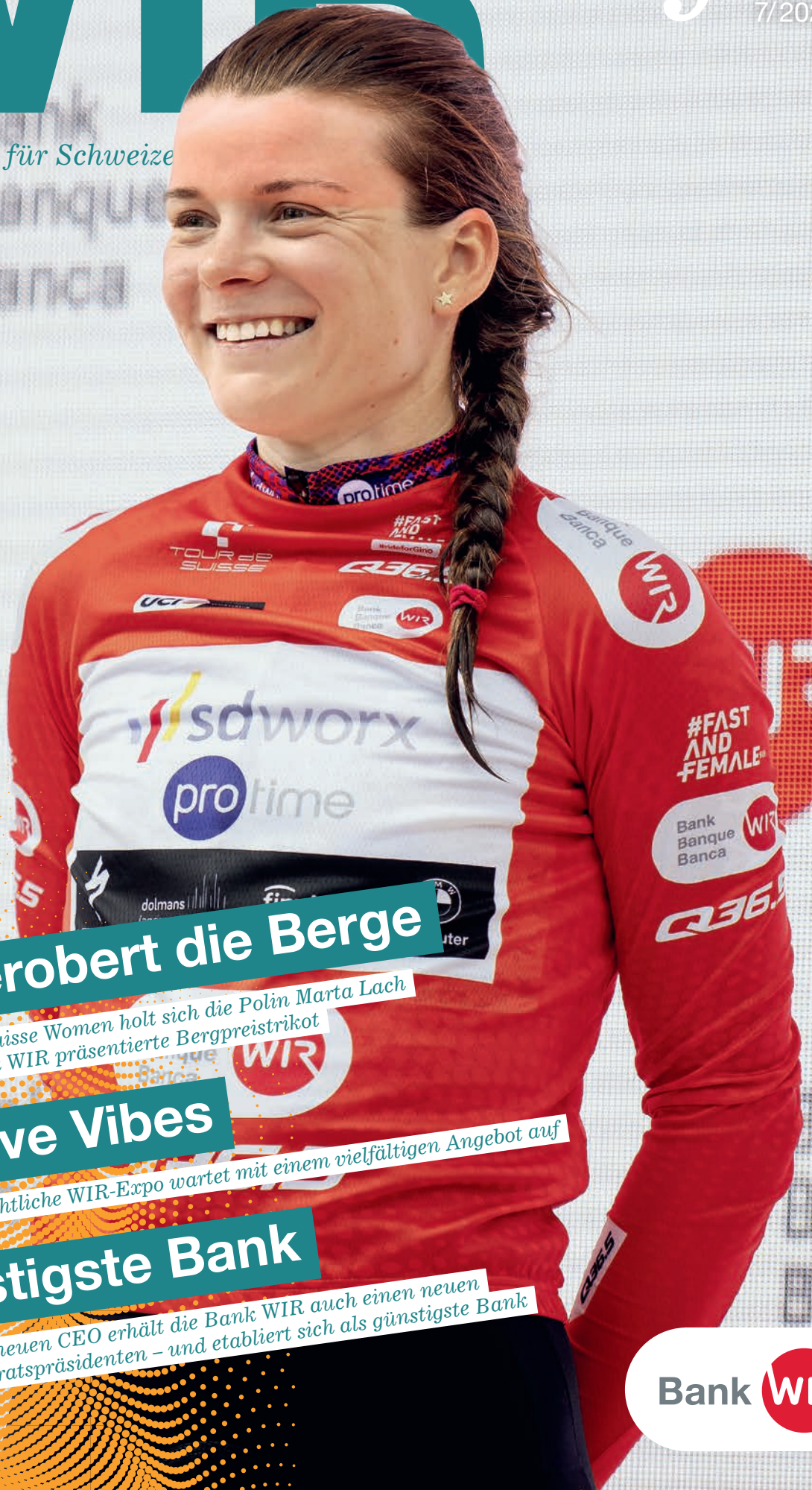


Das Magazin für Schweizerinnen



Lach erobert die Berge

An der Tour de Suisse Women holt sich die Polin Marta Lach das von der Bank WIR präsentierte Bergpreistrikot

Positive Vibes

Die vorweihnachtliche WIR-Expo wartet mit einem vielfältigen Angebot auf

Günstigste Bank

Nach einem neuen CEO erhält die Bank WIR auch einen neuen Verwaltungsratspräsidenten – und etabliert sich als günstigste Bank



Viele Gewinner

Editorial

Unsere Gratulation geht an Marlen Reusser, welche die Tour de Suisse Women souverän für sich entschieden hat, und an den Vitznauerhof, bestes Ferienhotel 2025/26.

In dieser Ausgabe des WIRinfo treffen Sie, liebe Lesende, auf viele Gewinnerinnen und Gewinner. Unsere Gratulation geht zuerst an Marlen Reusser, welche die Tour de Suisse Women 2025 souverän für sich entschieden hat. Das Augenmerk der Bank WIR, Premium Partner der Tour de Suisse, galt allerdings weniger den Favoritinnen für den Gesamtsieg als den Anwärterinnen auf das Bergpreistrikot, das die Bank seit 2023 präsentiert (natürlich auch dasjenige der Männer, aber die schwitzten bei Redaktionsschluss noch auf dem Anstieg zum Julierpass). Hier obsiegte die Polin Marta Lach, die das Titelbild dieses WIRinfos zierte. Und natürlich drückten wir unserer Markenbotschafterin Elena Hartmann die Daumen. Leider lief es für die amtierende Schweizermeisterin im Zeitfahren nicht ganz nach Plan, sie hatte mit einem Rückstand von siebeneinhalb Minuten rund 30 Fahrerinnen vor sich (S. 6).

Ein weiterer Sieger ist das Hotel Vitznauerhof in Vitznau. Direkt am Vierwaldstättersee und am Fuss der Rigi gelegen, macht es seit mehreren Jahren mit innovativen Konzepten auf sich aufmerksam. Eine von vielen Belohnun-

gen ist die Auszeichnung als bestes Ferienhotel 2025/26 (S. 16). Und «Primus» im Firmennamen hat der WIR-Partner Primus Transportgeräte AG (S. 28).

Gewinnerinnen und Gewinner sind nicht zuletzt die Kunden der Bank WIR, die das WIR-System zu ihrem Vorteil nutzen, die Angebote der WIR-Networks wahrnehmen (S. 36), ihre WIR-Guthaben an der WIR-Expo unter die Leute bringen und sich so im WIR-Netzwerk bemerkbar machen (S. 24).

Die Bank WIR bietet noch mehr: Sie kann alle Erfordernisse einer Hauptbank erfüllen, egal, ob Sie als Privatkunde oder Firmenkunde unterwegs sind. Ein Bestandteil des CHF-Angebots ist das Bankpaket top, das die Bank WIR im Juni zur Testsiegerin im Kostenvergleich der etablierten und der Smartphone-Banken gemacht hat. Sie haben noch kein Bankpaket top? Dann lesen Sie bitte auf S. 50 weiter!

Daniel Flury
Chefredaktor

«**Ordnung macht
den Meister.**»

Werkstatteinrichtung TC1030
von Manser Handwerkercenter AG

100% WIR!
1490 CHW
statt
2398 CHF

wir.ch/wirpromo

Effiziente Werkstatteinrichtung mit dem TC1030



Die robuste Werkstatteinrichtung TC1030 bringt System in Ihre Werkstatt. Mit grosszügigem Stauraum, stabiler Verarbeitung und durchdachtem Design ist sie die perfekte Lösung für Profis, die Wert auf Ordnung und Effizienz legen – jetzt exklusiv günstiger mit WIR.

Die TC1030 ist eine hochwertige Komplettlösung für jede professionelle Werkstatt und speziell für den Einsatz in Werkstätten und Betrieben entwickelt. Sie besteht aus mehreren modularen Elementen, die sich individuell kombinieren lassen. Dank pulverbeschichteter Stahlblech-Konstruktion ist sie besonders langlebig und unempfindlich gegenüber Öl und Schmutz. Ob für Handwerker, Mechaniker oder anspruchsvolle Heimwerker – mit der TC1030 steigern Sie Ihre Produktivität und behalten jederzeit den Überblick.

WIRpromo-Partner

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

Normaler Verkaufspreis: 2398 CHF exkl. MwSt.
WIRpromo-Preis: 1490 CHW exkl. MwSt.
Zusätzliche Versandkosten: 80 CHF

Technische Angaben

- Gesamtmass (B x H x T): ca. 200 x 200 x 45 cm
- Material: pulverbeschichtetes Stahlblech
- Farbe: Anthrazit / Blau
- Gewicht: ca. 150 kg
- Schubladen auf kugelgelagerten Führungsschienen
- Arbeitsplatte aus massivem Holz, lackiert
- Belastbarkeit pro Schublade: bis 30 kg
- Höhenverstellbare Standfüsse
- Hängeschränke mit Gasdruckdämpfer
- Montage: teilweise vormontiert, einfache Endmontage erforderlich

Produktdetails

- Ideal für Werkstatt, Garage oder Servicebereich
- Modular aufgebaut: Kombination aus Materialschrank, Unterschrank, Schubladenelement, Werkbank, Oberschränken und Lochgitterwänden
- Zentral abschliessbare Schubladenelemente
- Ergonomische Griffleisten mit Vollauszug
- Öl- und lösungsmittelresistente Oberfläche
- Werkzeugwand mit Lochblech für Haken und Halter
- Besonders langlebig durch rostresistente Pulverbeschichtung

Inhalt

Seite 16

Das 1901 eröffnete Hotel Vitznauerhof hat in seiner Geschichte viele Auf und Abs gesehen. Seit 2018 hat sich das 4-Sterne-Haus unter der Leitung von Raphael Herzog zu einem Aushängeschild der Region rund um den Vierwaldstättersee und die Rigi gemauert.



Seite 28

Bei Primus Transportgeräte AG im aargauischen Neuenhof findet man alles für die Betriebsausstattung und Lagereinrichtung, vom Regal bis zum Kleinstapler – und das in jeweils höchster Qualität. Das seit 1939 erfolgreiche Unternehmen ist mit WIR eng verbunden: 1960 veranstaltete der Gründer von Primus die erste grosse Schweizer WIR-Messe.

Seite 36

Seit bald 35 Jahren ist Thomi Bräm mit seiner Agentur Thomi Bräm PR-Beratung + Verlag aktiver und erfolgreicher Netzwerker. Seit 25 Jahren ist er auch WIR-Partner und aktiv im Vorstand des WIR Network Aargau tätig. Als frischgebackener Präsident dieses WIR-Networks will er vor allem auch jüngere Unternehmerinnen und Unternehmer für den Verein gewinnen.



- | | | |
|---|--|---|
| <p>6 Marta Lach erobert die Berge
Tour de Suisse Women</p> <p>14 Drei Seen und mehr
Veloreise der Bank WIR</p> <p>16 Ein Hideaway am Vierwaldstättersee
Hotel Vitznauerhof, Vitznau</p> <p>24 Positive Vibes
WIR-Expo in Dietikon</p> <p>28 Von allem das Beste
Primus Transportgeräte AG</p> <p>33 Lange Messetradition
Aus dem Archiv der Bank WIR</p> <p>36 Aufbruchstimmung
Interview mit Thomi Bräm, Präsident WIR Network Aargau</p> | <p>42 Wahlen und Dividendenerhöhung
Generalversammlung der Bank WIR</p> <p>44 «Als Genossenschaft haben wir eine besondere Verantwortung»
Interview mit Germann Wiggl, Verwaltungsratspräsident der WIR Bank Genossenschaft</p> <p>50 Günstigste Bank
Die Bank WIR im Bankenvergleich von moneyland.ch</p> <p>52 Top-Konditionen
Sparkonto plus</p> <p>54 Die Mitarbeitenden im Fokus
Unternehmensnachfolge</p> | <p>56 Der Unternehmergeist und die «Tethered Caps»
Kolumne von Karl Zimmermann</p> <p>64 Neue WIR-Teilnehmer</p> <p>67 Willkommen im WIR-Network</p> <p>76 Inserateschlüsse</p> <p>86 Impressum</p> <p>87 Standorte der Bank WIR und Social Media</p> <p>88 Werbemöglichkeiten im WIR-Netzwerk</p> <p>90 Inseratepreise</p> |
|---|--|---|

Marta Lach erobert die Berge

Die Schweizerin Marlen Reusser hat ihren Titel als Siegerin der Tour de Suisse Women verteidigt, aber das von der Bank WIR präsentierte Bergpreistrikot holte sich die Polin Marta Lach.

Die Tour de Suisse Women war ein hartes Stück Arbeit für die Rennfahrerinnen. Schon nach dem Start in Gstaad ging's bergauf Richtung Saanenmöser und dann über den Jaunpass. Die Australierin Sarah Gigante holte sich die meisten Punkte für die Bergwertung und ergatterte sich das Bergpreistrikot der Bank WIR, während Marlen Reusser gleich ins gelbe Leadertrikot stieg und es nicht mehr hergab. Am zweiten Tag (Gstaad–Sursee) war der Schallenberg das Haupthindernis und am vierten Tag (Küssnacht) das gleich zweimalige Passieren der Kapelle Michaelskreuz auf dem Rooterberg. Während Sarah Gigante sich in der Bergwertung immer unter den ersten drei einreichte, gewann am Schluss doch die Polin Marta Lach das begehrte rote Trikot.

Fast übergangslos ging es nach Abschluss der Tour de Suisse Women mit den Herren weiter, die bei Redaktionsschluss noch immer unterwegs waren. Immer dabei das Team der Bank WIR, das Werbegeschenke verteilte, das markante rote Zelt auf- und abbaute und Fragen der Besucherinnen und Besucher beantwortete. Viel Interesse galt dem Bankpaket top, das kurz vor dem Start der Tour zum kostengünstigsten Angebot der Schweiz gekürt wurde (vgl. S. 50). Auch Anlässe für die Bankkunden wurden organisiert, was Gelegenheit bot, die Markenbotschafter der Bank kennenzulernen, nämlich Elena Hartmann und Franco Marvulli.

● Daniel Flury



Das Bergpreistrikot der 1. Etappe – mit dem Jaunpass als *Pièce de résistance* – gewann die Australierin Sarah Gigante (l.), doch die Polin Marta Lach (r.) obsiegte in den drei weiteren Etappen und holte sich den Bergpreis.



Fotos: Foto Frutig und Lukas Imhof



Die Tour de Suisse Women startete am Donnerstag, 12. Juni, in Gstaad. Die Bank WIR war als Premium Partner dabei.

Fotos: Foto Frutig



Letzte Absprachen – das Team Ceratizit mit Elena Hartmann, Marken-sponsorin der Bank WIR, steht oben links in den Startlöchern.



Der Startschuss fiel um 14.15 Uhr.



Die 18 Teams am Start sorgen für bunte Farbtupfer.



Vorübergehendes Landschaftsmerkmal: die Torbögen der Bank WIR.

Fotos: Sam Buchli



Die schönen Landschaften der Schweiz werden dank der Tour de Suisse in alle Welt übertragen.



Das Team Ceratizit mit Elena Hartmann (r.).



Elena Hartmann im Gespräch mit Reto Etter, Leiter Events der Bank WIR.



Elena Hartmann und Franco Marvulli mit ihren Pendants aus Pappe.



Die Zuschauer kommen in den Genuss von diversen Werbegeschenken.



Die Tour de Suisse begeistert Jung und Alt.



Blick ins «Dorf» der Tour de Suisse in Gstaad. Fotos: Foto Frutig/zVg



Früh übt sich...

Fotos: Foto Frutig/zVg



Das Helfer-Team der Bank WIR gönnt sich eine Pause.

Foto: Sam Buchli



Das Velogame im Zelt der Bank WIR war bei Gross und Klein beliebt.



Auch im Zelt konnten Give-aways abgeholt werden.

Fotos: Foto Frutig



In Gstaad lieferten sich Marlen Reusser und Konkurrentin Demi Vollering ein packendes Duell, das Reusser (l.) für sich entschied. Foto: Foto Frutig



Das gelbe Leadertrikot gab Marlen Reusser nicht mehr aus der Hand. Und die 4. Etappe gewann sie in Küssnacht mit grossem Vorsprung vor Vollering.

Foto: Lukas Imhof



An Kundenanlässen gaben Elena Hartmann und Franco Marvulli Einblicke ins Leben von Spitzensportlern.

Fotos: Thomas Lecomte



In Gstaad startete und endete die 1. Etappe der Tour de Suisse Women. Am vierten und letzten Tag des Frauenrennens übernahmen die Männer in Küssnacht.

Foto: Foto Frutig



Die Teilnehmenden der Veloreise wurden am Jurasüdfuss vom Bielersee, Neuenburgersee und vom Murtensee und im Jura vom Lac de Joux in Empfang genommen.

Die zweite Veloreise der Bank WIR führte 15 Kundinnen und Kunden der Bank ins Drei-Seen-Land und in den Jura. Fantastische Landschaften, perfektes Wetter und eine tolle Stimmung sorgten für ein unvergessliches Erlebnis.



Weltmeister und Markenbotschafter der Bank WIR Franco Marvulli – hier in Estavayer-le-Lac – wusste viel aus seiner Aktivzeit und von seinen Veloreisen auf verschiedenen Kontinenten zu erzählen.



Regelmässige Trink- und Fotostops lockerten die vier bis zu 65 Kilometer langen Ausflüge auf.

Wie bereits letztes Jahr, als die Reise ins Engadin und nach Italien führte, setzte Reto Etter, Leiter Events der Bank WIR, auf bewährte Partner und Spezialisten: Franco Marvulli als Gastgeber und Twerenbold Reisen, die mit Car samt Veloanhänger und den beiden Tourguides Thomas Büchler und Daniel Nufer für einen reibungslosen Ablauf der Reise sorgten. Oder beinahe reibungslos, denn ein leicht lädiertes Ellenbogen war dieses Mal doch zu verzeichnen. Und ein in einem Schlammloch stecken-

des Velo, was die Gesamtbilanz jedoch nicht zu trüben vermochte.

Die Reise startete in Magglingen, hoch über dem Bielersee, von wo aus es nach Neuenburg ging. Direkt am Neuenburgersee gelegen war das Viersternehotel Beaulac (WIRmarket.ch > Beaulac), Ausgangspunkt für alle weiteren Ausflüge. Ein währschaftes Frühstück, ein feines Abendessen und ein erholsamer Schlaf in einer mehr als nur bequemen Unterkunft sind schliesslich beste Vor-



Fotos: zVg Malheurs können passieren...

aussetzungen für unbeschwerte Stunden auf dem Velo. Und natürlich eigene oder bei Twerenbold Reisen gemietete E-Bikes, denn auch diese zweite Veloreise erforderte

Muskelkraft nur als Unterstützung oder Reserve für die abnehmbaren Akkus, die jeweils im Hotel wieder aufgeladen werden konnten. Ehrensache, dass der frühere Radsportler und mehrfache Weltmeister Franco Marvulli für die meisten Ausflüge zu seinem Gravelbike griff. Zu bezwingen waren jeweils 800 bis 1300 Höhenmeter und Strecken von 50 bis 65 Kilometern Länge. Am zweiten Tag war der Lac de Joux das Highlight, am dritten Tag Le Locle und das langgezogene, als Sibirien der Schweiz berühmte Hochtal La Brévine (wo die Teilnehmenden ziemlich ins Schwitzen kamen) und am vierten Tag die grösste Herausforderung, der Mont Vully am Nordufer des Murtensees. Das namensgebende Städtchen Murten bildete den krönenden Abschluss einer Reise, die den Teilnehmenden neben den Seen des Seelands auch den abwechslungsreichen Berner, Waadtländer und Neuenburger Jura entdecken liess.



Dreh- und Angelpunkt: das WIR-Hotel Beaulac in Neuenburg.

● Daniel Flury



Die E-Bikerinnen und E-Biker im Val de Ruz und auf dem Dach des Hotels Beaulac in Neuenburg.



Ein Hideaway am Vierwaldstättersee

Hotel Vitznauerhof, Vitznau





*Lädt zum stilvollen Rückzug ein: das Vier-Sterne-Lifestyle-Hotel Vitznauerhof liegt
am Ufer des Vierwaldstättersees und direkt am Fuss der Rigi.*

Foto: zVg

Das 1901 eröffnete Hotel Vitznauerhof hat in seiner Geschichte viele Auf und Abs gesehen. Seit 2018 hat sich das 4-Sterne-Haus unter der Leitung von Raphael Herzog zu einem Aushängeschild der Region rund um den Vierwaldstättersee und die Rigi gemauert.

Vor genau 20 Jahren, im August 2005, wurde die traumhafte Lage direkt am Vierwaldstättersee dem Vitznauerhof zum Verhängnis: Ein Hochwasser zerstörte den Park und das Hotel weitgehend, und das Haus stand mehrere Jahre leer. Eine umfassende Renovation des eindrucksvollen Jugendstilgebäudes gab 2010 Anlass zur Wiedereröffnung als Vitalresort – doch der Neustart missriet und fand schon ein Jahr später in einem Konkurs sein Ende. Seit zehn Jahren ist der Vitznauerhof ein 4-Sterne-Superior-Hotel, das seit 2018 mit Direktor Raphael Herzog erfolgreich neuartige Konzepte umsetzt. Der gelernte Hotelkaufmann und Absolvent der Hotelfachschule Luzern war zuvor für das Grandhotel Belvédère in Davos und als Vizedirektor im Arosa Kulm tätig, bevor er als Direktor das Luxushotel The Capra in Saas Fee eröffnete.

«Belle Epoque»

Der Vitznauerhof hat seine Existenz dem Tourismusboom der «Belle Epoque» zu verdanken. In der Zeit zwischen 1880 und dem Ersten Weltkrieg suchten gekrönte Häupter und andere reiche Gäste aus Europa Erholung in standesgemässen Häusern. Den erwarteten Luxus boten die Grandhotels, die an Seeufern oder anderen Orten mit spektakulärer Aussicht gebaut wurden. Die palastartigen, viestöckigen Gebäude zeichneten sich durch monumentale Treppenhäuser, verzierte Fassaden, hohe Fenster und breite Balkone aus. Telefon, elektrisches Licht und eine moderne Heizung unterstrichen die Exklusivität der Grandhotels.

Charakteristisch für den Vitznauerhof ist der Riegelbau in den obersten Etagen und das Türmchen, das es beinahe nicht in die heutige Zeit geschafft hat. Bereits 1911, 10 Jahre nach dem Bau, war der Dachturm nämlich morsch und wurde ersatzlos zurückgebaut. Erst seit einem Umbau 1996 krönt der Turm wieder das historische, aber zeitlos-elegante Lifestyle-Hotel.

Gastronomische Pop-ups

Ein sehr erfolgreiches Konzept sind die gastronomischen Pop-ups mit externen Küchenchefs. Den Auftakt im Mai machte dieses Jahr allerdings der Executive Chef des Vitznauerhofs, Ruud Oostdijk, gleich selbst. Der Holländer hat in verschiedenen niederländischen Spitzenrestaurants gewirkt und trägt heute die Gesamtverantwortung für alle Küchen des Hauses: die Restaurants Sens und Inspiration, die «Panoramaterasse» und eben die Pop-ups. Wer die Kreationen Oostdijks verpasst hat, sollte den Vitznauerhof zwischen Juli und September besuchen:



Die Gesamtverantwortung der Vitznauerhof-Restaurants liegt bei Ruud Oostdijk.

Foto: DigitaleMassarbeit

Kulinarische Statements

Vom 1. bis zum 31. Juli übernehmen zwei junge Frauen die Sommerresidenz. Azceituna ist ein Zürcher Pop-up-Projekt von Nikol Morillo und Jade Ismail. Die beiden kombinieren Kultur, Community und Kochkunst auf genussvolle Art und Weise. Nikol ist eine Spitzenköchin aus der Dominikanischen Republik und Gewinnerin des weltweit erfolgreichen TV-Formats Masterchef. Jade ist aus dem Libanon. Die innovative Bartenderin arbeitete unter anderem im «Dar» in Zürich. Bei den beiden geht es nicht nur ums Essen – Azceituna ist ein kulinarisches Statement, das Menschen und Kulturen zusammenbringt. Nikol serviert Gerichte mit karibischen Aromen und levantinischen Einflüssen, Jade reicht die passenden Cocktails dazu.

Im August und im September kehrt Florian Neubauer, Spitzenkoch aus dem Backstage Hotel in Zermatt, an den Vierwaldstättersee zurück. Der Deutsche hat sich mit seiner Küche im «After Seven» einen Namen gemacht und erhält vom GaultMillau jedes Jahr 17 Punkte, von Michelin gibt es einen Stern. Im Zweitrestaurant «Dinner's Club» (15 GaultMillau-Punkte) serviert er eine gut-



bürgerliche Küche auf hohem Niveau. Florian Neubauer verzaubert die Gäste erneut mit einem exquisiten Fischmenü – passend zur Location direkt am See. Nikol Morillo und Jade Ismail von Azzeituna kochen jeweils von Samstag bis Montag, am Sonntag und am Montag gibt es ihr Menü auch als Lunch. Florian Neubauer ist im August von Sonntag bis Dienstag und im September von Donnerstag bis Sonntag im «Sens». An den Tagen, an denen die Gastköchinnen und Gastköche abwesend sind, übernimmt Ruud Oostdijk den Herd und serviert den Gästen seine Gerichte.

Das Pop-up-Konzept hat sich auf allen Ebenen bewährt. David Füger, Director of Business Development: «Unsere Gäste profitieren von einer abwechslungsreichen Karte, und wer extra anreist, um eine neue kulinarische Erfahrung zu machen, bucht nicht selten auch gleich eine Übernachtung. Darüber hinaus bringen Gast-Köchinnen und -Köche auch ihre Stammgäste ins Haus, und unsere Kochequipes profitieren von neuen Arbeitstechniken und können ihr Netzwerk um ausgewählte Top-Leute erweitern.»

Elektromobilität zu Land und zu Wasser

Auch ausserhalb der Restaurants sind Highlights angesagt, vor allem im Bereich der nachhaltigen Mobilität. So steht den Gästen neu das Elektrofahrzeug Lucid Air für Ausflüge rund um den See zur Verfügung. Mit nicht weniger als 1126 PS, luxuriösem Interieur und einer Reichweite von über 800 Kilometern zählt es zu den innovativsten Fahrzeugen seiner Klasse.



Das Restaurant Sens liegt direkt am See. Fotos: zVg/DigitaleMassarbeit



Zimmer mit Aussicht: Nicht nur das mediterrane Klima, auch die Sicht auf See und Berge erinnern ans Tessin und Mittelmeer-Gefilde. Fotos: zVg



Alle 53 Zimmer und Suiten wurden stilvoll renoviert und präsentieren sich mit elegantem Interieur aus hochwertigen Materialien.

Auch auf dem Wasser gibt es Zuwachs: Neu steht ein elegantes Segelboot für sportliche wie entspannte Stunden auf dem Vierwaldstättersee zur Verfügung – es kann von Hotelgästen gemietet werden. Einzige Voraussetzung ist natürlich die entsprechende Motorboot- und Segelprüfung. Ergänzend bleiben weitere Elektro- und Motorboote sowie das neue, elektrische Wasser-Pedalo «Otter» im Angebot – ein schwimmendes Tandem für zwei, das lautlos übers Wasser gleitet.

Wandern und Yoga

Vitznau gehört zu den Orten am Vierwaldstättersee, wo Olivenbäume und Palmen gedeihen. «Das mediterrane Klima, der See, die Berge: Man fühlt sich ins Tessin oder noch südlichere Gefilde versetzt», schwärmt David Fügler und erwähnt nebenbei, dass jährlich bis zu 70 Hochzeitspaare im romantischen Ambiente des Vitznauerhofs ihre Verbindung feiern und besiegeln. Buchungsanfragen für Hochzeiten, Events und Seminare beschäftigen einen Grundstock von Mitarbeitenden und die Lernenden auch während den Wintermonaten von Mitte Dezember bis Ende Februar, wenn das Hotel grundsätzlich geschlossen ist. «Einzelne Anlässe können auf Anfrage

jedoch auch während der Winterpause durchgeführt werden», unterstreicht Füger.

Man braucht nicht zu heiraten oder an einem Business-Seminar teilzunehmen, um einen Grund zu haben, im Vitznauerhof abzusteigen. Es ist Ausgangspunkt für alle, die die Natur aktiv erleben möchten – von geführten Wanderungen über Stand-up-Paddling bis hin zu individuell abgestimmten Detox-Programmen. Die massgeschneiderten Angebote werden von der externen Wellbeing- und Health-Spezialistin Kristina Ziegler exklusiv für die Gäste des Vitznauerhofs entwickelt und durchgeführt. Auch Yoga- & Brunch-Sonntage versprechen eine harmonische Verbindung aus Bewegung, Entspannung und kulinarischem Genuss.

Erholung verspricht auch der 900 Quadratmeter grosse Spa-Bereich mit vielfältigen Wellness-Angeboten – von klassischen Anwendungen bis zu magischen Sonnenuntergängen im Outdoor-Pool.

Neuer Look für die Zimmer

Nach einem erlebnisreichen Tag auf dem Vierwaldstättersee oder auf der Rigi laden die Zimmer und Suiten des Vitznauerhofs zum stilvollen Rückzug ein. Im letzten Winter wurden die obersten zwei Etagen renoviert, und so präsentieren sich nun alle Räume mit elegantem Interieur und hochwertigen Materialien – mit Blick auf den See oder die umliegenden Berge. Nicht vom Tisch sind Pläne, um das Angebot von heute 53 Zimmern und Suiten auszubauen.

5 Sterne sind kein Ziel

Wie für das Hotel Waldstätterhof im nahen Brunnen (vgl. WIRinfo vom Juni) bestehen auch für den Vitznauerhof keine Pläne, sich einen weiteren Stern zu verdienen. David Füger: «Der Aufwand wäre zu hoch, und ausserdem verfügt Vitznau mit dem Park Hotel bereits über ein 5-Sterne-Haus.» Durch die angegliederte Klinik sei das benachbarte Park Hotel nicht in erster Linie Konkurrenz, sondern Ergänzung des Angebots am See, und überhaupt arbeite man in der Region nicht gegen-, sondern miteinander. «Unter den Hotels herrscht ein sehr gutes Verhältnis. Man hilft sich aus – etwa, wenn plötzlich zusätzliche Kinderbetten benötigt werden – und man profitiert gegenseitig von Gästen, die verschiedene Hotels besuchen, um zu essen.»

Gute Erfahrungen hat der Vitznauerhof mit seiner neuen Politik gemacht, No-Shows zur Kasse zu beten: Wer einen Tisch reserviert und unentschuldigt nicht erscheint, bezahlt den vollen Preis eines Menüs. «Wir haben diese Massnahme transparent kommuniziert und sind auf grosses Verständnis gestossen. Die Anzahl No-Shows hat nun drastisch abgenommen», so David Füger.

Bestes Ferienhotel 2025/26

Neue Ideen, die von einem motivierten Team getragen und umgesetzt werden: Es verwundert nicht, dass der Vitznauerhof mit Auszeichnungen verwöhnt wird. 2023 kürte der Hotel-Tester Karl Wild Direktor Raphael Herzog zum Hotelier des Jahres. Und auf einen weiteren Ritter Schlag im laufenden Jahr – im Wild-Ranking der 150 bes-



Der deutsche Spitzenkoch Florian Neubauer übernimmt im August und September von Ismail und Morillo.

Foto: Yvonne Aeberhard-Stutz



Gastköchinnen: Diesen Juli verwöhnen Jade Ismail (l.) und Nikol Morillo die Gaumen der Vitznauerhof-Gäste.

Vitznauerhof-Direktor Raphael Herzog freut sich über die neusten Anschaffungen: das 1126 PS starke Elektroauto Lucid Air und ein weiteres Boot, ein Segelboot der Marke Jeanneau.



Tour de Suisse und Hospitality rund um den Vierwaldstättersee

Mit Hubs oder «Knotenpunkten» in Küsnacht und Emmetten-Beckenried war die diesjährige Tour de Suisse am Vierwaldstättersee stark präsent. 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 machten wir in der Mai-Ausgabe mit dem Bergrestaurant Niederbauen (Emmetten), dem Hotel&Restaurant Seerausch (Beckenried), dem Hotel&Restaurant Zwysighaus (Bauen), dem Restaurant Bellevue (Brunnen) und dem Hotel&Restaurant Schwarzer Löwe in Altdorf, und im Juni-Heft lasen Sie über den Waldstätterhof und das City Hotel, beide in Brunnen.

In diesem Heft stellen wir den Vitznauerhof in Vitznau vor.

In der April-Ausgabe bereits porträtiert 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.

ten Schweizer Hotels 2025/26 belegt das Hotel den 1. Rang in der Kategorie Ferienhotels – folgte jüngst die erneute Verleihung des «IBEX Silver»-Siegels, eine Anerkennung für das Engagement in umweltfreundlichen Bereichen. David Füger: «Diese Auszeichnungen sind für unsere Mitarbeitenden und Gäste äusserer, aber wichtige Zeichen und Anerkennung für eine Arbeit, die wir mit Freude und Hingabe ausüben. Und sie geben unserem Haus Sichtbarkeit und Reichweite.»

Vor allem Schweizer Gäste

Der Vitznauerhof beherbergt vor allem Schweizer Gäste – darunter befinden sich dank der WIR-Annahme von 30 % auch etliche WIR-Partner –, hat sich aber auch in Deutschland, Österreich, Frankreich, den Niederlanden und den USA einen Namen gemacht. Sollte der Wintertourismus stärker in den Fokus rücken, würde der Vitznauerhof auch im arabischen Raum aktiv werden – «in diesem Markt sind kühlere Jahreszeiten die beliebtesten.»

● Daniel Flury

[WIRmarket.ch](https://www.wirmarket.ch) > Vitznauerhof

«Mit der Debit
Mastercard fühle
ich mich frei.»

Rennradprofi Elena Hartmann setzt
auf das Bankpaket top

Jetzt
eröffnen

 moneyland.ch

Banken

Testsieger

Kostenvergleich, 08/2025
Konto und Karte

Vorstandsmitglieder des WIR-Network Zürich und die Exponenten der WIR-Expo vor der Stadthalle Dietikon, vom 21. bis 23. November Schauplatz der WIR-Expo 2025 (v. l.): Marcel Frei, Doris Steiger (Sekretariat WIR-Expo), François Cochard (Geschäftsleiter), Roland Jenny, Irène Frei (Verkauf) und Geri Hinder.

Die WIR-Expo sorgt für positive Vibes

Die meisten Aussteller sind bereits an Bord, eine abwechslungsreiche WIR-Expo Zürich 2025 in der Stadthalle Dietikon ist garantiert. Wer sich eine der letzten Standflächen sichern will, muss sich beeilen.





Lagebesprechung auf der Tribüne.



François Cochard zeigt auf das Restaurant hinter der Tribüne.

Bereits im November 2024, ein Jahr vor ihrer Austragung und damit viel früher als in der Vergangenheit, hat das Messteam um Geschäftsleiter François Cochard die WIR-Expo lanciert und mit der Akquise von Ausstellern begonnen. Und die Anstrengungen haben Früchte getragen: Die Messe auf zwei Etagen der Stadthalle Dietikon ist beinahe ausgebucht. Ein gutes Signal für François Cochard: «Es zeigt, dass die WIR-Partner mitmachen wollen, und unterstreicht den allgemeinen Tenor unter den WIR-Partnern: Man findet es lässig und ist froh, dass die WIR-Expo nach einem Unterbruch wieder stattfindet.» In einem weiteren Schritt werde es darum gehen, diese Begeisterung auch auf die potenziellen Besucherinnen und Besucher zu übertragen. Cochard ist zuversichtlich, dass dies gelingen wird, so haben etwa die WIR-Networks ihre Unterstützung zugesagt und werden einige Networkanlässe mit Apéro und Essen in die Messe integrieren.

Das Restaurant mit 200 Sitzplätzen – es ist an allen drei Messtagen in Betrieb – wird nicht nur Schauplatz von Mittag- und Abendessen, sondern auch von einem reichhaltigen Brunch-Buffer am Sonntagmorgen sein.

Grosses Einzugsgebiet

Was sagt der WIR-Expo-Leiter zum Aus der Ostschweizer WIR-Messe im sankt-gallischen Wil? «Es ist schade, dass die Messe nicht weitergezogen wurde. Mit ein Grund ist vermutlich, dass Wil von seiner geografischen Lage her für viele eher weit entfernt ist.» Dietikon – direkt an einer Autobahnausfahrt gelegen und von Zürich aus in wenigen Minuten mit dem ÖV erreichbar – liege viel näher an den grossen Einzugsgebieten von Aargau, Solothurn und Bern und sei auch für Romands immer noch in machbarer Distanz.

Kein Rütteln an einer klassischen Verkaufsmesse

Es ist kein Geheimnis, dass klassische Messen im digitalen Zeitalter einen schweren Stand haben. Die WIR-Expo-Verantwortlichen haben deshalb auch andere Formate geprüft – und alle wieder verworfen. «Diskutiert haben wir zum Beispiel eine Messe zum Thema Digitalisierung für KMU anstelle einer Verkaufsmesse, doch wir sind überzeugt, dass eine Messe wie die WIR-Expo ihre Berechtigung im Marketing-Mix der WIR-Partner hat und

eine hilfreiche Plattform innerhalb des WIR-Netzwerks darstellt.»

WIR-Partner im Fokus

Eine Öffnung der WIR-Expo für KMU ausserhalb des WIR-Netzwerks sieht François Cochard kritisch. Zwar stehe man in Kontakt mit der Standortförderung Dietikon, aber erfahrungsgemäss erwarteten die Besucher einer WIR-Messe Angebote mit einem hohen WIR-Anteil. «Ein besserer Ansatz ist es, die in Dietikon und der näheren Umgebung ansässigen WIR-Teilnehmer miteinzubeziehen.» Da es sich für diese nicht unbedingt lohnt, für drei Tage einen Messestand in nächster Nähe ihrer Geschäftslokaltäten zu buchen, könnte man den umgekehrten Weg einschlagen: «Wir prüfen, die WIR-Expo-Besucher mit einem Guide der lokalen WIR-Partner auszurüsten. So können sie – wenn sie schon in der Nähe sind – weitere Einkäufe mit WIR in Dietikon tätigen.»

Spielwaren im Angebotsmix!

Ein breiter Angebotsmix ist das A und O jeder Verkaufsmesse, und hier hat das Messteam ganze Arbeit geleistet. Schmuck, Uhren, Brillen, Kleider, Schuhe, Elektroartikel, Werkzeug, Haushaltswaren, Dampfsauger und Fensterroboter, Insektengitter, Storen, (Büro-)Möbel, Musikinstrumente, Teppiche, Reisen, Hotels, Whirlpools, Nahrungsmittel, Kaffee, Wein, Sportartikel, Autos, Velos und E-Bikes, die Bank WIR – sehr viele Bedürfnisse werden abgedeckt, und mit der Kurt Schwaninger AG ist auch wieder ein Anbieter von Spielwaren vertreten. Ein wichtiger Trumpf für eine Verkaufsmesse, die einen Monat vor Weihnachten stattfindet.

Natürlich hat es unter den Standbetreibern alte Bekannte, es konnten aber auch neue Aussteller gewonnen werden. Dazu gehören etwa die Vanoli AG (Haushaltswaren), die Hügli Bahnhofgarage AG (Autos), PlugBikes GmbH (E-Bikes) oder die MotionPro AG (Erklärungsvideos).

Günstige Standmieten

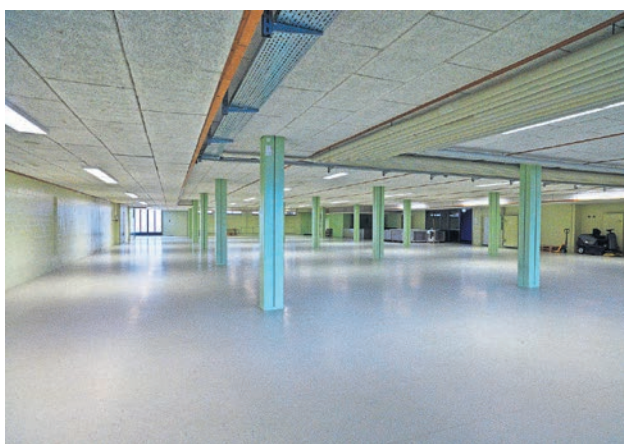
Mit der Verkürzung der Messe von vier auf drei Tage und der Verschiebung von der Messe Zürich in die Stadthalle Dietikon sind für die Messe-Organisatoren Kosteneinsparungen verbunden. Über günstigere Standgebühren werden diese an die Aussteller weitergegeben. So ist bei-



Das Foyer in der Stadthalle Dietikon.



Die obere Ausstellungshalle ...



... und die untere Halle mit der Einfahrt.



spielsweise ein 12 m² grosser Stand in der unteren Halle bereits für 1440 CHW zu haben.

Stand buchen, Newsletter abonnieren, 1000 CHW gewinnen

Interessierte Aussteller können sich auf wir-expo.ch über Standmieten und Hallenpläne informieren oder sich am besten gleich direkt mit der WIR-Expo in Verbindung setzen:

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

Wer laufend über die WIR-Expo informiert sein möchte, abonniert auf wir-expo.ch den Newsletter zur WIR-Expo – und erhält die Chance, Einkaufsgutscheine im Wert von 1000 CHW zu gewinnen!

● Daniel Flury

WIR-Expo in Dietikon

Ort:
 Stadthalle Dietikon, Fondlistrasse 15

Datum:
 21.–23. November 2025

Öffnungszeiten:
 Freitag: 10–19 Uhr
 Samstag: 10–19 Uhr
 Sonntag: 10–15 Uhr

Auskünfte für Aussteller:
 043 818 26 36 oder info@wir-expo.ch

Infos und Newsletter mit Wettbewerb:
wir-expo.ch

Von allem das Beste

Bei Primus Transportgeräte AG im aargauischen Neuenhof findet man alles für die Betriebsausstattung und Lagereinrichtung, vom Regal bis zum Kleinstapler – und das in jeweils höchster Qualität. Das seit 1939 erfolgreiche Unternehmen ist mit WIR eng verbunden: 1960 veranstaltete der Gründer von Primus die erste grosse Schweizer WIR-Messe.



Alles an Lager: Wer bei Primus bestellt, muss nicht lange auf das Gewünschte warten.

Müsste man einem ausländischen Gast ein Unternehmen präsentieren, das beispielhaft für Schweizer Werte steht, die Primus Transportgeräte AG wäre keine schlechte Wahl. Geht man durch das helle und blitzblanke Gebäude der Firma im aargauischen Neuenhof, kommen einem nämlich unweigerlich Gedanken wie: «Die setzen hier

aber voll auf Qualität!» – «Die haben aber viele Ideen!» – «Die sind aber fleissig!» Und schnell wird einem auch klar, dass es hier nicht um schnelles Geld geht, sondern – das ist ebenfalls typisch Schweiz – um langfristigen Erfolg und Kontinuität: Primus gibt es seit mittlerweile 86 Jahren. Erstaunlich an der doch recht langen Geschichte ist, dass sie von erst drei Generationen geschrieben wurde: von jener um den Gründer Otto Kölliker, von jener um seinen Stiefsohn Erich Schaffner und von der heute aktiven dritten Generation. Isabelle Kneubühl-Schaffner ist die Tochter von Erich Schaffner, Geschäftsführer Michael Kneubühl ist ihr Ehemann. «Dabei wollte ich eigentlich etwas ganz anderes machen», erzählt Isabelle Kneubühl. Sie lernte Floristin. «Aber nun bin ich doch 27 Jahre dabei.» Unglücklich wirkt sie dabei nicht – im Gegenteil. Ihr Mann ist ausgebildeter Automechaniker, er stieg als Monteur bei Primus ein und übernahm 2008 die Geschäftsführung.

Start mit Veloanhängern

Aber beginnen wir dort, wo Geschichten beginnen: ganz am Anfang. Der Grossvater von Isabelle Kneubühl-Schaffner starb früh, und die Grossmutter heiratete erneut. «Mein Stiefgrossvater Otto Kölliker war voller Ideen», erzählt Isabelle Kneubühl, und sie ergänzt lachend: «Der war wirklich kaum in Schach zu halten!» Ursprünglich besass Otto Kölliker eine Baufirma, die schalldämmende Tuffsteine herstellte, nebenher tüftelte er an einem neu-



Michael und Isabelle Kneubühl-Schaffner sind alles andere als Hochstapler – sie erleichtern mit ihren Geräten und Ideen aber anderen das Stapeln.

Fotos: Erik Brühlmann



Michael und Isabelle Kneubühl-Schaffner mit einem Veloanhänger – dieses Produkt, das heute Kultstatus genießt, stand am Anfang des Unternehmens.

artigen Veloanhänger. 1939 brachte er diesen auf den Markt; damit legte er den Grundstein zum Unternehmen Primus. Damals wurde noch viel mit dem Fahrrad transportiert, Bauern brachten zum Beispiel mit dem Primus-Veloanhänger die Milch in die Käserei. Die Nachfrage nach den Fabrikaten von Otto Kölliker war von Anfang an gross. Dank eigener Giesserei, Dreherei, Schlosserei und Schreinerei in Zürich-Uitikon konnte Primus die Produkte selbst herstellen, ständig verbessern und in immer mehr Varianten anbieten.

IKEA richtet sich ein

Um mehr Platz für das wachsende Unternehmen zu schaffen, errichtete Otto Kölliker 1956 im damals boomenden Spreitenbach – also vor den Toren Zürichs – einen Neubau, den er passenderweise «Zürich-Tor» nannte. Dieser war so gross, dass auch eine Tankstelle, ein Restaurant und Büros von Dritten untergebracht werden konnten. «Ingvar Kamprad, der Gründer von IKEA, unterhielt hier das erste Büro ausserhalb von Schweden», erzählt Isabelle Kneubühl. Man kann also ohne Übertreibung sagen, dass IKEA vom Zürich-Tor aus die Welt eroberte.

Grosse WIR-Messe

Weil so viel Platz vorhanden war, entwickelte Otto Kölliker eine neue Idee: Er begann, im Zürich-Tor Messen zu veranstalten. Die erste Fachmesse wurde 1958 durchgeführt. Thema: «Weltraum ohne Grenzen». Zu sehen gabs neben vielen anderen einen sowjetischen Satelliten der Sputnik-Reihe – eine Sensation! 1960 fand im Zürich-Tor eine grosse Schweizer WIR-Messe statt, eine Jubiläumsausstellung von KMU, die der damaligen WIR Wirtschaftsring-Genossenschaft angehörten (s. Fotos S. 34 und 35). Es kamen immer mehr Messen dazu, und mit der Zeit wurde das Zürich-Tor zu klein für die Ausstellungen und überhaupt für alles, wofür es ursprünglich gebaut worden war. Die Fachmessen zogen 1973 ins Messegelände Allmend in Luzern; die ZT-Fachmessen AG ist heute eine eigenständige Firma (WIRmarket.ch > ZT-Fachmessen). Primus bezog einen Neubau an der Industriestrasse in Neuenhof. Mehr Platz brauchte Primus vor allem, weil das Sortiment inzwischen massiv erwei-



Qualität, so weit das Auge reicht: Primus-Showroom in Neuenhof.

tert worden war. «Es kam immer mehr dazu», sagt Michael Kneubühl, «Transportgeräte und Zubehör aller Art, Räder und Rollen etwa und Autoanhänger, Stapler, Sackkarren, Regale und so weiter.» Die meisten dieser Produkte stammen von Herstellern aus Deutschland und Italien, die Primus in der Schweiz vertritt. Das Zürich-Tor-Gebäude in Spreitenbach kaufte übrigens Ingvar Kamprad, der daneben die erste IKEA-Filiale ausserhalb Skandinaviens errichtet hatte. 1979 wurde es abgerissen.

Qualität prägt das Sortiment

Der Stiefsohn von Otto Kölliker, Erich Schaffner, wurde nach dem Ableben von Otto Kölliker 1981 neuer Inhaber. Bis heute ist er Patron geblieben. 1986 kaufte Primus Land im Industriegebiet Klosterrüti in Neuenhof, auf dem 2003 der heutige, exakt auf die Bedürfnisse des Unternehmens zugeschnittene Standort eröffnet wurde. In einem grossen Showroom können die vielen Produkte, die Primus anbietet, besichtigt und ausprobiert werden: Gabelstapler, Leitern, Tischrollis, Elektro-Treppensteiger, Umreifungsmaschinen, Arbeitsbühnen und, und, und. In

einer Ecke stehen gar jene Veloanhänger, mit denen alles begann. «Wir verkaufen sie immer noch – und produzieren sie noch immer selber in einer befreundeten Schlosserei», sagt Michael Kneubühl. Ebenfalls eine Eigenentwicklung ist ein Handkurbelstapler, der laut Isabelle Kneubühl «in die ganze Welt geht». Auch Unkundige erkennen sofort: Das ist allerbeste Qualitätsarbeit. «Ja, in Asien liesse sich das vermutlich günstiger herstellen, aber nie auf diesem Level», weiss Michael Kneubühl. Die hohe Qualität, die das gesamte Sortiment prägt, hat für ein Unternehmen wie Primus natürlich den Nachteil, dass die Produkte ewig halten. Aber Primus lebt ja nicht allein vom Verkauf, sondern auch von Reparaturen oder Planungen und Montagen. Stark ist das Unternehmen heute vor allem im Bereich von Betriebseinrichtungen und Regalen. «Wir konzipieren ganze Lagerhallen», sagt Michael Kneubühl. Primus vertritt zum Beispiel Metallsystem für Steckregale sowie Modul Blok für Paletten- und Kragarmregale in der Schweiz. Eine grosse Stärke des Unternehmens ist der riesige Lagerbestand, den es dank des viel Platz bietenden Standorts halten kann – wer hier et-



Geschäftsführer Michael Kneubühl: «Für uns ist und bleibt WIR eine sehr interessante Sache.»



Isabelle Kneubühl-Schaffner: «Mein Stiefgrosstater Otto Kölliker war voller Ideen.»

was bestellt, muss nicht lange auf das Gewünschte warten. Typisch Schweiz halt!

Von WIR begeistert

Zu den wichtigsten Kundinnen und Kunden von Primus zählen KMU in der ganzen Schweiz, darunter viele Handwerksbetriebe. Ein stattlicher Teil des Umsatzes wird über WIR abgewickelt; bis zu 30 Prozent des Rechnungsbetrags können Kundinnen und Kunden mit WIR begleichen. «Für uns ist und bleibt WIR eine sehr interessante Sache», sagt Michael Kneubühl. «Wir nutzen WIR im Einkauf oder wenn wir bei unseren Liegenschaften mit Handwerkern zusammenarbeiten.» Die ursprüngliche Idee des Zahlungsmittels bewähre sich auch heute immer wieder: dass die angeschlossenen Teilnehmenden einander fördern. «Für die Kundenbindung ist WIR ein grosser Vorteil», ist Michael Kneubühl überzeugt. Während der Corona-Pandemie sorgte WIR zudem für einen Umsatzschub bei Primus: Viele Handwerker hatten end-

lich Zeit, ihre Infrastruktur zu verbessern – und nutzten ihr WIR-Guthaben, um bei Primus Lagereinrichtungen zu bestellen. Geliefert wurde natürlich stets sofort.

● *Marius Leutenegger*

WIRmarket.ch > Primus Transportgeräte



Den heutigen Standort bezog Primus vor 22 Jahren.

Lange Messestradition

Aus dem Archiv der Bank WIR

Nach einer Pause nimmt die WIR-Expo Zürich wieder Fahrt auf. Dazu disloziert sie von der Messe Zürich in die Stadthalle Dietikon (vgl. S. 24). In den 60er-Jahren war die WIR-Messe Zürich mehrmals im Zürich-Tor-Gebäude in Spreitenbach zu Gast (vgl. S. 28). Als Treffpunkt und Marktplatz haben WIR-Messen eine lange Tradition, die aus Initiativen in Bern, Biel und Zürich hervorging.

In den Anfängen des WIR-Systems setzten die «WIR-Pioniere» auch auf Messen, um die WIR-Verrechnung einem grösseren Kreis bekannt zu machen und um ihre Waren «bargeldlos» zu verkaufen. Bereits wenige Monate nach der Gründung der WIR Wirtschaftsring-Genossenschaft (16. Oktober 1934) fanden im Mai 1935 in Zürich, Biel und Bern Anlässe statt, die als «Tausch- und Arbeitsbörse», «Produkte-Börse», «Waren-Börse», «Warenmuster-Ausstellung» oder einfach «WIR-Börse» propagiert wurden. Als Organisatoren traten die WIR-Ortsgruppen auf – Vorläufer der heutigen WIR-Networks –, Austragungsorte waren in Bern der Ryfflihof in der Neuengasse und in Biel das «Daheim» in der Zukunftsstrasse. Als Gründungsort der Genossenschaft war Zürich ein WIR-Hotspot und beherbergte gleich mehrere «Kreisgruppen», die in diversen Restaurants ihre eigenen Börsen abhielten. Grundidee war ein «bargeldloser Warenaustausch» – gemeint sind Angebote mit 100% WIR – oder die Anbahnung eines Geschäfts durch die Vorstellung der Produktpalette: «Alle WIR-Teilnehmer, die etwas anzubieten haben, sollen Prospekte,

Offerten, Fotos oder kleine Modelle der Gegenstände mitbringen», forderte z. B. die Ortsgruppe Bern auf.

Ein Anlauf in Basel

Die Initiativen in den Kantonen Zürich und Bern scheinen die Ortsgruppe Basel angestachelt zu haben. Jedenfalls riefen sie in den WIR-Nachrichten vom 29. Oktober 1935 zur Beteiligung an der «ersten WIR-Messe in Basel» auf. Und es sollte kein Sali in irgendeinem Restaurant sein, nein, nur das Mustermessegebäude, Halle 1, war gut genug. Und nicht zu irgendeinem Zeitpunkt, sondern vom 8.–10. November, während der traditionellen Basler Herbstmesse, sollte der Anlass über die Bühne gehen. Das Angebot schlug ein, denn schon Ende Oktober war die Hälfte der 100 vorgesehenen Stände belegt – doch es kam anders. Da man sich mit der Mustermesse nicht in allen Punkten einigen konnte, wurde die WIR-Messe abgeblasen und redimensioniert zum «bargeldlosen Ausstellungsverkauf» vom 22.–24. November im Saal des Restaurants zur Mägd in der St. Johannis-Vorstadt. Als



An der «1. Schweizerischen WIR- und Jubiläums-Ausstellung» im Zürich-Tor-Gebäude in Spreitenbach stellten 1960 130 WIR-Teilnehmer aus, was rund 10000 Besucherinnen und Besucher anlockte. Rechts zu sehen ist der Aussenstand der Primus Kolliker Fahrzeugbau (heute Primus Transportgeräte AG, vgl. S. 28) mit den beliebten Veloanhängern.

Zückerchen für die WIR-Verrechner im fernen Zürich wurde ein Transport von Zürich nach Basel und retour in «1-2 Autocars» für 7 Franken in Aussicht gestellt.

Von den Börsen zu den Messen

Nun lag der Ball wieder bei den Zürchern, Bernern und Bielern, und die liessen sich nicht lange bitten, umso mehr, als die Börse in Basel trotz der Dislozierung von der Mustermesse in ein Restaurant nicht enttäuschte. Am 6.12.1935 jedenfalls ist in den WIR-Nachrichten zu lesen: «Angefacht durch den schönen Erfolg der Basler WIR-Ausstellung haben sich in Zürich, Biel und Bern sofort eifrige Initianten gefunden zur Durchführung von lokalen WIR-Messen, die noch vor Weihnachten abgehalten werden.»

Auch in St. Gallen wollte man von diesem Format und dem günstigen Zeitpunkt profitieren. Die Redaktoren der WIR-Nachrichten machten die vier Messen folgendermassen schmackhaft: «Vor Weihnachten hat man viele, sehr viele Einkäufe zu machen. Heute hat man wenig Zeit dazu (...). Da kauft man rasch, vorteilhaft und alles Erdenkliche bequem in einer dieser WIR-Messen ein. Sie werden (...) erstaunt sein, was man alles in WIR-Verrechnung kaufen kann an Nützlichem und Gutem, für den täglichen Bedarf und für Geschenke.» Um den Erfolg der Messen sicherzustellen und das WIR-System bekannter zu machen, wurden die WIR-Teilnehmer aufgefordert, die

Messen rege zu besuchen und «mindestens einen Interessenten» mitzubringen.

5% Prämie

Ein niedriger WIR-Kontostand sollte kein Hindernis für einen Messebesuch sein. Um Abhilfe zu schaffen, wurde den Betroffenen nahegelegt, vorgängig Schweizer Franken auf ihr WIR-Konto einzuzahlen. Angenehmer Nebeneffekt: solche Bargeldzahlungen wurden mit einer Prämie von 5% auf den WIR-Betrag belohnt.

Schon 1935 herrschte keine Einigkeit darüber, ob Nebenveranstaltungen eine Messe attraktiver machen oder nur störend wirken. So verkündeten die Berner: «Um alle Kräfte zu konzentrieren, findet während der Messe keine besondere Veranstaltung statt». In Biel fand man hingegen Platz für die Integration einer Fabrikanten- und Händlerbörse, eines Propaganda- und Werbetags sowie eines Frauen- und Kindertags. Die Zürcher lockten mit einer kostenlosen Lotterie, die als Hauptpreise nicht weniger als drei jeweils 9-tägige Ferientrippe in Lugano, Schönenegrund oder Seewen (SZ) versprachen.

11 Stunden Präsenzzeit

Während die eingangs erwähnten «Börsen» jeweils monatlich an einem oder an zwei Tagen im Monat stattfinden, jeweils abends im Saal eines Restaurants, setzte sich für die Messen eine Dauer von drei Tagen durch, aber

nach wie vor in Restaurants. In Zürich fand man fünf Tage (von Mittwoch, 11. Dezember, bis Sonntag, 15. Dezember 1935) angemessener, und auch der Austragungsort war etwas feiner: die 1934 gebaute und damit brandneue gedeckte Markthalle Limmatplatz. Eine Herausforderung für die Aussteller dürfte nicht nur die Dauer von fünf Tagen gewesen sein, sondern auch die tägliche Präsenzzeit von 10 bis 21 Uhr ...

Der «lebendige Geist» des WIR-Systems

1936 fanden es die 150 Mitglieder der WIR-Ortsgruppe Luzern an der Zeit, eine Messe durchzuführen. Um sich von den bereits existierenden Messen abzuheben, wurde

Einkaufen für den Göttibueb

Die 2. WIR-Messe Basel fand im Dezember 1936 in den Sälen des Café Spitz statt. Am Stand der «Zentrale» – also der WIR Wirtschaftsring-Genossenschaft – konnte zur Stärkung der Kaufkraft Bargeld mit 5% Aufwertung in WIR-Guthaben umgewandelt werden. Um zu illustrieren, wie vielfältig die verschiedensten Branchen sich über die 100 Stände verteilten, behalf man sich in den WIR-Nachrichten vom 11. Dezember 1936 dieses Bilds: «In einer Kollektiv-Ausstellung ist z. B. die gesamte Baubranche mit über 15 Firmen vertreten, vom Architekten bis zum Gartenbau-Geschäft. Es wäre für einen behäbigen Götti mit passendem WIR-Konto ein Leichtes, in grossmütiger



Das 1958 von der Primus Kölliker Fahrzeugbau erstellte Zürich-Tor beherbergte in den 60er-Jahren auch mehrfach die damals schon traditionelle WIR-Weihnachtsausstellung der WIR-Gruppe Zürich.

Fotos: Archiv Bank WIR

der Mai als Austragungsmonat der «1. Centralschweizerischen WIR-Messe» gewählt. Rund 50 Aussteller belegten Räumlichkeiten im «Kunst- und Kongresshaus» Luzern. Wie schon an den anderen Messen waren Vorträge der Genossenschaftsgründer Werner Zimmermann und Otto Studer ein Programmpunkt, um den Besucher den «lebendigen Geist» des WIR-Systems spüren zu lassen.

«Wachsames Auge» auf Qualität

Aus den Erfahrungen der Messen in Zürich, Basel, Bern, Biel und St. Gallen wurden Lehren gezogen: «Vor allem ist durch das Messe-Komitee eine Auswahl der Ausstellerfirmen erfolgt, die dafür Gewähr bietet, dass die Schau zugleich eine Empfehlung für den WIR bedeutet. Auch auf die Aufmachung der Stände und auf die Preise der ausgestellten Waren wird das Messe-Komitee ein wachsames Auge halten.»

Ein grosses Manko hatte diese Luzerner WIR-Messe allerdings. Aufgrund «unwiderruflicher Verordnung der Luzerner Behörden» konnte kein Detailverkauf an der Messe selbst stattfinden. Lediglich Warenbestellungen durften aufgenommen werden.

Anwendung seinem Göttibueb ein bis ins Letzte ausgestattetes Einfamilienhäuslein zu stiften. Damit ist gesagt, wie reichhaltig die Messe ist.»

Weil die Standwände den Ausstellern nicht in Rechnung gestellt wurden, schloss die Messe mit einem (erwarteten) Defizit ab. Wer seinen Stand für das nächste Jahr vorausbezahlt, konnte sein Standgeld in 100% WIR (statt 50%) bezahlen und erhielt 10% Rabatt und Vorzugsrechte bei der Standzuteilung.

take 5

Nach und nach zogen weitere Orte mit WIR-Messen nach, längerfristig etablieren konnten sich unter dem Label «take 5» aber nur die Messen in Zürich, Bern, Luzern, Wettingen und St. Gallen. Und Stand heute übriggeblieben ist die WIR-Expo Zürich, deren Datum dick in jede Agenda eingetragen gehört: 21.–23. November 2025.

● Daniel Flury

«Es herrscht Aufbruchstimmung»

Interview mit Thomi Bräm, Präsident WIR Network Aargau

Schon in den ersten Stunden des WIR-Systems haben sich in Ortschaften der ganzen Schweiz unzählige Auskunftsbüros und verschiedene WIR-Ortsgruppen gebildet. Zu ihren Aufgaben gehörte es, interessierten KMU das WIR-System zu erklären und Veranstaltungen zu organisieren. An Vorträgen und WIR-Messen trafen sich gleichgesinnte Unternehmerinnen und Unternehmer, um Beziehungen zu pflegen und Waren gegen WIR-Geld zu kaufen und zu verkaufen. Ihre «Nachfahren» sind die WIR-Networks – eigenständige Vereine, die nach wie vor das aktive Netzwerken unter Schweizer KMU zum Ziel haben.

Thomi Bräm PR-Beratung + Verlag

Thomi Bräm ist Inhaber der 1991 gegründeten Agentur Thomi Bräm PR-Beratung + Verlag in Baden. Das Tätigkeitsgebiet umfasst die Herausgabe von Verlagsprodukten, Grafik- und Marketingberatung und die Erstellung von Werbekonzepten.

Weitere Standbeine umfassen die Organisation von Events, PR- und Medienarbeit, Sponsoring-Beratung sowie Consulting – von der Ist-Analyse bis zur Ausarbeitung von Handlungsempfehlungen mit anschließender Umsetzung und Erfolgskontrolle.

WIRmarket.ch > Thomi Bräm

Seit bald 35 Jahren ist Thomi Bräm mit seiner Agentur Thomi Bräm PR-Beratung + Verlag einer dieser aktiven und erfolgreichen Netzwerker. Seit 25 Jahren ist er auch WIR-Partner und aktiv im Vorstand des WIR Networks Aargau tätig. Als frischgebackener Präsident dieses WIR-Networks will er vor allem auch jüngere Unternehmerinnen und Unternehmer für den Verein gewinnen.

Was bewog dich dazu, dich für das Präsidium des WIR Networks Aargau zur Verfügung zu stellen?

Thomi Bräm: Unmittelbaren Anstoss gab die Tatsache, dass mein Vorgänger Christian Müller das Präsidium nach vielen Jahren Einsatz für das WIR-Network abgeben wollte. Als Aktuar war ich seit 25 Jahren im WIR Network Aargau bzw. der früheren WIR-Gruppe Aargau aktiv, bin aber auch ein erfahrener Präsident und führte beispielsweise während 20 Jahren die Badener Fasnacht – wo ich nach wie vor das Ressort Medien innehave –, während acht Jahren den FC Baden, und ich bin seit 15 Jahren Präsident des Teams Limmattal. Ich bin das, was man gemeinhin als «Vereinsmeier» bezeichnet (lacht). Ein vertieftes Engagement für das WIR Network Aargau – und damit meinen Beitrag zur Erhaltung des Networks zu leisten – war also naheliegend.

Den Ausschlag gab jedoch meine Überzeugung, dass die neun WIR-Networks, und damit auch das WIR Network Aargau, eine gute Sache sind und als Netzwerkorganisationen eine wichtige Funktion innerhalb des WIR-Systems und der regionalen Wirtschaftsräume einnehmen. Eine Funktion, die es zu stärken gilt.



Thomi Bräm ist der neue Präsident des WIR Networks Aargau.

Fotos: Raffi Falchi

«Die WIR-Networks haben eine wichtige Funktion im WIR-System.»

Wo steht das WIR Network Aargau heute und welche Ziele verfolgst du?

Mit über 200 Mitgliedern und gesunden Finanzen ist das WIR Network Aargau gut aufgestellt. Meiner Einschätzung nach haben wir in der Vergangenheit durch eine zu konsequente Digitalisierungsstrategie etliche Mitglieder verloren. Zu meinen Zielen gehört es deshalb, den Vereinsmitgliedern die Jahresrechnung mit weiteren motivierenden Informationen per Post zuzustellen und ein Mitgliederverzeichnis des Networks auch wieder in gedruckter Form zugänglich zu machen. Diese Idee fand an der Präsidentenkonferenz in Basel Zuspruch, und es wurde vorgeschlagen, ein schweizweites Verzeichnis aller WIR-Networkmitglieder herauszugeben. Die Idee ist,

dass sich die Mitglieder der einzelnen Networks prioritär berücksichtigen, wenn beispielsweise Aufträge zu vergeben sind.

Nützlich wäre auch eine Schweizerkarte mit den ungefähren Einzugsgebieten der Networks. Wer sich für eine Mitgliedschaft in einem Network interessiert, sieht so besser, wo er sich sinnvollerweise anschliessen kann. Nicht zu vergessen ist dabei, dass man ohne Weiteres Mitglied mehrerer Networks sein darf.

Planst du weitere Massnahmen, um die Mitglieder des WIR-Networks und potenzielle neue Mitglieder besser zu erreichen?

Ich habe anlässlich meiner Wahl an der letzten Generalversammlung betont, dass ich etwas bewirken will, damit das Netzwerk weiterlebt. Es ist beispielsweise notwendig, vermehrt die Jüngeren anzusprechen, auch die Kinder von WIR-Teilnehmern. Durch das Anbieten entsprechender Events kann das gelingen. Ein erster Schritt dazu war die Verjüngung des Vorstands unseres WIR-Networks, in den nun zwei jüngere Vorstandsmitglieder und insbesondere auch eine Unternehmerin Einsitz genommen haben. Eine Frau im Vorstand war mir ein wichtiges Anliegen, denn ich bin überzeugt davon, dass gemischte Teams besser arbeiten. Auch in meiner Agentur findet übrigens keine Projektleitungssitzung ohne eine Frau am Tisch statt.

Gemeinsam wollen wir im Vorstand das Jahresprogramm 2026 in Angriff nehmen. Ein Vorgeschmack gibt es schon am kommenden 18. Juli: Für das Viertelfinal der Frauenfussball-Europameisterschaft im Berner Wankdorfstadion habe ich 10 Tickets ergattert. Dies in der Hoffnung, dass unsere Damen-Nati als Zweite der Gruppe A hervorgeht. Mein Wunsch waren eigentlich 30 Tickets für das Eröffnungsspiel, diese waren aber innert Minuten ausverkauft. Genau gleich erging es uns leider mit Tickets für den Eurovision Song Contest in Basel. Aber wir werden sicher weitere Ideen haben.

Bleiben auch Firmenbesuche im Programm?

Ich denke schon, dass wir weiterhin mindestens zwei Business-Anlässe pro Jahr fix im Programm behalten. Auch am traditionellen Chlaushock oder am Grill-Event werden wir nicht rütteln. Geeignet fürs Netzwerken – und eben auch um Jüngere anzusprechen – sind Events wie unser Golfturnier mit Schnupper-Golf, das ich dieses Jahr wieder aufleben lasse. Es findet am 3. September in Entfelden statt.

Wir unterstützen auch Initiativen anderer WIR-Networks. So haben wir uns mit einem Geldbetrag an der gemein-

Serie: die WIR-Networks

Das WIR-System erlaubt es KMU, ein schweizweites Business-Netzwerk aufzubauen und den genossenschaftlichen Solidaritätsgedanken zu pflegen. Auf lokaler und regionaler Ebene sind es neun WIR-Networks – eigenständige Vereine –, die ihren Mitgliedern eine Plattform für Vernetzung und Austausch bieten. Mittel dazu sind regelmässig stattfindende Veranstaltungen (wir-network.ch).

In einer Serie stellen wir die Präsidenten der WIR-Networks vor. Den Auftakt macht Thomi Bräm, seit letztem März Präsident des WIR Networks Aargau.

wir-network-aargau.ch

Vorstand:

Thomi Bräm, Präsident
T 056 200 23 33
praesident@wir-network-aargau.ch

Ramon Grimm, Kassier
WIRmarket.ch > Coiffure Grimm

Nadine Stöckli, Aktuarin
WIRmarket.ch > Maranta & Renckly Optik

Adrian Meyer, Vizepräsident, Beisitzer
WIRmarket.ch > Meyer Werkzeug- und Haushaltcenter



Die Präsidenten der WIR-Networks, sitzend v.l.: Thomi Bräm (Aargau), Ralph Saurer (Ostschweiz) und Roland Jenny (Zürich), stehend v.l.: Stefan Gall (Graubünden-Südostschweiz), Lasse Pfenninger (Schaffhausen), Urs Bratschi (business3plus) und Ralph Götschi (Nordwestschweiz).
Auf dem Foto fehlen Michael Hildbrand (Oberwallis) und David Camponovo (Svizzera italiana).

samen Flussfahrt des Networks Graubünden-Südostschweiz beteiligt.

Eine Fusion hat das WIR Network Aargau aber nicht gesucht im Unterschied zu einigen anderen Networks? Wir haben alleine immer gut funktioniert, und wir sahen keine Notwendigkeit zu fusionieren. Aber die Zusammenarbeit suchen wir durchaus. So gehören wir zu den fünf Networks, die sich für ein gemeinsames Logo entschieden haben.

«Wir wollen die WIR-Expo unterstützen.»

Vom 21. bis 23. November findet in Dietikon die WIR-Expo statt. Wie unterstützt das WIR Network Aargau diesen Anlass?

Wir wollen die WIR-Expo unterstützen, damit sie ein Erfolg wird. Mein Ziel ist es, mindestens 40 kaufwillige Besucherinnen und Besucher aus unserem WIR-Network an die Messe zu bringen. Am Abend des ersten Tags der WIR-Expo planen wir einen Mitgliederanlass mit Apéro im Anschluss an den Messerundgang.

Als langjähriger Medienchef der früheren WIR-Messe Wettingen weiss ich, dass es nicht einfach ist, Aussteller zu finden. Dem WIR-Expo-Team um François Cochard ist es aber gut gelungen. Nun geht es darum, möglichst viele WIR-Partner und andere Interessierte zu mobilisieren und für einen Besuch der WIR-Expo in Dietikon zu begeistern.

Die Präsidenten der WIR-Networks treffen sich einmal im Jahr mit Vertretern der Bank WIR zu einer Präsidentenkonferenz. Was nimmst du aus dieser Konferenz mit?

Ich war sehr erfreut, dass sieben von neun Network-Präsidenten nach Basel kommen konnten. Und ich freue mich auf die Zusammenarbeit. Es herrscht Aufbruchstimmung; ich spürte eine grosse Bereitschaft, miteinander etwas anzupacken. Diese Aufbruchstimmung machte sich vor allem im Zusammenhang mit der bevorstehenden WIR-Expo bemerkbar. Auch andere Networks haben in letzter Zeit neue Präsidenten erhalten, was zu diesem neuen Schwung sicher beigetragen hat.

Sehr nützlich war auch der Austausch mit den Geschäftsleitungsmitgliedern, CEO Matthias Pfeifer und Melek Ates. Ich bin der Überzeugung, dass die Bank WIR und die WIR-Networks im selben Boot sitzen und in dieselbe Richtung rudern.

Um den Zusammenhalt unter den WIR-Networkpräsidenten zu stärken, habe ich angeregt, dass wir uns gegenseitig als Mitglieder erfassen. So erhalten alle automatisch sämtliche Unterlagen aller anderen WIR-Networks. Auch an der WIR-Expo wollen wir uns zu einem informellen Gedankenaustausch treffen.

Hast du Wünsche an die WIR-Partner?

Ich bin allen dankbar, die mithelfen, die Vorteile des WIR-Systems hinauszutragen und die Stellung des WIR-



Thomi Bräm: «Die Bank WIR und die WIR-Networks sitzen im selben Boot und rudern in dieselbe Richtung.»

Gelds in der Wirtschaft zu festigen. Aus meiner 25-jährigen WIR-Tätigkeit weiss ich, dass man mit WIR sehr erfolgreich unterwegs sein kann – wenn man sich nur ein bisschen darum kümmert! Ein wichtiger Grundsatz, der gerne vergessen geht, lautet: Man muss zuerst WIR ausgeben, damit man es einnehmen kann. Und Platzierungsmöglichkeiten gibt es zuhauf, sodass man eigentlich immer zu wenig WIR hat.

Wünschenswert wäre zudem ein stärkeres Engagement in den WIR-Networks. Nur etwa 10 % der WIR-Partner sind Mitglied in einem WIR-Network. Da gibt es Luft nach oben!

● Interview: Daniel Flury

18-Loch-Golfturnier mit Schnuppergolf

Am Mittwoch, 3. September 2025, führt das WIR Network Aargau bereits zum 14. Mal das WIR-Golfturnier durch. Eingeladen zum HPC-18-Loch-Golfturnier in Entfelden sind Golfenthusiasten aus der ganzen Schweiz. Die Kosten für die Green-Fee, die Match-Fee mit Pausenbuffet und für das Abendessen können zu 100 % mit WIR beglichen werden.

Das Turnier startet um 12 Uhr, und ab 14 Uhr versammeln sich die Nicht-Golferinnen und -Golfer zum Schnuppergolf. Es gibt also keine Entschuldigung, dem Anlass fernzubleiben – umso mehr, als ab 17.30 Uhr alle dasselbe «Handicap» haben und beim Apéro und Abendessen vereint sind. Eine ausgezeichnete Gelegenheit, den Golfsport zu pflegen bzw. kennenzulernen und dabei Kontakte zu anderen WIR-Partnern zu knüpfen.



Hier geht's zu den Details und zur Anmeldung (bis 15. August):



«**Bankpaket top:
gratis Privatkonto
& Debit Mastercard.**»

Machen Sie die Bank WIR zu
Ihrer Hauptbank

Jetzt
eröffnen

 moneyland.ch

Banken

Testsieger

Kostenvergleich, 08/2025
Konto und Karte

Wahlen und Dividenden-erhöhung

Generalversammlung der Bank WIR

Die Verwaltungsratswahlen standen im Zentrum der diesjährigen Generalversammlung der Bank WIR, die wie 2024 in Form einer Urabstimmung durchgeführt wurde. Zum neuen Präsidenten gewählt wurde Germann Wiggli, bisher Vizepräsident, der die Nachfolge von Marc Reimann antritt. Mit Daniel Hug und Yvonne Seiler Zimmermann wurden zwei neue Mitglieder in dieses Gremium gewählt. Zudem wurde der Erhöhung der Dividende auf 11 Franken pro Beteiligungsschein zugestimmt.

Die Generalversammlung 2025 der Bank WIR wurde wie im Vorjahr in Form einer Urabstimmung mit elektronischer Stimmabgabe durchgeführt. Bereits im Februar konnte die Bank mit einem Rekordergebnis für das Geschäftsjahr 2024 aufwarten: Ein Jahresgewinn von 17,5 Millionen Franken, ein erfreuliches Wachstum bei den Hypothekarkrediten und Kundeneinlagen sowie eine Bilanzsumme von 6,6 Milliarden Franken markierten einen weiteren Meilenstein in der Entwicklung des Unternehmens.

Die Bank WIR hat sich zu einer umfassenden Hauptbank für den Schweizer Mittelstand weiterentwickelt und bietet heute Lösungen in den Bereichen Konto/Karte (inkl. TWINT), Sparen, Vorsorgen, Anlegen und Finanzieren an. Besonders hervorzuheben sind das attraktiv verzinste «Sparkonto plus» sowie das kostenlose «Bankpaket top»,

mit dem die Bank – unter anderem mit einer gebührenfreien Debitkarte – den versteckten Gebühren im Banking den Kampf angesagt hat. Und seit Dezember bieten wir mit VIAC Invest – einem Produkt des zur Bank WIR gehörenden Fintechs VIAC – unseren Kundinnen und Kunden einen einfachen und sehr kostengünstigen Zugang zum freien Wertschriftensparen.

Dividende von 11 CHF pro Titel

Basierend auf dem Rekordergebnis des vergangenen Jahres hat die Generalversammlung der vom Verwaltungsrat beantragten Erhöhung der Dividende um 2,3 Prozent auf neu 11 Franken je Titel zugestimmt. Die Ausschüttung erfolgt erneut als Wahldividende («Dividende mit Reinvestition» oder Barausschüttung) und entspricht bei der Bar-



Neu in den Verwaltungsrat gewählt wurden Yvonne Seiler Zimmermann und Daniel Hug. Fotos: zVg

dividende einer Rendite von über 2,2 Prozent. Die Ausschüttung auf Beteiligungsscheine im Privatvermögen bleibt steuerfrei.

Gesamterneuerungswahlen des Verwaltungsrats

Aufgrund der Amtszeitbeschränkung ist Marc Reimann aus dem Verwaltungsrat ausgeschieden. Die Genossenschafterinnen und Genossenschafter wählten Germann Wiggli zum neuen Präsidenten (vgl. dazu das Interview auf S. 44).

Zwei neue Mitglieder im Verwaltungsrat

Neu in den Verwaltungsrat gewählt wurden Daniel Hug und Yvonne Seiler Zimmermann. Daniel Hug (58) ist Revisor sowie Eigentümer und Geschäftsführer einer unabhängigen Vermögensberatungsfirma mit angegliederter Treuhandgesellschaft in Zürich.

Yvonne Seiler Zimmermann (49) ist Professorin für Finance am Institut für Finanzdienstleistung Zug IFZ der Hochschule Luzern.

Unbestritten war die Wiederwahl der bisherigen VR-Mitglieder Christoph Lenz (seit 2021), Philipp Berger (seit 2022), Michael Benes und Chantal Lutz (beide seit 2023). Heinz Fuchs stand aufgrund seiner geplanten Pensionierung für eine weitere Amtsperiode nicht mehr zur Verfügung.

● WIR Bank Genossenschaft

Antrag Meyer abgelehnt

An der Urabstimmung haben 570 Genossenschafterinnen und Genossenschafter teilgenommen. Die von Adrian Meyer beantragte Statutenänderung, wonach die Generalversammlung in der Regel physisch stattfinden solle, erreichte mit 146 Ja-Stimmen keine Mehrheit (nötig gewesen wäre sogar das Zweidrittelmehr) und wurde somit abgelehnt.

Während die variable Vergütung des Verwaltungsrats für das Geschäftsjahr 2024 und die fixe Vergütung für 2025 mit 87 bzw. 88% der Stimmen angenommen wurden, lag der Ja-Stimmenanteil bei allen übrigen Traktanden zwischen 97 und 99%. Dazu gehören die Genehmigung des Jahresberichts und der Jahresrechnung 2024, die Décharge-Erteilung an Verwaltungsrat und Geschäftsleitung, die Genehmigung der Gewinnverwendung und Ausschüttung sowie die Bestätigungswahl der Revisionsstelle (Deloitte AG, Basel).

Eine Zusammenfassung der Wahlergebnisse und den Geschäftsbericht 2024 finden Sie hier:



«Als Genossenschaft haben wir eine besondere Verantwortung»

Interview mit Verwaltungsratspräsident Germann Wiggli

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

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

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

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

Wo liegen die Stärken des Verwaltungsrats in seiner neuen Zusammensetzung?

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

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

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



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

Fotos: Raffi Falchi

findet heute eine ausgezeichnete Produktpalette für seinen persönlichen Bedarf und kann die Bank WIR als Hausbank und Erstbankbeziehung nutzen.

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

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

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

Welche Schwerpunkte wirst du in den nächsten Jahren setzen?

Als genossenschaftlich organisierte Selbsthilfeorganisation von Handels-, Gewerbe- und Dienstleistungsbetrieben des Mittelstandes und eine der Allgemeinheit offen-

«Ein Ziel ist die Verdoppelung der Anzahl Genossenschafter.»

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

Wie willst du den genossenschaftlichen Gedanken in Zukunft stärken?

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

Welche Verantwortung haben wir als Genossenschaftsbank im aktuellen Umfeld?

In Zeiten wirtschaftlicher Unsicherheit haben wir als Genossenschaftsbank eine besondere Verantwortung. Unser Fokus liegt nicht auf der Gewinnmaximierung, son-



dern auf der Förderung der Mitglieder und der lokalen Wirtschaft. Das bedeutet, dass wir uns für eine nachhaltige und faire Finanzierung einsetzen, auch wenn die wirtschaftlichen Bedingungen schwierig sind.

Welche regulatorischen Entwicklungen siehst du als die grössten Herausforderungen für Genossenschaftsbanken in der Schweiz?

«Die Firmenkunden sind unsere Kunden der ersten Stunde, die wir weiterhin pflegen und qualitativ ausbauen wollen.»



Die Entwicklungen betreffend der Eigenmittelvorschriften «Basel III final» oder die sich laufend verschärfenden Liquiditätsvorschriften der Schweizerischen Nationalbank beschäftigen die Genossenschafts- wie auch die übrigen Banken in der Schweiz im Moment sehr. Die Genossenschaftsbanken sind davon nicht mehr, aber auch nicht weniger betroffen.

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

Die Genossenschaft ist eine Rechtsform, die sich für Personen oder Unternehmen eignet, die gemeinsam wirtschaftliche oder soziale Interessen verfolgen möchten. Der Fokus liegt dabei auf der Förderung und wirtschaftlichen Selbsthilfe der Mitglieder. Dabei sehe ich im heutigen Umfeld eher Chancen als Risiken, um bei den potenziellen Kunden der kommenden Generationen punkten zu können. Mein Eindruck ist, dass jüngere Menschen

wieder mehr Wert auf Solidarität, Gemeinschaft und kollektive Werte legen. Sie engagieren sich in gemeinnützigen Organisationen oder für soziale Gerechtigkeit. Ein ähnlicher Trend spiegelt sich in der Arbeitswelt wider. Unternehmen, die eine gesunde Work-Life-Balance sowie eine Kultur der Zusammenarbeit und des gegenseitigen Respekts pflegen, sind besonders attraktiv für diese neue Generation.

Gemeinsame wirtschaftliche Interessen – damit ist auch das WIR-System angesprochen. Wie siehst du dessen Zukunft vor dem Hintergrund des anhaltenden Umsatzrückgangs?

Das WIR-System entstand unter dem Eindruck der Weltwirtschaftskrise Anfang der 30er-Jahre des letzten Jahrhunderts und war eine geniale Erfindung im Sinne der wirtschaftlichen Selbsthilfe für die kleinen und mittleren Unternehmen in der Schweiz. Die günstige Refinanzie-



rung durch WIR-Kredite zu anfänglich 1 und später 1,75 Prozent spielte die herausragende Rolle in einem Umfeld von historisch hohen Zinsen in der Grössenordnung von 5 bis zum Höchststand von 8 Prozent für eine variable CHF-Hypothek 1993. Dieses Umfeld ist inzwischen definitiv Geschichte, und wir bewegen uns erneut in Richtung Negativzinsen. Somit ist der Motor der WIR-Geldmengenschöpfung erlahmt. Auch die Reduktion der im Schweizer Wirtschaftsbereich tätigen KMU im sekundären Sektor führt zu einer Abnahme der Nutzer im WIR-Bereich. Wir betreiben das System jedoch weiterhin und durchdringen dieses Kundensegment mit unseren CHF-Produkten und Dienstleistungen sehr erfolgreich, insbesondere auch im Kreditbereich.

Wie stellt die Bank sicher, dass die Bank nah an den Bedürfnissen der Kunden und Kapitalgebenden bleibt?

Wichtige Arbeitsinstrumente der Geschäftsleitung und des Verwaltungsrats sind die regelmässige Messung der Produktnutzung unserer Kunden, die Marktbeobachtung und Kundenumfragen.

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

Für eine im Finanzierungsbereich tätige Bank ist die Refinanzierung ein sehr wichtiger Bestandteil. Daher ist es unumgänglich, mit einem ansprechenden Angebot bestehende Kunden weiterhin zu halten und neue Kunden zu gewinnen. Wir konnten und werden jedoch nicht laufend den ersten Platz besetzen, wollen aber langfristig einer der nachhaltigsten Anbieter bleiben. Ein Beispiel ist unser Bankpaket top, das jüngst punkto Gebühren vom Vergleichsdienst moneyland.ch zum günstigsten Angebot gekürt wurde – noch weit vor den Angeboten der viel gerühmten Neobanken (Anm. der Red.: vgl. dazu den Beitrag auf S. 50).

Der Ausbau zu einer Hausbank wurde nach der Öffnung für die Allgemeinheit um die Jahrtausendwende ursprünglich nicht angestrebt. Wieso der Sinneswandel? Ist eine Universalbank das Ziel?

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

«Wichtige Arbeitsinstrumente der Geschäftsleitung und des Verwaltungsrats sind die regelmässige Messung der Produktnutzung unserer Kunden.»

Welchen Einfluss hat die Digitalisierung auf die Organisation der Bank?

Veränderungen gibt es in der Arbeitswelt immer. So bieten sich durch die Digitalisierung und die Anwendung von künstlicher Intelligenz potenziell neue Möglichkeiten für effizientere Arbeitsweisen. Das bedeutet aber nicht unbedingt, dass weniger Personal beschäftigt wird. Jedoch wird sich – wie auch schon in der Vergangenheit – das Anforderungsprofil an die Mitarbeitenden anpassen.

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



Wie wichtig sind die Firmenkunden in Zukunft vor dem Hintergrund des Ausbaus des Privatkundengeschäfts?

Die Firmenkunden sind unsere Kunden der ersten Stunde. Sie sind für uns weiterhin eine sehr interessante Kundenschicht, die wir weiterhin pflegen und qualitativ ausbauen wollen.

● Interview: Daniel Flury

Kurz und bündig

Die drei grössten Herausforderungen für die Bank WIR im aktuellen Umfeld sind in den Augen von Germann Wigli ...

- ...die Verjüngung der Kundenstruktur
- ...die Steigerung der Kundendurchdringung
- ...die steigenden regulatorischen Anforderungen

– Und die drei grössten Stärken der Bank WIR sind ...

- ...die Solidität der Genossenschaftsbank
- ...das schweizweite Tätigkeitsgebiet
- ...der ansprechende Digitalisierungsstand

Bank WIR schlägt alle

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

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

Gutschrift statt Kosten mit dem Bankpaket top

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

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



Zur Studie von moneyland.ch geht es hier:

Zwei Tipps

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

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

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

Das Bankpaket top lohnt sich

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

hung dienen kann, wer z.B. seiner Kantonalbank oder Raiffeisenfiliale – trotz hoher Gebühren – treu bleiben will, kann dennoch ein Bankpaket top bei der Bank WIR eröffnen. Die Hürde ist niedrig, es genügt beispielsweise schon ein monatlicher Zahlungseingang von 1500 CHF oder Vorsorgegelder in der Höhe von mindestens 20000 CHF oder – am einfachsten – der Erwerb eines Anteilscheins der Bank WIR für 200 CHF. Der Käufer wird damit Genossenschafterin oder Genossenschafter der WIR Bank Genossenschaft, besitzt ein Stimmrecht an der Generalversammlung und hat Anrecht auf eine Dividende. Diese belief sich zuletzt auf 11 CHF, was eine ansehnliche Rendite des Anteilscheins von 5,5% bedeutet (vgl. dazu den Beitrag auf S. 42).

● Daniel Flury

Hier geht es zum Bankpaket top:



moneyland.ch

Banken

Testsieger

Kostenvergleich, 06/2025

Konto und Karte



«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 kündigungsfrei. Beim Rückzug von höheren Beträgen beträgt die Kündigungsfrist sechs Monate.

Das «Sparkonto plus» kennt keine Mindesteinlage, der Zins von 0,75% gilt also ab dem ersten Franken! Und selbstverständlich ist auch das «Sparkonto plus» durch die übliche Einlagensicherung bis zum Maximalbetrag von 100 000 CHF geschützt.

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

● Daniel Flury

Das «Sparkonto plus» auf einen Blick

- **Eröffnung möglich bis 15.7.2025**
- Garantiertes 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 kündigungsfrei
- Enthalten sind E-Banking und Mobile Banking
- Kontoeröffnung und Kontoführung sind kostenlos
- Abschlüsse und Steuerbescheinigung sind kostenlos

Unternehmensnachfolge

Die Mitarbeitenden im Fokus

Viele Faktoren entscheiden über den Verlauf einer Firmennachfolge. Entscheidend für einen erfolgreichen Übergabeprozess ist die frühzeitige Information und Einbindung der Mitarbeitenden.

Das KMU Nachfolgezentrum begleitet Unternehmerinnen und Unternehmer durch den komplexen Prozess der Unternehmensnachfolge. In unserer Arbeit als Generationen-Coach haben wir festgestellt, dass die Mitarbeitenden nicht nur das Rückgrat eines Unternehmens bilden,

sondern auch einen entscheidenden Einfluss auf den Erfolg oder Misserfolg der Nachfolge haben. Ihre frühzeitige Einbindung, transparente Kommunikation und gezielte Förderung sind daher unerlässlich.

Persönlich



Janine Gerber ist seit 2015 als Administrative Leiterin am Standort Bern der KMU Nachfolgezentrum AG tätig. Sie verfügt über eine fundierte kaufmännische Ausbildung sowie ein Nachdiplomstudium in Unternehmensführung HF. Neben ihrer administrativen Tätigkeit en-

gagiert sie sich in Projekten rund um die Nachfolge-
regelung von KMU. Mit ihrer langjährigen Erfahrung unterstützt sie Unternehmerinnen und Unternehmer bei der erfolgreichen Übergabe ihres Lebenswerks.

Die KMU Nachfolgezentrum AG ist ein unabhängiges, inhabergeführtes Beratungsunternehmen mit Sitz in der Schweiz, das sich seit 2006 auf die Begleitung von kleinen und mittleren Unternehmen bei internen und externen Nachfolgeregelungen spezialisiert hat. Mit über 500 erfolgreich abgeschlossenen Projekten zählt es zu den Pionieren in diesem Bereich.

Bedeutung der Mitarbeitenden

Die Unternehmensnachfolge ist mehr als ein reiner Eigentümerwechsel – sie ist ein tiefgreifender Transformationsprozess, der das gesamte Unternehmen betrifft. Insbesondere die Mitarbeitenden spielen dabei eine zentrale Rolle, denn sie sind das Rückgrat des Betriebs. Ihre Einbindung und Unterstützung sind entscheidend für den Erfolg der Übergabe.

Frühzeitige Kommunikation

Ein häufiger Stolperstein im Nachfolgeprozess ist die unzureichende Kommunikation. Es gibt vieles, was man falsch machen kann. Die Gefahr besteht, dass zu viel oder zu wenig oder gar nichts zum Thema Nachfolge gesagt wird. Deshalb ist es essenziell, eine klare Kommunikationsstrategie zu entwickeln, die sowohl interne als auch externe Stakeholder berücksichtigt. Mitarbeitende sollten frühzeitig über den geplanten Übergabeprozess informiert werden, um Unsicherheiten und Gerüchte zu vermeiden. Regelmässige Updates und offene Gespräche fördern das Vertrauen und die Akzeptanz gegenüber den Veränderungen.

Einbindung der Mitarbeitenden

Mitarbeitende sollten nicht nur informiert, sondern aktiv in den Nachfolgeprozess eingebunden werden. Dies kann



Die Unternehmensnachfolge ist mehr als ein reiner Eigentümerwechsel.

Foto: Getty Images

durch Workshops, Schulungen oder gemeinsame Projektarbeit geschehen. Eine erfolgreiche Unternehmensübergabe erfordert nicht nur eine strategische Planung und rechtliche Klärungen, sondern auch die aktive Beteiligung der Mitarbeitenden. Durch die aktive Teilnahme fühlen sich Mitarbeitende wertgeschätzt und sind eher bereit, den Übergangsprozess positiv mitzugestalten.

Feedbackkultur etablieren

Ein offener Dialog zwischen Führung und Belegschaft ist während der Nachfolge besonders wichtig. Mitarbeitende sollten die Möglichkeit haben, ihre Bedenken und Vorschläge zu äussern. Umfragen und regelmässige, offene Feedbackgespräche – in denen auch Wahrnehmungen

und Gefühle Platz haben müssen – können helfen, die Stimmung im Unternehmen zu erfassen und aufkommende Probleme frühzeitig zu erkennen. Eine solche Feedbackkultur stärkt das Vertrauen und die Motivation der Mitarbeitenden.

Bindung von Schlüsselpersonen

Während des Übergabeprozesses besteht die Gefahr, dass Schlüsselpersonen das Unternehmen verlassen. Um dies zu verhindern, sollten gezielte Massnahmen ergriffen werden, um diese Mitarbeitenden an das Unternehmen zu binden. Dazu gehören individuelle Karrierepläne, Weiterbildungsmöglichkeiten und die Übertragung von Verantwortung. Ein bewährtes Modell ist zudem die schrittweise Beteiligung von Kadermitarbeitenden durch den Verkauf von Firmenanteilen oder die Vergabe von Aktien als Teil des Vergütungspakets. Solche Anreize fördern die Loyalität und das Engagement der Mitarbeitenden.

Fazit

Die Mitarbeitenden sind ein zentraler Erfolgsfaktor bei der Unternehmensnachfolge. Ihre frühzeitige Einbindung, transparente Kommunikation, die Etablierung einer Feedbackkultur und gezielte Bindungsmassnahmen sind entscheidend für einen erfolgreichen Übergabeprozess. Indem Unternehmen ihre Mitarbeitenden in den Mittelpunkt der Nachfolge stellen, sichern sie nicht nur den Fortbestand des Unternehmens, sondern auch dessen zukünftigen Erfolg.



Die Coaches der KMU Nachfolgezentrum AG (v.l.): Karl Zimmermann, Andreas Weber, Madeleine Na, Janine Gerber und Rudolf P. Winzenried.

Foto: zVg

● Janine Gerber

Der Unternehmergeist und die «Tethered Caps»

Der Deckel bleibt dran – und ich auch!

Liebe Leserinnen, liebe Leser

Ich geb's zu: Ich bin kein Fan von Gängelungen. Wenn mir jemand vorschreibt, wie ich Dinge zu tun habe – ob bei der Planung, in der Produktion oder bei der Qualitätssicherung – dann juckt es mich in meiner Unternehmergeist-Seele. Und wenn es dann auch noch so ein nerviger Plastikdeckel ist, der sich nicht mehr abdrehen lässt, sondern stur an der Flasche hängen bleibt... Dann frage ich mich: Was soll der Quatsch?

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 Gewerbebar der KMU-Stadt Bern.

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

Genau hier beginnen meine Disziplin, meine Haltung, mein «Geist». Ich bin ja der Unternehmergeist. Ich meckere nicht lange – ich mache. Ich rege mich kurz auf, schaue mir das Problem an, und dann frage ich mich: Was kann ich daraus machen?

Dieser neue «Lass mich dran»-Deckel, der seit Juli 2024 auf allen PET-Einwegflaschen Pflicht ist, ist nämlich kein Zufall. Kein Produktionsfehler. Kein Schildbürgerstreich. Er ist ein Zeichen. Für Wandel, für Regulierung – und eine Chance für uns als Unternehmer, darauf klug zu reagieren.

Warum mich der Deckel zum Nachdenken gebracht hat

Dass Plastikdeckel oft in der Umwelt landen, wissen wir alle. Die EU hat das Problem systematisch untersucht und festgestellt: Selbst bei Pfandflaschen verschwinden die kleinen Dinger regelmässig in der Natur – ja, sogar in Flüssen, bis zu den Nordseestränden, wurden sie haufenweise gefunden. Also kam die Ansage: Der Deckel bleibt dran.

Und jetzt? Jetzt stören sich viele Verbraucher daran. Verständlich. Ich habe auch geflucht, als ich zum ersten Mal versucht habe, mit dem festhängenden und baumelnden Verschluss zu trinken. Aber – Hand aufs Herz – haben wir uns damals nicht auch über die «Stay on tabs» an Getränkedosen geärgert? Die Idee, den Metallverschluss in die Dose zu drücken anstatt wie früher abzureissen, hat sich durchgesetzt und ist Standard. Der Mensch gewöhnt sich dann doch erstaunlich schnell an Neues. Der Markt auch.

Was ich als Unternehmer daraus lerne

Für uns KMUler bedeutet diese Regelung mehr als nur ein technisches Detail. Sie ist ein Paradebeispiel für die Herausforderungen, vor denen wir regelmässig stehen – wenn der Staat reguliert, die Kunden protestieren und die Margen schrumpfen. Und genau deshalb ziehe ich fünf Lehren aus diesem kleinen, nervigen Deckel:

1. Nachhaltigkeit ist nicht mehr optional

Die Zeit der grünen Floskeln ist vorbei. Kein Lippenbekenntnis mehr, kein Kann. Jetzt wird's konkret – auch wenn es nervt. Die «Tethered Caps» mögen mehr Plastik verbrauchen als ihre Vorgänger (ja, auch das wurde belegt), aber sie sorgen dafür, dass der Müll dort bleibt, wo er hingehört: im System. Für mich heisst das: Ich muss meine Prozesse, Materialien und Produkte kritisch hinterfragen. Wo kann ich wirklich nachhaltig agieren – nicht nur marketingtauglich?

2. Früh umstellen ist besser als spät verlieren

Ich sehe es bei den Grossen: Coca-Cola hat in den Abfüllanlagen schon vor dem Stichtag auf den festhängenden Deckel umgestellt. Warum? Weil sie es können – und weil sie wissen, dass Zeit ein Wettbewerbsvorteil ist. Ich als Kleinunternehmer kann mir einen solchen Luxus vielleicht nicht leisten – aber ich kann mir einen Vorsprung verschaffen, wenn ich nicht auf den letzten Drücker reagiere.

3. Mehr Kosten, mehr Kreativität

Klar, neue Deckel bedeuten neue Maschinen, neue Abläufe, neue Investitionen. Und für viele von uns im Mittelstand ist das eine echte Belastung. Aber: Wenn ich gezwungen bin zu investieren, dann bitte nicht nur ins Notwendige. Ich will Lösungen, die mich von der Konkurrenz abheben. Vielleicht ist jetzt der Zeitpunkt, Verpackung neu zu denken, Nutzerfreundlichkeit zum Markenzeichen zu machen – oder den Mut zu haben, anders zu sein.

4. Kommunikation schlägt Widerstand

Wenn meine Kunden die neuen Deckel hassen – und das tun sie gerade zu Tausenden in den sozialen Medien – dann kann ich entweder die Augen rollen oder mit ihnen reden. Ich erkläre, warum das so ist, zeige, dass ich ihre Kritik verstehe und höre zu. Vertrauen entsteht durch Transparenz – gerade in Zeiten des Umbruchs.

5. Der Deckel ist ein Symbol

Was mich an dieser ganzen Sache wirklich bewegt, ist nicht das Stück Plastik. Es ist das Prinzip. Veränderungen kommen selten zur rechten Zeit. Sie passen nie ins Budget, oft nicht zur Planung – aber sie kommen. Und ich muss entscheiden: Beklage ich den Wandel oder begleite ich ihn mutig?

Fazit des Unternehmergeistes

Ich habe gelernt, dass ein kleiner Deckel grosse Fragen aufwerfen kann: Wie flexibel bin ich? Wie nachhaltig will ich wirklich sein? Bin ich getrieben oder treibend? Der neue Verschluss mag unbequem sein. Aber er zeigt, wohin die Reise geht: zu mehr Verantwortung, mehr Regulierung, mehr Veränderung. Für uns KMUler bedeutet das: Wir brauchen nicht mehr Kapital. Wir brauchen mehr Klarheit. Mehr Mut. Und manchmal auch einen festen Griff – damit wir selbst nicht abfallen wie der alte Deckel.

«Veränderung fühlt sich selten bequem an – aber genau darin liegt unser Wettbewerbsvorteil: Wir lassen uns nicht abschrecken, wir bleiben dran.»

Bis bald,

● euer Unternehmergeist



Ob man will oder nicht: Veränderungen kommen, und der Unternehmer kann den Wandel beklagen oder darauf reagieren.

Foto: Getty Images

+ **SWISS
INDOORS**

ATP
500

SWISSINDOORSBASEL.CH



ST. JAKOBSSHALLE



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

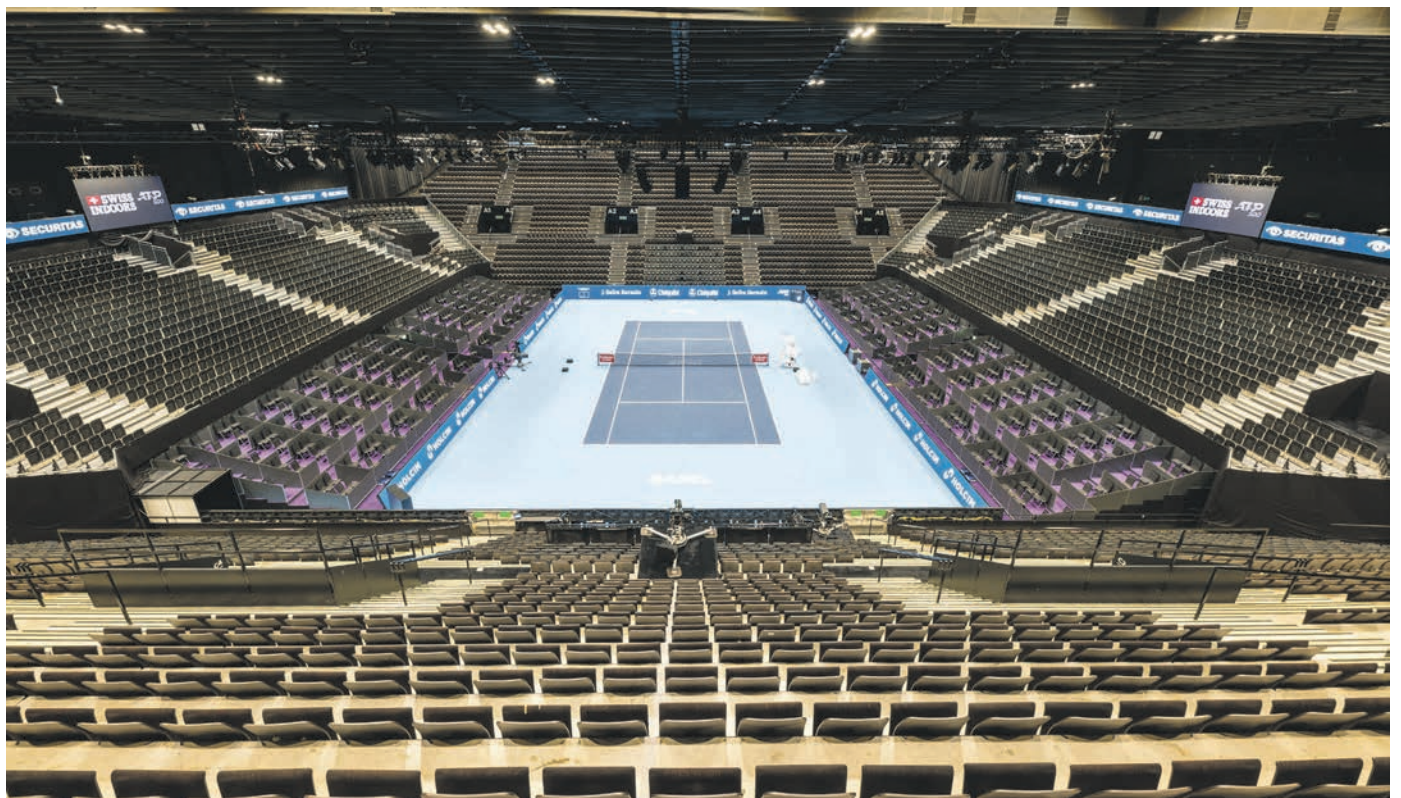
Und nicht zuletzt deshalb ist der nationale Grossanlass zum sportlichen und gesellschaftlichen Höhepunkt des Jahres geworden. Über 60'000 begeisterte Fans wollen dieses Spektakel live miterleben. Mehrere Millionen Menschen verfolgen den Event am Fernsehen.





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

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





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

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





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



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





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

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

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



Neue WIR-Teilnehmer

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

AG

Autospritzwerk Limmattal GmbH flex

Tägerhardmatte 4, 5430 Wettingen
www.asl-gmbh.ch
Reparatur und Lackieren von Carrosserien

CMT Immo AG flex

Bodenweg 12, 5102 Rapperswil
T 062 897 17 49
Kauf und Verkauf von eigenen Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen

E.I. Construction GmbH flex

In den Reben 2, 5105 Auenstein
robin.busch@outlook.com
Architekturbüros

BE

HADE GmbH flex

Aemmenmattstrasse 43, 3123 Belp
M 079 936 72 44
info@hade-gmbh.ch, www.hade-gmbh.ch
Dachdeckerei

LUAG Luginbühl AG flex

Aeschstrasse 8, 3704 Krattigen
T 033 654 80 00
info@luag.ch, www.luag.ch
Schreinerarbeiten im Innenausbau

Weber Verlag AG flex

Gwattstrasse 144, 3645 Gwatt (Thun)
T 033 336 55 55
a.weber@weberverlag.ch, www.weberverlag.ch
Verlegen von Büchern

BL

HR COACH NA GmbH flex

Hauptstrasse 36, 4411 Seltisberg
www.hr-coach.ch
Unternehmensberatung

GE

Emergence Solar SA flex

Rue Joseph-GIRARD 36, 1227 Carouge GE
www.emergencesolar.com
Autres activités spécialisées, scientifiques et techniques n.c.a.

GL

Gasthaus Richisau 50%

Richisauerstrasse 106, 8750 Klöntal
T 055 640 10 85
www.gasthaus-richisau.ch
Hotels, Gasthöfe und Pensionen mit Restaurant

JU

Nayasti Sàrl flex

Rue des Pins 7A, 2830 Courrendlin
T 032 423 75 46
www.nayasti.com
Fabrication et assemblage de montres

LU

AL Generalunternehmung GmbH flex

Schnydermatt 11, 6210 Sursee
M 079 365 72 21
www.al-generalunternehmung.ch
Malerei

Musicbar-Halle GmbH 50%

Schwarzenbergstrasse 1, 6102 Malters
M 079 333 46 72
muehlebachw@gmail.com
Bars

NNE AG flex

Wassergrabe 6, 6210 Sursee
M 079 645 66 66
Unternehmensberatung

SG

Amici Hairdesign 80%

St.Georgenstrasse 39, 9000 St. Gallen
T 071 230 28 28
stgallen@amici-hair.ch, www.amicihairdesign.ch
Coiffeursalons

Giger Marcel Holzbau flex

Industriestrasse 8, 8880 Walenstadt
www.mgiger-holzbau.ch
Holzbau, Zimmerei

J. Hasler Baukeramik GmbH 20%

Hefelweg 12, 9436 Balgach
M 079 437 78 63
info@hasler-baukeramik.ch
Verlegen von Fliesen und Platten

SO

AGORA EIBE AG flex

Eibenweg 19, 4553 Subingen
M 079 178 40 00
Verwaltung von Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen für Dritte

von Büren AG flex

Leberstrasse 40, 2544 Bettlach
T 032 618 05 18
info@vonbuerenag.com, www.vonbuerenag.ch
Kauf und Verkauf von eigenen Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen

VS

Restaurant le Boccalino 100%

Teixeira Silvia
Avenue de la Gare 64, 1920 Martigny
T 027 565 63 66
www.restaurant-boccalino-martigny.ch
Restaurants, cafés, snack-bar, tea-rooms et salons de dégustation de glaces

ZG

Adesso Hair Design 80%

Zugerstrasse 20, 6314 Unterägeri
T 041 750 88 01
www.adessohairdesign.ch
Coiffeursalons

Weiterbildung WBA AG flex

Baarerstrasse 137, 6300 Zug
T 041 726 18 81
r.schmalz@weiterbildung-wba.ch, www.weiterbildung-wba.ch
Berufliche Erwachsenenbildung

VITAL ENERGIE AG

flex

Untermüli 9, 6300 Zug
T 044 363 12 21
info@vitalenergie.ch, www.vitalenergie.ch
Versand- und Internet-Detailhandel

Remar (Schweiz)

flex

Bertschikerstrasse 2, 8620 Wetzikon ZH
T 058 255 55 80
info@remar.ch, www.remar.ch
Detailhandel mit Gebrauchsgütern

ZH

flex cablefox GmbH

flex

Hammerstrasse 6, 8180 Bülach
M 079 815 50 50
info@cablefox.ch
Leitungsgebundene Telekommunikation

Bank 

«Die perfekte
Location für Ihr
Netzwerk.»

Laurence Stamm, Hôtel Beauclair,
Neuenburg, WIR-Netzwerkerin

Jetzt
KMU-Paket
eröffnen

wir.ch/kmu-paket



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

500 CHW geschenkt!

Ihre Gutschrift für Inserate und Werbung

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

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

Wo sehe ich die Gutschrift und den aktuellen Saldo?

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

Wie setze ich die Gutschrift ein?

Da die WIRmarket-Inserate gratis sind, kann das Guthaben von 500 CHW vollumfänglich für Inserate im WIRinfo (75% WIR) und für Toplistings im WIRmarket (100% WIR) eingesetzt werden. Mit Toplistings bewerben Sie z. B. Ihre Firma, Ihren Shop oder Ihr Inserat im WIRmarket.

Legen Sie jetzt los!

Werbemöglichkeiten, Kontaktdaten, Formate und Preise für Inserate im WIRinfo finden Sie in jedem Heft auf den drei letzten Seiten. Im WIRmarket müssen Sie registriert und mit Ihrer Firma verknüpft sein. Auf Youtube finden Sie



ein Tutorial dazu (und zu anderen Themen) – oder kontaktieren Sie uns, wenn Fragen auftauchen: wirmarket@wir.ch oder 0800 947 944 (Mo–Fr, 7.30–18.00 Uhr).

● Daniel Flury

WIR FORUM KMU TALK

TALK MIT BUNDESRAT ALBERT RÖSTI

Ein KMU-Gespräch über Politik, Essen und Kunst mit Bundesrat Rösti & der Schweizer Spitzenköchin Bernadette Lisibach

WIR ne+work
Zürich

WIR ne+work
Ostschweiz



BALDRIAN

Comedian (Gast + Show)



BERNADETTE LISIBACH

Schweizer Spitzenköchin



ALBERT RÖSTI

Bundesrat



FRANCOIS COCHARD

Moderation



ANNA LEA FRITZ

Musik

JETZT ANMELDEN

wir-netz.ch

FREITAG 14.11.2025
18 - 20 H

GATE 27 WINTERHTUR
THEATERSTRASSE 27B

WIR expo

Die
WIR-Expo
ist zurück!
In neuer Form
und an einem
neuen Ort

TREFFPUNKT. SHOPPING.
KMU-BUSINESS.

WIR EXPO ZÜRICH
FR 21. – SO 23.11.2025
STADTHALLE DIETIKON

Alle Infos auf www.wir-expo.ch



WIR expo

Freitag

21.11.2025

10–19 Uhr

Samstag

22.11.2025

10–19 Uhr

Sonntag

23.11.2025

10–15 Uhr

Sind Sie interessiert, als Aussteller dabei zu sein?

Kontaktieren Sie uns. Gerne besprechen wir mit Ihnen die
Teilnahmemöglichkeiten: **info@wir-expo.ch | 043 818 26 36**

Stadthalle Dietikon

Fondlistrasse 15

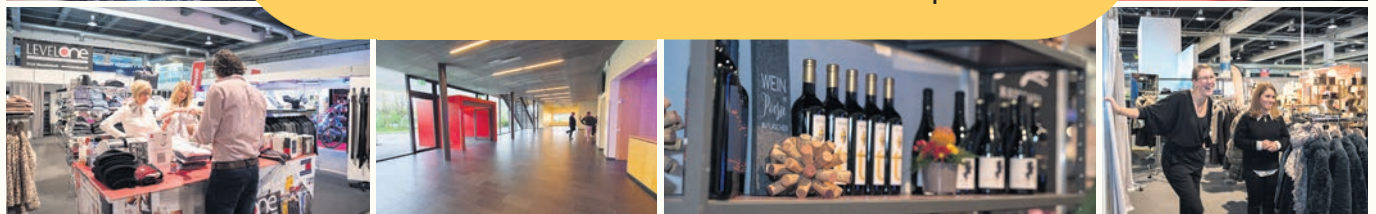
8953 Dietikon

www.wir-expo.ch



WIR Expo Gutscheine zu gewinnen

Registrieren Sie sich für den *E-Mail-Newsletter* zur Expo und nehmen Sie am Wettbewerb für Einkaufsgutscheine im Wert von **CHF 1000** teil: 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 Anlageentscheide, Rechtsfragen, Steuerfragen oder dergleichen aufzufassen. Die Inhalte sind auch nicht als Aufforderung zum Kauf von Produkten oder zur Inanspruchnahme bestimmter Dienstleistungen der Bank WIR oder Dritter zu verstehen.

Inserate

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

Konditionen

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

Nachdruck

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

Haftungsausschluss

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

Impressum

WIRinfo – Juli 2025, 92. Jahrgang, Nr. 1154
Das Magazin für Genossenschafter und Genossenschafterinnen der Bank WIR und Schweizer KMU
Herausgeberin: WIR Bank Genossenschaft, Basel

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

Fotografen: siehe Bildhinweise

Foto Titelseite: Lukas Imhof

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: 23 456

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 Bern

WIR Bank Genossenschaft
Hilfikerstrasse 4
3014 Bern

Filiale Lausanne

WIR Bank Genossenschaft
Av. Louis-Ruchonnet 16
1006 Lausanne

Filiale Lugano

WIR Bank Genossenschaft
Riva Caccia 1
6900 Lugano

Filiale Luzern

WIR Bank Genossenschaft
Obergrundstrasse 88
6005 Luzern

Filiale St. Gallen

WIR Bank Genossenschaft
Zwinglistrasse 2
9000 St. Gallen

Filiale Zürich

WIR Bank Genossenschaft
Schaffhauserplatz 3
8006 Zürich

Filiale Chur

WIR Bank Genossenschaft
Alexanderstrasse 24
Postfach 699, 7001 Chur

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 Werbegutscheft 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 **23000 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 August 2025: Donnerstag, 10. Juli 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

QuarkXPress
InDesign
MS Word
PDF Acrobat
Illustrator
Photoshop

Mac

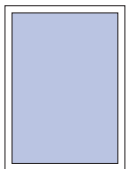
Win

-
-
-
-
-
-

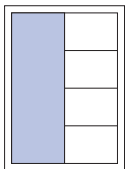
Wichtig: Bei offenen InDesign-, Illustrator- und Photoshop-Dateien müssen Schriften immer mitgeliefert werden (keine TrueType-Schriften). Die entsprechenden Zeichensatzkoffer und PostScript-Fonts bitte gezippt mitgeben. Bei PDF- und EPS-Dateien müssen Logos und Schriften eingebettet (mitgeliefert) sein.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

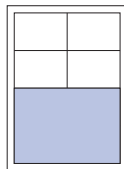
Inseratgrößen und Inseratpreise (alle Preise inkl. 8,1% MwSt., WIR-Anteil 75%)



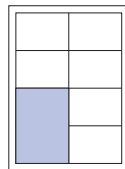
168x248 mm
1/1 Seite Inhalt



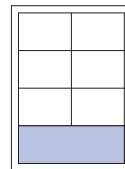
82x248 mm
1/2 Seite hoch (2-sp.)



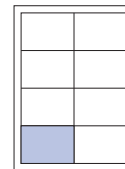
168x122 mm
1/2 Seite quer (4-sp.)



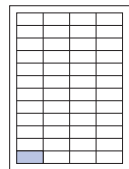
82x122 mm
1/4 Seite hoch (2-sp.)



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