

Das Magazin für Schweizer K...



**Weniger Alkohol,
mehr Popeye**

Jean-Blaise Gollut produziert im Wallis als erster Winzer in der Schweiz entalkoholisierten Wein, der trotzdem Muskeln hat – wie Popeye.

**Wie aus Sand
«Rooterberger» wird**

Reportage aus dem Steinbruch der Emilio Stecher AG

Wumms!

Editorial

Es sind gewaltige Kräfte, die am Wirken sind. Die Kontinentalverschiebung türmt die Alpen auf, die Erosion sorgt dafür, dass sie nicht in den Himmel wachsen. Vor Jahrmillionen haben Flüsse gewaltige Massen an Geröll und Sand im Mittelland abgelagert. In Steinbrüchen wie dem Sandsteinbruch Wiesweid im luzernischen Root lassen sich die verfestigten Resultate solcher Vorgänge ablesen und ausbeuten. Seit 1944 entnimmt die Familie Stecher dem «Wiesweid» Rooterberger Sandstein, der als Bodenbelag, Wandverkleidung oder im Gartenbereich geschätzt wird. Der «Rooterberger» ist nur eine von über 400 Steinsorten – viele davon einheimische – im Angebot der Emilio Stecher AG. Abnehmer wie Küchenbauer, Schreiner und Akteure im Innenausbau waren im Oktober geladen, um vor Ort den Abbau dieses Bodenschatzes zu verfolgen. Mit dabei auch der WIRinfo-Chefredaktor, der sich vor und nach dem eindrücklichen Wumms der Sprengung von Sprengmeister Ralf Kahmann (Foto) in dessen Handwerk einführen liess (S. 20).

Die Erosion ist ein Phänomen, das im Zug der Klimaerwärmung Fahrt aufgenommen hat. Erdbeben und Felsabstürze sind schon fast an der Tagesordnung. Weniger dramatisch ist eine weitere Folge der Klimaerwärmung: Wein weist einen zu hohen Alkoholgehalt auf. Korrigierend eingreifen kann der Walliser Winzer und Unternehmer Jean-Blaise Gollut. Als Erster in der Schweiz verfügt er über eine autorisierte Entalkoholisierungsanlage. Damit hat er allerdings Grösseres vor: Bis Ende Jahr will er einen Wein herstellen, der komplett alkoholfrei ist. Bereits heute kann er Wein mit nur noch 9, 11 und 11,5% Alkohol anbieten. Damit folgt er einem Trend, denn der Alkoholkonsum sinkt mit steigendem Gesundheitsbewusstsein. Gerade die jüngere Kundschaft sucht nach Innovationen und neuen Aromen. Und im Gegensatz zum Steinbruch kann im Kopf weniger Wumms nicht schaden (S. 8).

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

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

Mit Karte & Wallet – du zahlst den angeschriebenen Preis

Alle Vorteile entdecken

 moneyland.ch

Banken

Testsieger

Kostenvergleich, 06/2025
Konto und Karte

Inhalt

Seite 8

Es ist in der Schweiz ein seltenes Schauspiel geworden: die Gewinnung von Blocksteinen aus einem Steinbruch. Der letzte aktive Sandsteinbruch in der Zentralschweiz ist der «Wiesweid» oberhalb von Root LU. Besitzer Emilio Stecher lud im Oktober seine Kunden zu einer Besichtigung – inklusive Sprengung.



Seite 32

Der Unternehmergeist begleitet Familienunternehmer und -unternehmerinnen durch den sensiblen Prozess der Nachfolge und ist überzeugt: Wenn wir dabei nicht nur über Zahlen, sondern auch über Gefühle, Kommunikation und Timing sprechen, dann sichern wir nicht nur Existenzen, sondern auch Werte.

Seite 26

Einen bunten Mix aus Information und Unterhaltung boten die Herbstgespräche den 900 Kapitalgebenden im KKL Luzern. Während Diana Engetschwiler (Foto), Ex-Volleyballspielerin und frühere Vize-Chefin von Digital Switzerland, über künstliche Intelligenz sprach, sorgten Fabienne Louves und Marius Cavin für künstlerische Höhepunkte am Anlass.



8 Weniger Alkohol, mehr Popeye!

Interview mit Jean-Blaise Gollut

16 Regionalpolitik im Dienst der KMU

20 Wie aus Sand

«Rooterberger» wird
Der Steinbruch Wiesweid
der Emilio Stecher AG

26 Mensch. Maschine. Melodie.

Herbstgespräche 2025

32 Der Unternehmergeist: Im echten Leben Generationencoach

Kolumne von Karl Zimmermann

35 In eigener Sache

36 Sparkonto plus

Das Sparkonto
mit Top-Konditionen

38 Humor am Arbeitsplatz

Sechs Vorteile

40 Vorsorgebeiträge und Termine bis Ende Jahr

41 Neue WIR-Teilnehmer

44 Willkommen im WIR-Network

58 Inserateschlüsse

62 Impressum

63 Standorte der Bank WIR und Social Media

64 Werbemöglichkeiten im WIR-Netzwerk

66 Inseratepreise

Weniger Alkohol, mehr Popeye!

Erster alkoholfreier Wein aus der Schweiz

Der Walliser Winzer Jean-Blaise Gollut betreibt seit Kurzem die erste Entalkoholisierungsanlage der Schweiz. Zum aktuellen Sortiment von Weinen mit einem Alkoholgehalt von nur noch 9, 11 und 11,5% soll sich bis Ende des Jahres ein komplett alkoholfreier Wein gesellen. «Die Gastronomen warten nur darauf», so Jean-Blaise Gollut. Popeye, Olive und Brutus auf der Etiketle zeigen: Auch Wein mit weniger oder keinem Alkohol hat Muskeln!

Saint-Pierre-de-Clages lässt viele Herzen höherschlagen. Das Dörfchen ist das einzige Bücherdorf der Schweiz – einer der 22 Orte in Europa also, an denen sich mehrere Buchhandlungen niedergelassen haben, um Buchliebhaber anzuziehen und so die lokale Wirtschaft zu unterstützen. Als Ortsteil von Chamoson gehört Saint-Pierre-de-Clages ausserdem zum grössten zusammenhängenden Weinbaugebiet des Wallis und ist deshalb vielen Weinliebhabern ein Begriff. Mittendrin und überragt von den eindrücklichen Gipfeln des Haut de Cry thront das Maison des Résistants, ein Gebäude, das nach dem Prinzip des Goldenen Schnitts errichtet wurde und an einen Sakralbau erinnert. Zelebriert wird hier allerdings keine Sonntagsmesse, sondern die Kunst der Vinifizierung.

Jean-Blaise Gollut (45) hat das 1992 fertiggestellte Gebäude 2017 einem anderen Winzer abgekauft. Zu seinem Namen – Maison des Résistants – kam es, weil Gollut seit 2012 auf pilzresistente Sorten setzt. Dies als Antwort auf ein enttäuschendes Weinjahr 2011, aber auch aus Rücksicht auf seine Angestellten, die mit möglichst unbehandelten Reben in Kontakt kommen sollen.

Aussergewöhnliche Bauten sind zum Markenzeichen etlicher grosser Weingüter überall in der Welt geworden. Auch Jean-Blaise Gollut ist mit seinem ikonischen Maison des Résistants gut für den Agro- oder Weintourismus gerüstet. Die grosse Terrasse führt zum Restaurant im Erdgeschoss, das wie das Obergeschoss auch als Flohmarkt und Museum dient: unzählige Emailleschilder

*Popeye, Olive und Brutus:
In dieser Kollektion setzt
Jean-Blaise Gollut auf einen
jungen, innovativen und mutigen
Ansatz, der für ein neugieriges
und offenes Publikum gedacht ist.
Fotos: Olivier Gisiger*



zieren die Wände und sind zum Teil käuflich erwerbbar. Hier finden auch Konzerte statt, wie das Klavier im Obergeschoss verrät. Das Zepter im Restaurant führt Golluts Sohn Louis-Philippe, der auch die Rösterei Xalala im Keller unter sich hat.

Tatsächlich ist das oberirdische Gebäude mit Terrasse, Tischgolf, Pétanque und Outdoorschach nur die Spitze des Eisbergs. Herzstück ist der Keller, der sich über ein Volumen von 3000 m³ erstreckt. Hier werden die Trauben zu Wein, und hier findet auch die Entalkoholisierung des Weins statt.

Ist Ihnen die Weinherstellung in die Wiege gelegt worden?

Jean-Blaise Gollut: Nein, ich stamme aus einer Lehrerfamilie. Im Gegensatz zu vielen Winzern im Wallis verkörpere ich also die erste Generation. Meine ersten kleinen Vinifizierungen – Fendant und Gamay – nahm ich als kaum 18-Jähriger vor. Von einem Cousin hatte ich zwei kleine Rebberge in St. Léonard gepachtet. Da ich noch keinen Fahrausweis hatte, fuhr ich jeweils mit dem Zug von meinem Wohnort Collombey aus nach St. Léonard. Zu Fuss ging es dann weiter in die Reben, mit meiner Ausrüstung auf dem Rücken. Später transportierte ich die Ausrüstung – auch den Zerstäuber – mit dem Töffli. Die Ausbildung als Weinbauer holte ich mir zwischen 1995 und 1998 in der Staatlichen Weinkellerei in Château-



Im Keller wird nicht nur vinifiziert, sondern auch Kaffee geröstet. Dafür ist Sohn Louis-Philippe Gollut zuständig.

neuf, dann in der Domaine de Marcelin – einem Pilotgut für die Ausbildung von Winzern und Kellermeistern – und nach der Berufsmatur im Jahr 2000 am nationalen Kompetenzzentrum für Weinbau in Changins.

Wie gross ist die Fläche, die Sie heute bewirtschaften?

Sie beläuft sich auf insgesamt 50 Hektaren. Auf rund 25 Hektaren führen wir Arbeiten für Dritte aus, weitere 25 Hektaren gehören mir. Die Ernte von 17 Hektaren verkaufe ich, der Rest wird hier im Maison des Résistants in Saint-Pierre-de-Clages gekeltert.

Woher rührt der Name Maison des Résistants?

Das Weinjahr 2011 war sehr problembehaftet. Wir haben viel Zeit aufgewendet, um die Reben zu behandeln, trotzdem waren die Trauben von ungenügender Qualität. Ich wollte auf den betroffenen Parzellen weiterhin Wein anbauen und pflanzte deshalb 2012 die ersten von heute 17 pilzresistenten Rebsorten. Sie gaben dem Haus den Namen. Auf «muskulöse» Weise verkörpern Popeye, Olive und Brutus diese Widerstandsfähigkeit auf den Etiketten unserer Weine.

Ihre Weine zeichnen sich durch einen niedrigeren Alkoholgehalt als gewohnt aus: 9, 11, 11,5 und noch vor Ende Jahr 0% Alkohol. Welches Zielpublikum wollen Sie damit erreichen?

Mit diesem innovativen, modernen Sortiment wollen wir eine jüngere Klientel ab etwa 30 Jahren ansprechen. Oder allgemeiner ausgedrückt: alle Menschen, für die der Alkoholgehalt eines Getränks nicht das wichtigste Kriterium ist.

Wein mit 0% Alkohol bedient auch Nischen, etwa Personen, die aus religiösen Gründen keinen Alkohol trinken dürfen. Oder Bewohner von Alters- und Pflegeheimen, die regelmässig Medikamente einnehmen müssen. In erster Linie richten wir uns an ein neugieriges Publikum, das offen für Entdeckungen ist, authentische und zeitgemässe Weine schätzt und gerne seinen Geschmackshorizont erweitert.

«Wein mit 9% Alkohol kommt sehr gut an.»

Wein mit 9% Alkohol kommt bei der Kundschaft sehr gut an. In den USA beispielsweise ist man ganz wild darauf, weil er auch weniger Zucker enthält. Er trinkt sich wie ein Prosecco oder anstelle von Bier und eignet sich ausgezeichnet als Basis für Cocktails. Oder für die Produktion von Hugo auf Basis von Weisswein und Mineralwasser:



Das Maison des Résistants mit Terrasse und Outdoorspielen liegt mitten in den Reben von Saint-Pierre-de-Clages.

Foto: zVg

Am diesjährigen Mittelalterfest in Saillon haben wir 3700 Flaschen davon verkauft. Populär ist auch unser Rosé pamplemousse (Grapefruit) mit 4,8% Alkohol.

Auffällig sind die Etiketten mit Popeye, Olive und Brutus. Haben Sie keine markenrechtlichen Bedenken?

Nein, der Markenschutz dieser Figuren ist Anfang dieses Jahres abgelaufen. Ich habe mir die Frage gestellt, wie man den Wein «modernisieren» kann. Ein Element ist unser Marketing, das seit fünf Jahren von François Bernard geleitet wird. Es ist frisch und farbig, nicht «ältlich», wie man es in unserer Branche oft vorfindet. Die Jungen wollen nicht dieselben Weinflaschen auf dem Tisch haben, die sie von ihren Vätern und Grossvätern her kennen.

Wein kann eine komplizierte Wissenschaft sein. Will man die junge Generation in die Welt des Weins einführen, muss man diese Materie weniger komplex machen, mit Produkten und Aromen, die dem Geschmack der Jungen und ihren Erwartungen bezüglich Alkoholgehalt entsprechen.

Wein kann auch teuer sein, deshalb bieten wir unseren Wein mit 12.90 CHF pro Flasche günstiger an, als er es verdient.

In der Schweiz ist der Konsum von Alkohol rückläufig. Reagieren Sie auch auf diese Entwicklung, wenn Sie dem Wein Alkohol entziehen?

Das ist wohl so, aber vergessen wir nicht: Viele trinken unter der Woche weniger Alkohol, um sich dann am Wochenende eine ganze Flasche Wodka zu genehmigen ... Mein Anliegen ist es, innovative Mittel und Wege zu finden, um die Traube auf die eine oder andere Weise neu wertzuschätzen, unsere Anbauflächen zu erhalten und einen Mehrwert zu erwirtschaften, um weiterhin Löhne zahlen und Einrichtungen amortisieren zu können. Viele Möglichkeiten gibt es nicht. In der Schweiz sind die Produktionskosten zu hoch, um einfach Traubensaft oder Traubenzucker herzustellen. Dennoch ist es selbstverständlich keine Option, aufzugeben. Der Weinbau – insbesondere im Wallis, wo noch rund zwanzigtausend Eigentümer ihre Reben bewirtschaften – bleibt eine Welt, die tief in Werten, Traditionen und menschlichen Beziehungen verwurzelt ist. Es ist auch ein Bereich, in dem Entscheidungen echtes Gewicht für das Leben des Kantons haben.

Machen Sie mit einem Preis von 12.90 CHF pro Flasche kein Minusgeschäft?

Hinter der Entwicklung unseres seit 2025 gültigen Sortiments steckt eine riesige Arbeit. Von 2011 bis 2024 haben wir den Wein an Kooperativen verkauft. Parallel dazu haben wir studiert, wie sich pilzresistente Weine auf unseren Böden verhalten. Vertragen sie Trockenheit oder Frost? Wie treiben sie im Frühling aus? Neben den Versuchen in den Rebbergen und den önologischen Untersu-

chungen haben wir die Konsumenten befragt, denn sie sollen das letzte Wort haben.

Damit verfolgen wir einen Ansatz, der für viele Winzer neu ist: Wir versuchen, zuerst den Konsumenten zu verstehen, neue Märkte zu eröffnen, und produzieren dann den Wein. Heute passiert doch häufig das Umgekehrte: Der Winzer produziert, der Verkäufer soll dann schauen, wie er das loswird.

Trotz dieses Aufwands verkaufen wir die Flasche nun zu einem Preis von 12.90 CHF. «Zu niedrig in Anbetracht der Qualität!», sagen unsere Kunden. Und tatsächlich wäre es logisch, ihn teurer zu verkaufen, weil viel Entwicklungsarbeit darin steckt. Ausserdem haben wir rund 400 000 CHF in die Entalkoholisierungsanlage, in Brandschutzmassnahmen, Forschung und Marketing gesteckt. Und der Prozess der Entalkoholisierung braucht sehr viel teuren Strom. Ein angemessener Preis wäre vielleicht 15.90 CHF für jede der 30 000 zum Verkauf bereiten Flaschen Wein.



Die Entalkoholisierung basiert auf Osmose und Destillation. Bereits vertraut mit den brandneuen Installationen ist der Technische Verantwortliche Grégoire Dupertuis.

«Der heute noch zu niedrige Verkaufspreis ist eine Investition in die Zukunft.»

Unser Ziel ist aber, mittelfristig die gesamte Ernte unserer 25 Hektaren hier im Maison de Résistance einzukellern. Und sobald wir die Schwelle von 100 000 Flaschen pro Jahr überschritten haben, ist der Preis von 12.90 CHF richtig. Mit anderen Worten: Der heute noch zu niedrige Verkaufspreis ist eine Investition in die Zukunft!

Es kommt noch eine weitere Überlegung hinzu: Wenn Grossverteiler den Wein im Rahmen einer Aktion um 25% verbilligen, liegt der Verkaufspreis unter 10 CHF – und damit genau dort, wo für den Durchschnittskonsumenten die Schmerzgrenze beim Weinkauf liegt.

Was sagen Sie Kritikern, die einen alkoholfreien Wein als Traubensaft bezeichnen?

Es ist leicht, alkoholfreien Wein ins Lächerliche zu ziehen: Man fragt einfach einen Weinkenner, der seit Jahrzehnten teure Bordeaux-Weine schlürft und benotet. Und selbstverständlich gibt es Journalisten im Wallis, die genau das schon getan haben.

Man könnte aber auch einen Gastronomen fragen, der täglich nach alkoholfreien Cocktails und Weinen gefragt wird und nur auf unsere Produkte wartet. Diese Nachfrage gibt es nämlich auch im Wallis, obwohl es gegenüber alkoholfreien Getränken noch zurückhaltend eingestellt ist.

Aber halten wir uns an die Fakten: Traubensaft hat vom Glas bis zum Abgang denselben Geschmack. Alkoholfreier Wein hingegen besitzt die Aromen eines fermentierten Produkts – also die Aromen, die man auch im Wein findet. Vor allem beim alkoholfreien Weissen und Rosé stellt man bei der Verkostung deshalb eine Nase, ein Mundgefühl und einen Abgang fest. Beim Rotwein ist es wegen der Tannine etwas komplizierter.

Wie sind die Reaktionen Ihrer Berufskollegen ausgefallen?

Sie sind sich bewusst, dass es Innovationen braucht. Der Weinbau befindet sich in einer Krise. Es braucht Lösungen, damit wir auch in Zukunft vom Weinbau leben und unsere Angestellten bezahlen können. Der Weg, den ich beschritten habe, ist nicht der einfachste. Mit entalkoholisiertem Wein befinde ich mich im Grenzbereich von Agrarlebensmitteln und Önologie. Alles ist sehr technisch, und man muss z. B. in den Bereichen Hygiene und Sterilisation sehr sorgfältig arbeiten. Denn je weniger Alkohol Wein enthält, desto fragiler wird er.

Wissen Sie von Winzern, die Ihre Idee aufgreifen werden?

Ich glaube, es fehlt noch die echte Überzeugung. Es ist wohl allen bewusst, dass der Markt kompliziert ist, viele sind auf der Suche nach Lösungen. Mein Weg ist nicht der einfachste. Ich habe den Vorteil, dass ich seit 2017 mit dem Bundesamt für Zoll und Grenzsicherheit zusammenarbeite und mein Betrieb als Zolllager gilt. Denn sowohl die Entalkoholisierung wie die Lagerung des angefallenen Alkohols fallen in die Zuständigkeit dieses Bundesamts, das übrigens kürzlich eine unangemeldete Kontrolle des Betriebs durchgeführt hat. Ausserdem sind die Investitionen beträchtlich. Neben den Anlagen zur Entalkoholisierung braucht es z.B. Brandschutztüren, Rauchsensoren und Ventilatoren: Reiner Alkohol ist wie Benzin ein entzündbarer flüssiger Stoff der Gefahrgutklasse 3! Nachziehen werden in ein paar Jahren eher grosse Anbieter. Im Gegensatz zu diesen industriellen Anlagen werde ich Dritten eine vollständige Nachverfolgbarkeit des angelieferten Ausgangsstoffs anbieten können.

In anderen Ländern ist man in der Produktion von Weinen ohne oder mit geringerem Alkoholgehalt schon viel weiter ...

Andere Weinregionen sind eben schon vor langer Zeit in die Krise geschlittert und mussten sich neu erfinden. Ich denke z.B. an das spanische Weinbaugebiet Priorat. Auch Frankreich, Österreich und vor allem Deutschland sind schon sehr weit und haben einen Vorsprung – wobei der Anteil an alkoholfreiem Wein an der Gesamtproduktion auch dort immer noch klein ist.

In einigen Regionen der Schweiz entwickelt sich der Markt weiter. Einige traditionell gut etablierte Weine zeigen eine andere Dynamik, was die Weingüter dazu einlädt, ihre Herangehensweise anzupassen. Die Winzer beobachten diese Bewegungen aufmerksam, auch wenn die Verkaufsbedingungen insgesamt schwierig bleiben. Diese Entwicklungen erinnern einfach daran, dass der Weinsektor lebendig ist und sich ständig wandelt..

Wie viel Prozent Ihrer Produktion gedenken Sie alkoholfrei zu machen?

Das hängt von vielen Faktoren ab. Gelingt es Mitbewerbern, in dieser Domäne schnell Fuss zu fassen, oder scheuen Sie den Aufwand? Im Moment bin ich der Einzige, der in der Schweiz autorisiert ist, Wein zu entalkoholi-



Mit der Ernte von 2025 und dem Wein aus dem Vorjahr sind Jean-Blaise-Gollut und Grégoire Dupertuis sehr zufrieden.

sieren. Viel hängt auch davon ab, ob wir nur den Schweizer oder auch den europäischen bzw. Weltmarkt bedienen wollen. Vor allem Grossbritannien und die nordischen Länder sind sehr offen für teilweise oder vollständig entalkoholisierte Getränke. Auch der Schweizer Markt allein ist interessant: Die aus dem Ausland importierten alkoholfreien Weine machen erst 0,5% der verkauften Menge aus.

Werden Sie trotzdem auch traditionelle Weine im Sortiment behalten?

Ja, ich habe eben erst ein Weingut von 3,7 Hektaren für 20 Jahre gepachtet. Wir werden hier Sorten wie Humagne Rouge und Petite Arvine anbauen.

«Der gewonnene Alkohol ist ein wertvoller Rohstoff.»

Was geschieht mit dem Alkohol, den Sie dem Wein entziehen?

Der Alkohol, den wir gewinnen, ist ein wertvoller, qualitativ ausgezeichneter Rohstoff. Er ist feiner als etwa Alkohol, der aus Getreide gewonnen wird und einen rauchigen Geschmack haben kann. Wir verwenden unseren Alkohol für ein Sortiment von Likören, das wir 2017 eingeführt haben und für das wir einheimische Früchte wie Äpfel, Birnen, Quitzen oder Aprikosen verwenden. Die Gärung der daraus gewonnenen Moste wird durch die Zugabe von Alkohol unterbrochen. Darauf folgt eine mehrmonatige Reifung in Eichenfässern. Diese auf Französisch «Mistelle» genannten Liköre nennen wir Mistellissime – eine Steigerungsform, welche die hochstehende Qualität dieser Produkte unterstreichen soll. Wir verkaufen davon rund 10000 Flaschen im Jahr. Was wir nicht selbst benötigen, verkaufen wir z.B. an



Zu den Weinen mit 9, 11 und 11,5% Alkohol gesellt sich bis Ende Jahr ein komplett entalkoholisierte Wein.

Hersteller von Limoncello oder Absinthe. Dieser Alkohol ist eben auch für die Pflanzenmazeration sehr geeignet.

Auf welche Weise wird dem Wein der Alkohol entzogen?

Es gibt zwei Methoden: die Vakuumdestillation und die Umkehrosmose. Bei der Destillation muss der Wein auf mindestens 30 °C erhitzt werden. Das wollen wir wegen des negativen Einflusses auf die Aromen nicht. Deshalb wenden wir das Osmoseverfahren an. Dabei wird der Wein unter Druck durch eine sehr feine Membran gepresst. Diese trennt die Aromen, Tannine und Farbmole-



Das Restaurant über dem Keller ist auch Flohmarkt und Museum.



küle vom Wasser und Alkohol. Erst jetzt werden Wasser und Alkohol durch Destillation voneinander getrennt. In einem letzten Schritt wird das Wasser den aus der Osmose gewonnenen Molekülen wieder beigegeben.

Ist entalkoholisierter Wein überhaupt noch Wein?

Rechtlich gesehen nicht, denn «Wein» muss per Definition einen Alkoholgehalt von mindestens 8,5% aufweisen. Vollständig alkoholfreier Wein hat einen Alkoholgehalt von knapp unter 0,5% – wie alkoholfreies Bier. 0,0% ist technisch kaum erreichbar. Gekennzeichnet werden muss Wein mit einem Alkoholgehalt von unter 8,5% mit dem Begriff «entalkoholisierter Wein».

Gibt es weitere Anwendungen der Entalkoholisierungsanlage?

Eine denkbare Anwendung ist die Korrektur des Alkoholgehalts von traditionellen Sorten. Historisch hatte Wein einen Alkoholgehalt von 12 bis 13%, durch die Klimaerwärmung ist er auf 13,8 bis 14,5% gestiegen. Gerade beim Syrah beispielsweise möchte man einen Alkoholgehalt von über 14% vermeiden. Meine Anlage kann eingesetzt werden, um hier Korrekturen vorzunehmen.

Welche Bedeutung hat das WIR-System für Sie?

Ich hatte bereits als 18-Jähriger ein WIR-Konto: Ich machte damals ein Praktikum bei einem Winzer, der an den WIR-Messen in Zürich und Luzern teilnahm. Ich half dort im Verkauf und erhielt eine Provision von 5% in WIR. Ich bin mit WIR immer gut gefahren und konnte damit Kunden gewinnen, die sonst anderswo kaufen würden. Ich kann jährlich problemlos mehrere Zehntausend WIR-Franken zu normalen Konditionen platzieren, etwa für den Kauf von Pneus, Kompressoren und anderen Einrichtungen.

● Interview: Daniel Flury

WIRmarket.ch > Maison des Résistants



Rebberge und Keller des Maison des Résistants können besucht werden. Im Angebot stehen auch Degustationen und Bewirtung. Auskünfte unter 027 306 64 38, Gruppen unter 079 301 90 74 direkt bei Marketingleiter François Bernard.

Früchte statt Reben?

Jean-Blaise Gollut hat nicht auf direktem Weg zu resistenten Reben und zu entalkoholisiertem Wein gefunden. Zuvor hat er auch mit dem Anbau von Früchten und Beeren experimentiert. «Bei jedem Kauf habe ich den Weinberg zunächst einfach als landwirtschaftliches Terrain betrachtet und mich gefragt, was man auf einer solchen Parzelle ausser Reben auch noch anbauen könnte.» Auf die Nachfrage eines Kunden hat Gollut beispielsweise Kakibäumchen gepflanzt. Doch der Winter machte kurzen Prozess. Auch einjährige Kulturen wie Salate oder Kohl kann man auf vielen Böden nicht mehr pflanzen, weil sie z.B. mit Kupfer belastet sind. Ebenfalls nicht vorteilhaft ist der hohe pH-Wert des oft felsigen Untergrunds.

Einen letzten Versuch unternahm Jean-Blaise Gollut mit der Blauen Heckenkirsche. Auf nicht weniger als 15000 Quadratmetern riss er Reben aus und pflanzte vier Sorten der blauen, länglichen Kirsche, die für die Herstellung von Säften und Likören geeignet ist. Das Resultat war ernüchternd: Selbst nach fünf Jahren erreichten die immerhin frostresistenten Kirschen nicht die erforderliche Grösse. Golluts Fazit: «Es wird deutlich, dass neue Lösungen für den Anbau gefunden werden müssen, denn nach Jahrhunderten der Nutzung bieten sich auf diesen Flächen nur wenige Alternativen an. Und wenn man aufhört zu kultivieren, nimmt sich die Natur einfach ihren Platz zurück, oft in Form von Wald. Man sieht das auf der ganzen Welt, besonders eindrücklich etwa im deutschen Mosel-Gebiet.» Auch in der Romanie gibt es Beispiele. Jean-Blaise Gollut nennt den Hügel bei St-Triphon: «Das war ein ideales Weinbau-Terrain, genau südlich ausgerichtet, davon sind heute nur noch die Trockenmauern übrig, zwischen denen sich der Wald ausbreitet.»

Seit 2008 setzt der Bund auf die Neue Regionalpolitik NRP, um strukturschwächere Regionen gezielt zu stärken. Trotz erfolgreicher Projekte wird die Finanzierung durch den Bund bald eingestellt.

Die Neue Regionalpolitik NRP soll die regionalen Ökosysteme stärken, in denen die KMU gedeihen können, «und sie sollen Arbeitsplätze erhalten und schaffen», erklärt Béla Filep, Leiter des Programms Neue Regionalpolitik, das im Seco (Staatssekretariat für Wirtschaft) im Ressort Regional- und Raumordnungspolitik angesiedelt ist. Die hochgesteckten Ziele in den Bereichen Industrie und Tourismus sollen hauptsächlich durch die Förderung von Projekten in den Bereichen Digitalisierung und Energiewende in Berggebieten, ländlichen Räumen und Grenzregionen erreicht werden. Was vor acht Jahren als Instrument zur besseren Nutzung regionaler Potenziale gestartet ist, hat sich durch weitere Themen wie Digitalisierung und Nachhaltigkeit deutlich weiterentwickelt.

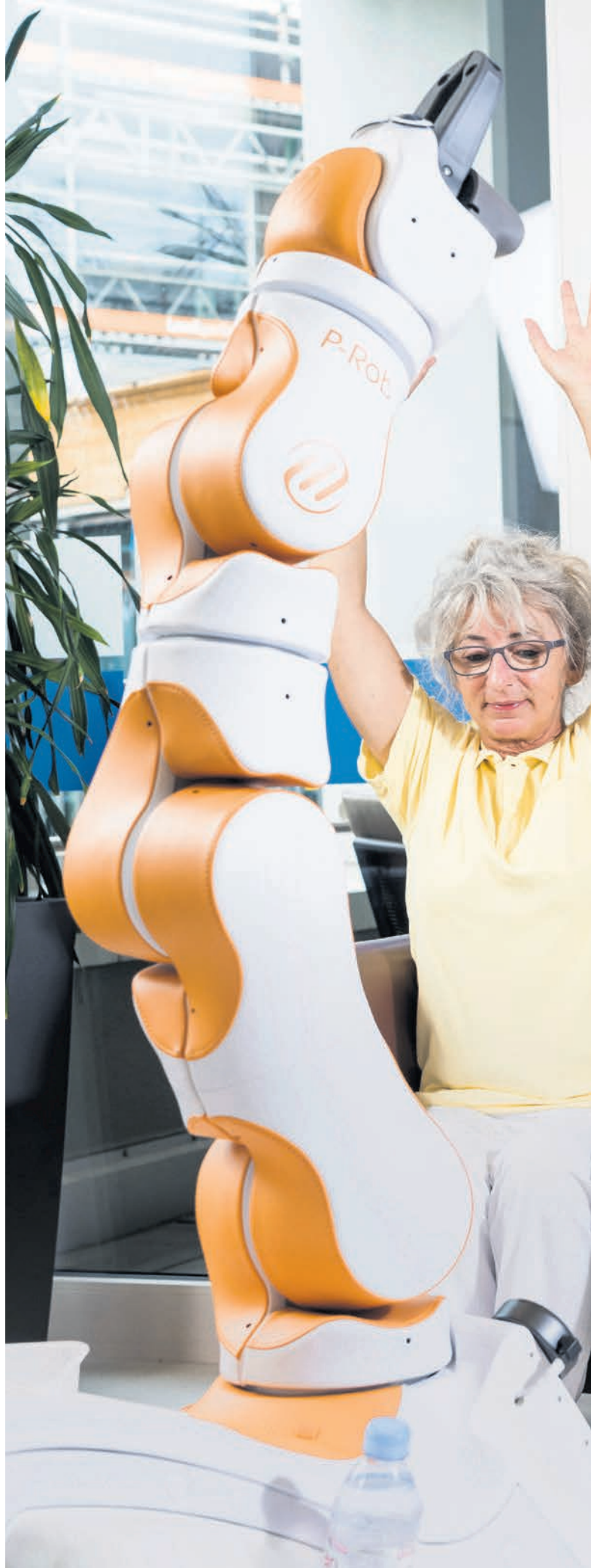
Regiosuisse, der Plattform für Regionalentwicklung in der Schweiz, kam dabei im Auftrag des Seco die Rolle zu, für Regionalpolitik und territoriale Entwicklung zu sorgen. Luc Jaquet, Senior-Projektleiter bei regiosuisse: «In erster Linie generieren und teilen wir Wissen und Know-how, um die positiven Auswirkungen von Projekten, die durch die NRP oder andere öffentliche Förderungen unterstützt werden, auf die Regionen zu erhöhen.» Schliesslich spiele die NRP auch eine Schlüsselrolle bei der Entwicklung regionaler Innovationssysteme (RIS), die zu unverzichtbaren Partnern geworden sind und als Einstiegspunkt für die Förderung von Unternehmensinnovationen fungieren, so Jaquet weiter.

Unterstützung für KMU

Die RIS, mitfinanziert durch Mittel aus dem NRP-Fonds, bieten KMU praxisnahe Dienstleistungen: Innovationscoachings, Wissenstransfer und Networking. «So erhalten Unternehmen direkten Zugang zu neuen Technologien, Wissen und Märkten», sagt Filep. Ein aussagekräftiges Beispiel ist INOS, das Innovationsnetzwerk Ostschweiz:

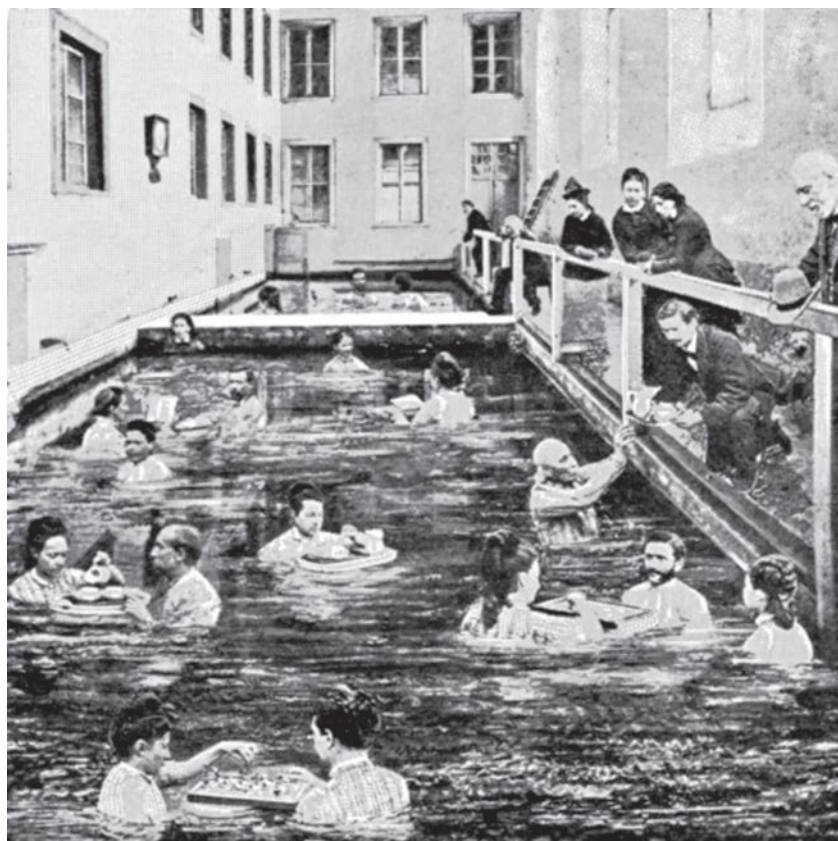
Der Assistenzroboter Lio ist ein Beispiel dafür, wie grenzüberschreitende Partnerschaften zwischen KMU und Institutionen gesellschaftliche Herausforderungen durch Innovation bewältigen können.

Foto: F&P Robotics





Regionalpolitik im Dienst der KMU



Menschen in einer Therme in Leukerbad, spätes 19. Jahrhundert. Seither haben sich die Thermalbäder im Wallis weiterentwickelt, aber sie bleiben Teil des kantonalen Förderprogramms.

Fotos: Getty Images

Es bringt Unternehmen mit regionalen Hochschulen und Innovationspartnern zusammen. In den Kantonen begleiten Coachingprogramme die Start-ups und KMU in ihren Innovationsprojekten. Allein in den letzten fünf Jahren wurden schweizweit rund 13000 derartige Coachings durchgeführt.

Impulse aus Projekten

In der Praxis zeigt sich die Wirkung der NRP in zahlreichen Projekten, die den Regionen neue Impulse geben. Dazu gehören Initiativen wie der «Robotik Hub Transfer» am Oberrhein, der Unternehmen den Zugang zu Robotik und Automatisierung erleichtert, oder der AI Hub LAC2 in Luzern – er eröffnet den praktischen Zugang zu Künstlicher Intelligenz. «KI durchdringt bereits viele Betriebe», stellt Filep fest. Ermöglicht werden auch Pilotprojekte mit offenem Ausgang: «Die NRP investiert Fördergelder auch in Projekte, die experimentellen Charakter haben. Innovation kann nur entstehen, wenn ein Projekt auch mal scheitern darf.»

Im Bereich regionale Innovation erwähnt Jaquet das grenzüberschreitende, in Delémont und Belfort (F) angesiedelte Interreg-Projekt ArclInnoLab, das Akteure wie

Basel Area, die Stadt Delémont, HE-Arc und die Technische Universität Belfort-Montbéliard (UTBM) zusammenbringt.

Pilotprojekte sollen neue Ansätze erproben und – wenn sie erfolgreich sind – auch in anderen Regionen umgesetzt werden. So eröffnen «Smart Villages» Berggemeinden durch digitale Dienstleistungen neue Perspektiven. Besonders eindrücklich war für Filep ein Projekt aus dem Bodenseeraum: «Die Firma F&P Robotics hat Assistenzroboter entwickelt und diese im Rahmen des Projekts in Alters- und Pflegeheimen in der Schweiz und in Deutschland getestet – ein Projekt, das in der Covid-Zeit sogar zusätzlichen Schub erhielt. Der Roboter namens Lio ist inzwischen in weiteren Institutionen im Einsatz – ein Beispiel dafür, wie grenzüberschreitende Partnerschaften zwischen KMU und Institutionen gesellschaftliche Herausforderungen durch Innovation bewältigen können.»

Wirkungsmessung ist verbindlich

In der Regel sollen sich die Investitionen natürlich langfristig auszahlen, was systematisch überprüft wird. Filep: «Wir betreiben gemeinsam mit den Kantonen eine intensive Wirkungsmessung, die sich etabliert hat.» Zu Beginn

eines Programms werden Indikatoren definiert, an denen sich der Erfolg messen lässt. Auf Projektebene werden ausgewählte Projekte auch längerfristig beobachtet. Ein Beispiel dafür liefert der Aufbau eines regionalen Dienstleistungszentrums rund um den Dorfladen in Spiringen im Kanton Uri. «Auch drei Jahre nach Realisierung zeigte sich, dass das Konzept des Dorfladens mit verschiedenen regionalen Dienstleistungen aufgegangen ist», sagt Filep.

Partnerschaft von Bund und Kantonen

Neben den nationalen Mitteln investieren auch die Kantone beträchtlich in die Förderung. So unterstützt etwa der Kanton Solothurn mit vier Millionen Franken Projekte im Bereich Digitalisierung, Graubünden setzt auf gezielte Tourismusinnovationen und im Wallis gehört die Weiterentwicklung der Thermalbäder von Leukerbad zum eigenen Förderprogramm. «Die Zusammenarbeit von Bund und Kantonen ist entscheidend. Einerseits, weil die Kantone näher an den Unternehmen dran sind, andererseits, weil es das Engagement des Bundes braucht, um strukturschwächere Gebiete gezielt zu unterstützen», sagt Filep. Für die Kantone ist die NRP ein wichtiges Instrument, weil sie eigene wirtschaftspolitische Schwerpunkte damit umsetzen und regionale Entwicklungsstrategien gezielt stärken können.

Nachhaltigkeit ist ein Muss

Die NRP richtet ihren Blick nach vorn. Programme wie «Smart Villages» oder die Förderung von KI-Hubs zeigen, dass Digitalisierung, Nachhaltigkeit und Energiewende schon fest verankert sind. Gleichzeitig zwingt der Fachkräftemangel viele Regionen zum Umdenken. Alle kantonalen NRP-Programme müssen inzwischen mindestens drei Nachhaltigkeitsziele in ihren Umsetzungsprogrammen definieren und erfüllen. Neu hinzugekommen sind ausserdem Fördermöglichkeiten für kleine Infrastrukturen wie Biketrails oder Klettersteige, die mit A-fonds-perdu-Beiträgen von maximal 100 000 Franken von Bund und Kanton unterstützt werden können.

Ganzjahrestourismus als Zukunftsthema

Auch Tourismusbetriebe profitieren von der NRP: Gemeinsam mit HotellerieSuisse wurde ein Coaching-Programm aufgesetzt, von dem rund 300 kleinere Hotels zwischen 2021 und 2024 Gebrauch machten. Der Umbau klassischer Wintersportregionen nimmt an Bedeutung zu. «Ganzjahrestourismus ist als Thema in vielen Destinationen angekommen», meint Filep. Investitionen in Skianlagen müssten aber zunehmend kritisch hinterfragt werden, wenn absehbar sei, dass sie sich langfristig nicht mehr rechnen. «Ideen, wie man das Portfolio von Tourismusdestinationen erweitern kann, gibt es viele. Hier kann die NRP innovative und wirtschaftliche Projekte mit einer Anschubfinanzierung unterstützen.»

Finanzierung durch Bund kommt zum Ende

Doch während die Nachfrage nach Tourismusprojekten steigt, stellt sich gleichzeitig das Problem der langfristigen Finanzierung: Mit dem Entlastungspaket 2027 ist vorgesehen, dass sich der Bund mittelfristig aus der NRP zurückzieht. Eine Anpassung des Bundesgesetzes für Regionalpolitik soll verhindern, dass künftig neue Mittel in den Fonds für Regionalentwicklung fliessen. Klar ist immerhin, dass die Finanzierung der aktuellen Programme bis 2031 gesichert ist, doch neue Mittel sollen ab 2027 nicht mehr in den Fonds fliessen. Was danach folgt, bleibt offen.

«Unabhängig vom Ausgang der parlamentarischen Debatten lässt sich mit Sicherheit sagen, dass die NRP durch Investitionen in die wirtschaftliche Entwicklung von Bergregionen, ländlichen Gebieten und Grenzregionen positive Auswirkungen hatte», zieht Jaquet eine positive Bilanz. «Die NRP trug seit 2008 zur Widerstandsfähigkeit der Regionen und ihrer Robustheit gegenüber zukünftigen Herausforderungen bei.»

● Roland Schäfli



Das Smart-Villages-Projekt zeigt Chancen auf, die Berggemeinden wie Saas-Fee im Bereich Digitalisierung haben.



Die je nach Schichtdicke bis zu 180 cm tiefen Bohrlöcher müssen präzise gesetzt werden, um nach der Sprengung schöne Sandsteinblöcke zu gewinnen und Trümmer zu vermeiden.

Fotos: Paul Haller



Wie aus Sand «Rooterberger» wird

Der Steinbruch Wiesweid
der Emilio Stecher AG

Es ist in der Schweiz ein seltenes Schauspiel geworden: die Gewinnung von Blocksteinen aus einem Steinbruch. Der letzte aktive Sandsteinbruch in der Zentralschweiz ist der «Wiesweid» oberhalb von Root LU. Besitzer Emilio Stecher lud im Oktober seine Kunden zu einer Besichtigung – inklusive Sprengung.



Die gelben Sprengschnüre sind in die Bohrlöcher eingeführt und miteinander verbunden worden. Anschliessend werden die Löcher mit Wasser gefüllt, um die Sprengwirkung zu verstärken.

Sozusagen ein «Schwestersteinbruch» befindet sich nur 4 km Luftlinie vom Steinbruch Wiesweid entfernt und ist der halben Welt ein Begriff: Das Löwendenkmal in Luzern ist in eine Wand eines aufgelassenen Steinbruchs gehauen. Das Material, das Emilio Stecher heute abbaut und aus dem der sterbende Löwe zwischen 1819 und 1821 von zwei Bildhauern gemeisselt wurde, ist dasselbe: 20 Millionen Jahre alter Sandstein, der in der Steinbranche als «Rootberger» bekannt ist.

Von deutlich weniger Touristen besucht – überhaupt ist das Betreten des Steinbruchs aus Sicherheitsgründen verboten –, liegt der «Wiesweid» versteckt und von Wald umgeben oberhalb des Dorfs Root. Kunden der Emilio Stecher AG aus der Innenausbau-, Küchenbau- und Schreinerbranche erhielten Mitte Oktober einen seltenen Einblick in das Innenleben dieses Steinbruchs. Nur alle zwei bis drei Jahre werden dem Steinbruch rund 1500 Kubikmeter – oder 4000 Tonnen – Sandstein entnommen.

Innenleben I

Was heute tote Materie scheint, war einmal sehr lebendiger Meeresboden und Sandstrand. Druck und Zeit haben aus dem lockeren Sand – Abtragungsschutt aus den sich bildenden Alpen – festen Sandstein geformt. Darin sind von den Meeresbewohnern in Form von Fossilien kaum Spuren zu finden, doch auf der Oberfläche einiger Steinschichten sind noch deutlich versteinerte Strömungsripel zu erkennen. Emilio Stecher referiert mit Leidenschaft über die Zeit, als der Boden, auf dem seine Gäste stehen, noch gut 600 Kilometer weiter südlich lag, etwa dort, wo heute Rom liegt. Ursache der Verschiebung ist die Kontinentaldrift, die unter anderem bewirkt, dass sich Afrika seit Jahrmillionen mit durchschnittlich 3 cm pro Jahr nach Norden bewegt und so die Alpen und den Jura faltet. Und in weiteren 80 Millionen Jahren Strandferien an den Küsten des Mittelmeers obsolet macht: Auch hier dürfte sich anstelle des Meers nämlich ein weiteres Gebirge erheben.

Wobei tote Materie in den Augen eines Steinfachmanns nicht der richtige Ausdruck ist. Jeder Stein hat «lebendige» Eigenschaften, z. B. Druck-, Biegezug- oder Abriebfestigkeit und Wasseraufnahme. Für den Laien wichtiger ist die Art und Weise, wie die Oberfläche des Steins behandelt wurde: fein geschliffen, diamantgesägt, geflammt und gebürstet oder sandgestrahlt. Hier punktet der «Rootberger», der zwar sehr feinkörnig und homogen abgelagert wurde, aber von der Emilio Stecher AG auf vielfältige Weise verarbeitet und eingesetzt werden kann.

Innenleben II

Der Steinbruch Wiesweid erwacht in regelmässigen Abständen und jeweils im Herbst zum Leben. Lohnarbeiter aus Deutschland bohren 140 bis 180 cm tiefe Löcher in den Stein, versenken Sprengschnüre darin und befüllen die Löcher mit Wasser, um die Sprengwirkung zu ver-



Emilio Stecher in seinem Element.

stärken. Hautnah erleben dies Emilio Stechers Gäste, die anschliessend Deckung in sicherer Entfernung in einer Hütte nehmen: Der dumpfe «Wumms» der Sprengung – vorgenommen von Sprengmeister Ralf Kahmann – war eindrücklich. Das mit Spannung erwartete Resultat konnte erst einige Minuten später begutachtet werden, denn die gesundheitsgefährdenden Sprengschwaden benötigen einige Minuten, bis sie sich verflüchtigt haben. Stecher und Kahmann zeigten sich zufrieden: die kontrollierte Sprengung ergab tonnenschwere Blöcke, sauber abgegrenzt durch die geraden Linien der Bohrlöcher und die Steinschichtgrenze. Mit schwerem Gerät werden sie später geborgen und über die enge Zufahrtsstrasse auf das Werkgelände der Emilio Stecher im Dorf Root gebracht.

An der Wand des Steinbruchs lassen sich die vergangenen Bohrungen und Sprengungen gut nachvollziehen. Deutlich sind die Schichten des abgelagerten Gesteins und die Spuren der Bohrlöcher sichtbar. Die Neigung der Schichten von ca. 30° – vor 20 Millionen Jahren lagen sie noch horizontal – ist beachtlich. Sie macht es unmöglich, den Steinbruch noch viel weiter in die Tiefe abzubauen. Für Emilio Stecher kein Grund zur Sorge: In der 20 000 m² umfassenden Abbauzone schlummern noch Vorräte für mehrere Jahrzehnte.

Vielfältige Verwendung

Wegen seiner Homogenität, seiner guten Spaltbarkeit und dezenten, grünlich-grauen Farbe ist der Rooterberger Sandstein vor allem als Bodenbelag – innen wie aussen – sehr geeignet. Verwendung findet er auch als kompakte Natursteinverkleidung für Neu- und Altbauten. Das von der Emilio Stecher AG entwickelte und patentierte Fassadensystem «Stoneface» besteht aus einer feuerfesten Wärmedämmung, einem Panzergewebe für die

Erdbebensicherheit und aus Rooterberger Sandsteinplatten von 10 bis 20 mm Dicke. Anstelle von Sandstein kann auch einheimischer Onsernone- oder Valsergneis verwendet werden.



Stumpfe Meissel werden im Steinbruch nachgeschmiedet.

Foto: Pascal Püntener



Mit dem Signalthorn kündigt Sprengmeister Ralf Kahmann die Sprengung an. Wer jetzt noch nicht in Deckung ist, sollte sich beeilen.



Über die Zündanlage wird die Sprengung ausgelöst.



Die giftigen Rauchschwaden verziehen sich, in ein paar Minuten kann das Resultat der Sprengung begutachtet werden.



Rippel kennt man aus den Strandferien, versteinert im Sandstein findet man sie auch im Steinbruch Wiesweid.



Fotos: Paul Haller/Markus Wegenstein



Perfekte Sprengung: Zwei tonnenschwere Blöcke sind bereit für die Verarbeitung durch die Emilio Stecher AG in Root.



Mit schwerem Gerät werden die Blöcke geborgen.

Gute Ökobilanz

Italien, Deutschland, Spanien, Portugal, Indien, Türkei und Griechenland gehören zu den Ländern, aus denen die gefragtesten der rund 420 von der Emilio Stecher AG lieferbaren Natursteinsorten stammen, vor allem für Küchenabdeckungen, Bodenbeläge und Wandverkleidungen. Umsatzmässig liegt der Schwerpunkt auf europäischen Steinen, und mit rund 50% Anteil auf Natursteinen aus der Schweiz. Dies macht auch aus ökologischen Gründen Sinn, und die Ökobilanz eines Naturprodukts, das praktisch vor der Haustür gewonnen wird, ist kaum zu übertreffen. Dazu kommen die Langlebigkeit von Stein und die vielfältige Einsetzbarkeit. Rooterberger Sandstein trifft man nicht nur als Boden- und Wandplatten, sondern auch als Fensterbänke, Treppen oder Öfen an. Und im Gartenbereich etwa als Mauersteine. So entsteht nur geringer Abfall, entweder im Steinwerk der Emilio Stecher AG oder im Steinbruch selbst, wo kleinere Blöcke von Hand mit Meissel und Hammer gespalten und in Form gebracht werden. Zum Handwerk der Steinhauer gehört es auch, in der Schmiede im Steinbruch stumpf gewordene Meissel nachzuschmieden. So erhalten sie wieder eine optimale Schärfe und sind wie neu. Auch in diese Arbeiten erhielten Emilio Stechers Gäste einen interessanten Einblick, bevor der Besuchstag bei Bratwurst und Salaten seinen Abschluss fand.

● Daniel Flury

WIRmarket.ch > Emilio Stecher AG



Bei Bratwurst und Salaten klingt der Besuchstag aus.



Hier geht's zu mehr Informationen über den Rooterberger Sandstein:



mit Video



Der Ausstellungsraum auf dem weitläufigen Werkgelände der Emilio Stecher AG in Root.



Fotos: Paul Haller und zVg

Mensch. Maschine. Melodie.



**Herbstgespräche 2025
der Bank WIR**



Die Herbstgespräche waren innert wenigen Tagen ausgebucht.

Fotos: Foto Frutig

Einen bunten Mix aus Information und Unterhaltung boten die Herbstgespräche 2025 den 900 Kapitalgebern, die sich Ende Oktober im KKL Luzern eingefunden hatten. Während Diana Engetschwiler, Ex-Volleyballspielerin und frühere Vize-Chefin von Digital Switzerland, über Künstliche Intelligenz sprach, sorgten Fabienne Louves und Marius Cavin für künstlerische Höhepunkte am Anlass, der unter dem Motto «Mensch.Maschine.Melodie» stand.

Die Künstliche Intelligenz spuckt es in Sekundenschnelle und zentimetergenau aus: Die Idealgrösse einer Volleyballerin liegt bei 180–190 cm für Aussenangreiferinnen, 185–195 cm für Mittelblockerinnen, 183–193 cm für Diagonalangreiferinnen und bescheidenen 170–182 cm für Zuspielerinnen. Damit liess es sich als Volleyballerin jahrzehntelang gut leben – bis kurz vor der Jahrtausendwende die Position der Libera eingeführt wurde und die etablierten Riesinnen ihre eingespielten Rollen neu definieren mussten. Denn die Libera ist idealerweise klein (160–175 cm) und wendig, damit sie möglichst spektakulär gegnerische Bälle abwehren kann. Obwohl sich weder angreifen noch aufschlagen oder blocken darf, hat die Libera für neue Dynamik auf dem Volleyballfeld gesorgt.

162 cm und KI zwingen zum Umdenken

Auch unser Alltag kennt eine Libera: Die Künstliche Intelligenz (KI) hat das Spielfeld betreten und zwingt uns dazu, gewohnte und lieb gewonnene Rollen zu überdenken. Ist KI eher Mitspielerin oder eher Gegnerin? Welche Rolle spielt der Mensch in Zukunft noch? Darüber sprach an den Herbstgesprächen Diana Engetschwiler, mit ihren 162 cm Körpergrösse eine Libera der ersten Stunde, bis 2007 Mitglied der Schweizer Volleyball-Nationalmannschaft der Frauen und nach ihrer Karriere als Profisportlerin bis Ende 2022 Vizechefin von Digital Switzerland, eine Initiative, welche die Schweiz als Standort für digitale Innovation stärken will.



Eingangskontrolle: Zutritt haben angemeldete Inhaberinnen und Inhaber von Beteiligungsscheinen.

Ein düsteres Bild malen laut Engetschwiler die Kritiker von KI: Die Fakten sterben und die Realität zerfällt, weil niemand mehr weiss, was echt und was KI-generierte «fake news» ist. In der Folge zersplittert die Gesellschaft und Bürgerkriege brechen aus. Nicht weniger düster ein anderes Szenario: Der Mensch verliert die Kontrolle, weil KI die Weichen stellt. Der Mensch wird überflüssig, nutzlos und im besten Fall zum Haustier von KI degradiert, im schlimmsten Fall als Ungeziefer ausgemerzt. Dem gegenüber stehen die Optimisten. Sie setzen darauf, dass die allwissende KI Menschen ausbildet und Bildungsgleichheit herstellt. KI entwickelt Medikamente schneller und gezielter als der Mensch und rettet die Natur, etwa indem sie intelligente Energienetze konzipiert und die CO₂-Minimierung vorantreibt.

Welche Strategie empfiehlt Diana Engetschwiler im Umgang mit KI? «KI ist eine mächtige Spielerin, die wir ins Team integrieren müssen.» Noch besser sei es, wenn der Mensch nicht nur Spieler, sondern auch Trainer werde. «Wenn wir uns neu als Trainer definieren, können wir die Entwicklung der Spieler – also auch der KI – mitbestimmen.» Und eines sei sicher: «KI geht nicht weg!»

Bank WIR und KI

Auf der Seite der Optimisten sieht sich Matthias Pfeifer, CEO der Bank WIR. Bereits seit einiger Zeit setzt die Bank Copilot ein, eine KI, die Mitarbeitende bei der Generierung von Bildern, Texten oder Ideen unterstützt. Für 2027 ist die Einführung eines neuen Kundenbeziehungsmanagements (CRM) vorgesehen, das KI-Komponenten enthält. «Wir befinden uns in einer Phase, in der wir am Lernen sind. Wichtig ist, dass wir das Menschliche in unserer Unternehmenskultur bewahren.» Finanzchef Matthias Thurneysen hob hervor, dass Innovationen sorgfältig geprüft und nach dem Kriterium Kundennutzen ausgewählt werden müssen, was Diana Engetschwiler



Diana Engetschwiler: Mit der Künstlichen Intelligenz hat ein neuer Player das Spielfeld betreten.

unterstützte: «Nur ein Bruchteil von KI-Neuentwicklungen generieren einen Wert. Es ist ratsam, nicht ›first mover‹ zu sein, sondern das Geschehen zunächst von der Seitenlinie aus zu beobachten.»

Auf Tuchfühlung mit Exponenten der Bank

Kundennähe gehört zu den Maximen der Bank WIR, und an den Herbstgesprächen wird sie auch physisch gelebt. Alle Mitglieder des Verwaltungsrats und der Geschäftsleitung sind jeweils vor Ort, geben Auskunft und sind ansprechbar! Volker Strohm, der den Anlass moderierte, bat neben den neuen Verwaltungsratsmitgliedern Prof. Dr. Yvonne Seiler Zimmermann und Daniel Hug und dem neuen Verwaltungsratspräsidenten Germann Wiggli auch den neuen CEO Matthias Pfeifer und Finanzchef Mathias Thurneysen auf die Bühne. Alles neue Gesichter? Nein, denn Wiggli und Pfeifer sind seit Jahren für die Bank WIR tätig und sind einfach in neue Positionen aufgestiegen. Ein Zeichen für Stabilität und Kontinuität. Germann Wiggli: «Schnellschüsse sind uns als Genossenschaft fremd, wir setzen auf Kontinuität und schaffen so Vertrauen.»



Verwaltungsratspräsident Germann Wiggli:
«Schnellschüsse sind uns als Genossenschaft fremd.»



Künstliche Intelligenz ist auch in der Bank WIR ein grosses Thema: CEO Matthias Pfeifer und Finanzchef Mathias Thurneysen.



Volker Strohm, Mediensprecher der Bank WIR, moderierte den Anlass, an dem Fabienne Louves die musikalischen Akzente setzte.



Und Marius Cavin unterhielt mit einer spektakulären und akrobatischen Diabolo-Einlage.

Hausbank für alle

Kontinuität schliesst Wandel nicht aus. Wie CEO Matthias Pfeifer ausführte, hat die seit über 90 Jahren fest in der KMU-Welt verankerte Genossenschaft ihr Privatkundenangebot in den letzten Jahren stark ausgebaut und kann heute allen Schweizerinnen und Schweizern als Hausbank zur Seite stehen. Zu verdanken ist dies auch der Tochterfirma VIAC Invest, eine digitale, transparente Anlagelösung ohne versteckte Gebühren – «die ehrlichste Art, um in der Schweiz anzulegen», so Pfeifer.

Kreditkarte und neues Digital Banking

Keine Herbstgespräche ohne Ausblick: Die Bank WIR lanciert ein neues Digital Banking, das es noch einfacher erlaubt, Bankgeschäfte über das Smartphone zu tätigen. Und im 1. Quartal 2026 wird eine Kreditkarte eingeführt.

Keine Herbstgespräche ohne Unterhaltung: Sängerin und Schauspielerin Fabienne Louves empfing und entliess die Gäste mit stimmungsvollen Songs, begleitet

von Pim Nieuwlands am Keyboard – und sie verriet, was die nahe Zukunft bringt: Nachdem sie bereits im Musical Ewigi Liebi aufgetreten war, hat Fabienne Louves auch eine Rolle in der gleichnamigen Verfilmung mit Luca Hänni in der Hauptrolle erhalten. Der Film kommt 2026 in die Kinos.

Als wären Diabolo-Tricks nicht schwierig und spektakulär genug, verband sie Diabolo-Künstler Marius Cavin an den Herbstgesprächen mit akrobatischen Einlagen. Bereits als 12-Jähriger entdeckte er die Diabolos, die mit einer Schnur jongliert und in Bewegung gehalten werden. Die Leidenschaft für das Spielgerät war so gross, dass er sie zum Beruf gemacht hat. Heute arbeitet Marius Cavin als selbstständiger Artist und ist mit seiner eigenen Kompanie vor allem in der Schweiz, in Deutschland und in den Niederlanden unterwegs.

Keine Herbstgespräche ohne angeregte Gespräche vor und nach den Aktivitäten auf der Bühne. Gipfeli und Kaf-



Auch für das leibliche Wohl ist an den Herbstgesprächen bestens gesorgt.

fee beim Eintreffen und ein reichhaltiger Stehlunch am Mittag hielten das Netzwerken und den Gedankenaustausch im Gang.

Das Eventteam der Bank WIR feilt bereits an den Herbstgesprächen 2026. Sie wollen sich diesen beliebten Anlass nicht entgehen lassen? Dann melden Sie sich nach Erhalt der Einladung so schnell wie möglich an, denn die Platzzahl ist beschränkt. Falls Sie noch keine Beteiligungsscheine besitzen – ausschliesslich kapitalgebende Firmen und Privatkunden der Bank WIR haben Zutritt – so ist jetzt der Zeitpunkt günstig, Beteiligungsscheine zu kaufen (oder ein bestehendes Portfolio aufzustocken): Noch bis Ende Januar können Beteiligungsscheine ohne Courtage erworben werden (s. Kasten).

● Daniel Flury

Beteiligungsscheinaktion

Wie schon in den Vorjahren hat die Bank WIR an den Herbstgesprächen eine Beteiligungsscheinaktion gestartet. Sie läuft bis 31. Januar 2026.

Bereits seit 2021 wird den Kunden der Bank WIR jeweils im Herbst ein tolles Angebot unterbreitet, so auch dieses Jahr: Noch bis 31. Januar 2026 können Beteiligungsscheine ohne Courtage und ohne Börsengebühr erworben werden. Um dieses Angebot zu nutzen, folgen Sie bitte diesem Link: wir.ch/herbst-2025.

Mit dem Kauf von Beteiligungsscheinen partizipieren Sie einerseits am Erfolg der Bank WIR, andererseits unterstützen Sie in finanzieller Hinsicht die genossenschaftliche Philosophie des Unternehmens und stärken den Schweizer Mittelstand. Ausserdem erhalten Sie die Möglichkeit, an den Herbstgesprächen der Bank WIR im KKL teilzunehmen.

Anteilschein: Entscheiden Sie mit!

Während sich Beteiligungsscheine als Kapitalanlage eignen, wird man durch den Kauf eines Anteilscheins der Bank WIR zum Mitglied der Genossenschaft und erhält Mitsprache an der Generalversammlung. «Wir möchten unsere Kunden nicht nur als Kapitalgebende, sondern auch als Mitgestalterinnen und Mitgestalter an Bord haben», unterstrich Finanzchef Mathias Thurneysen an den Herbstgesprächen. Der dividendenberechtigte Anteilschein kostet 200 CHF.



Mehr zu Beteiligungsschein und Anteilschein erfahren Sie hier:

Der Unternehmergeist: Im echten Leben Generationencoach

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

Liebe Leserinnen, liebe Leser

Immer wieder begleite ich Familienunternehmer und -unternehmerinnen durch den sensiblen Prozess der Nachfolge. Manchmal erlebe ich dabei Momente, die mich selbst nach vielen Jahren im Geschäft tief bewegen. Einer dieser Momente ist der Grund, warum ich heute schreibe.

Vor nicht allzu langer Zeit betreute ich eine traditionsreiche Gärtnerei. Ein Betrieb mit hundertjähriger Geschichte, fest verwurzelt in seiner Region, von den Menschen in der Umgebung geliebt. Die Eigentümerfamilie hatte beschlossen, die Zukunft des Unternehmens durch ein Management-Buy-out zu sichern. Alles schien ideal vorbereitet: Die Rollen waren geklärt, ein realistischer Zeitplan war erstellt, der Kaufpreis fair verhandelt. Bei unseren Treffen lag beinahe eine feierliche Stimmung in der Luft – man spürte das gegenseitige Vertrauen unter den Beteiligten.

Doch dann geschah etwas, das den gesamten Prozess kippte. Noch bevor der Vertrag unterzeichnet war, machte die Familie die geplante Übergabe öffentlich. Was als Zeichen der Transparenz gedacht war, entfaltete eine Dynamik, die niemand kontrollieren konnte. Innerhalb weniger Tage wussten nicht nur die Mitarbeitenden, sondern auch Stammkunden und Lieferanten Bescheid. Die Nachricht verbreitete sich in der Kleinstadt wie ein Lauffeuer.

Und mit der Nachricht kamen die Fragen: «Bleibt alles beim Alten?», «Gibt es einen Stellenabbau?», «Wird das Sortiment verändert?». Gerüchte schossen ins Kraut, Erwartungen wuchsen. Der designierte Nachfolger – bislang selbstbewusst und voller Energie – stand plötz-



Unternehmensnachfolge: Die vier Grundsätze des Unternehmergeists ergeben ein Ganzes.

Foto: Getty Images

lich im Rampenlicht, noch bevor er überhaupt die Schlüssel in der Hand hielt. Er spürte den Druck, den Argwohn mancher Mitarbeitenden, das ungeduldige Warten der Kundschaft. Bei einem unserer nächsten Gespräche sagte er leise: «Ich dachte, ich sei bereit. Aber so? Jetzt zweifle ich daran.» Wenige Wochen später zog er sich zurück. Der Deal platzte. Der traditionsreiche Betrieb stand wieder am Anfang. Diese Erfahrung bestätigt, was ich in meiner Arbeit immer wieder sehe: **In der Unternehmensnachfolge ist Kommunikation kein Nebenschauplatz, sondern der Dreh- und Angelpunkt.**

Die häufigsten Kommunikationsfehler in der Nachfolge

1. Zu frühe oder unkoordinierte Öffentlichkeit

Der Geschäftsführer eines Maschinenbauers hat es mir gegenüber einmal so formuliert: «Wir wollten transparent sein – und haben damit das Chaos eingeladen.» Wer zu früh mit sensiblen Informationen nach aussen geht, setzt alle Beteiligten unter Druck. Erwartungen entstehen, bevor die Grundlagen feststehen. Plötzlich ist ein Prozess, der in Ruhe wachsen sollte, dem grellen Licht der Öffentlichkeit ausgesetzt.

2. Unklare Erwartungen

In einem Familienhotel erlebte ich eine Situation, in der Vater und Tochter dachten, sie hätten alles geklärt. Doch in Wahrheit hatte jeder ein anderes Bild im Kopf: Der Vater sah sie sofort in der Geschäftsführung, die Tochter wollte zunächst Teilzeit und schrittweise mehr Verant-

wortung. Dieses Missverständnis führte beinahe zum Bruch. Ein klares Protokoll, schriftliche Vereinbarungen und regelmässige Gespräche hätten hier viel Frust verhindert.

3. Tabuisierte Emotionen

Nachfolge ist nicht nur ein wirtschaftlicher Vorgang. Sie ist auch ein Abschied – manchmal von einem Lebenswerk, manchmal von einer Rolle, die Identität gestiftet hat. Gefühle wie Stolz, Angst, Zweifel oder gar Trauer gehören dazu. Ein Seniorchef sagte mir einmal, den Tränen nahe: «Ich dachte, ich gebe nur meine Firma ab. Aber in Wahrheit gebe ich ein Stück von mir selbst auf.» Wenn solche Emotionen keinen Platz haben, suchen sie sich andere Wege – und blockieren Entscheidungen.

4. Fehlende Moderation

Gespräche ohne Struktur oder Ziel enden oft in Endloschleifen. Ich wurde einmal zu einer Bäckereifamilie gerufen, deren wöchentliche Familientreffen mehr an Stammtischrunden erinnerten als an strategische Gespräche. Erst als wir eine externe Moderation einführten und klare Tagesordnungen und Entscheidungen dokumentierten, kam der Prozess wieder in Fahrt.

Lehren aus der Praxis: Vier Grundsätze, die tragen

1. Erst intern Klarheit schaffen – dann extern kommunizieren

Ein Zitat, das ich meinen Coaches oft mitgebe, lautet: «Stille vor dem Sturm ist kein Zeichen von Schwäche, sondern von Stärke». Bevor Sie Lieferanten, Kunden oder

Mitarbeitende informieren, stellen Sie sicher, dass alle Schlüsselpersonen wirklich an einem Strang ziehen – inklusive Zeitplan, Rollen und rechtlicher Details.

2. Eine Kommunikationsstrategie festlegen

Fragen Sie sich: Wer sagt wann was – und an wen? Bei einem Metallbauer, den ich betreute, hielten wir die externe Kommunikation bewusst zurück, bis alle Vertragsdetails unterschrieben waren. Dann gab es eine klare Botschaft: eine Pressemitteilung, persönliche Gespräche mit Schlüsselpartnern und ein Mitarbeitenden-Meeting, das Raum für Fragen liess. Die Reaktionen waren durchweg positiv.

3. Emotionen zulassen und wertschätzen

Ein gelungener Übergang ist nicht nur eine Frage der Zahlen, sondern auch der Würde. Eine Seniorchefin in einem Handelsunternehmen verabschiedete sich mit den Worten: «Ich übergebe nicht nur die Schlüssel, ich übergebe Vertrauen.» Solche Sätze schaffen Brücken. Geben Sie Emotionen einen Rahmen – sei es durch ein offizielles Abschiedessen oder ein offenes Gespräch über Ängste.

4. Rollen und Zeitplan verbindlich definieren

Ein klarer Fahrplan gibt Sicherheit. Wann übernimmt wer welche Verantwortung? Welche Übergangsphase ist vorgesehen? Und wie werden Konflikte gelöst, falls sie auftreten? Ein einfacher, aber verbindlicher Fahrplan verhindert, dass Nachfolge zur endlosen Hängepartie wird.

Fazit: Vertrauen entsteht nicht nur durch Verträge

Unternehmensnachfolge ist kein einmaliger Akt, sondern ein Prozess, der manchmal Monate, manchmal Jahre dauert. Und dieser Prozess stützt sich auf Vertrauen.

Vertrauen entsteht nicht durch Paragraphen allein, sondern durch das richtige Wort – zur richtigen Zeit, im richtigen Rahmen. Es entsteht, wenn Unternehmer sich trauen zu sagen: «Ich habe Angst, loszulassen», und wenn Nachfolgerinnen den Mut haben zuzugeben: «Ich fühle mich geehrt, aber ich brauche noch Zeit.»

Ich schreibe diese Kolumne, weil ich überzeugt bin: **Wenn wir in Familienunternehmen nicht nur über Zahlen, sondern auch über Gefühle, Kommunikation und Timing sprechen, dann sichern wir nicht nur Existenzen, sondern auch Werte.**

Denn Unternehmergeist bedeutet nicht nur, Chancen zu sehen. Es bedeutet auch, die leisen Töne zu hören – und die richtigen Worte zu finden, bevor man sie laut ausspricht.

Eine schöne und besinnliche Weihnachtszeit und bis bald

● *Euer Unternehmergeist*

In eigener Sache

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



Seit 1. November 1934 und auch künftig kommuniziert die Bank WIR schwarz auf weiss und auf Papier gedruckt.

Foto: Archiv Bank WIR

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-Akzeptanzsatz 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



«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



Humor am Arbeitsplatz stärkt den Teamgeist und ist ein Schlüssel zu langfristigem Erfolg.

Humor am Arbeitsplatz: sechs Vorteile

Lachen am Arbeitsplatz? Es mag wie eine Nebensächlichkeit erscheinen, aber es hat erstaunlich grosse Vorteile für die Produktivität und die Atmosphäre am Arbeitsplatz. Der Schweizer Rekrutierungsspezialist Robert Walters nennt sechs Gründe, warum Humor zu einem gesünderen Arbeitsumfeld und besseren Leistungen beitragen kann.



Foto: Getty Images

Humor als Stresslöser

Stress ist eine der Hauptursachen für geringere Produktivität am Arbeitsplatz. Eine gute Dosis Humor kann dem entgegenwirken, indem sie eine entspannte Atmosphäre schafft. Über die täglichen Herausforderungen zu lachen, macht die Mitarbeiter widerstandsfähiger und verhindert, dass sie in negativem Stress stecken bleiben. Diese Wirkung ist wissenschaftlich erwiesen: Lachen regt die Produktion von Endorphinen – dem «Glückshormon» – an und hilft, die Stresshormone Cortisol und Adrenalin abzubauen.

Gesteigerte Kreativität

Kreative Lösungen entstehen oft in einer entspannten und sicheren Umgebung. Humor spielt dabei eine wichtige Rolle. Lachen macht unser Gehirn flexibler, was dazu führt, dass wir originelle Ideen und Lösungen finden. Es hat sich gezeigt, dass es Teams mit einer Prise Humor

leichter fällt, einen anderen Gang einzulegen, und dass sie besser in der Lage sind, über den Tellerrand zu schauen. Dies führt zu einem innovativeren Arbeitsumfeld, in dem es auch weniger Probleme gibt, mal einen Fehler zu machen.

Stärkere Teambindung

Lachen bringt die Menschen näher zusammen. Durch Humor fühlen sich die Kollegen stärker verbunden, was für ein gut funktionierendes Team unerlässlich ist. Wenn Mitarbeiter gemeinsam lachen, fühlen sie sich wohler und das stärkt den Teamgeist. Es führt auch zu mehr Vertrauen zwischen den Kollegen, was die Kommunikation und die Zusammenarbeit verbessert. Humor ist sozusagen eines der besten Schmiermittel für eine effektive Teambildung.

Weniger Fehlzeiten

Mitarbeiter, die sich am Arbeitsplatz wohlfühlen, melden sich seltener krank. Unternehmen, die Humor am Arbeitsplatz fördern, stellen fest, dass das Wohlbefinden ihrer Mitarbeiter steigt. Ein positives und humorvolles Arbeitsumfeld kann sogar dazu beitragen, Burn-out zu verhindern. Ein Arbeitsumfeld, in dem Raum für Lachen ist, verbessert nicht nur das psychische Wohlbefinden der Mitarbeiter, sondern steigert auch die Produktivität durch geringere Fehlzeiten und höheres Engagement.

Humor als Führungsinstrument

Führungskräfte, die Humor effektiv einsetzen, sind oft erfolgreicher beim Aufbau einer offenen und zugänglichen Unternehmenskultur. Eine Führungskraft mit Sinn für Humor wird eher als menschlich und zugänglich wahrgenommen, was zu mehr Vertrauen bei den Mitarbeitern führt. Darüber hinaus fördert Humor die informelle Kommunikation und kann dazu beitragen, schwierige Themen auf lockere Art und Weise zu diskutieren. Dies schafft eine Kultur, in der es einfacher wird, Feedback zu geben und zu erhalten, und in der sich die Mitarbeiter freier fühlen, ihre Ideen mitzuteilen.

Höhere Motivation und Arbeitszufriedenheit

Motivation ist ein wichtiger Faktor für die Produktivität. Mitarbeiter, die Spass an ihrer Arbeit haben, erbringen bessere Leistungen und sind eher bereit, sich langfristig zu engagieren. Unternehmen, die Humor als Teil ihrer Kultur nutzen, stellen häufig fest, dass ihre Mitarbeiter nicht nur härter arbeiten, sondern auch mit mehr Spass zur Arbeit kommen. Tatsächlich kann ein Arbeitsumfeld, in dem Lachen erlaubt ist, der Schlüssel zu langfristigem Erfolg sein.

● 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, musste die entsprechende Erklärung des Vorsorgenehmers bereits 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.

Neue WIR-Teilnehmer

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

AG

Loohof-Betriebs AG

flex

Loogasse 7, 4665 Oftringen
T 062 797 12 18
lafiesta@loohof.ch, www.loohof.ch
Restaurants, Imbissstuben, Tea-Rooms und Gelaterias

Restaurant Hirschen Shala

flex

Birmensdorferstrasse 54, 8966 Oberwil-Lieli
www.gueggeli.ch
Restaurants, Imbissstuben, Tea-Rooms und Gelaterias

Rud. Pauli AG

flex

Lenzburgerstrasse 17, 5600 Ammerswil AG
T 062 891 44 13
info@rudpauli.ch, www.rudpauli.ch
Vorbereitende Baustellenarbeiten

BE

Hintiplan GmbH

flex

Baselstrasse 32, 4537 Wiedlisbach
info@hintiplan.ch, www.hintiplan.ch
Entwicklung von Bauprojekten

Mori AG

flex

Murtenstrasse 9, 3270 Aarberg
T 032 392 82 82
info@moriag.ch, www.morikuechen.ch
Einbau von Fenster, Türen und Innenausbau, Einbauküchen, Einbaumöbel

Spezial Kiosk Bartos

flex

Buchiackerweg 4, 4922 Bützberg
bartostimi@icloud.com
Detailhandel mit Zeitschriften und Zeitungen, Kioske

BL

Heer Beteiligungsgesellschaft mbh

flex

Nenzlingerweg 6, 4153 Reinach BL
m.staempfli@heer-ag.ch
Investmentgesellschaften

Service Food Giacinto Santolamazza

20%

Frenkenstrasse 31, 4434 Hölstein
santolamazza@hotmail.com, www.servicefood.ch
Grosshandel mit sonstigen Nahrungs- und Genussmitteln

BS

Bertschmann AG

flex

Lyon-Str. 4, 4053 Basel
info@bertschmann.ch, www.bertschmann.ch
Allgemeiner Hoch- und Tiefbau ohne ausgeprägten Schwerpunkt

GR

Elektro Plozza SA 3%

Viale, 7745 Li Curt
 info@elektroplozza.ch, www.elektroplozza.ch
 Installazione di impianti elettrici

Immur AG flex

Badstrasse 13, 7249 Serneus
 info@immur.ch
 Verwaltung von Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen für Dritte

SG

mbs-hpl ag 3%

St. Gallerstrasse 17, 9524 Zuzwil SG
 info@mbs-hpl.ch, www.mbs-hpl.ch
 Grosshandel mit Holz und Bauelementen aus Holz

Schlegel AG flex

Weiherstrasse 11, 9400 Rorschach
 T 071 844 26 26
 verkauf@schlegel.ch, www.schlegel.ch
 Berufsbildende weiterführende Schulen

SO

Brügger Torservice flex

Heglerenstrasse 641, 4712 Laupersdorf
 info@bruegger-torservice.ch, www.bruegger-torservice.ch
 Sonstige Bauinstallation

Huttler Bau GmbH flex

Industriestrasse 6a, 4658 Däniken SO
 info@huttlerbau.ch, www.huttlerbau.ch
 Allgemeiner Hochbau

Pallas Kliniken AG 3%

Louis-Giroud-Strasse 20, 4600 Olten
 olten@pallas-kliniken.ch, www.pallas-kliniken.ch
 Spezialkliniken

TI

Degiorgi Impresa Pittura SA flex

Via alla Bozzoreda 26, 6963 Pregassona
 info@degiorisa.ch, www.degiorisa.ch
 Pittura

Pasi SA flex

Via Cereda 8, 6883 Novazzano
 info@pasisa.ch
 Intonacatura

Siegrist Carpenteria SA flex

la Luvèira 18, 6673 Maggia
 igor@carpenteria-siegrist.ch
 Costruzione in legno (carpenteria)

ZG

FASERTECH AG flex

Spielhof 9, 6317 Oberwil b. Zug
 info@fasertech.ch, www.fasertech.ch
 Sonstige technische Beratung und Planung

Fredy Montagen GmbH flex

Lindenmatt 13, 6343 Rotkreuz
 info@fredy-montagen.ch, www.fredy-montagen.ch
 Einbau von Fenster, Türen und Innenausbau, Einbauküchen,
 Einbaumöbel

GDG Invest AG flex

Blegistrasse 11a, 6340 Baar
 M 076 434 29 59
 info@gdg-invest.ch, www.gdg-invest.ch
 Kauf und Verkauf von eigenen Grundstücken, Gebäuden und
 Wohnungen

HJM Real Estate AG	flex	Juice Technology AG	flex
Blegistrasse 9, 6340 Baar alvarez@alg-finance.ch <i>Kauf und Verkauf von eigenen Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen</i>		Kasernenstrasse 2, 8184 Bachenbülach info@juice-technology.com, www.juice-technology.com <i>Herstellung von sonstigen elektrischen Ausrüstungen und Geräten a. n. g.</i>	
KURORA GmbH	flex	KION Intralogistic Solutions Switzerland AG	flex
Erlenweg 10, 6312 Steinhausen info@royaltech.ch, www.royaltech.ch <i>Sonstiger Detailhandel mit Waren verschiedener Art a.n.g</i>		Alte Dübendorferstrasse 20, 8305 Dietlikon T 044 835 23 00 www.kiongroup.com <i>Firmensitzaktivitäten von anderen Gesellschaften</i>	
P&B Generalbau AG	flex	Kristof Kolega All-Sales	flex
Gartenstrasse 7, 6300 Zug T 044 269 92 17 gian.saner@xania.ch <i>Allgemeiner Hochbau</i>		Schlosserstrasse 4, 8180 Bülach info@allsales.ch, allsales.ch <i>Handelsvermittlung von sonstigen Waren</i>	
Wetter Gipsergeschäft AG	flex	Widmer Partner Treuhand und Immobilien AG	flex
Fadenstrasse 28, 6300 Zug T 041 740 39 10 info@gipser-wetter.ch, www.gipser-wetter.ch <i>Anbringen von Stuckaturen, Gipserei und Verputzerei</i>		Kasernenstrasse 24, 8180 Bülach T 044 862 05 15 info@widmer-treuhand.ch, www.widmer-treuhand.ch <i>Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung, Buchführung, Treuhandgesellschaften</i>	

ZH

Bauspenglerei Wyniger AG	3%
Zwischenbächen 130, 8048 Zürich T 044 432 69 59 b.wyniger@vtxmail.ch, www.bauspenglerei-wyniger.ch <i>Bauspenglerei</i>	
FL Print F. Loiarro	flex
Florhofstrasse 25, 8820 Wädenswil flprint@bluewin.ch, www.flprint.ch <i>Erbringung von druckvorbereitenden Dienstleistungen</i>	
Immogenie AG	flex
Geerenstrasse 24, 8302 Kloten T 043 558 22 88 <i>Vermietung und Verpachtung von eigenen oder geleasteten Gebäuden und Wohnungen</i>	



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

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 31. Januar 2026
mit 80% WIR
danach 50% WIR**

WIR ne+work Ostschweiz in Bildern



Danke, + + + +
und frohe Festtage!

WIR ne+work Zürich

Skiferien Arosa

**** Waldhotel Arosa

Freuen Sie sich auf 8 Tage herrlichen Winterzauber in Arosa.

Im Preis inbegriffen:
7 Übernachtungen/Halbpension
Willkommensapéro
Frühstück-Bufferet
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



Disclaimer – Rechtliche Hinweise

Keine Gewähr

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

Keine Handlungsanweisungen

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

Inserate

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

Konditionen

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

Nachdruck

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

Haftungsausschluss

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

Impressum

WIRinfo – Dezember 2025, 92. Jahrgang, Nr. 1159
Das Magazin für Genossenschaftler und Genossenschaftlerinnen der Bank WIR und Schweizer KMU
Herausgeberin: WIR Bank Genossenschaft, Basel

Chefredaktor: Daniel Flury
wir.ch/kontakt

Fotografen: siehe Bildhinweise

Foto Titelseite: Olivier Gisiger

Übersetzungen: Daniel Gasser, Yvorne

Konzeption und Gestaltung: Schober Bonina AG, Basel

Layout: Vogt-Schild Druck, Derendingen

Druck: Cavelti AG, Gossau

Gedruckt auf Recyclingpapier mit EU-Ecolabel. Das Label ist eine Referenz für Verbraucherinnen und Verbraucher, die mit der Nutzung von umweltfreundlichen Produkten und Dienstleistungen zu einer Verringerung der Umweltverschmutzung beitragen wollen.

gedruckt in der
schweiz



Der Umwelt zuliebe!

Erscheinungsweise: zweimonatlich auf Deutsch und Französisch

Gesamtauflage: 21 870

Inserate: siehe letzte Seite

Abo-Preis: 10.20 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
- Bezahlung in 100% WIR
- Gezielte Ansprache mit WIRmailings (Direct Mailings an WIR-Teilnehmer)
- Geringer Streuverlust
- Jahresrabatt ab einem Werbeumsatz von 1200 CHW
- 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 der Monate Januar, März, Mai, Juli, September und November in einer Auflage von rund **22000 Exemplaren**. Sie erreichen damit **alle WIR-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 1200 CHW zu einem Jahresrabatt, der Ihnen Ende Jahr gutgeschrieben wird.

Das sind die Rabattstufen:

Umsatz	Rabatt
ab 1200.–	4%
ab 3700.–	6%
ab 7700.–	8%
ab 17000.–	9%
ab 25000.–	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 Januar 2026: Mittwoch, 10. Dezember 2025, 12.00 Uhr.

Datenübernahme Druckunterlagen WIRinfo

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

Programme

QuarkXPress
InDesign
MS Word
PDF Acrobat
Illustrator
Photoshop

Mac

-
-
-
-
-
-

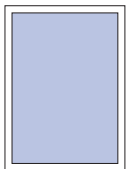
Win

-
-
-
-
-
-

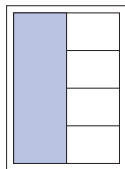
Wichtig: Bei offenen InDesign-, Illustrator- und Photoshop-Dateien müssen Schriften immer mitgeliefert werden (keine TrueType-Schriften). Die entsprechenden Zeichensatzkoffer und PostScript-Fonts bitte gezippt mitgeben. Bei PDF- und EPS-Dateien müssen Logos und Schriften eingebettet (mitgeliefert) sein.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

Datenträger: CD, DVD, Zip (100/250)

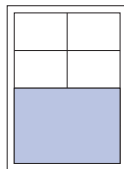
Inseratgrößen und Inseratepreise (alle Preise inkl. 8,1% MwSt., WIR-Anteil 75%)



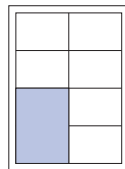
168x248 mm
1/1 Seite Inhalt



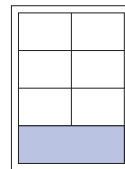
82x248 mm
1/2 Seite hoch (2-sp.)



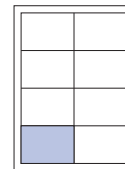
168x122 mm
1/2 Seite quer (4-sp.)



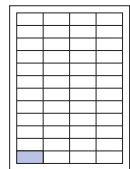
82x122 mm
1/4 Seite hoch (2-sp.)



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



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



39x17 mm
1/48 Seite

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

Inseratepreise

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

Rabatt auf Jahresumsatz (WIRinfo, WIRmarket, WIRmailing)

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

Chiffregebühr: 8.50