

WIR *info*

5/2025

Das Magazin für Schweizer KMU

«Wir wollen die Rosinen»

Fachstelle Hotellerie und Gastronomie der Bank WIR mit neuem Leiter:
Roman Hassler übernimmt von Christoph Känel

Hospitality am See

Perlen am Vierwaldstättersee: der Berggasthof Niederbauen und
die Hotel&Restaurants Seerausch, Zwysighaus, Bellevue und Zum Schwarzen Löwen

Sparkonto plus

Hier wird Zins grossgeschrieben

Bank 



Einkehr

Editorial

Der Standort allein ist kein Garant für Erfolg. Im Fall von Hotels und Restaurants ist wahre Gastfreundschaft Voraussetzung dafür, dass sich Einkehrende wohlfühlen.

Die Schweiz, ein Land von atemberaubender Schönheit und majestätischen Landschaften, bietet nicht nur Raum für innere Einkehr, sondern auch für die etwas profanere Form von «Einkehr»: Gemeint ist das Eintauchen in die Herzlichkeit und den Komfort der Gasthäuser unseres Landes. Der Vierwaldstättersee gehört zu den Regionen, die diese Verbindung aufs Schönste erlauben und verkörpern.

«Die Schweiz kann mit der Natur stark punkten», ist Roman Hassler, neuer Leiter der Fachstelle Hotellerie und Gastronomie der Bank WIR, überzeugt. Der Standort allein ist jedoch kein Garant für Erfolg. Im Fall von Hotels und Restaurants ist wahre Gastfreundschaft, ein spezielles «Gesicht», Voraussetzung dafür, damit sich Einkehrende wohlfühlen, den Betrieb wiederholt besuchen und ihn weiterempfehlen. Einfach ist diese Branche nicht, weshalb viele Banken sich an ihr lieber nicht die Finger verbrennen wollen. Im Gegensatz dazu ist die Bank WIR dank ihrer Fachstelle in der Lage, Rosinen zu erkennen und in Finanzierungsfragen zu unterstützen (S. 6).

Einige WIR-Restaurants und WIR-Hotels rund um den Vierwaldstättersee, die mit ihrer Lage und ihrem Betriebskonzept ihre Gäste überzeugen, stellen wir in dieser und in der Juni-Ausgabe des WIRinfo vor (S. 16 und S. 24). Wieso gerade Häuser am Vierwaldstättersee? Anlass gab die Tour de Suisse, die dieses Jahr je einen «Hub» in Küsnacht und in Beckenried-Emmetten hat. Dank ihr wird auch diese geschichtsträchtige Region im Juni zusätzliche nationale und internationale Aufmerksamkeit erlangen. Als Premium Partner der Tour de Suisse ist die Bank WIR hautnah dabei. Dank «Tour de Suisse Explorer» können auch Sie die von der Tour besuchten Regionen näher erfahren – mit dem Velo oder zu Fuss (S. 32). Und vergessen Sie dabei die Einkehr nicht, sei es eine «innere» oder eine «profanere»!

Daniel Flury
Chefredaktor

«Erfrischung
auf Knopfdruck.»

Klimagerät Fresco 140 von Sonnenkönig

100% WIR!
1 111 CHW
statt
1 399 CHF

wir.ch/wirpromo

Cool bleiben mit dem Fresco 140 von Sonnenkönig!



Wenn die Temperaturen steigen, sorgt das mobile Klimagerät Fresco 140 von Sonnenkönig für angenehme Abkühlung. Ob im Büro, Schlafzimmer oder Wohnzimmer – mit seiner leistungsstarken Kühlfunktion bringt es frische, angenehme Luft genau dorthin, wo Sie sie brauchen.

Der Fresco 140 überzeugt nicht nur mit hoher Kühlleistung, sondern auch mit seinem modernen Design und seiner einfachen Handhabung. Eine praktische Fernbedienung mit Timer-Funktion sorgt für maximalen Komfort.

Das Gerät lässt sich flexibel in jedem Raum aufstellen und arbeitet energieeffizient – für ein perfektes Raumklima ohne Kompromisse. Erleben Sie jetzt die erfrischende Leichtigkeit des Fresco 140 und geniessen Sie den Sommer in vollen Zügen!

Fresco 140 im Wert von 1 399 CHF für nur 1 111 CHW inkl. MwSt. und Versand. Jetzt zuschlagen und sparen!

Produktdetails:

- 3 Ventilationsstufen
- Luftumwälzung: 400 m³/h
- Entfeuchtungsleistung: 36 l/24 h
- Raumgrösse: ca. 55 m² / 130 m³
- Energieklasse A
- Fernbedienung

Technisches:

- Leistungsaufnahme: 1,6 kW
- Kühlleistung: 14 000 BTU/h (4 kW)
- Farbe: weiss
- Masse: 44 x 71,5 x 33,5 cm
- Gewicht: 22 kg
- Garantie: 2 Jahre

WIRpromo-Partner

Sonnenkönig wurde bereits 1957 als Hersteller von Infrarot-Heizungen gegründet. Mittlerweile umfasst das Sortiment alle denkbaren Produkte rund um die Themen Heizen, Kühlen sowie Haushalts- und Küchengeräte. Sonnenkönig steht für Schweizer Präzision und qualitativ hochwertige Güter.

Inhalt

Seite 32

Sie haben die Wahl: Sie können die Tour de Suisse vom 12. bis 22. Juni zu Hause vor dem Fernseher verfolgen, Sie können die Fahrerinnen und Fahrer vor Ort am Strassenrand anfeuern – oder Sie können dank «Tour de Suisse Explorer» ab sofort und noch bis Ende September Etappenorte der Tour selbst «erfahren».



Seite 36

Die Schweizer Auto-Importeure fahren mit angezogener Handbremse. Der Markt hat seinen Tiefpunkt erreicht. Wir fragen die Verbände nach Vorschlägen, wie wieder an Tempo zugelegt werden kann.

Seite 40

Die Bank WIR steht für attraktive Sparzinsen – und das bleibt so! Ab sofort im Angebot: das «Sparkonto plus», ein top verzinste Sparkonto für Neugeld bis zu einer Viertelmillion Franken.



- | | | |
|---|---|---|
| <p>6 «Wir wollen die Rosinen»
Interview mit Roman Hassler und Christoph Känel</p> <p>16 «Ein magischer Ort»
Berggasthaus Niederbauen</p> <p>23 144 Seiten
«Faszination WIR»</p> <p>24 Gasthäuser an der Wiege der Schweiz
Die Hotels und Restaurants Seerausch, Zwyzsighaus, Bellevue und Zum Schwarzen Löwen</p> <p>31 Nach der Gastia der Hospitality Summit</p> | <p>32 Auf den Spuren der Tour de Suisse 2025
«Tour de Suisse Explorer»</p> <p>34 Mehr Bewegung im Alltag!
Bike To Work Challenge 2025</p> <p>36 Bremsspuren bei den Auto-Importeuren</p> <p>40 Sparkonto plus
Das Sparkonto mit Top-Konditionen</p> <p>42 Der Unternehmergeist und die Fressdividenden
Kolumne von Karl Zimmermann</p> | <p>44 Neue WIR-Teilnehmer</p> <p>47 Willkommen im WIR-Network</p> <p>52 Inserateschlüsse</p> <p>70 Impressum</p> <p>71 Standorte der Bank WIR und Social Media</p> <p>72 Werbemöglichkeiten im WIR-Netzwerk</p> <p>74 Inseratepreise</p> |
|---|---|---|

«Wir wollen die Rosinen»

Die Fachstelle Hotellerie und Gastronomie der Bank WIR ist einzigartig in der Schweizer Bankenlandschaft: Sie steht der Beherbergungsbranche kompetent zur Seite, wenn es um die Finanzierung eines Neubaus, einer Erneuerung oder des Kaufs eines Betriebs geht. Als neuer Leiter der Fachstelle folgt Roman Hassler auf Christoph Känel.

Während acht Jahren hat Christoph Känel die Fachstelle für Finanzierungsfragen in der Hotellerie und Gastronomie geleitet. Sein Ziel und gleichzeitig seine grösste Herausforderung in dieser Zeit: «Aus all den Anfragen, die an uns herangetragen werden, die vielversprechendsten herauszufiltern und weiterzuverfolgen.» Diese Aufgabe übernimmt in Zukunft Roman Hassler, der über eine umfassende Ausbildung und Erfahrung in den Bereichen Finance sowie Hotellerie und Gastronomie verfügt (siehe Kasten auf S. 8). Zum Gespräch haben wir die beiden Experten im Romantik Hotel&Restaurant Sternen in Kriegstetten SO getroffen.

Eine Gelegenheit, einen persönlichen Kontakt mit Roman Hassler und Christoph Känel zu knüpfen, besteht bereits am 18. und 19. Juni, wenn die Bank WIR als Partnerin von HotellerieSuisse am Hospitality Summit vertreten sein wird (vgl. Kasten S. 14).

In welchem Zustand seht ihr die Beherbergungsbranche gegenwärtig?

Christoph Känel: Die Hotellerie ist im Allgemeinen gut unterwegs. Nachfolgeplanung, Behebung des Nachholbedarfs beim Unterhalt und Anpassungen der Konzepte an die aktuellen Bedürfnisse der Gäste sind die Themen, welche die Branche in Zukunft beschäftigen werden.

Roman Hassler: Die Branche war noch nie eine einfache, und die Pandemie, steigende Energiepreise sowie der Fachkräftemangel haben sie nicht einfacher gemacht. Im Vorteil ist, wer sich nicht auf der Vergangen-

heit ausgeruht und stetig am Ball geblieben ist. Das kann auch eine Neuausrichtung des Betriebs auf aktuelle Bedürfnisse bedeuten.

Was sind denn die heutigen Bedürfnisse?

Roman Hassler: Der Hotel- oder Restaurantgast schätzt die wahre Gastfreundschaft. Ich persönlich verbinde damit einen bodenständigen Gastgeber, der mich auf eine gute Art abholt und ein Erlebnis anbieten kann. Da kann die Schweiz mit ihrer Gastfreundschaft und auch mit der Schönheit der Natur stark punkten.

Wichtig ist die Qualität des Essens. Auch hier: etwas Spezielles kommt besser an als «Nullachtfünfzehn». Oft sind es Kleinigkeiten, die den Unterschied ausmachen. Und der Gast merkt, ob in der Zubereitung Liebe und Herzblut stecken.

«Ein erfolgreicher Betrieb hat ein Gesicht.»

Christoph Känel

Christoph Känel: Auf einen Nenner gebracht: Ein erfolgreicher Betrieb hat ein Gesicht. Wer das Gesicht nach aussen trägt, sich im Betrieb zeigt und mit den Gästen in Kontakt ist, erkennt deren Wünsche und kann sie abholen und für sich gewinnen.



Christoph Känel und sein Nachfolger Roman Hassler (r.) beim Besuch des Appenzeller Huus in Gonten, ein Finanzierungsprojekt der Bank WIR.

Foto: zVg



Roman Hassler.

Fotos: Raffi Falchi

Persönlich

Roman Hassler ist Absolvent der Hotelfachschule Lausanne (BSc in International Hospitality Management) und verfügt über einen MAS in Finance (Uni ZH). Vor seinem Stellenantritt bei der Bank WIR als Leiter der Fachstelle Hotellerie und Gastronomie hat er in verschiedenen Unternehmen – SV Hotel AG und der Two Spice AG – inspirierende und zukunftsweisende Hotel- und Gastronomieprojekte evaluiert, verhandelt und umgesetzt. «Mir sind langfristige und gegenseitig gewinnbringende Partnerschaften wichtig», betont Roman Hassler, der sich ein weitgespanntes Netzwerk in der Hotellerie, Gastronomie und der Immobilienindustrie aufgebaut hat.

Hier geht es zum LinkedIn-Profil von Roman Hassler



Christoph Känel ist der Vorgänger von Roman Hassler und hat die Fachstelle in den letzten 8 Jahren aufgebaut. Er ist gelernter Koch und Abgänger der Hotelfachschule Luzern. Nach Tätigkeiten für den Schweizerischen Bankverein und die Schweizerische Gesellschaft für Hotelkredit SGH machte er sich selbstständig und übernahm ab 2003 Mandate der Bank WIR. Von 2017 bis 2025 war er im Teilzeitpensum bei der Bank WIR angestellt und konzentriert sich nun wieder auf seine Tätigkeit als Coach für Eigentümer und Pächter von gastgewerblichen Betrieben (www.kaenel.net).

Zur Qualität des Essens, die Roman erwähnt hat: Wichtig ist auch, dass die Qualität kontinuierlich auf hohem Niveau gehalten wird. Es hilft, wenn die Speisekarte nicht unendlich lang ist. Zwei saisonal ausgerichtete Seiten genügen. Bei übergrossen Speisekarten fragt sich der Gast, ob das Angebotene überhaupt frisch ist.

Man liest auch von Konkursen im Gastgewerbe. Ist daraus eine sinkende Nachfrage abzuleiten?

Christoph Känel: Es ist eine altbekannte Entwicklung. Betroffen sind vor allem Restaurationsbetriebe, bei denen immer ein reger Wechsel herrscht. Vergessen wir nicht: Jahr für Jahr wechselt in der Gastronomie jeder fünfte Betrieb die Hand! Und jeder Wechsel hat seine eigene Geschichte. Entweder ist der Betrieb finanziell ins Abseits geraten oder es stimmt etwas in der Betriebsphilosophie oder dem Angebot nicht.

In der Hotellerie ist der Wechsel nicht so rege. Viele Hotels sind eigentümergeführt oder es wird mit einer Hotelmanagementfirma gearbeitet. Aber auch hier wechselt der Geschäftsführer vielleicht alle zwei Jahre.

«Wenn der Einstieg gelingt, können frische Ideen die Branche befruchten.»

Roman Hassler

Roman Hassler: Die erwähnten Konkurse suggerieren ein akutes Problem, aber das sehe ich nicht so. Wie schon gesagt: Die Restauration und Hotellerie waren noch nie eine einfache Branche. Zu einem gewissen Teil sind die Betriebsschliessungen auch ein Nachbeben der Corona-Pandemie. Ein Merkmal dieser Industrie ist eben auch, dass die Unterschiede sehr gross sind. Wir sehen auf der einen Seite den «Vollprofi» und auf der anderen Seite das Ehepaar, das gerne kocht und sich selbst verwirklichen will. Das kann man nicht vergleichen. In der Schweiz kann jede und jeder einen Gastro-Betrieb eröffnen – je nach Kanton benötigt es noch einen erfolgreich absolvierten Kurs für das Wirtepatent –, und dann ist es nicht einfach, einen langfristig erfolgreichen Betrieb aufzubauen. Wenn der Einstieg aber gelingt, können neue, frische Ideen die Branche natürlich auch befruchten.

Christoph Känel: Ein weiteres Merkmal dieser Branche ist ihre Kostenintensität. Mehr als ein Drittel des erwirtschafteten Betriebserlöses entfällt auf die Personalkosten, ein weiteres Drittel vom Warenerlös auf den Warenaufwand. Wer diese beiden Kostenblöcke im Griff hat, hat auch Erfolg. Vielfach liegt genau bei diesen beiden Kostenpositionen das Potenzial für die Kostenoptimierung eines Betriebes.

Ihr seid beide Absolventen einer Hotelfachschule, Roman in Lausanne, Christoph in Luzern. Kann man dort etwas verbessern, gibt es ein Ausbildungsproblem?

Roman Hassler: Jemand, der eine Hotelfachschule absolviert, hat sich vorgängig stark mit dem Thema auseinandergesetzt, vielleicht schon Arbeitserfahrung gesammelt und will ein bestimmtes Ziel erreichen. Man ist sich bewusst, dass alles andere als ein «9-to-5-Job» auf einen wartet. Während der drei- bis vierjährigen Ausbildung sind verschiedene Praktika zu absolvieren. Ich denke, dass man sich an der Hotelfachschule das nötige Rüstzeug holen kann.

Quereinsteiger haben im Gegensatz dazu oft nicht das Verständnis dafür, wie intensiv die Branche ist. Es ist vielleicht jemand, der bei einem Vorzeigegastronomen gut gegessen hat und findet, das könnte ihm auch noch Spass machen. Diese Personen kommen spätestens dann auf die Welt, wenn sie sich mit den erwähnten Kostenblöcken und dem für die Betriebsgrösse erforderlichen Umsatz konfrontiert sehen. Ausserdem ist man als Gastgeber jeden Tag beim Gast – und nicht jeder Gast ist einfach ...

Christoph Känel: Ich habe 1984 die Hotelfachschule absolviert. Seither hat sich in der Ausbildung vieles verändert. Zu meiner Zeit empfand ich die Ausbildung an der Hotelfachschule Luzern als eher theoretisch, und Lausanne war meines Wissens noch theoretischer unterwegs. Immerhin: zur Schule in Luzern kommen mehrheitlich Berufsleute aus einer Lehre und weniger direkt von einem Schulabschluss wie die Matura. Und sie werden nach Absolvierung der Hotelfachschule in kleinen und mittelgrossen Hotelbetrieben in der Schweiz arbeiten. Persönlich habe ich erst nach dem Unternehmerseminar – entspricht heute dem Nachdiplomstudium NDS von HotellerieSuisse – realisiert, was das an der Hotelfachschule Gelernte wie Businesspläne, Marketingmassnahmen, Kontorahmen etc. im Berufsleben bedeutet.

Als Dozent am NDS musste ich feststellen, dass viele Gastronomen grossen Respekt vor Zahlen haben. Das ist ein grundlegendes Problem. Gastronomen sind operativ sehr stark, dem Backoffice und der Buchhaltung wird oftmals eine untergeordnete Rolle zugeordnet. Dann braucht es jemand, der sie unterstützt, etwa ein Treuhänder mit Branchenkenntnissen, der auch beratend wirkt.



Christoph Känel und Roman Hassler im Gespräch im Romantik Hotel & Restaurant Sternen in Kriegstetten.

Zeigt das auch, wie wichtig die Fachstelle Hotellerie und Gastronomie der Bank WIR ist?

Roman Hassler: Absolut. Denn aus Sicht der Fachstelle geht es nicht nur um Zahlen und die Bewertung eines Objekts, es geht auch um die Menschen dahinter: Was ist ihre Erfahrung, was ist ihre Ausbildung, was ist ihr Potenzial, haben sie zusätzliche Expertise dort erlangt oder hinzugeholt, wo sie nicht so stark sind?

«Es geht nicht nur um Zahlen, sondern auch um die Menschen dahinter.»

Roman Hassler

Aber es stimmt: im Endergebnis ist niemandem geholfen, wenn jemand versucht, etwas Tolles zu machen, aber die Zahlen nicht im Griff hat.

Christoph Känel: Die Fachstelle Hotellerie und Gastronomie der Bank WIR hat die Aufgabe, Lösungen mit den Unternehmerinnen und Unternehmern zu finden und die erfolgreichen Betriebe zu finanzieren. Wir wollen die Rosinen aus den Finanzierungsanfragen picken und sehen uns als «Übersetzer» zwischen den Unternehmern oder Eigentümern der Branche und der Bank. Andererseits wissen wir, was es für den angestrebten Erfolg braucht und was ein Hotelier oder Restaurateur leistet. Wir können Rückmeldung und Wertschätzung geben. Das ist das, was die Kunden schätzen. Sie spüren das Verständnis, das wir ihnen entgegenbringen. Bei der Bank stehen grundsätzlich Zahlen im Vordergrund. Bei unserer Fachstelle gehen wir auch auf die Softfaktoren eines Betriebs ein. Darüber hinaus wissen wir, was für Anforderungen die Bank an eine Finanzierung verlangt. So haben wir eine Vermittlerrolle zwischen den beiden Polen.

Christoph, du hast die Fachstelle während acht Jahren geleitet. Ist in dieser Zeit auch eine andere Bank auf die Idee gekommen, dass eine Fachstelle Hotellerie und Gastronomie für sie Sinn machen könnte?

Christoph Känel: Nein, keine andere Bank hat nachgezogen. Eine vergleichbare Stelle hatten früher bis zu ihrer Fusion der Bankverein und die Bankgesellschaft. Dazu gab es einen runden Tisch von GastroSuisse, HotellerieSuisse und der Schweizerischen Gesellschaft für Hotelkredit SGH. Er diente dem Gedankenaustausch und Wissenstransfer. Es gibt natürlich Kantonalbanken – etwa die Walliser oder Graubündner Kantonalbank – mit Kundenberatern, die über entsprechendes Spezialwissen verfügen. Aber eine eigentlich Fachstelle kennt sonst keine Bank mehr.

Wie kommt es, dass gerade die Bank WIR eine Fachstelle Hotellerie und Gastronomie eingerichtet hat?

Christoph Känel: Das hat unter anderem mit dem WIR-Geschäft zu tun. Für die Bank WIR arbeite ich seit 2003, damals noch als externer Gutachter und sozusagen als das «gastgewerbliche Gewissen» der Bank. Mit der Modernisierung des WIR-Systems ab 2016 wollte man noch stärker Fuss in dieser für das WIR-System interessanten Branche Hotellerie/Gastronomie fassen und den WIR-Umsatz durch die Unterstützung der Branche und durch die Vergabe von CHF- wie auch von WIR-Krediten ankurbeln. Heute geht es zusätzlich darum, nach aussen zu tragen, dass die Bank WIR nicht nur WIR-, sondern auch CHF-Kredite vergibt. Vielen ist das noch nicht bewusst.

Roman Hassler: Die Fachstelle Hotellerie und Gastronomie passt zur Bank WIR, weil sie kleine und mittlere Betriebe in der ganzen Schweiz im Fokus hat. Regionale Banken haben – gerade in touristischen Gebieten – ähnliche Kompetenzen. Das ist auch gut so, Konkurrenz belebt das Geschäft. Für sehr grosse Objekte, die unsere Möglichkeiten übersteigen, sind grössere Banken eher zu haben. In solchen Fällen geht es oft auch ums Prestige.

Christoph Känel: Ein weiterer Grund, weshalb keine andere Bank über eine Fachstelle verfügt, ist das Branchenrating. Dort schneidet das Gastgewerbe mit einem ungenügenden Rating ab. Das hält viele Banken davon ab, in diese Branche zu investieren. Dank unserem Know-how verstehen wir das Beherbergungs- und das Restaurationsgeschäft und können mit fachlichen Überlegungen das Risiko für die Bank WIR abschätzen

Gibt es bestimmte Herausforderungen, die dir in den letzten Jahren begegnet sind?





Christoph Känel: Die Herausforderung ist oft dieselbe: Aus all den Anfragen, die an uns herangetragen werden, die zukunftsorientierten Projekte herausfiltern und weiterverfolgen. Lösungen mit den Unternehmerinnen und Unternehmern finden und daraus die notwendige Finanzierung erarbeiten. Basierend auf den erhaltenen Unterlagen zum Projekt und der Betriebsbesichtigung – verbunden mit einem persönlichen Gespräch mit den Exponenten – nehmen wir eine Bewertung der Unternehmung nach der DCF-Methode (Discounted Cash Flow oder Ertragswert) vor. Dieser Wert dient uns als Behlungsbasis für eine entsprechende Finanzierungsanfrage. Den realitätsnahen Wert eines Projektes einzuschätzen, ist eine weitere Herausforderung, die wir mit unserem Fachwissen der Branche abdecken können.

Hat sich die Fachstelle seit ihrer Einrichtung verändert?

Christoph Känel: Anfänglich habe ich als Kundenberater ein Portfolio von Kreditkunden aus dem Gastgewerbe geführt, was sehr zeitintensiv war. Seit meinem Wechsel ins Credit Office kann ich mich auf die Beratung unserer Kundenberater innerhalb der Bank WIR wie auch unserer Kunden sowie auf die Erstbeurteilung der zugestellten Projekte konzentrieren. Die ganze Abwicklung und die banktechnischen Fragen liegen beim entsprechenden Kundenberater. Die Kunden besuchen wir gemeinsam, so können wir auf deren Bedürfnisse am besten eingehen. Bankfachwissen plus gastgewerbliches Fachwissen: Das wird bei unseren Kunden sehr geschätzt. Neu ist, dass Roman zu 100 % angestellt ist, während ich 60 % für die Bank WIR gearbeitet habe, weil ich noch meine eigene Beratungsfirma führe.

Die Fachstelle erhält also zusätzliches Gewicht?

Roman Hassler: Das Vollzeitengagement ist sicher als Bekenntnis zu dieser spannenden Branche zu verstehen. Wir setzen so mehr Ressourcen frei für die Kunden und für die Kundenberater.

Roman, wo siehst du deine Stärken als neuer Leiter der Fachstelle?

Roman Hassler: Ich gehe sehr analytisch vor und stütze mich auf unterschiedliche Daten ab, die mir helfen, mich in einen Betrieb hineinzudenken, und es erlauben, eine Objektbewertung objektiv und plausibel zu erarbeiten. Aufgrund seiner ausserordentlichen Erfahrung kann Christoph sehr schnell eine zutreffende Erstbewertung vornehmen.

Wie Christoph bin ich ein umgänglicher Mensch, der wertschätzen kann, was Hoteliers und Gastronomen jeden Tag leisten. Mein Ziel ist es, den Kunden auf Augenhöhe zu begegnen und in ihrem Interesse und demjenigen der Bank WIR als finanzierendes Institut zum weiteren Erfolg der Branche beizutragen.

Gibt es Schwerpunkte, die du setzen möchtest?

Roman Hassler: Wichtig sind mir Kontinuität, gerade auch, was die Berücksichtigung von Hotels oder Restaurants in allen Segmenten und in allen Landesteilen angeht. Im Fokus stehen weiterhin familiengeführte Hotels und Restaurants im kleinen und mittelgrossen Segment, die mit Leidenschaft geführt werden. Solche Objekte passen am besten zur Bank WIR.



«Im Fokus stehen familiengeführte Betriebe.»

Roman Hassler

Persönlich liegt mir das Thema Nachhaltigkeit sehr am Herzen, doch das wird sich nur bedingt in meiner Tätigkeit widerspiegeln. Es ist wichtiger, z. B. die Lohnkosten im Griff zu haben als Solarpanels auf dem Dach. Aber grundsätzlich finde ich es positiv und unterstützenswert, wenn jemand Wert legt auf Regionalität, Saisonalität oder nachhaltige Energiequellen. Diese Faktoren können zu einem gewissen Grad das Risiko eines Betriebs senken, weil er unabhängiger ist von externen Preisen und Faktoren und über mehr Autarkie verfügt.

Nachhaltigkeit ist in aller Munde, wenn es aber auch richtig umgesetzt wird, bedeutet sie für viele Gäste einen Mehrwert. Man merkt, dass Ehrlichkeit und Umsichtigkeit gelebt werden, und es ist eine Aussage darüber, wie ein Betrieb funktioniert.

Christoph Känel: Im Zusammenhang zur Nachhaltigkeit: In Österreich ist ein zu hoher CO₂-Ausstoss bei diversen Banken ein Grund, einen Kredit abzulehnen. Solche Tendenzen sehe ich auch in der Schweiz. Die Wirtschaftlichkeit steht heute als Kriterium für die Kreditvergabe aber immer noch vor der Nachhaltigkeit.

Gibt es Regionen oder Objektarten, die im Portfolio der Bank WIR untervertreten sind?

Christoph Känel: Wir stehen in der Schweiz allen Regionen zur Verfügung. Weniger Finanzierungen für gewerbliche Betriebe haben wir in der Westschweiz und dem Tessin vorgenommen – was sich in Zukunft ändern kann. Grundsätzlich stehen wir allen Kreditanfragen positiv gegenüber. Im Idealfall ist der Eigentümer der Liegenschaft gleichzeitig der Betreiber des Hotels oder Restaurants. Das erleichtert auch einen allfälligen Eintritt ins WIR-System. Bei Anfragen von Grossbetrieben und Hotelketten halten wir uns eher zurück.

Erneuerungen und Betriebserweiterungen von bestehenden Betrieben unterstützen wir im Zusammenhang mit der Nachfolgeplanung in letzter Zeit öfters. Die jüngere Generation, die den Betrieb übernimmt, hat erkannt,

dass eine Anpassung an die heutigen Gästebedürfnisse notwendig ist, und nimmt dadurch bauliche Massnahmen vor. Diese gilt es zu beurteilen und wenn möglich bei der Finanzierung zu unterstützen.

Roman Hassler: Ein Vorteil, den Neubauten auf der grünen Wiese haben, ist die einfachere Kalkulierbarkeit der Investitionen. Aber wie Christoph sagt: Vergangenheitszahlen, an denen man sich orientieren kann, sind ebenfalls wertvoll. Man hat dann oft ein kontinuierliches Konzept mit denselben Beteiligten und einen existierenden Kundenstamm.

Ich kann bestätigen, dass das Portfolio gut diversifiziert ist, sei es über Regionen, Betriebsgrössen oder Betriebsarten. Schön finde ich, dass wir von einfachen Restaurants oder Gasthöfen bis zum 5-Sterne-Hotel alles finanzieren können, wenn die Menschen, der Businessplan und die Qualität des Betriebs stimmen. Es gibt Schwerpunkte wie etwa das Oberwallis, das Berner Oberland und das Bündnerland oder die Ostschweiz. Weiteres Potenzial gibt es durchaus, unter anderem in der Westschweiz, Städte oder Feriendestinationen wie Luzern oder Chur.

Christoph Känel: Die Finanzierung von Stadthotels ist ein spezieller Fall, da sie von vielen Banken beworben werden. Hier steht bei der Bewertung nicht nur der Ertragswert nach der Discounted-Cash-Flow-Methode im Vordergrund, sondern auch der Realwert. Denn ein Betrieb in einer Stadt ist schon rein vom Grundstück her wertvoller. Man könnte ihn auch zu einem Wohnobjekt umnutzen. Davon ausgenommen ist die Stadt Luzern, welche in gewissen Stadtteilen eine Hotelzone auferlegt hat.

Gibt es auch Grenzen unserer Unterstützung?

Roman Hassler: Es ist nicht unser Auftrag, schlechte Betriebe zu retten. Wir wollen gute Betriebe oder Betreiber mit einer spannenden Vision, die wir mit einer Finanzierung unterstützen können. Natürlich werde ich punktuell Inputs und Denkanstösse für weitere Optimierungsschritte geben sowie intelligente Fragen stellen. Aber wir bleiben eine Bank und haben kein Beratungsmandat. Das kann auch eine Gratwanderung sein: Wie viel Input und Beratung sind erwünscht? Ab wann überschreiten wir eine Grenze?



«Es ist nicht unser Auftrag, schlechte Betriebe zu retten.»

Roman Hassler

Christoph Känel: Wir erleben in letzter Zeit immer wieder, dass eine Bank eine bestehende Finanzierung nicht weiterführen will und wir um Ablösung gebeten werden. Wir nehmen eine Ablösung dann vor, wenn wir ein entsprechendes Potenzial des Betriebes für die Zukunft sehen.

Grenzen sehe ich auch bei Mietbetrieben, bei welchen der Pächter das Betriebsinventar übernehmen muss und dazu eine Finanzierung wünscht. Dazu sind werthaltige Sicherheiten notwendig, um den Kredit sicherzustellen. Bei einem Miet- bzw. Pachtverhältnis fällt beispielsweise das Grundpfand als Sicherheit weg, und bei Blankokrediten sind wir bei gastgewerblichen Betrieben sehr zurückhaltend.

Neudenken: So geht Hospitality-Erfolg von morgen

Die Bank WIR am Hospitality Summit, 18.–19. Juni

An der Breakout-Session der Bank WIR am Hospitality Summit steht die Frage zur Diskussion, wie sich die Hotellerie auf den gesellschaftlichen und technologischen Wandel einstellen kann – und wo bereits heute zukunftssträchtige Konzepte in der Praxis gelebt werden. Als Keynote-Speaker konnte die Bank WIR den renommierten Zukunftsforscher **Lars Thomsen** gewinnen. «Zukunft ist nicht etwas, auf das wir warten, sondern etwas, das wir kreieren» – so ein Leitsatz Thomsens.

Nach seiner Keynote diskutieren mit ihm: **Roman Hassler** (Leiter Fachstelle Hotellerie und Gastronomie, Bank WIR), **Jan Schoch** (Appenzeller Huus Gonten, Tourismus-Unternehmer und Investor) und **Volker Strohm** (Mediensprecher Bank WIR; Moderation).

Hospitality Summit, 18. Juni 2025
15.15–16.00 Uhr, Breakout 2
Halle 550, Zürich-Oerlikon

Im Fall der Fachstelle Hotellerie und Gastronomie der Bank WIR hat die Nachfolgeplanung funktioniert. Das ist keine Selbstverständlichkeit. Wie sieht die Situation in der Beherbergungsbranche aus?

Roman Hassler: Das ist wie eingangs bereits erwähnt ein grosses Thema und überschneidet sich nicht selten mit Finanzierungsanfragen. Eine Voraussetzung ist, dass die jüngere Generation wirklich übernehmen will. Diese hat auf ihren Lern- und Wanderjahren – wenn es überhaupt so weit gekommen ist – auch andere Konzepte gesehen oder möchte nicht rund um die Uhr für den Betrieb da sein, wie es noch das Verständnis der Eltern war. Und wenn der Nachwuchs übernehmen will, wollen sie generell ihre eigenen Ideen mit einbringen und im Familienbetrieb auch etwas bewirken.

Christoph Känel: Es ist wichtig, dass Eltern bei der Übernahme ihres Betriebes innerhalb der Familie loslassen und sich aus dem operativen Geschäft vollständig zurückziehen – zu einem für alle Beteiligten vernünftigen Preis. Das ist vor allem dann eine Problematik, wenn Geschwister ausbezahlt werden müssen. In letzter Zeit beobachten wir bei der Nachfolgeplanung öfters die Bildung von Kooperationen. Dabei schliessen sich mehrere Betriebe zusammen. Die Organisation wird so vereinfacht, es ist noch ein Direktor oder eine Direktorin verantwortlich. Dies wirkt sich ebenfalls kosten- und personalsparend auf die neue Organisation aus. Dies auch dann, wenn innerhalb der Kooperation unterschiedliche Öffnungszeiten der einzelnen Betriebe eingeführt werden. So können Mitarbeitende je nach Bedarf von Betrieb zu Betrieb verschoben werden, was Kosten senken lässt. Entsprechende Projekte sind am Entstehen.

Christoph, hast du einen Tipp für deinen Nachfolger Roman?

Christoph Känel: Ich möchte unterstreichen, was Roman schon gesagt hat: Es ist wichtig, den Kunden auf Augenhöhe zu begegnen. Die meisten seiner Kunden werden älter und vielleicht versucht sein, seine Fakten in den Wind zu schlagen und die Karte der Seniorität auszuspielen. Das wird nicht funktionieren, denn Roman verfügt über ein beeindruckendes Fachwissen, mit dem er seine Argumente untermauern kann. Ich wünsche Roman viel Erfolg und Freude in seiner neuen und spannenden Aufgabe.

● Interview: Daniel Flury

Hier geht's zur Fachstelle Hotellerie und Gastronomie:



«Für Finanzierungen
setze ich auf die Bank
mit Hotelexpertise.»

Jan Schoch, Bären Gonten Hotel AG,
Gonten, WIR-Netzwerker

Jetzt
Beratung
sichern

«Ein



magischer Ort»

Berggasthaus Niederbauen



Die Aussicht vom Berggasthaus Niederbauen auf den Vierwaldstättersee ist spektakulär. Die Luftseilbahn überwindet den Höhenunterschied von über 1100 Metern in wenigen Minuten.

Fotos: zVg

Im Juni ist die Region rund um den Vierwaldstättersee ein Schauplatz der Tour de Suisse. Als Premium Partner der Tour nimmt die Bank WIR dies zum Anlass, einige WIR-Restaurants und WIR-Hotels am See oder mit Sicht auf den See vorzustellen.

Das Jahr 1982 hatte es für die Familie Ineichen in sich: der 30-jährige Anton Ineichen blättert in der Zeitschrift «Tierwelt», stösst auf ein Inserat «Bergbetrieb gegen Talbetrieb zu tauschen», besichtigt und erwirbt das fragliche Objekt auf dem Niederbauen und eröffnet seiner ahnungslosen und hochschwangeren Frau Liselotte Ineichen, dass die Familie die nächsten paar Jahre mit Umbauen und Wirten verbringen werde. Trotz des Schrecks kommt noch im selben Jahr Tochter Christine Ineichen unbeschadet zur Welt. Nach Lehr- und Wanderjahren ist sie es, die 2010 das von den Eltern über die Jahre modernisierte Berggasthaus übernimmt. Ein Bau, den 1963 Fussballlegende und Architekt Paul Wolfisberg entworfen hatte und damals wie heute eine Aussicht bietet, die ihresgleichen sucht.

Wie reagieren Ihre Gäste, wenn sie auf dem Niederbauen ankommen?

Christine Ineichen: Ich darf sagen: ausnahmslos total begeistert. Innerhalb von nur sieben Minuten hievt die Luftseilbahn die Gäste von 774 m ü. M. in Emmetten auf 1575 m ü. M., wo die grandiose Aussicht auf praktisch den ganzen Vierwaldstättersee auf sie wartet. Die atemberaubende See- und die Bergsicht bedeuten für das Berggasthaus Niederbauen praktisch die halbe Miete. Wenn wir dann unsere Sache auch gut machen, sind die Gäste rundum zufrieden

Mit welchen Herausforderungen sind Sie auf 1575 m ü. M. konfrontiert?

Wir sind nur mit der Luftseilbahn zu erreichen, das bedeu-



Herzlichkeit und Liebe zum Detail: Gastgeberin Christine Ineichen wirtet seit 2010 auf dem Niederbauen. Ein Team von 6 (Wintersaison) bis 15 Mitarbeitenden unterstützt sie dabei.

tet, allfällige Laufkundschaft fällt weg – die Gäste müssen bewusst zu uns kommen. Wir sind sehr wetterabhängig: bei schönem Wetter «räblets», und bei Schlechtwetter haben wir weniger zu tun. Gruppenreservierungen, unsere Events wie z. B. die Candle Light Dinners und der beliebte Brunch sowie unsere Übernachtungsgäste federn Schlechtwetterperioden zum Glück gut ab, denn diese Gäste kommen auch dann, wenn das Wetter mal nicht mitspielt. Zudem befinden sich das Restaurant und Hotel direkt neben der Bergstation, im selben Gebäude, und wir können die Luftseilbahn abends selbst bedienen. Das ist wichtig für unsere A-la-carte-Gäste.

Umbauen ist auf 1575 m ü. M. ohne Zufahrtsstrasse immer wieder eine grosse Herausforderung, nicht nur logistisch, sondern auch, weil die Kosten viel höher sind als im Tal. Durch gezielte Umbauten haben wir uns das Leben in den letzten Jahren viel einfacher gemacht: eine Luft-Wärme-Pumpe ersetzt die alte Holzheizung, aus einer Dusche wurden fünf, es kamen moderne WC-Anlagen hinzu, und seit 1999 ersetzt eine Stromleitung das Dieselaggregat der Alpengenossenschaft. In den Anfängen mussten meine Eltern die Beleuchtung und die Küchenmaschinen sogar noch mit Butangas betreiben ...

Wie sieht die Versorgung mit Wasser aus?

Wir nutzen eine Quelle der Alpengenossenschaft. Mittels einer Pumpe wird das Wasser in ein Reservoir befördert. Es kommt vor, dass die Quelle wenig Wasser führt oder die Leitung im Winter einfriert. Auch ein zu niedriger Wasserdruck war oft ein Problem für die Abwaschmaschinen oder für Gäste, die beim Duschen grosse Wassermengen verbrauchten. Seit mein Vater 2021 eine Wasserdruck-erhöhungsanlage hat installieren lassen, gehört dieses Problem der Vergangenheit an. Allerdings: wenn der Sommer sehr trocken ist, werden zuerst die Kühe auf der Alp versorgt – eine Kuh trinkt gut und gern 200 Liter am Tag – und dann erst unsere Gäste ...

Die Tour de Suisse hat einen Hub in Beckenried-Emmetten. Rechnen Sie mit positiven Auswirkungen auf Ihren Betrieb?

Von Beckenried aus startet ein Zeitfahren auf die Klewenalp-Stockhütte, die etwa 2 km Luftlinie von uns entfernt ist. Der erste Wildbeobachtungspfad der Schweiz verbindet den Niederbauen mit der Stockhütte und der Klewenalp. Am meisten Betrieb wird es sicher dem See entlang geben. Alles in allem sind wir also eher abseits vom Geschehen und müssen hoffen, dass wir die Tagesgäste zu uns hinaufbringen, auch wenn unten in Emmetten Strassen gesperrt und Parkplätze besetzt sind.

Tour de Suisse und Hospitality rund um den Vierwaldstättersee

Mit Hubs oder «Knotenpunkten» in Küssnacht und Emmetten-Beckenried besucht die Tour de Suisse 2025 auch den Vierwaldstättersee. Es ist eine Region, in der auch etliche interessante WIR-Partner anzutreffen sind, namentlich im Hospitality-Bereich. Wir nehmen dies zum Anlass, einige Restaurants und Hotels vorzustellen, die entweder direkt am Vierwaldstättersee liegen oder eine Aussicht auf ihn bieten. Den Auftakt machen wir mit dem Bergrestaurant Niederbauen (Emmetten), und ab S. 24 dem Hotel&Restaurant Seerausch (Beckenried), dem Hotel&Restaurant Zwysighaus (Bauen), dem Hotel&Restaurant Bellevue (Brunnen) und dem Hotel&Restaurant Zum Schwarzen Löwen in Altdorf.

In der April-Ausgabe bereits vorgestellt haben wir ein Restaurant an einem anderen Voralpensee und Schauplatz der Tour de Suisse: das Restaurant SchwarzseeStärn am Schwarzsee FR.

Die Bank WIR ist Premium Partner der Tour de Suisse und präsentiert das Bergtrikot. Sie ist an den Start- und Zielorten und mit Werbung entlang der Strecken präsent, mit Ausnahme der Etappe, die nach Italien führt.

Sicher ist, dass die Region – und damit auch wir – extrem von der Tour de Suisse profitiert. Schon jetzt sind die Hotels ausgebucht, und wenn während der Tour de Suisse schönes Wetter herrscht und Drohnenaufnahmen gemacht und im Fernsehen gezeigt werden, ist die Wirkung umso nachhaltiger: Wer die traumhafte Landschaft sieht, setzt uns auf seine Bucketlist! Es ist einfach ein magischer Ort!

Zu Fuss erreicht man den Niederbauen in drei Stunden. Mit anderen Worten: Sie sind von den Betriebszeiten der Luftseilbahn abhängig. Ein grosser Nachteil?

Wir arbeiten sehr gut mit der Luftseilbahn Niederbauen AG zusammen und können wie erwähnt die Luftseilbahn abends selbst bedienen. Abendfahrten bieten wir unseren Gästen von Mittwoch bis Samstag an. So können Sie im Sommer bis 19 Uhr zu uns hoch fahren und dann gegen 23 Uhr wieder runter nach Emmetten. Weil man bis zu

«Die Region profitiert enorm von der Tour de Suisse.»



42 Betten verteilt auf 16 Zimmer stehen zur Verfügung.

einem gewissen Grad voneinander abhängig ist, nimmt man natürlich Rücksicht auf die Bedürfnisse des anderen. So macht es Sinn, wenn ein planbarer Betriebsunterbruch der Bahn, z.B. infolge einer Revision, mit unseren Betriebsferien zusammenfällt.

Welche Bedeutung hat der Niederbauen als Seminarhotel?

Unser grosser Vorteil ist die Abgeschiedenheit. Wir sind weit weg vom Alltag, und die Seminargäste geniessen die Ruhe. Da sprudelt die Kreativität, und neue Ideen entstehen fast von alleine. Zudem sind wir bekannt für unsere gute Küche und den gut gefüllten Weinkeller. So können die Seminargäste den Abend gemütlich ausklingen lassen. Zur Verfügung stehen neben den Seminarräumen für

20 bis 40 Personen 16 Zimmer mit insgesamt 42 Betten. Die Zimmer können alle auch als Einzelzimmer gebucht werden. Vorzugsweise empfangen wir Seminargäste unter der Woche, damit wir unsere Kapazitäten an den Wochenenden auf die Ausflügler konzentrieren können. Vorteilhaft wirkt sich aus, dass wir im Seminarbereich auch auf eine treue Stammkundschaft zählen können, der es nichts ausmacht, dass wir relativ einfach gestrickt sind, mit WCs und Duschen auf dem Gang.

Woher kommen Ihre Gäste vorwiegend?

Wir haben fast ausschliesslich Schweizer Gäste, die aus allen Regionen kommen. Wir konzentrieren uns auf diese Kundschaft und schätzen sie sehr.

Wie wichtig ist daran der Anteil der WIR-Partner?

Ich bin das, was oft als WIR-Kind bezeichnet wird. Meine Eltern, die 1982 das Berggasthaus Niederbauen gekauft haben, führten lange Jahre auch ein Radio-TV-Geschäft und waren an vielen WIR-Messen präsent. Ich bin also mit WIR grossgeworden, bin von der Einzigartigkeit des WIR-Systems überzeugt – auch wenn es in den letzten Jahren während der Tiefzinsphase gelitten hat – und glaube an sein Potenzial. Mir war klar, dass ich auch nach der Übernahme des Betriebs von meinen Eltern dieses Zahlungsmittel anbieten werde. Die WIR-Kunden sind wichtig für uns, da sie ein treues Kundensegment darstellen und uns regelmässig besuchen. Die WIR-Einnahmen kann ich bei diversen Lieferanten platzieren. Während einigen Jahren war ich als Kassierin für das WIR-Network Zentralschweiz tätig. Das war eine tolle Zeit, auch auf persönlicher, freundschaftlicher Ebene. Nach der Fusion zum WIR-Network business3plus wurde mir der zeitliche Aufwand leider zu gross.

Sie sind 1982 geboren, im selben Jahr, in dem Ihre Eltern den Berggasthof gekauft haben. War damit Ihr Lebensweg vorgegeben?

Ja und nein, ich wurde über Umwege Köchin und Gastgeberin. Meine Eltern drängten auf eine KV-Ausbildung, aber ich fand darin keine Erfüllung. Um die Langeweile zu vertreiben, arbeitete ich nebenbei an einem Tag auf dem Niederbauen bei meinen Eltern und an zwei Tagen in einem Bowlingcenter, Dazu kamen Weiterbildungen, zum Beispiel Italienisch-, Foto- und PC-Anwenderkurse. Während des anschliessenden dreijährigen Studiums an der Hochschule für Wirtschaft in Luzern arbeitete ich bis zum Bachelor-Abschluss als Promotorin und dazu weiterhin bei meinen Eltern auf dem Niederbauen sowie in der ganzen Schweiz mit dem Störkoch und Caterer Vito Viggiano.

«Meine grösste Leidenschaft ist das Kochen.»

Diese Zeit war entscheidend, denn ich realisierte, dass meine grösste Leidenschaft das Kochen ist. Ein Küchenpraktikum mündete in eine Kochlehre, die ich als Zweitbeste der Schweiz abschloss. Selbstständig bin ich seit dem 1. Januar 2010, als ich 27-jährig das Bergrestaurant Niederbauen von meinen Eltern übernommen habe.

Wie schwierig ist es, für ein Bergrestaurant Personal zu rekrutieren?

Den wenigsten ist bewusst, was es heisst, Gäste auf 1575 m ü. M. zu verwöhnen. Ich habe das Glück, dass ich mich in der Küche auf ein langjähriges und eingespieltes Kernteam verlassen kann. Das ist wichtig für eine konstant hohe Qualität. Küchenchef Markus Häfliger ist seit elf Jahren dabei, der Chef de Service Bruno Truttman auch schon seit sieben Jahren. Nachwuchs zu finden, ist nicht

mehr so schwierig wie nach Corona, aber nach wie vor nicht einfach. Vakanzen fülle ich mit Studenten auf. Es gehört zu meinen Devisen, mit dem, was man hat, das Beste herauszuholen – jammern können die anderen.

Ein Plus, über das wir verfügen, sind die Personalzimmer. Sie können auch von einheimischen Angestellten in Anspruch genommen werden, wenn es abends mal länger wird.

Was fasziniert Sie persönlich am Beruf der Gastgeberin?

Es ist die Vielfältigkeit. Als Gastronomin und Allrounderin fühle ich mich im Büro ebenso zu Hause wie in der Küche. Ob Marketingmassnahmen planen, Reservationen entgegennehmen, kochen und bedienen oder WC putzen: die Arbeit geht mir nie aus und fordert Kopf und Körper. Ein Fitnessabo benötige ich nicht!



Der Betrieb eines Gasthauses auf 1575 m ü. M. ist mit vielen Herausforderungen verbunden. Eingebettet in eine Gebirgslandschaft ist der Blick auf den Vierwaldstättersee Höhepunkt jedes Aufenthalts.

Welche Saison ist für Sie am wichtigsten?

Wir sind ein typischer Saisonbetrieb. Wenn es unten im März schon blüht, ist es bei uns oben noch braun. Die Frühlings-/Sommersaison startet deshalb dieses Jahr am 18. April und dauert bis Mitte November. Nach kurzer Pause starten wir nach Weihnachten in die Wintersaison. Für uns ist die Wintersaison die Nebensaison. Der Skiliftbetrieb wurde 1985 eingestellt, das Schneeschuhlaufen ist jetzt im Trend. Dafür bietet der Niederbauen ausgezeichnete Voraussetzungen – nicht zuletzt wegen der unberührten Landschaft, der traumhaften Aussicht und dem Sonnenschein von morgens bis abends. Wir bieten den Gästen geführte Abendschneeschuhtouren an, die mit einem feinen Käsefondue bei uns im Berggasthaus enden.

Der Hauptumsatz wird also im Sommer generiert?

Ja, im Sommer punktet der Niederbauen als Aussichts- und Wanderberg. Das Berggasthaus ist Ausgangspunkt für diverse Wanderungen, für den Besuch der Alpkäserei oder für Gleitschirmflüge. Von vielen wird das Fluggebiet hier als das schönste der Zentralschweiz bezeichnet. Einzigartig ist die Aussicht natürlich auch von unseren Terrassen aus. Hier kann man verweilen und unsere ausgezeichnete Küche geniessen. Sei es zum Mittagessen mit einem Zvieri-Plättli oder mit einem romantischen Sonnenuntergangs-Dinner.

Was zeichnet Ihre Küche aus?

Die Liebe zum Detail ist mir extrem wichtig, gerade auch in der Küche. Ich stecke sehr viel Liebe in meine Arbeit und erwarte dies auch von meinen Mitarbeitenden. Das sollen unsere Gäste spüren, dann bleibt es nicht bei dem einen Besuch.

«Wir möchten unsere Gäste verblüffen.»

Ich lege viel Wert auf regionale Produkte, einheimische Mitarbeitende und viel Handarbeit. Im Unterschied zu anderen Bergrestaurants servieren wir nicht Schnitzel-Pommes – dazu braucht es keine Kochlehre –, sondern gutbürgerliche Küche mit Raffinesse. Unsere Menüs sollen interessant und abwechslungsreich sein – wir möchten unsere Gäste überraschen und verblüffen. Sei es mit einem rustikalen Alpkäseplättli, urchigen Äplermagronen oder mit einem rosa gebratenen Innerschweizer Rindsentrecote. «Normal» können die anderen sein...

● Interview: Daniel Flury

WIRmarket.ch > Niederbauen



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).

Gasthäuser an der Wiege der Schweiz



Die Terrasse des «Seerausch» grenzt direkt an den Vierwaldstättersee.

Fotos: zVg



Wie eine Perlenkette reihen sich die fünf von Gérard O. Kuhn gepachteten Gastbetriebe um Teile des Vierwaldstättersees: das Hotel&Restaurant Seerausch in Beckenried, das Hotel& Restaurant Bellevue in Seelisberg mit der Löwen Lodge, das Hotel&Restaurant Zwysighaus in Bauen und das Hotel& Restaurant Zum Schwarzen Löwen in Altdorf.



Gérard O. Kuhn trifft man nicht nur im «Seerausch» in Beckenried an, er ist auch Pächter der hier vorgestellten Häuser in Bauen, Seelisberg und Altdorf.

Foto: Paul Haller



Mit dem hauseigenen Boot geht es vom «Seerausch» aus direkt zum Hotel&Restaurant Zwysighaus in Bauen – oder zu jeder anderen gewünschten Destination am Vierwaldstättersee.



Das Zwys sighaus in Bauen ist das Geburtshaus von Alberich Zwys sig, Komponist der Schweizer Nationalhymne. Foto: Valentin Luthiger Fotografie



Die Gaststube im Zwys sighaus. Hier wirken Joshua Lüscher (15 Gault-Millau-Punkte) und Angela Hug.



Eines der nur vier heimeligen Hotelzimmer im Zwys sighaus.

Fotos: Severin Pomsel

Bereits seit 10 Jahren ist Gérard O. Kuhn (44) Pächter des «Seerausch» in Beckenried, das er 2014 noch als angestellter Geschäftsführer geleitet hatte. Der Name «Seerausch» ist Programm, denn unmittelbarer als in diesem Restaurant und Hotel mit 41 Zimmern kann man den Vierwaldstättersee nicht erleben. Ebenso spektakulär wie die Lage am Ufer ist die Aussicht auf die Bergkulisse, die sich etwa von der Terrasse oder dem Restaurant aus bietet. Dort im Restaurant sind der offene Buchenholzgrill und die offene Showküche unbestrittener Blickfang.

Wie wertvoll ist die Lage direkt am Wasser oder der Blick auf den See?

Gérard O. Kuhn: Wenn wir über Hotelzimmer, Ruhe und Aussicht sprechen, ist die Lage essenziell. Vom gastro-

nomischen Gesichtspunkt aus betrachtet, ist sie weniger wichtig. Essen kann man überall gut – obwohl natürlich Fischknusperli am Wasser mehr Erlebnis bieten als in einer Stadt oder auf einem Berg.

Sie haben 2018 für «Seerausch» ein Boot angeschafft. Wie wird es genutzt?

Dank dem Boot können wir unseren Gästen einen Shuttle vom «Seerausch» ins Zwys sighaus in Bauen anbieten. In diesem von Angela Hug und Joshua Lüscher – 15 Gault-Millau-Punkte! – geführten Restaurant erwartet Sie ein atemberaubendes Genusserlebnis und Angela Hugs ganz besondere Weinkarte mit 500 Positionen. Die Fahrt dauert 45 Minuten, während denen man entspannen und die Landschaft erleben kann. Das Boot kann aber auch für andere, ganz individuelle Ziele gemietet werden.

Klein, aber fein: das Zwysyghaus in Bauen

Das idyllisch gelegene Zwysyghaus ist der zweite Betrieb, den Gérard Kuhn zwei Jahre nach dem «Seerausch» gepachtet hat. Es gehört einer Stiftung und ist mit seinen vier gemütlichen Doppelzimmern möglicherweise das kleinste Hotel am Vierwaldstättersee. Und eines der geschichtsträchtigsten, denn hier erblickte 1808 kein Geringerer als Alberich Zwysygh das Licht der Welt – und die glitzernden Wellen des Vierwaldstättersees. Alberich Zwysygh? Der Name mag heute nur noch Mitgliedern eines Männerchors vertraut sein, sollte aber jeder Schweizerin und jedem Schweizer wie Musik in den Ohren klingen: 1841 schuf der Mönch und Kapellmeister den Schweizerpsalm, seit 1961 die offizielle Schweizer Nationalhymne, indem er einen Text von Leonhard Widmer mit seinem 1835 komponierten Messegesang *Diligam te Domine* verband.

Einen Vorgeschmack auf das Zwysyghaus erhält man übrigens noch bis zum 3. Juni auf den Swiss-Longstreckenflügen: Die Passagiere der First und Business Class werden mit Kreationen von Küchenchef Joshua Lüscher verwöhnt!

Mit «Biss»: «Zum Schwarzen Löwen» in Altdorf

Wieder zwei Jahre später, 2019, übernahm Gérard Kuhn in Altdorf das Hotel&Restaurant Zum Schwarzen Löwen. Es ist fast so etwas wie das schwarze Schaf unter den Gastro-Unternehmen, die Gérard Kuhn als Pächter betreibt: Es hat zwar «Biss», bietet aber als Einziges keinen direkten Blick auf den Vierwaldstättersee. Den vorläufig einzigen Stadtbetrieb im Portfolio sieht Kuhn aber als Vorteil und «enorm wichtige Ergänzung», denn er hat seine Hauptsaison zwischen September und Mai, wenn der eine oder andere Gast auf den Seeblick in Beckenried («Seerausch»), Bauen (Zwysyghaus) oder Seelisberg («Bellevue», s. S. 28) auch verzichten kann. Eine Aussicht geniessen darf man in Altdorf trotzdem, nämlich von der «wohl schönsten Terrasse» Altdorfs aus auf Weinberge und die Kirche St. Martin. Der «Schwarze Löwe» ist ein Traditions Haus mit einer über 500-jährigen Geschichte. Nur 150 Meter vom Tell-Denkmal entfernt, hat es 1797 Johann Wolfgang von Goethe während seiner dritten Schweiz-Reise beherbergt. Noch heute gehört das traumhafte Zimmer, in dem der Dichter nächtigte, zu den beliebtesten Übernachtungsangeboten des Hotels, das



Die Vorzüge des Hotel&Restaurants Zum Schwarzen Löwen in Altdorf genoss bereits Johann Wolfgang von Goethe.

Foto: Rahel Studhalter



Das Hotel&Restaurant Bellevue in Seelisberg ist das grösste der von Gérard Kuhn gepachteten Häuser.

Fotos: zVg



Vom Restaurant des «Bellevue» aus bietet sich ein herrlicher Ausblick auf die See- und Berglandschaft.

von Ruedi Kempf geführt wird. Für das leibliche Wohl der Gäste sorgt Küchenchef Sören Wirth.

**In der Wiege der Schweiz:
das «Bellevue» in Seelisberg**

Etwas weiter weg vom Wasser, aber mit einer ebenfalls wunderbaren Aussicht auf den Urnersee und die Mythen liegt das Hotel&Restaurant Bellevue in Seelisberg. Es ist seit 2022 Teil des Portfolios Kuhns und ist darin das grösste Haus mit den meisten Zimmern – 58 Gästezimmer im Chalet-Stil – und einem Mitarbeiterhaus. Obwohl Seelisberg verkehrstechnisch als Sackgasse gilt, ist das «Bellevue» ausserordentlich gut frequentiert, vor allem im Sommer, wenn auch Busse mit Gästen aus aller Welt hier haltmachen. Wen wundert: Die Lage hoch über dem Vierwaldstättersee bzw. Urnersee ist eine international bekannte Attraktion und bleibt unvergesslich. Weil die Nachfrage nach Übernachtungen immer grösser wurde, pachtet Gérard Kuhn seit diesem Jahr auch die Löwen-Lodge hinzu. Dieses B&B-Hotel befindet sich nur 350 m vom «Bellevue» entfernt und richtet sich hauptsächlich an Wanderer, Familien und Reisende, die eine kostengünstige Unterkunft suchen (keine WIR-Annahme).

Die beiden Häuser in Seelisberg sind nicht so geschichtsträchtig wie das Zwysighaus oder der «Schwarze Löwe». Der Ort hingegen kann schwerlich übertroffen werden: Diese Sonnenterrasse über dem Vierwaldstättersee thront direkt über der Wiege der Schweiz, dem Rütli, wo der Sage nach am 1. August 1291 der ewige Bund der drei Waldstätten Uri, Schwyz und Unterwalden beschworen wurde.

Und etwas südlicher, vom Aussichtspunkt Marienhöhe aus, bietet sich die Aussicht, die Charles Giron auf seinem monumentalen Landschaftsbild im Nationalratsaal im Bundeshaus in Bern wiedergegeben hat.

Sie führen mittlerweile fünf Häuser. Ist ein sechstes in Aussicht?

Gérard O. Kuhn: Sag niemals nie ... – Während der Pandemie hatte ich zwei weitere Häuser in Form einer Zwischennutzung gepachtet: das Berghotel Aurora in Andermatt von 2020 bis 2022 und von 2021 bis 2023 das Autobahn-Hotel Postillon in Buochs. Beides sind Hotels an ausgezeichneter Lage und mit grossartiger Freqüenzierung. Mein Augenmerk gilt Häusern im Drei-Sterne-Segment. Mit gewissen Anbindungen zu den Swiss Quality Hotels machen sie heute mein Portefeuille aus.

Was braucht es, damit ein Restaurant oder ein Hotel Aufnahme in Ihr Portefeuille finden kann?

Es muss mehrere Kriterien erfüllen: Zum einen sollte es gut eingeführt sein und auf eine gewisse Tradition zurückblicken können. Zum andern achte ich auf eine fantastische Lage. Auch betrieblich muss es in das existierende Portefeuille passen: Die Mitarbeitenden müssen überall einsetzbar sein, d.h. ein neues Haus muss «intern» schnell erreichbar sein und unsere Logistik alle Standorte innerhalb eines halben Tages beliefern können. Dies alles setzt auch eine einheitliche Betriebsphilosophie voraus.

Wie würden Sie Ihre Betriebsphilosophie charakterisieren?

Der Erfolgsfaktor für die Kuhn-Hug GmbH sind die Mitarbeitenden. Wir legen deshalb bei der Auswahl der Mitarbeitenden grossen Wert auf individuelle Persönlichkeiten – Menschen, die sich mit der Unternehmung identifizieren können und als Team zur Höchstform auflaufen. Wichtig sind tägliches zielorientiertes, respektvolles und anhaltend gastorientiertes Denken und Handeln. Neben diesem Qualitätsdenken pflegen wir eine offene und konstruktive Konfliktstruktur. Dazu gehört, dass wir die Meinung aller Mitarbeitenden schätzen und regelmässig Feedbacks einholen. So sehen wir, ob ein Team funktioniert. Diese Betriebsphilosophie wird in allen Häusern gleich gelebt, da auch die Anstellungskriterien überall dieselben sind.

Tour de Suisse, Velotourismus und Weg der Schweiz

Gérard O. Kuhn erwartet, dass durch die Internationalität der Tour de Suisse 2025 (12.–22. Juni) auch die Region zwischen Beckenried und Seelisberg nach aussen getragen wird. «Wir erwarten zudem viele Velobegeisterte, welche die Schönheit der Umgebung und unsere Dienstleistungen kennenlernen wollen. Wer einmal hier war, wird zurückkehren wollen!»

Als Kuhn 2014 das «Seerausch» in Beckenried übernahm, war der Velotourismus entlang des Vierwaldstättersees noch nicht so ausgeprägt wie etwa im Graubünden. «Es brauchte grosse Anstrengungen vieler Organe und eine gute Zusammenarbeit diverser Vereine und Partner, um den Velotourismus dorthin zu bringen, wo er heute ist.» Man sei einen grossen Schritt vorwärts gekommen und könne heute in Beckenried oder in Seelisberg regelmässig Velogruppen oder individuelle Velotouristen begrüßen. «Meist sind es inländische Gäste.»

Weg der Schweiz

Eine buntgemischte Gästeschar führt der Weg der Schweiz in die Häuser Kuhns zwischen Seelisberg und Altdorf. Der Weg der Schweiz wurde 1991 anlässlich der 700-Jahr-Feier der Eidgenossenschaft angelegt. Er verbindet das Rütli unterhalb Seelisbergs («Bellevue» und «Löwen Lodge») mit Brunnen und passiert Bauen (Zwysighaus) sowie Altdorf mit dem «Schwarzen Löwen». Der 35 km lange Wanderweg entlang dem Vierwaldstättersee begeistert laut Kuhn nicht nur Schweizerinnen und Schweizer, sondern Touristen aus aller Welt – «etwa aus den Vereinigten Arabischen Emiraten, den USA, Kanada, Finnland, Belgien oder Deutschland» – Tendenz zunehmend.

(Auto-)Fähre Tellsprung

Das «Seerausch» in Beckenried liegt nicht direkt am Weg der Schweiz, hat dafür aber einen anderen Trumpf im Ärmel: die Fähre Tellsprung. Sie transportiert bis zu 40 Autos, aber auch Velotouristen und Wanderer, von Beckenried nach Gersau am gegenüberliegenden Seeufer und umgekehrt. Die regelmässig verkehrende Fähre ist eine praktische Alternative zur Seeumfahrung und landschaftlich genauso reizvoll.

100 % WIR im «Bellevue» und «Seerausch»

Der eingetragene WIR-Annahmesatz für das «Seerausch» in Beckenried, das «Bellevue» in Seelisberg, das Zwys sighaus in Bauen und das Hotel&Restaurant Zum Schwarzen Löwen in Altdorf ist 10 %. Im «Bellevue» und «Seerausch» offeriert Gérard O. Kuhn vom 19. Mai bis 31. August 2025 das folgende Angebot zum Komplettpreis von 950 CHW:

- Welcome-Drink bei der Anreise
- 2 Übernachtungen im Deluxe-Zimmer
- Freie Speisenwahl aus der À-la-carte-Karte an beiden Abenden
- Prosecco-Frühstück
- Wasser auf dem Zimmer

Sie können nicht immer überall sein. Was erwarten Sie von Ihren Führungskräften?

Wir haben die Aufteilung so organisiert, dass ich mich hauptsächlich um den Standort Seelisberg kümmere. Auch im «Seerausch» in Beckenried bin ich präsent – mehrheitlich habe ich ihn aber unter die Fittiche von Stefan Kadl (F&B-Leiter) und Anja Müller (Leiterin Restaurationen) gestellt –, das ist bereits ein riesiges Unterfangen. Ich bin deshalb sehr froh, dass wir in Altdorf im «Schwarzen Löwen» seit Jahren ein fantastisches Kaderteam vor Ort haben, das die Erwartungen der Gäste übertrifft. So sind meinerseits nur noch wenige Vorgaben nötig. Auch im Zwys sighaus ist ein grossartiges Team am Start, das durch internationale Labels ausgezeichnet wurde. Als Unternehmer stehe ich nur selten im Weg, wenn etwa Leidenschaft und nackte Zahlen auseinanderzudriften drohen. Ein wichtiger Erfolgsfaktor ist die Persönlichkeit aller, kombiniert mit klarer Aufgabendefinition und starker Unterstützung in der Umsetzung. Als Chefs sind wir bei beruflichen Engpässen für unsere Mitarbeitenden da und schaffen so das Vertrauen und die Zusammengehörigkeit in diversen Lebenslagen.

Grundsätzlich sollen meine Kaderleute selber agieren und entscheiden. Natürlich gibt es klare Ansagen von meiner Seite, aber ich möchte nicht mehr über jedes Detail informiert werden. Ich habe nach 28 Jahren Berufserfahrung längst mein Kontrollsystem gefunden und leite meine Mitarbeitenden eher basierend auf Vertrauen und Kommunikation und nicht nur zahlenbasiert.

Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeitende ein?

Wichtig sind mir die Freude am Job und Lernwille. Wir spüren den Fachkräftemangel, vor allem im Sommer, wenn wir eine enorme Anzahl neuer Mitarbeitender rekrutieren, da mit Ausnahme des «Schwarzen Löwen» eigentlich alle Häuser sommerlastig sind. Festverträge können wir daher nur einer reduzierten Crew anbieten. Aber in den letzten Jahren konnten wir uns einen guten Ruf aufbauen, der uns regelmässig neue Mitarbeitende an Bord spült, mit denen wir dann ein tolles Jahr bestreiten können. Wie erwähnt gehört es zu den Auflagen, dass sie bezüglich Einsatzort flexibel sein müssen, damit wir alle Herausforderungen stemmen können.

Stolz bin ich auf unsere langjährigen Mitarbeitenden, die zum Teil seit der ersten Stunde dabei sind. Auch in jedem neuen Mitarbeitenden steckt das Potenzial für eine langjährige Zusammenarbeit, und wir freuen uns immer wieder, neue Berufsleute begrüßen und mit ihnen gemeinsam etwas erarbeiten zu können.

Das «Seerausch» in Beckenried ist im Gegensatz zu den anderen Häusern an 365 Tagen im Jahr geöffnet. Ist die Auslastung ganzjährig konstant hoch?

Die Auslastung für einen ländlichen Betrieb im Drei-Sterne-Segment ist weit über dem Durchschnitt. An diesem Standort und mit der gegebenen bzw. geschaffenen Infrastruktur ist es praktisch unmöglich, Ruhetage oder gar Betriebsferien einzuplanen. Das ist auch für die Zukunft nicht angedacht, weil wir jeden Tag enorm viele Gäste abholen können. Tatsächlich sind wir aber «nur» an 364 Tagen offen, denn an einem Abend schliessen wir jedes Jahr alle unsere Hotels und Restaurants und veranstalten ein Mitarbeitendenfest – eine ausgelassene Party mit gutem Essen und Trinken.

● Daniel Flury

WIRmarket.ch > Seerausch Beckenried
 WIRmarket.ch > Zwys sighaus Bauen
 WIRmarket.ch > Bellevue Seelisberg
 WIRmarket.ch > Zum Schwarzen Löwen

Nach der Gastia der Hospitality Summit

Mit über 60 Ausstellenden und über 8500 Besuchern war die dritte Ausgabe der Fach- und Erlebnismesse Gastia auf dem Gelände der Olma ein voller Erfolg. Ebenfalls zum dritten Mal vertreten war die Bank WIR mit der Filiale St. Gallen. Das nächste Rendezvous mit der Bank WIR ist bereits im Juni am Hospitality Summit möglich.

Roman Hengartner (Filialleiter), Mitat Sejfedinov und Rolf Klarer nutzten die Gelegenheit, an der dreitägigen Messe im März zahlreiche existierende Kontakte in der Beherbergungsbranche zu pflegen und potenziellen neuen Kunden die Produktpalette der Bank WIR und ihr spezifisches Know-how im Bereich Beherbergung vorzustellen. «Für uns war die Gastia wiederum ein Erfolg, wir konnten sehr gute Kontakte knüpfen, und unsere Produkte und Dienstleistungen wurden sehr positiv wahrgenommen», bilanziert Roman Hengartner.

Nicht nur etabliertes Fachpublikum aus der Grossregion Ostschweiz und Graubünden fand den Weg auf das Gelände der Olma: Am letzten Messetag stand der Nachwuchs im Mittelpunkt. Unter dem Motto «Von Lernenden für Lernende» erhielten rund 150 angehende Fachkräfte praxisnahe Einblicke in die Branche, vermittelt von Studierenden der EHL Hotelfachschule Passugg.

Die Präsenz in der Beherbergungsbranche hat für die Bank WIR Tradition. Als einziges Finanzinstitut in der Schweiz unterhält sie eigens eine Fachstelle für Hotellerie und Gastronomie. Die Leitung der Fachstelle geht nun von Christoph Känel auf Roman Hassler über (vgl. Interview ab S. 6). Am Hospitality Summit vom 18. und 19. Juni in Zürich besteht die Möglichkeit, beide Spezialisten zusammen am Stand der Bank WIR oder an der Break-Out-Session mit Zukunftsforscher Lars Thomsen zu treffen (Details s. Kasten auf S. 14).

● Daniel Flury



Mitat Sejfedinov (Filiale St. Gallen der Bank WIR) im Gespräch mit Gastia-Besuchern.



8500 Besucher strömten auf das Gelände der Olma.

Fotos: zVg

Auf den Spuren der Tour de Suisse 2025

Tour de Suisse Explorer

Sie haben die Wahl: Sie können die Tour de Suisse vom 12. bis 22. Juni zu Hause vor dem Fernseher verfolgen, Sie können die Fahrerinnen und Fahrer vor Ort am Strassenrand anfeuern – oder Sie können dank Tour de Suisse Explorer ab sofort und noch bis Ende September Etappenorte der Tour selbst «erfahren».



Am Checkpoint «Beckenried» empfiehlt sich eine Rast im Hotel&Restaurant Seerausich direkt am Vierwaldstättersee (vgl. Beitrag S. 24). Vom Checkpoint «Emmetten» aus lohnt sich ein Abstecher zum Berggasthof Niederbauen (vgl. S. 16).

Foto: zVg

Wie jedes Jahr führt die Tour de Suisse auch 2025 durch malerische Orte der Schweiz, nicht zuletzt auch in der Erwartung, dass das nationale und internationale Publikum Lust auf mehr bekommt und den einen oder anderen Etappenort besucht. Wie sehr sich das lohnt, zeigt sich nur schon an den wenigen Einblicken, die wir in der April-Ausgabe des WIRinfo (Restaurant SchwarzseeStärn, Etappenort Schwarzsee FR) und in diesem Heft – und in der kommenden Juni-Ausgabe – mit der Vorstellung einiger Hotels und Restaurants am Vierwaldstättersee geben (Etappenorte Beckenried, Emmetten und Küsnacht).

Auf der Webseite tourdesuisse.ch/explorer sind die Etappenorte bzw. «Checkpoints» angegeben, die es als «Explorer» anzusteuern gilt. Es ist nicht nötig, sich an den Streckenplan der Tour de Suisse zu halten, die Ausflüge können individuell geplant werden. Einige Tourenvorschläge finden sich ebenfalls auf der Webseite.

Bergpreis der Bank WIR

Bekanntlich präsentiert die Bank WIR als Premium Partner der Tour de Suisse seit 2023 das Bergpreistrikot der Männer und Frauen. Die beiden Explorer-Bergpreise Saanenmöser und Halegg werden deshalb ebenfalls belohnt, und zwar mit einem Badge der Bank WIR (s. Abb. oben). Von der Bank WIR gibt es sogar eine physische Belohnung, und zwar für alle Teilnehmenden, die mindestens

drei Checkpoints (die Bergpreise müssen nicht darunter sein) erfolgreich angesteuert haben: Der Schlüsselanhänger ist gleichzeitig ein Multifunktionswerkzeug mit Schraubenzieher, Sechskantschlüsseln, Nagelzieher, Flaschenöffner, Einkaufswagenlöser sowie – für Velofahrer speziell nützlich – Speichenvierkant und Reifenprofilmesser.



Allen, die mindestens drei Checkpoints gesammelt haben, winkt als Belohnung dieser multifunktionale Schlüsselanhänger.



So sind Sie dabei

Ein Velo ist keine Voraussetzung, jede und jeder kann an der Tour de Suisse Explorer auch zu Fuss und im eigenen Rhythmus mitmachen. Die Teilnehmenden müssen sich einzig auf der Webseite tourdesuisse.ch/explorer registrieren und eine Sportplattform (Strava oder Garmin Connect) verlinken. Startet man den Ausflug, muss die Aktivität mit dem GPS-Gerät oder einer GPS-App (z. B. Strava) aufgezeichnet und mit der verlinkten Sportplattform synchronisiert werden.

● Daniel Flury

Anmeldung und Infos:
tourdesuisse.ch/explorer



Mehr Bewegung im Alltag!

Bike To Work Challenge 2025

Vom Esszimmerstuhl in den Autositz und von dort auf den Bürostuhl? Durchbrechen Sie in Ihrem Betrieb diese Routine: Schwingen Sie sich auf den Velosattel und nehmen Sie an der Bike to Work Challenge teil!

Challenge – auf Deutsch «die Herausforderung». Die Leserin und der Leser fragt sich nun vielleicht, warum man sich als arbeitstätiger Mensch neben den täglichen Herausforderungen am Arbeitsplatz nun noch einer zusätzlichen Herausforderung stellen soll. Doch die Herausforderung, von der bei Bike to Work die Rede ist, geht keinesfalls in die Richtung einer Mehrbelastung im negativen Sinn.

Der Knackpunkt ist viel eher der, dass die Teilnahme darauf abzielt, dass man minimal die Herausforderung meistert, seinen inneren Schweinehund zu überwinden, der stets zur Bequemlichkeit tendiert. Bequemlichkeit im Sinne von wenig körperlicher Bewegung im Alltag.

Begegnet man der Herausforderung mit einer positiven Einstellung und mit einer Prise Ehrgeiz, dann sieht das schon wieder anders aus. Im Hinblick auf das eigene Wohlbefinden hat der Velofahrer und die Velofahrerin nach Abschluss der ein- oder zweimonatigen «Bike to Work»-Aktion schwarz auf weiss eine Dokumentation über die geleisteten Kilometer.

Gleichzeitig das begründete Gefühl, etwas für die Umwelt getan zu haben – Stichwort CO₂-Vermeidung.

Und: Optimalerweise ist man nach vier oder sogar acht Arbeitswochen, die man per Velo zur Arbeit geradelt ist, deutlich fitter als vorher.

Richtig ausgerüstet für jedes Wetter

Aus langjähriger Erfahrung weiss ich, dass es an Regentagen mit Wind und Wolken einer gewissen Überwindung bedarf, sich auf das Fahrrad zu schwingen. Jedoch: Beendet man das Frühstück oder die Zeitungslektüre nur 5 Minuten früher, so hat man genug Zeit, sich in Regenjacke, Regenhose und Velo-Helmüberzug zu stürzen.

Das hält dicht, egal ob man darunter in Jeans oder im Anzug steckt. In der Regel fährt man zur Arbeit ja keine schweisstreibenden Bergetappen, was Feuchtigkeit von innen bedeutete. Aber auch hier finden die sportlichen unter den Teilnehmenden sicher eine Lösung. Langstrecken-Teilnehmende fahren vielleicht sogar im Velo-Dress und ziehen sich am Arbeitsplatz um.

Challenge im Mai und Juni

In den Monaten Mai und Juni, die für die Challenge vorgesehen sind, haben wir in der Regel viel mehr Schönetage als Regentage. Selbst wenn man zum Start vor der Haustür noch eher verschlafen sein sollte, so wirkt ein schwingvolles In-die-Pedale-Treten nach wenigen Kilometern belebend und man ist zum Arbeitsbeginn deutlich munterer als nach einem Wechsel vom Esszimmerstuhl auf den Autositz und von dort in den Bürostuhl.

Ich spreche nur aus der Erfahrung eines Bürojobs. Vorstellen kann ich mir, dass auch handwerklich arbeitende Menschen von einer kleinen Velofahrt vor und nach der



Ein Aspekt von Bike to Work – nämlich sehr volle Züge oder Busse zu vermeiden – ist ein Argument, das immer gilt und vor fünf Jahren verstärkt zum Tragen kam.

Foto:
Michael Burg

So nimmt Ihr Betrieb teil

Das Anmeldeprozedere für Betriebe, die ihren Mitarbeitenden die Teilnahme ermöglichen (und die geringe Startgebühr übernehmen) ist unkompliziert. Die Anmeldung für den Monat Juni sollte jetzt erfolgen, für den Monat Mai bzw. Mai und Juni ist in Absprache mit einem Koordinator noch möglich. Gut zu wissen: Je 4 Personen bilden ein Team (in der Verlosung gibt es auch Teampreise zu gewinnen), und auch ein kombiniertes Pendeln ist möglich. Man kann beispielsweise eine Wegstrecke mit dem ÖV zurücklegen und mit einer Velowegstrecke verbinden. Gezählt werden hierbei natürlich nur die Velokilometer.



Alle Informationen finden Sie auf der Internetseite biketowork.ch.

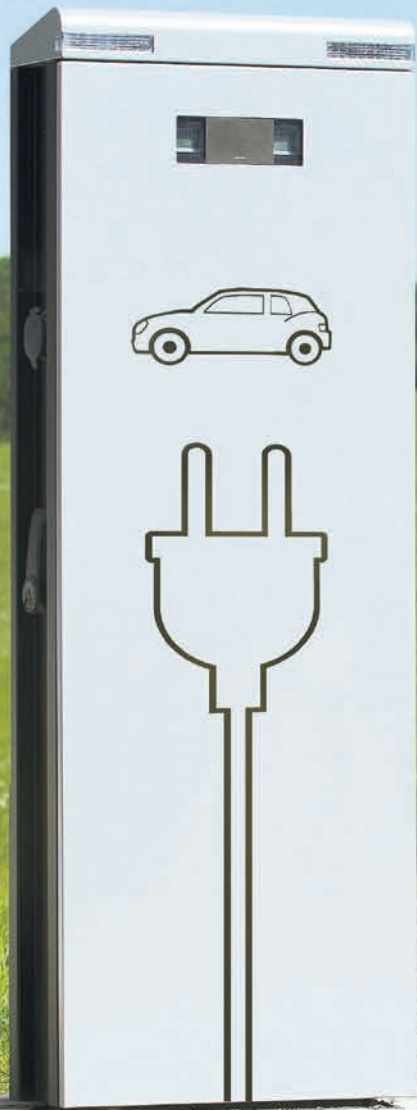
● Michael Burg

Arbeit profitieren können. Der Effekt des wacheren, aufgeweckteren Starts in die Arbeit ist sicher gleich. Und man kann bestimmt – erst recht nach acht oder mehr Stunden handwerklicher Arbeit – wieder auf «Feierabendmodus» runterfahren, indem man den Heimweg gemütlich zurückradelt.

Persönliche Fitness, Schonung der Umwelt

Die aufgeführten Punkte sind gleichzeitig die Aspekte, die sich die Organisatoren von Bike to Work auf die Fahnen geschrieben haben: Fitness, Teamgeist, Schonung der Umwelt – die grösste Velo- und Gesundheitsförderung der Schweiz. Als Sahnehäubchen werden am Ende der Challenge unter allen Teilnehmenden Preise im Wert von insgesamt 130 000 CHF verlost.

Bremsspuren bei den Auto-Importeuren





Die Schweizer Auto-Importeure fahren mit angezogener Handbremse. Der Markt hat seinen Tiefpunkt erreicht. Wir fragen die Verbände nach Vorschlägen, wie wieder an Tempo zugelegt werden kann.

Die Immatrikulierungen von neuen Autos liegen in der Schweiz auf ihrem historischen Tiefpunkt. Die Neuwagen-Verkaufszahlen von 2024 lagen 5 Prozent unter dem Vorjahr. Was auch nicht gerade in Übereinstimmung mit den Klimazielen des Bundes liegt, ist die schwächelnde Nachfrage nach E-Autos und Hybriden. Deren Verkäufe sanken sogar um 11 Prozent (oder 7500 Fahrzeuge) unter Vorjahresniveau. Was bremst die Branche aus?

CO₂-Abgabe verteuert ausländische Wagen

Die CO₂-Steuer zielt in der nationalen Strategie zur Reduktion von Treibhausgasen darauf ab, den Schadstoff-Ausstoss zu verringern. Sie trifft Fahrzeuge, die in die Schweiz importiert werden und die festgelegten Emissionsgrenzen überschreiten. Fahrzeuge, die mehr CO₂ ausstossen, werden höher besteuert. Seit 1. Januar 2025 gelten gemäss CO₂-Verordnung neue Regeln: Neufahrzeuge müssen 15 Prozent weniger ausstossen (maximal 93,6 Gramm CO₂ pro Kilometer, leichte Nutzfahrzeuge 153,9 Gramm). Erschwerend kommt hinzu, dass der Bundesrat die Verordnung am 2. April rückwirkend auf den 1. Januar 2025 in Kraft gesetzt hat.

Die Konsequenz für die Importeure: Halten sie ihre individuelle Zielvorgabe nicht ein – sie basiert auf dem Umfang der Neuwagenimporte, dem Leergewicht und dem CO₂-Ausstoss –, drohen Sanktionen von bis zu 500 Millionen Franken. Roger Kunz, Präsident des Verbands freier Autohandel Schweiz (VFAS), rechnet vor, dass ein Händler somit ab jetzt doppelt so viele E-Fahrzeuge verkaufen muss wie im Vorjahr, um sanktionsfrei zu bleiben. Wenn er das auch mit seiner eigenen Firma, der Auto Kunz AG in Wohlen (WIRmarket.ch > Auto Kunz), erreichen will, so glaubt er doch, dass dies «für den Grossteil der Marktteilnehmer kaum zu schaffen ist».

Der Ausbau der Infrastruktur mit Ladestationen würde Schwung in den Verkauf von E-Fahrzeugen bringen.

Foto: Getty Images

E-Autos kommen nicht in Fahrt

Der Meilenstein auf der Roadmap Elektromobilität, den Marktanteil von E-Autos auf 50 Prozent zu erhöhen, scheint in die Ferne zu rücken. Der Kunde hat die Auswahl aus über 200 Modellen von Steckerfahrzeugen, aber der Markt erhält keine neuen Impulse. Der Tesla, bereits Synonym für das moderne, gesellschaftsfähige E-Fahrzeug, hat einen empfindlichen Einbruch erlitten, was nicht zuletzt auf die politischen Aktivitäten von Tesla-Chef Elon Musk zurückgeführt werden kann. Noch immer verhält es sich so, dass der Grossteil der Kundschaft zum ersten Mal ein Elektrofahrzeug kauft, räumt Kunz ein, «entsprechend gibt es Unsicherheiten zu Unterhalt und täglichem Gebrauch».

Nutzfahrzeuge noch stärker betroffen

Im Nutzfahrzeuge-Segment (über 3,5 Tonnen) liegt der Anteil der E-Fahrzeuge mit etwa 7 Prozent sogar noch unter demjenigen der Personenwagen. Marc Ziegler, CEO der Auto AG Truck (WIRmarket.ch > Auto AG Truck), gibt zu bedenken, dass die Strafzahlungen sich in diesem Segment sehr deutlich auswirken dürften: «Modelle mit Verbrennungsmotor werden teurer oder gleich ganz aus dem Sortiment gestrichen.» Im Segment der schweren Nutzfahrzeuge sei Klarheit in der Frage der leistungsabhängigen Schwerverkehrsabgabe (LSVA) nötig: Wie wird diese Abgabe für E-Fahrzeuge ab 2031 aussehen?

Der Grossteil der Kundschaft von Elektrolieferwagen bestehe nach wie vor aus Behörden und Institutionen, so Ziegler weiter, «dabei wäre gerade für das lokale Gewerbe ein E-Fahrzeug ideal im Kurzstrecken-Einsatz.» Auch Ziegler sieht im Ausbau der Infrastruktur mit Ladestationen einen wichtigen Anreiz.

Droht Arbeitsplatzabbau?

Die Autoimporteure halten sich ihrerseits mit Preisaktionen zurück, weil die CO₂-Verordnung noch gar nicht verabschiedet ist, und kaufen nicht auf Halde, weil die Lager noch voll sind. Parallelimporteure wie Kunz kaufen Overstocks ein und nehmen besonders gefragte Modelle ins Angebot auf, die dann im Regelfall 20 % günstiger als im Markenvertrieb verkauft werden.

Die immerhin drittgrösste Importbranche der Schweiz blickt einschneidenden Kostenmassnahmen entgegen, was Abstriche bei Marketing- und Personalbudgets bedeutet. «Elektrifizierung und Digitalisierung dauern an, aber unsere Branche hat nach wie vor damit zu kämpfen, dass die Zulassungen noch immer 25 Prozent unter dem Vor-Covid-Niveau liegen», gibt Kunz zu bedenken, der als VFAS-Präsident für freien Wettbewerb im Automarkt und damit gegen die Dominanz der marktbeherrschenden Importeure steht.



Marc Ziegler von der Auto AG Truck kann im Bereich der leichten Nutzfahrzeuge (bis 3,5 Tonnen) schon seit Längerem ein breites Sortiment an Elektrofahrzeugen anbieten. Die Lücke im mittleren und schweren Segment schliesst die Auto AG Truck nun mit dem Import von Elektro-LKWs von BYD.

Fotos: zVg

Dagegen vertritt die Vereinigung Auto-Schweiz die Interessen von 38 Mitgliedern, die ihrerseits den Import von 59 Marken verantworten. Beiden Vereinigungen gemeinsam ist der Kampf gegen die Überregulation.

Forderung nach Steuer-Sistierung

Dass die Automobilsteuer von 4% auf E-Fahrzeuge «zur Unzeit wieder eingeführt» wurde, während gleichzeitig

die Strompreise anstiegen, sieht Kunz als eine Erklärung für die schwache Nachfrage. «Jetzt hat sich der Strompreis erholt, und wir werden sehen, ob der Bund ein- sieht, dass die per 1.1.2024 wieder eingeführte Automobilsteu- er erneut sistiert gehört, was ein zusätzlicher Kaufantrieb wäre.»

Ein 1,5-jähriges Moratorium für die Steuer auf E-Fahr- zeuge steht zuoberst auf der Liste von Forderungen von Auto-Schweiz. «Die Forderung ist natürlich nicht neu», erklärt Christoph Wolnik, stv. Direktor von Auto-Schweiz, auf Anfrage. «Aber wir können nicht nachvollziehen, dass die Schweiz Klimaziele setzt und keine Anreize ge- schaffen werden, den CO₂-Anteil herabzusetzen.»

Auftrieb dürfte der Verkauf auch durch die neuen E- Modelle erhalten, die erstmals unter 20000 Franken zu haben sind, während sich die Autos allgemein verteuern, insbesondere auch wegen der seit 2024 obligatorischen Sicherheitsausstattung. Für matchentscheidend hält Kunz, dass der Besitzer das E-Auto zu Hause laden kann (der Nationalrat hat eine entsprechende Motion ange- nommen; sie fordert, dass die Installation von Ladestati- onen für Elektroautos z. B. in Mietshäusern mit Steuer- abzügen belohnt wird).

Bund soll den E-Motor ankurbeln

EU-Kommissionspräsidentin Ursula von der Leyen lan- ciert einen Aktionsplan zur Entlastung der europäischen Autoindustrie. So soll das Verbrennerverbot ab 2035 be- reits dieses Jahr überprüft werden, statt erst 2026. Die- sen Ball sollte auch die Schweizer Politik aufnehmen, wenn es nach den Playern dieser Industrie ginge. «Aber politisch sind die Würfel gefallen, die EU setzt klar auf Elektromobilität», erklärt Kunz. «Die Hersteller haben also gar keine andere Wahl als der politischen Realität nachzukommen. Die Elektrotechnologie muss sich durchsetzen, auch wenn es jetzt einen Nachfrageknick gegeben hat.»

Konkret fordern die Autohändler keine Hilfszahlungen. Der Bund soll den Verkaufsmotor ankurbeln, indem er die Strompreise weiter senkt und Lade-Infrastruktur schafft. Die Importeure von Auto-Schweiz kritisieren de- zidiert den staatlichen Regulierungsdschungel, der ge- mäss Präsident Peter Grünenfelder «eine erfolgreiche Geschäftstätigkeit einschränkt».

Auch Kunz verlangt Kompatibilität mit Europa: «Das so- genannte Swiss Finish darf nicht zu einer Verteuerung führen.»

Licht am Ende des Tunnels?

Der CEO der Auto AG Truck gibt sich optimistisch. Marc Ziegler: «Die Marktlage ist verhalten, aber ich bin über- zeugt, der Bedarf ist vorhanden, gerade bei Lieferwa-



Roger Kunz von der Auto Kunz AG – und Präsident des Verbands freier Autohandel Schweiz VFAS – geht davon aus, dass der Verkauf von E-Autos durch neue Modelle, die unter 20000 Franken zu haben sind, Auftrieb erhalten wird. Für matchentscheidend hält Kunz, dass der Besitzer sein E-Auto auch zu Hause laden kann.

Foto: zVg

gen. Die Kundschaft hält sich bei der Erneuerung der Flotte zurück, was nur bedeuten kann, dass ein Nach- holbedarf entsteht und der Verkauf wieder anziehen wird.»

● Roland Schäfli



«Sparkonto plus
– Wir schreiben den
Zins **GROSS.**»*

Jetzt
eröffnen

*Garantierter Zins von 0,75% bis 31.03.26.
Gilt für Neueröffnungen bis 15.07.25 und
für neu zur Bank WIR transferiertes Geld.

Sparkonto plus

Das Sparkonto mit Top-Konditionen

Die Bank WIR steht für attraktive Sparzinsen – und das bleibt so! Ab sofort im Angebot: das «Sparkonto plus», ein top verzinste Sparkonto für Neugeld bis zu einer Viertelmillion Franken.

Die Neuauflage des «Sparkonto plus» garantiert vom 28.4.2025 bis zum 31.3.2026 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 15. Juli 2025, Einzahlungen jederzeit möglich.** Ab 1. April 2026 wird das Kontoguthaben ins 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 kündigungs frei. 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 15.7.2025
- Garantierter Zinssatz bis zum 31.3.2026: 0,75% (bis 250 000 CHF), anschliessend Überführung ins 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 kündigungs frei
- Enthalten sind E-Banking und Mobile Banking
- Kontoeröffnung und Kontoführung sind kostenlos
- Abschlüsse und Steuerbescheinigung sind kostenlos

Liebe Leserin, lieber Leser

Alle Jahre wieder flattern Einladungen zu den verschiedensten Jahresversammlungen in meinen Briefkasten. Es ist wie Weihnachten, nur mit weniger Glanz, dafür mehr Bilanz. Mitgliederversammlungen, Delegierten-, Stiftungs-, General- oder Eigentümerversammlungen – die volle Ladung. Doch diesmal möchte ich einen kritischen Blick auf die Geschehnisse vor Ort werfen und gleichzeitig die genussvollen Aspekte wie das Apéro und das Thema «Fressdividenden» unter die Lupe nehmen.

Pflicht oder Kür?

Diese Versammlungen sind oft wie ein Relikt aus grauer Vorzeit gestaltet. Man versammelt sich, tauscht Zahlen aus, nickt ein paar Mal zustimmend und verabschiedet schliesslich die unvermeidliche Agenda. Aber in Wahrheit

steckt mehr dahinter. Es ist unsere Chance, wirklich Einfluss zu nehmen – eine Plattform, um Themen zu hinterfragen, über Zukunftsstrategien abzustimmen und (manchmal recht mutig) konstruktive Kritik anzubringen. Stell dir mal vor: Entscheidungen, die für Jahre prägend sind, könnten genau dort getroffen werden, und sei es nur durch die Macht eines «Ja» oder «Nein» bei einer Abstimmung. Könnten wir uns demnach erlauben, fernzubleiben, während andere möglicherweise eine Agenda durchwinken, die so nützlich ist wie ein LötKolben in der Badewanne?

Natürlich darf dabei auch die Frage aufkommen, wie relevant und interessant diese Versammlungen tatsächlich gestaltet werden. Sind sie nur eine langweilige Pflichtübung oder gibt es auch echte Sternstunden? Gibt es diese Momente, in denen beispielsweise ein inspirierender Vortrag einen zum Nachdenken bringt, neue Ideen



Der Unternehmertegeist und die Fressdividenden

Foto: Getty Images

entfacht und vielleicht sogar die Perspektive verändert? Nicht zu vergessen sind die Ehrungen besonders verdienter Mitglieder, die den Abend mit einem Hauch von Glamour und einem wärmenden Gefühl der Gemeinschaft bereichern. Es sind diese Augenblicke, in denen wir uns daran erinnern, warum wir Teil des Vereins, der Gemeinschaft oder Organisation geworden sind – weil wir gemeinsam etwas schaffen können, und weil Engagement gesehen und geschätzt wird.

Die «Fressdividenden»

Kommen wir zum eigentlichen Höhepunkt dieser Versammlungen: den «Fressdividenden»! Was sind «Fressdividenden», fragst du? Nun, das ist der Begriff, den ich scherzhaft für den kulinarischen Teil der Veranstaltung geprägt habe. Denn während es in der Generalversammlung um Budget und Bilanzen geht, handelt es sich bei den «Fressdividenden» um die stille, aber oft noch wertvollere Währung solcher Anlässe.

Die Rede ist von den Leckereien, die beim anschliessenden Apéro oder Nachtessen serviert werden. Das Buffet ist das wahre Börsenparkett des Abends. Hier wird nicht nur Small Talk gepflegt – hier wird genascht, geschlemmt und dadurch oft entschieden, wie wohlwollend man die Sitzung im Nachhinein bewertet. Ein trockener Vortrag mag verziehen sein, wenn die Dessertauswahl stimmt, nicht?

Das Schöne am Essen ist, dass es verbindet. Über einem Teller Pasta oder einem Glas Wein verschwinden Hierarchien. Die Vorstandsvorsitzende diskutiert mit dem Vereinsmitglied, und der nüchterne Analyst entpuppt sich als Geschichtenerzähler mit Humor. Das Essen wird zur Verbindungsbrücke zwischen Menschen – und seien wir ehrlich, oft auch zur besten Motivation, die Veranstaltung überhaupt zu besuchen.

Kritik darf sein

Aber wie wäre es, wenn wir den kulinarischen Teil und den offiziellen Part mal miteinander verknüpfen? Was, wenn die Reden während des Apéros gehalten würden? Oder Abstimmungen zwischen Vorspeise und Hauptgang? Das könnte dem Ganzen eine erfrischende Dynamik verleihen. Und mal ehrlich: Wer würde schon eine Abstimmung verweigern, während er an einem köstlichen Dessert löffelt?

Natürlich bleibt die Frage, ob die «Fressdividenden» immer fair verteilt sind. Gibt es genug für alle, oder gleicht der Kampf am Buffet dem eines Börsencrashes? Hier könnten wir mehr Solidarität fordern – sowohl am Buffet als auch in den Entscheidungen, die während der Sitzung getroffen werden.

Fazit: Pflicht, Genuss und ein wenig Humor

Die Jahres- und Generalversammlungen mögen manchmal wie eine Mischung aus Pflichtveranstaltung und Geduldssprobe wirken, aber sie sind auch unsere Gelegen-

heit, Dinge zu bewegen und zugleich in entspannter Atmosphäre zu geniessen. Lasst uns gemeinsam kritisch, aber auch mit einem Augenzwinkern teilnehmen, uns engagieren und vielleicht die besten Fressaktien des Abends ergattern.

Denn am Ende des Tages geht es um mehr als um Zahlen und Bilanzen – es geht um den Inhalt, um Menschen, um Gemeinschaft und, ja, auch um den Genuss. Gerade berichtet mir eine Präsidentin, dass sie jeweils ein Essen vor den wichtigen Versammlungen offeriert – ich bleibe dran!

In diesem Sinne: Bis bald bei der nächsten Versammlung – bring deinen Humor und deinen Appetit mit!

Bis bald,

● *dein Unternehmergeist*

Der Unternehmergeist im Fokus



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

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

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

Neue WIR-Teilnehmer

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

AG

Helva Personal Job GmbH flex

Aargauerstrasse 2, 5610 Wohlen AG
T 056 444 20 20
info@helva-personal.ch, www.helva-personal.ch
Vermittlung von Arbeitskräften

Immobilien-Casati-Solutions GmbH flex

Gugelmattstrasse 41, 8967 Widen
M 077 529 76 66
Verwaltung von Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen für Dritte

Ruedi Weber AG Steinmetz & Teichbau flex

Kirchenackerstrasse 1, 5525 Fischbach-Göslikon
M 079 874 11 69
buchhaltung@ruedi-weber.ch, www.ruedi-weber.ch
Be- und Verarbeitung von Naturwerksteinen und Natursteinen

AI

Sutter AG, Appenzell flex

Bahnhofstrasse 8, 9050 Appenzell
info@sutterag-appenzell.ch, www.sutterag-appenzell.ch
Allgemeiner Hochbau

BE

HESS Gastro&Bike AG flex

Bahnhofplatz 4, 3428 Wiler b. Utzenstorf
jasmin@hessgastrobike.ch,
hessgastrobikeag.swiss21-commerce.org
*Handel mit Motorrädern, Kraftradteilen und -zubehör;
Instandhaltung und Reparatur von Motorrädern*

IMMOA AG flex

Längfeldweg 109, 2504 Biel/Bienne
www.immoa.ch
Construction générale de bâtiments

MPS Gipserei GmbH flex

Gäbelbachstrasse 39, 3027 Bern
M 078 666 50 31
marco@mps-gips.ch, www.mps-gips.ch
Unterhalt und Reparatur von Gebäuden

Semas Group GmbH flex

Baselstrasse 26, 4537 Wiedlisbach
T 076 454 33 33
semasgroup@gmail.com
Allgemeiner Hoch- und Tiefbau ohne ausgeprägten Schwerpunkt

BL

Arbos Gartenbau AG flex

Bärenmattenstrasse 7, 4434 Hölstein
www.arbosgartenbau.ch
Garten- und Landschaftsbau

LU

Gastro Rupp 3 GmbH flex

Brünismatt 20, 6344 Meierskappel
office@landgasthaus-strauss.ch, www.landgasthaus-strauss.ch
Restaurants, Imbissstuben, Tea-Rooms und Gelaterias

SG

Bode Media GmbH flex

Ackerweg 3, 9212 Arnegg
M 076 399 47 57
Werbeagenturen

LUMA Immo GmbH flex

Lerchenstrasse 16, 9200 Gossau SG
M 079 458 58 67
Kauf und Verkauf von eigenen Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen

Matrix-Marketing Kadrija flex

Kadrija, Emri
Toggenburgerstrasse 27, 9500 Wil SG
M 078 331 95 00
Verlegen von Zeitschriften

SH

Bollinger Bauspenglerei – Sanitäre Anlagen AG flex

Mühlentalstrasse 369, 8200 Schaffhausen
T 052 644 80 60
www.bollinger-ag.ch
Bauspenglerei

SO

Amedeo Coiffure GmbH 50%

Marktstrasse 8, 2540 Grenchen
T 032 652 18 84
amedeo@besonet.ch, www.amedeo-coiffeur.ch
Coiffeursalons

TG

GREG Auto GmbH flex

Wattistrasse 1, 8580 Amriswil
www.gregauto.ch
Instandhaltung und Reparatur von Automobilen

GREG Immo AG flex

Arbonerstrasse 20, 8580 Amriswil
M 079 782 15 24
Kauf und Verkauf von eigenen Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen

MEGA IMMO AG flex

Untermattstrasse 3, 8370 Sirnach
mcekaj@mega-immoag.ch, www.mega-immoag.ch
Kauf und Verkauf von eigenen Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen

Merlin - Markus Schmid 30%

Sonnenhügel 36, 9554 Tägerschen
T 071 966 66 66
info@merlin.ch, www.merlin.ch
Vervielfältigung von bespielten Ton-, Bild- und Datenträgern

TI

NOI amici del WIR flex

ART Promotion Sagl
via San Gottardo 26, 6900 Lugano
T 091 605 73 00
info@tinotte.ch, www.tinotte.ch
Organizzazioni per il promovimento della cultura

VS

AB-LOFT GmbH flex

Agarnstrasse 7, 3952 Susten
M 079 255 47 97
info@ab-loft.ch
Allgemeiner Hochbau

MARTIN Real Estate SA

flex

Rue du Scex 21, 1950 Sion

T 027 327 65 57

contact@martin-immobilier.ch, www.martin-immobilier.ch

Agences immobilières

ZG

Qualis Bauservice GmbH

flex

Neuhofstrasse 5A, 6340 Baar

T 062 205 44 33

info@qualisag.ch, www.qualisag.ch

Unterhalt und Reparatur von Gebäuden

Sportwagengalerie AG

flex

Ruessenstrasse 13, 6340 Baar

T 041 780 01 05

marc.nagel@nagel-treuhand.ch

Detailhandel mit Automobilen

ZH

HB Inova AG

flex

Allmendstrasse 17, 8320 Fehraltorf

info@hbinova.ch, www.hbinova.ch

Unterhalt und Reparatur von Gebäuden

HC Abdichtungen und Montagen GmbH

flex

Grosswiesenstrasse 19, 8543 Gundetswil

info@hc-abdichtungen.ch

Abdichtungen

S. Canu Umbau- und Renovations GmbH

10%

Finsterrütistrasse 33, 8134 Adliswil

M 079 402 36 64

silvano@canu-bau.ch, www.canu-bau.ch

Unterhalt und Reparatur von Gebäuden

Vitaljoy GmbH

flex

Bahnstrasse 60, 8105 Regensdorf

M 076 366 54 54

www.vitamaster.ch

Grosshandel mit sonstigen Maschinen und Ausrüstungen



WIR-Networks

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

Einen Überblick über alle Anlässe inkl. Anmeldemöglichkeit gibt es unter www.wir-network.ch oder den nachfolgend aufgeführten direkten Links auf die regionalen Networks.

Kontakte

WIR-Networks	Webseite	Präsidentin/Präsident
Aargau	www.wir-network-aargau.ch	Thomi Bräm
business3plus	www.business3.plus	Urs Bratschi
Graubünden-Südostschweiz	www.wirnetwork-gr.ch	Stefan Gall
Nordwestschweiz	www.wirnw.ch	Ralph Götschi
Oberwallis	www.wir-network.ch/oberwallis	Michael Hildbrand
Ostschweiz	www.wir-netzwerk.ch/	Ralph Saurer
Schaffhausen	www.wir-sh.ch	Lasse Pfenninger
Svizzera italiana	www.wir-network.ch/wirsi	David Camponovo
Zürich	www.wir-netz.ch	Roland Jenny



WIR ne+work Ostschweiz

Logistik & Entsorgung hautnah! Betriebsbesichtigung bei der Hugelshofer Gruppe!

Wie funktioniert moderner **Transport**? Welche Lösungen gibt es für nachhaltige **Entsorgung**? Und welche Rolle spielt **Elektromobilität im Güterverkehr**? Die Hugelshofer Gruppe nimmt hier europaweit eine Pionierrolle ein.

Von innovativen Transportkonzepten bis hin zu umweltfreundlichen Recyclingprozessen – diese exklusive Betriebsbesichtigung bietet spannende Einblicke und wertvolle Networking-Möglichkeiten.

Nach der Führung lassen wir den Vormittag bei einem gemütlichen Apéro Riche ausklingen. Sei dabei und entdecke die Zukunft der Logistik!



Mittwoch, 14. Mai 2025



Hugelshofer Gruppe
Juchstrasse 45, 8500 Frauenfeld



10.30 bis 13.15 Uhr



Anmeldung:
<https://wir-netzwerk.ch/huge>
Anmeldeschluss 8. Mai 2025

HUGELSHOFER 
umweltfreundlich unterwegs

Sieger des Swiss Logistics Award



WIR ne+work Aargau

ZU GAST: Gärtnerei von Andy Bühler

Damit Ihr Garten im Sommer schön blüht – mit 100% WIR: Besuch der Gärtnerei mit anschliessendem Apéro riche im neuen Event-Gewächshaus www.triibhuus.events

Frischen Sie Ihren Garten auf und stöbern Sie durch die grosse Auswahl an Geranien, Sommerfiorpflanzen oder Blumenampeln. Natürlich dürfen Sie sich aber auch auf Setzlinge, Küchenkräuter, winterharte Pflanzen, als auch Töpfe, Erde und Vieles mehr freuen.



Einkaufen mit
100% WIR

Mittwoch, 14. Mai 2025

Business Event bei Gärtnerei Bühler, Rothrist

Programm: ab 16.00 Uhr, mit Apéro riche

Ort: Gärtnerei Bühler, Weidweg 1, 4852 Rothrist

Anmeldung: wir-network-aargau.ch

Kosten: Für Mitglieder kostenlos

business3 plus

WIR NETZWERKEN

Workshop «Vom Produkt zur Marke»

Bekannte Marken wie Tommy Hilfiger, Nespresso, Mercedes-Benz, Ragusa usw. erzeugen mit ihrem Branding Emotionen, Markenversprechen bezüglich Qualität, Innovation, Geschmack und Zuverlässigkeit. Was für Weltkonzerne funktioniert, ist auch für dein KMU möglich!



Urs Bratschi
Marketing-Experte und Inhaber der **Baukoma-Marketimpact AG**



Anmeldung:
QR – Code oder
www.business3.plus/vom-produkt-zur-marke

Sternen

HOTEL · RAUM · KULINARIK

Programm 20. Juni 2025



Hotel Restaurant Sternen
Hauptstrasse 61
4566 Kriegstetten

09.00 – 12.00 Workshop

12.00 – 13.15 Mittagessen

13.15 – 16.30 Workshop

Erfolgreiches Branding

- Positive Emotionen und Vertrauen erleichtern den Kaufentscheid
- Ein höherer Preis wird akzeptiert
- Die Kundenzufriedenheit steigt
- Mehr Umsatz und Gewinn
- Klare Positionierung

Kosten und Teilnehmerzahl

- Tagesseminar, inkl. Unterlagen, Mittagessen und Pausenverpflegung 285.– (50% WIR möglich)
- Mindest-Teilnehmerzahl 5 Personen

WIR ne+work

Zürich

Besuch bei Gate Gourmet Flughafen Zürich

Gate Gourmet sorgt dafür, dass tausende von Fluggästen auf der ganzen Welt kulinarisch verwöhnt werden. Das Unternehmen gehört weltweit zu den führenden Anbietern von Flug-Catering-Dienstleistungen. Wir werfen einen Blick hinter die Kulissen der Produktion im Hauptsitz auf dem Flughafen Zürich. Der Rundgang dauert ca. 90 Minuten. Anschliessend werden wir mit einem Apero und Köstlichkeiten verwöhnt. So wie im Flugzeug, da kommt richtig Ferienstimmung auf.



Donnerstag, 26. Juni 2025

Das Programm: 14.00 h Eintreffen der Gäste + Führung
15.30 h Ende der Führung
anschliessend gemeinsamer Apéro

Ort: Flughafen Zürich

Die Anmeldung: www.wir-netz.ch

Die Kosten: CHW 50 für Mitglieder, CHW/CHF 70 für Externe

14. GOLFTURNIER:

Das traditionelle 18-Loch-Turnier des WIR-Networks Aargau

Neben dem HPC-wirksamen Turnier findet auch der beliebte Schnuppergolf-Anlass statt, zu dem auch alle (noch) Nicht-Golfer:innen ab 14.30 Uhr herzlich eingeladen sind. Golf-Profis zeigen Ihnen die Geheimnisse dieses schönen Sports. Alle WIR-Teilnehmer:innen der ganzen Schweiz sind willkommen. Nutzen Sie diese Gelegenheit, den Golfsport und die Mitglieder des WIR-Networks Aargau kennenzulernen.

Mit Apéro und gemeinsamen Nachtessen – ganz nach dem Motto «unkompliziert und gesellig».

Herzlich willkommen!



Mittwoch, 3. September 2025

Handicap-wirksames 18-Loch-Turnier in Entfelden

Programm: 12.00 Uhr: HPC-18-Loch-Turnier
14.30 Uhr: Schnupper-Golf für Anfänger:innen
17.30 Uhr: Apéro (offeriert)
18.00 Uhr: Abendessen (3-Gang-Menü)

Ort: Golfclub Entfelden
Muhenstrasse 52, 5036 Oberentfelden

Anmeldung: bis 15.8.2025
Turnierleitung: www.wir-network.ch

Kosten: Schnuppergolf gratis
Green-Fee CHW 90.–
Match-Fee + Pausenbuffet CHW 25.–
Nachtessen CHW 45.–

WIR expo

WIR EXPO ZÜRICH

Fr 21.11. – So 23.11.25

Es gibt sie wieder, die WIR Expo in Zürich! Diesmal in der Stadthalle Dietikon.

Das Interesse von Ausstellern ist schon sehr gross. Wir freuen uns auf ein spannendes Angebot.

Möchten Sie auch dabei sein?
Buchen Sie jetzt Ihren Stand.

www.wir-expo.ch





Disclaimer – Rechtliche Hinweise

Keine Gewähr

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

Keine Handlungsanweisungen

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

Inserate

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

Konditionen

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

Nachdruck

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

Haftungsausschluss

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

Impressum

WIRinfo – Mai 2025, 92. Jahrgang, Nr. 1152
Das Magazin für Genossenschafter und Genossenschafterinnen der Bank WIR und Schweizer KMU
Herausgeberin: WIR Bank Genossenschaft, Basel

Redaktionsteam: Daniel Flury (Chefredaktor), Shirin Mogtader, Sabina Segovia; wir.ch/kontakt

Fotografen: siehe Bildhinweise

Foto Titelseite: Raffi Falchi

Übersetzungen: Daniel Gasser, Yvorne

Konzeption und Gestaltung: Schober Bonina AG, Basel

Layout: Vogt-Schild Druck, Derendingen

Druck: Cavelti AG, Gossau

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

gedruckt in der
schweiz



Der Umwelt zuliebe!

Erscheinungsweise: monatlich auf Deutsch und Französisch

Gesamtauflage: 23 725

Inserate: siehe letzte Seite

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

Adressänderungen und Abonnemente:

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

Standorte der Bank WIR

Hauptsitz Basel

WIR Bank Genossenschaft
Auberg 1
4002 Basel

Filiale Lugano

WIR Bank Genossenschaft
Riva Caccia 1
6900 Lugano

Filiale Zürich

WIR Bank Genossenschaft
Schaffhauserplatz 3
8006 Zürich

Filiale Bern

WIR Bank Genossenschaft
Hilfikerstrasse 4
3014 Bern

Filiale Luzern

WIR Bank Genossenschaft
Obergrundstrasse 88
6005 Luzern

Filiale Chur

WIR Bank Genossenschaft
Alexanderstrasse 24
Postfach 699, 7001 Chur

Filiale Lausanne

WIR Bank Genossenschaft
Av. Louis-Ruchonnet 16
1006 Lausanne

Filiale St. Gallen

WIR Bank Genossenschaft
Zwinglistrasse 2
9000 St. Gallen

Filiale Siders

WIR Bank Genossenschaft
Av. du Général Guisan 4
3960 Siders

Kontakt und Social Media

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

Fax
0800 947 942

E-Mail
info@wir.ch



WIR-Messen

WIR-Expo Zürich

François Cochard
Regina-Kägi-Strasse 11
8050 Zürich

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

WIR-Messe Rothrist

Andy Bühler
Weidweg 1
4852 Rothrist

T 079 224 27 08
info@gaertneri-buehler.ch
triibhuus.events



Werbemöglichkeiten im WIR-Netzwerk

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

Ihre Vorteile auf einen Blick

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

WIRmarket.ch

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

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

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

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

WIRinfo – das Schweizer KMU-Magazin

Das WIRinfo erscheint zu Beginn jedes Monats in einer Auflage von rund **24000 Exemplaren**. Sie erreichen damit **alle WIR-Kunden (KMU) und deren Angestellte mit WIR-Konto**.

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

Inseratepreise im WIRinfo (WIR-Anteil 75%)

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

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



WIRmailing

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

So funktioniert's:

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

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

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

Wählbare Versandarten:

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

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

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

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

Kontakt

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

Rabatt auf Jahresumsatz

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

Das sind die Rabattstufen:

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



Impression von der WIR-Messe Rothrist.

Mediadaten WIRinfo

Inserateaufgabe und Beratung

inserate@wir.ch

Geschäftsbedingungen

Siehe www.wir.ch/agb-de

Inserateannahmeschluss: Bitte beachten Sie den Inserateschluss für das WIRinfo Juni 2025: Freitag, 9. Mai 2025, 12.00 Uhr.

Datenübernahme Druckunterlagen WIRinfo

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

Programme

Mac

Win

QuarkXPress
InDesign
MS Word
PDF Acrobat
Illustrator
Photoshop

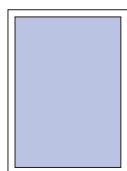
•
•
•
•
•
•

•
•
•
•
•
•

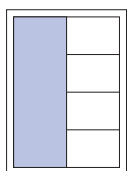
Wichtig: Bei offenen InDesign-, Illustrator- und Photoshop-Dateien müssen Schriften immer mitgeliefert werden (keine TrueType-Schriften). Die entsprechenden Zeichensatzkoffer und PostScript-Fonts bitte gezippt mitgeben. Bei PDF- und EPS-Dateien müssen Logos und Schriften eingebettet (mitgeliefert) sein.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

Datenträger: CD, DVD, Zip (100/250)

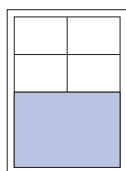
Inseratgrößen und Inseratpreise (alle Preise inkl. 8,1% MwSt., WIR-Anteil 75%)



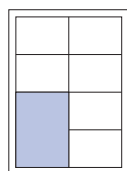
168x248 mm
1/1 Seite Inhalt



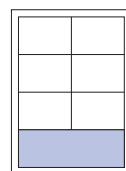
82x248 mm
1/2 Seite hoch (2-sp.)



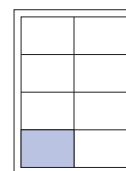
168x122 mm
1/2 Seite quer (4-sp.)



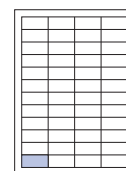
82x122 mm
1/4 Seite hoch (2-sp.)



168x59 mm
1/4 Seite quer (4-sp.)



82x59 mm
1/8 Seite quer (2-sp.)



39x17 mm
1/48 Seite

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

Inseratpreise

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

Rabatt auf Jahresumsatz (WIRinfo, WIRmarket, WIRmailing)

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

Chiffregebühr: 8.50