

# WIR info

9/2025

Das Magazin für Schweizer KMU

**Baden statt  
Bangkok**

Joy und David Tschümperlin servieren  
Thai-Spitzengerichte im «Phra Nakhon»

**Boom ohne Biss**

Viele Fischer – wenig Fische

**Verkaufen mit HBDI**

Wer weiss, wie seine Kunden ticken,  
ist im Vorteil – z. B. an der WIR-Expo

Bank **WIR**



## Köder

*Editorial*

*Wenn es nicht ums Fischen geht, ist der Begriff Köder eher negativ behaftet. Im Marketing spricht man lieber von Teasern, Appetizern oder Lead Magnets.*

Fragt man ChatGPT, wann und wo man in Schweizer Seen und Flüssen am besten fischt, so spuckt der Chatbot unter anderem diesen Merksatz aus: «Morgens und abends an Kanten- und Strömungswechseln – im Frühjahr flach, im Sommer tief, im Herbst überall, im Winter langsam.» Die Frage nach dem idealen Köder für jede Fischart mündet in der Aussage, dass Friedfische nach pflanzlichen oder kleinen tierischen Ködern verlangen und Raubfische nach bewegten Kunstködern oder Köderfischen. Es sei dahingestellt, was der Profi-Angler zu diesen Aussagen meint. Klar ist: Der beste Standort, die teuerste Ausrüstung und perfektes Wetter nützen nichts, wenn die Fische fehlen (S. 28).

Wenn es nicht ums Fischen geht, ist der Begriff Köder eher negativ behaftet. Im Marketing etwa spricht man lieber von Teasern, Appetizern oder Lead Magnets. Auch Lockangebote gibts, oder – schon sind wir wieder beim Fischen – Hooks: also ein «Werbehaken», ein ungewöhnlicher Slogan oder ein Bild, das Emotionen auslöst, Interesse weckt und an dem man hängen bleibt.

Jeder Fischart ihren Köder – dahinter steckt eine ganze Wissenschaft, ahnt jedenfalls der Laie. Ein nicht minder

komplexes Bild bietet sich einem Verkäufer. Jeder Kunde tickt auf seine Weise und muss mit spezifischen Botschaften und Taktiken angesprochen werden. Wie das funktionieren kann, zeigt François Cochard (S. 16). Eine Anwendungsmöglichkeit bietet die WIR-Expo im November. Auch hier gilt allerdings: kein Petri Heil ohne Fisch. Deshalb ist es für WIR-Partner Ehrensache, die WIR-Expo zu besuchen und da und dort anzubeissen. Darüber, wie (und dass) Kundenangeln funktioniert, berichtet auch Willi Näf in seiner Kolumne (S. 19).

Das Auslegen von appetitlichen Ködern ist nicht das Ding der Bürokraten. Die Frage «Wie tickt der Kunde?» stellt man sich nicht in allen Amtsstuben, wie der Unternehmergeist sehr bildlich aufzeigt (S. 40). Was er sich wünscht: «Eine Verwaltung, die nicht davon ausgeht, dass man ohne Vorschrift gleich Mist baut. Eine Bürokratie, die nicht in Paragraphen denkt, sondern in Lösungen.»

**Daniel Flury**  
Chefredaktor

«**Ordnung macht  
den Meister.**»

Werkstatteinrichtung TC1030  
von Manser Handwerkercenter AG

100% WIR!  
1490 CHW  
statt  
2398 CHF

[wir.ch/wirpromo](http://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 21

Seit einigen Monaten wird die WIRcard in einem neuen Design herausgegeben. Im Rahmen einer Austauschaktion erhalten Anfang September 2025 alle aktiven Nutzerinnen und Nutzer von noch gültigen alten (weissen) WIRcards die neue (blaugraue) Version zugestellt.



## Seite 24

Wer im September im Rahmen der Tour de Suisse Explorer die Checkpoints Santa Maria oder Piuro (I) ansteuert, sollte unterwegs in Splügen im Hotel und Restaurant Suretta frische Kräfte tanken.

## Seite 42

Vom 18. bis zum 26. Oktober 2025 finden in Basel die Swiss Indoors statt. Möchten Sie Weltklassetennis hautnah erleben? Dann bietet die Bank WIR die Möglichkeit, Tickets zu 100% WIR für den Achtelfinal zu erwerben.



- |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><b>6 Baden statt Bangkok</b><br/>Das «Phra Nakhon» von Joy und David Tschümperlin</p> <p><b>12 Die Bank WIR wächst auch in herausforderndem Umfeld</b><br/>Halbjahresergebnis</p> <p><b>14 Sparkonto plus</b><br/>Das Sparkonto mit Top-konditionen</p> <p><b>16 Erfolgreich verkaufen mit HBDI</b><br/>Finden Sie heraus, wie Ihre Kunden ticken!</p> <p><b>19 Pinkes Toilettenpapier</b><br/>Kolumne von Willi Näf</p> <p><b>20 144 Seiten «Faszination WIR»</b></p> | <p><b>21 WIRcard in neuem Kleid</b><br/>Austauschaktion im September</p> <p><b>22 Auf den Spuren der Tour de Suisse 2025</b><br/>Tour de Suisse Explorer</p> <p><b>24 Kräfte tanken vor dem Aufstieg</b><br/>Hotel Suretta, Splügen / Tour de Suisse Explorer</p> <p><b>27 Legendär!</b><br/>Foire du Valais</p> <p><b>28 Boom ohne Biss</b><br/>Immer mehr Fischer – immer weniger Fische</p> <p><b>34 Von der Bambusstange zur Angelrute</b><br/>Anglerausrüstung mit WIR</p> <p><b>36 Mystische Moorwanderungen</b></p> | <p><b>40 Der Unternehmergeist und die Bürokratie</b><br/>Kolumne von Karl Zimmermann</p> <p><b>42 Weltklassetennis hautnah</b><br/>Swiss Indoors mit 100% WIR</p> <p><b>49 Neue WIR-Teilnehmer</b></p> <p><b>52 Willkommen im WIR-Netzwerk</b></p> <p><b>66 Inserateschlüsse</b></p> <p><b>70 Impressum</b></p> <p><b>71 Standorte der Bank WIR und Social Media</b></p> <p><b>72 Werbemöglichkeiten im WIR-Netzwerk</b></p> <p><b>74 Inseratepreise</b></p> |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

# Baden statt Bangkok

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

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



Serviert wird auch unter freiem Himmel.

Foto: zVg

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

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



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

Foto: Raffi Falchi



Das Restaurant Phra Nakhon wurde 2022 eröffnet.



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

Foto: Raffi Falchi



Der Limmatsaal ist denkmalgeschützt.

Fotos: zVg



Blick in den Ayutthaya-Saal.

Foto: Raffi Falchi

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

### Historischer Stadtkern

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

### Säle für 16 und 80 Personen

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

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

### Liebesgeschichte

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

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



Joy Tschümperlin: von Ayutthaya nach Baden.



Thai-Gerichte sind auch fürs Auge ein Genuss.

Fotos: zVg



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



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

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

### Stammkunden aus der ganzen Schweiz

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

### Wein aus Thailand

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

Der thailändische Unternehmer Chalerm Yoovidhya ist unter anderem dank der Red Bull GmbH mit Hauptsitz in Fuschl am See bei Salzburg, an der er mit 51% beteiligt ist, zum Multi-Milliardär geworden. Seine Leidenschaft gehört aber nicht dem Energy Drink, sondern dem Wein. Er habe die Vision gehabt, «eine thailändische Weinkultur zu schaffen», erklärt er. Den ersten Weinberg liess er 2001 in Zentralthailand anpflanzen. Nach einer erfolgreichen Testphase im Hinterland des Ferienortes Hua Hin südlich von Bangkok kaufte er dort die 245 Hektar grosse ehemalige Elefantenanlage Boon Khok Chang und liess Trauben der Sorten Shiraz, Merlot, Chenin Blanc, Colombard, Cabernet Sauvignon, Sauvignon Blanc, Sangiovese und Solis anpflanzen.



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

Fotos: zVg

«Fast zwanzig Jahre nach Beginn sind wir stolz, den international am meisten ausgezeichneten thailändischen Wein zu produzieren», sagt Chalerm Yoovidhya. Im «Phra Nakhon» kann man sich davon überzeugen, dass er diesen Anspruch durchaus erfüllt.

#### Im WIR-Netzwerk

Gäste des «Phra Nakhon» können 50% ihrer Rechnung mit WIR-Geld bezahlen. «Ich kannte WIR schon vom Blue City Hotel», sagt David Tschümperlin. Deshalb ist er auch mit seinem eigenen Restaurant WIR-Teilnehmer geworden. Ausgeben kann er das Geld unter anderem, wenn er in anderen Restaurants isst; oder er bezahlt Inserate im Magazin «Baden aktuell», das von Thomi Bräm PR-Beratung und Verlag herausgegeben wird. Bräm ist seit mehr als zwanzig Jahren Vorstandsmitglied des WIR-Networks Aargau. «Dafür organisiert Thomi Bräm seine Weihnachtsanlässe bei uns», sagt David Tschümperlin. So unterstützt man sich im WIR-Netzwerk gegenseitig.

● Artur K. Vogel

WIRmarket.ch > Phra Nakhon

# Die Bank WIR wächst auch in herausforderndem Umfeld

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

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



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

## Neues Sparkonto plus

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

## Günstigstes Privatkunden-Angebot stürmt an die Spitze

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

## Bilanzsumme erreicht neuen Höchstwert



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

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

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

### Starke Performance von VIAC

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

### Investitionen in die Zukunft

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

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

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



Der Hauptsitz der Bank WIR in Basel.

Foto: Michael Hochreutener

### Kapitalgebende von der finanziellen Stärke der Bank überzeugt

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

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

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

● WIR Bank Genossenschaft

Zur Bilanz und Erfolgsrechnung per 30. Juni 2025:



0,75%

«Sparkonto plus  
– erfrischende  
Zinsen.»\*

Jetzt  
eröffnen

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

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

# Sparkonto plus

## Das Sparkonto mit Top-Konditionen

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

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

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

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

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

● Daniel Flury

### Das Sparkonto plus auf einen Blick

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

# Erfolgreich verkaufen mit HBDI

## – z. B. an der WIR-Expo

*Eine Möglichkeit, sich und sein Unternehmen zu präsentieren, ist die Teilnahme an Messen. Voraussetzungen für einen erfolgreichen Messeauftritt sind sorgfältige Planung, überzeugende Präsentation des Angebots und eine sinnvolle Nachbereitung – und ein erfolgreiches Verkaufsgespräch. Im Vorfeld der WIRexpo vom 21. bis 23. November in der Stadthalle Dietikon sprechen wir mit Geschäftsführer François Cochard über die HBDI-Denkpräferenzen, die in jedem Verkaufsgespräch Anwendung finden sollten.*

Den Grundstein zum Erfolg legt der Aussteller oder die Ausstellerin bereits lange vor Beginn der Messe, etwa mit der Definition eines Ziels, dem Einladen bestimmter Kunden, der Planung des Messestands und seiner Bestückung und vor allem auch mit der Auswahl des Messe-Teams: Wer kann mein Unternehmen motiviert, sympathisch, authentisch und kompetent und vielleicht auch humorvoll vertreten, wer hat welche Rolle und Verantwortlichkeit?

In der direkten Begegnung mit der Kundschaft während der Messe ist die Verkäuferin oder der Verkäufer im Vorteil, der seine eigene Denkweise und die seines Gegenübers gut einschätzen kann. Diese Fähigkeit ist lern- und trainierbar: Als Trainer für die sogenannten HBDI-Denkpräferenzen hilft François Cochard anderen Unternehmen, einfacher und effektiver zu verkaufen.

### Wie lässt sich die HBDI-Denkpräferenz in wenigen Worten umschreiben?

**François Cochard:** HBDI ist ein System, das zeigt, wie ein Mensch tickt. Jeder Mensch nimmt Informationen anders auf und hat seinen eigenen Denkprozess. Wer dieses System kennt und anwendet, wird besser kommunizieren, einfacher verkaufen, und geschäftlich wie privat in vielen Bereichen erfolgreicher sein.



François Cochard ist Geschäftsleiter der WIR-Expo Zürich und Trainer für HBDI-Denkpräferenzen.

Foto: André Maurer

*«Jeder Kunde muss anders angesprochen werden.»*



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.

Foto:  
Foto Frutig

### Woher kommt HBDI und wer nutzt es?

HBDI steht für Herrmann Brain Dominance Instrument. Der Amerikaner Ned Herrmann hat in den 80er-Jahren basierend auf wissenschaftlichen Erkenntnissen ein System entwickelt, das Denkpräferenzen von Menschen veranschaulicht. Das System wird seit Jahren von vielen internationalen Grosskonzernen und KMU verwendet.

### Für welche Anwendungen wurden die HBDI-Denkpräferenzen entwickelt?

In einem Verkaufsgespräch z. B. ist es sehr wichtig zu erkennen, wie der Kunde denkt. Obwohl immer das gleiche Produkt verkauft wird, muss jeder Kunde anders angesprochen werden. Wenn der Verkäufer erkennt, was der Kunde hören will, verkauft er viel schneller und einfacher. Aber auch in der Teamarbeit ist es für den Geschäftserfolg sehr wichtig, unterschiedliche Denkweisen zu nutzen

und bewusst einzusetzen. In einem Team, das mit dem HBDI-System arbeitet, wird es viel weniger zwischenmenschliche Konflikte geben, und die Produktivität wird viel höher sein.

### Welche hauptsächlichsten Denkpräferenzen gibt es?

Im Kern sind es vier F: Fakten (der rational Denkende), Form (der Organisierte), Fühlen (der Emotionale) und Fantasie (innovative und intuitiv agierende Menschen). Der Autoverkäufer, der einem Kunden mit Denkpräferenz «Fühlen» ein Auto verkaufen will und dabei auf technischen Daten herumreitet, hat schlechte Karten, wenn er nicht erkennt, dass er andere Verkaufsargumente bringen muss.

### Gibt es Denkpräferenzen, die häufiger anzutreffen sind als andere?

Eine deutliche Mehrheit der Menschen hat in zwei oder drei Denkpräferenzen ihre Schwerpunkte. Doch es gibt natürlich unterschiedliche Kombinationen. Menschen, die nur eine Hauptpräferenz haben oder in allen vier Bereichen gleich stark sind, sind seltener.

### Gibt es eine Denkpräferenz, die einen Verkäufer vor höhere Hürden stellt?

Nein.

### Wie geht man vor, um die Denkpräferenz eines Menschen zu eruieren – ohne, dass er es merkt?

Die Denkpräferenzen eines anderen Menschen einzuschätzen, ist einerseits Wissen und andererseits Übungssache. Unter Umständen können auch im Verlauf eines Gespräches Anhaltspunkte gefunden werden, die eine Einschätzung ermöglichen. Es gibt aber kein System, mit dem ein Gesprächspartner quasi durchleuchtet werden kann. Ein Gesprächspartner wird deshalb nie etwas merken.

*«Das eigene HBDI-Profil ist ein Spiegel von sich selbst.»*

### Wie wichtig ist es dabei, seine eigene Denkpräferenz zu kennen – und allenfalls zu überlisten?

Wer ein eigenes HBDI-Profil erstellen lässt, erhält einen Spiegel von sich selbst. Was daraus für Erkenntnisse gezogen werden können, ist ganz unterschiedlich. Mein eigenes HBDI-Profil hat mir enorm geholfen, mich erfolgreich weiterzuentwickeln. Dies auch, weil ich gesehen habe, wo ich mich selbst «überlisten» muss bzw. in der Kommunikation und in der Zusammenarbeit mit anderen Menschen noch erfolgreicher sein könnte.

### Ist die Anwendung der HBDI-Denkpräferenz auch möglich in einem Verkaufsgespräch, das – gerade in einer Messesituation – vielleicht unter Zeitdruck stattfindet?

Ja. Interessant ist, dass die meisten Menschen im Stress eine andere Denkpräferenz haben als im «Normalzustand». Offene und neugierige Menschen können im Stress z. B. auf einmal zurückhaltend und sicherheitsorientiert sein. Wichtig ist deshalb, dass man die Denkpräferenzen des Menschen in seinem Zustand, in dem man ihn antrifft, erkennt und dementsprechend das Verkaufsgespräch führt.

● Interview: Daniel Flury

## Ihr persönliches HBDI-Profil

Profitieren Sie von einem Spezialangebot (100% WIR und 100 Fr. Rabatt) und lassen Sie sich von François Cochard Ihr persönliches HBDI-Profil erstellen.

Sie erhalten:

- eine detaillierte Auswertung zu Ihrem persönlichen **HBDI-Profil**
- **Informationen und Online-Tools**, die Ihnen helfen, Denkpräferenzen besser zu verstehen und in Ihrem Alltag erfolgreich einzusetzen.
- ein **Erklär-Video**
- ein **persönliches Analyse- und Interpretationsgespräch** mit HBDI-Coach Francois Cochard (Video-Call)

Kosten: 280 CHW statt 380 CHF.

Bei der Bestellung bitte den Gutscheincode WIR2025HBDI eingeben.



Hier geht's zur Bestellung:

## Erfolgreich Verkaufen – für WIR-Unternehmer und WIR-Expo-Aussteller

Damit Ihre Teilnahme als Aussteller an der WIR Expo ein Erfolg wird, schenkt Ihnen die WIR-Expo zwei kostenlose Webinare. Eingeladen sind WIR-Expo-Ausstellende und ihre Mitarbeitenden.

### Webinar am 4. September: Vorbereitung für die WIR Expo – Erfolg ist planbar



Dieses Webinar findet bereits am Donnerstag, 4. September, statt, und zwar von 16 bis 18 Uhr. Referent ist der Verkaufstrainer **Hubert Boog** (WIRmarket.ch > Boog).

In diesem Webinar erhalten Sie Tipps und Tricks, wie Sie Ihren Erfolg als Aussteller mit der richtigen Vorbereitung aufgleisen können.

Sie werden erfahren:

- woran Sie bei den Vorbereitungen denken müssen und was viele nicht beachten
- wie Sie möglichst viele Interessenten an Ihren Stand bringen
- wie Sie die Expo nutzen, um mehr Bekanntheit zu gewinnen
- wie Sie Kunden erfolgreich ansprechen und Verkaufsabschlüsse generieren

### Seminar (in Zürich oder online) am 30. Oktober: Wie ticken Ihre Kunden? – Erfolgreich Verkaufen

Dieses Webinar und Live-Seminar findet am Donnerstag, 30. Oktober, von 14 bis 17 Uhr statt (Teilnahme online oder live in Zürich). Die Referenten sind Hubert Boog und François Cochard, Experte für Kundengewinnung (WIRmarket.ch > Markenmentor).

Kosten: Die Kosten für WIR-Expo-Ausstellende und ihre Mitarbeitenden werden von der WIR-Expo übernommen. Spezialpreis für WIR-Partner (nicht Aussteller an der WIR-Expo): 120 CHW (Normalpreis 250 CHF).

Inhalt: Wie kann in einem Gespräch einfach und erfolgreich ein Verkaufsabschluss generiert werden? Dabei hilft es, zu verstehen und zu erkennen, wie die Kunden ticken. Was wollen sie hören? Wie muss ein Verkäufer kommunizieren, um den Kunden zu begeistern und zum Käufer zu machen? Worauf muss man beim Auftritt am Messestand (und andernorts) achten?



Hier geht's zu den Anmeldungen:

# Pinkes Toilettenpapier

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

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

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

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

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

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



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

*Foto: zVg*

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

# Faszination WIR

## 144 Seiten «Faszination WIR»

Am 16. Oktober 2024 feierte die WIR Bank Genossenschaft ihren 90. Geburtstag. Das Buch «Faszination WIR – Resistent gegen Krisen, Spekulationen und Profitgier» beleuchtet Aspekte einer spannenden Firmengeschichte, setzt dazu bereits beim Börsencrash von 1929 ein und zeigt die Zukunftschancen der Komplementärwährung WIR auf. Das Buch ist im Buchhandel erhältlich, kann zu einem Vorzugspreis, aber auch über die Bank WIR bezogen werden.

Das WIR-System der Bank WIR unterstützt die Schweizer Binnenwirtschaft und ist in seiner Grösse und Nachhaltigkeit weltweit einzigartig: Was 1934 als Netzwerk von 300 Firmen und Privaten begann, umfasst heute über 20000 KMU, die unter sich jährlich einen Mehrumsatz von mehreren Hundert Millionen CHW generieren. In seinem Buch «Faszination WIR» zeigt Hervé Dubois auf, wie diese spannende Erfolgsgeschichte möglich war, welche Hürden dabei genommen werden mussten und was auch in Zukunft der ökonomische Nutzen einer Komplementärwährung in einer von Wachstums- und Profitdenken geprägten Wirtschaftsordnung ist.

Hervé Dubois wurde in La Chaux-de-Fonds geboren und wuchs in Zürich auf. Nach der Matur studierte er Wirtschaftswissenschaften und Publizistik an der Hochschule St. Gallen. Während 20 Jahren war Dubois in der Region Basel als Redaktor bei Tageszeitungen, bei der Schweizerischen Depeschagentur und als Radiojournalist tätig.

1995 wechselte er zur WIR Bank Genossenschaft, wo er bis zu seiner Pensionierung 2014 als Kommunikationsleiter tätig war. Heute lebt Hervé Dubois im Wallis.

**Faszination WIR – Resistent gegen Krisen, Spekulationen und Profitgier. 144 Seiten, Hardcover, Leinenstruktur mit Prägung**

Erhältlich ist das Buch in allen Buchhandlungen (ISBN 978-3-03781-075-0) zum Preis von 34 CHF (Richtpreis).

Das Buch kann – solange der Vorrat reicht – auch über die Bank WIR zum Vorzugspreis von 20 CHF oder 20 CHW bezogen werden, und zwar

- per Post mit dem unten stehenden Talon\*
- per E-Mail (s. Talon)\*
- in den Filialen und Agenturen der WIR Bank

\* Portokosten werden nicht verrechnet



## TALON

Bitte senden Sie mir ..... Exemplar(e) des Buchs «Faszination WIR» zum Preis von 20.–/Exemplar an diese Adresse:

Firma: .....

Vorname/Name: .....

Strasse: .....

PLZ/Ort: .....

Unterschrift: .....

Ich bezahle mit WIR. Bitte belasten Sie mein WIR-Konto Nr. ....

Ich bezahle mit CHF. Bitte belasten Sie mein  
Kontokorrentkonto Nr. .... Sparkonto Nr. ....

Ich bezahle mit CHF nach Erhalt einer Rechnung (Lieferung nach Zahlungseingang)



Talon einsenden an **Bank WIR, Marketing, Auberg 1, 4002 Basel**. Oder bestellen Sie das Buch per E-Mail: [faszination@wir.ch](mailto:faszination@wir.ch) (bitte gewünschte Anzahl Bücher, Adresse und Zahlart mit Kontonummer angeben).

# Erneuerung der WIRcard

## Austauschaktion im September

Seit einigen Monaten wird die WIRcard in einem neuen Design herausgegeben. Im Rahmen einer Austauschaktion erhalten Anfang September 2025 alle **aktiven** Nutzerinnen und Nutzer von noch gültigen alten (weissen) WIRcards die neue (blaugraue) Version zugestellt. Dies auch dann, wenn die alte Karte noch ein Gültigkeitsdatum nach 2025 aufweist. Sie erhalten die neue WIRcard, wenn Sie Ihre alte Karte in den letzten beiden Jahren mindestens einmal für einen Kauf eingesetzt haben. Nach Erhalt der neuen WIRcard sollten Sie nur noch diese einsetzen und die alte Karte zerschneiden und im Haushaltsabfall entsorgen.

Zur Schonung von Ressourcen werden die WIRcards von Karteninhabern, die ihre Karte in den letzten beiden Jahren nie verwendet haben, nicht erneuert. Diese Karten bleiben aber bis zum aufgedruckten Gültigkeitsdatum einsetzbar und laufen anschliessend ab. Auf Wunsch kann eine neue WIRcard im Beratungszentrum der Bank WIR bestellt werden (T 0800 947 947).

**Annahmestellen** kommen also auch nach der Austauschaktion weiterhin mit beiden Versionen der Karte in Kontakt, und zwar bis Ende 2028, wenn die letzten alten WIRcards abgelaufen sind. Beide Karten sind mit einem Magnetstreifen und einem Unterschriftenfeld versehen.

● Daniel Flury



*Seit November 2024 wird die WIRcard in einem neuen, aufgefrischten Design herausgegeben. Sie ersetzt ab Anfang September auch die alte, weisse WIRcard von aktiven Nutzern, selbst wenn diese noch gültig ist.*  
Illustration: Eliane Meyer

# Auf den Spuren der Tour de Suisse 2025

## Tour de Suisse Explorer

*Die Tour de Suisse ist Geschichte, aber dank Tour de Suisse Explorer können Sie noch bis Ende September Etappenorte der Tour selbst «erfahren».*



Am Checkpoint «Beckenried» empfiehlt sich eine Rast im Hotel&Restaurant Seeraus direkt am Vierwaldstättersee. Vom Checkpoint «Emmetten» aus lohnt sich ein Abstecher zum Berggasthof Niederbauen.

Foto: zVg

Das Format feiert 2025 Premiere: Mit Tour de Suisse Explorer können alle in die Fusstapfen der Profis treten und die Etappenorte der Tour de Suisse auf eine ganz neue Weise erkunden – egal ob mit dem Rennvelo, E-Bike oder zu Fuss. Es gilt das Motto: Erlebe die Faszination der Tour de Suisse hautnah in deinem eigenen Rhythmus – auch nachträglich.

Auf der Webseite [tourdesuisse.ch/explorer](https://tourdesuisse.ch/explorer) sind die Etappenorte bzw. «Checkpoints» angegeben, die es als «Explorer» anzu-steuern gilt. Damit ein Etappenort zählt, muss mindestens seine Gemeindegrenze erreicht werden. Es ist also nicht nötig, sich an den Streckenplan der Tour de Suisse zu halten, die Ausflüge können individuell geplant werden. Einige Tourvorschläge finden sich ebenfalls auf der Webseite.

Von der Bank WIR gibt es sogar eine physische Belohnung, und zwar für alle Teilnehmenden, die mindestens drei Checkpoints erfolgreich angesteuert haben: Der Schlüsselanhänger ist gleichzeitig ein Multifunktionswerkzeug mit Schraubenzieher, Sechskantschlüsseln, Nagelzieher, Flaschenöffner, Einkaufswagenlöser sowie – für Velofahrer speziell nützlich – Speichenvierkant und Reifenprofilmesser.

#### So sind Sie dabei

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

● Daniel Flury



Anmeldung und Infos:  
[tourdesuisse.ch/explorer](https://tourdesuisse.ch/explorer)

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

# Kräfte tanken vor dem Aufstieg

## Hotel «Suretta», Splügen / Tour de Suisse Explorer

*Wer im September im Rahmen der Tour de Suisse Explorer die Checkpoints Santa Maria oder Piuro (I) ansteuert, sollte unterwegs in Splügen im Hotel und Restaurant Suretta frische Kräfte tanken.*

Gleich zweimal passierte die Tour de Suisse der Männer das Hotel und Restaurant Suretta in Splügen: anlässlich der 4. Etappe von Heiden über den Splügenpass ins italienische Piuro und während der 5. Etappe von La Punt über den San Bernardino nach Santa Maria. «Das war schon aussergewöhnlich», freut sich auch heute noch Geschäftsführer Fabian Schläpfer, der beide Ereignisse natürlich fotografisch festhielt. Aussergewöhnlich und ungewohnt war für Schläpfer auch, dass Velofahrer sein Haus in voller Fahrt und ohne Halt passieren, denn das Hotel und Restaurant Suretta ist ein beliebtes Ausflugsziel für Velofahrer und E-Biker. Sie machen hier Rast und tanken frische Kräfte (wie natürlich auch Wanderer, Töf-fahrer und Automobilisten), bevor sie zum Beispiel den Splügenpass in Angriff nehmen. «Gerade die E-Bikes sind ein Riesenhype», bestätigt Fabian Schläpfer, seit einigen Monaten Chef im Haus mit Restaurant und 16 Zimmern (100% WIR).



Direkt vor dem «Suretta» führt die Brücke über den Hinterrhein Richtung Splügenpass.



Während der 5. Etappe ging es nicht mehr über die Hinterrheinbrücke zum Splügenpass, sondern dem Fluss entlang Richtung San-Bernardino-Pass. Erneut hatten die «Suretta»-Gäste einen Logenplatz.

Fotos:  
Fabian Schläpfer

### Checkpoint Piuro

Die Adresse des «Suretta» – Italienische Strasse 28 – gibt bereits einen Hinweis auf eine der Touren, die man vom Hotel aus in Angriff nehmen kann: die neun Kilometer lange Nordrampe zum Splügenpass an der Grenze zu Italien. Sie führt über zwei Kehregruppen – eine à sechs Kehren schon kurz nach der Brücke über den Hinterrhein und eine zweite mit den eindrucksvollen 15 Kehren – bis zur Passhöhe. Von dort geht es steil bergab ins italienische Chiavenna und weiter nach Piuro. Das Dorf war am 18. Juni Ziel der 4. Etappe der Tour de Suisse der Männer und kann noch bis Ende September als Checkpoint der Tour de Suisse Explorer angesteuert werden. Gewonnen wurde die 4. Etappe von Joao Almeida, dem späteren Tour-Gesamtsieger. Das von der Bank WIR gesponserte Bergpreistrikot holte sich Felix Engelhardt. Nur einen Tag später, während der 5. Etappe von La Punt nach Santa Maria, brauste das Peloton erneut am

«Suretta» vorbei, liess den Splügenpass aber links liegen. Schliesslich spürte man noch den Julierpass in den Beinen, und der San-Bernardino-Pass wollte auch noch erklommen werden.

### Wandern, Fischen, Skifahren

Splügen und das Hotel Suretta sind zu jeder Jahreszeit einen Ausflug wert. Ein fahrbarer Untersatz ist keine Bedingung, um vom Hotel aus die Gegend zu erkunden. So führt ein Wanderweg zu den rund 800 Meter über Splügen auf einem Hochplateau gelegenen Surettaseen. Im Oberen Surettasee steht ein Ruderboot zur freien Benutzung bereit, und sogar das Fischen ist in den Seen erlaubt. Die dazu nötige Lizenz kann an Infotafeln mittels QR-Code bezogen werden.

Nur wenige Gehminuten vom «Suretta» entfernt befindet sich die Station der Bergbahnen Splügen-Tambo. Sie er-

schliessen das Wander- bzw. schneesichere Skigebiet Splügen-Tambo zwischen Splügen auf 1480 und der Alpetli auf 2215 Meter über Meer. Auch bei Mountainbikern ist die Gegend beliebt.

Ebenfalls höchstens 10 Minuten entfernt liegt die Ruine der Burg Splügen aus dem 13. Jahrhundert. Vom einstigen Bergfried sind noch drei Mauern bis auf mehrere Meter Höhe und der Hocheingang erhalten. Die perfekte Rundumsicht in die Berge und Täler erklärt die Lage der Burg.

### viaSpluga

Die Strecke zwischen Splügen und der Passhöhe ist die dritte Etappe der viaSpluga, ein Kultur- und Wanderweg, der von Thusis nach Chiavenna führt. Einige der Höhepunkte dieser 68 Kilometer langen Route sind die Viamala-Schlucht, die romanische Bilderdecke der Kirche St. Martin in Zillis, zwischen Andeer und Sufers die spektakuläre Rofflaschlucht mit ihrem Wasserfall und eben das Bergdorf Splügen, eines der ältesten Passdörfer Graubündens, und der Splügenpass, über den schon die Römer nach Chur gelangten.

Ob interessiert an Natur, Geschichte, Kultur oder Outdoor-Sport: Alle kommen rund um Splügen auf ihre Kosten, und das Hotel-Restaurant Suretta ist mittendrin.

● Daniel Flury

[WIRmarket.ch](http://WIRmarket.ch) > Suretta

[tourdesuisse.ch/explorer](http://tourdesuisse.ch/explorer) (vgl. S. 22)



Der 1822 eröffnete Splügenpass mit seinen eindrucksvollen Kehren war das Haupthindernis der 4. Etappe der diesjährigen Tour de Suisse.

Foto:  
Lukas Imhof



Tschägättä-Maske und Ehringerkuh-Kopf: Mehr Wallis geht nur an der Foire du Valais.

Illustration: Foire du Valais

# Legendär!

## Foire du Valais

*Tschägättä-Maske und Ehringer-Königin: Das Logo der diesjährigen Foire du Valais zieht mit legendären Walliser Symbolen die Blicke auf sich. Die Brücke zwischen Tradition und Moderne schlagen die abstrakten Formen und leuchtenden Farben – kein Walliser Rot und Weiss, sondern leuchtend grüne und violette Neon-Farben.*

Die moderne Neudefinition des Messelogos anlässlich der 65. Austragung verrät es: Die Messe stellt dieses Jahr die Walliser Traditionen, Bräuche und Mythen in den Mittelpunkt. «Legendär!» lautet deshalb das Motto, und wer selber zur Legende werden will, sollte zwischen dem 26. September und 5. Oktober 2025 Martigny und die Foire du Valais besuchen. Man wird nicht alleine sein: Die bedeutendste Messe der Westschweiz zieht jedes Jahr bis zu 248 000 Menschen an. Mehr als ein Drittel der Besucherinnen und Besucher sind «Üsserschwiizer», was die grosse Strahlkraft dieses 10-tägigen Anlasses beweist.

Walliser Kulturerbe lebt in der Gegenwart und Zukunft. Deshalb zeigen Konferenzen, die «Innothek», Künstler, Aussteller und Talente aus dem Wallis einen dynamischen und kreativen Kanton. «Ein modernes Schaufenster eines Kantons, der voranschreitet, ohne jemals zu vergessen, woher er kommt», wie die Veranstalter schreiben.

### Gewinnen Sie ein Eintrittsticket!

Highlight-Events wie der Ringkuhkampf, mehrere Ehrengäste, die Gastregion Dent du Midi und 420 Aussteller garantieren eine abwechslungsreiche und spannende Messe. Unter den Ausstellenden findet sich auch dieses Jahr wieder die Bank WIR mit dem beliebten Glücksrad, das den Glücklichen nützliche Give-aways einbringt. Dazu kommt ein Wettbewerb, bei dem es Gutscheine zu gewinnen gibt, einzulösen bei Walliser WIR-Partnern.

An einem Wettbewerb können Sie bereits jetzt mitmachen, die Bank WIR verlost mehrere Eintrittstickets für die Foire du Valais.

Hier geht's zum Wettbewerb:



● Daniel Flury

foireduvalais.ch

# Boom ohne Biss: Immer mehr Fischer –



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

# immer weniger Fische



Foto: Jonas Steiner



Lebensräume schaffen: Mitglieder des Fischereiverbands bauen Rückzugsorte für Fische.

Foto: M.Lüthi (bilderwerft.ch)

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

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

### **Fangfrust statt Fischglück**

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

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

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

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

### Zuchtfisch oder Wildfang

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

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



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

Foto: zVg

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

### «Aktionsplan Fische»

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

## Wie wird man Fischer?

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

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

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

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



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

## Aktionsplan Fische

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

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

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

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

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

### Schutzzonen einrichten?

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

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

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

● Roland Schäfli

0,75%

«Sparkonto  
plus – Zinsen, die  
Wellen schlagen.»\*

Jetzt  
eröffnen

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

# Von der Bambusstange zur Angelrute

*Wichtigster Bestandteil jeder Anglerausrüstung ist natürlich die Angelrute. In Niederglatt stellt Michael Ammann handgefertigte Fliegenruten aus Bambus her, herkömmliche Ruten – und vieles mehr – finden sich in Sportgeschäften wie der Fischereiartikel Bernhard AG in Wichtrach oder Herger Sport in Schattdorf.*



Michael Ammann mit selbst gefertigten Bambusruten.

Foto:  
Henry Muchenberger

Zwischen 25 und 50 Stunden wendet Michael Ammann auf, um aus einem Tonkin-Bambusrohr eine Angelrute herzustellen. Ein erster wichtiger Arbeitsschritt ist das Härten im Ofen. Temperatur und Verweildauer im Ofen bestimmen darüber, ob das Ausgangsmaterial härter oder weicher ist. Ist das Rohr aufgeschnitten, werden die Diaphragmen im Innern entfernt. Die Rohrhälften werden in einzelne Spliesse zerteilt und mit Hobel und Ziehklinge bearbeitet, bis sie eine Wandstärke von 1,1 bis 1,5 Millimetern aufweisen. Sechs zusammengeleimte Spliesse ergeben eine innen hohle Rute mit hexagonalem Querschnitt. Der Querschnitt («Taper») ist variierbar, so wird die Rute je nach Kundenwunsch schneller oder langsamer. Mit 120 bis 180 Gramm – inklusive individuell angefertigtem Korkgriff und Rollenhalter – ist eine Bambusrute etwas schwerer als eine Kohlefaserrute. «Ob fürs Fischen auf Hecht oder Egli, im Bach, im Fluss, See oder Meer: Bambusruten sind immer einsetzbar und eignen sich für die verschiedensten Wurfcharaktere und alle Fliegengrößen», sagte Ammann im Interview im WIRinfo August 2021.

WIRmarket.ch > AD Flyrods

## **Fischereiartikel Bernhard – wo das Anglerherz höherschlägt**

Zu den schweizweit wohl führenden Anbietern von Fischereibedarf gehört die Fischereiartikel Bernhard AG in Wichtrach. Ob Ersatzrolle, Tiefseeblei oder Komplettausrüstung: In Wichtrach oder im Online-Shop auf [bernhardfishing.ch](http://bernhardfishing.ch) mit Tausenden von Artikeln wird man garantiert fündig. Ein weiteres Plus und grosse Stärke des Unternehmens ist die langjährige Erfahrung, auch in der Auslands-



Ein Blick in den Bereich mit Fischereiartikeln von Herger Sport in Schattdorf.

Foto: zVg

fischerei. «Vor allem der Fliegenfischer ist reisebereit. Ob es ihn nach Bolivien oder Alaska zieht: wir kennen die Orte und wissen, auf welchen Fisch man wo, wann und mit welcher Ausrüstung erfolgreich angeln kann», so Michael Maissen, der zusammen mit seiner Frau Andrea Maissen-Bernhard die Firma leitet. Praktische Unterstützung wird ebenfalls geboten. So steht in Wichtrach ein Wurfpool zur Verfügung, wo z. B. Fliegenruten und Fliegenschnüre getestet werden können. Und dank eines grossen Kursangebots kann man bei Bernhard-Fishing unter anderem das Fliegenfischen erlernen. Die Kurse sind jeweils von März bis Oktober ausgeschrieben.

Der drastische Rückgang von Forelle und Äsche hat laut Maissen zu einer Verlagerung vom Fischen an Fließgewässern hin zum ertragreicheren Fischen auf Seen geführt. Raubfische wie Zander, Hecht oder Egli stehen dort auf der Wunschliste der Angler. Dementsprechend verkauft die Fischereiartikel Bernhard AG heute wesentlich mehr Kunstköder als noch vor 20 Jahren. «Hinzu kommt, dass sich die Kunstköder in den letzten Jahren stark entwickelt haben und viel moderner geworden sind.»

### Schwieriger Sprung vom Fluss auf den See

Michael Maissen hofft, dass sich die Forellen- und Äschenpopulationen erholen, denn die Flussfischerei ist wesentlich für die Entwicklung der Nachwuchsanglerinnen und -angler. «Es besteht die Gefahr, dass Jungfischer dieses Hobby aufgeben, denn als Anfänger ist es nicht einfach, an ein Boot und damit auf den See zu kommen. So fehlt das Erfolgserlebnis und die Freude am Fischen schwindet – wenigstens besteht an vielen Seen zumindest noch ein Freiangelrecht.» Obwohl sich die Fischereiartikel

Bernhard AG nicht in die Politik einmischen will, vertritt Maissen die Zielrichtung der Motion Aktionsplan Fische (s. Hauptartikel): «Wir unterstützen alles, was der Fischerei Auftrieb verleiht!

WIRmarket.ch > Fischereiartikel Bernhard

### Herger Sport im Fischerparadies Uri

In Schattdorf im Kanton Uri kommen Angler bei Herger Sport auf ihre Rechnung. Die Fischereiabteilung von Roland Herger ist gut assortiert und auf die lokale Fischerei ausgerichtet – und die hat es in sich: Urner See, Reuss, Wildbäche und 20 bewirtschaftete Bergseen mit Forellenbesatz können befischt werden! «Der Kanton Uri ist ein eigentliches Fischerparadies, ein Hotspot; man findet hier auf kleinstem Raum alles, was die Schweiz an Gewässern zu bieten hat», so Herger. Kommt hinzu, dass Wasserknappheit im Urnerland kaum ein Problem ist und man sein Patent – es kostet nur 60 Franken für Jungfischer bis 18 Jahre – ohne Abstriche ausnützen kann. Es verwundert nicht, dass die 100 Plätze am jährlichen Kurstag für Jungfischer ab 9 Jahren (und gemäss Roland Herger immer häufiger auch Jungfischerinnen) seit rund zehn Jahren regelmässig ausgebucht sind. Was bezüglich Ausgestaltung des Kurstags andernorts erst angedacht ist, praktizieren die Urner schon seit Langem: «Unser Kurstag dauert nicht fünf, sondern acht Stunden und besteht zu mindestens der Hälfte aus Praxis-Posten. Das ist enorm wichtig!»

WIRmarket.ch > Herger Sport

● Daniel Flury

# Mystische Moorwanderungen

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



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



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

Fotos: Silvia Schaub

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

## Pfäffikersee, ZH

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

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

## Rothenthurm, SZ

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

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

## Wolzenalp, Krummenau, SG

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

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



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



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

## Stazerwald Celerina, GR

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

engadin.ch

## Chaltenbrunnen ob Meiringen, BE

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

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

haslital.swiss

## Sörenberg, LU

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

soerenberg.ch  
biosphaere.ch

● Silvia Schaub



Zurück auf Feld 1: Wer sich im Paragrafenschungel bewegt, hofft oft vergebens auf einen gradlinigen und hindernisfreien Weg zum Ziel.

Foto: Getty Images

## Der Unternehmergeist und die Bürokratie – eine leidenschaftliche (Zwangs-)Beziehung

Liebe Leserin, lieber Leser

Ich bin der Unternehmergeist – nicht zu verwechseln mit einem kantonalen Beamten im Ledersessel mit einer Diensthandy-Flatrate. Nein, ich bin der Typ, der morgens den Laden selbst aufschliesst, mittags mit Kundinnen lacht und abends auf dem Sofa das Meldeportal hypnotisiert. Ich liebe, was ich tue. Leider bin ich nicht allein unterwegs: Die Bürokratie liebt mich auch – allerdings etwas ... besitzergreifend.

Versteht mich bitte nicht falsch: Demokratie, Mitbestimmung, Regeln – das alles finde ich super. Aber irgendwo zwischen «partizipativer Gesellschaft» und «PDF 12g/Anhang B» wuchert ein Regel-Dschungel, der selbst Tarzan müde machen würde. Früher dachte ich, Vorschriften würden Struktur geben. Heute weiss ich: Sie geben vor allem Rückenschmerzen vom Formularausdrucken. Ein Beispiel? Gerne. Mein Heizungsersatz in Köniz. Die Gasheizung hatte ihren Zenit überschritten, ich wollte

klimafreundlich durchstarten – mit einer Luft-Wasser-Wärmepumpe. Modern, effizient, nachhaltig. Doch anstelle eines Applauses kam: das eBau-Portal. Dieses klingt nach Fortschritt, ist aber eher wie Minesweeper in 3D – nur mit mehr Haken zum Setzen und weniger Spielspass. Zuerst: Meldepflicht. Dann: Gebäudeenergieausweise GEAK. Energieklasse Z-minus-irgendwas, heisst, es sind keine fossilen Heizsysteme erlaubt – das wollte ich eh nicht. Doch statt Schulterklopfen kamen Fragen: Wo steht die Ausseneinheit? Wie laut ist sie? Mag der Nachbar das Brummen? Die Wärmepumpe wurde zur Staatsaffäre. Mein Projekt? Ein digitales Ticket, Status: «in Bearbeitung», Kommunikation: null, Heizlüfter: an, Stromrechnung: heiss.

Dann ein Lichtblick: eine Infoveranstaltung der Gemeinde. Endlich sprach und antwortete mal ein Mensch – mit Stimme und Übersicht. Kein Link, kein PDF, kein unerklärtes Akronym. Für einen Moment fühlte sich Bürokratie fast menschlich an. Ich dachte: Jetzt geht's vorwärts!

Falsch gedacht. Denn: ohne Fachperson kein Weiterkommen. Ich brauchte jemanden, der «vereinfachte Fachbestätigung» nicht für einen Yoga-Move hält, sondern zielsicher durchs Formular-Labyrinth navigiert. Jemand, der in Checklisten denkt, wie ich in Chancen. Denn spätestens beim dritten Rückfrageformular merkt man: Die Energiewende ist nichts für Einzelkämpfer – sondern ein Gruppenprojekt mit Guidepflicht.

Und ich bin nicht allein. Beispiele gefällig? Eine Architektin in Bern – GEAK-Nachweis wegen Mini-Fehler abgelehnt – alles auf Anfang. Ein Hotelier im Emmental: Fördergelder blockiert, weil bei Formular 17b/IV ein Kreuz fehlte. Ein Eigentümer in Biel: Fernwärme aufgegeben – wegen Planungsspaghetti à la Amt.

Und dann gibt es da noch die digitale Identität. Wer glaubt, Digitalisierung sei der grosse Befreier, hat noch nie versucht, sich mit fünf verschiedenen Logins gleichzeitig bei kantonalen Plattformen anzumelden. Einmal habe ich versucht, ein PDF korrekt digital zu unterzeichnen – Resultat: Ich war kurz davor, die ganze Energiewende handschriftlich auf Löschpapier zu begraben.

All diese Beispiele zeigen: Der Wille zur Veränderung ist da. Nur der Weg dorthin ist gesäumt von Login-Hürden, Datumsfeldern, Formularschlachten und Pflichtanhängen im Excel-Format. Es ist, als wolle das System signalisieren: «Innovation ja – aber bitte nur nach Bewilligung in dreifacher Ausfertigung.»

Das Paradoxe dabei ist, dass die Bürokratie Planung, Präzision und Vorausdenken verlangt – alles Eigenschaften, die auch Unternehmerinnen und Unternehmer besitzen (müssen). Aber statt daraus eine Allianz zu formen, herrscht oft Misstrauen. Jede neue Idee wird behandelt wie ein potenzieller Verstoß, jede Initiative wie eine mögliche Umgehung des Systems.

Ich frage mich: Für wen machen wir das eigentlich? Für das Klima oder für das Kontrollsystem? Es ist ja nicht so, dass wir heimlich Kohleöfen im Keller verbuddeln. Wir wollen modernisieren – nicht missionieren. Der aktuelle Ablauf und die Hürden sind jedoch eher Energiesabotage als -wende. Die Bürokratie wirkt manchmal wie ein Betriebssystem aus den 90ern, das mit lauter Sicherheitschecks ständig fragt: «Sind Sie sicher, dass Sie innovativ sein wollen?» – Ja, verdammt! Sonst hätte ich mich nicht in die Nesseln gesetzt, drei Offerten eingeholt, mit fünf Nachbarn geredet und mich durch 87 Seiten Normen gewühlt.

Und je länger ich mich durch dieses Dickicht schlage, desto mehr frage ich mich: Wo bleibt eigentlich die Wertschätzung für unternehmerisches Engagement? Für Leute, die nicht nur reden, sondern handeln – trotz Stolpersteinen, Fristenchaos und nie erreichbaren Hotlines?

Ich will gar nicht alles abschaffen. Ich will auch nicht zurück in den Wildwuchs der Vorschriftenlosigkeit. Ich will nur ein bisschen mehr Pragmatismus. Eine Verwaltung, die nicht davon ausgeht, dass man ohne Vorschrift gleich Mist baut. Eine Bürokratie, die nicht in Paragraphen denkt, sondern in Lösungen.

## Der Unternehmergeist im Fokus



Der **Unternehmergeist** ist eine Kolumne von Karl Zimmermann, die auf vernünftige 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](http://www.kmu-nachfolgezentrum.ch)  
oder [wirmarket.ch](http://wirmarket.ch) > Nachfolgezentrum

Ich träume von einem System, in dem Innovation nicht durch Bürokratie verdampft, sondern durch sie beflügelt wird. In dem Behörden Anlaufstellen sind – nicht Stolperfallen. Wo Formulare helfen, nicht hemmen. Wo digitale Plattformen wirklich digital funktionieren – und nicht nur digital aussehen.

Bis dahin? Rolle ich weiter mit meinem Projekt. Mit Geduld im Tank und Formularstapeln im Gepäck. Vielleicht wird eBau ja eines Tages tatsächlich nutzerfreundlich. Vielleicht ruft sogar mal jemand zurück, statt nur einen Link zu schicken. Vielleicht wird die «vereinfachte Fachbestätigung» wirklich vereinfacht. Und vielleicht, ganz vielleicht, liest sogar jemand aus der Verwaltung mit oder sagt irgendwann jemand beim Amt: «Das haben Sie gut gemacht.»

Und bis es so weit ist? Übe ich PDF-Ballett, schone meinen Drucker, ignoriere die automatische Abmeldefrist im Portal – und halte den Kopf oben. Denn eines ist klar: Aufgeben ist keine Option. Schon gar nicht für uns Unternehmergeister.

In diesem Sinne: willkommen im Treibhaus der Bürokratie – es ist heiss, aber wir wachsen trotzdem.

Bis bald,

● *Euer Unternehmergeist*

# Weltklasses tennis hautnah

## Swiss Indoors mit 100% WIR

*Vom 18.–26. Oktober 2025 finden in Basel die Swiss Indoors statt. Möchten Sie Weltklasses tennis hautnah erleben? Dann bietet die Bank WIR die Möglichkeit, Tickets zu 100% WIR für den Achtelfinal zu erwerben.*

Der nationale Tennishöhepunkt findet in der St. Jakobshalle in Basel statt und steht im Zeichen des Endspurts auf die ATP Tour Finals in Turin. Mit der Bank WIR haben Sie die Möglichkeit, am Mittwoch, 22. Oktober 2025, einen ganzen Nachmittag und Abend lang spannende Tennismatches im «Joggeli» hautnah mitzuerleben – und dies mit 100% WIR! Wer im Achtelfinal dabei sein wird, lässt sich nicht voraussagen, doch rechnen darf man mit den beiden Top-Ten-Spielern Ben Shelton (USA, ATP-Ranking 8) und dem Dänen Holger Rune (ATP 9).

### Die Eckdaten des WIR-Packages:

- Tageskarte für den Mittwoch, 22. Oktober 2025
- Eintritt ab 12 Uhr (Matches ab 14.00 Uhr bis ca. 22.30 Uhr)
- Nummerierter Sitzplatz in Kategorie 2 am Center Court
- Exklusiver Zutritt in die Bank WIR Lounge im Tennisdorf ab 15.00 Uhr mit Buffet-Catering sowie alkoholfreien und alkoholischen Getränken à discrétion

### Preis pro Person:

- 535 CHW inkl. 8,1% MwSt.
- Bezahlung nur über WIRpay

Bitte beachten Sie, dass das 100%-WIR-Package ausschliesslich über WIRpay bezahlbar ist. Füllen Sie dazu das Formular aus (s. QR-Code), welches auch die Möglichkeit bietet, WIRpay kostenlos zu bestellen, falls Sie diese einfache Bezahlmöglichkeit noch nicht besitzen.



Foto: © Swiss Indoors

Die Platzzahl ist begrenzt und das Angebot ist nur gültig bis 7. September 2025. Nach erfolgtem Kauf erhalten Sie eine Kaufbestätigung. Die Tickets werden an den Swiss Indoors am offiziellen Empfangsdesk hinterlegt.

Hier geht's zum Anmeldeformular:



● Daniel Flury

**+** **SWISS**  
**INDOORS**

**ATP**  
**500**

**SWISSINDOORSBASEL.CH**



# ST. JAKOBSHALLE



**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.

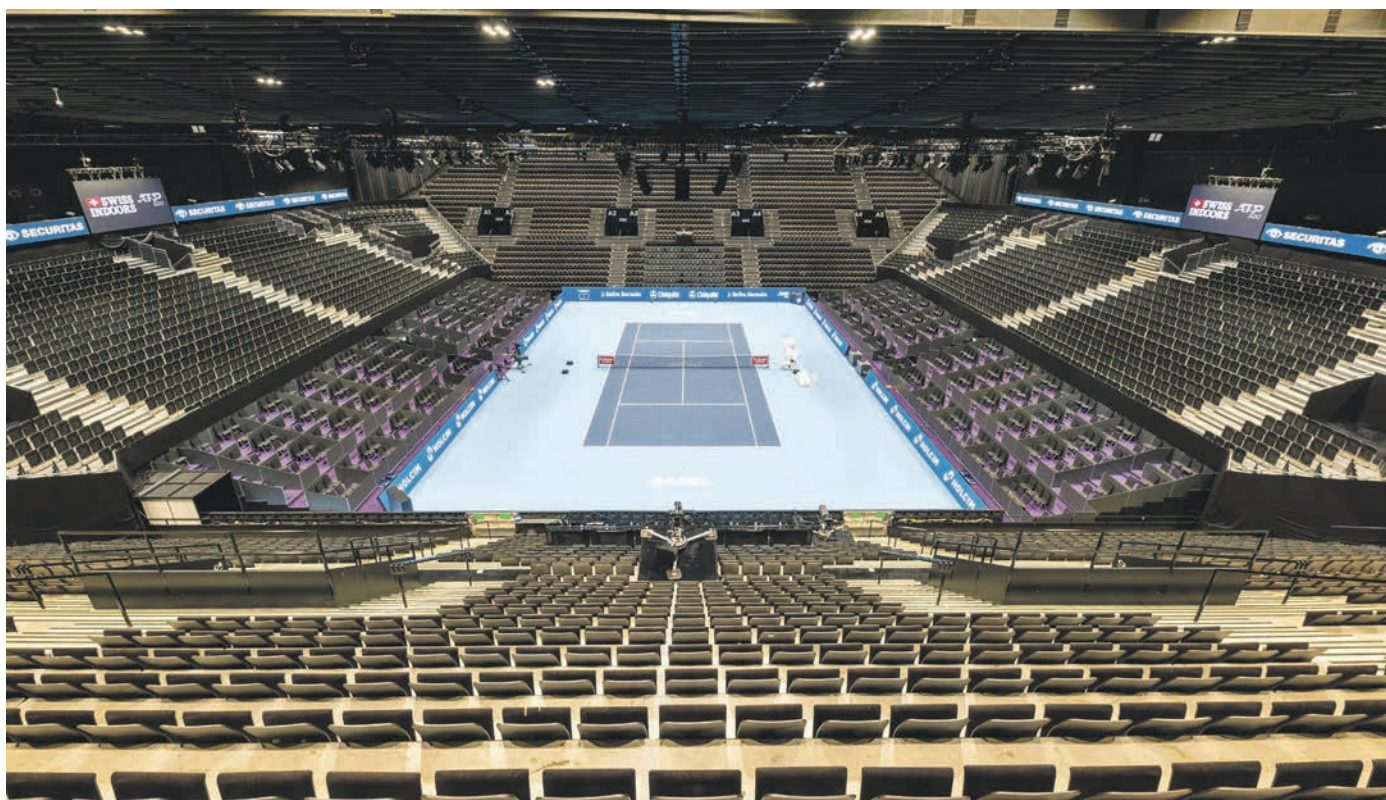
Und nicht zuletzt deshalb ist der nationale Grossanlass zum sportlichen und gesellschaftlichen Höhepunkt des Jahres geworden. Über 60'000 begeisterte Fans wollen dieses Spektakel live miterleben. Mehrere Millionen Menschen verfolgen den Event am Fernsehen.





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 gleichenorts 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](http://wirmarket.ch)

## AG

### Provis Spitex AG

100%

Veltheimerstrasse 22, 5105 Auenstein  
T 062 897 61 90  
[info@provis-spitex.ch](mailto:info@provis-spitex.ch), [www.provis-spitex.ch](http://www.provis-spitex.ch)  
*Aktivitäten der Krankenschwestern, Hauspflege*

### Ringier AG

flex

Brühlstrasse 5, 4800 Zofingen  
T 062 746 31 11  
[info@ringier.ch](mailto:info@ringier.ch), [www.ringier.com](http://www.ringier.com)  
*Verlegen von Zeitungen*

## AR

### Willi Schiess AG

3%

Ergeten 2724, 9100 Herisau  
[www.spenglerschiess.ch](http://www.spenglerschiess.ch)  
*Bauspenglerei*

## BE

### Piazza Langenthal AG

flex

Lotzwilstrasse 66, 4900 Langenthal  
T 062 919 18 18  
[info@dermeilenstein.ch](mailto:info@dermeilenstein.ch), [www.dermeilenstein.ch](http://www.dermeilenstein.ch)  
*Firmensitzaktivitäten von anderen Gesellschaften*

### TreeNity GmbH

flex

Sager 282, 4954 Wyssachen  
[info@treenity.ch](mailto:info@treenity.ch), [www.schlafdesign.ch](http://www.schlafdesign.ch)  
*Grosshandel mit pharmazeutischen Erzeugnissen*

## BL

### 9PLUS1 GmbH

flex

Schweizeraustrasse 18, 4132 Muttenz  
[Info@neunpluseins.ch](mailto:Info@neunpluseins.ch)  
*Tätigkeit von Versicherungsmaklerinnen und -maklern*

### MD Schreinerei GmbH

flex

Steinrebenstrasse 51, 4153 Reinach BL  
T 061 712 40 40  
*Schreinerarbeiten im Innenausbau*

## GE

### EDELSTEIN IMMO SA

flex

Chemin du Champ-Baron 24, 1209 Genève  
[info@edelstein-immo.ch](mailto:info@edelstein-immo.ch), [www.edelstein-immo.ch](http://www.edelstein-immo.ch)  
*Construction générale de bâtiments*

## GL

### Swiss Care to Care GmbH

3%

Ennetlintherstrasse 36, 8783 Linthal  
*Kosmetiksalons*

## GR

---

**Corsin Casutt Wash & Ausbeultechnik** 10%

Oberauweg 1, 7205 Zizers  
casutt.corsin@outlook.com  
Instandhaltung und Reparatur von Automobilen

## OW

---

**Architektur Fallegger AG** flex

Kägswilerstrasse 31, 6060 Sarnen  
www.architektur-fallegger.ch  
Architekturbüros

## SG

---

**RZ ELEKTRO MONT, Inh. Zuhdija Redzic** flex

Im Hölzli, 9000 St. Gallen  
z.redzic1960@gmail.com  
Elektroinstallation

**Grant Group** 3%

Alpsteinstrasse 29, 9240 Uzwil  
simon.gantenbein@gmx.ch  
Herstellung von Öfen und Brennern

**SwissWork GmbH** flex

Breitfeldstrasse 8, 9015 St. Gallen  
T 052 365 33 11  
info@swisswork.org  
Detailhandel mit Eisen- und Metallwaren

## SO

---

**MARCO DÄTWYLER GRUPPE AG** flex

Pfannenstiel 6, 4624 Härkingen  
T 062 858 98 00  
info@mdgruppe.ch, www.mdgruppe.ch  
Andere Holdinggesellschaften

## TI

---

**Nayasti Ticino SA** flex

Via dei Lauri 4, 6833 Vacallo  
T 032 423 75 46  
Fabbricazione e assemblaggio di orologi

## VS

---

**Between Boutique Hotel** 100%

Chemin des Esserts 2, 1955 Mayens-de-Chamoson  
info@hotelbetween.ch, www.hotelbetween.ch  
Administration et gestion d'hôtels, auberges et pensions

**Idée Ciblée Sàrl** flex

Chemin du Langins 40, 1895 Vionnaz  
M 079 629 08 19  
vente@idee-ciblee.ch, www.idee-ciblee.ch  
Activités des agences de publicité

**seemplo, Julien Besse** 30%

Issert 61, 1937 Orsières  
Agences de brevets, de licences

## ZG

---

**Lakan AG** flex

Blegistrasse 13, 6340 Baar  
www.lakan.ch  
Erbringung von sonstigen Dienstleistungen der  
Informationstechnologie

**STGR GmbH** flex

Chamerstrasse 176, 6300 Zug  
Restaurants, Imbissstuben, Tea-Rooms und Gelaterias

ZH

**Atlantico Consulting & Services Gmb**

flex

Militärstrasse 83, 8004 Zürich

Sonst. Vers.- u. Pensionskassendl. a.n.g

**Edrenik Bau GmbH**

flex

Steinackerstrasse 35, 8302 Kloten

M 077 958 63 27

Allgemeiner Hochbau

**R. Bossert Inneneinrichtungen AG**

10%

Dorfstrasse 2, 8306 Brüttsellen

info@rbossert.ch, www.rbossert.ch

Detailhandel mit Vorhängen, Teppichen, Fussbodenbelägen und Tapeten

**SwissDirect Sales GmbH**

flex

Oberwilerstrasse 3, 8442 Hettlingen

T 0525880035

info@swissdirectsales.ch, www.myclean-home.ch

Versand- und Internet-Detailhandel

**TKüchen GmbH**

flex

Ringstrasse 12, 8600 Dübendorf

M 078 882 21 93

info@top-kuechen.ch, www.top-kuechen.ch

Einbau von Fenster, Türen und Innenausbau, Einbauküchen, Einbaumöbel

Bank **WIR**

«Die perfekte  
Location für Ihr  
Netzwerk.»

Laurence Stamm, Hôtel Beaulac,  
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](http://www.wir-network.ch) oder den nachfolgend aufgeführten direkten Links auf die regionalen Networks.

### Kontakte

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

**WIR** ne+work  
Graubünden-  
Südostschweiz

**JETZT  
ANMELDEN**

**Donnerstag,  
02. Oktober 2025**

**VersuchsStollen Hagerbach AG**

**8893 Flums Hochwiese**

**Besammlng:** 16.50 Uhr

**Beginn der Führung:** 17.00 Uhr

**Dauer der Führung:** ca. 90 Minuten

Anschliessend **Abendessen** um **19.15 Uhr** im  
Restaurant Schützengarten in Flums.

**Kosten für Mitglieder:** CHW 50.-- p.P.

**Kosten für Nichtmitglieder:** CHW 90.-- p.P.

*Eintritt, Abendessen und Getränke inklusive*

*\*Gutes Schuhwerk ist sehr zu empfehlen\**

**Anmeldung:** [www.wirnetwork-gr.ch](http://www.wirnetwork-gr.ch)

**Auskunft:** Mary Mathis, 079 246 67 68

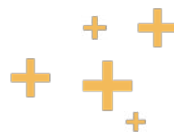
**Anmeldeschluss:** 25. September 2025



**Versuchsstollen  
HAGERBACH**  
Stollenzug-Fahrt, Lampenmuseum, Baustoffprüflabor, Heilige Barbara, NEAT und  
Autobahnprofil, Tunnel-Digitalisierungszentrum und Tunnelbohrmaschine.



**WIR** ne+work  
Ostschweiz



**Shopping-Night mit  
MODE GAMMA und fresh & joy**  
Ein Abend voller Stil und Genuss

Erlebe einen besonderen Abend in Münchwilen: Entdecke die neusten Mode-Trends bei MODE GAMMA – und das zu 100 % mit WIR!

Geniesse dabei einen stilvollen Apéro mit fresh & joy, dem exklusiven Cateringexperten aus dem Thurgau. Freu dich auf handverlesene, kreativ präsentierte Häppchen und prickelnde Getränke – ideal für entspannte Gespräche, stilvollen Genuss und inspirierende Begegnungen.

Lass dich inspirieren, genieße den Moment und shoppe mit Stil, Genuss und neuen Kontakten!



**Freitag, 3. Oktober 2025**



**MODE GAMMA**

**Wilerstrasse 6, 9542 Münchwilen**



**19.00 Uhr**



**Anmeldung:**

<https://wir-netzwerk.ch/mode>

Anmeldeschluss 28.09.2025



**WIR** ne+work  
Zürich

**WIR** ne+work  
Ostschweiz

# 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



**BALDRIAN**

Comedian (Gast + Show)



**BERNADETTE LISIBACH**

Schweizer Spitzenköchin



**ALBERT RÖSTI**

Bundesrat



**FRANCOIS COCHARD**

Moderation



**ANNA LEA FRITZ**

Musik

**JETZT ANMELDEN**

[wir-netz.ch](http://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](http://www.wir-expo.ch)



**WIR** ne+work  
Graubünden-  
Südostschweiz

## Ski- und Badespass im Engadin

- Welcome-Apéro
- Alpiner Schlemmerbrunch bis 10:30 Uhr
- Zvieri im Hotel Belvedere
- 4-Gang Gourmet-Nachtessen
- Engadin Bad Scuol: täglich unbeschränkte Eintritte in die Bäder und Saunalandschaft
- GuardaVal Wellnessbereich:  
mit Sauna, Dampfbad, Ruheraum
- Skipass für das Skigebiet Scuol an allen Tagen (inkl. Anreisetag und Abreisetag)
- Kurtaxe und Parkplatz
- Öffentliche Verkehrsmittel im Unterengadin zum Teil inklusiv.

Konsumationen können im Hotel mit 100% WIR bezahlt werden.

★★★★  
**GuardaVal**  
Engadiner Boutique-Hotel



Thermalbad  
& Skipass  
für das  
Skigebiet Scuol  
inbegriffen

Sonntag, 4. Januar - Freitag, 9. Januar 2026

Engadiner Boutique-Hotel, GuardaVal,  
Vi 383, 7550 Scuol/Engadin

Die Anmeldung: Anmeldung bis 30. November 2025 nur möglich unter [www.wirnetwork-gr.ch](http://www.wirnetwork-gr.ch) oder [s.gall@wirnetwork-gr.ch](mailto:s.gall@wirnetwork-gr.ch)

Die Kosten: Preis pro Person im Doppelzimmer CHW 1'380.00 mit 100% WIR inkl. Begleitperson.

Preis pro Person im Doppelzimmer CHW 1'580.00 zur Einzelnutzung mit 100% WIR

Bank **WIR**

«Einfach neue  
Stammgäste  
gewinnen.»

Kurt Baumgartner, Belvedere Hotel  
Familie, Scuol, WIR-Netzwerker

Jetzt  
KMU-Paket  
eröffnen

[wir.ch/kmu-paket](http://wir.ch/kmu-paket)



## 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 – September 2025**, 92. Jahrgang, Nr. 1156

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](http://wir.ch/kontakt)

**Fotografen:** siehe Bildhinweise

**Foto Titelseite:** Raffi Falchi

**Übersetzungen:** Daniel Gasser, Yvorne

**Konzeption und Gestaltung:** Schober Bonina AG, Basel

**Layout:** Vogt-Schild Druck, Derendingen

**Druck:** Cavelti AG, Gossau

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

gedruckt in der  
**schweiz**



*Der Umwelt zuliebe!*

**Erscheinungsweise:** monatlich auf Deutsch und Französisch

**Gesamtauflage:** 22 815

**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 Werbegutschrift von 500 CHF. 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 CHF/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 CHF/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](mailto: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 CHF/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](mailto:wirmailing@wir.ch)

## Rabatt auf Jahresumsatz

Ihre Werbe-Umsätze auf dem WIRmarket, im WIRinfo und mit WIRmailings werden im Inseratesystem 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 15 500.–	8%
ab 35 000.–	9%
ab 50 000.–	10%



Impressionen von der WIR-Expo Zürich.

# Mediadaten WIRinfo

**Inserateaufgabe  
und Beratung**

---

inserate@wir.ch

**Geschäftsbedingungen**  
Siehe [www.wir.ch/agb-de](http://www.wir.ch/agb-de)

**Inserateannahmeschluss: Bitte beachten Sie den Inserateschluss für das WIRinfo Oktober 2025: Mittwoch, 10. September 2025, 12.00 Uhr.**

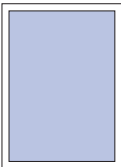
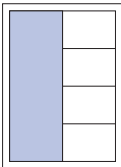
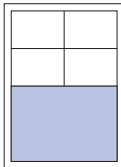
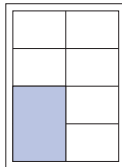
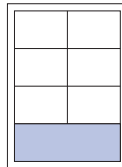
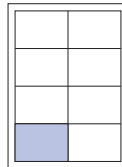
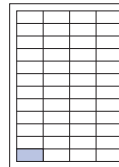
**Datenübernahme Druckunterlagen WIRinfo**  
Beim Erstellen der PDF-Datei bitte in den Farbeinstellungen das Profil «ISOnewspaper» auswählen und exportieren. Handschriftlich verfasste oder gefaxte Textinserate können nicht entgegengenommen werden.

Programme	Mac	Win
QuarkXPress	•	•
InDesign	•	•
MS Word	•	•
PDF Acrobat	•	•
Illustrator	•	•
Photoshop	•	•

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

**Datenträger:** CD, DVD, Zip (100/250)

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

						
168x248 mm 1/1 Seite Inhalt	82x248 mm 1/2 Seite hoch (2-sp.)	168x122 mm 1/2 Seite quer (4-sp.)	82x122 mm 1/4 Seite hoch (2-sp.)	168x59 mm 1/4 Seite quer (4-sp.)	82x59 mm 1/8 Seite quer (2-sp.)	39x17 mm 1/48 Seite

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

**Inseratpreise**

Inhaltsseiten	Schwarzweiss	Farbig
pro 1/48-Seite	62.-	72.-
1/8-Seite	370.-	430.-
1/4-Seite	745.-	865.-
1/2-Seite	1490.-	1730.-
1/1-Seite	2980.-	3460.-

Umschlagsseiten	Schwarzweiss	Farbig
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