIR teilhaben. Wir verfolgen konsequent das Ziel, echten Mehrwert zu schaffen.»

● Daniel Flury



# Die Bank WIR wächst auch in herausforderndem Umfeld

*Die Bank WIR erzielt im ersten Halbjahr 2025 mit 13,4 Millionen Franken eine Gewinnsteigerung gegenüber dem Vorjahr. Sowohl die Ausleihungen als auch das Anlagevolumen der zur Bank gehörenden VIAC durchbrechen die bedeutende Marke von fünf Milliarden Franken. Trotz herausforderndem Umfeld kann die Schweizer Genossenschaftsbank das Bruttozinsergebnis deutlich steigern. Mit der Lancierung von VIAC Invest wurde die Angebotspalette der Bank erfolgreich um freies digitales Wertschriftensparen erweitert.*

Die Bank WIR weist nach den ersten sechs Monaten des laufenden Jahres einen Gewinn von 13,4 Millionen Franken aus – das entspricht im Vorjahresvergleich einer Steigerung von knapp einem Prozent. «In einem herausfordernden Umfeld ist uns ein operativ erfreuliches Ergebnis gelungen», kommentiert CEO **Matthias Pfeifer** die Zahlen. «Unser Wachstum darf mit konsequentem Fokus auf Sicherheit und Stabilität als nachhaltig bezeichnet werden.»



«Die Zahlen sind Resultat unserer umsichtigen Risikopolitik und Beweis für ein qualitativ hochwertiges Wachstum.»

## Neues Sparkonto plus

Bei den Kundeneinlagen verzeichnet die Bank am Ende des ersten Halbjahrs 2025 – im Vergleich mit dem Rekordwachstum zum vergangenen Jahresende – nur einen leichten Rückgang von zwei Prozent auf knapp 4,6 Milliarden Franken. Begründet ist dies in erster Linie mit dem im März ausgelaufenen Angebot des Sparkonto plus 2024; das Versprechen der Top-Verzinsung löst die Bank WIR, trotz der Tiefzinspolitik der Schweizerischen Nationalbank, aber weiterhin mit dem neuen Sparkonto plus ein.

## Günstigstes Privatkunden-Angebot stürmt an die Spitze

Gleichzeitig wächst die Bank WIR dank ihrer Positionierung als umfassende Hauptbank für den Schweizer Mittelstand. Sie bietet heute Lösungen in den Bereichen Konto/Karte (inkl. TWINT), Sparen, Vorsorgen, Anlegen und Finanzieren an. Vor rund einem Jahr hatte sie den versteckten Gebühren im Alltags-Banking den Kampf angesagt. In den vergangenen Wochen wurde die im kostenlosen «Bankpaket top» enthaltene Konto/Karte-Kombi in mehreren Vergleichen als günstigstes Angebot

## Bilanzsumme erreicht neuen Höchstwert



Mit knapp 6,7 Milliarden Franken erreicht die Bilanzsumme einen neuen Höchstwert in der bald 91-jährigen Geschichte der Bank WIR. Weiter zugelegt haben die Ausleihungen: Das Wachstum der Hypothekarkredite auf knapp 5,1 Milliarden Franken (+2,1 Prozent) unterstreicht die ausgeprägte Stärke der Bank als Bau-

und Immobilienfinanziererin – vor allem als Partnerin von KMU-Betrieben. Finanzchef **Mathias Thurneysen** sieht es als Qualitätssiegel für die getätigten Finanzierungen, dass gleichzeitig auch die Anleihen und Pfandbriefdarlehen die Milliardengrenze geknackt haben (+2,5 Prozent):

der Schweiz ausgezeichnet (unter anderem keine Kommissionen, Gebühren oder Zuschläge auf dem Wechselkurs bei Zahlungen mit der Karte im Ausland) – und liess damit sogar Neobanken hinter sich.

### Starke Performance von VIAC

Unter dem Strich geht die Rechnung auf: Auch vor dem Hintergrund des nach wie vor verschärften Zinsumfelds und der erwähnten Top-Konditionen bei den Bankangeboten steigert die Bank WIR den Bruttoerfolg im Zinsengeschäft um 5,3 Prozent auf 38,4 Millionen Franken. Erfreulich ist auch das Wachstum bei den Kommissionserträgen, die um über 21 Prozent auf 11,2 Millionen Franken zulegen. Dieses Ergebnis widerspiegelt in erster Linie die sehr starke Performance der zur Bank WIR gehörenden VIAC. Zudem resultiert ein höherer Ertrag aus der Komplementärwährung WIR – was insbesondere auf den Wegfall der 90-Jahre-Jubiläumsaktion (Rabatt auf Netzwerkbeitrag bei Mehrumsätzen) zur Förderung des Schweizer KMU-Netzwerks zurückzuführen ist.

### Investitionen in die Zukunft

«Unser Credo – geerdet im Mittelstand, inspiriert von Fintechs – zahlt sich aus», so Matthias Pfeifer. «Diese Kombination, gepaart mit unseren elementaren Stärken Stabilität und Sicherheit, ergibt in der Summe ein herausragendes Angebot für Bankkundinnen und -kunden in der Schweiz.»

Die Bank WIR investiert kontinuierlich und sehr gezielt in die Zukunft. Ein Beispiel hierfür ist die im vergangenen Dezember lancierte Anlagelösung VIAC Invest. Die 100-prozentige Tochtergesellschaft der Bank WIR bietet einen einfachen und sehr kostengünstigen Zugang zum freien Wertschriftenparen. Zusammen mit dem bereits seit 2017 bestehenden Angebot des digitalen Vorsorgeparens (2. Säule und Säule 3a), das dutzendfach in Studien und Vergleichen ausgezeichnet worden ist, bleibt das Fintech auf der Erfolgsspur: Zur Jahresmitte hat VIAC mit rund 126 000 Kundinnen und Kunden beim Anlagevolumen («Assets under management») die Marke von fünf Milliarden Franken geknackt. «Entsprechend gehen wir von weiteren Ertragsimpulsen basierend auf unseren Investitionen aus», sagt Matthias Pfeifer.

Traditionell ist die Bank WIR finanziell kerngesund. Mit dem Beitritt zum Kleinbankenregime der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht (Finma) per 1. Januar 2025 – sie ist besonders liquiden und gut kapitalisierten Banken vorbehalten – profitiert die Bank WIR von gewissen regulatorischen Erleichterungen. Bei der wichtigsten Kennzahl, der Leverage Ratio, erfüllt sie mit neun Prozent die Mindestanforderung (8,0 Prozent) deutlich. Das anrechenbare Eigenkapital per 30. Juni 2025 beträgt 634,3 Millionen Franken (Vorjahr: 582,7 Millionen Franken).



Der Hauptsitz der Bank WIR in Basel.

Foto: Michael Hochreutener

### Kapitalgebende von der finanziellen Stärke der Bank überzeugt

Diese finanzielle Stärke der Bank WIR drückt sich auch in der Kursentwicklung des Beteiligungsscheins aus: Selbst nach dem Dividendenabgang notiert dieser bereits wieder nah am Allzeithoch. «Ein sicherer Wert in unsicheren Zeiten», bringt es Mathias Thurneysen auf den Punkt. «Unsere Kapitalgebenden honorieren die erfolgreiche Mischung aus Stabilität und Dynamik.»

Die Generalversammlung vom Juni hatte der Ausschüttung einer erhöhten Wahldividende («Dividende mit Reinvestition» oder Barausschüttung) von 11 Franken zugestimmt, was einer Rendite von 2,3 Prozent entsprach (steuerfrei bei im Privatvermögen gehaltenen Titeln). Zudem wählten die Genossenschafterinnen und Genossenschafter den früheren CEO Germann Wiggli zum neuen Verwaltungsratspräsidenten – ebenfalls ein Zeichen von Kontinuität und Stabilität.

Für das zweite Halbjahr 2025 geht Matthias Pfeifer insbesondere mit Blick aufs Zinsengeschäft von einem weiterhin anspruchsvollen Marktumfeld aus. «Vor diesem Hintergrund zahlt sich unsere konsequent vorangetriebene Diversifikation aus.» Der Anspruch der Bank WIR sei es, mit ihrem Angebot stets den grössten Kundenn Mehrwert zu generieren.

● WIR Bank Genossenschaft

Zur Bilanz und Erfolgsrechnung per 30. Juni 2025:



# «Als Genossenschaft haben wir eine besondere Verantwortung»

## Interview mit Verwaltungsratspräsident Germann Wiggli

*Auf einstimmigen Vorschlag des Verwaltungsrats der Bank WIR hat die Generalversammlung Germann Wiggli zum Präsidenten des Verwaltungsrats gewählt. Der in Seewen wohnhafte 60-jährige Solothurner ist mit der WIR Bank Genossenschaft stark verbunden.*

Germann Wiggli ist seit 2019 Mitglied des Verwaltungsrats der Bank WIR und seit 2023 deren Vizepräsident. Ausserdem ist er Präsident der Audit & Risk Committee. Wiggli ist seit 1993 in der Bank WIR tätig und hat von 2006 bis 2019 als Vorsitzender der Geschäftsleitung die Geschicke der Bank entscheidend mitgeprägt. Unter seiner Führung entwickelte sich die Schweizer Genossenschaftsbank von der Nischenanbieterin zur schweizweiten Dienstleisterin in den Bereichen Anlegen, Zahlen, Sparen, Vorsorgen und Finanzieren. Dank der Beteiligung am Fintech VIAC wurde während seiner Amtszeit als CEO die erste 100% digitale Vorsorgelösung der Schweiz lanciert. Als neuer Präsident des Verwaltungsrats tritt Germann Wiggli die Nachfolge des Luzerners Marc Reimann an, der infolge Amtszeitbeschränkung aus dem Gremium ausschied.

**Inwiefern kommt dir deine frühere Tätigkeit als Kreditchef und CEO und anschliessend als Mitglied des Verwaltungsrats der Bank WIR in deiner neuen Rolle als Verwaltungsratspräsident zugute?**

**Germann Wiggli:** Meine langjährige Tätigkeit auf verschiedenen Führungsebenen der Bank WIR und vor allem im Kreditgeschäft kommt mir in meiner neuen Funktion sehr entgegen. So bildet das Hypothekengeschäft weiterhin die grösste Position auf der Aktivseite unserer Bilanz.

**Wo liegen die Stärken des Verwaltungsrats in seiner neuen Zusammensetzung?**

Auch im neu zusammengesetzten Verwaltungsrat sind Persönlichkeiten mit verschiedenen Ausbildungen und beruflichen Tätigkeiten vertreten, welche es für eine erfolgreiche Zusammenarbeit im Aufsichtsgremium unseres Unternehmens benötigt. Jedes Mitglied kann sich aufgrund seiner Fähigkeiten bestens ins Gremium einbringen.

**Die Bank WIR hat sich in den letzten Jahren verändert, die Rolle der Komplementärwährung WIR sinkt. Fintechs schiessen aus dem Boden wie Pilze. Wo stehen wir nach all diesen Veränderungen im Markt, und wie siehst du unseren Platz im Schweizer Bankenmarkt?**

Seit 1993 darf ich bei der WIR Bank Genossenschaft tätig sein. Und sie hat nicht erst in den letzten Jahren, sondern schon seit Ende der 90er-Jahre die Weichen für eine erfolgreiche Zukunft gestellt. Etwa mit dem sukzessiven Ausbau der Geschäftsfelder wie dem Zinsdifferenzgeschäft im CHF-Bereich, verbunden mit dem Ausbau der Produktpalette im Bereich der Kundengelder mit der attraktiven Kontoführung, dem Sparen und dem Vorsorgen. Sowohl der Privat- wie auch der Geschäftskunde im KMU-Bereich findet heute eine ausgezeichnete Produktpalette für sei-



*Germann Wigli ist  
der neue Verwaltungs-  
ratspräsident der WIR  
Bank Genossenschaft.*

*Fotos: Raffi Falchi*

nen persönlichen Bedarf und kann die Bank WIR als Hausbank und Erstbankbeziehung nutzen.

Fintechs darf man als Bank nicht einfach als Konkurrenz ansehen. Sie sind zum Teil disruptiv und als Vorreiter unterwegs, wenn sie den Nerv der Kunden treffen, zum Beispiel bezüglich der Einfachheit bei der Nutzung des Angebotes – sprich digitales Erlebnis –, tiefer Produktkosten und hoher Skaleneffekte. Einige schaffen dies, die meisten verschwinden wieder: Die Hürden für den Markteintritt sind hoch, denn die Auflagen für die Erlangung der entsprechenden regulatorischen Vorgaben kosten sehr viel Zeit und Geld. Dank der Kooperation mit dem sehr erfolgreichen Fintech VIAC – der ersten volldigitalen Vorsorgelösung der Schweiz – profitieren unsere Kunden und die Bank von einer entsprechenden Angebotserweiterung im Wertschriften- und Vorsorgespären.

**Wie siehst du die längerfristige strategische Ausrichtung der Bank unter deiner Führung als Verwaltungsratspräsident?**

Der Verwaltungsrat und die Geschäftsleitung beobachten den Markt und das regulatorische Umfeld laufend. Wie bereits erwähnt, decken wir mit unserem Produkt- und Dienstleistungsangebot den Hauptbedarf unserer Kunden und potenziellen Neukunden schon ab. Ein wichtiges Ziel bleibt es, den Markt mit unseren Angeboten und Versprechen weiter zu durchdringen.

*«Ein Ziel ist die Verdoppelung der Anzahl Genossenschafter.»*

**Welche Schwerpunkte wirst du in den nächsten Jahren setzen?**

Als genossenschaftlich organisierte Selbsthilfeorganisation von Handels-, Gewerbe- und Dienstleistungsbetrieben des Mittelstandes und eine der Allgemeinheit offenstehenden Bank sind wir im Umfeld der kleinen und mittleren Unternehmen der Schweiz und der Privatkunden tätig. Das Geschäftsgebiet ist die ganze Schweiz. So können wir ohne räumliche Begrenzung – dies im Gegensatz zu Regional- oder Kantonalbanken – weiterhin wachsen. Selbstverständlich sind in erster Priorität die digitalen Möglichkeiten zu nutzen. Zudem eignen sich die Angebote von VIAC und von unseren Kooperationspartnern hervorragend, um unsere Diversifizierungsstrategie weiter zu verfolgen.

**Wie willst du den genossenschaftlichen Gedanken in Zukunft stärken?**

Wir fühlen uns in der Rechtsform der Genossenschaft sehr wohl und sind damit den Stakeholdern verpflichtet. Um die Kundenbindung zu stärken, ist die Verdoppelung der Anzahl Genossenschafterinnen und Genossenschafter in den nächsten Jahren ein Ziel.

**Welche Verantwortung haben wir als Genossenschaftsbank im aktuellen Umfeld?**

In Zeiten wirtschaftlicher Unsicherheit haben wir als Genossenschaftsbank eine besondere Verantwortung. Unser Fokus liegt nicht auf der Gewinnmaximierung, sondern auf der Förderung der Mitglieder und der lokalen Wirtschaft. Das bedeutet, dass wir uns für eine nachhaltige und faire Finanzierung einsetzen, auch wenn die wirtschaftlichen Bedingungen schwierig sind.



**Welche Chancen und Risiken zeichnen sich für uns als WIR Bank Genossenschaft ab?**

Die Genossenschaft ist eine Rechtsform, die sich für Personen oder Unternehmen eignet, die gemeinsam wirtschaftliche oder soziale Interessen verfolgen möchten. Der Fokus liegt dabei auf der Förderung und wirtschaftlichen Selbsthilfe der Mitglieder. Dabei sehe ich im heuti-

*«Die Digitalisierung gab uns die Instrumente in die Hände, um die bestehende und potenzielle Kundschaft einfacher und kostengünstiger zu erreichen.»*



gen Umfeld eher Chancen als Risiken, um bei den potenziellen Kunden der kommenden Generationen punkten zu können. Mein Eindruck ist, dass jüngere Menschen wieder mehr Wert auf Solidarität, Gemeinschaft und kollektive Werte legen. Sie engagieren sich in gemeinnützigen Organisationen oder für soziale Gerechtigkeit. Ein ähnlicher Trend spiegelt sich in der Arbeitswelt wider. Unternehmen, die eine gesunde Work-Life-Balance sowie eine Kultur der Zusammenarbeit und des gegenseitigen Respekts pflegen, sind besonders attraktiv für diese neue Generation.

**Seit dem Einstieg ins Schweizerfrankengeschäft vor 25 Jahren macht die Bank WIR mit ausgezeichneten Konditionen in den Bereichen Sparen und Vorsorgen von sich reden. Wird das so bleiben?**

Für eine im Finanzierungsbereich tätige Bank ist die Refinanzierung ein sehr wichtiger Bestandteil. Daher ist es unumgänglich, mit einem ansprechenden Angebot bestehende Kunden weiterhin zu halten und neue Kunden zu gewinnen. Wir konnten und werden jedoch nicht laufend den ersten Platz besetzen, wollen aber langfristig

einer der nachhaltigsten Anbieter bleiben. Ein Beispiel ist unser Bankpaket top, das jüngst punkto Gebühren vom Vergleichsdienst moneyland.ch zum günstigsten Angebot gekürt wurde – noch weit vor den Angeboten der viel gerühmten Neobanken (Anm. der Red.: vgl. dazu den Beitrag auf S. 12).

**Der Ausbau zu einer Hauptbank mit umfassender Produkte- und Dienstleistungspalette wurde nach der Öffnung für die Allgemeinheit um die Jahrtausendwende ursprünglich nicht angestrebt. Wieso der Sinneswandel? Ist eine Universalbank das Ziel?**

Hier spielen die Digitalisierung und der Tätigkeitsbereich eine entscheidende Rolle. Die Digitalisierung gab uns die Instrumente in die Hände, um die bestehende und potenzielle Kundschaft einfacher und kostengünstiger zu erreichen. Und betreffend dem Geschäftsgebiet kennen wir keine statutarischen Einschränkungen. Eine Universalbank werden wir deshalb jedoch nicht werden.

● Interview: Daniel Flury

# Bank WIR schlägt alle

*Der Online-Vergleichsdienst moneyland.ch hat die Kosten von «etablierten Banken» und sogenannten Smartphone-Banken analysiert. Die Erwartung war, dass die auf reine Digitalität setzenden Smartphone-Banken die kostengünstigsten sind – aber es kam anders: die Bank WIR – etabliert und bodenständig – ist die einzige Bank, bei der Kundinnen und Kunden sogar noch mit einer Gutschrift rechnen können.*

Gebühren hier und Gebühren dort: Nicht nur für viele Banken sind mehr oder weniger gut versteckte Gebühren für allerlei Dienstleistungen eine bedeutende, vorhersehbare, wiederkehrende und damit sehr zuverlässige Einnahmequelle. Viele Konsumenten ersparen sich den Aufwand, Vergleiche anzustellen und bezahlen mehr, als nötig wäre. Doch es gibt Vergleichsdienste. So hat moneyland.ch Anfang Juni die Kosten von Smartphone-Banken und «etablierten Banken» (Bank Cler, die Kantonalbanken von Basel, Luzern, Zürich und der Waadt, die Migros Bank, Postfinance, Raiffeisen, UBS, Valiant und Bank WIR) unter die Lupe genommen. Ausgegangen wurde zunächst von einem Kunden, der Einkäufe von insgesamt 12000 Franken in CHF, Euro, US-Dollar und thailändischen Baht mit der Karte bezahlt sowie siebenmal Bargeld am Bancomaten bezogen hatte. Das Ergebnis: Die Kosten, die bei 17 Smartphone-Banken anfallen, variieren zwischen 18.80 CHF (Radicant) und 337.40 CHF (Zak Plus). Das Angebot, dass alle schlägt, ist das Bankpaket top der Bank WIR mit Kosten von 5.80 CHF.

## **Gutschrift statt Kosten mit dem Bankpaket top**

In einem zweiten Vergleich wurden auch gutgeschriebene Zinsen und die Kosten für den Zahlungsverkehr be-

rücksichtigt (20 Zahlungseingänge, 50 Überweisungen, Miete als Dauerauftrag, durchschnittlicher Kontostand von 10000 CHF und 5000 CHF auf dem Sparkonto). Wieder ist Radicant mit Kosten von 8.80 CHF die günstigste Smartphone-Bank, Zak plus mit 309.90 die teuerste. Bei den etablierten Banken kommt man bei der Zürcher Kantonalbank mit 152.65 CHF am zweitgünstigsten weg, die Bank Cler macht das Schlusslicht mit 418.40. Aber auch hier: Die Bank WIR schlägt alle, denn – Überraschung! – mit dem Bankpaket top fallen keine Kosten an, im Gegenteil: der Kunde erhält 1.70 CHF gutgeschrieben. Im Vergleich zur zweitplatzierten Zürcher Kantonalbank ein Unterschied von 154.35 CHF.



Zur Studie von moneyland.ch geht es hier:

## **Zwei Tipps**

Die Resultate der Studie wurden von vielen Medien aufgegriffen, kommentiert und mit Tipps angereichert. Zwei Tipps des Tages-Anzeigers seien hier wortwörtlich zitiert (kursiv):

Folgende Tipps helfen Konsumentinnen und Konsumenten, Bankgebühren zu sparen und das richtige Produkt zu wählen:

- **Konditionen vergleichen:** Wer Revolut wegen günstiger Auslandskonditionen nutzt, sollte mit Alternativen wie Radicant, Alpien oder Wise vergleichen. Die Bank WIR zeigt zudem, dass auch traditionelle Institute sehr attraktive Konditionen bieten können, insbesondere wenn das Gesamtpaket aus Konto und Karte genutzt wird.
- **Verschiedene Produkte kombinieren:** Auch wer seiner Hausbank treu bleiben möchte, kann für Einkäufe und Bargeldbezüge im Ausland zusätzlich eine günstige Neobank oder das Angebot der Bank WIR nutzen.

#### Das Bankpaket top lohnt sich

Dieser zweite Punkt ist wichtig: Die Bank WIR ist zwar so aufgestellt, dass sie als Hausbank und Hauptbankbezie-

hung dienen kann, wer z.B. seiner Kantonalbank oder Raiffeisenfiliale – trotz hoher Gebühren – treu bleiben will, kann dennoch ein Bankpaket top bei der Bank WIR eröffnen. Die Hürde ist niedrig, es genügt beispielsweise schon ein monatlicher Zahlungseingang von 1500 CHF oder Vorsorgegelder in der Höhe von mindestens 20000 CHF oder – am einfachsten – der Erwerb eines Anteilscheins der Bank WIR für 200 CHF. Der Käufer wird damit Genossenschafterin oder Genossenschafter der WIR Bank Genossenschaft, besitzt ein Stimmrecht an der Generalversammlung und hat Anrecht auf eine Dividende. Diese belief sich zuletzt auf 11 CHF, was eine ansehnliche Rendite des Anteilscheins von 5,5% bedeutet.

● Daniel Flury

Hier geht es zum Bankpaket top:



# moneyland.ch

## Banken

# Testsieger

## Kostenvergleich, 06/2025

## Konto und Karte

0,75%

«Sparkonto plus  
– erfrischende  
Zinsen.»\*

Jetzt  
eröffnen

\*Garantierter Zins von 0,75% bis 30.06.26.  
Gilt für Neueröffnungen bis 14.10.25 und für  
neu zur Bank WIR transferiertes Geld.

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

# Sparkonto plus

## Das Sparkonto mit Top-Konditionen

*Das mit garantierten 0,75% top verzinste Sparkonto plus wird neu aufgelegt. Das Angebot gilt bis 30. Juni 2026, die Kontoeröffnung ist noch bis am 14. Oktober 2025 möglich.*

Die Neuauflage des Sparkonto plus garantiert vom 15.7.2025 bis zum 30.6.2026 einen Zinssatz von 0,75% bis 250 000 CHF. Dieser vorteilhafte Zins bleibt also von allfälligen weiteren Senkungen des Leitzinses durch die Schweizerische Nationalbank unberührt. **Eröffnungen sind bis zum 14. Oktober 2025, Einzahlungen jederzeit möglich.** Ab 1. Juli 2026 wird das Kontoguthaben ins Treue-Sparkonto der Bank WIR überführt. Dessen Zinssatz bezieht sich auf die dann herrschende Marktsituation.

Das Angebot gilt für Neugeld, also Geld, das sich zuvor noch nicht auf einem Konto der Bank WIR befand. Es lohnt sich folglich zu prüfen, ob Sie bei einem anderen Finanzinstitut Beträge parkiert haben, die niedriger verzinst und ab sofort auf das Sparkonto plus transferiert werden können.

Der Topzins von 0,75% bleibt auch dann bestehen, wenn Rückzüge getätigt werden. Diese sind bis 20 000 CHF pro Kalenderjahr kündigungsfrei. Beim Rückzug von höheren Beträgen beträgt die Kündigungsfrist sechs Monate. Das Sparkonto plus kennt keine Mindesteinlage, der Zins von 0,75% gilt also ab dem ersten Franken! Und selbstverständlich ist auch das Sparkonto plus durch die übliche Einlagensicherung bis zum Maximalbetrag von 100 000 CHF geschützt.

Sie haben Fragen zum Sparkonto plus? Unser Beratungszentrum ist von Montag bis Freitag von 8 bis 17 Uhr für Sie da: 0800 947 947.

● Daniel Flury

### Das Sparkonto plus auf einen Blick

- **Eröffnung möglich bis 14.10.2025**
- Garantierter Zinssatz bis zum 30.6.2026: 0,75% (bis 250 000 CHF), anschliessend Überführung ins Treue-Sparkonto der Bank WIR
- Das Angebot gilt nur für Neugeld
- Keine Mindesteinlage, der Topzins gilt ab dem ersten Franken
- Rückzüge sind bis 20 000 CHF pro Kalenderjahr kündigungsfrei
- Enthalten sind E-Banking und Mobile Banking
- Kontoeröffnung und Kontoführung sind kostenlos
- Abschlüsse und Steuerbescheinigung sind kostenlos

**Zehn  
Gebühren,  
die du  
beim  
Investieren  
bezahlst –  
und wie du  
sie mit  
VIAC Invest  
vermeidest**



Viele Anbieter von Finanzprodukten werben mit niedrigen Gebühren, aber verlangen Kosten an anderer Stelle, die nicht immer auf den ersten Blick ersichtlich sind. Diese Gebühren fressen sich in deine Rendite, vor allem wenn du einen langfristigen Anlagehorizont hast, und sie können beim Bezug einen beträchtlichen Betrag ausmachen.

Oftmals sorgt das auch für Verwirrung, vor allem wenn ein Service eigentlich für 0 CHF angeboten wird und dann schlussendlich doch etwas dafür berechnet wird. In diesem Beitrag geben wir einen Überblick über alle Kosten, die bei verschiedenen Finanzprodukten potenziell anfallen können und was sie überhaupt bedeuten. Und das Wichtigste: wie du sie mit VIAC vermeidest und welche Kosten du bei uns genau trägst!

### 1. Depotgebühren

Viele Anbieter verlangen eine Gebühr für die Depotführung. Diese sogenannten Depotgebühren können als jährlich fixe Kosten oder prozentualer Anteil deines investierten Vermögens anfallen. Klassische Banken mit physischen Filialen verlangen oft höhere Gebühren als Neobanken.

**VIAC-Vorteil:** Wir stellen dir keine extra Depotgebühren in Rechnung, diese sind nämlich in unserer Verwaltungsgebühr (vgl. Kasten S. 18) schon enthalten.

### 2. Courtagen

Beim Kauf oder Verkauf von Aktien oder Fonds verlangen viele Broker sogenannte Courtagen – also Gebühren für Transaktionen. Diese können schnell ins Geld gehen, vor allem wenn du oft handelst oder deine Strategie anpasst. Auch bei Angeboten, die mit 0 CHF Courtagen werben, ist Vorsicht geboten: Oftmals gilt dies nur für den Kauf, nicht jedoch für den Verkauf.

*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.*

**VIAC-Vorteil:** Bei VIAC sind die Transaktionskosten bereits in der Verwaltungsgebühr enthalten, egal wie oft du deine Strategie änderst.

### 3. Fremdwährungskosten

Investierst du in Fremdwährungen, verrechnen viele Anbieter Wechselkursaufschläge oder versteckte Spesen. Das sind Kosten, die sich in Form von einem höheren Einstandspreis äussern und somit schwierig zu erkennen sind.

**VIAC-Vorteil:** Mit VIAC brauchst du dir deinen Kopf nicht zu zerbrechen, denn bei uns gibt es keinen Wechselkursaufschlag.

### 4. Stempelsteuer

In der Schweiz fällt beim Kauf und Verkauf von Wertpapieren die Eidgenössische Stempelsteuer an. Diese beträgt bis zu 0,15 % pro Transaktion.

**VIAC-Vorteil:** Bei VIAC Invest zahlst du keine Stempelsteuer, da es sich um sogenannte Primärgeschäfte handelt. Die Anteile der VIAC-Fonds werden direkt geschaffen/zurückgenommen, anstatt auf dem Sekundärmarkt gehandelt zu werden – und genau dort fällt die Stempelsteuer an. Einfach gesagt: Die Stempelsteuern fallen bei ETF-Sparplänen an, aber nicht bei einem Fondssparplan wie VIAC Invest.

### 5. Grundgebühren

Damit du die Plattform gewisser Anbieter überhaupt benutzen kannst, verlangen manche eine fixe Grundgebühr, egal ob du investierst oder nicht.

**VIAC-Vorteil:** Bei VIAC zahlst du keine Grundgebühr, sondern nur eine pauschale Verwaltungsgebühr, über die wir alle anfallenden Kosten decken. Wichtig: Die Verwaltungsgebühr zahlst du nur auf dein investiertes Vermögen. Für Cash zahlst du keine Gebühren!

### 6. Retrozessionen

Viele Banken und Broker kassieren Provisionen von Fondsanbietern für die Vermittlung ihrer Produkte. Laut einem Entscheid des Bundesgerichts müssen solche Leistungen an den Kunden weitergegeben werden, ausser dieser hat schriftlich auf die Weitergabe verzichtet.

**VIAC-Vorteil:** VIAC nimmt generell keine Retrozessionen, Provisionen oder Kick-backs an.



## 7. Performancegebühren

Manche Anbieter verlangen eine Gebühr, wenn dein Investment eine bestimmte Rendite übersteigt. Das schmälert die Freude, wenn dein Portfolio gerade gut läuft.

**VIAC-Vorteil:** Bei VIAC gehören deine Gewinne dir, egal wie gut dein Portfolio performt.

## 8. Saldierungsspesen

Willst du dein Depot auflösen oder Wertpapiere übertragen, kann das je nachdem teuer werden, denn viele Anbieter bitten dich nochmal zur Kasse, bevor du sie verlässt.

**VIAC-Vorteil:** Bei VIAC bezahlst du keine Gebühren für das Saldieren deines Kontos. Wenn du z. B. deinen Anbieter wechseln möchtest, helfen wir dir dabei gerne, auch wenn wir dich vermissen werden!

### Welche Gebühren zahle ich bei VIAC Invest?

#### Verwaltungsgebühren (0,00 % bis Ende 2025!)

Verwaltungsgebühren sind Kosten, die dir dein Broker z. B. monatlich für das Verwalten deines Vermögens in Rechnung stellt. Meist als Prozentsatz deines investierten Vermögens. Bei VIAC Invest zahlst du ab 2026 eine All-in-Verwaltungsgebühr von maximal 0,25 % von deinem investierten Vermögen (vorher verzichteten wir und du investierst bis Ende 2025 zu 0,00 %).

Das Einzige, was die All-in-Verwaltungsgebühr nicht beinhaltet, sind die Produktkosten.

#### Produktkosten

Produktkosten sind Kosten, die du Fondsanbietern zahlst, wenn du ihre Produkte kaufst. Diese sind von Fonds zu Fonds unterschiedlich.

Die genauen Gesamtkosten von VIAC Invest (also Verwaltungskosten + Produktkosten) werden dir bei der Strategiewahl in der App angezeigt, bevor du investierst.

Wenn du wissen möchtest, wie viel du insgesamt für deine jetzige Investitionen zahlst, findest du das ganz einfach heraus, in dem du in der App auf das jeweilige Portfolio klickst und dann auf die Kachel «Gebühren» gehst. Dort werden dir die Gesamtkosten ausgewiesen. Hier kannst du auch nachsehen, wie viel du jährlich dank deinem Gebührenfreibetrag sparst. Und: umso mehr Freunde du einlädst, desto mehr sparst du!

## 9. Ein- oder Auszahlungsgebühren

Einige Banken verlangen Gebühren für Ein- und Auszahlungen – gerade bei kleinen Beträgen ist das besonders ärgerlich oder wenn du regelmässig investierst, um vom Durchschnittskosteneffekt Gebrauch zu machen.

**VIAC-Vorteil:** Deine Ein- und Auszahlungen sind natürlich kostenlos. Für das Auszahlen haben wir sogar einen Entnahmeplan entwickelt, damit du dir dein Geld z. B. als persönliche Rente auszahlen kannst! Bei VIAC gibt es ausserdem auch keinen Mindestbetrag, den du einzahlen musst, d. h. du kannst schon ab 1 CHF loslegen!

## 10. Gebühren für E-Steuerauszug

Wenn du deine Anlagen nicht einzeln in deiner Steuerklärung eintippen willst, bieten viele Anbieter einen Steuer auszug an. Doch für diesen Komfort verlangen einige Anbieter einen nicht gerade kleinen Betrag.

**VIAC-Vorteil:** Ein E-Steuer auszug bei VIAC ist selbstverständlich gratis. Der wird dir jedes Jahr automatisch in deinem Konto zur Verfügung gestellt, so kannst du all deine Anlagen innert Sekunden angeben. Ein weiterer Vorteil: Du vermeidest Fehler beim manuellen Abtippen!

**Zusammengefasst:** Bei VIAC setzen wir auf volle Transparenz: Keine Depotgebühren, keine Courtagen, keine Retrozessionen, kein Gugus. Nur Verwaltungsgebühr und Produktkosten (vgl. Kasten). So brauchst du dir nicht den Kopf darüber zu zerbrechen, was du wirklich fürs Investieren bezahlst.

● VIAC Academy



Weitere interessante Beiträge rund ums Thema Investieren und Vorsorgen findest du hier:

[viac.ch/know-how/academy/](https://viac.ch/know-how/academy/)



# Beteiligungsscheinaktion 2025

Wie schon in den Vorjahren startet die Bank WIR anlässlich der Herbstgespräche vom 25. Oktober im KKL Luzern eine Beteiligungsscheinaktion. Sie läuft bis Ende Januar 2026.



Das Motto der diesjährigen Herbstgespräche: Mensch. Maschine. Melodie.

Illustration: Eliane Meyer

Bereits seit 2021 wird den Kunden der Bank WIR jeweils im Herbst ein tolles Angebot unterbreitet, so auch dieses Jahr: vom 25. Oktober 2025 bis 31. Januar 2026 können alle Kapitalgebenden – und die es werden wollen – Beteiligungsscheine ohne Courtage und ohne Börsengebühr kaufen. Um dieses Angebot zu nutzen, folgen Sie bitte **ab dem 25. Oktober** diesem Link: [wir.ch/herbst-2025](http://wir.ch/herbst-2025).

Lanciert wir die Aktion wiederum anlässlich der alljährlich stattfindenden Herbstgespräche im KKL Luzern. Wer als Kapitalgebende oder Kapitalgebender schnell genug war und sich einen Platz an den Herbstgesprächen ergattert hat, kann Beteiligungsscheine wie in der Vergangenheit auch am 25. Oktober 2025 direkt vor Ort zeichnen.

Mit dem Kauf von Beteiligungsscheinen der Bank WIR unterstützen Sie in finanzieller Hinsicht die genossenschaftliche Philosophie des Unternehmens und stärken den Schweizer Mittelstand.

## Mensch. Maschine. Melodie.

Mit dem Erwerb eines Anteilscheins oder von Beteiligungsscheinen der Bank WIR erhalten Sie zudem die Möglichkeit, an den Herbstgesprächen der Bank WIR im KKL Luzern teilzunehmen. Da die Platzzahl beschränkt und der Anlass sehr beliebt ist, kommen nur die Schnellsten zum Zug – und die Einladungen gingen schon am 8. September auf die Post. Gleichwohl hier ein kurzer Blick aufs Programm: Neben Einblicken aus erster Hand in die Geschäftstätigkeit der Bank unterhalten die Sängerin Fabienne Louves und der Diabolo-Künstler Marius Cavin die Teilnehmenden. Die KI-Expertin Diana Engenschwiler spricht ausserdem über die Chancen und Herausforderungen der digitalen Transformation.

● Daniel Flury



# In Muni Max ist auch Müller drin

## Interview mit Stefan Müller, S. Müller Holzbau AG

Unverbaubarer Blick auf die Glarner Bergwelt: Stefan Müller im rechten Muni-Auge.

*Das Eidgenössische Schwing- und Älplerfest ESAF in Mollis ist Geschichte. Was bleibt, ist neben Kränzen, VAR-Diskussionen und Erinnerungen der Muni Max. Er begeisterte Tausende und findet oberhalb Andermatt ein neues Zuhause. Leiter des Gemeinschaftsprojekts HolzvisionMAX und einer der Ur-Väter des Munis ist Stefan Müller von der S. Müller Holzbau AG. Dass Max geboren wurde, ist keine Selbstverständlichkeit.*

Bei Wurst und Bier wurde die Idee eines übergrossen Munis aus Holz geboren. Dass die Idee den Weg aus den Köpfen von Mitgliedern des Innovationsvereins «Säntis Innovations-Cluster Holz» – kurz SICHT – in über 220 Unternehmen und Institutionen gefunden hat, ist nur dem

Durchhaltewillen einer hoch motivierten Kerngruppe zu verdanken. Dazu gehört Stefan Müller, geschäftsführender Inhaber der S. Müller Holzbau in Wil SG. 2008 mit 15 Mitarbeitenden gegründet, beschäftigt das Unternehmen heute rund 130 Personen – davon 20 Lernende –,



Fotos: Paul Haller

vom Zeichner, Schreiner und Zimmermann über (Innen-) Architekten, Lichtdesigner und Energieberater bis zum Fenster- und Türenmonteur oder Spezialisten auf den Gebieten IT, Marketing, Finanzen oder HR. Im Fokus der S. Müller Holzbau AG stehen Neu- und Erweiterungsbauten von Ein- und Mehrfamilienhäusern, sie realisiert aber auch Grossobjekte – oft in Arbeitsgemeinschaften mit anderen Holzbaubetrieben – wie die neue Olma-Halle in St. Gallen oder das Appenzeller Huus in Gonten.

#### Der Glarner Max wird zum Uristier

Zwischen Januar und März 2025 hat Müllers Firma in Wil ihr neues Domizil mit über 4900 m<sup>2</sup> Produktions- und knapp 2000 m<sup>2</sup> Bürofläche bezogen. Parallel zur mehrjährigen Planungs- und Bauzeit und dem Tagesgeschäft trieb Stefan Müller das Muni-Projekt voran. Ein Aufwand, der sich lohnte, denn wird «Max» richtig gehegt und gepflegt,

könnte er mehrere Jahrzehnte überdauern. Sein Glück liegt nun in den Händen der benachbarten Urner. Der Verein «Max der Uristier» will ihn in Nätschen oberhalb Andermatt aufbauen und ihn mit einem Nasenring aus heimischem Holz zu einem Stier machen, wie man ihn vom Kantonswappen her kennt. Und zu einer Touristenattraktion: Am definitiven Standort wird das begehbare Innere des Munis bzw. Stiers ausgebaut zu einer Innovationswerkstatt Holz im 1. und zu einer Kristallwelt im 2. Stock. Im 3. Stock sollen Schweizer Traditionen lebendig werden, und auf dem Rücken entsteht eine Sonnenterrasse mit Blick auf die Bergwelt. Alle vier Etagen sind durch ein Treppenhaus und einen Lift erreichbar.

«Der Standort oberhalb Andermatt ist mit der Oberalpstrasse, dem Glacier Express und den Bergbahnen sehr gut erschlossen und wird viele, auch internationale Besucher, anziehen», freut sich Müller über Max' zweites Leben.

#### Wie fielen die Reaktionen der ESAF-Besucherinnen und -Besucher zum Muni Max aus?

**Stefan Müller:** Gross und Klein waren begeistert von unserem Muni Max, ein Gemeinschaftsprojekt von HolzvisionMAX. Das Projekt war in allen Medien vertreten und auf vielen Status und Beiträgen in den Sozialen Medien sichtbar. Diese Faszination hat wesentlich dazu beigetragen, dass die budgetierten Besucherzahlen bereits im Vorfeld klar übertroffen wurden.

*«Viele glaubten nicht an die Machbarkeit.»*

#### Gab es auch kritische Stimmen?

Insbesondere in der Anfangsphase gab es sehr viele kritische Stimmen. Viele glaubten nicht an die Machbarkeit unserer Vision. Diese Stimmen sind immer mehr verstummt und wurden schliesslich übertönt von der Begeisterung für den Muni und unser Gemeinschaftsprojekt.

#### Wie entstand die Idee für eine Holzskulptur – war von Anfang an ein Muni aus Holz das Ziel oder standen weitere Sujets oder Materialien zur Diskussion?

Die HolzvisionMAX ist ein Projekt des Innovationsvereins Säntis Innovations-Cluster Holz. Wir treffen uns alle zwei Monate im kleinen Kreis und hecken Pläne aus, wie wir Innovationen fördern, die Zusammenarbeit in der Holzwirtschaft stärken und das Bauen mit Schweizer Holz vorantreiben können. So entstand auch die Idee von Muni Max: Bei Bier und Wurst haben wir uns an einem unserer Innovationstreffen überlegt, welchen Mehrwert aus Holz wir dem ESAF bieten könnten. Die Idee, den Gabentempel in Form eines Munis auszubilden, war bereits beim ersten

Treffen geboren. Und als ein Mitglied sagte, dass dieser so gross sein soll, dass man den Glärnisch nicht mehr sieht, war die Idee geboren.

### **Stiess das Projekt bei den ESAF-Verantwortlichen sofort auf Gegenliebe oder hatten Sie Überzeugungsarbeit zu leisten?**

Anfänglich mussten wir auch das ESAF von unserer Idee begeistern. Etwa beim vierten Anlauf, mit angepassten Projektideen, kam dann das Feuer so richtig auf. Es war jedoch von Anfang an klar, dass sie für den Muni Max nichts bezahlen und uns nur den nötigen Platz zur Verfügung stellen würden. Nebst dem Muni Max beinhaltet die Umsetzung auch die Schwingerbar, den Gabentempel und deren Inneneinrichtungen sowie das Holz des Lebdreisstalles.

### **Wann begannen die Arbeiten am Muni?**

Das Projekt startete im Juni 2021 mit der Idee. In einer hoch motivierten Kerngruppe haben wir immer an die Vision und das Ziel geglaubt. Aber noch Ende November 2024

war nicht klar, ob wir dieses Ziel effektiv erreichen, denn es war weder Geld vorhanden noch hatten wir die Zweitnutzung gelöst. Das Engineering, die Planung und auch die Holzbeschaffung haben wir parallel weiterlaufen lassen. Die effektive Produktion startete im Herbst 2024 in den überbetrieblichen Kursen, die eingebundenen Firmen produzierten ab Frühjahr 2025.

### **Was waren die grössten Hürden?**

Das Projekt lebte zu Beginn von einzelnen Personen. Diese brauchten grossen Durchhaltewillen und den Glauben an die Vision. Das Projekt fusst auf vielen Partnerschaften. Diese mussten über die Monate und Jahre laufend auf- und ausgebaut werden. Sehr aufwendig war sicherlich die Koordination der über 220 beteiligten Unternehmen und Institutionen. Die grösste Hürde war jedoch die Politik. Wir erhielten durchs Band nur Absagen, kaum jemand hat uns unterstützt. Und sämtliche angefragten finanziellen Beteiligungen wurden von Bund, Kanton und Stiftungen abgelehnt.

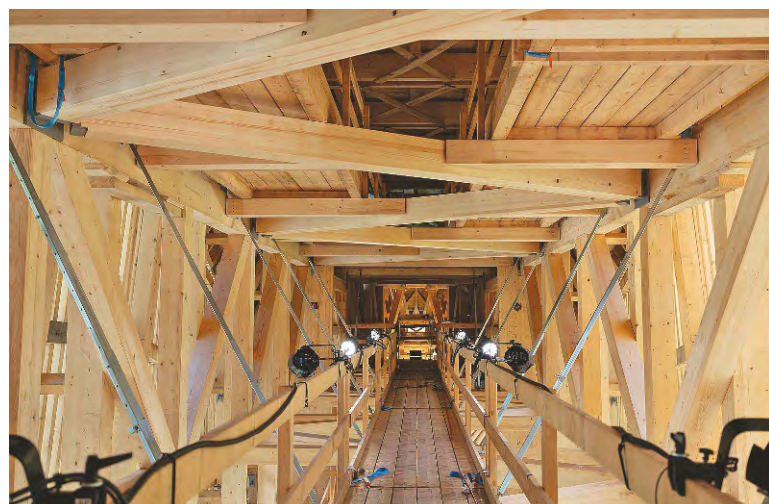
### **Trotz Abstraktionen sieht der Muni sehr naturgetreu aus. Welche Hilfsmittel kamen bei der Ausführung der Pläne zum Einsatz?**

Da das Projekt ein Gemeinschaftswerk ist, war es für uns von Anfang an wichtig, ein Design zu wählen, bei welchem die Bauteile einfach sind und alle mitarbeiten können. Mit «Low Poly» – ein Design aus einem Netz von Polygonen –, haben wir eine Architektur gefunden, die gefällig ist und sehr viele plane Elemente beinhaltet.

### **Wie unterscheiden sich die Planung und der Bau eines solchen Munis von der Anfertigung eines Holzhauses?**



1200 Kubikmeter Schweizer Holz wurden verbaut.



Im begehbaren Innern von Max. Der 3. Stock wird am endgültigen Standort oberhalb von Andermatt Schweizer Traditionen gewidmet sein.



Stefan Müller, Projektleiter und einer der Ur-Väter des ESAF-Munis.

Der Muni Max ist ein Temporärbau, der mehrmals zusammen- und wieder auseinanderggebaut werden kann. Zudem hat er eine teilweise offene Fassade, d.h. die Haupttragwerke mussten konstruktiv vor Witterungseinflüssen geschützt werden. Muni Max ist ein schöner Ingenieurholzbau, mit vielen speziellen Details und Anschlüssen.

*«Meine Firma sprang dort ein, wo noch keine Lösung vorhanden war.»*

**Welche Muni-Teile hat Ihre Firma S. Müller Holzbau angefertigt?**

S. Müller Holzbau ist überall dort eingesprungen, wo noch keine Lösung vorhanden war. Wir haben sehr viele Leis-

tungen eingebracht – allein mein persönlicher Einsatz lag bei rund 1300 Stunden. Meine Firma hat zudem die ganze interne Administration betreut, in der Planung mitgewirkt, Teile produziert, bei der Montage mitgeholfen und auch spontan Material und Gerätschaften geliefert. Unsere Tochtergesellschaft VierD AG hat zudem die mobilen Bauten für die Schwingerbar und den Gabentempel geliefert.

**Wie haben Ihre Mitarbeitenden auf das Projekt reagiert?**

Einige wenige Mitarbeitende waren sehr stark in das Projekt involviert und haben dieses auch über Monate mitgetragen. Es brauchte jedoch auch viel Verständnis dafür, dass ich persönlich teilweise ganze Tage und Nächte für das Projekt investiert habe. Heute sind sicherlich viele stolz, dass wir dieses Projekt stark mitgeprägt haben.

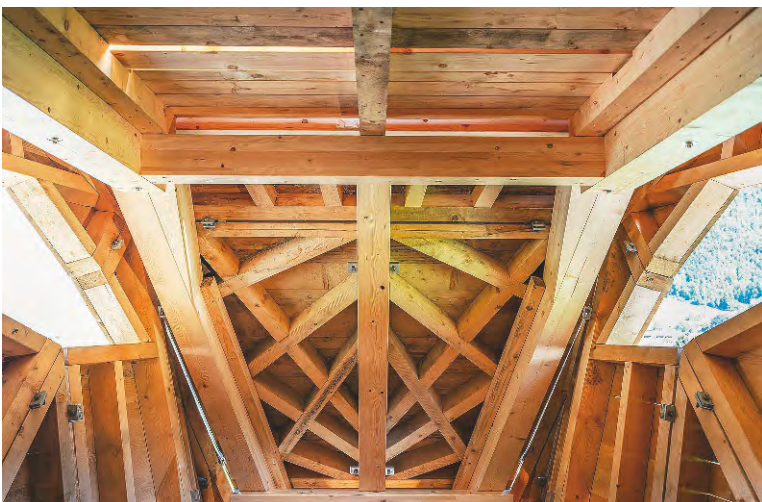
**Wie haben Sie sichergestellt, dass das Tagesgeschäft von S. Müller Holzbau trotz des Aufwands für «Max» reibungslos weiterlief?**

Wir sind in der Firma organisatorisch sehr gut aufgestellt, und ich selbst bin im Tagesgeschäft kaum mehr involviert. Ich bedanke mich bei meinem Team für diese grosse Bereitschaft der letzten Monate und Jahre – wir haben Unglaubliches geleistet!

**In «Max» wurde viel Zeit, Material und Herzblut gesteckt. Wie sieht die Schlussabrechnung in finanzieller Hinsicht aus?**

Das Gesamtbudget bis mit dem ESAF beträgt rund 3,6 Millionen CHF. Davon hat die Holzwirtschaft rund 2,3 Millionen CHF durch Material- und Arbeitsleistungen beigesteuert, rund 100000 CHF wurden durch Sponsoringeinnahmen gedeckt, und mit dem Verkauf an den Zweitstandort können die Restkosten von rund 1,2 Millionen CHF gedeckt werden.

**Wie aufwendig sind die Demontage und der erneute Aufbau am definitiven Standort oberhalb von Andermatt?**



Die Stirnkonstruktion von innen.



Blick über den Muni-Rücken auf das Festgelände.

In rund einer Woche kann der Muni demontiert und in derselben Zeit wieder aufgebaut werden. Die Erfahrungen aus der Erstmontage können mitgenommen werden, und zudem ist die ganze Montageplanung auf einem virtuellen 3D-Modell geplant und dokumentiert. Die Demontageskosten sind im Verkaufspreis integriert. Die Transport-, Einlagerungs-, Auf- und Ausbauposten sind auf rund 650 000 CHF geschätzt. Hinzu kommen die Erschliessung, Fundation und der Ausbau der geplanten Erlebniswelt in Andermatt.

*«Ein Zweitstandort war von Anfang an geplant.»*

**War eine Zweitverwendung von Beginn an geplant?**

Ja, für das Projektteam war es von Anfang an wichtig, dass das Projekt einen Zweitstandort bekommt. Dies aus ökonomischen, aber auch ökologischen Überlegungen. Somit wurde der Muni Max von Anfang an für eine Nachnutzung an einem oder mehreren Standorten in der ganzen Schweiz ausgelegt.

**Ein Muni aus Fleisch und Blut hat eine Lebenserwartung von bis zu 25 Jahren. Mit welcher «Lebenszeit» rechnen Sie für Max?**

Der Muni Max ist ebenfalls für eine Lebensdauer von 25 Jahren ausgelegt. Wichtig dabei sind jedoch jährliche Kontrollgänge und die nötigen Unterhaltsarbeiten. Wie für den Endbesitzer ist es auch für uns wichtig, dass der Muni Max nachhaltig einen guten Eindruck macht.

**Das älteste Holzhaus in der Schweiz ist das Haus Bethlehem in Schwyz, das um 1287 errichtet wurde. Es ist damit auch eines der frühesten erhaltenen Holzhäuser Europas. Kann auch «Max» Jahrhunderte überdauern?**

Ich könnte mir gut vorstellen, dass der Muni Max ein Bauprojekt für Jahrhunderte wird. Wie sich dies entwickelt, lassen wir mal offen – wichtig ist, dass man ihn mit Sorgfalt pflegt und hegt.

*«Heute baut man nicht mehr für die Ewigkeit.»*

**Können die Holzbauten, die Ihre Firma S. Müller Holzbau AG herstellt, mit dem Haus Bethlehem mithalten?**

Heute baut man nicht mehr für die Ewigkeit, sondern schaut, dass die Bauten eine gewisse Flexibilität für spätere Umnutzungen haben. Grundsätzlich hätten die meisten Bauten eine sehr lange Lebensdauer – die Frage ist nur, ob sie in Jahrzehnten auch noch den aktuellen Bedürfnissen entsprechen.

**Was für Hölzer wurden für den Muni eingesetzt?**

Muni Max wurde fast ausschliesslich aus Ostschweizer Fichtenholz gebaut. Einzig der Schwanz ist aus regionalem Lärchenholz, und die Hörner wurden aus einem Birnbaum produziert, der auf dem ESAF-Gelände gefällt werden musste.

**Müssen Sie für Ihre Wohnbauten auch auf ausländische Hölzer zurückgreifen?**

Aktuell importieren wir rund 40% ausländisches Holz, insbesondere aus den benachbarten Ländern. Dies sind Produkte, die teilweise in der Schweiz nicht hergestellt werden oder Produkte, bei denen der preisliche Unterschied zu gross ist, um dem Markt standzuhalten.

*«Bauen mit Holz liegt voll im Trend.»*

**Sie haben Ihre Firma im November 2008 gegründet. Wie hat sich in den letzten rund 20 Jahren die Akzeptanz oder Beliebtheit von Holz im Wohnungs- und Häuserbau verändert?**

Damals war das Umfeld geprägt von der Finanzkrise. Die Aussichten waren eher getrübt. Doch zum Glück entwickelt sich ein Bauboom. Das Bauen mit Holz liegt voll im Trend und hat gerade in den letzten paar Jahren stark zugenommen. Bauen mit Holz ist beliebter denn je, man hat den einheimischen, nachhaltigen Roh- und Baustoff wiederentdeckt.

**Mit welcher künftigen Entwicklung rechnen Sie?**

Die Nachfrage wird weiter steigen, und es werden vor allem auch vermehrt grosse Objekte und ganze Überbauungen in Holz realisiert. Die Möglichkeiten und die Produktvielfalt werden immer grösser, und die Firmen investieren in die Digitalisierung und Automatisierung. Dadurch sollte die Baubranche professioneller werden.

**Gibt es regionale Unterschiede?**

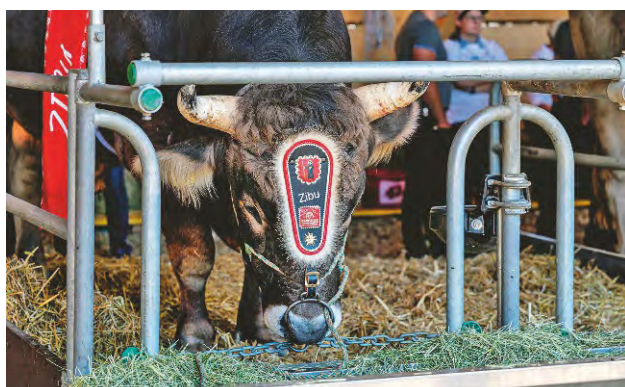
Die Schweiz hat in allen Regionen sehr gute Betriebe. Man spürt sicherlich, dass in ländlichen Regionen mehr Fachkräfte vorhanden sind und sehr viele junge Menschen die sinnstiftenden Holz-Berufe erlernen möchten.

**Liefern Sie in die ganze Schweiz?**

Unser Hauptmarktgebiet liegt zwischen Zürich und dem Bodensee. Wir liefern jedoch für einzelne Kunden auch schweizweit. Sporadisch dürfen wir auch spezielle Aufträge im Ausland ausführen, so zum Beispiel Berghütten in Georgien, ein Ferienhaus in Italien oder Eventbauten in Brooklyn.

● Interview: Daniel Flury

smue.ch  
holzvisionmax.ch



Zibu, der ESAF-Sieger-Muni.

## Muni Max im weltweiten Vergleich

Der begehbare Muni Max erinnert an das Trojanische Pferd. Mindestens 12 m hoch hätte es sein müssen, um in seinem Bauch bewaffnete griechische Krieger zu beherbergen. So jedenfalls die Berechnung von Archäologen, die Homers Epos «Odyssee» auf die Probe gestellt haben. Homer selbst liess sich vor 2700 Jahren nicht auf die Äste hinaus und beschrieb das Holzpferd einfach als «riesig». Die grössten tatsächlich gebauten Trojanischen Pferde stehen heute im Mt. Olympus Water and Theme Park im US-Bundesstaat Wisconsin (19,8 m hoch) – eine Gokart-Bahn unterquert den Bauch dieses Holzpferds – und in der türkischen Stadt Çanakkale: es ist das 12,4 m hohe Requisit aus Stahl und Fiberglas aus dem Hollywoodfilm «Troja».

Stahl als Trägermaterial und Fiberglas als Verkleidung weist auch die wahrscheinlich grösste Nachbildung eines Tiers auf. Es handelt sich um das Modell eines Tyrannosaurus Rex, 26,3 m hoch, 46 m lang. «The World's Largest Dinosaur» im kanadischen Drumheller ist damit sogar um einiges grösser, als es ein ausgewachsener T-Rex mit seinen 4 m Hüfthöhe und rund 13 m Länge wohl war.

Muni Max braucht sich also nicht zu verstecken. Mit einer Höhe von 21 m, einer Breite von knapp 10 m und einer Länge von 36 m ist er garantiert der weltweit mächtigste Muni – vielleicht gar die grösste reine Holz-Rekonstruktion eines Tiers – und mit einem Gewicht von 182 Tonnen auch der schwerste. Zusammengehalten werden die verbauten 437 vorgefertigten Elemente und 1200 Kubikmeter Holz übrigens von 18727 Schrauben.

**Verzicht auf «Guinness-Rekord»**

Ist der Muni Max Stoff für das Guinness-Buch der Rekorde? Stefan Müller: «Wir haben uns eine Kandidatur überlegt, aber davon Abstand genommen. Wir wollen mit unserem Projekt weder Rekorde brechen noch grössenwahnsinnig wirken, sondern die Wertschöpfungskette Holz aktivieren, um weitere Ziele zu erreichen.» Dazu wird das Projekt HolzvisionMAX vom Verein Säntis Innovations-Cluster Holz weitergeführt: «Denn diese Vision stärkt die interdisziplinäre Zusammenarbeit entlang der gesamten regionalen Wertschöpfungskette Holz, sie fördert Bildung und Berufattraktivität, steigert das öffentliche Interesse am Bauen mit Schweizer Holz und demonstriert die Innovationskraft sowie Qualitätsstandards in der Schweizer Holzwirtschaft!»

# Baden statt Bangkok

## Restaurant Phra Nakhon: Thai-Spitzenküche an der Limmat

*In Baden an der Limmatpromenade betreiben die Thailänderin Joy Tschümperlin und ihr Mann David ein Restaurant mit hochstehender, stets frisch zubereiteter Thai-Küche. Sein Name «Phra Nakhon» lehnt sich an die Geschichte der thailändischen Hauptstadt Bangkok ebenso wie, mit einem Augenzwinkern, an jene der Stadt Baden.*



Serviert wird auch unter freiem Himmel.

Foto: zVg

Das Bäderquartier mit dem Kurplatz im Mittelpunkt ist das schönste und interessanteste Quartier der Stadt Baden. Zwar steht mittendrin eine ewige Baustelle: Das ehemalige Bäderhotel «Verenahof» aus dem 19. Jahrhundert steht seit mehr als 20 Jahren leer, ist in Bauplanken gehüllt und mit rot-weissen Bauplanken abgesperrt. Wie das grosse, denkmalgeschützte Gebäude – ein Monument von nationaler Bedeutung – künftig genutzt werden soll, ist noch immer offen. Trotzdem ist das Quartier mit den altherwürdigen Hotels neuerdings wieder belebt, seit die Therme «Fortyseven», entworfen von Mario Botta, vor knapp vier Jahren den Betrieb aufgenommen hat.

Eröffnet im Dezember 2022, ist das Restaurant Phra Nakhon noch ein Jahr jünger. Es liegt in den Gebäulichkeiten des Hotels Limmathof, ist von diesem aber unabhängig ([WIRmarket.ch](http://WIRmarket.ch) > Limmathof). Der Parkettboden, die in einem dunklen Graublau gestrichenen Wände, die schwarzen Tische und die eleganten Stühle mit braunem Lederbezug erzeugen eine gedämpfte, einladende



*Joy Tschümpferlin ist Chefin in der Küche,  
David Tschümpferlin Gastgeber im Restaurant  
Phra-Nakhon.*

*Foto: Raffi Falchi*



Das Restaurant Phra Nakhon wurde 2022 eröffnet.



Rechts die Limmat, ganz links unter dem Wirtshauschild (Goldener Schlüssel) ist der Eingang zum «Phra Nakhon». Foto: Raffi Falchi



Der Limmtsaal ist denkmalgeschützt.

Fotos: zVg



Blick in den Ayutthaya-Saal.

Foto: Raffi Falchi

Ambiance. Die Dekoration mit goldenen Buddha-Statuen auf den Fensterbänken und auf die Wände gemalten, goldenen Lotusblumen verrät, was hier geboten wird: Das «Phra Nakhon» ist eine Spitzenadresse für die gehobene thailändische Küche.

### Historischer Stadtkern

Der Name sei zwar für manche Schweizer etwas umständlich, verrät Gastgeber David Tschümperlin: «Phra Nakhon» bedeutet «Heilige Stadt» oder «alte grosse Hauptstadt» und bezeichnet den historischen Stadtkern von Bangkok am Ostufer des Chao-Phraya-Flusses. Der Ausdruck «Nakhon» allein wird allgemein für Städte verwendet, besonders in alten oder formellen Namen. So heisst die drittgrösste Stadt Thailands Nakhon Ratchasima, auch unter dem Kurznamen Korat bekannt. Zudem soll der Name «Phra Nakhon» augenzwinkernd auf die Schweizer Geschichte verweisen: Baden war vom 15. bis 18. Jahrhundert des Öfteren Austragungsort der eidgenössischen Tagsatzung und konnte sich mithin als heimliche Hauptstadt der alten Eidgenossenschaft fühlen.

### Säle für 16 und 80 Personen

Selbst wenn der Name etwas gewöhnungsbedürftig sein sollte, leidet das Lokal keineswegs darunter: Das «Phra Nakhon» ist an fünf Abenden pro Woche geöffnet, von Donnerstag bis Montag, und ohne Reservation ist es oft unmöglich, einen Tisch zu ergattern. Maximal 34 Gäste finden Platz. Wenn nötig, wird ein weiterer Raum geöffnet, in dem eine lange Tafel für weitere 16 Gäste steht. Er nennt sich «Ayutthaya-Saal» in Anlehnung an die berühmte Tempelstadt Ayutthaya 100 Kilometer nördlich von Bangkok, aus der Joy Tschümperlin stammt, die Mitinhaberin und Küchenchefin des Restaurants.

Für bis zu 80 Personen kann man im «Limmathof» auch den fast 200 Jahre alten Limmatsaal mieten. Der denkmalgeschützte neubarocke Saal bietet einen festlichen Rahmen für Hochzeiten, Firmenanlässe, Taufen und andere Feierlichkeiten. Auch dort werden Speisen aus der Küche von Joy Tschümperlin serviert.

### Liebesgeschichte

Das «Phra Nakhon» ist das Resultat einer thailändisch-schweizerischen Liebesgeschichte: David aus der Schweiz traf die Thailänderin Joy vor zwölf Jahren in einem Club in Thailand. «Joy» ist ein Rufname; eigentlich trägt sie den poetischen, raren Vornamen Dutdao, was etwa «Stern der Weisheit» bedeutet. Vor zehn Jahren heirateten die beiden; vor sechs Jahren kam ihr Sohn zur Welt.

Joy war Spezialistin für das Programmieren von Computern, was sie in Thailand unterrichtete, konnte diesen Beruf aber in der Schweiz nicht mehr ausüben und begann stattdessen, professionell zu kochen. Im elterlichen



Joy Tschümperlin: von Ayutthaya nach Baden.



Thai-Gerichte sind auch fürs Auge ein Genuss.



Das Restaurant Phra Nakhon ist von Donnerstag bis Montag jeweils von 18 bis 23 Uhr geöffnet.

Fotos: zVg



Wein von Monsoon Valley Winery in Thailand ... Foto: Artur Vogel



... kann exklusiv im «Phra Nakhon» genossen werden. Foto: Raffi Falchi

Restaurant hatte sie einst die entsprechenden Fähigkeiten erworben; heute stützt sie sich auf Rezepte ihrer Mutter, die sie teilweise für Schweizer Gaumen etwas anpasst. David Tschümperlin hingegen ist gelernter Koch, absolvierte später die Hotelfachschule Zürich und war zuletzt, vor der Eröffnung des eigenen Restaurants, Direktor des «Blue City Hotel» in Baden. 2022 eröffneten die beiden in den Räumen des ehemaligen «Goldenen Schlüssel» das eigene Lokal.

### Stammkunden aus der ganzen Schweiz

Hier sind die Rollen vertauscht: Joy ist die Chefin in der Küche; David ist der Gastgeber im Restaurant. Sie bereitet Papayasalat, rotes Curry – «das beste der Schweiz», sagt David selbstsicher – und das berühmte Pad Thai, das traditionelle Gericht aus gebratenen Reismudeln mit Crevetten oder Poulet, Ei, Tofu, Bohnensprossen und Erdnüssen, gewürzt mit Fischsauce und Tamarinde. Auch Suppen wie die scharfe Tom Yam Gung oder die Kokossuppe Tom Ka Kai fehlen nicht im Angebot. Diese Klassiker finden sich immer auf der Karte; andere Gerichte wechseln alle paar Monate. So kann die Stammkundschaft, die aus der halben Schweiz anreist, immer wieder Überraschungen erleben.

### Wein aus Thailand

David Tschümperlin pflegt auch eine Passion für Wein und Gin. Zwar finden sich auf der Getränkekarte unter anderem die drei Thai-Biere Leo, Singha und Chang. Doch der Gastgeber will mit einem umfangreichen Weinsortiment das Vorurteil widerlegen, wonach Wein nicht zu Thai-Gerichten passe. Als Überraschung bietet die Karte auch mehrere Weiss-, Rosé- und Rotweine von der Monsoon Valley Winery in Thailand an. Die beiden Spitzengewächse von Monsoon Valley, Cuvée de Siam Rouge und Cuvée de Siam Blanc, sind im «Phra Nakhon» exklusiv für die Schweiz erhältlich.

Der thailändische Unternehmer Chalerm Yoovidhya ist unter anderem dank der Red Bull GmbH zum Multi-Milliardär geworden. Seine Leidenschaft gehört aber nicht dem Energy Drink, sondern dem Wein. Mit der Vision, «eine thailändische Weinkultur zu schaffen», liess er in verschiedenen Regionen Thailands Trauben der Sorten Shiraz, Merlot, Chenin Blanc, Colombard, Cabernet Sauvignon, Sauvignon Blanc, Sangiovese und Solis anpflanzen. «Fast zwanzig Jahre nach Beginn sind wir stolz, den international am meisten ausgezeichneten thailändischen Wein zu produzieren», sagt Chalerm Yoovidhya. Im «Phra Nakhon» kann man sich davon überzeugen, dass er diesen Anspruch durchaus erfüllt.

● Artur K. Vogel

phranakhon.ch

# Faszination WIR

## 144 Seiten «Faszination WIR»

Vor einem Jahr, 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: .....

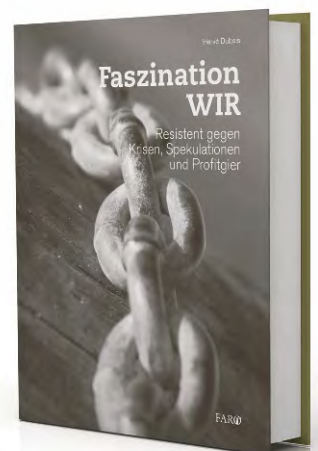
PLZ/Ort: .....

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](mailto:faszination@wir.ch) (bitte gewünschte Anzahl Bücher, Adresse und Zahlart mit Kontonummer angeben).

# Mystische Moorwanderungen

*Moore sind spezielle Naturschönheiten und wichtige Ökosysteme, die über Jahrtausende entstanden sind. Eine Wanderung durch diese einzigartigen Landschaften ist ein Augenschmaus – vor allem im Herbst.*



*Mit einer Fläche von über 100 Hektaren gilt das Gebiet zwischen Rothenthurm und Biberbrugg als das grösste Hoch- und Heidemoor der Schweiz.*



Die Riedwiesen rund um den Pfäffikersee sind Flach- und Hochmoore von nationaler Bedeutung.

Fotos: Silvia Schaub

«More Moor» möchte man am liebsten ausrufen! Besonders im Herbst. Dann, wenn sich diese wertvollen Landschaften in den schönsten Farbtönen zeigen, womöglich die Wolken tief hängen, leichte Nebelschwaden aufsteigen und alles in ein mystisches Licht hüllen – einfach einzigartig. Doch in den vergangenen 200 Jahren wurden laut dem Bundesamt für Umwelt (Bafu) fast 90 Prozent der Moore in der Schweiz zerstört. Deshalb stehen die verbliebenen 1268 Flachmoore und 551 Hochmoore (Stand 2020) seit der Annahme der Rothenturm-Initiative 1987 in der Schweiz unter Schutz. Die beiden Begriffe haben übrigens nichts mit der Höhe oder Ausdehnung zu tun, sondern damit, woher sie das Wasser erhalten. Flachmoore werden von Grundwasser genährt, sind meist jünger und reich an seltenen Pflanzen, weil der Boden weniger sauer ist. Hochmoore hingegen werden durch Regen- und Oberflächenwasser versorgt und beherbergen weniger, aber spezialisiertere Pflanzen wie die Moosbeere oder das Wollgras. Wer diese Moorlandschaften besucht, sollte unbedingt die vorgegebenen Wege benutzen und die geltenden Regeln einhalten.

## Pfäffikersee, ZH

Die Gegend hat mehr zu bieten als den Juckerhof in See-Gräben am Südufer, zum Beispiel die grösste Moorlandschaft des Kantons Zürich. Aber natürlich lässt sich eine Moorwanderung um den Pfäffikersee perfekt mit einem Besuch auf dem Erlebnisbauernhof verbinden. Vom hübschen Dorfkern von Pfäffikon aus gestartet, erreicht man schon bald das römische Kastell Irgenhausen und bekommt von der kleinen Anhöhe einen guten Überblick über das riesige Moorgebiet. Die Riedwiesen rund um den Pfäffikersee sind Flach- und Hochmoore von nationaler Bedeutung und wichtige Ökosysteme. Nach der Badi in Auslikon führt der Weg nahe dem Seeufer entlang. Direkt ans Wasser kommt man über diverse Fischerstege. Bald schon erreicht man das Bauerndorf Seegräben, wo man auf dem Erlebnisbauernhof einen Zwischenhalt einlegen kann. Gemütlich geht es weiter, vorbei an hohen Schilfgürteln, die unzähligen Tierarten einen Lebensraum bieten. Was darin alles kreucht und fleucht, erfährt man im Naturzentrum am oberen Ende des Sees.

[naturzentrum-pfaeffikersee.ch](http://naturzentrum-pfaeffikersee.ch)

## Rothenthurm, SZ

Es ist so etwas wie die Ikone, wenn es um Mooregebiete geht – das Hochmoor in Rothenthurm. Hätten in den 1970er Jahren nicht ein paar Unerbitterliche für dessen Erhalt gekämpft und die Moorschutz-Initiative lanciert, als das Militär darauf einen Waffenplatz plante, gäbe es heute vielleicht keine Mooregebiete mehr. Oder zumindest einige weniger. Mit einer Fläche von über 100 Hektaren gilt das Gebiet zwischen Rothenthurm und Biberbrugg als das grösste Hoch- und Heidemoor der Schweiz. Die Hochebene mit den verfärbten Moorpflanzen, den Birken, Fichten und Bergföhren könnte gut auch irgendwo im Norden stehen. Der ausgeschilderte Moorweg führt über Kieswege, Trampelpfade, Holzprügelwege und Stege über offenes Gelände, aber auch durch Fichtenwälder an der mäandernden Biber entlang Richtung Biberbrugg (SchweizMobil-Route 835).

[schwyz-tourismus.ch](http://schwyz-tourismus.ch)

## Wolzenalp, Krummenau, SG

Richtig himmlisch! Man steigt in Krummenau in die Sesselbahn und schwebt hinauf ins weisse Nichts. Eine Wanderung im Nebel auf der Wolzenalp ist mystisch und auch etwas gespenstig. Wird hinter der nächsten Birke gleich eine Hexe oder ein Ungeheuer hervorspringen? Von der Bergstation führt der Weg erst dem Moor entlang, dann über eine Wiese, bevor man richtig ins Hochmoor Rietbach eintaucht. Mal geht es über schmale Holzstege, mal über Wurzelstöcke, vorbei an Sumpfkraatzdistel, Blutwurz oder schmalblättrigem Wollgras. Und immer wieder natürlich am Torfmoos, dem Baumeister der Hochmoore, vorbei. Dieses bildet eine geschlossene Decke, welche den Torf schützt und vor Austrocknung bewahrt. Wer will, kann den gut ausgeschilderten Moorweg auch mit nackten Füßen begehen und die weiche, feuchte Unterlage mit allen Sinnen erleben.

[wolzenalp.ch](http://wolzenalp.ch)



*Stazerwald: In den Mulden und auf Terrassen liegen die Moore auf wasserstauendem Moränenmaterial.*



Wolzenalp: Eine Wanderung im Nebel auf der Wolzenalp ist mystisch und auch etwas gespenstig. Wer will, kann den gut ausgeschilderten Moorweg auch mit nackten Füßen begehen und die weiche, feuchte Unterlage mit allen Sinnen erleben.

## Stazerwald Celerina, GR

Dass die Gegend um den Stazerwald auf dem Gemeindegebiet von Celerina ein Moorgebiet von Nationaler Bedeutung ist, geht auf die zahlreichen Gletscher zurück, die diese Landschaft mit den rundgeschliffenen Hügeln hinterlassen haben. In den Mulden und auf Terrassen liegen die Moore auf wasserstauendem Moränenmaterial. Rund 35 Hektaren Moorfläche umfasst der Stazerwald. Es lohnt sich, nicht nur den Weg rund um den idyllischen Stazersee zu begehen. Besonders reizvoll – und wenig begangen – ist derjenige über Palüd dals Pelets und Mauntschas, wo die Moränenwälle einen See aufstauten, dessen Verlandung zur Moorbildung führte. Aber auch auf dem Barfussweg zwischen God da Spuondas, Fullun und La Stretta kann man viele kleinere, unberührte Moorflächen entdecken.

[engadin.ch](http://engadin.ch)

## Chaltenbrunnen ob Meiringen, BE

So einfach ist das Moorgebiet Chaltenbrunnen nicht zu erreichen, liegt es doch hoch über dem Talboden von Meiringen auf knapp 1800 Höhenmetern. Dank dieser Abgeschiedenheit ist das höchstgelegene Hochmoor Europas mit unzähligen kleinen Tümpeln und Seen immer noch ein Idyll. Denn hier wurde nie Torf abgebaut, und das Moor blieb praktisch unberührt. Allerdings muss man sich für eine Tour auch etwas Zeit nehmen. Die gut fünfstündige Rundwanderung beginnt in Meiringen und führt anfangs teilweise steil auf die Chaltenbrunnentalp.

Über Alpweiden gelangt man zum Hochmoor auf der Hochebene, wo Infotafeln Auskunft über das Naturschutzgebiet geben. Begleitet von einem wunderbaren Panorama geht es weiter via die Wandelalpen und Isetwald wieder Richtung Meiringen, wo als Dessert der Rychenbachfall wartet.

[haslital.swiss](http://haslital.swiss)

## Sörenberg, LU

Insgesamt fünf Tagestouren kann man im Gebiet um Sörenberg unternehmen, so reichhaltig ist die Gegend an Moorlandschaften. Wer nicht gleich den über 80 Kilometer langen Moorlandschaftspfad in der UNESCO Biosphäre Entlebuch wandern will, bekommt auf dem grossen Moorrundweg auf der Rossweid oberhalb von Sörenberg einen ersten Überblick. Auf dem rund fünf Kilometer langen Erlebnispfad bis zur Salwiden und zurück zur Rossweid erfährt man so einiges über die Entstehung, die Tier- und Pflanzenwelt, aber auch Mythen und Geschichten, die sich ums Moor ranken. Gut möglich, dass die Tour mit den 17 interaktiven Zwischenstopps etwas länger ausfallen könnte. Denn bei der Rossweid lockt auch noch die Erlebniswelt Mooraculum, wo kleine und grosse Forscher Rätsel lösen und Experimentieraufträge ausführen können.

[soerenberg.ch](http://soerenberg.ch)  
[biosphaere.ch](http://biosphaere.ch)

● *Silvia Schaub*

# Boom ohne Biss: Immer mehr Fischer –



*Gefährdet durch Hitze: Die Äsche, eine Kaltwasserart wie auch die Forelle, leidet besonders unter den neuen Klimabedingungen.*

# immer weniger Fische



Foto: Jonas Steiner



Lebensräume schaffen: Mitglieder des Fischereiverbands bauen Rückzugsorte für Fische.

Foto: M.Lüthi (bilderwerft.ch)

## *Seit Corona erlebt das Fischen in der Schweiz einen regelrechten Aufschwung – doch unter der Wasseroberfläche sieht es trist aus.*

Während Corona wurden bis zu 70 Prozent mehr Fischerpatente ausgestellt als in Jahren zuvor. Dieser Trend wurde als langfristiger Shift hin zu naturnahen Freizeitaktivitäten interpretiert – viele Freizeitforscher sehen darin sogar einen generellen Wandel: Freizeit in einer fast meditativen Tätigkeit in der freien Natur verbringen, die in kurzer Anreisezeit erreichbar ist. Während die Fischerei einst vornehmlich der Ernährung diente, sucht man heute also auch das Naturerlebnis. Rund 100000 Einwohnerinnen und Einwohner der Schweiz verfügen über ein Fischerpatent, und im letzten Jahr wurde der Spitzenwert von über 10000 neuen Kandidaten für die Fischereiprüfung erreicht (siehe Kasten «Wie wird man Fischer?»): Der höchste Wert seit Einführung der Prüfung vor zwanzig Jahren. Davor gab es nur ein freiwilliges Sportfischer-Patent.

### **Fangfrust statt Fischglück**

Naturerlebnis hin oder her: Bei den Hobbyfischern zeigt immer mehr der Frust: denn es fehlt das dazugehörige Erfolgserlebnis. Immer häufiger wird der Haken in Bach und Fluss leer eingezogen. Gemäss dem Bundesamt für Umwelt BAFU sind die Gründe für den Rückgang der Fische vielfältig. Verbaute und begradigte Gewässer mit vielen Wanderhindernissen tragen ebenso dazu bei wie die beeinträchtigte Wasserqualität. Hinzu kommt der Klimawandel. Forelle und Äsche können sich nicht an steigende Wassertemperaturen anpassen. Genau diese Arten zählen bei den Fischern zu den beliebtesten – weil schmackhaftesten – Arten.

Vor allem im Mittelland zeigt sich als Folge des Klimawandels bereits heute ein Wandel in der Zusammenset-

zung der Fischarten. Von den Veränderungen profitieren nur Arten, die der Wärme angepasst sind, wie etwa der Karpfen.

Es ist davon auszugehen, dass unsere Gewässer und die darin lebenden Tiere und Pflanzen in Zukunft noch stärker vom Klimawandel betroffen sein werden. Auf Anfrage erklärt Susanne Haertel-Borer, Sektionschefin Revitalisierung und Fischerei des BAFU: «Kurzfristig muss dafür gesorgt werden, dass die einheimischen Fisch- und Krebsarten bei den immer häufiger auftretenden Hitze- und Trockenperioden möglichst gut überleben können.» Zuständig für diese Massnahmen sind allerdings nicht die Bundesbehörden, sondern die Kantone, denn sie sind es, welche die Fischerei regeln.

### Zuchtfisch oder Wildfang

Die Fischer jagen daher ihrem Erfolgserlebnis immer mehr in Seen mit Besatz hinterher. Fischbesatz – also das Einsetzen von gezüchteten Fischen – hat im Binnenland Schweiz lange Tradition. Puristen unter den Anglern sprechen von «Fleischfischerei». Auch der spöttische Ausdruck «Forellen-Puff» ist in Zusammenhang mit Besatz-Gewässern zu hören.

Der Erfolg von Besatz wird seit 25 Jahren intensiv untersucht. Dabei zieht das Bundesamt eine negative Bilanz: «Es zeigte sich, dass die Zugabe von gezüchteten Fischen oft kurzfristig die Bestandsgrösse anwachsen lässt. Langfristig unterliegen die Besatzfische jedoch den Wildfischen und vermögen zumeist nicht, die Population zu vergrössern.»



David Bittner, Geschäftsführer des Fischereiverbands: «Fangzahlen und Bestand sind rückläufig.»

Foto: zVg

Das BAFU empfiehlt den Kantonen, diese Praxis «baldmöglichst einzustellen». Stattdessen solle die Wiederherstellung der Lebensräume gefördert werden. Diese Erkenntnisse führen in den Kantonen zu einem Umdenken der Besatzpraxis. Warum für viel Geld Zuchtfische aussetzen? Für den Fischer heisst das jedoch: noch weniger Aussichten auf einen Fang.

### «Aktionsplan Fische»

Die Motion «Aktionsplan Fische» (vgl. Kasten auf der folgenden Seite) wird vom Ständerat unterstützt und zurzeit im Nationalrat beraten. Gemäss der Motionärin, der früheren Ständerätin Céline Vara (Grüne, NE), tut Handeln not: «Was sich jetzt bei den Flusskrebse bewährt, ist dringend auch für die Fische nötig.» Der Schweizerische

## Wie wird man Fischer?

Der SaNa – Sachkundenachweis –, im Volksmund «Fischerprüfung» genannt, ist in vielen Kantonen obligatorisch für das Patent. Die Prüfung wird direkt im Anschluss an einen Kurshalbtag absolviert. Da die Theoriefragen mit einer App geübt werden können, ist die Durchfallquote tief. Empfohlen ist die Prüfung ab 10 Jahren.

Auch Uferfischen ohne Patent ist möglich: An ausgewählten Seen darf man im Rahmen des Freiangelrechts mit einfacher Ausrüstung und natürlichen Ködern angeln – Details regelt jeder Kanton selbst. Die grosse Mehrheit der Fischer hat jedoch den SaNa-Schein in der Tasche, der in der Regel 180 Franken kostet.

Daniel Ducret, beim Verband zuständig für die Ausbildung, kann beobachten, dass viele Patentinhaber jahrelang pausieren, bevor sie das Fischen wieder aufnehmen. «Immer mehr Grossväter beginnen wieder

mit dem Fischen, wenn ihre Enkel das Hobby entdecken.» Bei so vielen Jungfischern – ist da gewährleistet, dass die neue Generation die Ethik des Fischens verinnerlicht? David Bittner findet klare Worte: «Nein. Hier muss ein Umdenken stattfinden. Der Verband stellt sich hinter eine Verschärfung der Prüfungsnorm.» Das Netzwerk Anglerausbildung (ein von den Kantonen gegründeter Verein, der die Ausbildungsunterlagen für den SaNa-Kurs zur Verfügung stellt) hat jüngst eine Erweiterung des Kurses beschlossen: von mindestens 5 auf 8 Stunden. In diesen drei Zusatzstunden soll die Praxis zu ihrem Recht kommen. Der SaNa-Kurs fand nämlich bisher in Theorieräumen statt und behandelte vor allem die Bestimmung des Fisches und diverse Verordnungen, aber weniger das Handwerk des Fischers. Die Zusatzstunden sollen in die Natur verlegt werden.



Ein italienisches Warnschild mit der Aufschrift «divieto di pesca» (Fangverbot auf Deutsch) bei Agno – werden sich Schutzgebiete durchsetzen? Foto: Getty Images

## Aktionsplan Fische

Der Aktionsplan Fische wurde im Dezember 2024 als Motion von der damaligen Neuenburger Ständerätin Céline Vara (Grüne) eingereicht. Mit ihrer Wahl in die Kantonsregierung Neuenburgs schied sie am 1. Juni 2025 aus dem Ständerat aus.

Angesichts des dramatischen Rückgangs der Fischbestände und der Erhöhung der Gefährdungsstufe für zahlreiche Fischarten wird der Bundesrat mit der Motion beauftragt, Massnahmen zu ergreifen, um einen «Aktionsplan Fische» nach dem Vorbild des «Aktionsplans Flusskrebse Schweiz» einzuführen.

Zu den Prioritäten gehören die Festlegung von Populationen von nationaler Bedeutung, die Renaturierung von Lebensräumen und die Einrichtung von nationalen Schutzgebieten für Fische und Krebse in Flüssen und Seen (sowohl am Ufer als auch in der Tiefe): Diese Gebiete sollten insbesondere dazu dienen, die noch vorhandenen wichtigen Laich- und Überwinterungsgebiete einiger bedrohter Fischarten (Seeforelle, Äsche, Nase, Saibling, Felchen) zu schützen und gegebenenfalls aufzuwerten. Damit diese Schutzgebiete nicht isoliert sind, sondern überregional geplant und vernetzt werden, ist eine nationale Koordination erforderlich.

Ähnlich wie terrestrische Korridore für Wildtiere könnten auch Wanderkorridore, die für bestimmte Fischarten (z.B. die Seeforelle) besonders wichtig sind, ausgewiesen und geschützt werden.

Fischereiverband SFV stellte sich überzeugt hinter den Vorstoss. Tatsächlich weist er seit Jahren darauf hin, dass drei Viertel der einheimischen Arten bereits ausgestorben oder unmittelbar gefährdet sind. Gemäss SFV-Geschäftsführer David Bittner ist dieser Aktionsplan «endlich mal ein Vorstoss, der im engen Austausch mit uns stattgefunden hat», nachdem die Politik bisher nur Schadensbegrenzung betrieben habe. Denn die Bestände nehmen – von der Öffentlichkeit kaum beachtet – leise und stetig ab.

### Schutzzonen einrichten?

Bundesrat Albert Röstli hatte in der parlamentarischen Debatte zum «Aktionsplan Fische» ausgedrückt, dass mit einer Auslegeordnung und dann vor allem mit der Nutzung von Synergien und dem gezielten Einsatz bestehender Massnahmen mehr Wirkung erzielt werden könne.

Die Frage stellt sich, ob für bedrohte Fischarten – ähnlich wie im Vogelschutz – Schutzzonen eingerichtet werden sollten. Das BAFU sieht in der Umsetzung des Bundesgesetzes über die Fischerei die Wiederherstellung naturnaher Lebensräume als Priorität. Fische müssen ungehindert wandern können, und revitalisierte Gewässer sollten genügend beschattet sein, um Rückzugsgebiete für Fische bereitzustellen, die bei Trockenheit und hohen Temperaturen Schutz suchen.

Der SFV setzt sich darüber hinaus auch für Schutzgebiete ein, wie sie der «Aktionsplan Fische» vorschlägt. Erst vor drei Jahren war letztmals ein grosses Fischsterben zu beobachten. «Wenn wir nicht rasch handeln», warnt Bittner, «droht ein ökologischer Kollaps.»

● Roland Schäfli

# Pinkes Toilettenpapier

Soeben habe ich an meiner Haustüre pinkes Toilettenpapier gekauft. Es ist nicht nur pink. Sondern nervzerfetzend pink. Und krass supersoft und superkrass dreilagig. Das perfekte Toilettenpapier für Barbie mit Hämorrhoiden.

Das Pinkpack ist riesig. 56 Rollen sind drin. Dazu muss ich anmerken, dass meine Älteste diesen Frühling von Single auf Ehe und meine Jüngste nach dem Bachelor von Jura auf Musical umgesattelt hat und seit Anfang Jahr in Hamburg Performing Arts studiert, mit andern Worten: Meine Holde und ich sind zum Zweipersonenhaushalt geschrumpft. 56 Rollen Toilettenpapier reichen gefühlt bis zur AHV.

Meine Holde – und diese Sorge ist nun dringlicher – wird in zwei Stunden von der Arbeit heimkommen. Sie wird das riesige Pinkpack erblicken und mich entsetzt anstarren. Oder sie wird laut auflachen. Oder sie geht rückwärts wieder zur Haustür hinaus und nimmt den nächsten Flug nach Patagonien oder Dschibuti. Zurück bleibt dann ein pinker Einpersonenhaushalt.

Muss ich mich schämen für mein weiches Herz? Wie dieser arme Mitmensch so vor meiner Türe stand mit seinem hüfthohen Pinkpack – ich hätte ihm alles abgekauft. Dass er ausgerechnet bei mir geklingelt hat, muss ohnehin Fügung gewesen sein. Ein Teil des Verkaufspreises wird nämlich eingesetzt gegen Mobbing, und gerade ich habe Mobbing noch nie befürwortet, denn wie gesagt, mein Herz ist weich.

Am meisten dauern mich unzufälligerweise männliche Mittfünfziger, deren Leben und Coiffeurspesen sichtbar zum Sinkflug angesetzt haben. Wenn mich ein Muster dieser Gattung an meiner Haustüre anblickt wie ein vom Schicksal gebeuteltes Dackel, in den Augen eine Mischung von Treuherzigkeit, Verzweiflung und Resignation, und ansetzt zum erschreckend auswendig gekonnten Versli mit Vorstellung und Verkauf, dann denke ich: Bro, das könnte auch ich sein.

Eines Tages nämlich wird eine Künstliche Intelligenz bessere Kolumnen und Bücher schreiben als ich, und dann muss ich einen anderen Broterwerb finden. Pinkes Toilettenpapier verkaufen zum Beispiel. Laut der Website der Firma sind «Verkaufstalente gesucht (80–100%) – jung, reif oder Senioren! Top-Verdienst im Tür-zu-Tür-Verkauf!» Zur Arbeit gehören «Aufbau, Pflege und Betreuung langfristiger Kundenbeziehungen» und «Beratung der Kunden zu unseren Produkten». Gute Beratung bei der Benutzung von Toilettenpapier kann nie schaden. Womöglich rührte der gebeutelte Ausdruck des Verkäufers vor meiner Türe daher, dass die Kundin unmittelbar vor mir ihn zur Produktvorführung in ihr Bad gebeten hatte.



*Willi Näf ist freier Autor, Texter und Satiriker und lebhaft im Baselbiet und im Appenzellerland.  
www.willinaef.swiss*

*Foto: zVg*

Mit meinem heutigen Kauf habe ich zweifellos dem Mobbing einen schweren Schlag versetzt und dem braven Vertreter den Feierabend gerettet. Andererseits habe ich vielleicht unseren eigenen Feierabend verdorben. Es wird sich weisen, wenn meine Holde zur Türe herein kommt. Ich halte Sie auf dem Laufenden, geschätzte Leserin und geschätzter Leser, ob sie sich für Patagonien oder Dschibuti entschieden hat. Sollte der nette Mittfünfziger in der Zwischenzeit auch bei Ihnen klingeln, dann tun Sie ruhig etwas gegen Mobbing und fürs Füdli. Das Toilettenpapier ist laut der Website der Firma «weit mehr als nur ein notwendiges Produkt – es ist ein Erlebnis.» Ja, bereits der Kauf ist eines.

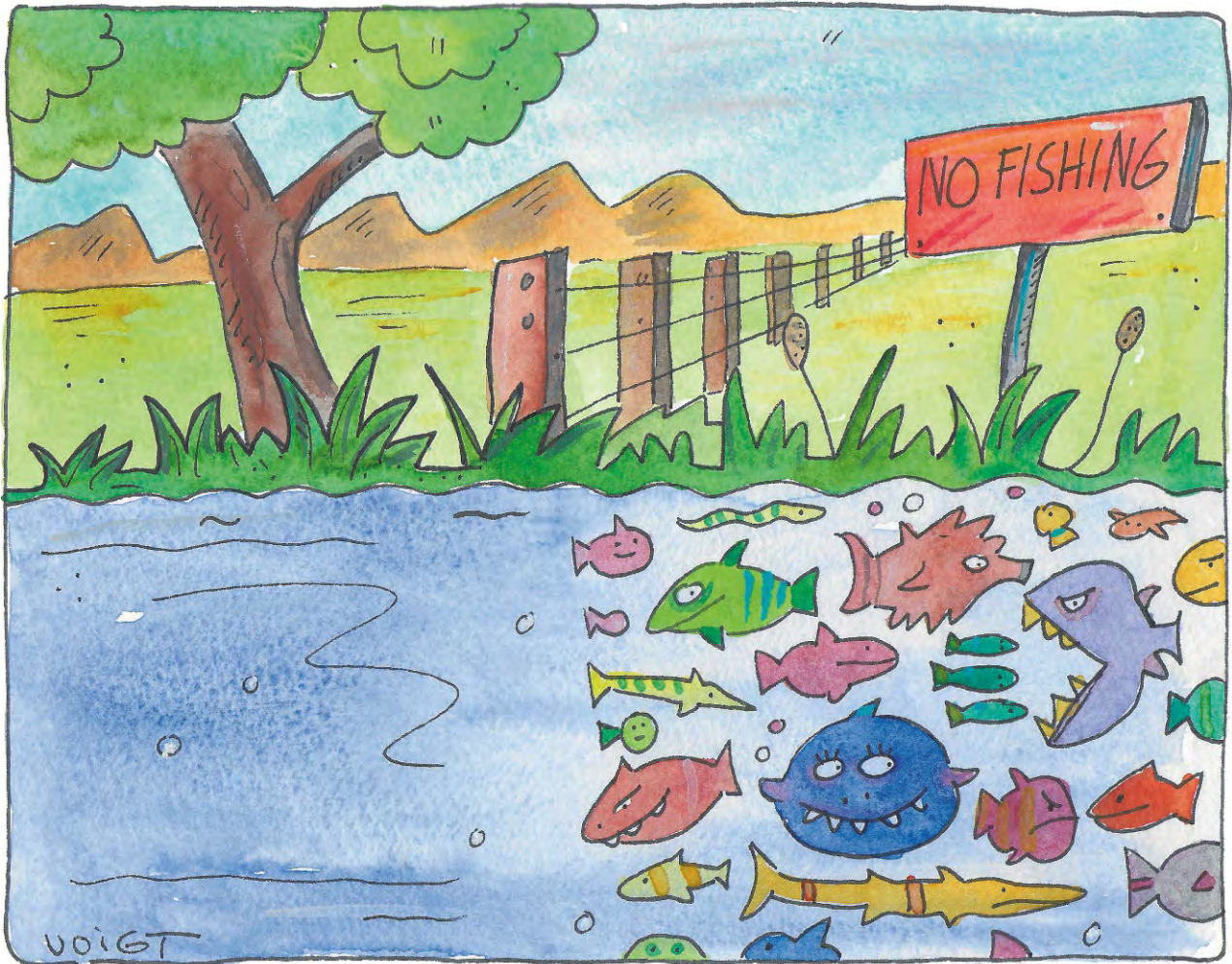


Illustration: Sabine Voigt/ toonpool.com

# Veranstaltungen und Termine

## Herbstgespräche 2025

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

## Generalversammlung 2026 der Bank WIR

Im Juni 2026

Informationen über diese und über weitere WIR-Anlässe erhalten Sie bei der Bank WIR, [wir.ch](http://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  
Oktober 2025, 92. Jahrgang, Nr. 947

### Herausgeberin

WIR Bank Genossenschaft  
Auberg 1  
4002 Basel  
[www.wir.ch](http://www.wir.ch)

### Chefredaktor

Daniel Flury  
[wir.ch/kontakt](http://wir.ch/kontakt)

### Übersetzer

Daniel Gasser, Yvorne

### Foto Titelseite

Raffi Falchi

### 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:** 28210

**Adressänderungen:** Bank WIR, Beratungszentrum,  
Postfach, 4002 Basel, oder über [wir.ch/kontakt](http://wir.ch/kontakt)



«Dein Geld  
bleibt deins –  
auch im Ausland.»

24 Bancomatbezüge weltweit gratis  
– dank Bankpaket top

Jetzt  
Paket  
eröffnen

 moneyland.ch

Banken

Testsieger

Kostenvergleich, 06/2025  
Konto und Karte