

WIR info

11/2025

Das Magazin für Schweizer KMU

WIR expo



Willkommen an der WIR-Expo!

Vom 21. bis 23. November ist Dietikon das Herz des WIR-Systems

Wo Hackbrett auf Klassik trifft

Die Konzerte des Appenzeller Forums im Huus Löwen, Gonten





In eigener Sache

Ab 2026 erscheint das WIRinfo alle zwei Monate – und Inserate können zu 100% in WIR bezahlt werden.

Das WIRinfo ist dank seinem Inserateteil ein funktionierender Marktplatz und ein geeignetes Mittel, um den WIR-Partnern KMU- und WIR-relevante Inhalte zu vermitteln. Deshalb halten wir auch in Zeiten, in denen sich die gedruckte Medienlandschaft ausdünnert, am Print fest! Damit dies auch in Zukunft gewährleistet ist – ganz transparent ausgedrückt: um die Kosten-/Ertragsstruktur zu optimieren –, wird ab 2026 der Erscheinungsrhythmus des WIRinfo aber angepasst: «Das Magazin für Schweizer KMU» erscheint künftig nur noch in den ungeraden Monaten – also sechs- anstatt 12mal –, startend im Januar 2026.

Neben der Erscheinungsform und der inhaltlichen Ausrichtung bleiben auch der Erscheinungszeitpunkt Anfang Monat und die Annahmeschlüsse für Inserate (jeweils 10. des Vormonats) bestehen. Und: Während die Höhe der nötigen Jahresumsätze zur Erreichung der verschiedenen Rabattstufen ab 2026 selbstverständlich halbiert wird, profitieren Inserenten weiterhin von der vollen Gutschrift von jährlich 500 CHW für Inserate im WIRinfo und auf WIRmarket.ch sowie für WIRmailings.

Neu: Inserieren mit 100% WIR!

Eine wichtige und für WIR-Partner sehr vorteilhafte Neuerung betrifft auch die Bezahlung der Inserate. Bisher lag der WIR-Annahmesatz bei 75 %, neu können WIRinfo-Inserate mit 100 % WIR bezahlt werden. Verpassen Sie also nicht den Annahmeschluss vom 10. Dezember für Ihr Inserat im WIRinfo Januar 2026!

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



**«Bankpaket top:
Weniger zahlen.
Mehr erleben.»**

*Immer bester Wechselkurs, so reist
man heute*

*Alle
Vorteile
entdecken*

 moneyland.ch

Banken

Testsieger

Kostenvergleich, 06/2025
Konto und Karte

Inhalt

Seite 20

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, gefolgt von Stefan Gall, Präsident des WIR-Networks Graubünden-Südostschweiz. In diesem Heft kommt Roland Jenny, Präsident des WIR-Networks Zürich, zu Wort.



Seite 26

Künstliche Intelligenz (KI) entlastet Firmen, wirft aber auch Fragen zu Sicherheit, Datenschutz und Ethik auf. Ein neuer Leitfaden aus einer Bachelorarbeit der Hochschule Luzern liefert Antworten. Er zeigt, wie Organisationen KI verantwortungsvoll nutzen und Risiken begrenzen können.

Seite 32

Das im Zürcher Oberland ansässige Hilfswerk Remar widmet sich heute vor allem dem Kampf gegen die Altersarmut. Und kann dafür WIR gut gebrauchen. Das Hilfswerk ist in rund 70 Ländern präsent, in der Schweiz packt seit 21 Jahren Paulo Oliveira an, seit 2022 als Geschäftsführer.



- | | | |
|--|--|---|
| <p>8 Willkommen an der WIR-Expo 2025!</p> <p>11 Nicht verpassen an der WIR-Expo
Eine kleine Kostprobe</p> <p>20 «Wichtig ist, den WIR-Gedanken an die nächste Generation weiterzugeben»
Interview mit Roland Jenny, Präsident WIR-Network Zürich</p> <p>25 Legendäre Foire du Valais</p> <p>26 Wie gelingt KI im Betrieb?
Ein Leitfaden gibt Antworten</p> <p>29 Der Unternehmergeist und die Arroganz des Etablierten
Kolumne von Karl Zimmermann</p> | <p>32 Remar: Helfen, wo es Hilfe braucht
Im Kampf gegen die Altersarmut</p> <p>35 Leinen los!
Mit Schiff und WIR von Passau nach Budapest</p> <p>36 Wo Hackbrett auf Klassik trifft
Interview mit Andrea Wiesli, Appenzeller Forum</p> <p>42 Sparkonto plus
Das Sparkonto mit Top-Konditionen</p> <p>44 Vom Aufschieben zum Erledigen
Vier Wege, um die Prokrastination zu besiegen</p> | <p>46 Vorsorgebeiträge und Termine bis Ende Jahr</p> <p>48 500 CHW geschenkt!
Ihre Gutschrift für Inserate und Werbung</p> <p>50 Neue WIR-Teilnehmer</p> <p>54 Willkommen im WIR-Netzwerk</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> |
|--|--|---|

Willkommen an der WIR-Expo 2025!

Die erste WIR-Expo nach Corona findet vom 21. bis 23. November in der Stadthalle Dietikon statt. Während die Messe mit gegenwärtig über 60 Ausstellenden vielfältige Angebote zu hohen WIR-Akzeptanzversprechen verspricht, liegt es nun am Besucheraufmarsch und an der Kauflust der Besucher, damit die WIR-Expo zum Erfolg wird. Messeleiter François Cochard ist zuversichtlich.



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

*Fotos:
Foto Frutig*



Das Foyer in der Stadthalle Dietikon.

Der Standort spricht für einen ungehinderten Besucherfluss: Dietikon ist direkt an einer Autobahnausfahrt gelegen und von Zürich aus in wenigen Minuten auch mit dem ÖV erreichbar. Die Stadt liegt unweit der grossen Einzugsgebiete von Aargau, Solothurn und Bern und ist auch für Romands in machbarer Distanz.

Weihnachten beginnt in Dietikon

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

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

Mit der Verkürzung der Messe von vier auf drei Tage und der Verschiebung von der Messe Zürich in die Stadthalle Dietikon sind für die Messe-Organisatoren Kosteneinsparungen verbunden. Über günstigere Standgebühren werden diese an die Aussteller weitergegeben. So ist beispielsweise ein 12 m² grosser Stand in der unteren Halle bereits für 1440 CHW zu haben.

Am 21. November ist es so weit: Die WIR-Expo öffnet ihre Tore. Wie fühlst du dich?

François Cochard: Ich bin sehr positiv gestimmt und natürlich gespannt, wie die WIR-Expo ankommen wird. Wir konnten zuletzt noch einmal eine ganze Reihe weiterer Aussteller gewinnen, die Stände sind jetzt alle besetzt. Auch der Aussenbereich wird belebt sein, mit Whirlpools von Sonnenkönig, Autos vom Auto-Zentrum West sowie mit den Produkten der Firmen Arpagaus Storen und Indermühle Technischer Bedarf.

Bist du mit der Anzahl der Aussteller und dem Branchenmix zufrieden?

Ja, die WIR-Expo bietet eine gute Mischung verschiedenster Branchen. Ich rechne am Eröffnungstag mit gegen 70 Ausstellern.

Gibt es eine Lösung für jemanden, der sich in letzter Sekunde noch für eine Teilnahme als Aussteller entscheidet?

Grundsätzlich sind wir ausgebucht, aber für Kurzentschlossene könnte in der unteren Halle noch Platz geschaffen werden. Sie ist als eine Art Co-Sharing-Fläche konzipiert, d. h. die Präsentationsflächen der Stände sind nicht so deutlich abgetrennt. So bewahren wir uns eine gewisse Flexibilität für Nachzügler.

Die kurze Antwort: Meldet euch, und wir suchen nach einer Lösung!

Was erhoffst du dir vom Frühstücksangebot am Sonntagmorgen, 23. November?

Am Freitag und Samstag ist die WIR-Expo von 10.00 bis 19.00 Uhr geöffnet, am Sonntag von 10.00 bis 15.00 Uhr. So haben die Aussteller am letzten Messetag genügend Zeit, um ihre Produkte einzuladen und das normale Tagesgeschäft vorzubereiten. Damit Besucher trotz der kürzeren Ausstellungszeit am Sonntag auf ihre Kosten kommen, besteht von 10.00 bis 13.00 Uhr die Möglichkeit, zu frühstücken bzw. zu brunchen. So lässt sich ein für die ganze Familie attraktiver und entspannter Sonntagsausflug gestalten: ein feines Zmorge beim Eintreffen, gefolgt von Einkäufen an der Messe.



Am sonntäglichen Zmorge braucht man sich natürlich nicht mit Kaffee und Gipfeli zu begnügen. Event-Caterer Rosvaldo Postizzi wird für ein reichhaltiges Angebot besorgt sein.

Illustration:
df



François Cochard zeigt auf das Restaurant hinter der Tribüne.



Die obere Ausstellungshalle ...



... und die untere Halle mit der Einfahrt.

1000-CHW-Einkaufsgutscheine zu gewinnen!

Melden Sie sich auf wir-expo.ch für den Newsletter der WIR-Expo an! Sie bleiben so auf dem neusten Stand und nehmen gleichzeitig am WIR-Expo-Wettbewerb teil. Zu gewinnen sind Einkaufsgutscheine – einzulösen an der WIR-Expo – im Wert von 1000 CHW!

WIR-Expo in Dietikon

Ort:
Stadthalle Dietikon, Fondlistrasse 15

Datum:
21.–23. November 2025

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

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

Welches waren die grössten Hürden, welche die Expo-Leitung zu nehmen hatte?

Die Suche nach einer geeigneten Halle gestaltete sich nicht so einfach. Mit der Stadthalle Dietikon haben wir schliesslich eine ideale Lösung gefunden: zentrale Lage unweit der Autobahnausfahrt Dietikon, genügend Ausstellungsfläche und viele Parkplätze rund um das Gebäude. Für uns auch wichtig ist die reibungslose Zusammenarbeit mit der Hallenbetreiberin. Das grosse Interesse der Aussteller halte ich für eine Bestätigung dafür, dass wir die richtige Wahl getroffen haben.

Was bleibt in den letzten beiden Wochen vor der Messe zu tun?

Viel Detailarbeit ... Über unsere Website können die Aussteller beim Standbauer ihre Spezialwünsche anmelden, etwa bezüglich Ausbau des Stands, zusätzlicher Lichtquellen, Stühlen, Spiegeln etc. Wichtig ist die Koordination der Anlieferungen während der Einrichtungsphase. Auf der Rampe hat es immer nur Platz für einen Lieferwagen.

Wie viele Besucher werden erwartet?

Ich hoffe auf mindestens 4000 Besucherinnen und Besucher. Meine Erwartung liegt aber näher bei 7000! Die letzte WIR-Expo – sie fand 2021 in der Messe Zürich statt – kam überall sehr gut an, coronabedingt liess die Besucherzahl aber zu wünschen übrig. Diese Einschränkung gibt es jetzt nicht mehr. Das stimmt mich zuversichtlich.

Welches Ziel muss erfüllt sein, damit es eine WIR-Expo 2026 gibt?

Das wichtigste Kriterium ist die Zufriedenheit der Aussteller und der Besucher. Es müssen alle begeistert sein. Wenn der Grundtenor also lautet: Wir sind nächstes Jahr wieder mit Freude und Begeisterung dabei, dann steht einer WIR-Expo 2026 nichts im Weg.

● Interview: Daniel Flury

wir-expo.ch

Hier geht es zur Ausstellerliste:



Nicht verpassen
an der WIR-Expo!



Auf den folgenden Seiten stellen wir
als Kostprobe eine Handvoll Aussteller
an der WIR-Expo vor.

Die komplette Ausstellerliste
finden Sie auf wirexpo.ch

PlugBikes: elektrisch rollen

«Elektromobilität mit Style» hat sich die Firma PlugBikes auf die Fahne geschrieben. Das Team um Hasan Özdemir ist sehr aktiv auf den sozialen Medien (plugbikes.ch): Auf Instagram und TikTok finden sich Videos mit allerlei Tipps und Informationen zu den elektrisch betriebenen Fahrzeugen im Angebot: Roller, Scooter, Seniorenmobile – und mit «Nano Qube» sogar ein kleines Auto für unter 6000 Franken.

In Dietikon besteht die Gelegenheit, sich mit den Fahrzeugen und den Vorteilen der Elektromobilität vertraut zu machen. Nicht zu verachten sind insbesondere die vergleichsweise geringen Betriebskosten: 100 km Reichweite sind schon ab 1 Franken zu haben. Der WIR-Annahmesatz ist 100 %. «Unsere WIR-Einnahmen setzen wir z. B. für den Kauf von PCs, Smartphones oder Werkzeugen ein», so Özdemir.

● Daniel Flury

WIRmarket.ch >
plugbikes



Nicht verpassen
an der WIR-Expo!



Kurt Schwaninger AG: Weihnachten beginnt in Dietikon

Was sind Weihnachten ohne Spielzeug unter dem Weihnachtsbaum? Auf der Suche nach einem Anbieter von Spielsachen sind die WIR-Expo-Verantwortlichen mit der Kurt Schwaninger AG fündig geworden. Die vier Schwaninger-Fachgeschäfte in Hallau, Schaffhausen, Andelfingen und Thayngen decken aber ein noch viel umfangreicheres Sortiment ab: Papeterie, alles rund ums Büro (inklusive Büromöbel), Bastel- und Kreativmaterial und Dekoartikel, dazu Zelte und – mietbar – die grösste Hüpfburg der Schweiz und einen Bullrider. An der WIR-Expo gilt 100%-WIR-Annahme auf alle Produkte zum Mitnehmen: Spielsachen, z. B. von Lego, Playmobil, Bruder und Ravensburger (Spiele und Puzzles) sowie Bastelsets und schöne Farbstifte. Für die Erwachsenen ist eine Faber-Castell-Aktion geplant: «Es können gravierte Kugelschreiber und Füller bestellt werden, die wir nach der



Messe mit der gewünschten Gravur liefern», so die Geschäftsführer **David und Linda Laube**. Es wird auch Einblicke in das übrige Sortiment geben: höhenverstellbare Bürotische und bedruckte, robuste Zelte mit Hexagon-Rahmen. «Diese bieten wir bis Ende Jahr zu einem knackigen Preis an – und die Lieferfrist für die bedruckten Teile ist bei uns kürzer als überall sonst!»

● Daniel Flury

WIRmarket.ch > Kurt Schwaninger



Hügli Bahnhofgarage: nachhaltige Mobilität

Die Hügli Bahnhofgarage AG mit Sitz auf dem Mutschellen ist die offizielle Markenvertretung von Kia und Subaru. Das Familienunternehmen rund um Geschäftsführer Cyrill Hügli steht seit Jahren für Kundennähe und Zuverlässigkeit – Werte, die auch an der diesjährigen WIR-Expo im Mittelpunkt stehen.

Besonders gespannt zeigt sich Cyrill Hügli auf den bald in der Schweiz erhältlichen Kia PV5 – ein vollelektrischer Personen-Van, der ebenso als flexibles Nutzfahrzeug für KMU konzipiert ist. Das Modell überzeugt durch seine vielseitigen Ausbaumöglichkeiten und markiert einen weiteren Schritt in Richtung nachhaltiger Mobilität. «Wir freuen uns sehr, dass wir das Vorserienmodell dank der Zusammenarbeit mit Kia Schweiz exklusiv an der WIR-Expo präsentieren dürfen», betont Hügli.



Cyrill Hügli von der Bahnhofgarage Hügli mit einem Kia EV4.

Foto: zVg

KMU- und WIR-Geist auf dem Mutschellen

Während der offizielle WIR-Annahmesatz bei der Hügli Bahnhofgarage AG bei 30% liegt, profitieren Besucherinnen und Besucher der Expo von einem besonderen Angebot: 100% WIR im Direktverkauf. Im Portfolio stehen Reifen, Fahrzeugvermietungen (PW und Nutzfahrzeuge), Wertgutscheine für Werkstattarbeiten sowie diverse Reinigungsabos.

Auch intern lebt das Unternehmen die WIR-Idee aktiv vor. So werden WIR-Guthaben gezielt für den Einkauf von Fahrzeugen, Büromaterial oder Investitionen in den Showroom-Umbau eingesetzt. «Wir arbeiten gerne mit anderen WIR-KMU zusammen – das stärkt die Gemeinschaft und die regionale Wirtschaft», erklärt Cyrill Hügli.

Die Hügli Bahnhofgarage AG zeigt: Nachhaltigkeit und Netzwerkdenken gehen Hand in Hand.

● Daniel Flury

WIRmarket.ch > Hügli Bahnhofgarage

Nicht verpassen
an der WIR-Expo!



Vanoli: Schönes für Küche und Haushalt



Wer Wert auf gepflegte Ess-, Tisch- und Wohnkultur legt, kommt nicht an Vanoli vorbei. Ob Bratpfannen, Kochgeschirr oder edles Porzellan und feinste Gläser, diverse Küchenhilfen oder Wohnaccessoires und saisonale Deko-Artikel: Im Vanoli-Hauptgeschäft in Thalwil oder den Filialen in Lyssach und Baar wird man fündig. Mit Küchenzubehör und Geschenk-Accessoires für Weihnachten wird **Reto Vanoli** an der WIR-Expo vertreten sein. Und natürlich mit einem Ausschnitt aus dem Weber-Grill-Sortiment – schliesslich führt Vanoli in Thalwil den einzigen Weber Store der Schweiz. Abgerundet wird das Weber-Grill-Angebot mit der Grill Academy, wo selbst versierte Grillierer noch dazulernen können. «An der WIR-Expo können Gutscheine für die Academy erworben werden, die übrigens auch als Firmenevent geeignet ist», unterstreicht Reto Vanoli, der gerne 100 % WIR akzeptiert. Mit der Teilnahme an der WIR-Expo will Vanoli auch die Initiative der Messe-Verantwortlichen unterstützen, denn: «WIR ist ein intakter, spannender Markt, der für zusätzliche Kunden und Mehrumsatz sorgt.»

● Daniel Flury

WIRmarket.ch > Vanoli



X
Nicht verpassen
an der WIR-Expo!

Aromapunkt: kulinarische Trouvailles



Messen und Märkte sind kein Neuland für **Bruno Graf** und ein wichtiger Vertriebskanal. «Auch an den WIR-Messen – sei es früher in Wil oder in Rothrist und in Zürich – habe ich nur gute Erfahrungen gemacht», so Graf, der an der WIR-Expo in Dietikon an allen drei Tagen persönlich anwesend sein wird. Und zwar mit der ganzen Pa-

lette seines Aromapunkt-Angebots: Aromaessig und -öle, das Senfsortiment, die Salzkollektion, Spirituosen und verschiedene Delikatessen. «Je öfter man sich zeigt, desto mehr Kunden und Umsatz gewinnt man hinzu», so eine Quintessenz aus 30 Jahren WIR-Tätigkeit, zuerst mit einer Schreinerei, seit zehn Jahren mit Aromapunkt. Sämtliche Produkte – die zu 100% WIR angeboten werden – entstehen auf handwerkliche Weise im Einmannbetrieb in Dübendorf und sind frei von unnötigen Zutaten und Konservierungsstoffen. Die «Genuss-Manufaktur» Aromapunkt ist Mitglied von Slow Food Schweiz und wurde 2024 für ihre Produkte ausgezeichnet.

● Daniel Flury

WIRmarket.ch > aromapunkt



Nicht verpassen
an der WIR-Expo!



Limmatcello: Limmat und Amalfiküste in einer Flasche vereint

Wasser der Limmat, Aromen von den Schalen der feinsten Amalfi-Zitronen und Ethanol bester Schweizer Qualität – das sind die Zutaten von Limmatcello, einem Limoncello, der nicht nur Zürcher Herzen höherschlagen lässt. Roger Höhener ist Initiator dieses brandneuen Produkts, von dem es erst 3000 Flaschen gibt. Die WIR-Expo soll zum Kick-off einer grösseren Marketingkampagne werden: «Unser Limmatcello eignet sich hervorragend als Weihnachts- oder Kundengeschenk. Auf Wunsch können wir die Etiketten auch personalisieren», so Höhener, der zehn Jahre lang die bekannte Gotthard Bar an der Zürcher Langstrasse geführt hat und nun seit bereits drei Jahren in Portugal ein Restaurant betreibt. WIR-Partner ist er noch nicht, die Einnahmen an der WIR-Expo können aber über die Firma seines Schwagers abgerechnet werden.

Limmatwasser wird zu Likör

Wer in der Limmat schwimmt oder taucht, wird den einen oder anderen Schluck Flusswasser aufnehmen – aber eher versehentlich als bewusst und genussvoll. Höhener gibt für seinen Limmatcello Entwarnung: «Das Limmatwasser wird zu Tafelwasser aufbereitet und ist in der Folge problemlos geniessbar! Irgendwelche Zusatzstoffe braucht es nicht.» Die Zitronenaromen werden mit hochwertigem Alkohol der Spezialitätenbrennerei Humbel aus den Schalen extrahiert (nur die äusserste gelbe Schicht der Amalfi-Zitronen wird verwendet), ein Prozess, der mindestens zwei Wochen in Anspruch nimmt. Das Naturprodukt hat Roger Höhener bereits einigen Gastronomen in Zürich vorgestellt: «Die Resonanz ist ausgezeichnet!», freut sich Roger Höhener.

● Daniel Flury



Der Limmatcello dürfte auch ausserhalb von Zürich zum Renner werden.

Foto:
Janine Wiget

Nicht verpassen
an der WIR-Expo!



Gut eingezäunt dank Zaunteam



Vor 35 Jahren hat Walter Hübscher die Firma Zaunteam gegründet und darf sich heute als Marktführer für Zäune und Tore bezeichnen – nicht nur in der Schweiz, sondern auch in Deutschland und Österreich. Über 120 Franchisenehmer – davon 27 in der Schweiz – sorgen im deutschsprachigen Raum dafür, dass private und gewerbliche Grundstücke durch (Sicherheits-)Zäune, Tore, Sichtschutzwände oder Geländer und Handläufe ihren letzten Schliff erhalten. Vier Zaunteam-Standorte führen Walter Hübscher und sein Sohn Michael von der Zentrale in Frauenfeld aus selbst.

Auch in Dietikon, Schauplatz der WIR-Expo, ist das Zaunteam zu Hause. «Mit unserer Teilnahme an der WIR-Expo wollen wir in erster Linie Kontakte knüpfen, Präsenz zeigen und unsere Stellung als führende Marke unterstreichen», so Walter Hübscher, der die WIR-Einnahmen vor allem in Büromöbel und in den Liegenschaftsunterhalt investiert.

● *Daniel Flury*

WIRmarket.ch > Zaunteam



Auch Lösungen für Hochwasserschutz stehen im Angebot.



Der Zaun ist eine Visitenkarte für die Liegenschaft.

Fotos: zVg



Nicht verpassen
an der WIR-Expo!

Bank WIR: Ihre Hauptbank

Die Bank WIR darf an keiner WIR-Messe fehlen! An der WIR-Expo präsentiert sie sich als Hauptbank für KMU und Private. Das soeben neu aufgelegte Sparkonto plus (vgl. S. 42) und das Bankpaket top – das kostenlose Privatkonto mit gebührenfreier Debit Mastercard – richtet sich an die Expo-Besucher in ihrer Eigenschaft als Privatkunden. Sicher wird auch die für nächstes Frühjahr angekündigte Kreditkarte für Gesprächsstoff sorgen.

Auf KMU-Kunden ausgerichtet ist das WIR-KMU-Paket, die Eintrittskarte ins WIR-System, das stärkste KMU-Netzwerk der Schweiz. Auch ausserhalb der WIR-Welt bietet die Bank WIR mit ihren Produktpartnern einen wertvollen Mehrwert für ihre KMU-Kunden. Ein solcher Produktpartner ist amnis, eine All-in-one-Plattform, die für die Bedürfnisse von KMU im internationalen Zahlungsverkehr konzipiert ist und ihnen globales Banking ermöglicht.

Eine Finanzierungsalternative ist das Investitionsgüter-Leasing. Clever eingesetzt, erhöht es die Wettbewerbsfähigkeit einer Firma unter gleichzeitiger Schonung der Liquidität. Über ihre Tochterfirma IG Leasing ermöglicht die Bank WIR ihren Kunden den Zugang zu dieser Finanzierungsmöglichkeit.

Der Stand der Bank WIR bietet aber auch leichtere Kost und Spass: Testen Sie Ihr Gedächtnis am Screen des Memory Games und holen Sie attraktive Give-aways ab!

● Daniel Flury

wir.ch



Illustration: Marcel Meier Expo AG, Brugg

Schnyder Mode: aktuelle Kollektionen zu 100 % WIR



Roland und Débora Jenny werden an der WIR-Expo vor Ort sein.

Foto:
Paul Haller

Mit welchen Marken wird Schnyder Mode an der WIR-Expo vertreten sein?

Roland Jenny: Wir präsentieren unsere bekannten Marken für Damen und Herren – unter anderem Drykorn, Nile, PME Legend, Olymp, Mollerus und Mos Mosh. Die genaue Zusammenstellung steht noch nicht im Detail fest, aber alle gezeigten Kollektionen sind aktuell und werden zu den normalen Ladenpreisen – und wie in allen unseren Läden zu 100 % WIR – erhältlich sein.

Ist Schnyder Mode auch an anderen Verkaufsmessen anzutreffen?

Wir nehmen sporadisch vor allem an lokalen Gewerbetrieben teil, die für uns einen direkten Bezug zur Region haben. Als Mitorganisator ist die Teilnahme an der WIR-Expo für uns natürlich ein Must.

Wer wird den Stand betreuen?

Meine Frau Deborah, teilweise auch ich selbst, und einige unserer Beraterinnen. So können wir die gleiche Beratungsqualität wie im Laden bieten.

Samstage sind wichtige Verkaufstage. Wie organisiert ihr das Tagesgeschäft am Messe-Samstag in den Läden, das parallel zur WIR-Expo weiterlaufen muss?

Unsere Läden bleiben selbstverständlich am Samstag geöffnet – da brauchen wir jede verfügbare Kraft. Wir organisieren den Einsatz so, dass sowohl Messe als auch Laden optimal betreut sind.

Welche Erwartungen hast du an die WIR-Expo?

Wir möchten unsere Marke und unser Sortiment einem breiten Publikum präsentieren, bestehende Kunden treffen und neue gewinnen. Gleichzeitig ist die Messe eine gute Plattform, um die Bedeutung des WIR-Systems im Detailhandel sichtbar zu machen.

Wie wichtig ist das WIR-Geschäft für Schnyder Mode?

Es ist für uns sehr wichtig und zu einem festen Bestandteil unser Geschäftsaktivitäten geworden.

Wie verwendet Schnyder Mode die WIR-Einnahmen?

Direkt in Ware können wir diese Einnahmen leider kaum umsetzen – ausser bei meinem Vorstandskollegen Marcel Frei, der Gürtel anbietet. Aber wir haben gute Partner für Werbung, die wir mit WIR bezahlen können. Zudem setzen wir WIR für Umbauten und für Einrichtung ein.

● Interview: Daniel Flury

WIRmarket.ch > Schnyder Mode

Nicht verpassen
an der WIR-Expo!



*Roland Jenny ist Präsident des
WIR-Networks Zürich.*

Fotos: Raffi Falchi



«Wichtig ist, den WIR-Gedanken an die nächste Generation weiterzugeben»

Interview mit Roland Jenny, Präsident WIR-Network Zürich

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. Ein 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, gefolgt von Stefan Gall, Präsident des WIR-Networks Graubünden-Südostschweiz. Im Folgenden kommt Roland Jenny, Präsident des WIR-Networks Zürich, zu Wort.

Roland Jenny führt in vierter Generation die 1923 gegründete Firma Schnyder Mode mit Kleidergeschäften in Rapperswil, Hinwil und Flawil (Bossart Modehaus). Sein beruflicher Weg führte nicht direkt in die Modewelt. Nach einer Banklehre und dem Besuch der Fachhochschule

Der Vorstand des WIR-Networks Zürich, wir-netz.ch

Roland Jenny, Präsident
WIRmarket.ch > Schnyder Mode
 T 078 737 06 35
roland.jenny@wir-netz.ch

Marcel Frei, Vizepräsident/Kassier
WIRmarket.ch > Gürtelfabrik Frei

François Cochard, Kommunikation
WIRmarket.ch > Markenmentor

Adrian Bill, Events
WIRmarket.ch > Clown Billy

Doris Steiger, Sekretariat
support@wir-netz.ch



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

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

Winterthur arbeitete er zunächst für eine amerikanische Bank in Zürich, bevor er 2001 für fünf Jahre zum grössten österreichischen Ladenbauer Umdasch wechselte. Als sich sein Vater 2006 altershalber aus dem Geschäft zurückzog, erfüllte er sich seinen Wunsch nach Selbstständigkeit und übernahm 30-jährig die Kleidergeschäfte zusammen mit seiner Frau Débora.

Als aktives Mitglied des WIR-Networks Zürich, das er seit 2021 präsidiert, konnte Roland Jenny viele neue Kunden gewinnen. Er ist zudem Verwaltungsrat der WIR-Expo AG. An der WIR-Expo vom 21. bis 23. November ist Schnyder Mode prominent auf der Bühne des Stadtsaals in Dietikon vertreten (vgl. Beitrag auf S. 19).

Was gab den Ausschlag dafür, dich 2021 für das Präsidium des WIR-Networks Zürich zur Verfügung zu stellen?

Roland Jenny: Meine Verbundenheit mit dem WIR-System war der wichtigste Grund. Gleichzeitig hat mich die Möglichkeit gereizt, in einem tollen Team eine spannende Aufgabe zu übernehmen und aktiv die Zukunft des Netzwerks mitzugestalten.

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

Wir sind ein starkes Netzwerk mit engagiertem Vorstand. Unser Ziel ist es, unseren Mitgliedern interessante und hochwertige Veranstaltungen zu bieten, sei es das jährliche KMU Forum in Winterthur – am 14. November mit Bundesrat Albert Rösti! –, die WIR-Expo oder sonstige interessante Anlässe. Der Fokus liegt klar auf den Bedürfnissen der Mitglieder – sie sollen bei uns einen Mehrwert erleben. Die Förderung des WIR-Systems ist nach wie vor unsere zentrale Aufgabe. Gleichzeitig sind wir

daran, neue Wege zu finden, wie wir uns für Schweizer KMU einsetzen können.

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

Ja, die Qualität unserer Veranstaltungen soll unseren Mitgliedern einen echten Nutzen bieten. Auch das Netzwerken ist nach wie vor sehr wichtig. Wenn wir spannende Inhalte haben, gewinnen wir damit auch neue Mitglieder. Anmelden geht ganz einfach unter wir-netz.ch!

Das WIR-Network Zürich bietet hochkarätige Veranstaltungen an, aber gegenwärtig keine Besuche von WIR-Partnerfirmen – ein bewusster Entscheid?

Nicht grundsätzlich. Wir machen solche Anlässe sehr gerne, wenn es passt und sowohl vonseiten der Partner als auch der Mitglieder Interesse vorhanden ist. Uns ist wichtig, dass solche Events einen klaren Mehrwert bieten. Gerne nehmen wir Vorschläge entgegen.

Welche Bedeutung hat die WIR-Expo für das WIR-Network Zürich?

Die WIR-Expo AG gehört zu 100 % unserem Verein und ist daher ein essenzieller Bestandteil unserer Arbeit. Für uns als Vorstand bedeutet das eine Doppelverantwortung: einerseits für den Verein, andererseits für die Messe selbst. Die Organisation ist mit viel Einsatz und Arbeit verbunden, doch wir sind stolz, ein starkes und attraktives Angebot präsentieren zu können, wie man auf wir-expo.ch sehen kann. Jetzt liegt es an der WIR-Community, die Messe auch zu besuchen. Wir hoffen sehr, dass sie ein voller Erfolg wird.

Was ist dein persönlicher Höhepunkt seit deinem Amtsantritt als Präsident?

Die Begegnungen mit unseren Mitgliedern: Zu erleben, wie unsere Veranstaltungen Anklang finden und wie sich neue Kontakte und Geschäftsmöglichkeiten entwickeln, ist für mich jedes Mal ein Höhepunkt.

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?

Es ist sehr wertvoll, den Austausch mit anderen Präsidenten zu pflegen und gleichzeitig die enge Zusammenarbeit mit der Bank WIR zu erleben. Diese Treffen geben neue Impulse, fördern die Zusammenarbeit und stärken das gemeinsame Verständnis für die Zukunft des WIR-Systems.

Hast du Wünsche an die WIR-Partner?

Ja! Mein grösster Wunsch ist, dass uns die Partner ihre Ideen und Bedürfnisse mitteilen. Nur so können wir ge-

meinsam Angebote entwickeln, die wirklich nützlich sind. Ebenso wünsche ich mir, dass unsere Mitglieder die Plattform aktiv nutzen und von den zahlreichen Möglichkeiten profitieren. Besonders wichtig ist auch, die Vorteile von WIR und den WIR-Gedanken ins Umfeld und an die nächste Generation weiterzugeben. Durch persönliche Kontakte und Verständnis bleibt unser System lebendig und zukunftsfähig.

● Interview: Daniel Flury

Aus dem Programm des WIR-Networks Zürich



WIR-Forum: WIR-Talk

mit Bundesrat Albert Rösti

Der Talk wird begleitet von der Sängerin Anna Lea Fritz, dem Comedian Baldrian und der Spitzenköchin Bernadette Lisibach. Moderation: François Cochard

Freitag, 14.11.2025, Gate 27, Winterthur

WIR-Expo in Dietikon

Freitag, 21.11. – Sonntag, 23.11.2025, Stadthalle Dietikon

Skiferien in Arosa

Aufenthalt im Waldhotel Arosa; auf dem Programm stehen u. a. Skifahren mit einem Skilehrer, Curling und eine Kutschenfahrt
25.1.–1.2.2026, Arosa

Besichtigung der Feuerwehr des Flughafens Zürich und der Verkehrsleitzentrale der Kapo Zürich

7.3.2026, Flughafen Zürich

WIR-Forum: KMU-Talk mit den Ski-Olympiasiegerinnen Dominique und Michelle Gysin

26.5.2026, Winterthur

Chaplin-Musical

20.6.2026, Walenseebühne

Besuch des SRF-Fernsehstudios

1.7.2026, Zürich

Anmeldung und mehr Informationen zu diesen Anlässen: wir-netz.ch

WIR FORUM KMU TALK

WIR ne+work
Zürich

WIR ne+work
Ostschweiz

TALK MIT BUNDESRAT ALBERT RÖSTI

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

Comedy Show mit Baldrian
Apéro Riche & Networking



BALDRIAN

Comedian (Gast + Show)



BERNADETTE LISIBACH

Schweizer Spitzenköchin
Restaurant Neue Blumenau, Lömmerschwil SG



FRANCOIS COCHARD

Moderation



ANNA LEA FRITZ

Musik

ALBERT RÖSTI

Bundesrat

JETZT ANMELDEN

wir-netz.ch

FREITAG 14.11.2025
18 - 20 H

GATE 27 WINTERTHUR
THEATERSTRASSE 27B

Legendäre Foire du Valais



Steter Besucherstrom am Stand der Bank WIR.

Fotos: Sandro Mondo

«Legendär!» lautet das Motto der diesjährigen Foire du Valais in Martigny, und legendär war auch der Besucherstrom: Nicht weniger als 254 400 Personen haben die 10-tägige Jubiläumsmesse mit ihren 400 Ausstellenden und unzähligen Anlässen besucht (sie fand zum 65. Mal statt) – ein neuer Rekord. Mittendrin die Bank WIR, die bereits zum 5. Mal die Gelegenheit ergriff, sich in der Romandie einem grösseren Publikum zu präsentieren. Aushängeschild waren das Bankpaket top und das Sparkonto plus. Ebenfalls auf grossen Anklang stiessen das elektronische Memory Game und die attraktiven Giveaways, wie sie zu einer Publikumsmesse gehören.

● Daniel Flury



Die Bank-WIR-Filialen in Sierre und Lausanne luden ihre Kunden zu einem Networking-Event.

Leitfaden zeigt, wie KI im Betrieb gelingt

Künstliche Intelligenz (KI bzw. AI für Artificial Intelligence) entlastet Firmen, wirft aber auch Fragen zu Sicherheit, Datenschutz und Ethik auf. Ein neuer Leitfaden aus einer Bachelor-Arbeit der Hochschule Luzern liefert Antworten. Er zeigt, wie Organisationen KI verantwortungsvoll nutzen und Risiken begrenzen können.

Sprachmodelle schreiben Texte. Bots beantworten Kundenfragen. Systeme helfen im Bewerbungsprozess. Viele Unternehmen setzen künstliche Intelligenz (KI) ein. Sie vereinfachen damit Abläufe und senken Kosten. Gleichzeitig haben sie grosse Unsicherheiten rund um ihre

KI-Systeme: Welche Regeln gelten beim Datenschutz? Wer trägt die Verantwortung, wenn Fehler passieren? Wie lassen sich Systeme so einsetzen, dass Mitarbeitende Vertrauen gewinnen?



KI am Beispiel des Personalwesens: Menschliche Begegnungen bleiben zentral. KI übernimmt Zusatzaufgaben. Ein Leitfaden zeigt den ausgewogenen Einsatz.

Foto: Getty Images

Analyse von Chancen und Risiken

Diese Fragen hat Laurent Soria für seine Bachelor-Arbeit untersucht. Er ist Absolvent des Bachelors Information & Cyber Security der Hochschule Luzern HSLU. Sein Ziel: konkrete Handlungsempfehlungen für Unternehmen entwickeln. Laurent Soria kombinierte für seine Arbeit eine Umfrage unter Arbeitnehmenden mit Interviews von Fachleuten aus dem Datenschutz, der KI und dem Personalwesen. Die Ergebnisse zeigen: Unternehmen setzen künstliche Intelligenz bereits vielfältig ein. KI wird geschätzt, wenn sie Mitarbeitenden verständlich erklärt wird und wenn es klare Regeln gibt. Um Akzeptanz zu schaffen, brauchen Mitarbeitende Richtlinien, regelmäßige Schulungen und Transparenz.

KI im Betrieb verständlich machen

Dafür hat Laurent Soria einen Leitfaden entwickelt, der Unternehmen zeigt, wie sie Chancen nutzen und Risiken begrenzen können. Damit lassen sich KI systematisch einführen, Prozesse transparent gestalten und das Vertrauen der Mitarbeitenden stärken.

Dabei reichen die Anwendungen vom Personalwesen über Kundenservices bis zu administrativen Aufgaben. Ein Vorschlag von Laurent Soria ist etwa, im Betrieb KI-Botschafterinnen und -Botschafter einzusetzen. Diese Ansprechpersonen klären Fragen, vermitteln Wissen und fördern Akzeptanz.

KI verantwortungsvoll nutzen: neun Kriterien

Im Zentrum der Leitlinie stehen die folgenden neun Kriterien. KMU können sich daran orientieren, wenn sie künstliche Intelligenz im Betrieb einführen oder weiterentwickeln:

1. **Organisatorische Massnahmen:** Zuständigkeiten festlegen. Wer entscheidet über den Einsatz von KI? Wer überwacht den Betrieb?
2. **Schulung und Bewusstseinsbildung:** Mitarbeitende mitnehmen. KI erklären und den Umgang üben.
3. **Technische Massnahmen:** Systeme absichern. Daten schützen. Funktionen regelmässig prüfen.
4. **Transparenz und Erklärbarkeit:** Offenlegen, wo KI im Einsatz ist. Ergebnisse nachvollziehbar machen.
5. **Datenschutz und Informationssicherheit:** Rechtliche Vorgaben einhalten. Persönliche Daten nur mit klarer Grundlage verarbeiten.
6. **Ethik:** Diskriminierung vermeiden. Fairness sichern. Auswirkungen auf die Gesellschaft beachten.
7. **Externe Lösungen:** Anbieter sorgfältig auswählen. Verantwortung und Zuständigkeit klar regeln.
8. **Risikomanagement und Compliance:** Risiken systematisch bewerten. Vorgaben aus Recht und Aufsicht umsetzen.
9. **Evaluation und kontinuierliche Verbesserung:** Einsatz von KI regelmässig überprüfen. Prozesse und Systeme laufend anpassen.

Für seine Arbeit hat sich Laurent Soria auf das Fachgebiet Personalwesen (Human Resources) konzentriert. Seine erarbeiteten Empfehlungen sind jedoch nicht darauf beschränkt. Ursula Uttinger, HSLU-Dozentin und Expertin für Datenschutz, hat seine Arbeit betreut. Sie betont, dass die Leitlinien in vielen Bereichen nützlich seien: «Laurent Soria zeigt in seiner Arbeit gut, wie Unternehmen KI verantwortungsvoll einsetzen können. Das ist nicht nur nützlich für das HR, sondern für alle, die mit KI arbeiten.» Man könne die Leitlinien auf Unternehmen und Organisationen generell übertragen.

Wie die Hochschule Luzern Praxis und Forschung verbindet

Uttinger ist begeistert von dieser herausragenden Bachelor-Arbeit: «Der Leitfaden ist sehr umfassend», sagt sie, «Laurent Soria hat viel mehr geleistet, als gefordert gewesen wäre.» Es sei spannend, welche vielfältigen Aspekte er zusammengetragen habe. «Diese waren selbst mir in der Gesamtheit zuvor nicht bewusst.»

Die Arbeit von Laurent Soria zeigt exemplarisch, wie praxisnah die Hochschule Luzern forscht und arbeitet. Sie verbindet wissenschaftliche Analyse mit konkreten Lösungen für Unternehmen. Ursula Uttinger sieht darin einen grossen Gewinn: «Der Leitfaden zeigt Chancen und Risiken ausgewogen und bietet Unternehmen alltagsnahe Werkzeuge.»

● Gabriela Bonin

Interessiert an den Hintergründen und vollständigen Empfehlungen?
Hier geht's zum Leitfaden:



Fortsetzung S. 28 →

Laurent Soria



Laurent Soria ist Absolvent des Studiengangs Information & Cyber Security an der Hochschule Luzern HSLU.

Seit 2022 arbeitet er als IT Security Engineer bei AVANTEC in Zürich. Dort beschäftigt er sich mit Sicherheitslösungen für Unternehmen und Organisationen. Im Sommer 2025 hat er sein Bachelor-Studium an der Hochschule Luzern – Informatik erfolgreich abgeschlossen. Als Abschlussarbeit hat er praxisnahe Leitlinien für den verantwortungsvollen Einsatz von KI im Betrieb entwickelt.

Das Applied AI Center in Luzern

An der Hochschule Luzern ist ein Kompetenzzentrum für künstliche Intelligenz geschaffen worden: Mit dem Applied AI Center bündelt die Hochschule ihre Forschung, Lehre und Weiterbildung im Bereich Artificial Intelligence (AI), zu Deutsch künstliche Intelligenz (KI). Experten aus Lehre und Forschung teilen hier ihr Wissen mit Studierenden, Teilnehmenden an Weiterbildungsprogrammen und Partnern aus der Wirtschaft.

In seiner Forschung konzentriert sich das Applied AI Center auf die praktische Anwendung von KI. In Zusammenarbeit mit Unternehmen, NGO und Forschungspartnern werden Modelle zur Industrialisierung von KI geprüft und weiterentwickelt.

Erfahrenen Fachkräften im Bereich der Informationstechnologie und künstlichen Intelligenz werden spezialisierte Weiterbildungen angeboten. Diese ermöglichen einen umfassenden Einblick in die neuesten Forschungsergebnisse.

Das Applied AI Center ermöglicht Studierenden, eine akademische Ausbildung im Bereich der künstlichen Intelligenz zu absolvieren. Dabei entwickeln sie Fähigkeiten, die sie optimal auf den Arbeitsmarkt der Zukunft vorbereiten und in einem faszinierenden Umfeld erfolgreich machen.

Durch sein Engagement in verschiedenen Vereinen und Institutionen unterstützt das Applied AI Center die Öffentlichkeit und interessierte Unternehmen dabei, den Zugang zu künstlicher Intelligenz zu erleichtern und zu fördern.

hslu.ch

(> Informatik > Über uns > Center und Labs > Applied AI Center)

KI-Konferenz am 19. November 2025

Im Mittelpunkt der KI-Konferenz zum Thema «Die Zukunft der «Applied AI» in der Zentralschweiz» stehen Innovation, Zusammenarbeit und Wirkung. Die Veranstaltung findet am Mittwoch, 19. November 2025, ab 16.30 Uhr auf dem Campus Zug-Rotkreuz, Suurstoffi 1, Rotkreuz, statt.

Renommierte Referentinnen und Referenten aus Wirtschaft, Politik und Wissenschaft geben spannende Einblicke, wie KI unsere Zukunft gestaltet.

Highlights:

- Applied AI Showcase
- Impulsreferate und Podiumsdiskussion
- KI-Preis «Best Use-Case»
- Apéro riche und KI-DJ

Sprachen: Deutsch und Englisch.



Hier geht's zur Anmeldung:

Der Unternehmergeist und die Arroganz des Etablierten

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

Ich stehe vor meinem «Bössli». Die Sonne scheint, die Strasse ruft – doch bevor ich losfahren kann, meldet sich die Pflicht: Die Gaskontrolle ist fällig. Sicherheit geht vor, also rufe ich den lokalen Camper-Spezialisten an. Seine Antwort: «Frühester Termin in zwei Monaten.» Zwei Monate! In Kundenzeit ist das eine Ewigkeit, in Unternehmerzeit eine verpasste Gelegenheit.

Ich frage nicht weiter und lege auf – ich frage weiter. Und zwar bei einer KI. Sekunden später: fünf Werkstätten in der Region, alle mit freien Terminen heute. Ich buche, fahre hin, lasse prüfen – und bin am Nachmittag wieder unterwegs. Das Bössli schnurrt, die Gasleitung ist sicher, mein Unternehmergeist jubelt.

Was hier passiert ist, ist mehr als ein praktischer Glücksfall. Es ist ein **Lehrstück über digitale Relevanz – und über unternehmerische Blindheit.**

Die Arroganz des Etablierten

Der Camper-Spezialist lebt offenbar noch in einer Welt, in welcher der Kunde wartet, weil er auf ihn angewiesen ist. Doch diese Welt ist vorbei. Wer heute glaubt, mit einem Monopol auf Zeit oder Nähe punkten zu können, unterschätzt die Macht der Information. Die Arroganz, sich auf Reputation statt Reaktion zu verlassen, ist nicht nur kurzfristig, sondern vielmehr geschäftsschädigend.

Denn, was kostet es, einen Kunden zu verlieren? Nicht nur den Umsatz der Gaskontrolle, sondern auch den Folgeauftrag, die Empfehlung, die Loyalität. Und was kostet es, sich **nicht** mit digitalen Tools auseinanderzusetzen? Die Antwort ist einfach: **Marktanteil. Sichtbarkeit. Relevanz.**

«Die Loyalität ist flüchtig.»



KI ist nicht der Feind des Unternehmers, sondern ein Hilfsangebot.

Der Kunde von heute lebt in Echtzeit: Er googelt, vergleicht, bucht. Er erwartet Transparenz, Geschwindigkeit, Verfügbarkeit. Und wenn er sie nicht bekommt, dann klickt er weiter. Die Loyalität ist flüchtig, die Geduld begrenzt. **Wer heute nicht digital denkt und noch im Fax-Modus lebt, wird morgen nicht mehr mit einbezogen.** Servicekultur heisst nicht nur «freundlich sein». Es geht um Prozesse, um Erreichbarkeit, um Reaktion. Eine Firma, die auf eine E-Mail erst nach drei Tagen antwortet, sendet eine klare Botschaft: «Du bist uns nicht wichtig genug.» Eine Firma, die keine Online-Terminbuchung anbietet, sagt: «Wir haben keine Lust, uns weiterzuentwickeln.» Und eine Firma, die auf KI-Anfragen nicht reagiert, sagt: «Wir haben den Schuss noch nicht gehört.»

Unsichtbarkeit trifft auch Akademiker und Experten

Man könnte meinen, solche Entwicklungen würden nur klassische Handwerksbetriebe treffen. Aber das wäre ein gefährlicher Irrtum. Die Unsichtbarkeit lauert überall – auch dort, wo man sich bisher sicher wähnte: bei Treuhändern, selbstständigen Informatikern, Steuerberatern, Coaches, Versicherungsberatern. Bei jenen, die sich oft auf die Qualität ihrer Arbeit verlassen – und dabei vergessen, wie sehr sich der Zugang zum Markt verändert hat.

• Treuhänder

Viele verlassen sich auf langjährige Mandate und persönliche Empfehlungen. Doch wenn ein digitaler Anbieter dieselbe Leistung automatisiert, datengestützt und rund um die Uhr anbietet – zu einem Bruchteil der Kosten –, wird

aus Vertrauen schnell eine nostalgische Erinnerung. Nicht die Kompetenz fehlt – sondern die digitale Sichtbarkeit.

• Selbstständige Informatiker

Ironischerweise sind sie oft selbst Opfer ihrer eigenen Branche. Wer als IT-Profi nur reagiert («Rechner kaputt? – Ich komme vorbei»), wird überholt von Plattformanbietern, die skalierbar, KI-gestützt und permanent verfügbar sind. Ohne digitale Positionierung wird auch der Tech-Experte unsichtbar.

• Steuerberater und Juristen

Auch in den klassischen «Krawattenberufen» ist das Monopol auf Wissen aufgebrochen. Was früher durch Beratung erreicht wurde, ist heute oft ein durch KI voranalysiertes Ergebnis, mit dem der Kunde begleitet wird. Der Unterschied? Geschwindigkeit, Verfügbarkeit, Preis. Wer das ignoriert, wird nicht durch KI ersetzt – sondern durch Menschen, die sie besser nutzen.

«Wer nicht auffindbar ist, findet nicht statt.»

Die Herausforderung: Der Kunde fragt nicht mehr nach deinem Lebenslauf. Der Algorithmus auch nicht. Er fragt nach deiner Erreichbarkeit, deiner Transparenz, deiner digitalen Kompetenz. Wer nicht auffindbar ist, findet nicht statt.

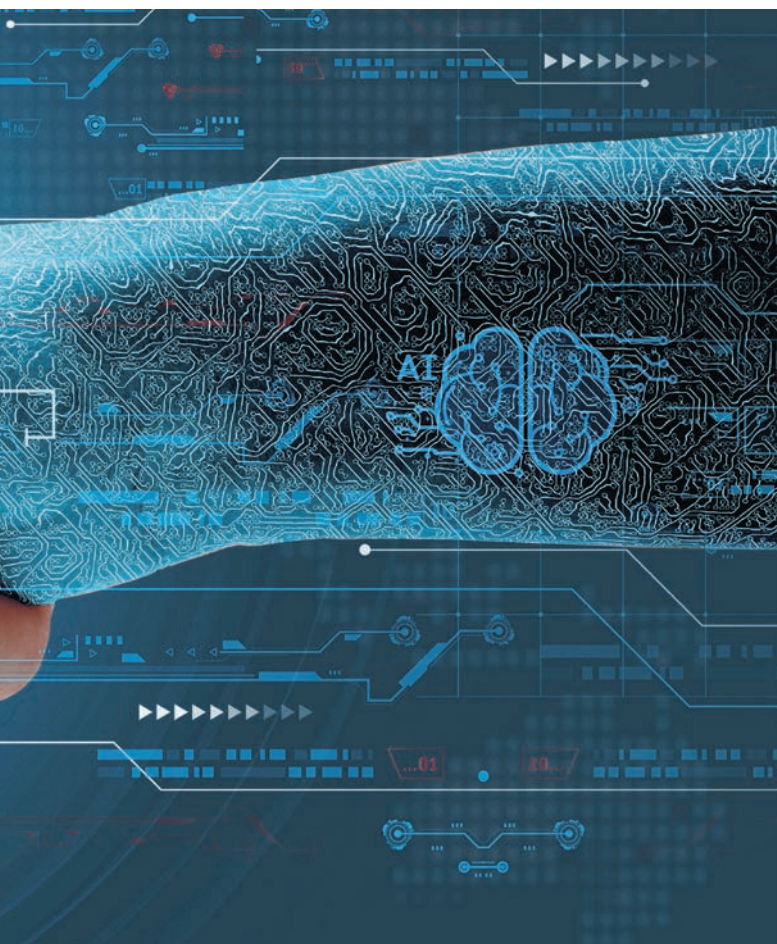


Foto: Getty Images

Aber es gibt Dinge, die keine KI ersetzen kann. Und vielleicht nie können wird.

Eine KI kann beraten, analysieren, automatisieren. Aber sie kann **keine Solaranlage montieren**, keine **Toiletten-spülung flicken**, kein **Hausdach abdichten** und **keine Elektroinstallation erneuern**. Sie kann dir zeigen, **wer** das kann – aber sie kommt nicht mit dem Werkzeugkoffer vorbei.

«Handwerk hat Zukunft. Mehr denn je.»

Das bedeutet: Handwerk hat Zukunft. Mehr denn je. In einer Welt, in der alles digital wird, wird das Physische wieder wertvoll. In einer Zeit, in der viel Wissen entkoppelt und ausgelagert wird, sind Hände, die zupacken, gefragt denn je. Der alte Satz «Handwerk hat goldenen Boden» – er war nie wahrer als heute.

Ausgebucht sein ist kein Geschäftsmodell

Aber auch dieser goldene Boden kann rutschig werden. Wer heute sagt «Digitalisierung? Brauchen wir nicht, wir sind ausgebucht» lebt gefährlich. Denn: Ausgebucht sein ist kein Geschäftsmodell. Und eine gute aktuelle Auftragslage ersetzt keine Innovationskultur. Denn auch

wenn die KI nicht die Rohre flickt – sie entscheidet mit, wer den Auftrag bekommt. Sie steuert Suchmaschinen, Terminplattformen, Bewertungen, Buchungen. Wer dort nicht auftaucht, verliert. Und zwar **nicht, weil er schlecht ist – sondern weil er nicht gesehen wird.**

«Die KI ist kein Feind des Unternehmers.»

Die KI ist kein Feind des Unternehmers. Sie ist kein Eindringling, sondern ein Hilfsangebot. KI ist Denkverstärker, kein Jobkiller. Sie macht nicht arbeitslos, sondern ermöglicht mehr Wirkung – für die, welche sie nutzen. Wer sich mit KI beschäftigt, wird nicht irrelevant. Im Gegenteil: Er gewinnt einen Hebel, der Routine entlastet und Raum für echten Mehrwert schafft.

Die eigentliche Gefahr ist nicht, durch KI ersetzt zu werden, **sondern durch Menschen, die KI besser nutzen als man selbst.**

Digitalisierung ist kein Projekt. Sie ist eine Haltung.

Es reicht nicht, eine Website zu haben. Man muss sie **leben – mit ihr zusammen.**

Es reicht nicht, Social Media zu bespielen. Man muss **zu-hören – mit den anderen.**

Es reicht nicht, eine KI zu ignorieren. Man muss sie **nutzen – für sich.**

Digitalisierung ist nicht etwas, das «dann auch noch gemacht werden muss». Sie ist Teil des Denkens. Teil des Unternehmergeistes. Wer sie als Pflicht empfindet, hat schon verloren. Wer sie als Werkzeug begreift, öffnet Türen – zu neuen Kunden, neuen Prozessen, neuen Möglichkeiten.

Fazit: Das Bössli rollt, die Zukunft auch

Ich bin wieder unterwegs. Nicht nur physisch, sondern auch gedanklich. Die digitale Servicekultur ist kein Trend. Sie ist die neue Normalität. Und sie trennt die Unternehmen, die mitdenken, von denen, die nur mitlaufen.

Die Komfortzone der Etablierten wird zur Gefahrenzone. Nicht, weil die Kunden illoyal wären – sondern weil sie keine Zeit mehr verschwenden wollen. Der Unternehmergeist bleibt wachsam – und hofft, dass auch andere es werden.

Denn:

«Wer nicht hört, wenn der Kunde ruft, wird bald nur noch das Echo seiner Vergangenheit vernehmen – denn die KI kennt Wege, und der Kunde kennt keine Geduld.»

● *Dein Unternehmergeist*

Helfen, wo es Hilfe braucht

Das im Zürcher Oberland ansässige Hilfswerk Remar widmet sich heute vor allem dem Kampf gegen die Altersarmut. Und kann dafür WIR gut gebrauchen.



Seit 2004 ist Paulo Oliveira für Remar Schweiz tätig, seit 2022 als Geschäftsführer.

Gemäss aktuellem «Global Wealth Report» der UBS ist die Schweiz, gemessen am durchschnittlichen Pro-Kopf-Vermögen, das reichste Land der Welt. Vor allem ältere Menschen, die ein Leben lang gespart haben und Eigenheime besitzen, verfügen oft über hohe Vermögen. Das viele Geld ist aber nicht gleichmässig verteilt, vor allem nicht unter den Rentnerinnen und Rentnern: Auch in der

reichen Schweiz ist Altersarmut weitverbreitet. In einer Befragung durch das Bundesamt für Statistik gaben rund neun Prozent der über 65-Jährigen an, sie hätten grosse Schwierigkeiten, finanziell über die Runden zu kommen. Eine Studie von Pro Senectute kommt zum Schluss, dass in der Schweiz über 200 000 Rentnerinnen und Rentner unter der Armutsgrenze leben, weitere 100 000 stehen an der Schwelle zur Armut. Rund ein Fünftel der über 65-Jährigen ist also arm oder armutsgefährdet. Ein aussagekräftiger Indikator, wie es den Pensionierten hierzulande geht, ist auch die Zahl jener, die Ergänzungsleistungen beziehen, weil ihre Renten zu klein sind. Ende 2024 waren das 350 900 Personen, Tendenz steigend.

Unkompliziert helfen

Paulo Oliveira ist Geschäftsführer des im Zürcher Oberland ansässigen Hilfswerks Remar, das sich in der Schweiz unter anderem gegen Altersarmut engagiert. Er kennt viele Fälle von Menschen, für die der vermeintliche Ruhestand wegen finanzieller Sorgen ein Unruhestand ist – und gibt ein Beispiel: «Frau Gut aus Uster führte ein eigenes Geschäft. Als kurz nacheinander ihre Mutter und ihr Ehemann starben, geriet sie in eine Depression, mit dem Geschäft ging es bergab, sie musste Konkurs anmelden und hatte bald überhaupt kein Geld mehr. Das Sozialamt brachte sie schliesslich in einem kleinen Hotelzimmer unter.» Das sei ein unhaltbarer Zustand gewesen. «Sie konnte dort nicht einmal ein Bild aufhängen und vegetierte vor sich hin. Ich sagte dem Sozialarbeiter, eine kleine Wohnung sei doch gleich teuer wie ein Hotelzimmer, aber viel persönlicher. Er antwortete, das sei schon



Remar ist auf Umzüge spezialisiert und betreibt in Basel und Wetzikon (Foto) Brockenhäuser.

Fotos: Marius Leutenegger

richtig, aber er habe kein Budget, um Frau Gut einen Umzug zu finanzieren.» Die Lösung: Remar organisierte den Umzug – und richtete der Dame auch gleich ihre eigene kleine Wohnung ein. Möglich wurde dies, weil Remar auf Umzüge spezialisiert ist und in Basel und Wetzikon Brockenhäuser betreibt, aus deren Bestand die Einrichtung für Frau Gut zusammengestellt werden konnte.

Bekannt für Suchthilfe

Heute liegt der Fokus von Remar in der Schweiz vor allem auf der Bekämpfung der Altersarmut. Das Hilfswerk, das in etwa 70 Ländern rund um den Erdball präsent ist, hat seine Wurzeln aber in einem ganz anderen Bereich. Bekannt wurde es wegen seines Engagements für Suchtkranke. Die 1982 im spanischen Vitoria gegründete gemeinnützige Organisation bietet Süchtigen ein umfassendes Therapieprogramm an; der Name Remar ist denn auch eine Abkürzung von «rehabilitacion de marginados», Rehabilitation von Randgruppen. Das Programm dauert 18 Monate und umfasst drei Stufen. Die erste Stufe ist der Entzug. Die Teilnehmenden werden weit weg vom bisherigen Umfeld in eine Hausgemeinschaft integriert. Nach etwa drei Monaten beginnt Stufe zwei, in der sich die Teilnehmenden an sozialen Projekten beteiligen und sich allmählich an ein eigenständiges Leben herantasten, indem sie Arbeits- und Lebensstrukturen aufbauen. In Stufe drei bereiten sich die Teilnehmenden auf den Austritt vor. Begleitet werden sie während der ganzen Zeit hauptsächlich von Menschen, die selbst das ganze Programm durchlaufen haben und nun zum Remar-Team gehören.

Gutes weitergeben

Auch der Geschäftsführer von Remar Schweiz war einst drogenabhängig. «Bereits mit 14 Jahren rutschte ich in die Sucht», erzählt Paulo Oliveira. «Ich nahm alles, Heroin, Kokain, Marihuana. Mit 18 hatte ich fünf erfolglose Therapien hinter mir, als ich zu Remar stiess.» Hier klappte es endlich mit dem Entzug. «Ich fühlte mich aufgehoben und verstanden», erinnert sich der 51-Jährige. «Weil ich von Menschen betreut wurde, die dasselbe durchgemacht hatten.» Wie viele andere blieb er nach erfolgreichem Entzug bei Remar. «Ich sagte mir: Das will ich weitergeben.» Seit 2004 ist Paulo Oliveira für Remar Schweiz tätig, seit 2022 als Geschäftsführer. Die Organisation beschäftigt



Remar-Geschäftsführer Paulo Oliveira mit einem Lebensmittelpaket, das an einen von Altersarmut betroffenen Menschen geht.

Foto:
Melanie Zimpel



Paulo Oliveira: «Alle beziehen nur einen minimalen Lohn.»

heute 25 Mitarbeitende, davon zwei Lernende, die beim Hilfswerk eine kaufmännische Lehre absolvieren. In Volketswil betreibt Remar eine Station, in der Suchtkranke die Phasen zwei und drei durchlaufen können; aus rechtlichen Gründen kann Remar in der Schweiz Phase eins mit dem kalten Entzug nicht anbieten. «Aber es ist ohnehin besser, wenn man dafür weit weg vom bisherigen Umfeld ist», sagt Paulo Oliveira. Wer in der Wohngemeinschaft in Volketswil lebt, arbeitet bei Remar; das Hilfswerk führt zum Beispiel auch Räumungen durch und macht Reinigungen.

Christlich geprägt

Dank den Einkünften aus solchen Dienstleistungen und den Brockenhäusern kann die Suchttherapie kostenlos angeboten werden. «Will jemand einen Neustart im Leben machen, können wir ihn oder sie auch sofort aufnehmen», sagt Paulo Oliveira. Es gibt also weder lange Aufnahmeverfahren noch mühsame Prozesse rund um Kostengutsprachen. Das unkomplizierte Vorgehen ist ein Trumpf von Remar – neben dem erfolgreichen Therapieansatz, für den eine hohe Erfolgsquote spricht: 35 bis 40 Prozent der Teilnehmenden durchlaufen die 18-monatige Therapie ohne Rückfall. Die meisten anderen Institutionen kommen im Vergleich auf bescheidene fünf Prozent. Der Kontakt zu den Suchtkranken erfolgt vor allem über Menschen aus dem Kirchengemeinschaft, von Seelsorgern oder kirchlichen Sozialarbeitern – denn Remar ist christlich geprägt, das Hilfswerk ist aus einer Kirche hervorgegangen. In der Schweiz ist Remar Mitglied der Evangelischen Allianz. Die Nächstenliebe sei denn auch die treibende Kraft hinter dem Hilfswerk, sagt Paulo Oliveira.

Not- und Katastrophenhilfe

Und Nächstenliebe wird in vielen Bereichen benötigt, nicht nur in der Suchthilfe. Remar engagiert sich breit. Die Hilfswerke in den Ländern agieren unabhängig voneinander, es gibt keine übergeordnete internationale Organisation. «Aber die Solidarität zwischen den Remar-Hilfswerken in den verschiedenen Ländern ist gross, und wir arbeiten in grösseren Strukturen zusammen», sagt Paulo Oliveira. Er selbst leitet mehrere dieser grösseren Strukturen als eine Art Spiritus Rector – darunter jene in Westafrika. «Burkina Faso ist eines der ärmsten Länder der

Welt», sagt er. «Dort engagieren wir uns stark.» In der Schweiz sammelt Remar zum Beispiel funktionstüchtige Fahrräder, die nach Afrika verschifft werden. Not- und Katastrophenhilfe betreibt die Organisation in der Ukraine oder für Erdbebenopfer in der Türkei. «Remar hilft immer dort, wo Hilfe gebraucht wird», sagt Paulo Oliveira. «Und die Not auf der Welt ist riesig.» Daher sei Remar seit der Gründung auch so stark gewachsen.

Lebensmittelpakete für 1000 Personen

Der Kampf gegen Altersarmut ist heute das Hauptanliegen von Remar Schweiz, weil sich die Suchtproblematik in der Schweiz seit den Zeiten der offenen Drogenszene in Zürich stark verändert hat. Die wichtigste Aktivität in diesem Bereich ist das Verteilen von Lebensmittelpaketen an Armutsbetroffene. Dafür arbeitet Remar mit zwölf Gemeinden im Zürcher Oberland und mit der Lebensmittelhilfe Tischlein deck dich zusammen; rund 1000 Personen werden auf diese Weise unterstützt. Sie erhalten wöchentlich eine Box voller Gemüse, Teigwaren, Reis und so weiter, dazu Hygieneprodukte. «Das unterstützt die Menschen dabei, einigermaßen über die Runden zu kommen», sagt Paulo Oliveira. Sind die älteren Menschen nicht mehr in der Lage, die Lebensmittelpakete an den Abgabestellen selbst abzuholen, werden ihnen diese nach Hause geliefert – was gleich die Chance zu einem Gespräch eröffnet. «Diese Treffen sind für manche oft der einzige soziale Kontakt während der ganzen Woche», sagt Paulo Oliveira.

WIR-Spenden willkommen!

Der umtriebige Geschäftsführer, der sein Hilfswerk gerade von ZEWÖ zertifizieren lässt, verfolgt gegenwärtig noch ein anderes Projekt: «Wir wollen eine Plattform aufbauen, die Spendende und Notleidende miteinander vernetzt. Armutsbetroffene können dort auflisten, was sie benötigen – zum Beispiel einen Rollstuhl –, und wer etwas spenden will, kann das dann direkt tun.» Der Aufbau dieser Plattform, die Ende Jahr bereitstehen und 100'000 Menschen erreichen soll, kostet aber etwa 200'000 Franken, und das ist viel Geld für ein Hilfswerk wie Remar. «Wir alle beziehen nur einen minimalen Lohn», sagt Paulo Oliveira, «wir können nicht noch schlanker werden. Und die Einnahmen aus unseren Dienstleistungen benötigen wir für die bereits laufenden Projekte. Daher sind wir auf Spenden angewiesen.» Remar ist neu Mitglied von WIR und hofft nun, auch über diesen Kanal Unterstützung zu erhalten. «Wir können WIR gut brauchen, zum Beispiel für unseren Fahrzeugpark», sagt Paulo Oliveira. Zugute kommt die Hilfe letztlich aber immer den Armutsbetroffenen und Notleidenden.

● Marius Leutenegger

WIRmarket.ch > Remar

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



Wo Hackbrett auf Klassik trifft

**Interview mit Andrea Wiesli,
Künstlerische Leiterin Appenzeller Forum**



(v. r.) Zusammen mit dem Hackbrettler Nicolas Senn begleitet das Trio Fontane (Noëlle Grübler, Violine; Andrea Wiesli, Klavier; Jonas Kreienbühl, Violoncello) die Zuhörer am 4. Januar in Gonten ins neue Jahr.

Foto: © Nicolas Senn/
eastdesign.ch

Huus Quell, Huus Bären und Huus Löwen: Das als Appenzeller Huus bekannte Ensemble in Gonten mit Hotel, Gastronomie und Spa vereint nicht nur Erholungssuchende, Weinliebhaber und Gourmets. Im neu erstellten Löwensaal des Huus Löwen geniesst auch das Appenzeller Forum mit seinem Konzertangebot Gastrecht. Künstlerische Leiterin des Forums ist die Pianistin Andrea Wiesli.

Als letztes der drei von der Bank WIR massgeblich finanzierten Häuser hat das Huus Quell Mitte Oktober seine Tore geöffnet. Noch bis 31. März gilt dort ein 3-für-2-«Opening Special», das für WIR-Partner mit einem WIR-Anteil von 50% erhältlich ist (appenzellerhuus.ch). Wer seinen Aufenthalt mit einem musikalischen Leckerbissen kombinieren möchte, hat dazu monatlich eine Gelegenheit: Das Appenzeller Forum veranstaltet regelmässig Konzerte im Löwensaal, der mit seiner erstklassigen Akustik überzeugt und über einen neuen Steinway-Konzertflügel verfügt. Wenn es sie auf eine einsame Insel verschlagen würde, hätte Andrea Wiesli am liebsten dieses Instrument im Gepäck. Die Künstlerische Leiterin und Vizepräsidentin des Appenzeller Forums ist Konzertpianistin und tritt am 4. Januar 2026 im Rahmen des Neujahrskonzerts des Forums im Löwensaal auf – nicht solo, sondern als Mitglied des Trio Fontane.

Crossover

Wer nun ein klassisches Trio-Konzert mit Violine, Violoncello und Klavier erwartet, irrt. Bereits vor elf Jahren hat sich das Trio mit dem Hackbrettler Nicolas Senn zusammengetan – und füllt seither mit verschiedenen Crossover-Produktionen die Konzertsäle. Auch andere Konzerte überraschen mit selten zu hörenden Instrumenten oder aussergewöhnlichen Kombinationen: Barockvioline und Barockharfe am 7. Dezember 2025, Violoncello und Flamencotänzerin am 22. Februar 2026, Akkordeon und Klavier am 22. März oder ein Perkussionistenduo am 28. Juni. Mit Erstaufführungen und spartenübergreifenden Formaten will Andrea Wiesli dem Publikum neue Zugänge eröffnen und aufzeigen, «dass Musik keine Grenzen kennt».

Sind Sie bei der Zusammenstellung des Musikprogramms an Vorgaben des Appenzeller Forums gebunden?

Andrea Wiesli: Als Künstlerische Leiterin des Appenzeller Forums habe ich viele Freiheiten und kann dadurch sehr kreativ an die Saisonplanung herangehen. Die Pflege von Kammermusik mit hochkarätigen Musikschaffenden aus der Schweiz und dem Ausland ist unser Kernanliegen. Pro Saison sind ausserdem zwei Konzerte für vielversprechende Nachwuchsmusikerinnen und -musiker sowie ein Podium für junge Preisträger des Hans



Das Huus Löwen mit dem Steinway-Flügel im Löwensaal – hier in der Bankettbestuhlung. Fotos: zVg

Schaeuble Awards vorgesehen. Dafür schliessen wir uns mit Institutionen wie Arosa Kultur und der Ria & Arthur Dietschweiler Stiftung zusammen.

Was für ein Publikum sprechen Sie an?

Trotz unserer noch jungen Vereinsgeschichte dürfen wir bereits auf ein treues Stammpublikum zählen, das aus der ganzen Ostschweiz, aber auch aus der Region Zürich zu unseren Konzerten reist. Es freut mich sehr, dass wir auch immer mehr einheimische Konzertbesucher gewinnen können, die unsere Veranstaltungen als Bereicherung für das kulturelle Leben in der Region erkennen.



Andrea Wiesli ist die Künstlerische Leiterin des Appenzeller Forums.

Fotos: Marco Borggreve

Appenzeller Forum

Das Appenzeller Forum ist ein Verein, der die kulturelle Vielfalt im Appenzellerland fördert und unterstützt, aber auch aktiv mitgestaltet. Im Fokus steht die Veranstaltung von Konzerten. Neben der Pflege der klassischen Musik mit international renommierten Interpretinnen und Interpreten fördert das Forum auch spartenübergreifende Konzertformate mit innovativer Ausstrahlung.

Ein besonderes Anliegen ist die Förderung begabter Nachwuchsmusikerinnen und -musiker. Hier kooperiert das Appenzeller Forum mit anderen Institutionen (Stiftungen, Veranstalter) mit gleicher Zielsetzung.

appenzeller-forum.ch

Wird das Appenzeller Kulturleben unterschätzt?

Seit ich mich näher mit dem hiesigen Musikleben beschäftige, bin ich beeindruckt von der Qualität der Veranstaltungen, wie sie beispielsweise im «ink Appenzell» oder im Rahmen der Ringofenkonzerte angeboten werden. Ausserdem wird mir immer mehr bewusst, welche tragende Rolle insbesondere auch Gonten in der Geschichte der Volksmusik gespielt hat, was im Roothuus Gonten eindrücklich dokumentiert und für die Forschenden zugänglich gemacht ist. Wir möchten gemeinsam mit Jan Schoch, dem Initianten des Appenzeller Forums, unseren Beitrag zu diesem reichen Kulturleben leisten, mit Respekt vor der Tradition und Mut zur Innovation.

Das erste Konzert fand im Februar 2023 statt, gegenwärtig läuft bereits die dritte Saison. Lässt sich beurteilen, was für Formate auf grösste Resonanz stossen?

Wir hatten bislang in so verschiedenen Bereichen wie klassische Klavierrezitale, traditionelle Volksmusik-Events und literarisch-musikalische Veranstaltungen ausverkaufte Abende, wo wir aus Kapazitätsgründen sogar Besucher abweisen mussten. Aber auch unsere diesjährige Saisoneroöffnung mit dem fantastischen 12-jährigen Pianisten Stefan Szypura füllte den Löwensaal. Bei der Programmgestaltung streben wir jedoch nicht in erster Linie einen möglichst hohen Publikumszuspruch an, sondern überlegen uns, wie wir Menschen für spannende Formate begeistern können. Wir sind stolz darauf, unseren Besuchern immer wieder Erstaufführungen zu bieten, die danach auf Bühnen in der ganzen Schweiz und im Ausland zu hören sind. Dies ist beispielsweise bei der Klangchronik zu Margrit Schribers Erfolgsroman «Die Stickerin» der Fall, die als Auftragswerk des Appenzeller Forums nach ihrer Gontener Erstaufführung nun auch in Arosa, Schwyz und im Raum Zürich zur Wiederaufnahme kommen wird.

«Wir wollen Menschen für spannende Formate begeistern.»

Das Programm ist sehr vielfältig – Boogie-Woogie, Barockmusik, Flamenco, Hackbrett... Gelingt es trotzdem oder gerade deshalb, ein Stammpublikum aufzubauen?

Ich habe den Eindruck, dass unser Publikum darauf vertraut, dass jedes unserer Konzerte nachhaltig berührt. Unseren leidenschaftlich agierenden Interpreten gelingt es stets, neue Zugänge zu eröffnen und aufzuzeigen, dass Musik keine Grenzen kennt. Wenn wir Klassikfans für Jazzkonzerte, Volksmusikliebhaber für klassische

Programme und umgekehrt begeistern können, dann ist dies das schönste Lob für einen Veranstalter.

Am Neujahrskonzert unter dem Motto «Klassik trifft Folklore» wird sich das Trio Fontane – eine klassische Formation mit Noëlle Grübler (Violine), Jonas Kreienbühl (Violoncello) und Ihnen am Klavier – mit dem bekannten Hackbrettler Nicolas Senn zusammentun. Eine Zusammenarbeit, die bereits seit 11 Jahren Bestand hat. Auf dem Programm steht Innerrhoder Tanzmusik. Gab es nie Berührungssängste?

In meinem Elternhaus waren TV-Formate wie Musikantenstadl und volkstümliche Radiosendungen durchaus präsent. Erst durch meine Klavierlehrer entdeckte ich die Faszination für Werke der musikalischen Klassik und Romantik. Als ich damals die Idee hatte, unser Trio Fontane mit einem so vielseitigen und wandelbaren Künstler wie Nicolas Senn zusammenzubringen, war ich deshalb hundertprozentig überzeugt, dass dieses musikalische Crossover funktionieren würde. Allerdings gab es für unsere ungewohnte Instrumentenkonstellation noch keinerlei Arrangements – wir mussten diese erst selbst kreieren.



Andrea Wiesli: «Gonten hat eine tragende Rolle in der Geschichte der Volksmusik gespielt.»

ren. Und das war eine herrliche Spielwiese für alle Beteiligten: Bis heute macht uns das gemeinsame Experimentieren grossen Spass, da wir uns auf Augenhöhe begegnen und gegenseitig für neue Ideen begeistern können. Vielleicht ist genau dies das Erfolgsrezept unserer stets umjubelten Auftritte. Auch der Vorverkauf für unser Neujahrskonzert im Appenzeller Forum läuft bereits richtig gut.

«Ich liebe Abwechslung und Herausforderungen.»

Sie treten als Solistin auf, konzertieren mit Orchestern, mit Sängerinnen und Sängern, in Formationen wie dem StradivariQuartett oder dem Trio Fontane – gibt es ein «Setting», das Ihnen am meisten behagt?

Ich bin eine Musikerin, die Abwechslung und Herausforderungen liebt. Der Gedanke, dass es keine musikalischen Grenzen gibt, inspiriert mich. Besonders wohl fühle ich mich im Zusammenspiel mit anderen Kulturschaffenden – der Austausch mit ihnen bereichert mein eigenes künstlerisches Wirken. Ausschliesslich als Solistin tätig zu sein, wäre mir auf die Dauer zu einsam.

Kämpfen Sie mit Lampenfieber?

Oh ja! Je nachdem ist dieses weniger oder stärker ausgeprägt, aber etwas Aufregung ist immer vorhanden. Ein Rezept dagegen gibt es zwar nicht, doch hilft es mir, wenn ich nicht meine schärfste Kritikerin bin und versuche, den Moment zu geniessen und auf meine Fähigkeiten zu vertrauen.

Gibt es eine Musikrichtung, zu der Sie (noch) keinen Zugang gefunden haben?

Als ich vor einem Jahr für ein Crossover-Projekt mit dem Jazzpianisten Maurice Imhof in Zürich angefragt wurde, befürchtete ich zunächst, ich würde mich zu weit aus dem Fenster lehnen. Die fruchtbare Zusammenarbeit durch Verschmelzung von Jazz und Klassik hat dann aber sowohl uns Interpreten als auch das Publikum dermassen begeistert, dass für nächstes Jahr bereits ein «Sequel» geplant ist.

Sie sind nicht «nur» Pianistin, sondern auch Musikwissenschaftlerin. Ihre Dissertation haben Sie über die Umarbeitung von Schubert-Liedern zu Klavierstücken durch Franz Liszt – bekannt als Schubert-Transkriptionen – geschrieben. Hilft die wissenschaftliche Auseinandersetzung mit Musik bei der Interpretation eines Werks oder stellt sie eher eine Erschwernis dar?

Ich denke, dass sich diese spannende Frage nicht abschliessend und allgemeingültig beantworten lässt. Mir persönlich entspricht es sehr, wenn ich die Werke musikgeschichtlich einordnen kann und weiss, in welchen Lebensumständen sich der Komponist beim Schreiben befunden hat. Nehmen wir als Beispiel Schuberts Lied «Der Lindenbaum» aus seiner fast 200 Jahre alten «Winterreise», die der Autor ein Jahr vor seinem Tod komponiert und seinen Freunden als «Zyklus schauerlicher Lieder» angekündigt hat. Die Mezzosopranistin Marie-Claude Chappuis und ich führten dieses heute zum Volkslied gewordene Kunstlied im vergangenen Monat im Appenzeller Forum auf. In der zweiten Strophe wird dem enttäuschten Liebhaber zu schlichter, herzerwärmender Musik in hellem E-Dur nahegelegt, sich an den Ästen des Lindenbaums zu erhängen. An dieser Stelle läuft es mir jeweils kalt den Rücken herunter, wobei man dieses Lied auch einfach nur «unschuldig» geniessen kann. Gerade solche Ambivalenzen berühren uns heute noch durch eine tief empfundene Menschlichkeit in allen Facetten und Leidenschaften, die über Jahrhunderte hinweg nichts von ihrer Aktualität eingebüsst haben.

Schubert und Liszt: Ist die Romantik Ihre bevorzugte musikalische Epoche? – Wessen Noten würden Sie auf die berüchtigte einsame Insel mitnehmen?

Ich würde in erster Linie ein Klavier mitnehmen, am liebsten den schönen Steinway-Flügel des Appenzeller Forums, den ich für unsere Konzertreihe auswählen durfte.



Mit dem Gontener Steinway-Flügel und einem Stapel Noten von Franz Liszt wäre Andrea Wiesli ausgerüstet für die einsame Insel.

Tatsächlich fühle ich mich mit dem Repertoire der musikalischen Romantik besonders verbunden. Im Gepäck dürften mehrere Notenstapel von Franz Liszt auf keinen Fall fehlen. Da ich in den letzten Jahren auch eine Affinität zum Schweizer Komponisten Hans Huber (1852–1921) entwickelt und soeben eine neue CD mit zwei seiner Klavierzyklen eingespielt habe, würde ich die Zeit nutzen, weitere seiner zahlreichen Klavierwerke einzustudieren. Sie sind zwar sehr schwierig und höchst virtuos zu spielen, aber einfach wunderschön!

Komponieren Sie auch?

Bislang habe ich diesbezüglich noch keinen Ruf vernommen. Meine musikalische Kreativität erstreckt sich momentan aufs «Komponieren» literarisch-musikalischer Konzepte und auf das Kombinieren attraktiver Programme für unsere Konzertreihe. Aber was nicht ist, kann ja noch werden...

Haben Sie unter den Klaviervirtuosinnen und -virtuosen ein Vorbild?

Franz Liszt und Clara Schumann!

Täuscht der Eindruck oder verlangt das Publikum von heute vor allem technische Brillanz – je halsbrecherischer das Tempo, desto frenetischer der Applaus?

Diesen Eindruck kann ich glücklicherweise nicht bestätigen. Brillanz und Virtuosität erzeugten zwar schon immer momentanes Staunen, doch verflüchtigt sich dieser Eindruck stets auch schnell wieder, da wir nicht nachhaltig davon berührt werden. Mein Professor an der Musikhochschule sagte immer: «Schnell spielen kann jeder.» Auch wenn dies natürlich nur bedingt stimmt, so trifft es doch den eigentlichen Kern.

«Ich freue mich auf die Zusammenarbeit mit der Akkordeonistin Viviane Chassot.»

Welches sind Ihre nächsten Projekte als Pianistin?

Unter der Vielzahl an anstehenden Konzerten freue ich mich besonders auf die Zusammenarbeit mit der bekannten Schweizer Akkordeonistin Viviane Chassot, die bereits 2023 als Solistin im Appenzeller Forum zu hören war. Am 22. März 2026 werden wir ein Duoprogramm mit dem Titel «Liebe und andere Verrücktheiten» in Gonten präsentieren, das die ganze Palette von Virtuosität und Leidenschaft in unseren beiden Instrumenten vereint.

Die Musik-Saison 2025/26 des Appenzeller Forums endet am 28. Juni 2026 mit einem Konzert der beiden Nachwuchsschlagzeuger Laurin Caprez und Valentin Frutiger. Zeichnen sich für die Saison 2026/27 bereits Höhepunkte oder Schwerpunkte ab?
Wir planen die Fortsetzung einer besonderen Spezialität des Appenzeller Forums: Das Format der Klangchroniken soll durch ein weiteres attraktives und fast unglaubliches Kapitel aus der Appenzeller Musikgeschichte bereichert werden. Das Thema ist noch «unter Verschluss», doch hat es mich bereits jetzt fest in seinen Bann gezogen. Nur so viel sei verraten: Es wird eine musikalische Spurensuche von Appenzell bis nach Amerika werden, in der auch 125-jähriger originaler Mundartgesang erklingt!

● *Interview: Daniel Flury*

andrewiesli.ch

Die Konzerte im Huus Löwen

Im Löwensaal des Huus Löwen in Gonten veranstaltet das Appenzeller Forum in der laufenden Saison zwischen November 2025 und Juni 2026 die folgenden Konzerte:

9. November:

Schaeuble Award Konzert mit Rhea Durrer (Violoncello) und Romy Unseld (Klavier);

7. Dezember:

Barockkonzert mit dem Duo Smisurenza (Anaïs Chen, Barockvioline, und Chiara Granata, Barockharfe);

4. Januar:

Neujahrskonzert «Klassik trifft Folklore» mit Nicolas Senn (Hackbrett) und dem Trio Fontane;

22. Februar:

«Flamenco in concert» mit Bettina Castaño (Tanz) und Jonas Kreienbühl (Violoncello);

22. März:

«Liebe und andere Verrücktheiten» mit Viviane Chassot (Akkordeon) und Andrea Wiesli (Klavier);

4. April:

Klavierrezital mit dem Thurgauer Pianisten Benjamin Engeli (Préludes von Chopin und musikalische Raritäten);

31. Mai:

Gitarrenkonzert mit dem Duo Aratik (Aliaz Cvirn und Jure Cerkovnik);

28. Juni:

Nachwuchskonzert mit den Perkussionisten Laurin Caprez und Valentin Frutiger.

Alle Details zu diesen Konzerten finden Sie unter appenzeller-forum.ch > Veranstaltungen. Ein Eintritt kostet jeweils 45 CHF, Gratis Eintritt für Kinder und Jugendliche unter 25 Jahren (mit Apéro riche 95 CHF bzw. 30 CHF).



«Sparkonto plus
– garantiert gute
Zinsen.»*

Jetzt
eröffnen

*Garantierter Zins von 0,75% bis 30.09.26.
Gilt für Neueröffnungen bis 14.01.26 und
für neu zur Bank WIR transferiertes Geld.

Sparkonto plus

Das Sparkonto mit Top-Konditionen

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

Die Neuauflage des Sparkonto plus garantiert vom 15.10.2025 bis zum 30.9.2026 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. Januar 2026, Einzahlungen jederzeit möglich.** Nach dem 30. September 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 14.1.2026**
- Garantierter Zinssatz bis zum 30.9.2026: 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

Vom Aufschieben zum Erledigen

Vier Wege, um die Prokrastination zu besiegen



Gründe, um Unerledigtes noch weiter aufzuschieben, finden sich immer.

Foto: Getty Images

Die Wochen nach den Herbstferien sind für viele Unternehmen eine arbeitsreiche Zeit mit vielen Terminen und einem erhöhten Arbeitsaufkommen. Diese Zeit kann für diejenigen, die mit Prokrastination zu kämpfen haben, eine besondere Herausforderung darstellen.

Ertappen Sie sich bei Ausreden, um Aufgaben zu Hause oder in der Firma aufzuschieben? Haben Sie schon einmal Zahlungen verpasst, weil Sie sie immer wieder aufgeschoben haben? Wenn ja, dann sind Sie nicht allein. Prokrastination kann das Umfeld frustrieren, besonders in hektischen Zeiten. Um Ihnen zu helfen, die Prokrastination zu bekämpfen, gibt der Schweizer Personalberater Robert Walters vier praktische Tipps.

1. Organisieren Sie Ihre Aufgaben in Schritten

Um die Prokrastination zu überwinden, müssen Sie sich zunächst einmal eingestehen, dass Sie etwas ändern müssen. Ermitteln Sie die Tageszeiten, zu denen Sie am produktivsten sind, und erstellen Sie eine detaillierte Aufgabenliste. Ordnen Sie die Aufgaben nach ihrer Wichtigkeit und Dringlichkeit und schätzen Sie die dafür benötigte Zeit. Überschätzen Sie sich nicht, um sich nicht zu entmutigen, wenn Sie nicht alles schaffen. Zerlegen Sie die Aufgaben in einzelne Schritte, um sie weniger entmutigend zu machen.

Die Einleitung von Aufgaben ist oft der schwierigste Teil. Legen Sie Rituale fest, die Ihnen helfen, sofort zu beginnen. Überprüfen und aktualisieren Sie Ihre Aufgabenliste jeden Abend, um für den nächsten Tag auf Kurs zu bleiben.

2. Vermeiden Sie Ablenkungen

Ablenkungen gibt es überall: Telefone, E-Mails, soziale Medien, Fernsehen, Kollegen. Um der Prokrastination entgegenzuwirken, sollten Sie sich Zeit nehmen, um sich ohne unnötige Bildschirme auf Ihre Aufgaben zu konzentrieren. So können Sie Ihre Konzentration und Effizienz aufrechterhalten.

Wenn Sie z.B. bis am Folgetag eine Offerte fertigstellen müssen, schalten Sie die Benachrichtigungen von Telefon und Computer aus, um Multitasking zu vermeiden. Isolieren Sie sich in einer ruhigen Umgebung, um konzentriert zu bleiben. Überprüfen Sie E-Mails zu festgelegten Zeiten oder nach Abschluss der Aufgabe, um Antworten zu verwalten, ohne sie zu verzögern.

3. Belohnen Sie sich und machen Sie Pausen

Wenn Sie ein umfangreiches Projekt mit einem bevorstehenden Abgabetermin vor sich haben, unterteilen Sie es in Phasen und legen Sie fest, wie viele Aufgaben Sie in jeder Phase erledigen wollen. Belohnen Sie sich nach Abschluss jeder Phase. Das kann eine kleine Leckerei oder eine Pause sein, die Ihren Geist erfrischt und Sie motiviert.

Auch Pausen zwischen den Aufgaben können als Belohnung dienen, da sie für Klarheit sorgen und die Motivation zum Erreichen Ihrer Ziele aufrechterhalten.

4. Seien Sie nicht zu hart zu sich selbst

Vergessen Sie nicht, dass Aufschieben ein normales menschliches Verhalten ist. Machen Sie sich keine Vorwürfe, sondern feiern Sie Ihre Leistungen und die Schritte, die Sie zur Verbesserung unternommen haben. Konzentrieren Sie sich auf kleine, schnelle Massnahmen, die Ihnen Schwung geben und Sie bei Kräften halten. Legen Sie Wert auf guten Schlaf, eine ausgewogene Ernährung und regelmässige Bewegung, um die Prokrastination zu verringern.

Keine Ausreden mehr – jeder kann die Prokrastination in den Griff bekommen. Fangen Sie heute an und ändern Sie etwas!

● *Sofie Slagmulders, Senior Marketing Manager*

robertwalters.ch

Vorsorgebeiträge und Termine bis Ende Jahr

Haben Sie Ihre Vorsorgebeiträge für dieses Jahr schon voll einbezahlt? Hier finden Sie die letztmöglichen Termine für Zahlungsaufträge.

Denken Sie daran: Wenn Sie Ihre Vorsorge voll einzahlen, schöpfen Sie Ihr Steuersparpotenzial maximal aus! Überweisen Sie noch vor Jahresende den vom Gesetzgeber erlaubten Maximalbetrag auf das Terzo-Vorsorgekonto oder die VIAC-Vorsorgelösung. Achtung: Alle Ihre Einzahlungen auf ein Terzo-Konto oder VIAC werden zusammengerechnet und dürfen das gesetzliche Maximum von 7258 CHF (unselbstständig erwerbstätig) und 36288 CHF (selbstständig erwerbstätig), max. 20% vom Nettoeinkommen, nicht überschreiten.

Manueller Zahlungsverkehr

Schriftliche Aufträge (Buchungsaufträge, Vergütungsaufträge), die bis zum 29. Dezember 2025 am Hauptsitz der Bank WIR eintreffen, werden noch im laufenden Kalenderjahr verarbeitet und auf dem Auszug 2025 aufgeführt. Aufgrund des hohen Volumens an Aufträgen zwischen Weihnachten und Neujahr empfehlen wir jedoch, die Aufträge bis spätestens 18. Dezember 2025 mit A-Post aufzugeben.

Elektronischer Zahlungsverkehr (E-Banking)

Bis spätestens 31. Dezember 2025, 15.15 Uhr, können Sie Aufträge mit Ausführungsdatum 31. Dezember 2025 übermitteln. Danach gilt das Verarbeitungsdatum 5. Januar 2026.

Ein- und Auszahlungen Säule 3a

Bitte beachten Sie folgende Punkte, damit wir die Verbuchung garantiert noch im laufenden Kalenderjahr vornehmen können:

- **Eröffnung neuer Terzo-Konten für eine Einzahlung im Jahr 2025**

Ein Eröffnungsantrag für eine Terzo-Eröffnung mit Einzahlungsmöglichkeit für das Steuerjahr 2025 muss bis spätestens 15. Dezember bei uns eingetroffen sein.

- **Überweisungen auf ein bestehendes Terzo-Konto**
Diese müssen bis spätestens 15. Dezember 2025 bei uns eingetroffen sein.

- **Übertrag oder Bezug eines bestehenden Terzo- oder Freizügigkeitskontos**

Damit in allen Fällen ein Übertrag oder Bezug vor Jahresende verbucht werden kann, muss die entsprechende Erklärung des Vorsorgenehmers spätestens am 28. November 2025 eingegangen sein.

- **Einzahlungen auf die digitale Vorsorgelösung VIAC**

Diese sind ausschliesslich mittels der kostenlosen VIAC-App möglich und können bis 31. Dezember 2025 verbucht werden. Einzige Voraussetzung: Die Überweisung ist bis dahin eingetroffen und übersteigt nicht den zulässigen Maximalbetrag.

Kontoabschlussdokumente

Zins- und Kapitalausweis/Vermögensauszug

Per 31.12.2025 werden Ihre Konten abgeschlossen und der für die Steuererklärung benötigte Zins- und Kapitalausweis sowie der Vermögensauszug für Depotkunden erstellt. Nutzen Sie E-Banking, erhalten Sie diese Anfang Januar als e-Dokument. Firmenkunden mit mehreren E-Banking-Verträgen erhalten den Zins- und Kapitalausweis als e-Dokument Anfang Januar und den Vermögensauszug Mitte Januar 2026 in Papierform.

Kunden ohne E-Banking erhalten alle Abschlussdokumente Mitte Januar 2026 in Papierform.



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



Neue WIR-Teilnehmer

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

AG

Applicasa Malergeschäft GmbH flex

Sandgarten 28, 4312 Magden
M 076 803 40 47
info@applicasa-maler.ch, www.applicasa-maler.ch
Malerei und Gipserei ohne ausgeprägten Schwerpunkt

Daniel Bühler GmbH flex

Grünaustrasse 13, 5712 Beinwil am See
M 079 322 84 61
d.buehler80@bluewin.ch
Malerei und Gipserei ohne ausgeprägten Schwerpunkt

Rolf Hollinger Innendekorationen - roho GmbH flex

Unterdorfstrasse 9, 5703 Seon
T 062 775 31 40
info@hollinger.ch, www.hollinger.ch
Innenarchitektur und Raumgestaltung

Trattoria La Fontana Nergiz flex

Engelgasse 1, 4800 Zofingen
www.trattorialafontana.ch
Restaurants, Imbissstuben, Tea-Rooms und Gelaterias

VDA Verkehrsdienst Aargau flex

Tramstrasse 7, 5034 Suhr
T 062 842 32 26
www.verkehrsdienst-aargau.ch
Private Wach- und Sicherheitsdienste

Waltidach AG flex

Zelglistrasse 43, 5417 Untersiggenthal
T 056 282 10 00
info@dachwalti.ch, www.dachwalti.ch
Bauspenglerei

AI

KOMUNIQUE by Philipp Roth flex

Blumenrainstrasse 29, 9050 Appenzell
www.komunique.com
Grafikdesign und Visuelle Kommunikation

BE

ECOngOOD Switzerland flex

Falkenplatz 11, 3012 Bern
M 079 522 11 10
www.econgood.ch
Organisationen der Kultur, Bildung, Wissenschaft und Forschung

Elektro Seiler AG 3%

Hauptstrasse 27, 3806 Bönigen b. Interlaken
T 033 822 27 27
info@elektroseiler.ch, www.elektroseiler.ch
Elektroinstallation

KAMINO AG flex

Südstrasse 12, 3250 Lyss
M 079 356 53 66
kamino@swissonline.ch, www.kamino.ch
Sonstiger spezialisierter Hoch- und Tiefbau a. n. g.

TD Immo GmbH flex

Glütschbachstrasse 100, 3661 Uetendorf
 thomas.zellweger@zj-treuhand.ch
 Verwaltung von Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen für Dritte

von Niederhäusern AG Metall- und Stahlbau 3%

Weier 171h, 3762 Erlenbach im Simmental
 T 033 681 31 31
 info@von-ag.ch, www.von-ag.ch
 Herstellung von Metallkonstruktionen

BL**Claudio Sabato GmbH** 3%

Rohrhagstrasse 6, 4104 Oberwil BL
 info@claudiosabato.ch, www.sabato-gipsermaler.ch
 Dämmung gegen Kälte, Wärme, Schall und Erschütterung

Jost Umzugs AG flex

Industriestrasse 121, 4147 Aesch BL
 T 061 711 38 38
 basel@jost-transport.ch, www.jost-transport.ch
 Umzugstransporte

BS**architekturlabor Peter Näf** flex

Vogesenplatz 1, 4056 Basel
 nachricht@architekturlabor.xyz
 Allgemeiner Hochbau

Suppliva GmbH flex

Immenbachstrasse 24, 4125 Riehen
 info@suppliva.ch, www.megamed.ch
 Grosshandel mit medizinischen, chirurgischen und orthopädischen Erzeugnissen

GE**Impérial Swiss Rénovation Sàrl** flex

Rue des Eaux-Vives 94, 1207 Genève
 T 022 301 25 48
 Entretien et réparation de bâtiments

LU**Fribat Elektrowicklerei AG** flex

Luzernerstrasse 62, 6247 Schötz
 info@fribat.ch, www.fribat.ch
 Reparatur von elektrischen Ausrüstungen

OW**Küchler Druck AG** 3%

Industriestrasse 28, 6074 Giswil
 T 041 675 22 22
 buchhaltung@kuechler-druck.ch, www.kuechler-druck.ch
 Offsetdruck

Wälti Group AG flex

Edisriederstrasse 85, 6072 Sachseln
 info@sarei-immobilien.ch
 Andere Holdinggesellschaften

SG**CyclingRide Academy Daniel Schwab** flex

Ringstrasse 4, 9524 Zuzwil SG
 www.cyclingride.ch
 Sport- und Freizeitunterricht

Eurogate Systeme GmbH 30%

Flawilerstrasse 100, 9604 Lütisburg
 M 076 277 81 30
 info@eurogate-systeme.ch
 Sonstige Bauinstallation

Hotel Hirschen Betriebs AG flex

Dorf 1a, 9658 Wildhaus
info@hirschen-wildhaus.ch, www.hirschen-wildhaus.ch
Verwaltung von Hotels, Gasthöfen und Pensionen

SH

J. Moser Elektro AG flex

Hauptstrasse 47, 8224 Löhningen
T 052 682 15 15
info@moser-elektro.ch
Elektroinstallation

SO

Herzblut Gastro GmbH flex

Hauptstrasse 67, 4702 Oensingen
T 062 794 66 66
www.hausdersicherheit.ch
Restaurants, Imbissstuben, Tea-Rooms und Gelaterias

TG

Restaurant Renner GmbH 100%

Kreuzlingerstrasse 10, 8570 Weinfelden
T 071 412 70 70
info@giusisamriswil.ch, www.giusisamriswil.ch
Restaurants, Imbissstuben, Tea-Rooms und Gelaterias

TI

Sandro Sormani SA flex

Via Campagnora 4, 6983 Magliaso
T 091 611 80 00
info@sandrosormani.ch, www.sandrosormani.ch
Pittura

VS

NebGastro AG flex

Dorfstrasse 9, 3954 Leukerbad
T 027 470 24 13
www.choucas.ch
Firmensitzaktivitäten von anderen Gesellschaften

NEXERA SA flex

Avenue de la Gare 8, 1870 Monthey
T 024 564 44 14
info@nexera.ch
Fabrication de machines diverses d'usage général

Terres de Molignon Sàrl 3%

rue de l'Industrie 47, 1950 Sion
crettaz_@hotmail.com
Viticulture - Encavage

ZH

Cikumass GmbH flex

Rigistrasse 4, 8802 Kilchberg ZH
alexander.degenhardt@cikumass.com,
Webportale

GWT Swiss AG flex

Moosackerstrasse 75, 8105 Regensdorf
T 044 371 24 88
office@gwt-swiss.ch, www.gwt.at/gwt-swiss
Sonstiger spezialisierter Hoch- und Tiefbau a. n. g.

Kannenberg Energie-Management flex

Zinkereistrasse 11, 8633 Wolfhausen
wannekanne3000@gmail.com
Entwicklung von Bauprojekten

Marko Rakic Immo GmbH 10%

Kriesbachstrasse 30, 8600 Dübendorf
markorakic@gmx.ch
Unterhalt und Reparatur von Gebäuden

shelbyslfe4hair_Kuhn

flex

Manessestrasse 92, 8045 Zürich
info@shelbyslfe4hair.ch, www.shelbyslfe4hair.ch
Coiffeursalons

Squadra Technologies AG

flex

Bönirainstrasse 16, 8800 Thalwil
T 041 545 05 26
www.squadra.work
Programmierungstätigkeiten

Bank **WIR**

«Immer einen
Schritt voraus.»

Peter Degiacomi,
Degiacomi Schuhe, Bonaduz,
WIR-Netzwerker

Online
mehr
verkaufen

wir.ch/wirmarket

«**Stabilität** *in*
bewegten Zeiten.»

In den letzten 10 Jahren: jährlich rund 10 CHF
Ausschüttung pro Anteil (für Privatpersonen steuerfrei)

**Jetzt
ohne
Courtage
handeln**



WIR-Networks

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

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

Kontakte

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

WIR FORUM KMU TALK

WIR ne+work
Zürich

WIR ne+work
Ostschweiz

TALK MIT BUNDESRAT ALBERT RÖSTI

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

Comedy Show mit Baldrian
Apéro Riche & Networking



BALDRIAN

Comedian (Gast + Show)



ALBERT RÖSTI

Bundesrat



BERNADETTE LISIBACH

Schweizer Spitzenköchin
Restaurant Neue Blumenau, Lömmerschwil SG



FRANCOIS COCHARD

Moderation



ANNA LEA FRITZ

Musik

JETZT ANMELDEN

wir-netz.ch

FREITAG 14.11.2025
18 - 20 H

GATE 27 WINTERTHUR
THEATERSTRASSE 27B

WIR expo

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

TREFFPUNKT. SHOPPING.
KMU-BUSINESS.

WIR EXPO ZÜRICH
FR 21. – SO 23.11.2025
STADTHALLE DIETIKON

Alle Infos auf www.wir-expo.ch



Winterzauber in Bazenheid

Eisstockschiessen und Fondue
Chinoise im Chalet - Ein
stimmungsvoller Jahresausklang



WIR ne+work
Ostschweiz

Eisvergnügen, Spass und feine Kulinarik –
unser festliches Highlight findet wieder statt.

Teilnahme auch ohne Eisstock-
schiessen ab 19:15 Uhr möglich.

Anmeldeschluss: Freitag, 6. November 2025



Donnerstag, 27. Nov. 2025



Sportareal Ifang in Bazenheid



17:45 - 22:00 Uhr



Für Mitglieder CHF 45.00 und
für Nicht-Mitglieder CHF 60.00
(100% in WIR möglich)

Bank **WIR**

«Spielend einfach
Steuern sparen.»

Jetzt
3. Säule
einzahlen

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

Skiferien Arosa

**** Waldhotel Arosa

Freuen Sie sich auf 8 Tage herrlichen Winterzauber in Arosa.

Im Preis inbegriffen:
7 Übernachtungen/Halbpension
Willkommensapéro
Frühstück-Buffer
5 Gang Abendessen
1x Skifahren mit Skilehrer am Montag in einer Gruppe.
1x Curling an einem Vorabend
1x Kutschenfahrt
Benützung Spa Bereich auf 1100m²

Es können auch einzelne Übernachtungen gebucht werden.



Jetzt
anmelden
& Ferien
machen

25. Januar - 1. Februar 2026

**** Waldhotel – Arosa

Angebot , Details siehe linke Spalte

- Doppelzimmer mit Halbpension bei 2 Personen, CHW 4410.-
- Doppelzimmer zur Einzelbenutzung mit Halbpension CHW 2205.-

Die Anmeldung: www.wir-netz.ch

Eine Mitgliedschaft beim WIR-Network-Zürich ist erforderlich

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



Disclaimer – Rechtliche Hinweise

Keine Gewähr

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

Keine Handlungsanweisungen

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

Inserate

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

Konditionen

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

Nachdruck

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

Haftungsausschluss

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

Impressum

WIRinfo – November 2025, 92. Jahrgang, Nr. 1158

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: Foto Frutig

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: 22 310

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
1003 Lausanne

Filiale Lugano

WIR Bank Genossenschaft
Riva Caccia 1
6900 Lugano

Filiale Luzern

WIR Bank Genossenschaft
Obergrundstrasse 88
6005 Luzern

Filiale St. Gallen

WIR Bank Genossenschaft
Zwinglistrasse 2
9000 St. Gallen

Filiale Zürich

WIR Bank Genossenschaft
Schaffhauserplatz 3
8006 Zürich

Filiale Chur

WIR Bank Genossenschaft
Alexanderstrasse 24
Postfach 699, 7001 Chur

Filiale Siders

WIR Bank Genossenschaft
Av. du Général Guisan 4
3960 Siders

Kontakt und Social Media

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

Fax
0800 947 942

E-Mail
info@wir.ch



WIR-Messen

WIR-Expo Zürich

François Cochard
Regina-Kägi-Strasse 11
8050 Zürich

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

WIR-Messe Rothrist

Andy Bühler
Weidweg 1
4852 Rothrist

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



Werbemöglichkeiten im WIR-Netzwerk

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

Ihre Vorteile auf einen Blick

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

WIRmarket.ch

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

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

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

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

WIRinfo – das Schweizer KMU-Magazin

Das WIRinfo erscheint zu Beginn jedes Monats in einer Auflage von rund **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 CHW/CHF



WIRmailing

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

So funktioniert's:

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

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

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

Wählbare Versandarten:

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

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

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

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

Kontakt

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

Rabatt auf Jahresumsatz

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

Das sind die Rabattstufen:

Umsatz	Rabatt
ab 2500.–	4%
ab 7500.–	6%
ab 15 500.–	8%
ab 35 000.–	9%
ab 50 000.–	10%



Impressionen von der WIR-Expo Zürich.

Mediadaten WIRinfo

Inserateaufgabe und Beratung

inserate@wir.ch

Geschäftsbedingungen
 Siehe www.wir.ch/agb-de

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

Datenübernahme Druckunterlagen WIRinfo

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

Programme

QuarkXPress
 InDesign
 MS Word
 PDF Acrobat
 Illustrator
 Photoshop

Mac

-
-
-
-
-
-

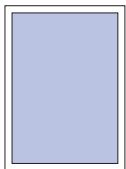
Win

-
-
-
-
-
-

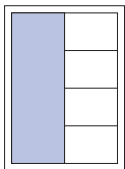
Wichtig: Bei offenen InDesign-, Illustrator- und Photoshop-Dateien müssen Schriften immer mitgeliefert werden (keine TrueType-Schriften). Die entsprechenden Zeichensatzkoffer und PostScript-Fonts bitte gezippt mitgeben. Bei PDF- und EPS-Dateien müssen Logos und Schriften eingebettet (mitgeliefert) sein.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

Datenträger: CD, DVD, Zip (100/250)

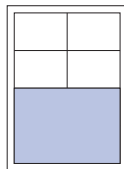
Inseratgrößen und Inseratpreise (alle Preise inkl. 8,1% MwSt., WIR-Anteil 75%)



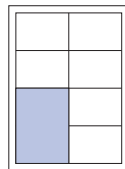
168x248 mm
1/1 Seite Inhalt



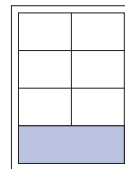
82x248 mm
1/2 Seite hoch (2-sp.)



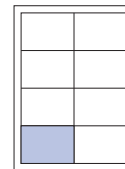
168x122 mm
1/2 Seite quer (4-sp.)



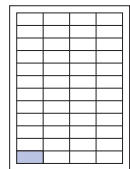
82x122 mm
1/4 Seite hoch (2-sp.)



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



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



39x17 mm
1/48 Seite

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

Inseratpreise

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

Rabatt auf Jahresumsatz (WIRinfo, WIRmarket, WIRmailing)

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

Chiffregebühr: 8.50