

Das Magazin für Sch...

**In Muni Max steckt
auch Müller drin**

Stefan Müller von der S. Müller Holzbau AG
ist einer der Ur-Väter des ESAF-Munis

Kein Kopfzerbrechen

VIAC Invest: Investieren ohne versteckte Gebühren



Visionär

Editorial

Gebaut hat Stefan Müller nicht nur am Muni Max, sondern auch am «Appenzeller Huus» in Gonten. Im Oktober öffnet das letzte der drei Häuser seine Tore.

Eine Visionärin oder ein Visionär braucht – neben der Vision – eine Portion Mut, Selbstvertrauen, viel Durchhaltewillen und einiges an Überzeugungskraft, um Dritte mit ins Boot zu holen.

Eine aussergewöhnliche Vision verfolgten Stefan Müller und seine Mitstreiter: ein riesiger Muni aus Holz als Aushängeschild des Eidgenössischen Schwing- und Älplerfests ESAF. Nach einigen Anläufen gelang es, die ESAF-Verantwortlichen zu überzeugen. Politiker und Sponsoren zierten sich hingegen. Erst als Muni Max stand und zum Publikumsliedling wurde, wollten ihn die Glarner nicht mehr hergeben. Aber es war zu spät. Das Geld und das politische Herzblut flossen aus dem Kanton Uri. Oberhalb Andermatt, versehen mit einem Nasenring und umgetauft zu Max der Uristier, wird die weltweit wohl monumentalste hölzerne Wiedergabe eines Tiers zum Touristenmagnet. Botschafter für die Leistungsfähigkeit der hiesigen Zimmerleute ist er schon (S.8).

Gebaut hat Stefan Müller nicht nur am Muni, sondern auch am «Appenzeller Huus» in Gonten. Mit dem Huus Quell öffnet im Oktober das letzte der drei Häuser von

Jan Schoch seine Tore. Als Finanzierungspartnerin ist auch die Bank WIR an diesem visionären und europaweit Massstäbe setzenden Projekt beteiligt (S. 18).

Dass Messen ihre Berechtigung haben, davon sind die Exponenten der WIR-Expo überzeugt. Deshalb bleibt die WIR-Expo 2025 im November keine Vision. Nicht nur für einen vielfältigen Branchenmix ist gesorgt: Rosvaldo Postizzi wird die Küche der Stadthalle Dietikon in Beschlag nehmen und Besucher wie Aussteller kulinarisch verwöhnen (S.26).

Eine Bank als Partnerin benötigten die Initianten von VIAC vor acht Jahren zur Umsetzung ihrer Vision einer rein digitalen Säule 3a. Von den Grossbanken belächelt, wandten Sie sich an die Bank WIR. Dort wurde das Potenzial der Idee erkannt. Mit VIAC Invest ist VIAC ein neuer Coup gelungen. Tipps zum Investieren gibts auf S.34.

Daniel Flury
Chefredaktor

«Home Cinema
Deluxe für Zuhause.»

Individuell zusammenstellbar:
Samsung-Frame-TV und Soundbar

100% WIR!
Samsung-
Frame-TV &
Soundbar

wir.ch/wirpromo

Das Heimkino, das zu Ihnen und Ihren Wünschen passt



Verwandeln Sie Ihr Wohnzimmer in ein Kino oder eine Kunstgalerie – ganz nach Ihrem Geschmack. Mit Samsung «The Frame» und «The Frame Pro» entscheiden Sie sich nicht nur für modernste Bildtechnologie, sondern auch für ein Design, das sich harmonisch in Ihr Zuhause einfügt.

Ihre Vorteile auf einen Blick:

- Individuell kombinierbar: TV-Modell, Bildschirmgröße und Soundbar
- Modernste Bildqualität: QLED- oder Neo QLED-Technologie mit 4K AI Upscaling
- Einzigartiges Design: Ausgeschaltet wird Ihr TV zum Kunstwerk
- Einfache Installation: kabelloses Design für ein Wohnzimmer ohne Kabelsalat
- Audio-Erlebnis: Premium Sound dank passender Samsung Soundbars

Kombinieren Sie TV + Soundbar für das ultimative Heimkinoerlebnis und sichern Sie sich unsere Sonderpreise gemäss Liste auf der Rückseite.

Samsung The Frame

- QLED-Bildqualität mit 4K AI Upscaling
- Quantum HDR & Dual LED
- Modernes Frame-Design – wie ein Bilderrahmen
- Art Mode mit über 370 kostenlosen Kunstwerken
- One Connect Box für aufgeräumte Optik

Samsung The Frame Pro

- Neo QLED-Technologie mit Quantum Matrix Technology Slim
- Wireless One Connect Box für kabelloses Setup
- Neo Quantum HDR & AI Motion Enhancer Pro
- Bis zu 144 Hz – perfekt für Gaming
- Art Mode mit Galerie-Qualität

Passende Samsung Soundbars

- Kristallklarer Klang, abgestimmt auf Ihr TV
- Elegantes, schlankes Design
- Kabellose Verbindung für einfachen Aufbau

WIRpromo-Partner

Die Zentra Handel AG ist eine unabhängige Schweizer Handelsfirma für KMU und WIR-Teilnehmende. Ihre Online-Plattformen (zentra-print.ch & zentra-shop.ch) bieten ein grosses Sortiment für KMU und für Private.

Zentra Handel AG | Industriestrasse 3 | 6345 Neuheim | 041 756 00 38 | info@zentra-ag.ch | www.zentra-ag.ch

Haben Sie als KMU auch ein interessantes Angebot, das Sie hier promoten möchten?
Dann kontaktieren Sie uns doch per E-Mail an wirmarket@wir.ch oder unter der Nummer 0800 947 944.

Technische Details & Preise

Samsung The Frame – 100% WIR

Modernes QLED-Design mit One Connect Box, Art Mode, Quantum HDR, AI Upscaling u. v. m.

Erleben Sie Fernsehen, das nicht nur technisch überzeugt, sondern auch optisch begeistert. The Frame verwandelt Ihren Fernseher in ein Kunstwerk: Bei eingeschaltetem Gerät geniessen Sie brillante QLED-Bildqualität mit satten Farben und gestochen scharfen Details. Bei ausgeschaltetem Gerät verschönert der Art Mode Ihr Zuhause mit über 370 Kunstwerken in Galeriequalität. Die One Connect Box sorgt für eine saubere Installation ohne Kabelsalat.

Grösse (Zoll)	Bildqualität & Features	Aktionspreis
43"	QLED-Design-TV mit One Connect Box, Art Mode, Quantum HDR und 4K AI Upscaling	CHW 1 250.00
50"	QLED-Design-TV mit One Connect Box, Art Mode, Quantum HDR und 4K AI Upscaling	CHW 1 450.00
55"	QLED-Design-TV mit One Connect Box, Art Mode, Quantum HDR und 4K AI Upscaling	CHW 1 750.00
65"	QLED-Design-TV mit One Connect Box, Art Mode, Quantum HDR und 4K AI Upscaling	CHW 2 450.00

Samsung The Frame Pro – 100% WIR

Neo QLED mit Wireless One Connect Box, Neo Quantum HDR, AI Motion Enhancer Pro, Gaming-Performance

Für alle, die das Maximum an Bildqualität und Ausstattung wollen. The Frame Pro bietet die neueste Neo QLED-Technologie mit noch besseren Kontrasten, höherer Helligkeit und beeindruckender Farbbrillanz. Die kabellose Wireless One Connect Box ermöglicht volle Gestaltungsfreiheit bei der Platzierung in Ihrem Zuhause. Mit Neo Quantum HDR sehen Sie feinste Details, während der «AI Motion Enhancer Pro» schnelle Bewegungen glasklar darstellt. Perfekt für Gamer: bis zu 4K/144 Hz für flüssige Action.

Grösse (Zoll)	Bildqualität & Features	Aktionspreis
65"	Neo QLED mit Wireless One Connect Box, höherer Helligkeit, besserem Kontrast und 4K/144 Hz Gaming	CHW 2 650.00
75"	Neo QLED mit Wireless One Connect Box, höherer Helligkeit, besserem Kontrast und 4K/144 Hz Gaming	CHW 3 250.00
85"	Neo QLED mit Wireless One Connect Box, höherer Helligkeit, besserem Kontrast und 4K/144 Hz Gaming	CHW 4 450.00

Passende Samsung Soundbars – 100% WIR

Für satten, klaren und detailreichen Sound – perfekt abgestimmt auf Ihr TV-Erlebnis

Kein Heimkino ohne grossartigen Sound. Samsung Soundbars liefern kinoreifen Raumklang, klare Dialoge und tiefe Bässe, kabellos, schlank und elegant. Ob Film, Serie, Sport oder Gaming – Sie sind mitten im Geschehen.

Modell	Leistung & Besonderheiten	Aktionspreis
HW-S800D	Extrem flach, 3.1.2-Dolby-Atmos-Klangbühne, Schwarz	CHW 460.00
HW-S801D	Extrem flach, 3.1.2-Dolby-Atmos-Klangbühne, Weiss	CHW 460.00
HW-S700D	3.1 Kanal Soundbar mit Wireless Sub, Schwarz	CHW 350.00
HW-S701D	3.1 Kanal Soundbar mit Wireless Sub, Weiss	CHW 350.00

www.wir.ch/wirpromo

Faszination WIR

144 Seiten «Faszination WIR»

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

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

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

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

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

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

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

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

* Portokosten werden nicht verrechnet



TALON

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

Firma:

Vorname/Name:

Strasse:

PLZ/Ort:

Unterschrift:

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

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

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



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

Inhalt

Seite 18

Nun ist das Dreigestirn im appenzellischen Gonten komplett: Nach dem Huus Bären und dem Huus Löwen öffnet im Oktober auch das Huus Quell seine Tore. Das 5-Sterne-Superior-Hotel zeichnet sich durch ein europaweit einzigartiges Spa-Konzept aus und wurde schon vor der Eröffnung in die exklusive Vereinigung The Leading Hotels of the World LHW aufgenommen.



Seite 26

Auch die Liebe zur WIR-Expo geht – zumindest teilweise – durch den Magen. Mit Rosvaldo Postizzi als Küchenchef und TopCC als Warenlieferanten stellen die WIR-Expo-Verantwortlichen sicher, dass für das leibliche Wohl der Aussteller und Messebesucher bestens gesorgt ist.

Seite 30

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.



- | | | |
|---|---|---|
| <p>6 144 Seiten
«Faszination WIR»</p> <p>8 In Muni Max ist auch Müller drin
Interview mit Stefan Müller, S. Müller Holzbau AG</p> <p>18 Erholung im Einklang von Mensch und Natur
50%-WIR-Angebot zur Eröffnung des Huus Quell in Gonten</p> <p>22 «Ein kerngesunder Verein»
Interview mit Stefan Gall, Präsident WIR-Network Graubünden-Südostschweiz</p> <p>26 Für das leibliche Wohl ist gesorgt
WIR-Expo 2025 in Dietikon</p> <p>29 Leinen los!
Mit Schiff und WIR von Passau nach Budapest</p> | <p>30 Sparkonto plus
Das Sparkonto mit Top-Konditionen</p> <p>32 Für Sie da – persönlich und digital!
Das Privatkundenteam der Bank WIR</p> <p>34 Zehn Gebühren, die du beim Investieren bezahlst
und wie du sie vermeidest mit VIAC Invest</p> <p>37 Beteiligungsscheinaktion</p> <p>38 Businesslektionen aus dem Barock:
Artgrade your business!</p> <p>42 Der Unternehmergeist und die Influencer
Kolumne von Karl Zimmermann</p> <p>44 500 CHW geschenkt!
Ihre Gutschrift für Inserate und Werbung</p> | <p>46 Legendär!
Foire du Valais</p> <p>47 Neue WIR-Teilnehmer</p> <p>50 Glanzbesetzung an den Swiss Indoors</p> <p>57 Willkommen im WIR-Network</p> <p>64 Inserateschlüsse</p> <p>78 Impressum</p> <p>79 Standorte der Bank WIR und Social Media</p> <p>80 Werbemöglichkeiten im WIR-Netzwerk</p> <p>82 Inseratepreise</p> |
|---|---|---|

A photograph showing the interior of a wooden structure under construction. The view is from within, looking out through a large opening. The wooden beams are dark brown and show signs of being worked on. In the background, a large, green, forested mountain rises against a blue sky with light clouds. A person is visible on the mountain slope, and a cable or rope is visible in the distance. The overall scene is bright and natural.

In Muni Max ist auch Müller drin

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

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





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

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



Bei Wurst und Bier wurde die Idee eines übergrossen Munis aus Holz geboren. Dass die Idee den Weg aus den Köpfen von Mitgliedern des Innovationsvereins «Säntis Innovations-Cluster Holz» – kurz SICHT – in über 220 Unternehmen und Institutionen gefunden hat, ist nur dem Durchhaltewillen einer hoch motivierten Kerngruppe zu verdanken. Dazu gehört Stefan Müller, geschäftsführender Inhaber der S. Müller Holzbau in Wil SG. 2008 mit 15 Mitarbeitenden gegründet, beschäftigt das Unternehmen heute rund 130 Personen – davon 20 Lernende –,

vom Zeichner, Schreiner und Zimmermann über (Innen-) Architekten, Lichtdesigner und Energieberater bis zum Fenster- und Türenmonteur oder Spezialisten auf den Gebieten IT, Marketing, Finanzen oder HR. Im Fokus der S. Müller Holzbau AG stehen Neu- und Erweiterungsbauten von Ein- und Mehrfamilienhäusern, sie realisiert aber auch Grossobjekte – oft in Arbeitsgemeinschaften mit anderen Holzbaubetrieben – wie die neue Olma-Halle in St. Gallen, der neue Campus in Wattwil oder das Appenzeller Huus in Gonten (vgl. Beitrag auf S. 18).

Der Glarner Max wird zum Uristier

Zwischen Januar und März 2025 hat Müllers Firma in Wil ihr neues Domizil mit über 4900 m² Produktions- und knapp 2000 m² Bürofläche bezogen. Parallel zur mehrjährigen Planungs- und Bauzeit und dem Tagesgeschäft trieb Stefan Müller das Muni-Projekt voran. Ein Aufwand, der sich lohnte, denn wird «Max» richtig gehegt und gepflegt, könnte er mehrere Jahrzehnte überdauern. Sein Glück liegt nun in den Händen der benachbarten Urner. Der Verein «Max der Uristier» will ihn in Nätschen oberhalb Andermatt aufbauen und ihn mit einem Nasenring aus heimischem Holz zu einem Stier machen, wie man ihn vom Kantonswappen her kennt. Und zu einer Touristenattraktion: Am definitiven Standort wird das begehbare Innere des Munis bzw. Stiers ausgebaut zu einer Innovationswerkstatt Holz im 1. und zu einer Kristallwelt im 2. Stock. Im 3. Stock sollen Schweizer Traditionen lebendig werden, und auf dem Rücken entsteht eine Sonnenterrasse mit Blick auf die Bergwelt. Alle vier Etagen sind durch ein Treppenhaus und durch einen Lift erreichbar.

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

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

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

«Viele glaubten nicht an die Machbarkeit.»

Gab es auch kritische Stimmen?

Insbesondere in der Anfangsphase gab es sehr viele kriti-

sche Stimmen. Viele glaubten nicht an die Machbarkeit unserer Vision. Diese Stimmen sind immer mehr verstummt und wurden schliesslich übertönt von der Begeisterung für den Muni und unser Gemeinschaftsprojekt. Wir nutzten jedoch die Chance, mit einigen Kritikern das Gespräch zu suchen, um allfällige Befindlichkeiten zu klären und Hintergründe aufzudecken.

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

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

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

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

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

Wann begannen die Arbeiten am Muni?

Das Projekt startete im Juni 2021 mit der Idee. In einer hoch motivierten Kerngruppe haben wir immer an die Vision und das Ziel geglaubt. Aber noch Ende November 2024 war nicht klar, ob wir dieses Ziel effektiv erreichen, denn es war weder Geld vorhanden noch hatten wir die Zweitnutzung gelöst. Das Engineering, die Planung und auch die Holzbeschaffung haben wir parallel weiterlaufen lassen. Die effektive Produktion startete im Herbst 2024 in den überbetrieblichen Kursen, die eingebundenen Firmen produzierten ab Frühjahr 2025.

Was waren die grössten Hürden?

Das Projekt lebte zu Beginn von einzelnen Personen. Diese brauchten grossen Durchhaltewillen und den Glauben an die Vision. Das Projekt fusst auf vielen Partnerschaften. Diese mussten über die Monate und Jahre laufend auf-



1200 Kubikmeter Schweizer Holz wurden verbaut.



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



Blick über den Muni-Rücken auf das Festgelände.

und ausgebaut werden. Sehr aufwendig war sicherlich die Koordination der über 220 beteiligten Unternehmen und Institutionen. Die grösste Hürde war jedoch die Politik. Wir erhielten durchs Band nur Absagen, kaum jemand hat uns unterstützt. Und sämtliche angefragten finanziellen Beteiligungen wurden abgelehnt.

Welche Arbeiten haben sich als die komplexesten herausgestellt oder wurden zu Beginn unterschätzt?

Wir hatten für den Muni Max keine Bestellung, und es hat auch niemand auf uns gewartet. Das Projekt hat sich den Weg selbst gesucht. Wir haben insbesondere für die Anträge von Fördergeldern aus Bund, Kanton und Stiftungen sehr viel Arbeit auf uns genommen – leider erfolglos.

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

Da das Projekt ein Gemeinschaftswerk ist, war es für uns

von Anfang an wichtig, ein Design zu wählen, bei welchem die Bauteile einfach sind und alle mitarbeiten können. Mit «Low Poly» – ein Design aus einem Netz von Polygonen –, haben wir eine Architektur gefunden, die gefällig ist und sehr viele plane Elemente beinhaltet. Das endgültige Design resultierte aus einem Zusammenspiel zwischen einer Designerin, Ingenieuren und dem Projektteam.

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

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

Der Bau von «Max» war ein Gemeinschaftswerk. Wie verlief das Zusammenspiel der einzelnen Partner?

Dank dem grossartigen Einsatz von vielen Projektteammitgliedern konnten die einzelnen Partner gut in das Projekt integriert werden. Wir haben jedoch bei jedem Treffen informiert, dass nicht immer alles perfekt laufen wird, und wir haben auch grosses Verständnis gespürt.

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

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

S. Müller Holzbau ist überall dort eingesprungen, wo noch keine Lösung vorhanden war. Wir haben sehr viele Leistungen eingebracht – allein mein persönlicher Einsatz lag bei rund 1300 Stunden. Meine Firma hat zudem die ganze



Die Stirnkonstruktion von innen.



VierD, eine Tochterfirma von S. Müller Holzbau, hat die mobilen Bauten für den Gabentempel (oberes Foto) und die Schwingerbar geliefert.

interne Administration betreut, in der Planung mitgewirkt, Teile produziert, bei der Montage mitgeholfen und auch spontan Material und Gerätschaften geliefert. Unsere Tochtergesellschaft VierD AG hat zudem die mobilen Bauten für die Schwingerbar und den Gabentempel geliefert.

Wie haben Ihre Mitarbeitenden auf das Projekt reagiert?

Einige wenige Mitarbeitende waren sehr stark in das Projekt involviert und haben dieses auch über Monate mitgetragen. Es brauchte jedoch auch viel Verständnis dafür, dass ich persönlich teilweise ganze Tage und Nächte für das Projekt investiert habe – und dies parallel zur Fertigstellung unseres Neubaus in Wil – eingeweiht im Mai – und der Einführung unseres Neuauftritts. Heute sind sicherlich viele stolz, dass wir dieses Projekt stark mitgeprägt haben.

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

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

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

Das Gesamtbudget bis und mit dem ESAF beträgt rund 3,6 Millionen CHF. Davon hat die Holzwirtschaft rund 2,3 Millionen CHF durch Material- und Arbeitsleistungen

beigesteuert, rund 100 000 CHF wurden durch Sponsoringeinnahmen gedeckt, und mit dem Verkauf an den Zweitstandort können die Restkosten von rund 1,2 Millionen CHF gedeckt werden.

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

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

«Ein Zweitstandort war von Anfang an geplant.»

War eine Zweitverwendung von Beginn an geplant?

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

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



Zibu, der ESAF-Sieger-Muni.

Muni Max im weltweiten Vergleich

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

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

Muni Max braucht sich also nicht zu verstecken. Mit einer Höhe von 21 m, einer Breite von knapp 10 m und einer Länge von 36 m ist er garantiert der weltweit mächtigste Muni – vielleicht gar die grösste reine Holz-Rekonstruktion eines Tiers – und mit einem Gewicht von 182 Tonnen auch der schwerste. Zusammengehalten werden die verbauten 437 vorgefertigten Elemente und 1200 Kubikmeter Holz übrigens von 18 727 Schrauben.

Verzicht auf «Guinness-Rekord»

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



Big Muni is watching you – dieses Schäferstündchen blieb nicht unbemerkt.

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

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

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

«Heute baut man nicht mehr für die Ewigkeit.»

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

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

Was für Hölzer wurden für den Muni eingesetzt?

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

Müssen Sie für Ihre Wohnbauten auch auf ausländische Hölzer zurückgreifen?

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

«Bauen mit Holz liegt voll im Trend.»

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

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

Mit welcher künftigen Entwicklung rechnen Sie?

Die Nachfrage wird weiter steigen, und es werden vor allem auch vermehrt grosse Objekte und ganze Überbauungen in Holz realisiert. Die Möglichkeiten und die Produktvielfalt werden immer grösser, und die Firmen investieren in die Digitalisierung und Automatisierung. Dadurch sollte die Baubranche professioneller werden – hoffen wir nur, dass die anderen Gewerke ebenfalls mitziehen.

Gibt es regionale Unterschiede?

Die Schweiz hat in allen Regionen sehr gute Betriebe. Man spürt sicherlich, dass in ländlichen Regionen mehr

Fachkräfte vorhanden sind und sehr viele junge Menschen die sinnstiftenden Holz-Berufe erlernen möchten.

Liefern Sie in die ganze Schweiz?

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

Welche Bedeutung hat das WIR-Geschäft?

Wir sind seit der Firmengründung aktiver WIR-Partner und nutzen diese Vorteile auch. Der Ausstieg vieler Lieferanten und Kunden aus dem WIR-Netzwerk hat die Dynamik sicherlich etwas gebremst, wir werden jedoch an den WIR-Geschäften weiter festhalten.

Wie setzen Sie die eingekommenen WIR-Guthaben wieder ein?

Wir haben mit einigen unserer Lieferanten und Subunternehmern WIR-Verträge und können so einen schönen Teil wieder im Markt platzieren. Zudem kaufen wir sporadisch Immobilien mit WIR-Anteilen und setzen auch eigene Immobilienprojekte um.

● Interview: Daniel Flury

WIRmarket.ch > S. Müller Holzbau
holzvisionmax.ch



Die S. Müller Holzbau AG ist spezialisiert auf Neu- und Erweiterungsbauten von Ein- und Mehrfamilienhäusern, realisiert aber auch Grossobjekte wie die neue Olma-Halle.

Fotos:
S. Müller Holzbau AG



Erholung im Einklang mit Mensch und Natur

**50%-WIR-Angebot zur Eröffnung
des Huus Quell in Gonten**

*Das Huus Quell mit seiner exklusiven Spa-Landschaft
feiert seine Eröffnung am 15. Oktober.*



Nun ist das Dreigestirn im appenzellischen Gonten komplett: Nach dem Huus Bären und dem Huus Löwen öffnet im Oktober auch das Huus Quell seine Tore. Das 5-Sterne-Superior-Hotel zeichnet sich durch ein europaweit einzigartiges Spa-Konzept aus und wurde schon vor der Eröffnung in die exklusive Vereinigung The Leading Hotels of the World LHW aufgenommen. WIR-Partner können das Opening Special mit einem WIR-Anteil von 50% bezahlen.



L3 – Long Lasting Lifestyle Circle – das Herzstück des QUELL SPA.

Seit 2023 entsteht auf 900 m ü. M. ein einzigartiger und von der Bank WIR mitfinanzierter Rückzugs- und Erholungsort: das Appenzeller Huus. Es vereinigt drei Häuser, nämlich das Huus Bären (Drei-Sterne-Superior-Hotel mit 18 Zimmern), das Huus Löwen (4-Sterne-Superior-Hotel mit 24 Zimmern) und neu das Huus Quell, ein 5-Sterne-Superior-Hotel mit 30 Zimmern und Suiten. Bis 2026 werden weitere Suiten und Serviced Luxusapartments sowie Eigentumswohnungen folgen.

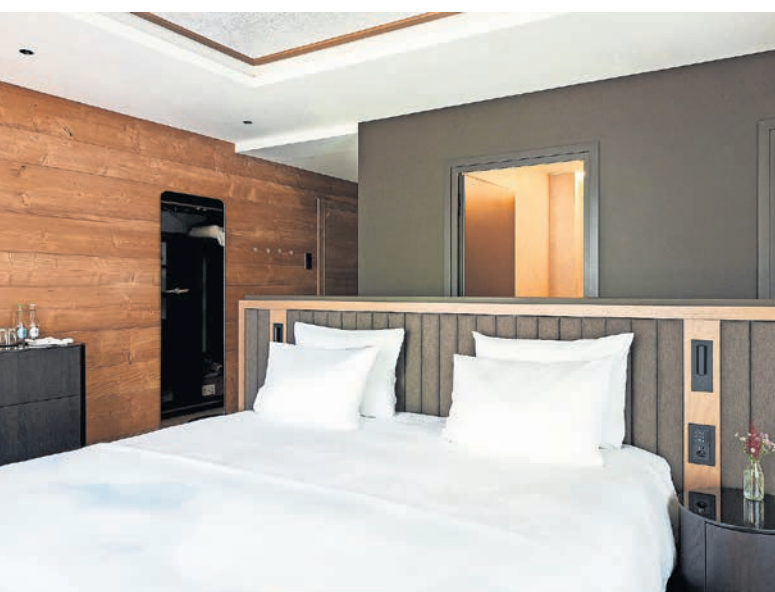
Internationale Standards setzt das Huus Quell mit seinem hochprofessionellen Hotelbetrieb, einem innovativen Bar-Konzept, dem schweizweit grössten Weinkeller – in der Obhut von Hans Rhyner – und allem voran einem

State-of-the-Art-Wellness-Angebot auf 2200 m², das ganzheitliche Entspannung garantiert. Dazu gehören klassische Angebote wie Pools, Kräuter- und Meditationssaunen, Salzdampfbad und Regenraum. Die Aufenthaltsbereiche lehnen sich an die Themen Berge, Seen und Wald an. Entsprechend wurden organische Materialien wie Mondholz und Lehm beim Bau verwendet. Wasserfälle, Sound- und Lichteffekte sorgen für ein tiefenentspanntes Ambiente.

L3 – Long Lasting Lifestyle Circle

Herzstück des Wellness-Angebots ist jedoch eine technologische Weltneuheit, das einzigartige Longevity-Konzept «L3» (Long Lasting Lifestyle Circle), das neue Massstäbe in der präventiven Gesundheitsförderung setzt. Ausgerichtet ist es auf zelluläre Regeneration, mentale Klarheit und nachhaltige Vitalität. Für die Umsetzung des L3-Circle wurde im Spa des Huus Quell ein futuristischer Raum geschaffen, in dem alle Geräte vereint sind.

Den Auftakt des L3-Circle bildet eine Infrarotkabine. Sie vereint tiefenwirksame Infrarotstrahlung, ionisierten Sauerstoff, Farbfrequenztherapie und eine Vibrationsplatte – eine Vierfachwirkung, die den Körper energetisch auflädt und Stoffwechselprozesse aktiviert. Direkt anschliessend folgt eine Ganzkörper-Cryotherapie: der kurze Aufenthalt in der Kältekammer (–110° C!) regt die Durchblutung an und bereitet auf die dritte Station vor, eine Sauerstofftherapie. Dabei wird unter erhöhtem Druck reiner Sauerstoff zugeführt, wodurch die Sauerstoffsättigung im Blut ansteigt. Die Behandlung in der vierten und letzten Station verbessert den Blutfluss, trägt Lympf Flüssigkeit ab und wirkt hautstraffend und leistungssteigernd. Begleitet wird der L3-Circle von zwei Diagnosetools, die Daten zu Haltung, Muskelmasse, Fettanteil und Wasserhaushalt des Körpers liefern. Jede der vier Anwendungen baut physiologisch auf der vorherigen auf, sodass eine maximale Wirkung erzielt wird.



Blick in eines der Deluxe-Doppelzimmer. Fotos: © Appenzeller Huus

3 für 2: Opening Special mit 50% WIR

Wer im Huus Quell entspannen, den exklusiven Spa und die Schönheit der Appenzeller Alpen entdecken möchte, kann vom 15. Oktober 2025 bis 31. März 2026 (exklusiv Festtage) von einem speziellen WIR-Angebot profitieren: Das Opening Special steht mit 50% WIR im Angebot und umfasst:

- Willkommensgetränk
- 3 Übernachtungen zum Preis von 2 im 5-Sterne-Superior-Hotel Huus Quell
- Zugang zum QUELL SPA
- reichhaltiges, regionales Frühstück

Die Buchung kann direkt auf der Website [appenzellerhuus.ch](https://www.appenzellerhuus.ch) vorgenommen werden.

● Daniel Flury



Beim Bau des Huus Quell stand Nachhaltigkeit im Vordergrund.

Appenzeller Forum

Musikliebhaber richten ihren Aufenthalt im Huus Quell mit Vorteil nach dem Veranstaltungskalender des Appenzeller Forums aus. Die Anlässe finden jeweils im Löwensaal des Huus Löwen statt. Im Programm zwischen Oktober und März stehen am 9. November das Schaeuble Award Konzert mit Rhea Durrer (Violoncello) und Romy Unseld (Klavier), am 7. Dezember ein Barockkonzert mit dem Duo Smisuranza (Anaïs Chen, Barockvioline, und Chiara Granata, Barockharfe), am 4. Januar das Neujahrskonzert «Klassik trifft Folklore» mit Nicolas Senn (Hackbrett) und dem Trio Fontane, am 22. Februar «Flamenco in concert» mit Bettina Castaño (Tanz) und Jonas Kreienbühl (Violoncello) und am 22. März «Liebe und andere Verrücktheiten» mit Viviane Chasot (Akkordeon) und Andrea Wiesli (Klavier).

[appenzeller-forum.ch](https://www.appenzeller-forum.ch)



Stefan Gall ist Präsident
des WIR-Networks
Graubünden-Südostschweiz.

Fotos: Raffi Falchi

«Ein kerngesunder Verein»

Interview mit Stefan Gall, Präsident WIR-Network Graubünden- Südostschweiz

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

In einer Serie stellen wir die Präsidenten der WIR-Networks vor. Den Auftakt machte im Juli Thomi Bräm, seit letztem März Präsident des WIR-Networks Aargau. In dieser Ausgabe kommt Stefan Gall, seit zehn Jahren Präsident des WIR-Networks Graubünden-Südostschweiz, zu Wort.

Was bewog dich dazu, dich 2015 für das Präsidium des WIR-Networks Graubünden-Südostschweiz zur Verfügung zu stellen?

Stefan Gall: Ich war damals zwar Mitglied des Networks, aber kein Vorstandsmitglied. Als mein Vorgänger Wolfgang Bosshard sein Amt niederlegte, wurde ich angefragt, das Präsidium zu übernehmen. Ich war schon immer vom WIR-System begeistert. Mir gefällt die Idee,

Der Vorstand des WIR-Networks Graubünden-Südostschweiz

Stefan Gall, Präsident
WIRmarket.ch > Casalta AG
T 079 416 42 49
s.gall@wirnetwork-gr.ch
Info@casalta.ch

Marcel Tarnutzer, stv. Präsident, Administration
WIRmarket.ch > Bärtsch + Döbal AG

Maria Therese Mathis-Maurer, Events
WIRmarket.ch > Trätza Beizli

Matthias Baechler, Kassier
WIRmarket.ch > Montana Treuhand

Schweizer KMU zu unterstützen und die Wertschöpfung in der Schweiz zu behalten. Dem WIR-System habe ich ausserdem viele wertvolle Freundschaften zu verdanken.

Wo steht das WIR-Network Graubünden-Südostschweiz heute und welche Ziele verfolgst du?

Es ist ein kerngesunder Verein mit 120 Mitgliedern. Unser Einzugsgebiet – der Kanton Graubünden und die Südostschweiz mit dem Sarganserland und der Region zwischen Weesen und Sankt Margrethen – ist keine WIR-Hochburg. Viele unserer Mitglieder stammen aus anderen Teilen der Schweiz und unterstützen uns aus Sympathie. Als die Mitgliedschaft noch gratis war, hatten wir mehr als doppelt so viele Mitglieder. Aber ich bin froh, dass sich der Bestand stabil bei 120 eingependelt hat. Wie viele andere Vereine – nicht nur die Networks! – se-

hen wir uns mit einer gewissen Überalterung konfrontiert und haben Mühe, neue Mitglieder zu finden. Ziel ist es deshalb, die heutige Mitgliederzahl mindestens zu halten und nach Möglichkeit zu erhöhen. Hilfreich wäre es natürlich, wenn der WIR-Umsatz und die Anzahl WIR-Partner schweizweit zunehmen würden. Aber das wirtschaftliche Umfeld mit niedrigen Zinsen für CHF-Kredite und Vollbeschäftigung ist einer solchen Entwicklung weiterhin nicht förderlich.

Wie könnten neue Mitglieder gewonnen werden?

Am ehesten durch persönliche Überzeugungsarbeit. Wir haben uns im Vorstand darauf geeinigt, dass jedes Vorstandsmitglied pro Jahr ein neues Mitglied bringt. Was nach einem bescheidenen Ziel tönt, ist in Wirklichkeit durchaus eine Herausforderung.



Die Präsidenten der WIR-Networks, stehend v.l.: Stefan Gall (WIR-Network Graubünden-Südostschweiz), Lasse Pfenninger (Schaffhausen), Urs Bratschi (business3plus) und Ralph Götschi (Nordwestschweiz); sitzend v.l.: Thomi Bräm (Aargau), Ralph Saurer (Ostschweiz) und Roland Jenny (Zürich),

Auf dem Foto fehlen Michael Hildbrand (Oberwallis) und David Camponovo (Svizzera italiana).

War die Fusion mit einem anderen WIR-Network schon einmal Thema?

Eine Fusion mit einem anderen Network kommt für uns nicht infrage, da unser Einzugsgebiet geografisch weit entfernt von den anderen Netzwerken ist. Um mittelfristig relevant zu sein, ist es daher wichtig, dass die Anzahl Mitglieder über 100 bleibt.

Bleiben der Ski- und Badespass in Scuol oder der Besuch des Aroser Humorfestivals auch in Zukunft feste Bestandteile des Jahresprogramms?

Es sind Anlässe, die auch überregional auf grossen Anklang stossen und die wir beibehalten wollen. Sie dienen in erster Linie dem Zusammenhalt und der Beziehungspflege, sind aber auch ein wirtschaftlicher Faktor: Ich bin der Meinung, dass die Bedeutung eines Netzwerks auch an seinem WIR-Umsatz gemessen werden kann. So generieren die Skiferien in Scuol und der Besuch der Walenseebühne mit dem Chaplin-Musical jeweils mehrere Zehntausend WIR-Franken Umsatz, und die Flussfahrt – die wir 2026 erneut durchführen werden – über 100 000 CHW (Anm. der Red.: s. Seite 29).

Im Jahresprogramm ist zudem immer mindestens ein Firmenbesuch vorgesehen. Es ist wichtig, den Mitgliedern Möglichkeiten aufzuzeigen, wie sie mit WIR Geschäfte tätigen können.

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

Wir werden diesen wichtigen Anlass natürlich bei unseren Mitgliedern bewerben. Ich selbst werde mit meiner Firma Casalta AG als Aussteller an der WIR-Expo teilnehmen, wie auch mein Vorstandsmitglied Marcel Tarnutzer mit seinem Unternehmen Bärtsch + Dobal AG in Chur.

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

An der Präsidentenkonferenz erhalten wir wertvolle Informationen aus erster Hand über die Aktivitäten der Bank WIR. Den Gedanken- und Ideenaustausch unter den Network-Präsidenten schätze ich ebenfalls sehr. Gelegentlichen Kontakt habe ich sonst nur mit Ralph Saurer, dem Präsidenten des WIR-Networks Ostschweiz, und Roland Jenny, dem Präsidenten des WIR-Networks Zürich.

Hast du Wünsche an die WIR-Partner?

Jeder einzelne WIR-Partner sollte aktiver am WIR-System teilnehmen und es auf diese Weise stärken. Die Tools dazu stehen bereit, ich denke z.B. an den WIRmarket, WIRpay und natürlich die WIR-Networks. Ein neuer Anlauf für alle, deren WIR-Geschäft etwas eingeschlafen ist, kann der Besuch der WIR-Expo im Novem-

Mit Kundengeschenken an der WIR-Expo



Eines der Angebote der Casalta AG: Geschenkkörbe als Kundengeschenk.

Foto: zVg

Stefan Gall war lange Zeit in der Lebensmittelbranche tätig und gründete 2016 die Casalta AG. Die Casalta AG vertreibt bezahlbare Kundengeschenke, die fast ausschliesslich zum Verzehr gedacht sind. Dazu zählen Bündner Nusstorten, Birnbrot, assortierte Pralinen und Truffes, Honig, Wein und Brantwein, Trockenfleisch, Würste, Speck und Geschenkkörbe zum Preis von 50 bis 120 Franken. Dabei besteht in vielen Fällen die Möglichkeit, das gewünschte Produkt individuell zu gestalten, etwa durch personalisierte Folien, Etiketten oder Schachteln. Selbstverständlich können diese mit bis zu 100% in WIR bezahlt werden. Alle Artikel sind online unter www.casalta.ch bestellbar. Für eine Beratung steht Stefan Gall gerne telefonisch zur Verfügung. Zudem sucht Stefan Gall immer neue Geschäftspartner, um die Produktpalette zu ergänzen.

Stefan Gall ist mit ausgewählten Casalta-Produkten an der WIR-Expo vom 21. bis 23. November in Dietikon vertreten, zusammen mit seinem Vorstandskollegen Marcel Tarnutzer, der Büromöbel ausstellt.

WIRmarket.ch > Casalta

ber sein. Es ist die Gelegenheit, sich zu vernetzen, sich selbst bekannt zu machen und natürlich – in der Regel – mit 100% WIR einzukaufen.

● Interview: Daniel Flury

wirnetwork-gr.ch

Für das leibliche Wohl ist gesorgt

WIR-Expo 2025 in Dietikon

Auch die Liebe zur WIR-Expo geht – zumindest teilweise – durch den Magen. Mit Rosvaldo Postizzi als Küchenchef und TopCC als Warenlieferanten stellen die WIR-Expo-Verantwortlichen sicher, dass für das leibliche Wohl der Aussteller und Messebesucher bestens gesorgt ist. Im August nahm Rosvaldo Postizzi mit seiner Cheffe de Service Patrizia Walser einen Augenschein in der Stadthalle Dietikon, Schauplatz der WIR-Expo vom 21. bis 23. November.



Mobile Live-Küche mit Grill: die Cucina Mobile im Einsatz. Foto: zVg

Rosvaldo Postizzi ist WIR-Partnern bestens bekannt als langjähriger Besitzer und Geschäftsführer des Hotels & Restaurants Nollen in Hosenruck, unweit von Wil SG. Mit dem Verkauf des Betriebs vor bald drei Jahren hätten eigentlich ruhigere Zeiten für Rosvaldo und Gabriella Postizzi anbrechen sollen, aber schon nach wenigen Monaten als Pensionär machte sich Postizzi hinter die Umsetzung einer alten Idee: den Bau einer mobilen Küche und den Aufbau eines Catering-Unternehmens. Das Resultat sind der «rote Blitz» – die Cucina Mobile – und die RoGa Gastroservice GmbH mit Sitz in Elgg. Die eindruckliche, nach Ideen von Postizzi von einem Wagenbauer realisierte Cucina Mobile wird an der WIR-Expo in Dietikon aber nicht zum Einsatz kommen. Sie ist konzipiert für Events wie zum Beispiel Firmenanlässe, Stadtfeste, Schwingfeste oder das Knabenschiesen, wo mehrere Hundert Gäste versorgt sein wollen.



Impressionen:



Vorfreude auf die WIR-Expo (v.l.): Marion Eyer, Marcel Frei, Rosvaldo Postizzi und Patrizia Walser.

In Dietikon verlässt sich Rosvaldo Postizzi auf die Infrastruktur der Stadthalle (eine komplett ausgestattete Restaurantküche), auf seine jahrzehntelange Erfahrung im Restaurationsbereich, auf seine langjährige Cheffe de Service Patrizia Walser und auf die Dienste von mehreren ehemaligen Serviceangestellten.

Buffet ...

An der WIR-Expo in Dietikon werden die Mittagessen in der Küche im Erdgeschoss zubereitet und im Restaurant mit 120 Plätzen im 1. Stock aufgetragen und warm gehalten. «Um es unkompliziert zu machen, haben wir uns für eine Buffetvariante mit Selbstbedienung entschieden», so Postizzi im August während eines Augenscheins vor Ort. An den speziellen Anlässen werden die Menüs hingegen an den Tischen serviert: das Mittagessen für die Alte Garde, das abendliche Gala-Menü am



Rosvaldo Postizzi und Patrizia Walser sind zufrieden mit der Infrastruktur in der Stadthalle Dietikon.

Fotos: Foto Frutig



Lagebesprechung mit Marion Eyer, Betriebsleiterin der Stadthalle Dietikon.

Freitag oder das Abendessen am Samstagabend (s. Kasten). «Dafür haben wir bereits über 40 Anmeldungen», freut sich Marcel Frei, Verwaltungsratspräsident der WIR-Expo. Für die Warenlieferungen verlässt sich Rosvaldo Postizzi auf den Abholmarkt TopCC, mit dem er auch mit seinem Catering-Unternehmen zusammenarbeitet.

... Kiosk und Verkaufswägeli

Für den schnellen Hunger zwischendurch wird man sich an einem Kiosk im Erdgeschoss verpflegen können. Wer als Aussteller seinen Stand nicht verlassen möchte, kann sich an einem Verkaufswägeli mit Sandwiches, Kaffee und Mineral eindecken. Es ist vorgesehen, dass es einmal am Vormittag und einmal am Nachmittag durch die Ausstellungshallen zirkuliert.

● Daniel Flury

WIRmarket.ch > Postizzi Event Caterer

WIRmarket.ch > TopCC

WIRmarket.ch > WIR-Expo

Essen und Events an der WIR-Expo

An der WIR-Expo kommt auch die Geselligkeit nicht zu kurz. Am Freitag, 21. November, trifft man sich ab 19 Uhr zum Dinner mit Musik. Der Anlass ist gratis für alle Mitglieder des WIR-Networks Zürich (mit einer Begleitperson), eingeladen sind gegen einen Kostenbeitrag von 70 CHW aber auch Ausstellende sowie Besucher und Besucherinnen der WIR-Expo.

Für das Dinner ist eine Anmeldung erforderlich:
wir-expo.ch/events.

Referat von Franco Marvulli

Am Ausstellungssamstag steht ein Abendessen auf dem Programm. Willkommen sind alle WIR-Partner, insbesondere die Ausstellenden und die Vorstandsmitglieder der verschiedenen WIR-Networks. Begrüsst werden die Teilnehmenden auch von Rad-Weltmeister Franco Marvulli, der zum Thema «Wie fokussiere ich mich auf wichtige Ziele?» spricht. Kosten: 36 CHW.

Frühstück am Sonntag

Am Sonntag dauert der Ausstellungsbetrieb von 10 bis 15 Uhr. Von der Türöffnung und bis 13 Uhr besteht die Möglichkeit, bei einem «Gewerbler-Frühstück» für die ganze Familie gemütlich in den Tag zu starten, bevor die letzten Einkäufe getätigt werden.

wir-expo.ch/events

Leinen los!

Mit Schiff und WIR von Passau nach Budapest

Über 70 WIR-Partner sind dieses Jahr auf dem Rhein von Basel nach Amsterdam gereist. Eine weitere, sicher ebenfalls unvergessliche Flussreise ist im August 2026 geplant. Dann geht es auf der Donau von Passau nach Budapest und retour.



Die Excellence Princess macht ihrem Namen alle Ehre.



Romantische Flusslandschaft in der Wachau.

Fotos: zVg

In acht Tagen geht es von Passau nach Budapest und retour.



Wieder ist es Stefan Gall, Präsident des WIR-Networks Graubünden-Südostschweiz, der zusammen mit DIGA Reisen die achttägige Reise organisiert hat: Vom 16. bis 23. August 2026 wird die Excellence Princess zwischen Passau und Budapest unterwegs sein. Das moderne und komfortable Flussschiff ist für stilvolles Ambiente, erstklassigen Service und kulinarische Höhepunkte bekannt. Da stellt sich entspannte Geselligkeit fast von selbst ein, sei es am Abend oder tagsüber auf dem Sonnendeck.

Anmeldung mit Vorteil bis Ende November

Stefan Gall freut sich auf möglichst viele Anmeldungen von WIR-Partnern, welche die Reise natürlich mit einem WIR-Anteil bezahlen können. Melden Sie sich am besten vor dem 30. November an, dann gilt ein WIR-Annahmesatz von 80%, danach 50%. Zuwarten lohnt sich auch deshalb nicht, weil die besten Kabinen schnell vergeben sind. Und: Dank der grosszügigen Unterstützung der WIR-Networks Aargau, Ostschweiz, Zürich und Graubünden-Südostschweiz profitieren die Teilnehmer auch auf dieser Flussfahrt von besonderen Vergünstigungen.

Schönheiten der Donau-Route

Ausgangs- und Zielhafen der Reise ist die Dreiflüssestadt Passau. Die barocke Altstadt und die einmalige Lage am Zusammenfluss von Donau, Inn und Ilz machen Passau zum idealen Startpunkt. Wien bezaubert mit imperialer Architektur, der Hofburg, dem Stephansdom, der Ringstrasse und seinem einzigartigen Kaffeehausflair. Ein Highlight der Reise ist zweifellos Budapest mit dem Burgviertel oder dem prächtigen Parlamentsgebäude. Bei einer Abendfahrt zeigt sich Budapest in einem funkelnden Lichtermeer. Auch vom Schiff aus gibt es viel zu entdecken, etwa die romantische Flusslandschaft der Wachau – ein UNESCO-Welterbe zwischen Passau und Wien – mit Weinbergen, Burgen, Klöstern und idyllischen Dörfern.

● Daniel Flury

Alle Details (Anmeldung, Kabinen, Preise, Reiseprogramm etc.) finden Sie hier: wsmarketing-rossrueti.ch > WIR-Flussfahrt 2026



0,75%

«Sparkonto plus
– erfrischende
Zinsen.»*

Jetzt
eröffnen

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

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

Sparkonto plus

Das Sparkonto mit Top-Konditionen

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

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

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

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

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

● Daniel Flury

Das Sparkonto plus auf einen Blick

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

Für Sie da – persönlich und digital! Das Privatkundenteam der Bank WIR

Mit ihrer persönlichen KMU-Beratung begleitet die Bank WIR Sie als Unternehmerin oder Unternehmer in jeder Phase Ihrer Firma. Für Sie als Privatperson kann die ursprünglich reine KMU-Bank heute auch die Aufgabe einer Hauptbank erfüllen. Weil das erweiterte CHF-Angebot der Bank WIR den Privatkunden grösseres Gewicht gibt, nimmt sich ein neu geschaffenes Team den spezifischen Anliegen dieses Kundensegments an.

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

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

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

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



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

Beratung, wie Sie sie brauchen – per Telefon oder Video

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

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

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

Zahlen und Werte

Ins Feld führen kann das Privatkundenteam nicht nur das umfassende und attraktive Privatkundenangebot, das jüngst dank Bankpaket top und VIAC Invest (vgl. Beitrag S. 34) bedeutenden Zuwachs erhalten hat und nächstes Jahr durch eine Kreditkarte erweitert wird. Auch steht bei der Bank WIR der genossenschaftliche Gedanke im Zentrum. Nachhaltigkeit und Solidarität fliessen in die Beratung ein. Almira Carneiro: «Wer uns als Hauptbank wählt, interessiert sich oft auch für unsere Werte – und kann zusätzlich durch den Kauf von Beteiligungsscheinen direkt am Erfolg der Bank WIR teilhaben. Wir verfolgen konsequent das Ziel, echten Mehrwert zu schaffen.»

● Daniel Flury



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



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

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

1. Depotgebühren

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

VIAC-Vorteil: Wir stellen dir keine extra Depotgebühren in Rechnung, diese sind nämlich in unserer Verwaltungsgebühr (vgl. Kasten S. 36) schon enthalten.

2. Courtagen

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

Von der Vorsorge-Revolution zum freien Sparen: VIAC stellte vor nun bald 8 Jahren den Schweizer Vorsorgemarkt auf den Kopf. Mit ihrer vollständig digitalen Säule 3a war die VIAC-App Vorreiter und rüttelte am Status quo. Wo gestern noch Vorsorgegelder bei Banken mit wenig Innovation oder bei Versicherungen mit nicht immer transparenten Angeboten landeten, gibt es heute eine grosse Auswahl an Vorsorge-Apps, die auch durch VIAC inspiriert wurden. Neustes Kapitel in der VIAC-Geschichte: Sparen ausserhalb der Säule 3a mit VIAC Invest.

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

3. Fremdwährungskosten

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

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

4. Stempelsteuer

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

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

5. Grundgebühren

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

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

6. Retrozessionen

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

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



7. Performancegebühren

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

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

8. Saldierungsspesen

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

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

Welche Gebühren zahle ich bei VIAC Invest?

Verwaltungsgebühren (0,00 % bis Ende 2025!)

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

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

Produktkosten

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

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

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

9. Ein- oder Auszahlungsgebühren

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

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

10. Gebühren für E-Steuerauszug

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

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

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

● VIAC Academy



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

viac.ch/know-how/academy/



Beteiligungsscheinaktion 2025

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



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

Illustration: Eliane Meyer

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

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

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

Mensch. Maschine. Melodie.

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

● Daniel Flury

Artgrade your business!

Businesslektionen aus dem Barock:

Was moderne Marken von einer Malerin des 17. Jahrhunderts lernen können

Gesundheitsfördernde Bilder, eine internationale Strategie und ein messerscharfer Markenkern – Giovanna Garzoni zeigt, dass Spezialisierung, Qualität und Sinnstiftung bis heute der Schlüssel zum Erfolg sind

Ein Stillleben: Eine Schale bis zum Rand gefüllt mit Kirschen, drapiert mit Zweigen und Kirschblüten. Subtil arrangiert ist die Komposition mit einer Bohnenschote und einer Biene, die neben der Obstschale fliegt (Foto oben). Das Bild diente nicht nur als Dekoration, es war auch ein Gesundheitsversprechen im pestgeplagten Italien des 17. Jahrhunderts. Gemalt hat es Giovanna Garzoni (1600–1670), eine der berühmtesten italienischen Malerinnen des Barock, deren Werke lange Zeit mehr mit barocker Kochkultur in Verbindung gebracht wurden als mit ihrem Geschäftssinn, den die Künstlerin auszeichnete. «Zu Preisen, die sie selbst bestimmen konnte», verkaufte sie ihre Arbeiten, wie ein zeitgenössischer Schriftsteller über sie berichtet. In diese komfortable Position gelangt, wer konkurrenzlos ist.

Von Venedig nach London: die europaweite Karriere der Giovanna Garzoni

Den Weg zu diesem Renommee hatte sich die Künstlerin durch Anstellungen an verschiedenen Adelshöfen erarbeitet. Giovanna Garzoni kam im Jahr 1600 in Ascoli Piceno, einer Stadt in Mittelitalien, zur Welt, und wuchs

in Venedig auf. Ihr Leben ist durch Mobilität gekennzeichnet, weil sie dorthin reiste, wo ihre Auftraggeberinnen und Auftraggeber lebten: nach Florenz, Neapel, Turin und London. 1630 ist sie am Hof des spanischen Herzogs von Alcalà in Neapel tätig, ab 1631 bis 1637 arbeitete die Künstlerin am Hof der Herzogin von Savoyen, Christina von Frankreich (1606–1663), und ihres Mannes Viktor Amadeus I. (1587–1637) in Turin, wo sie Miniaturporträts und Stillleben anfertigt. 1639 weilte sie vermutlich in Frankreich und in der Folge am englischen Hof in London. Ab 1641 bis 1651 wirkte sie am Hof des Grossherzogs von Florenz, Ferdinand II. von Medici (1621–1670), und seiner Frau Erzherzogin Vittoria della Rovere. Ab 1654 lebte sie in Rom, wo sie ein Haus erwarb und Mitglied der Malerakademie San Lucca wurde, jedoch weiterhin für die Medici tätig war.

Die Künstlerin wusste früh, wo sie arbeiten wollte: In ihrem Skizzenbuch aus den Jahren 1617 bis 1620 finden sich Notizen, die sie an Adlige in Siena, Verona und Rom adressiert hatte. Offensichtlich hatte sie sich bereits als junge Frau zum Ziel gesetzt, an einem bedeutenden Hof eine Anstellung zu finden.



Wer könnte diesem verführerischen Anblick widerstehen? Giovanna Garzoni, *Stilleben mit Kirschen, einer Bohnenschote und einer Biene*, um 1655–1662, Tempera auf Pergament, 24,5 × 37,5 cm.

Foto: Gallerie degli Uffizi, Galleria Palatina, Florenz.



So täuschend echt gemalt, dass man meint, der Duft frischer Zitronenblüten steige einem in die Nase: Giovanna Garzoni, *Stilleben mit einer Schale mit Zitronen*, Ende 1640er-Jahre, Tempera auf Pergament, 27,6 × 35,6 cm.

Foto: J. Paul Getty Museum, Los Angeles.

Heilende Zitrusfrüchte und eine täuschend echte Wespe: Stilleben als sinnliche Illusion

Für die Medici fertigte Giovanna Garzoni etwa ein Stilleben mit einer Schale voll Zitronen mit blätterbestückten Zweigen (Foto S. 39 unten). Diese tragen weisse, sternförmige Blüten, sodass das Gemälde beinahe zu duften scheint. Nur eine Wespe, die Garzoni nahezu lebensecht auf der vordersten Zitrone in der Schale platziert hat, hält die Betrachtenden ab, nach den plastischen Zitrusfrüchten zu greifen.

Mit der den Bildraum fast vollständig ausfüllenden Obstschale ist dieses Gemälde charakteristisch dafür, wie Garzoni ihre Bilder aufbaut. Ebenso typisch ist die Darstellung einzelner Insekten wie Bienen, Fliegen oder Heuschrecken, oft scheinbar lebensecht in Trompe-l'œil-Manier wiedergegeben, mit welchen sie ihren Kompositionen zusätzliche Lebendigkeit und Bildwitz verleiht. Wie hier malte Garzoni die Früchte jeweils zu dem Zeitpunkt, an dem ihre gesundheitsfördernden Eigenschaften am grössten sind, wie die Kunsthistorikerin Mary D. Garrad hervorhebt. Allein die Früchte anzuschauen, hatte eine heilsame Wirkung auf die Betrachtenden.

Jana Lucas im Fokus



«Artgrade your business!» heisst die Kolumne von Jana Lucas. Darin zeigt die promovierte Kunsthistorikerin, wie bildende Kunst als Ressource speziell für die Wirtschaft dienen kann. Denn wer unternehmerisch gestaltet, profitiert von künstlerischen Arbeitsweisen, so die These von

Jana Lucas. Innovationen kann nur entwickeln, wer neu denkt und eigene Positionen einnimmt. Künstlerinnen und Künstler bieten dafür Vorbilder. Die Kolumne nutzt Kunst daher als Trainingsgelände für unternehmerisches Handeln und bietet viele praktische Beispiele, um grundlegende Entscheidungen aus einer neuen Perspektive zu reflektieren, die eigenen Vorstellungen herauszufordern, den Fokus zu schärfen und konkrete Schritte für die gezielte Umsetzung abzuleiten.

In ihrem kunstbasierten Consulting mit Schwerpunkt Innovations- und Strategieentwicklung verbindet Jana Lucas unter dem Motto «Von der Kunst lernen» ihre jahrelange Erfahrung im Marketing mit Fragestellungen zu künstlerischen Gestaltungsprinzipien. Dabei spannt sie den Bogen zwischen Kreativität, Innovation sowie Wahrnehmung in der Kunst zu deren Bedeutung für Unternehmen. Darüber hinaus arbeitet Jana Lucas Unternehmens- sowie Privatsammlungen kunsthistorisch auf und erschliesst so deren Mehrwert für Unternehmen. Als Autorin veröffentlichte sie 2021 das erfolgreiche Sachbuch «Die geheimen Pionierinnen der Wirtschaft – Aussergewöhnliche Frauen, die unsere Wirtschaftswelt nachhaltig geprägt haben». 2023 erschien ihr neuestes Buch: «Kleine Basler Kunstgeschichte».

janalucas.ch

Visuelles Vitamin: Bilder sollten die Gesundheit unterstützen

Giovanna Garzonis Bilder waren nicht nur eine ästhetische Meisterleistung, sondern brachten ihren Besitzerinnen und Besitzern einen relevanten Mehrwert. Um 1630 grassierte die Pest in Italien. Ärzte empfahlen, zur Unterstützung der Gesundheit in Palästen Gemälde mit Früchten und Blumen aufzuhängen, die positive visuelle Reize schufen, um etwa auch Leiden wie Melancholie zu bekämpfen. Genau diesem Kundenbedürfnis entsprach Garzoni, indem sie die vitalsten Stilleben in der Geschichte der Kunst komponierte. Damit bewies sie eindrucksvoll, dass es immer einen Weg gibt, die eigene Profession innovativ zu gestalten.

Die Künstlerin hatte eine neue Form von Gemälden an der Schnittstelle von botanischer Zeichnung und Stilleben entwickelt, die das Leben zelebrierten, anstatt wie sonst üblich durch exotische Früchte, Zucker und Goldpokale den Reichtum ihrer Auftraggebenden zu demonstrieren und an die eigene Vergänglichkeit zu gemahnen. Sie erfand einen Gegenentwurf zu einer Bildgattung, bei der man meinen könnte, dass nichts Neues mehr möglich gewesen sei. So reduzierte Garzoni ihre Bildsujets, bis Früchte und Gemüse übrig blieben. Diese wiederum malte sie voller Vitalität, Frische und Natürlichkeit und kreierte so eine «Vitaminkur» für die Augen. Sie arbeitete nicht auf Leinwand, sondern auf Pergament, welches sie als hellen Grund verwendete und nicht wie bei anderen Malerinnen und Malern üblich dunkel grundierte. Auf dem Pergament entwarf sie plastische kleine Bildbühnen mit frischen Tempera- bzw. Wasserfarben. Sie malte vor allem Feigen, Granatäpfel, Stangenbohnen, Pfirsiche, Kirschen, Pflaumen, Erdbeeren, Birnen, Artischocken und Rosenblüten, Gurken, Esskastanien oder Wassermelonen. Man möchte in die Bilder greifen, um von einer der Kirschen oder Feigen zu kosten.

Genau diesem Impuls scheint eine nicht im Bild sichtbare Esserin oder ein Esser auf dem Stilleben mit Kirschen nachgegangen zu sein: Es scheint, als habe jemand in



Für Giovanna Garzoni typisch ist die Darstellung von Insekten, die den Kompositionen zusätzliche Lebendigkeit verleihen.



die Schale gegriffen und von den prallen Früchten gekostet. Liegen doch am linken unteren Bildrand einige Kirschkerne. Vielleicht hat die bedrohlich wirkende Biene die Esserin oder den Esser vertrieben?

Vier Prinzipien für moderne Selbstständigkeit

Was können wir von der Künstlerin und ihren Kunstwerken aus wirtschaftlicher Perspektive lernen? Die Malerin macht vor, was heute manchen Solounternehmenden fehlt, indem sie vier Dinge miteinander kombiniert: Giovanna Garzoni hat sich extrem spezialisiert, was sie unverwechselbar und einzigartig macht, sie arbeitete in höchster Qualität, sie erfüllte ein Marktbedürfnis und sie bewarb sich mit Bestimmtheit um Aufträge von Adelshöfen. Giovanna Garzoni hat früh verstanden, dass für ein Spezialprodukt der Kundenkreis an einem Standort zu klein gefasst ist und begann, international zu agieren.

Qualität, Storytelling, Community

Auch heute zeigt sich, wie erfolgreich die Strategien von Giovanna Garzoni sein können. Im Jahr 2023 eröffnete beispielsweise der Buchladen «Sherlock & Pages» in der englischen Kleinstadt Frome, obwohl Ladensterben und der Frequenzverlust in den Innenstädten zur Tagesordnung gehören. Indem sich der Inhaber auf eine kuratierte Buchauswahl zu den Themen Natur, Landschaft, Cultural Heritage und Geschichte beschränkt, ein geschicktes Branding verwendet und potenzielle Kundschaft im Laden aber vor allem über Social-Media-Kanäle persönlich anspricht, erreichte er schnell überregionale Bekanntheit und gewann eine grosse Leserschaft. Auf seinen Instagramkanälen (persönlicher Account: @englishpilgrim, 250000 Follower, Account des Buchladens: @sherlockandpages, 74000 Follower) beschreibt er das Leben als Buchhändlerpaar mit Hund, empfiehlt Bücher und porträtiert kleine englische Kirchen. Ein digitaler Buchclub und Buchempfehlungen locken Leserinnen und Leser in den Buchladen genauso wie auf seinen Onlineshop. Sherlock bietet seinem Publikum nicht nur Bücher, sondern Unterstützung bei der Suche nach Sinnhaftigkeit.

Giovanna Garzonis Bilder waren nicht einfach schön – sie waren auch funktional. Denn sie schuf Genuss für die Augen und Erholung für den Geist. Während sich heute viele Unternehmen auf Wachstum und Skalierung fokussieren, demonstriert die Malerin, dass Spezialisierung und höchste Qualität die Grundlage eines nachhaltig florierenden Geschäfts sein können. Wer seine Nische meistert, hat einen klaren Wettbewerbsvorteil.

- Wie können Sie Ihre Nische eingrenzen?
- Was unterscheidet Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistungen von der Konkurrenz?
- Wie verbessert Ihre Marke das Leben Ihrer Kundinnen und Kunden?
- Welche emotionalen Bedürfnisse oder Wünsche erfüllen Sie für Ihre Kundschaft?

Artgrade your business!

● Ihre Jana Lucas



Der typische Influencer hat es auf Likes und Follower angelegt, der Unternehmergeist als Influencer freut sich auch über Widerspruch.

Foto: Getty Images

Der Unternehmergeist und die Influencer

Liebe Leserin, lieber Leser

Hallo, hier bin ich wieder, ihr Unternehmergeist. Jemand, der nicht mit Konfetti schmeisst, sondern mit Argumenten; als Kolumnist, Unternehmer und jemand, der ständig versucht, die Brücke zwischen Erfahrung und Veränderung zu bauen – oft mit unsicherer Hand. Ich bin kein Influencer mit Ringlicht, Rabattcode und Strandfoto. Ich bin Influencer der Metallklasse: Meine Tools heissen Werte, Worte und Wirklichkeit. Nicht immer klickstark, aber definitiv echt.

Früher dachte ich naiv: Einfluss zeigt sich in Handlungen. Heute sagt man mir: Einfluss misst man in Likes. Ich sage: Vielleicht geht ja beides – manchmal sogar gleichzeitig. Denn ob Kolumne oder LinkedIn-Post – wenn Menschen für einen Moment das Scrollen unterbrechen, dann ist das für mich schon ein kleiner Sieg gegen die Vergessensmaschine. Leise? Ja. Langfristig? Hoffentlich.

Sie kennen mich als einen, der nicht jedem Hype hinterherrennt. Nicht aus Überzeugung, sondern weil ich beim Rennen schon nach 50 Metern Seitenstechen bekomme. Ich schreibe, weil ich (meistens) etwas zu sagen habe. Weil ich Unternehmerinnen und Unternehmer, Gründer und Gestalter verstehe – nicht nur theoretisch, sondern auch durch schmerzhaftes Trial-and-Error-Erfahrung. Mehr Error als Trial, wenn wir ehrlich sind.

Natürlich habe auch ich mich mit der digitalen Welt arrangiert. Ich poste. Ich like. Ich kommentiere. Mal mehr, mal weniger geschickt. Aber ich tue es mit Haltung – oder zumindest mit dem ernsthaften Versuch, eine zu haben. Denn Sie kennen mich als Influencergeist, der lieber einen Schritt zu langsam weitergeht und nachfragt als vorschnell den nächsten Trend mitmacht. Meistens, weil ich gar nicht verstehe, was der neueste Trend überhaupt sein soll.

Was mir auffällt? Die neue Influencer-Generation spricht viel über Reichweite, selten über Reue. Likes gibt's

schnell, zusammen mit Verantwortung im Doppelpack eher selten. Vertrauen? Das kann man nicht in die Bio schreiben, das muss man erarbeiten. Und dabei hilft es, wenn man nicht vergisst, wer man mal war, bevor der Algorithmus einen kannte. Auch das habe ich gelernt – durch echte Rückmeldungen, irritierte Nachfragen und die eine oder andere charmant formulierte Kritik. Zum Glück kommt nicht alles, was ich schreibe, gut an.

Manche sagen: Influencer ist ein Jugendding. Ich sage: Unsinn. Einfluss kennt kein Alter – nur gelegentlich Rückenschmerzen. Sie kennen mich als Unternehmergeist, der mit über 60 nicht aufhört zu denken, sondern anfängt, deutlicher zu sprechen. Vielleicht auch, weil ich langsam weniger zu verlieren habe. Oder weil ich schlicht zu müde bin, mich zu verbiegen.

Influencer sein heisst für mich: Brücken bauen, statt Selfies posten. Erfahrungen teilen, auch wenn sie peinlich sind. Themen setzen, die nicht nach drei Tagen verpuffen. Keine Stimmung machen, sondern Stimme sein. Und wenn's gut läuft, ist diese Stimme nicht nur ein Echo der eigenen Eitelkeit.

Wenn ich schreibe, denke ich an Menschen wie Sie. Leserinnen und Leser, die lesen wollen – nicht müssen. Die sich lieber mit einem Gedanken auseinandersetzen, als sich mit einem Rabattcode zu trösten. Sie kennen mich als Unternehmergeist, der lieber Zweifel sät als Dogmen verkauft. Und genau deshalb glaube ich: Influencer alter Schule – mit Patina und Prinzipien – werden heute mehr denn je gebraucht.

Denn in einer Welt, in der alles schneller wird, ist es kein Fehler, mal einen Gang runterzuschalten, vielleicht sogar anzuhalten. Und zu fragen: Will ich wirklich so weitermachen? Es braucht Stimmen, die den Mut haben, das Tempo zu drosseln. Die nicht um jeden Preis gefallen wollen. Die nicht auf Hochglanz poliert sind – dafür ehrlich. Oder zumindest darum bemüht.

Und ja – es gibt sie. Menschen, die diesen Weg gehen. Ich denke an Bertrand Piccard, der nicht nur in der Luft fliegt, sondern auch mit beiden Beinen fest auf dem Boden der Verantwortung steht. Oder an die Schweizer Politologin und ehemalige Genfer Staatskanzlerin Anja Wyden Guelpa, die mehr Brücken baut als Follower zählt – und das mit einem erstaunlich klaren Kompass.

Ich sehe sie auch in der jüngeren Generation. Nora Wilhelm zum Beispiel. Sie nennt sich nicht Influencerin – wahrscheinlich aus gutem Grund. Mit *collaboratio helvetica* bringt sie Menschen zusammen, die lieber tun als täuschen. Kein Glamour, aber dafür Haltung. Und Ausdauer. Zwei Dinge, die sich in keinem Algorithmus messen lassen.

Oder Fabio Marchesin alias FinanzFabio. Statt Finanzhacks und Millionenversprechen gibt's von ihm solide Tipps, wie man nicht alles auf einmal verliert. Kein Hype, kein Blenden. Dafür Transparenz, Ehrlichkeit und gelegentlich die unangenehme Wahrheit, dass es keine Abkürzung gibt – weder beim Geld noch im Leben.

Aber natürlich sind diejenigen von der anderen Seite sehr präsent. Influencer, die aus einem Avocado-Toast ein philosophisches Statement machen. Oder jene, die mit halb-garen Finanz-«Tipps» schneller Kasse machen als die Kunden gucken können. Sie glänzen kurz – und verschwinden dann, wenn der Lack mehr zu bröckeln als zu schimmern beginnt.

Sie kennen mich als Unternehmergeist. Und wenn Sie mich nicht nur lesen, sondern auch mal schmunzeln, nicken oder mir widersprechen – dann bin ich gern Ihr Influencer. Nicht, weil ich dann im Trend liege. Sondern weil wir gemeinsam über den Tellerrand blicken. Und manchmal auch über uns selbst lachen können, denn ich bin so alt, damals hiessen Influencer noch «Schnorri».

Herzlichst

● *Der Unternehmergeist*

Der Unternehmergeist im Fokus



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

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

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

500 CHW geschenkt!

Ihre Gutschrift für Inserate und Werbung

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

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

Wo sehe ich die Gutschrift und den aktuellen Saldo?

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

Wie setze ich die Gutschrift ein?

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

Legen Sie jetzt los!

Werbemöglichkeiten, Kontaktdaten, Formate und Preise für Inserate im WIRinfo finden Sie in jedem Heft auf den drei letzten Seiten. Im WIRmarket müssen Sie registriert und mit Ihrer Firma verknüpft sein. Auf Youtube finden Sie ein Tutorial dazu (und zu anderen Themen) – oder kontaktieren Sie uns, wenn Fragen auftauchen: wirmarket@wir.ch oder 0800 947 944 (Mo–Fr, 7.30–18.00 Uhr).

● Daniel Flury





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 bis 5. Oktober Martigny und die Foire du Valais besucht haben. 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 «Üsserschwizzer», 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.

420 Aussteller

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.

● Daniel Flury

foireduvalais.ch

Neue WIR-Teilnehmer

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

AG

Bühler Rothrist AG

flex

Pfaffnernweg 7, 4852 Rothrist
T 062 794 44 64
maler.buehler@bluewin.ch, www.maler-buehler.ch
Malerei

SamKor GmbH

flex

Schwarzhaarhalde 5, 4665 Oftringen
info@samkor.ch
Grosshandel mit sonstigen Halbwaren

AI

Swiss Alu Bridge GmbH

flex

Kaustrasse 34, 9108 Gontenbad
M 079 601 09 64
www.alubridge.swiss
Brücken- und Tunnelbau

BE

AMM Künzli Thun Glas- und Metallbau AG

flex

Tempelstrasse 9, 3608 Thun
T 033 334 66 00
info@amm-kuenzli.ch, www.amm-kuenzli.ch
Herstellung von Metallkonstruktionen

Berger Bau AG

flex

Rütifeldstrasse 12, 3294 Büren an der Aare
T 032 353 10 60
www.bergerbau.ch
Allgemeiner Hoch- und Tiefbau ohne ausgeprägten Schwerpunkt

Stähli Bauleitungen

flex

Spirenwaldstrasse 141, 3803 Beatenberg
M 079 751 32 72
c.s@staehli-bauleitungen.ch
Architekturbüros

Zürcher Gipser- und Malerhandwerk AG

flex

Uttigenstrasse 58d, 3600 Thun
T 033 221 00 77
info@zuerchergips.ch, <https://www.zuerchergips.ch>
Malerei und Gipserei ohne ausgeprägten Schwerpunkt

BS

Basler Facility Management Bayoglu

15%

Bayoglu Enes Malik Güterbahnhof Wolf / Halle 2
St. Jakobs-Strasse 200, 4052 Basel
T 058 211 29 29, M 079 880 79 79
enesmalik.bayoglu@baslerfacility.ch, www.baslerfacility.ch
Allgemeine Gebäudereinigung

FR

Tatjana Eltrich flex

Vorderried 64, 1735 Giffers
tatjana.eltrich@gmail.com
Werbeagenturen

GL

BSS Best Service System GmbH 3%

Ennetlintherstrasse 36, 8783 Linthal
swiss-btg@gmx.ch
Sonstiger Unterricht

LU

Auchli Druck AG 10%

Buechwäldlistrasse 14, 6106 Werthenstein
T 041 490 20 83
info@auchlidruck.ch, www.auchlidruck.ch
Offsetdruck

Swiss Sun Concept KIG 10%

Roseberggrain 12B, 6017 Ruswil
T 041 495 02 07
hallo@swissunconcept.ch
www.swissunconcept.ch
Sonstige freiberufliche, wissenschaftliche und technische Tätigkeiten

NW

CELL GOLD GmbH 3%

Faden 2, 6374 Buochs
M 076 429 79 80
shop@cell-gold.com, www.cell-gold.com
Herstellung von sonstigen Nahrungsmitteln

SG

Folix Reklametechnik AG flex

Zürcher Strasse 66b, 9000 St. Gallen
T 071 383 43 83
folix@folix.ch, www.folix.ch
Grafikdesign und Visuelle Kommunikation

Malergeschäft Palatini AG 10%

Fürstenlandstrasse 103, 9000 St. Gallen
T 071 277 44 67
palatini@dplanet.ch, www.palatini-ag.ch
Malerei

Ost Gerüstbau GmbH 3%

Stahlstrasse 9, 9000 St. Gallen
jetmir.popaj@hotmail.com
Gerüstbau

Shala Reinigung Hauswartung 3%

Hagenbuchstrasse 4, 9000 St. Gallen
M 079 964 98 36
shalareinigunghauswartung@gmail.com
www.shalareinigunghauswartung.ch
Hausmeisterdienste, Facility Management

SO

Hotel Weissenstein AG 60%

Vorderweissenstein 2, 4515 Weissenstein b. Solothurn
T 032 530 17 17
hotel@hotelweissenstein.ch, www.hotelweissenstein.ch
Hotels, Gasthöfe und Pensionen mit Restaurant

SZ

Cargofield GmbH 100%

Zürichstrasse 38, 8840 Einsiedeln
mail@cargofield.ch, cargofield.ch
Herstellung von sonstigen nicht wirtschaftszweigspezifischen Maschinen

Stoosbahnen AG 3%

Stoosplatz 1, 6433 Stoos SZ
 T 041 818 08 08
 info@stoos.ch, www.stoos.ch
 Personenbeförderung mittels Zahnrad-, Seilbahnen und Skiliften

TG**Dorana AG** flex

Fehlweisstrasse 28, 8580 Hefenhofen
 M 079 696 36 34
 Kauf und Verkauf von eigenen Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen

NOVA Estate GmbH flex

Obere Steig 4, 9507 Stettfurt
 T 071 747 28 82
 www.novaestate.ch
 Kauf und Verkauf von eigenen Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen

Reut Schreinerei AG flex

Dorfstrasse 9, 8576 Mauren TG
 T 071 633 25 77
 info@reut-schreinerei.ch, www.reut-schreinerei.ch
 Schreinerarbeiten im Innenausbau

VD**LeShopBio.ch SA** 30%

Route de la Pâtissière 6, 1880 Bex
 T 024 463 33 00
 contact@leshobio.ch, www.leshobio.ch
 Autres services auxiliaires des transports

Zurbuchen Frères SA flex

Zi Les Marais, 1312 Eclépens
 info@zurbuchensa.ch, www.zurbuchensa.ch
 Fabrication d'éléments en matières plastiques pour la construction

VS**Swiss IT Consulting GmbH** flex

Matterstrasse 51, 3920 Zermatt
 lgs@swiss-it-consulting.com
 Erbringung von Beratungsleistungen auf dem Gebiet der Informationstechnologie

ZG**DeHa Baumanagement GmbH** flex

Blegistrasse 11A, 6340 Baar
 M 076 824 87 19
 o.demirel@deha-bau.ch, www.deha-bau.ch
 Allgemeiner Hoch- und Tiefbau ohne ausgeprägten Schwerpunkt

Privilegio GmbH flex

Chamerstrasse 11, 6331 Hünenberg
 hallo@privilegio.ch
 Reiseveranstalter

ZH**DH Baudienstleistungen GmbH** flex

Stockerstrasse 60, 8002 Zürich
 T 044 269 92 17
 gian.saner@xania.ch
 Allgemeiner Hochbau

Salvator AG flex

Löwenstrasse 25, 8001 Zürich
 ybaumann@gmx.ch
 Kauf und Verkauf von eigenen Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen

Uhlig AG 3%

Aarütistrasse 4, 8192 Glattfelden
 T 044 867 38 66
 garage@uhlig.ch, www.uhlig.ch
 Detailhandel mit Automobilen mit einem Gesamtgewicht von 3,5 t oder weniger

Glanzbesetzung an den Swiss Indoors

Taylor Fritz, Casper Ruud und Denis Shapovalov erweitern das hochrangige Teilnehmerfeld der Swiss Indoors. Das Turnier findet vom 18. bis 26. Oktober 2025 in Basel statt.

Die fünf bereits angekündigten Gipfelstürmer des Welttennis Ben Shelton (USA, ATP 10), Holger Rune (Dänemark, ATP 8), Jakub Mensik (Tschechien, ATP 19), Arthur Fils (Frankreich, ATP 14) und Joao Fonseca (Brasilien, ATP 48) erhalten namhafte Konkurrenz durch Taylor Fritz (USA, ATP 5), Casper Ruud (Norwegen, ATP 7) und Denis Shapovalov (Kanada, ATP 30), die für die diesjährigen Swiss Indoors Basel vom 18. bis 26. Oktober in der St. Jakobshalle Basel verpflichtet worden sind.

An den letztjährigen US-Open verpasste Taylor Fritz seinen ersten Grand-Slam-Sieg nur ganz knapp, wo er erst von Jannik Sinner im Final besiegt wurde. Und in Wimbledon setzte die neue Nummer 5 der Weltrangliste ein weiteres Ausrufezeichen. Nur Carlos Alcaraz konnte den US-Amerikaner im Halbfinal nach vier hartumkämpften Sätzen stoppen. Auch Casper Ruud, dreifacher Grand-Slam-Finalist und Sieger von Madrid, gehört auf allen Courts dieser Welt zum Favoritenkreis. In diesem Jahr warf ihn eine Verletzung auf ATP-Rang 11 zurück, aktuell belegt er Rang 7 (alle ATP-Rangierungen Stand 15. September). Denis Shapovalov gehört dank seiner explosiven Spielweise und seinem Temperament zu den Publikumsliebblingen auf der Tour. Mit seinem Turniersieg in Los Cabos bestätigte er seine aufsteigende Form.

Die Glanzbesetzung steht für eine hohe Leistungsdichte, es zeichnet sich aber auch eine ideale Mischung zwischen gestandenen Stars und den Aufsteigern der Next Gen ab, die bereits heute zur Weltspitze gehören. «Die hohe Substanz des Männertennis, das ist der Stoff, aus dem die Zukunft dieses faszinierenden Sports und der Swiss Indoors Basel besteht», so Turnierpräsident Roger Brennwald.

● Daniel Flury



Foto: © Swiss Indoors

Vorverkauf

Tickets können online sowohl via **Swiss Indoors** Website als auch über die Website von **Ticketcorner** bestellt werden.

Ticket-Online	swissindoorsbasel.ch
Ticket-Vorverkaufsstellen	Alle offiziellen Ticketcorner-Vorverkaufsstellen
Ticket-Hotline	Tel. +41 (0)900 552 225 (CHF 1.19/Min.)
Logen/Membercards (Dauermiete)	Tel. +41 (0)61 485 95 94
VIP-Packages	Tel. +41 (0)61 485 95 94

+ **SWISS**
INDOORS

ATP
500TM

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.

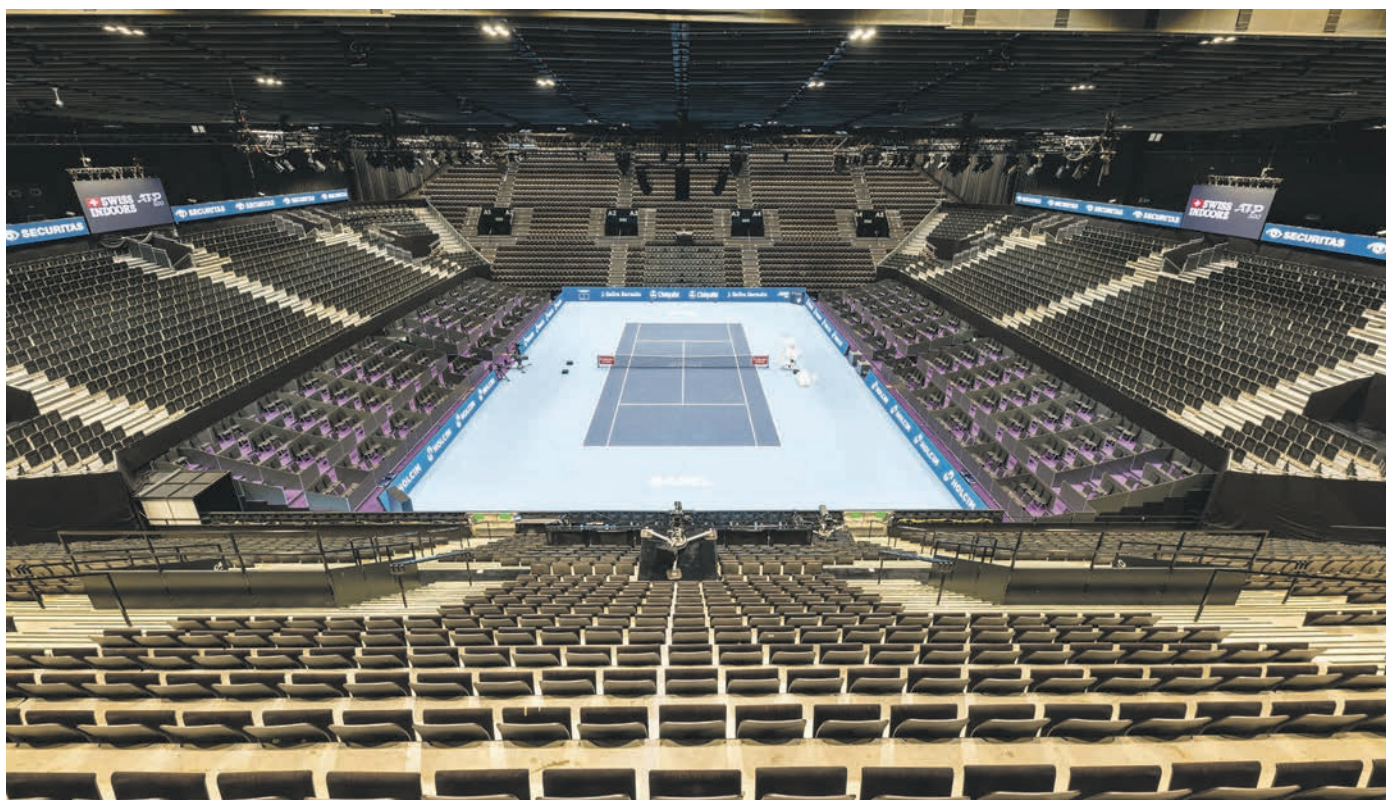
Und nicht zuletzt deshalb ist der nationale Grossanlass zum sportlichen und gesellschaftlichen Höhepunkt des Jahres geworden. Über 60'000 begeisterte Fans wollen dieses Spektakel live miterleben. Mehrere Millionen Menschen verfolgen den Event am Fernsehen.





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

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





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



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





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

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

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





WIR-Networks

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

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

Kontakte

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

«Kartengebühren im
Ausland? Nicht mit dem
Bankpaket top!»

Mit Karte & Wallet – du zahlst den
angeschriebenen Preis

Alle
Vorteile
entdecken

 moneyland.ch

Banken

Testsieger

Kostenvergleich, 06/2025
Konto und Karte

8-tägige Flussreise vom 16. - 23. August 2026



**80%
WIR**

Passau - Wien - Budapest - Passau

Donau, auf dem Strom der Zeit

Sie ist Zeugin grosser Historie, Lebensader Europas, eine unbeugsame Schönheit, die immer dem Sonnenaufgang und der Neuzeit entgegenstrebt. Eine Reise in die Geschichte und ins Hier und Jetzt, zwischen Wiener Charme und ungarischer Seele.

Anmeldung und Auskünfte an:

WIR ne+work
Walter Sonderer
Tel. 079 207 81 26 - 071 925 30 35
wironline@bluewin.ch

Unsere Leistungen

- Excellence-Reise in eleganter Flussblick-Kabine
- Excellence Genuss-Vollpension mit Excellence-Gala-Dinner
- Anreise in umweltgerechtem Komfort-Reisebus ab/bis Schweiz
- CO2-Klimaschutzbeitrag Stiftung Myclimate
- Gepäckservice, WiFi

Nicht inbegriffen

- Persönliche Auslagen, Getränke, Trinkgelder
- Annullationskosten/ Extrarückreiseversicherung

Kabinentyp Excellence Princess - Preis pro Person

2-Bett Kabine 16m2 Hauptdeck CHF 2'195.00
2-Bett Kabine 16m2 Mitteldeck mit frz. Balkon CHF 2'655.00
2-Bett Kabine 16m2 Oberdeck mit frz. Balkon CHF 2'855.00
Juniorsuite Oberdeck 20m2 mit frz. Balkon CHF 3'155.00
Preis Einzelbenützung auf Anfrage.

Grosszügige Unterstützung von untenstehenden WIR-Networks

WIR ne+work
Graubünden-
Südostschweiz

WIR ne+work
Aargau

WIR ne+work
Ostschweiz

WIR ne+work
Zürich

excellence
Flussgenuss vom Reisebüro Mittelthurgau

diga
reiseCenter



**Bis 30. November 2025
mit 80% WIR**
(Buchungen mit 80% WIR auf
50 Personen beschränkt)
danach 50% WIR

«Schweizer Handwerk, das begeistert.»

Jetzt
KMU-Paket
eröffnen

Albert Peer, Peertools, Ftan,
WIR-Netzwerker



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



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



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 oder 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**

«Wer clever einkauft,
spart schon beim
Wechselkurs.»

In 2 Min.
Demokonto
eröffnen

wir.ch/fx-de



Disclaimer – Rechtliche Hinweise

Keine Gewähr

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

Keine Handlungsanweisungen

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

Inserate

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

Konditionen

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

Nachdruck

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

Haftungsausschluss

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

Impressum

WIRinfo – Oktober 2025, 92. Jahrgang, Nr. 1157
Das Magazin für Genossenschafter und Genossenschafterinnen der Bank WIR und Schweizer KMU
Herausgeberin: WIR Bank Genossenschaft, Basel

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

Fotografen: siehe Bildhinweise

Foto Titelseite: Paul Haller

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: 22 510

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 CHF 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 **22000 Exemplaren**. Sie erreichen damit **alle WIR-Kunden (KMU) und deren Angestellte mit WIR-Konto**.

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

Inseratepreise im WIRinfo (WIR-Anteil 75%)

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

Im WIRinfo sind Chiffre-Inserate möglich; Gebühr: 8.50 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-Akzeptanzsatz an, der nicht tiefer als Ihr im WIRmarket publizierter Satz ist.

Wählbare Versandarten:

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

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

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

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

Kontakt

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

Rabatt auf Jahresumsatz

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

Das sind die Rabattstufen:

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



Impressionen von der WIR-Expo Zürich.

Mediadaten WIRinfo

Inserateaufgabe und Beratung

inserate@wir.ch

Geschäftsbedingungen
Siehe www.wir.ch/agb-de

Inserateannahmeschluss: Bitte beachten Sie den Inserateschluss für das WIRinfo November 2025: Freitag, 10. Oktober 2025, 12.00 Uhr.

Datenübernahme Druckunterlagen WIRinfo

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

Programme

QuarkXPress
InDesign
MS Word
PDF Acrobat
Illustrator
Photoshop

Mac

-
-
-
-
-
-

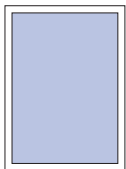
Win

-
-
-
-
-
-

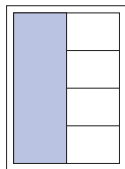
Wichtig: Bei offenen InDesign-, Illustrator- und Photoshop-Dateien müssen Schriften immer mitgeliefert werden (keine TrueType-Schriften). Die entsprechenden Zeichensatzkoffer und PostScript-Fonts bitte gezippt mitgeben. Bei PDF- und EPS-Dateien müssen Logos und Schriften eingebettet (mitgeliefert) sein.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

Datenträger: CD, DVD, Zip (100/250)

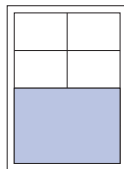
Inseratgrößen und Inseratepreise (alle Preise inkl. 8,1% MwSt., WIR-Anteil 75%)



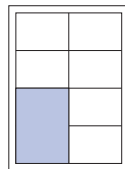
168x248 mm
1/1 Seite Inhalt



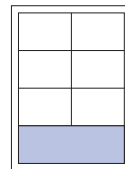
82x248 mm
1/2 Seite hoch (2-sp.)



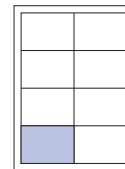
168x122 mm
1/2 Seite quer (4-sp.)



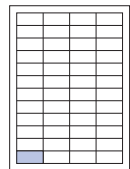
82x122 mm
1/4 Seite hoch (2-sp.)



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

Inseratepreise

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

Rabatt auf Jahresumsatz (WIRinfo, WIRmarket, WIRmailing)

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

Chiffregebühr: 8.50