

WIR info

1/2026

Das Magazin für Schweizer KMU

Im Herzen der Klangwelt

Roland Stump und Tochter Vivien Aerne-Stump führen
Stump's Alpenrose im Toggenburg

«Ein voller Erfolg!»

Nach dem gelungenen Neustart der WIR-Expo 2025
laufen die Vorbereitungen für 2026

Bank 

Gute Aussichten

Editorial

Messen als Verkaufskanal haben ihre Berechtigung, das bewies auch die WIR-Expo von letztem November. Das vielfältige Angebot und das alles verbindende Element – die WIR-Annahme – stärkten die Kauflaune und führten zu ansehnlichen Umsätzen. Bereits während der Messe beschloss der WIR-Expo-Vorstand eine weitere Durchführung im November 2026. Wieder in der Stadthalle Dietikon, aber mit einigen Anpassungen bei den Öffnungszeiten und der Besucherführung. Gute Aussichten also für diese Plattform des WIR-Systems. Den potenziellen Ausstellenden bleibt genügend Zeit, sich vorzubereiten: Welche Produkte will ich präsentieren? Wer ist am besten geeignet, Verkaufsgespräche zu führen? Wie mache ich meine Geschäftspartner – wieso nicht auch ausserhalb des WIR-Systems? – auf meine Messteilnahme aufmerksam? Hier kommt der Gegenspieler physischer Messen zum Zug: soziale Medien, Ihre Website oder ein Newsletter. Das eine tun, das andere nicht lassen: online werben, an der Messe verkaufen und Kontakte pflegen. So könnte eine stressfreie und erfolgreiche Messeplanung und -teilnahme aussehen (S. 26).



Das eine tun, das andere nicht lassen, so lautet auch ein Credo von Bundesrat Albert Rösti. Am WIR-Forum des WIR-Networks Zürich äusserte er sich dezidiert für den Bau neuer Atomkraftwerke. Nur so lasse sich der Ausstieg aus den fossilen Energien bewerkstelligen. Wer in Wasserkraft und Solarenergie investiere, tue jedoch nichts Falsches. Sogar die eine oder andere Windturbine will Rösti gelten lassen – «nur nicht zu viele!». Die Bodenhaftung und die politischen Positionen Röstis kamen beim Publikum aus KMU-Kreisen gut an. Seine Verbundenheit mit KMU wird er noch dieses Jahr bei einem Besuch in der «Neuen Blumenau» unter Beweis stellen. Sie steht unter der Leitung der Sterne-Köchin Bernadette Lisibach, die wie Rösti einen bäuerlichen Hintergrund hat und den KMU-Talk am WIR-Forum zusammen mit dem UVEK-Vorsteher bestritt (S. 20).

Daniel Flury
Chefredaktor



500 CHW geschenkt!

Ihre Gutschrift für Inserate und Werbung

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

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

Wo sehe ich die Gutschrift und den aktuellen Saldo?

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

Wie setze ich die Gutschrift ein?

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

Legen Sie jetzt los!

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

● Daniel Flury

**WIRinfo-Inserate sind neu
mit 100% WIR bezahlbar!**





**«Wer Weitblick
zeigt, entscheidet
mit Ruhe.»**

*Beteiligungsschein der Bank WIR
- verankert in der Schweiz.*

**Jetzt
ohne
Courtage
handeln**

Inhalt

Seite 20

Sie ist Chefin von 10 Angestellten, er lenkt rund 2900 Mitarbeitende. Die Rede ist von Bernadette Lisibach, Köchin, und Albert Röstli, Bundesrat. Gemeinsam haben sie ihre Verbundenheit zur Scholle – aber nicht nur, wie der KMU-Talk im Gate 27 in Winterthur zeigte.

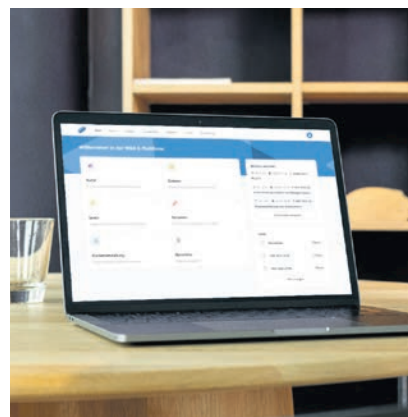


Seite 26

Messeleitung, Ausstellende und Besuchende sind sich einig: Der Neustart der WIR-Expo letzten November ist geglückt, einer WIR-Expo 2026 steht nichts im Weg.

Seite 34

Die Schule Art of Formation – Weiterbildung WBA setzt konsequent auf Online-Unterricht – zum Vorteil der Schüler, aber auch der Arbeitgeber. Seit Kurzem kann man die Lehrgänge auch mit WIR bezahlen.



- | | | |
|---|--|---|
| <p>8 Mitten im Herzen der Klangwelt
Stump's Alpenrose</p> <p>15 Leinen los!
Mit Schiff und WIR von Passau nach Budapest</p> <p>16 Lausch mal!
Auf der Spur von Klangschalen und Himmelsohren</p> <p>20 Prominenz aus Küche und Bundeshaus
WIR-Forum: der KMU-Talk des WIR-Networks Zürich</p> | <p>26 «Ein voller Erfolg!»
WIR-Expo 2025 in Dietikon</p> <p>34 Ganz aufs Lernen fokussiert
Die Schule Weiterbildung WBS setzt konsequent auf Online-Unterricht</p> <p>38 Fünf Tipps für erfolgreiche Verhandlungsführung</p> <p>40 Sparkonto plus
Das Sparkonto mit Top-Konditionen</p> <p>42 Der Unternehmergeist und die FusionClean BaristaUltra
Kolumne von Karl Zimmermann</p> | <p>44 Neue WIR-Teilnehmer</p> <p>47 Willkommen im WIR-Network</p> <p>56 Inserateschlüsse</p> <p>62 Impressum</p> <p>63 Standorte der Bank WIR und Social Media</p> <p>64 Werbemöglichkeiten im WIR-Netzwerk</p> <p>66 Inseratepreise</p> |
|---|--|---|

Mitten im Herzen der Stump's Alpenrose



**Wo Gastfreundschaft, Natur
und Klang zusammenkommen**

Klangwelt:



*Der weitläufige Komplex von Stump's Alpenrose im
toggenburgischen Wildhaus – im Winter mit Iglu (links).*

Fotos: Henry Muchenberger



Roland Stump und Tochter Vivien Aerne-Stump im Iglu, in dem bis März Gäste bewirtet werden.

Mitten im Toggenburg bei den Schwendiseen und dem Klanghaus liegt Stump's Alpenrose – ein traditionsreiches Haus, das seit fünf Generationen Gastfreundschaft lebt und sich heute neu ausrichtet: im Einklang mit der Natur und inspiriert vom benachbarten Klanghaus.

Anselm Stump hatte ein gutes Gespür, als er 1883 im Toggenburg mit dem Kauf der Liegenschaft «Schwendi» den Grundstein für ein höchst erfolgreiches Familienunternehmen legte. Oberhalb von Wildhaus, nahe den Schwendiseen, entfaltet sich eine Landschaft, die selbst Vielgereisten den Atem raubt: Auf der einen Seite die markanten Gipfel der Churfürsten, auf der anderen der mächtige Alpstein mit dem Schafberg im Vordergrund und dem alles überragenden Säntis im Hintergrund. Dazwischen die typischen hügeligen Matten des Toggenburgs. Ein Ort, der seit jeher inspiriert – und heute mehr denn je.

Ein Haus mit Wurzeln

Damals ahnte niemand, dass daraus ein Unternehmen entstehen könnte, das nun bereits von der fünften Generation getragen wird. In den frühen Jahren befand sich hier eine Stickerie, später unter Anton Stump ein Sägewerk – typische Toggenburger Handwerke jener Zeit. Um den streng arbeitenden Männern am Feierabend eine Erfrischung anbieten zu können, richtete seine Frau Emma die «Wirtschaft zur Alpenrose» ein. Bald wurde sie auch für Nachbarn und Wanderer zu einem beliebten Treffpunkt.

Die nächsten Generationen bauten weiter: Gästezimmer kamen dazu, später moderne Anbauten. Niklaus Stump, einst erfolgreicher Wintersportler, formte das Gasthaus zum Familien- und Sporthotel; seine Söhne Birger und Roland entwickelten es in den 1980er-Jahren zum Seminar- und Tagungshotel weiter. Heute bietet Stump's Alpenrose fünf Tagungsräume, einen grosszügigen Wellnessbereich und 50 Zimmer – und doch ist der familiäre Geist geblieben.

Natur und Klang als Kompass

Für Roland Stump (65), Inhaber in vierter Generation, ist klar: «Unsere Landschaft ist der Kern unserer Alpkultur. Sie ist gleichzeitig auch die Basis für unser Schaffen und unsere Grundsätze.» Tatsächlich steht Stump's Alpenrose an einem Ort, der geradezu für innere Einkehr gemacht ist – und seit Kurzem durch einen neuen Nachbarn noch mehr Bedeutung gewonnen hat: das Klanghaus (s. S. 16).

Das Klanghaus mit seiner ikonischen Architektur ist keine Bühne, kein Konzertsaal im klassischen Sinn. Es ist wie ein begehrtes Instrument, ein Resonanzkörper für

Naturtöne und menschliche Stimmen. Wer die Tür öffnet, tritt in einen Raum, in dem schon ein Flüstern die Wände mit den Rosettenverkleidungen und den Klangspiegeln erklingen lässt. Dieses Haus ist Teil einer ganzen Klangwelt: Unten im Tal die Klangschieme, auf dem Berg zwischen Oberdorf und der Alp Sellamatt der Klangweg, und hier am Schwendisee sein Kristallisationspunkt. Für Stump's Alpenrose ist es ein Geschenk – und ein Auftrag. «Wir stehen in starker Resonanz mit diesem Ort. Er verändert die Region – und uns gleich mit», betont Stump, der das Klanghaus seit Anbeginn begleitet hat und heute auch Führungen macht.



Im Restaurant setzt Holz schöne Akzente.



Im Klanghaus ist Stump's Alpenrose für das Catering zuständig.

WIR-Aktion im Januar

Das Hotel Stump's Alpenrose ist seit den 1990er-Jahren im WIR-Netzwerk dabei. Gäste können im Restaurant und Hotel 30% ihrer Rechnung mit WIR-Geld bezahlen. Wer im Januar das Hotel besucht, profitiert von einer Aktion: 100% WIR im Restaurant und 50% WIR im Hotel.

Die Menschen hinter dem Haus

Roland Stump ist ein Gastgeber alter Schule – bodenständig, zugewandt und gleichzeitig visionär. Er denkt gern weit voraus. «Ich bin mehr Touristiker als Hotelier und freue mich darauf, nun vermehrt strategisch wirken zu können», sagt der ehemalige Sportjournalist mit Hotelfachschulabschluss.

Seine Tochter Vivien Aerne-Stump, Geschäftsführerin in der 5. Generation, ist gelernte Köchin und diplomierte Hotelière-Gastronomin HF und bringt eine andere Energie mit: Sie ist modern, klar, strukturiert und voller Tatendrang. Sie liebt effiziente Abläufe, kreative Konzepte und den Austausch mit dem Team. «Ich bin manchmal etwas ungeduldig, wenn ich Potenzial sehe», sagt die 33-Jährige lachend. Genau diese Mischung aus ihrer Dynamik und der Bedachtsamkeit ihres Vaters macht heute die Stärke des Betriebs aus.

Ein Rundgang durchs Heute

Auf einem Rundgang durch die miteinander verbundenen Häuser erklärt Roland Stump, wann und wo neue Gebäudeteile entstanden sind. Viel ist von der ursprünglichen Substanz nicht mehr da. «Nur noch im Restaurant sind die alten Mauern der Alpenrose vorhanden», erklärt er. Stolz ist er auf die Hausorgel von Johann Scherer aus dem Jahr 1812, die immer noch funktionstüchtig ist. Der Toggenburger Musiker und Komponist Peter Roth, der den Klangweg und das Klanghaus initiierte und dem das Resonanzzentrum gewidmet ist, spielte sehr gerne auf dieser Orgel. Sie steht im Veranda-Bereich mit der grossen Fensterfront gegen die Churfürsten. Davor befindet sich die grosszügige Aussenterrasse. Neu steht diesen Winter ein geräumiges Iglu beim Kneippweg. Darin finden bis zu 20 Personen Platz, um auf wärmenden Schaffellen ein gemütliches Fondue zu geniessen. Wer im Freien genug Kraft getankt hat, findet im Haus eine überraschend grosse Wellnesswelt mit Saunen, Dampfbädern, Thermo-spa und Fitnessraum. Dazu können Behandlungen wie eine Farbausgleichs- oder eine Saitenklang-Massage gebucht werden.

Die Küche ist ganz auf den Rhythmus der Jahreszeiten ausgerichtet. Wo immer möglich werden die Produkte aus der nächsten Umgebung bezogen oder gleich selbst hergestellt wie etwa die Teigwaren. Die Karte verbindet Klassiker wie Cordon bleu und Käsespätzli mit feinen, modernen Akzenten. Weitherum bekannt ist die Alpenrose für ihre Wildgerichte, die sie ganzjährig anbietet. Und auf der Weinkarte spürt man die Handschrift von Roland Stump, der sich seit Jahrzehnten mit Leidenschaft dem Thema Bio-Weinen widmet.

Die Familie als wichtige Zelle

Im Restaurant mit Holztäferwänden sitzen Vater und Tochter an diesem Vormittag für das Interview zusammen. Vivien Aerne-Stump jongliert ihre Aufgaben zwischen Sitzungen, Personalführung und Visionen für die

Zukunft. «Wir pflegen eine starke familiäre Verbundenheit», sagt Roland Stump. Jeden Sonntag treffe sich die Familie – nicht als Pflicht, sondern aus Freude. Im Betrieb arbeitet man, wo und wann man gerade benötigt wird. «Wir tragen keine Uhren», sagt er lachend. «Wir arbeiten, solange es uns braucht.» Auch den 40, teils sehr langjährigen Mitarbeitenden räumt man viel Flexibilität ein mit Allrounder-Modellen, 4-Tage-Wochen oder flexiblen Diensten.

Strategie 2030 – Ein Haus richtet sich neu aus

Aktuell befindet sich der Betrieb mitten in einer Neuausrichtung. «Wir wollen uns stärker auf Heilung, Ruhe und Gesundheit fokussieren», erklärt Vivien Aerne-Stump. Weniger Vielfalt in den Zielgruppen, mehr Klarheit in der Ausrichtung. «Unser Hotel soll ein Rückzugsort sein, wo Menschen Kraft tanken können.» Egal, ob sie als Einzelpersonen oder Gruppe für Ferien, Seminare oder gesellschaftliche Anlässe wie Hochzeiten kommen. Die Zusammenarbeit mit dem Klanghaus ist inspirierend: Bereits jetzt ist das Unternehmen für das Catering zuständig. Nun sollen weitere gemeinsame Angebote entwickelt und Synergien genutzt werden.



Klangelemente hat es auch in der «Alpenrose».

«Wir fokussieren uns vermehrt auf Ruhe, Heilung und Gesundheit.»



Stump's Alpenrose verfügt über fünf Tagungsräume.



Ein nächster Schritt ist die Umgestaltung des Barbereichs zu einer hellen Lounge. Die meisten der 50 Zimmer (darunter 9 Einzelzimmer und 4 barrierefreie Zimmer) wurden bereits modernisiert, schlicht und naturnah gestaltet. Elektronik wird reduziert, Plastik weitgehend vermieden – ein klares Statement für Achtsamkeit.

Ein Blick in die Zukunft: ein Suffizienz-Hotel

Die vielleicht grösste Vision steht noch bevor: Auf dem eigenen Land planen die Stumps ein Suffizienz-Hotel mit rund 40 Zimmern, energieautark oder sogar energiepositiv, gebaut aus einheimischen Materialien, funktional, schlicht, konsequent nachhaltig. Mit möglichen Investoren ist die Familie im Gespräch, in vier Jahren könnte das Hotel Realität sein. Auch Vivien Aerne-Stump sieht viel Potenzial in einem Suffizienz-Hotel: «Mit dem neu eröffneten Klanghaus kommen sehr viel mehr Gäste in die Region. Diesen wollen wir mit dem neuen Haus einen Ruhepol bieten, wo sie sich perfekt auf die einzigartige Natur und die Klangwelt einlassen können. Angebote wie Yoga oder Fastenwochen sollen das Angebot abrunden.»

Gegen Mittag wird es geschäftig. Die Herbstsonne fällt durch die Fenster, die Gaststuben füllen sich, und in der Küche herrscht emsiges Treiben. Für einen Moment übernimmt der Inhaber selbst die Spülmaschine, bis der Ansturm vorbei ist. Es ist eine kleine Szene – und doch fasst sie alles zusammen, was dieses Haus ausmacht: Hier arbeitet man Hand in Hand miteinander. Hier verbindet sich Tradition mit Innovation. Und hier finden Gastfreundschaft, Natur und Klang zu einem einzigen, harmonischen Ton zusammen.

● Silvia Schaub



WIRmarket.ch > Alpenrose Wildhaus



50 Zimmer und ein grosszügiger Wellnessbereich stehen im Angebot.

Leinen los!

Mit Schiff und WIR von Passau nach Budapest

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



Die Excellence Princess macht ihrem Namen alle Ehre.



Romantische Flusslandschaft in der Wachau.

Fotos: zVg

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



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

Anmeldung mit Vorteil bis Ende November

Stefan Gall freut sich auf möglichst viele Anmeldungen von WIR-Partnern, welche die Reise natürlich mit einem WIR-Anteil bezahlen können. Melden Sie sich am besten vor dem 31. Januar an, dann gilt ein WIR-Annahmesatz von 80%, danach 50%. Zuwarten lohnt sich auch deshalb nicht, weil die besten Kabinen schnell vergeben sind. Und: Dank der grosszügigen Unterstützung der WIR-Networks Aargau, Ostschweiz, Zürich und Graubünden-Südostschweiz profitieren die Teilnehmer auch auf dieser Flussfahrt von besonderen Vergünstigungen.

Schönheiten der Donau-Route

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

● Daniel Flury

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



Lausch mal!

Auf der Spur von Klangschalen und Himmellohren

Nicht nur das Klanghaus Toggenburg und der Klangweg sind ein Experimentierfeld für Ohren und Sinne. In der Schweiz gibt es noch weitere Klangorte und -wege, die zum Staunen einladen.



Das Klanghaus mit seinem beeindruckenden Zentralraum (Foto S. 17 oben).

Fotos: Henry Muchenberger



Im Zentralraum des Klanghauses Toggenburg braucht es nur einen Moment, bis der Stauneffekt einsetzt: Ein kurzer Ruf, ein «Hallo» – und schon wirft die Ornamentwand ein Echo zurück. Nicht einmal, nicht zweimal, sondern ganze zwölfmal. Erst jetzt wird klar, was Betriebsleiter Edi Hartmann zuvor erklärt hat: Dieses Haus ist selbst ein Instrument, dessen Akustik sich je nach Standort verändert.

Das Haus lädt an vielen Stellen zur Interaktion ein: bei den Hallkissen etwa, die wie übergrosse Luftballons aussehen und beim Berühren klingen, oder den Himmelsohren in der Decke, die Akustik zurückwerfen, oder beim Treppengeländer, das sich wie ein Xylofon spielen lässt.

Dass gerade an diesem Ort mitten auf der Moorebene der Schwendiseen oberhalb von Unterwasser das neue Klanghaus steht, ist kein Zufall. Schon vor über 20 Jahren hatte der Toggenburger Musiker und Komponist Peter Roth die Vision eines solchen Hauses. Es sollte noch einige Hindernisse zu überwinden geben, bis es im Mai 2025 endlich eröffnet werden konnte.

Von aussen wirkt das Y-förmige Gebäude wie ein gelandetes Ufo. Chäserrugg und Alpstein fangen die Töne wie ein natürlicher Resonanzraum ein. Die parabolförmigen Wände aus 480 000 Fichtenschindeln wirken etwa so, wie wenn man sich die Hände an die Ohren hält, um besser zu hören.

Das Resonanzzentrum Peter Roth befindet sich zwischen dem Klanghaus und Stump's Alpenrose.



Resonanzzentrum Peter Roth

Gleich nebenan, eingebettet zwischen dem Klanghaus und Stump's Alpenrose, steht das Resonanzzentrum Peter Roth mit dem «Klangdom», dessen besondere Akustik intensive Hörerlebnisse ermöglicht. Eine interaktive Ausstellung über die Entstehungsgeschichte der Klangwelt Toggenburg und des Klanghauses sowie das Lebenswerk von Peter Roth ergänzen das Erlebnis.

Seit Langem bekannt ist der Klangweg, das Aushängeschild der Klangwelt Toggenburg, mit 27 Installationen zwischen Alp Sellamatt, Itios und Wildhaus-Oberdorf. Und auch abseits davon wartet die Natur mit ihren ganz eigenen Klangwelten: raschelnde Blätter, Vogelzwitschern, Kuhglocken und Bachplätschern.

Öffentliche Führungen durch das Klanghaus jeweils sonntags, 13.30 Uhr, Vorreservation nötig. Der Klangweg ist täglich geöffnet von Ende Mai bis Ende Oktober.

www.klangwelt.ch



Weitere Klangorte und -wege



Sinn- und Klangweg Düdingen, FR

Chlopfen, Aqua sonorium oder Kugelsplitter – so heissen die Installationen, die zwischen Düdingen und Fribourg entlang des Schiffenensees stehen. Auf rund 9,5 Kilometern laden 15 Werke verschiedener Kunstschaffender ein, Klang und Wahrnehmung neu zu entdecken. Eine Staudruck-Wasserpumpe erzeugt in einem Schacht unerwartete Töne, das Brückengeländer des Grandfey-Bahnviaduktes klingt beim Entlangstreifen, und selbst eine Röhre unterhalb der A12 wird zum Echoraum. Mit der Überquerung der Grandfeybrücke passiert man nicht nur das Wasser, sondern auch den «Röstigraben».

duedingen-tourismus.ch



Klangwald Lohn, GR

Die kurvenreiche Fahrt hinauf nach Lohn am Schamserberg lohnt sich für alle, die in eine besondere Klangwelt eintauchen wollen. Entlang des zwei Kilometer langen Rundwanderwegs wird das Hören selbst zum Erlebnis. Während man durch Wiesen und Wald wandert, begegnen einem harmonische Klänge – manche von der Natur selbst, andere an eigens gestalteten Klangobjekten erzeugt. Baumtrommel, Steinplatten-Windspiel oder Pendelharfe bestehen aus Naturmaterialien und eröffnen ein breites Spektrum an Tönen und Geräuschen.

klangwald.ch





Klangweg Reusspark Niederwil, AG

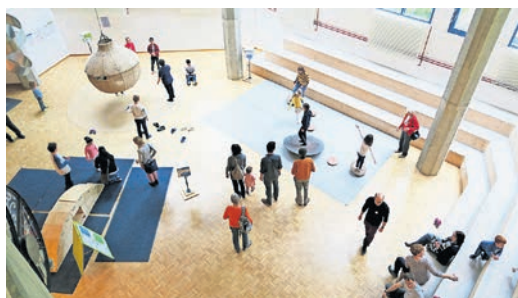
Wie Schwingungen und Vibrationen auf den Körper wirken, lässt sich im Reusspark in Niederwil unmittelbar spüren. Etwa auf dem aus Eichenholz geschnittenen Klangthron: Während man sitzt, streicht eine zweite Person über die vielen Saiten auf der Rückseite der Lehne – und der Körper wird zum Resonanzraum. Sechs weitere Klangobjekte aus Naturmaterialien laden zum Ausprobieren ein. Besonders meditativ ist die Wasserspringschale: Mit befeuchteten Handflächen reibt man an ihren Griffen, erzeugt Vibrationen und lässt auf der Wasseroberfläche neue Muster entstehen.

reusspark.ch

Sensorium Rüttihubelbad, BE

Im Sensorium Rüttihubelbad inmitten der hügeligen Emmentaler Landschaft entfaltet sich die ganze Bandbreite der Sinne. Auf 1500 Quadratmetern und rund 70 Stationen taucht man ein in die Welt der Gerüche, Farben, Klänge und Schwingungen. Wie fühlt es sich an, die 170 Saiten der Klangmühle zu berühren? Oder in eine tibetische Riesenklingschale zu steigen, die langsam von aussen gerieben wird? Solche Momente bleiben im Gedächtnis. Die aktuelle Ausstellung widmet sich zudem dem Thema «Faszination Resonanz: kleine Impulse – grosse Wirkung».

ruettihubelbad.ch



● Silvia Schaub



Klingende Kulturgeschichte im Schanfigg, GR

Wie Klänge Geschichte lebendig machen, zeigt ein akustischer Rundgang durch die Schanfigger Dörfer von Calfreisen bis Arosa. In der ehemaligen Peister Poststelle etwa lässt sich ein Posthorn aus dem Jahr 1831 spielen, in Castiel tritt ein Instrument in Dialog mit der Kirchenglocke und bei Lüen werden Zufalls-Frequenzen elektronisch hörbar. In Molinis laden Dreschflegel dazu ein, im rhythmischen Takt Getreide zu dreschen (Foto; der Dorfname Molinis stammt von rätoromanisch molinas = Mühle). Selbst der einstige Hit «Gigi vo Arosa» kommt zu Ehren: In einer ausrangierten Bahngondel in Arosa hört man den echten «Gigi» Dani Meisser und seinen eigenen Song.

arosalenzerheide.swiss
arosa.swiss/klingend



Prominenz aus Küche und Bundeshaus

**WIR-Forum: der KMU-Talk
des WIR-Networks Zürich**



Bernadette Lisibach und Albert Rösti waren François Cochards Gäste am WIR-Forum.

Fotos: Henry Muchenberger

Sie ist Chefin von 10 Angestellten, er lenkt rund 2900 Mitarbeitende. Die Rede ist von Bernadette Lisibach, Köchin, und Albert Rösti, Bundesrat. Gemeinsam haben sie ihre Verbundenheit zur Scholle – aber nicht nur, wie der KMU-Talk im Gate 27 in Winterthur zeigt.

Vor rund 150 Gästen aus KMU-Kreisen fühlte François Cochard, Leiter Kommunikation des WIR-Networks Zürich, Mitte November der Spitzenköchin Bernadette Lisibach und Bundesrat Albert Rösti auf den Zahn. Letzterer hatte nur kurz zuvor in Schaffhausen einige ungewohnte Minuten durchlebt: Umweltaktivisten hatten lauthals seine Rede in einem Autohaus gestört. Von Stress oder Frust war in Winterthur aber nichts zu spüren, und man nahm dem Bundesrat die Antwort auf Cochards Frage, wie er sich in einem Satz beschreiben würde, sofort ab: «Ich bin eine Person, die fröhlich und positiv unterwegs ist.» Autohaus und WIR-Forum: Albert Rösti fühlt sich den KMU sehr nahe und

versucht, viel unterwegs zu sein. «In Bern befindet man sich in einer Polit-Bubble; im direkten Kontakt mit KMU-Vertretern spürt man, wo die Probleme sind und wo Handlungsbedarf besteht.» Die von Politikern oft gemachte Aussage, die KMU seien das Rückgrat der Schweizer Wirtschaft, sei keine Floskel, sondern einfach eine Tatsache. Und die Wirtschaft profitiere davon: «Ein KMU-Chef kennt seine Mitarbeitenden und ihre Familien, das hat eine stabilisierende Wirkung, denn er wird nicht sofort zum Mittel der Entlassung greifen, wenn es mal schlechter läuft.»

Seit 2011 führt Bernadette Lisibach das Restaurant Neue Blumenau in Lömmenschwil SG und kann 17 Gault-Millau-Punkte und seit 2019 einen Michelin-Stern vorweisen. Was es heisst, ein KMU zu leiten, weiss sie genau: «Man muss jeden Tag abliefern!» Denn die Erwartungen, die an ein Gasthaus mit Punkten und Sternen gestellt werden, sind hoch. Noch wertvoller sei für sie aber die Gault-Millau-Auszeichnung «Köchin des Jahres 2015» gewesen. «Das war einmalig, das Telefon lief am Tag der Verkündung heiss.»

Wir-Denken als Erfolgsfaktor

Kaum jemand ist tagtäglich so nahe am Rohmaterial, seiner Verarbeitung und seiner Abnehmer wie ein Gastro-Unternehmer. Zentral für die erfolgreiche Arbeit in der Küche ist für Bernadette Lisibach das Wir-Denken. Ginge es verloren, würde der Betrieb nicht mehr funktionieren: «In einem Restaurant muss jede Hand in die andere arbeiten.» Jeden Tag gelte es, aus allem und allen etwas herauszuholen, die Mitarbeitenden zu fördern und zu stärken, den Gästen die Möglichkeit zu geben, loszulassen und den Alltag zu vergessen. Wenn Bernadette Lisibach spürt, dass dies den Gästen schwerfällt, dann werden sie auch mal «ans Feuer geschickt», wo sie eine Wurst grillieren können. Denn bodenständig ist die Küche Lisibachs und so beschreibt sie sich selbst, um anzufügen: «und mit breiten Schultern, auf denen viel Platz hat...»



Tinguely-Maschine im Bundesbern

Auch für Bundesrat Röstli ist der Teamgedanke sehr wichtig. Zwar sei er es, der ein Geschäft verantwortet und vertritt, aber jedes Resultat sei eine Teamleistung. Ob Polizist am Eingang des Bundeshauses, ob Raumpflegerin oder Generalsekretär: «Ich versuche, jede Funktion gleich zu behandeln und ihr zu zeigen, dass sie wichtig ist.» Sein Departement – Umwelt, Verkehr, Energie und Kommunikation UVEK – komme ihm vor wie eine Tinguely-Maschine mit unzähligen Rädchen. «Als Bundesrat muss ich dabei sicherstellen, dass ich die Maschine selbst antreibe und nicht von ihr getrieben werde.»

Die KMU tragen nach Ansicht Röstlis durch ihre rege Innovationstätigkeit dazu bei, dass die Maschine rund läuft. «Im Verhältnis zur Bevölkerung werden in der Schweiz weltweit am meisten Patente erteilt, in absoluten Zahlen ist unser kleines Land auf Platz 7!» Innovationen würden es der Politik erlauben, die Regulierungsdichte niedrig zu halten.

«Politik ist nie alternativlos»

Und wenn die Maschine doch ins Stottern gerät? «In meinem Departement ist sehr viel Fachwissen vorhanden. Man sitzt zusammen, arbeitet Varianten aus – es gibt immer einen Weg, Politik ist nie alternativlos.» In der Politik sei eine Linie nie eine Gerade. «Um ein Ziel zu erreichen, muss man ab und zu einen Umweg in Kauf nehmen – wichtig ist, den Kompass nicht zu verlieren.» Im Übrigen habe er Vertrauen ins System: «Man kann an allem «schrübele», aber nicht an der direkten Demokratie und der Souveränität des Volks.»

Bäuerliche Wurzeln

Wie Albert Röstli stammt auch Bernadette Lisibach aus einer Bauernfamilie. «Jeden Tag dranbleiben, arbeiten, schauen, dass man durchkommt, dass es weitergeht» – so hat sie ihre Zeit als Bauerntochter in Erinnerung. Bundesrat Albert Röstli wurde noch konkreter: «Bei uns war die Mutter für die Buchhaltung zuständig. Mein Vater war immer wieder erstaunt, wie wenig von dem Geld, das er zum Beispiel durch den Verkauf von Stieren verdient hatte, übrig blieb, nachdem die Rechnungen bezahlt waren.» Fazit: Jeder Franken, den man ausgibt, muss zuerst verdient werden. Dies gelte sowohl für Landwirtschaftsbetriebe wie für KMU, und beide hätten mit Unwägbarkeiten zu rechnen: Zölle, Kursschwankungen, Kriege, schlechtes Wetter, das eine Ernte beeinträchtigt, oder Vieh auf einer Alp, das Opfer eines Steinschlags wird.

Wölfe und AKW

Oder Opfer eines Wolfs. Hier wurde Bundesrat Rösti emotional: «Was Wölfe anrichten, ist für einen Bauern praktisch nicht auszuhalten.» Während ein Luchs ein getötetes Tier verwerte, würde ein Wolf bei einem einzigen Angriff in einen Blutrausch geraten und viele Tiere angreifen und verletzen oder töten. Eine Dezimierung des Wolfbestands sei deshalb angezeigt – noch bevor Wölfe Menschen angreifen, wie es im Ausland bereits vorgekommen sei. «Die Städter finden, der Wolf sei ein wunderbares Tier – solange es nicht ihre Katze angreift!» Der Bundesrat warnte auch vor wirtschaftlichen Konsequenzen: «Wenn die Bauern ihre Kühe oder Schafe wegen der Wolfsgefahr von den Alpen holen, kann dies zu einer Vergandung dieser Kulturlandschaft führen.»

Der Bundesrat und der Strom

So richtig in Fahrt kam Bundesrat Albert Rösti, als es um das Thema Strom, erneuerbare Energien und AKW ging. Fraglos sei der Ausstieg aus den fossilen Energien vernünftig. Und wenn es gelänge, durch erneuerbare Energien wie Wasserkraft, Solaranlagen und Windräder die Stromversorgung sicherzustellen – «mindestens eine Verdoppelung der Stromproduktion wäre nötig» –, dann wäre alles in Ord-



nung. Technisch sei dies sogar möglich, aber: «Ich kann mir kein Tourismusland Schweiz mit 2000 Windturbinen vorstellen, das steht in direkter Konkurrenz mit dem Landschaftsschutz. Und die Wasserkraft steht unter Beschuss der Naturschutzverbände.»



Die bäuerliche Herkunft verbindet Bernadette Lisibach und Albert Rösti.



Trotz fortgeschrittener Stunde nahm sich Bundesrat Albert Rösti Zeit für Erinnerungsfotos und Selfies.

Die für den Bundesrat logische Konsequenz, für die er vom Publikum Applaus erntete: Es braucht Ersatz für die Kernkraftwerke Gösgen und Leibstadt. «Um 2040 bereit zu sein, müssen wir heute die Weichen stellen. Deshalb will der Bundesrat das AKW-Verbot von 2017 rückgängig machen.» Dieses kam unter dem Eindruck der Nuklearkata-

strophe von Fukushima 2011 zustande und in der Gewissheit, dass man notfalls Strom auch importieren könnte, wenn eine Mangellage aufträte. «Heute ist die Situation eine andere», so Rösti, «angesichts der jüngsten geopolitischen Verwerfungen ist es ungewiss, ob man im Bedarfsfall genügend Strom für eine wachsende Bevölkerung und für Anwendungen wie KI importieren könnte. Und das grösste Risiko für unser Land ist eine mehrwöchige Strommangellage.» Deshalb müsse man jetzt vorsorgen – «und ich kann mir vorstellen, dass eine Mehrheit der Bevölkerung dies einsieht und den Ausstieg von 2017 korrigiert.»

Energie aus gutem Essen

Aber woher beziehen eine Sterneköchin oder ein Bundesrat eigentlich ihre Energie? Albert Rösti musste nicht lange überlegen: gutes, nahrhaftes Essen, eine liebe Familie und genügend Schlaf. «Ohne sieben oder acht Stunden Schlaf bin ich nicht zu gebrauchen», gab er zu. Gutes Essen? Ein willkommenes Stichwort für Bernadette Lisibach: «Das muss man unserer Gesellschaft wieder beibringen!» Für Bernadette Lisibach selbst allerdings ist nach dem Essen vor dem Essen, und Energie tanken bedeutet deshalb, mal nicht ans Essen denken zu müssen. Die Natur, Rasen mähen, Unkraut jäten, Ski fahren: Das sind die Energiequellen Lisibachs.



145 Gäste, vorwiegend aus KMU-Kreisen, fanden sich zum Talk in Winterthur ein.



Netzwerken vor und nach dem Anlass des WIR-Networks Zürich.



Langsamkeit und Soul: Baldrian und Anina Lea Fritz.



Plädoyer für die Lehre

Dass sich Bernadette Lisibach und Albert Röstli ihre bäuerliche Bodenhaftigkeit bewahrt haben, wurden den Zuhörern schnell klar. Wie steht es darum in den Schweizer KMU? Haben sie an Bodenhaftigkeit eingebüsst angesichts der Tatsache, dass immer mehr Schulabgänger ein Studium absolvieren? Albert Röstli wurde deutlich: «Viele Kinder wachsen sehr behütet auf und bekommen wenig vom praktischen Leben mit. Oft wissen sie nicht einmal, was ihre Eltern beruflich machen. Sie absolvieren dann ein Studium – und wenn sie damit fertig sind, kann man sie nicht brauchen.» Eine Aussage, die den Erfahrungen der anwesenden KMU-Vertretern zu entsprechen schien, denn sie erntete viel Applaus. Die Empfehlung des Bundesrats lautet, die Kinder zunächst eine Lehre absolvieren zu lassen, «studieren können sie dank unserem durchlässigen Bildungssystem dann immer noch». Auch die Bundesverwaltung kennt das Problem: «Es besteht die Gefahr, dass Verwaltungsbeamte, die reine Uniabgänger sind, nur den Buchstaben des Gesetzes sehen, wenn sie den Artikel X, Absatz Y, vollziehen müssen.» Wenn diese akademische Berufung auf die praktischen Bedürfnisse eines KMU oder Bauern prallt, entstünden Konflikte. Sowohl Lisibach wie Röstli bedauerten, dass immer weniger Jugendliche bereit sind, eine Lehre zu absolvieren – «dabei gibt es nichts Besseres»!

Es wird nicht das letzte Mal gewesen sein, dass sich Bernadette Lisibach und Albert Röstli treffen und austauschen: der Auftritt des Bundesrats am WIR-Forum kam zustande, weil zwischen ihm und Irène und Marcel Frei – Vizepräsident des WIR-Networks Zürich – freundschaftliche Bande bestehen. Und die Freis werden es sein, die auf Wunsch Albert Röstlis einen kulinarischen Exkurs des Berners nach Lömmenschwil in die «Blumenau» organisieren werden.

Mai 2026: KMU-Talk mit den Gisin-Schwestern

Für die Anhänger des WIR-Forums gibt es ebenfalls eine Fortsetzung: Am 26. Mai sind im Casinotheater Winterthur die Ski-Olympiasiegerinnen Dominique und Michelle Gisin zu Gast. Mit dabei ist ihr Mentalcoach Dr. Christian Marcolli. Anmeldungen sind bereits jetzt unter wir-netz.ch möglich. An dieser Stelle wünschen wir Michelle Gisin, die im Dezember während eines Trainings in St. Moritz schwer gestürzt ist, schnelle und vollständige Genesung.

Anina Lea Fritz und Baldrian

Für die musikalische Untermalung des Abends war die junge Sängerin Anina Lea Fritz besorgt. Am Flügel begleitet von ihrem Vater Stefan Fritz interpretierte sie Songs aus der Welt des Souls und Blues. Auf einer äusserst vergnüglichen Note endete der Abend dank den Darbietungen von Thomas Leuenberger alias Baldrian. Der Berner präsentierte die Früchte seiner 60-jährigen Langzeitstudie zum Thema Langsamkeit. Entsprechend entspannt, aber doch mit sehr strapazierten Lachmuskeln, konnten sich die Gäste des KMU-Talks dem Buffet und dem Netzwerken zuwenden.

● Daniel Flury

wir-netz.ch

Die WIR-Expo 2026 ist bereits
in den Startlöchern.

Fotos: Foto Frutig

WIR
Jetzt vo
WIR EX
Fr 13 – So



expo

merken:

PO 2026

15.11.2026



«Ein voller Erfolg!»

WIR-Expo 2025 in Dietikon

Schnyder
MODEHAUS
MODE
LIFESTYLE
BERATUNG
IN
RAPPERSWIL
HINWIL
WALD C
SCHNYDE
QR CODE

AMMA
MUSIK
8155 NIEDE
MUSIKINST

Messeleitung, Ausstellende und Besuchende sind sich einig: Der Neustart der WIR-Expo letzten November ist geglückt, einer WIR-Expo 2026 steht nichts im Weg.

Die WIR-Expo ist zurück! Nach einigen Jahren Unterbruch hat die Messe mit der Stadthalle in Dietikon einen idealen neuen Messeplatz gefunden. Von Freitag, 21. November, bis Sonntag, 23. November 2025, präsentierten über 70 Aussteller ein vielfältiges, attraktives und hochwertiges Angebot – ein eindrucksvoller Querschnitt durch die heutige WIR-Wirtschaft.

Schon beim Eintreffen in die Stadthalle war klar: Die Messeleitung hat ganze Arbeit geleistet. Ein modernes, professionelles Messeambiente, stimmige Beleuchtung und liebevoll gestaltete Details sorgten dafür, dass sich Gäste wie auch Aussteller vom ersten Moment an wohlfühlten. Die Stadthalle selbst erwies sich als perfekte Location:

zentral, übersichtlich und dennoch mit ausreichend Raum für Entdeckungen und Begegnungen.

Buntes Publikum

Besonders erfreulich war die bunte Mischung des Publikums. Neben den treuen, langjährigen WIR-Teilnehmenden konnte die Messe über die drei Tage hinweg auch überraschend viele jüngere Besucherinnen und Besucher begrüßen. Ein äusserst positives Signal für die Zukunft der WIR-Verrechnung! Es beweist, dass das System weiterhin attraktiv bleibt und neue Generationen anspricht. Viele Aussteller hoben hervor, wie gut und offen die Gespräche mit diesem jüngeren Publikum waren.



Die WIR-Expo vermochte viele jüngere Besucherinnen und Besucher anzuziehen.



Das Restaurant war stets gut besucht.

Die Events und Programmpunkte der Messeleitung sorgten für zusätzliche Dynamik. Ob Präsentationen, Live-Demos oder kleine Überraschungsaktionen – immer wieder bildeten sich kleine Menschenansammlungen, die dem Messegeschehen Leben und Energie verliehen. Die Expo war nicht nur ein Marktplatz, sondern auch Treffpunkt, Wissensplattform und Networking-Hotspot. Auch kulinarisch überzeugte die Messe: Das Restaurant unter der engagierten Leitung von Rosvaldo Postizzi traf den Nerv der hungrigen Besucherinnen und Besucher.

Aufbruchstimmung

Die Rückmeldungen fielen durchwegs positiv aus: Die Ausstellenden zeigten sich begeistert von der hohen Besucherqualität, den wertvollen Kontakten und der spürbaren Aufbruchstimmung. Die Besuchenden lobten das stimmige Gesamtpaket, die Vielfalt des Angebots und die angenehme Atmosphäre in den Räumlichkeiten der Stadthallen. Viele äusserten bereits während der Messe den Wunsch nach einer Wiederholung – ein deutliches Zeichen dafür, dass der Neustart der WIR-Expo ein voller Erfolg war.

Fazit: Die WIR-Expo 2025 war weit mehr als ein Comeback. Sie war ein Statement: Die WIR-Gemeinschaft ist lebendig, innovativ, vernetzt – und bereit für die Zukunft. Die steigende Präsenz eines jüngeren Publikums und die starke Nachfrage seitens der Aussteller zeigen, dass die Weichen richtig gestellt sind.

● Walter Sonderer



Die Bank WIR an der WIR-Expo



Selbstverständlich nutzte auch die Bank WIR die WIR-Expo als Gelegenheit, mit Kunden in Kontakt zu treten und ihr umfassendes Angebot an Produkten und Dienstleistungen für KMU und Private vorzustellen. Florian Dali, Leiter der Filiale Zürich: «Die Vielfalt der Aussteller und die inspirierenden Gespräche haben mir gezeigt, wie dynamisch unsere Kundschaft ist und wie stark ihre Verbundenheit zum WIR und damit auch zur Bank WIR ist. Während der drei Messtagen hatten mein Team und ich die Gelegenheit, mit vielen Kundinnen und Kunden ins Gespräch zu kommen, uns als interessante Partnerin auch im CHF-Bereich zu positionieren und nicht zuletzt lukrative Geschäfte – vorrangig im Privatkundenbereich – abzuschliessen. Ein gelungener Anlass, der unsere Partnerschaft stärker gemacht hat. Wir freuen uns bereits auf die nächste WIR-Expo im Jahr 2026!»





Interview mit François Cochard, Geschäftsleiter der WIR-Expo



Fotos: Foto Frutig

Wie lautet deine Bilanz über die erste WIR-Expo in der Stadthalle Dietikon?

François Cochard: Es war eine Super-Messe, ein voller Erfolg! Ich bin sehr zufrieden, wie auch die grosse Mehrzahl der über 70 Ausstellenden und der Besuchenden. Der WIR-Expo-Vorstand hat sein Ziel erreicht und eine gute Basis für die WIR-Expo 2026 gelegt.

Musste um den Entscheid pro WIR-Expo 2026 gerungen werden?

Nein, es zeichnete sich schnell ab, dass das Bedürfnis nach einer WIR-Messe im November und im Raum Zürich besteht. Der Entscheid für die Durchführung einer WIR-Expo 2026 fiel noch während der Messe – diskussionslos.

«Die WIR-Expo 2026 findet vom 13.–15. November statt.»

Bleibt auch der Standort in Dietikon?

Ja, die WIR-Expo 2026 findet wieder in der Stadthalle Dietikon statt, und zwar vom Freitag, 13. November, bis Sonntag, 15. November 2026. Ausstellende wie Besuchende schätzen die gute Erreichbarkeit und die grosse Anzahl Parkplätze rund um das Gebäude. Die Hallen selbst sind übersichtlich und bieten eine angenehme Atmosphäre.

Welcher Tag war deiner Einschätzung nach der am besten frequentierte?

Die grosse Unbekannte war der Besucheraufmarsch. Wir können keine Zahlen nennen, da im Gegensatz zum früheren Standort – der Messe Zürich – in der Stadthalle Dietikon ein Drehkreuz zur Messung der Besucherzahl fehlt.

Sicher ist, dass am Sonntag sehr viel los war. Viele Familien, viele junge Paare mit Kleinkindern nutzten die WIR-Expo für einen Sonntagsausflug und als zusätzlichen Einkaufstag. Das war wirklich lässig. Mein Eindruck war, dass sich die Besucherzahl von Tag zu Tag erhöhte.

Und umsatzmässig?

Hier punktete wahrscheinlich der Freitag, trotz der etwas bescheideneren Besucherzahl. Aber auch der Sonntag schnitt gut ab.

«Die WIR-Expo hat bewiesen: Das WIR-System lebt!»

Gab es auch kritische Stimmen?

Die gibt es selbstverständlich immer. Während das Angebot von den Besuchenden durchgehend als vielfältig, spannend und attraktiv bewertet wurde, gab es einzelne Ausstellende, die mehr Umsatz erwartet haben. Da stellt sich die Frage, ob Angebot und Nachfrage zusammengepasst haben. Denn an der WIR-Expo hat sich gezeigt, dass das WIR-System lebt und nicht «von gestern» ist, sondern auch die jüngere Generation anspricht. Dem sollte man dieses Jahr wahrscheinlich vermehrt Rechnung tragen.

Vonseiten der Ausstellenden wurde teilweise infrage gestellt, dass die WIR-Expo am Sonntag schon um 15 Uhr die Tore schliessen wollte.

Wird es hier eine Anpassung geben?

Ja. Die Idee, am Sonntag die Besucher auf den Zeitraum von 10 bis 15 Uhr zu bündeln, funktionierte grundsätzlich gut. Unsere Überlegung war, den Ausstellenden nach der Messe Zeit für den Abbau und die Vorbereitung auf das Tagesgeschäft der folgenden Woche zu geben. Es waren aber um 15 Uhr mehr Besucher als erwartet da, weshalb wir die Messe einfach ausklingen liessen, anstatt sie zu schliessen. Für 2026 überlegen wir uns, die Messe am Sonntag um eine Stunde zu verlängern und vielleicht die Öffnungszeit am Samstag um eine Stunde zu verkürzen.

«Für 2026 planen wir einen One-way-Durchgang.»

Sind weitere Anpassungen geplant?

Die Besucherführung werden wir noch weiter optimieren. Trotz grosser Beschriftung gab es Besuchende, die das Untergeschoss übersehen haben. Wir haben deshalb laufend weitere Verbesserungen der Beschriftung und Besucherführung vorgenommen. Dieses Jahr werden wir nun einen One-Way-Durchgang einführen, der alle Stände verbindet: Wer nach dem Rundgang im Erdgeschoss wieder im Foyer landet, wird anschliessend ins Untergeschoss geführt. Dieses verlässt man dann so, dass man an den Aussenständen vorbeikommt.

Im Aussenbereich sind ebenfalls Verbesserungen möglich. Denkbar ist ein Gastronomieangebot, etwa Glühwein und Bratwürste. Gut ankommen dürfte auch eine vorweihnachtliche Stimmung. Vorbild könnte hier das «Hüttli» der Firmen Arpagaus Storen und Sonnenkönig sein.

Es ist kein Geheimnis, dass die WIR-Expo für den Neustart 2025 ein Defizit in Kauf genommen hat. Wie sieht das Budget 2026 aus?

Die WIR-Expo muss mindestens kostendeckend werden. Der geplante One-Way-Durchlauf wird zu einer Vergrößerung der vermietbaren Standfläche führen. Das bringt uns Mehreinnahmen. Wir werden aber auch die Standpreise anpassen müssen, damit die WIR Expo langfristig auf einer soliden Basis steht.

Die Vergrößerung der Standfläche ist angezeigt: ein Grossteil der Ausstellenden an der WIR-Expo 2025 will dieses Jahr wieder dabei sein, und wir haben positive Signale von WIR-Partnern erhalten, die letztes Jahr noch nicht bereit waren und nun auf die WIR-Expo 2026 warten.

Das Fassungsvermögen der Stadthalle ist allerdings beschränkt...

Das bereitet uns keine Sorge: Im Fall der Fälle können wir Ausstellende in einem Zelt unterbringen.

● Interview: Daniel Flury

wir-expo.ch

Auf wir-expo.ch können interessierte WIR-Partner bereits einen Ausstellerplatz reservieren. Fotos und ein Video (Interviews mit Messeleiter François Cochard und mit Ausstellenden) geben Einblicke in die WIR-Expo 2025.



Ganz aufs Lernen fokussiert

Die Schule Art of Formation – Weiterbildung WBA setzt konsequent auf Online-Unterricht – zum Vorteil der Schüler, aber auch der Arbeitgeber. Seit Kurzem kann man die Lehrgänge auch mit WIR bezahlen.

Längst sind die Zeiten vorbei, in denen man nach seinem Schulabschluss nie wieder ein Bildungsinstitut von innen sah. Die ständige berufliche Weiterbildung gehört heute ganz selbstverständlich dazu – zumindest, wenn man weiterkommen will. Die Auswahl an Weiterbildungsangeboten ist riesig. In diesem Markt noch ein weiteres Unternehmen zu gründen, braucht Mut. Und das Wissen um die Stärken und Schwächen der etablierten Anbieter, denn nur dann lässt sich eine Nische finden.

Vielfältig ausgebildet



Als **Rolf Schmalz** 2017 die Schule Art of Formation – Weiterbildung WBA gründete, kannte er den Weiterbildungsmarkt aus eigener Erfahrung aus dem Effeff. Er wurde in London geboren, kam als Dreijähriger ins Emmental und wuchs dort auf. Unter anderem besuchte er als junger Mensch die Hotelfachschule in Lausanne. «Das war der Familientradition geschuldet», sagt er. «Doch

ich fand, dass sich in anderen Branchen besser Geld verdienen lässt.» Er verliess die Hotellerie, absolvierte ein Marketingstudium und heuerte im Kopierbereich bei Harris/3M als Product Manager an. Anschliessend verschlug es ihn dann doch zurück in die Hotellerie, in eine leitende Funktion bei der Mövenpick-Hotelgruppe. Seine

Sprachkenntnisse in Deutsch, Französisch, Italienisch und Englisch, die er sich zwischenzeitlich angeeignet hatte, waren dabei äusserst hilfreich. Anschliessend wagte er den Schritt in die Selbstständigkeit, arbeitete auf Mandatsbasis für Knorr und Kümmerly+Frey, gründete ein Broker-Unternehmen mit Bankenlizenz, gefolgt von einem Engagement in einer Offset-Druckerei. «Nebenberuflich absolvierte ich irgendwann eine methodisch-didaktische Ausbildung, und ich arbeitete über drei Jahrzehnte lang als Dozent in verschiedenen Weiterbildungsinstituten», erzählt der 61-Jährige. «Denn ich mag es, mit Menschen zu arbeiten und ihnen Wissen zu vermitteln.»

Konsequent online

2017 gründete Rolf Schmalz schliesslich Art of Formation – Weiterbildung WBA. Nach einer kurzen Phase des Präsenzunterrichts positionierte er sein Angebot schliesslich als geführte Online-Schule – und war damit der stationären Konkurrenz einen Schritt voraus, als die Covid-19-Pandemie ausbrach und die Digitalisierung aller Branchen auf globaler Ebene vorantrieb. Oder vielleicht sogar zwei Schritte, denn als Reaktion auf die Pandemie-Beschränkungen wandelten sich viele Konkurrenten von rein stationären zu lediglich hybriden Weiterbildungsanbietern. Für Rolf Schmalz ist ein solches Geschäftsmodell weder Fisch noch Vogel. «Präsenzunterricht bedeutet oft längere Anfahrtswege, und das nach Feierabend», sagt der Geschäftsführer. «Das wiederum bedeutet Stress und dadurch weniger Motivation und Konzentration.» Auch für Arbeitgeber habe das konsequente Online-Modell Vorteile, weil sich Arbeits- und Weiterbildungszeit einfacher und äusserst flexibel miteinander vereinbaren lassen.

Gelernt wird online, gefeiert offline:
WBA bietet seit fast zehn Jahren Weiterbildungen
mit Startgarantie und hoher Abschlussquote.

Fotos: WBA



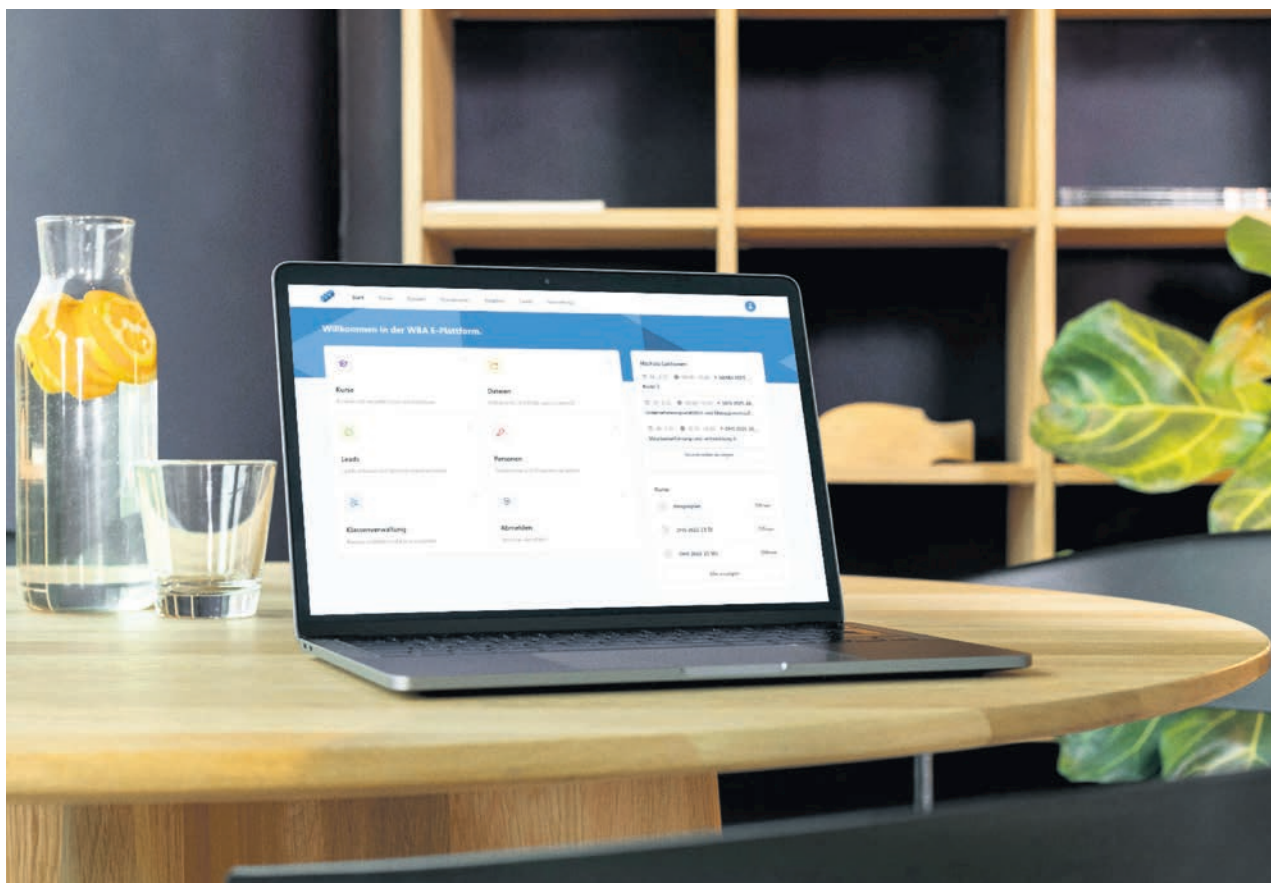
Lernen, nicht plaudern

Das immer wieder gehörte Argument, beim reinen Online-Unterricht fehle die soziale Komponente, will Rolf Schmalz so nicht gelten lassen. «Dass Kinder ein physisches Schulumfeld brauchen, damit sie ihre Sozialkompetenzen ausbilden können, versteht sich», sagt er. «Bei Erwachsenen ist ein Schulzimmer jedoch nur ein Ersatz für anderweitig fehlende soziale Kontakte.» Bei Weiterbildungen solle es ums Lernen gehen, nicht um Pausengespräche. Ausserdem sei beim Online-Unterricht der Austausch unter den Lernenden und Lehrpersonen vielleicht sogar intensiver als beim Präsenzunterricht: Denn am Bildschirm schaut man allen direkt ins Gesicht. Es entstehe eine Gruppendynamik, die sich, so Schmalz, häufig so äussere, dass Studierende digitale oder physische Lerngruppen organisierten. Bei Klassengrössen von fünf bis maximal 15 Teilnehmenden kein Problem. Punktuell würde man die Schülerinnen und Schüler auch zum Orts-termin an einem der acht Standorte in der Deutschschweiz bitten, zum Beispiel für Prüfungen, vereinzelt für Prüfungsvorbereitungen. Natürlich finden auch die Diplomfeiern in einem würdigen Rahmen und mit persönli-

chen Kontakten statt – «ein regelrechter Event, mit dem wir die Leistung aller Beteiligten honorieren», sagt Rolf Schmalz. Dazu kommt jeweils im August ein Tagesausflug für alle Interessierten. 2025 führte dieser unter anderem in die Mosterei Möhl in Arbon.

Alles verfügbar

Aus den anfänglichen drei Angeboten sind mittlerweile 20 geworden. Lehrgänge für Marketing- und Verkaufsfachleute stehen ebenso auf dem Programm wie Weiterbildungen für Finanzberatende, technische Kaufleute, HR-Fachleute und – zurzeit äusserst beliebt – Logistiker, jeweils mit eidgenössischer Anerkennung. Allen Kursen gemein ist ihr betriebswirtschaftlicher Kern. 45 Dozierende unterrichten jährlich rund 250 Studierende. «Dabei legen wir grossen Wert darauf, neue Dozierende nicht einfach ins kalte Wasser des Online-Unterrichtens zu werfen», betont Rolf Schmalz. Denn die Methoden aus dem Präsenzunterricht seien nicht ohne Weiteres auf den geführten Online-Unterricht übertragbar. Dafür stehen am Bildschirm andere Hilfsmittel zur Verfügung, an die man sich erst einmal gewöhnen muss. Zentral für den



Im Zentrum des Weiterbildungsbetriebs bei WBA steht die eigens entwickelte E-Plattform. Ein Vorteil der Online-Kurse: Lange Anfahrtswege entfallen.

Weinbildungsbetrieb bei WBA ist die eigens entwickelte E-Plattform. Auf ihr sind Skripte, Slideshows und alle anderen Unterrichtsmaterialien jederzeit zugänglich; Fallstudien und Prüfungswegleitungen sind ebenfalls verfügbar; und wer trotz allem einmal eine Lektion verpasst, kann sie dank der Videoaufzeichnung nach- und so oft wie gewünscht wiederholen.

Neu mit WIR

Einige Weichen für die Zukunft der WBA hat Rolf Schmalz bereits gestellt – zum Beispiel mit dem Eintritt der WBA ins WIR-System. «Viele potenzielle Kunden und Kundinnen arbeiten bei Unternehmen im WIR-Markt», erklärt Rolf Schmalz den Entscheid. «Da viele Arbeitnehmende bei Weiterbildungen auf die Unterstützung ihrer Arbeitgebenden zählen können, ermöglichen wir diesen Unternehmen, ihren Anteil mit WIR abzugelten». Denn dass das liebe Geld ein ums andere Mal zum Stolperstein für Weiterbildungen wird, hat Rolf Schmalz schon längst beobachtet. Früher hätten zwei Drittel der Teilnehmenden die Kursgelder im Ganzen bezahlt; heute zögen 80 Prozent eine Ratenzahlung vor. «Indem wir WIR akzeptieren, geben wir auch Unternehmen mit engen finanziellen Verhältnissen die Möglichkeit, ihre Mitarbeitenden bei der Weiterbildung zu unterstützen», sagt Schmalz. WBA nutzt WIR unter anderem fürs Marketing und zur Lehrmittelbeschaffung.

Grosse Ziele

Ziel sei es, irgendwann 650 lernwillige Studierende pro Jahr auszubilden. «Das ist die Obergrenze, denn wir wollen nicht die Unterrichtsqualität für die Quantität opfern», sagt der Geschäftsführer. Schliesslich liegt die Messlatte extrem hoch: Über 90 Prozent aller Schülerinnen und Schüler bestehen die eidgenössischen Prüfungen im ersten Anlauf. Das WBA-Motto «Wir bilden aus» schlägt sich also in Zahlen messbar nieder. Aber erst einmal steht 2027 das zehnjährige Jubiläum von WBA an – ein grosser Erfolg in einem schwierigen Markt.

● Erik Brühlmann

WIRmarket.ch > Weiterbildung WBA



Rolf Schmalz machte mit WBA den Schritt vom Präsenz- zum Online-Unterricht, bevor die Pandemie andere Anbieter dazu zwang.

Fünf Tipps, um eine gute Verhandlungsführerin zu werden



Selbst die am besten vorbereiteten Verhandlungsführerinnen und -führer können ohne Übung strucheln. Üben Sie Ihre wichtigsten Punkte und Antworten, entweder mit einem vertrauenswürdigen Kollegen oder allein.

Verhandlungsgeschick ist eine wichtige Fähigkeit, die Ihren Erfolg und Ihr persönliches Wachstum erheblich beeinflussen kann. Ganz gleich, ob Sie ein Geschäft abschliessen oder einen Konflikt am Arbeitsplatz lösen wollen – ein gutes Verhandlungsgeschick kann Ihnen den Weg zum Erfolg ebnen. Hier sind fünf wichtige Tipps des Schweizer Personalvermittlers Robert Walters, die Ihnen helfen, selbstbewusst zu verhandeln und Ihre Ziele zu erreichen.



Foto: Getty Images

1. Zuversicht ist der Schlüssel

Eine Verhandlung beginnt mit Selbstvertrauen. Wie Sie sich präsentieren, ist genauso wichtig wie das, was Sie sagen. Halten Sie intensiven Augenkontakt, sprechen Sie klar und deutlich und zeigen Sie Autorität durch Ihren Tonfall und Ihre Körpersprache. Beziehen Sie die andere Partei mit durchdachten Fragen ein und zeigen Sie aktives Zuhören. Indem Sie gelassen bleiben und schwierige Momente mit Leichtigkeit meistern, schaffen Sie Vertrauen und positionieren sich als glaubwürdiger Verhandlungspartner.

2. Wappnen Sie sich mit Marktforschung

Vorbereitung ist nicht verhandelbar. Untermauern Sie Ihre Argumente mit Daten, um Ihren Fall zu stärken. Auf Beweisen basierende Erkenntnisse machen es schwieriger, Ihre Position zu widerlegen, und erhöhen Ihre Chancen, günstige Bedingungen zu erhalten.

3. Glaubwürdigkeit

Glaubwürdigkeit ist ein Eckpfeiler einer erfolgreichen Verhandlung und stärkt Ihre Position.

4. Übung macht den Meister

Selbst die am besten vorbereiteten Verhandlungsführer können ohne Übung straucheln. Üben Sie Ihre wichtigsten Punkte und Antworten, entweder mit einem vertrauenswürdigen Kollegen oder allein. Das Üben hilft Ihnen, Ihren Vortrag zu verfeinern, Ihre Nerven zu kontrollieren und einen reibungslosen Ablauf während des eigentlichen Gesprächs zu gewährleisten. Mit der Vorbereitung wächst das Selbstvertrauen, und Sie sind bereit für alle Überraschungen, die sich ergeben.

5. Beziehung und Vertrauen aufbauen

Bei einer Verhandlung geht es nicht nur ums Gewinnen. Es geht darum, positive Beziehungen zu pflegen. Seien Sie sympathisch und passen Sie Ihren Kommunikationsstil an die andere Partei an. Zeigen Sie aufrichtiges Interesse und Einfühlungsvermögen, um Vertrauen aufzubauen, damit die andere Partei eher bereit ist, an einer Win-win-Lösung mitzuarbeiten. Ein freundlicher Ansatz lässt die Tür für zukünftige Möglichkeiten offen, selbst nach schwierigen Verhandlungen.

● robertwalters.ch



«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

Der Unternehmergeist und

Liebe Leserin, lieber Leser

Sie erinnern sich vielleicht an die Familie, die im letzten Jahr das chaotischste Weihnachtsfest aller Zeiten erlebt hatte – jene mit dem umgestürzten Baum, dem enthusiastischen Hund Buddy und der eigenwilligen Katze Misou. Trotz aller Turbulenzen wurde es damals schlussendlich ein Fest voller Lachen, Liebe und dieser unbeschreiblichen Wärme, die nur Weihnachten schenken kann. Dieses Jahr sollte alles anders werden – strukturierter, besinnlicher, moderner. So zumindest der Plan der Familie Berger.

Heiligabend: Das Geschenk der Zukunft

Der Vater, Hauswart mit Herzblut, öffnete ein grosses, metallisch glänzendes Geschenkpaket. Seine Augen begannen zu strahlen wie die Sterne am Christbaum. «Na, was haben wir denn da?», fragte er mit ehrfürchtigem Unterton.

Im Paket: die brandneue **FusionClean BaristaUltra** – ein multifunktionales Selbstreinigungs- und Genusswunder, KI-gesteuert, mit Gebläse-, Saug- und Kompressormodul sowie integriertem Kaffeeautomaten mit Barista-Intelligenz.

Die Kinder hatten ihr Taschengeld zusammengelegt, die Mutter hatte akribisch recherchiert, und nun stand das Gerät da – wie ein futuristischer Schneeschlitten des Weihnachtsmanns – bereit, Sauberkeit und Kaffeegenuss in die Welt zu bringen.

«Endlich ein Gerät, das alles kann!», rief der Vater begeistert.

«Vielleicht auch zu viel», murmelte die Mutter, halb amüsiert, halb skeptisch.

Buddy wedelte mit dem Schwanz, Misou rollte die Augen – oder zumindest schien es so.

Noch bevor die ersten «Güezi» verteilt waren, musste der Vater das Wunderwerk natürlich ausprobieren.

Wenn Technik, Kaffee und Weihnachtszauber sich begegnen

Mit einem leisen Surren und einem freundlichen «Guten Abend, Familie Berger! Ich bin Ihre FusionClean BaristaUltra – bereit für Glanz, Duft und Genuss» startete das Gerät.

Die Kinder kicherten, der Vater nickte beeindruckt. «Sieh mal an, Schatz, sie spricht!»

Wie ein kleiner Kobold auf Rollen glitt die Maschine durch den Flur, saugte Krümel ein, blies Staubflocken auf, drehte sich einmal im Kreis – und stoppte dann plötzlich.

«Analyse abgeschlossen. Wohnbereich: 99,8% rein. Soll ich einen Espresso zubereiten?»

Der Vater blinzelte. «Einen ... was?»

«Einen Espresso», wiederholte die Maschine freundlich.

«Mit Vanilleduft, Zimt-Note oder klassisch?»

«Mit Vanille!», rief die Mutter spontan – und kaum hatte sie es ausgesprochen, begann die FusionClean BaristaUltra zu zischen und zu duften. In Sekundenschnelle erfüllte aromatischer Kaffeegeruch das Wohnzimmer. Buddy schnupperte begeistert, Misou sprang auf das Sofa, und die Kinder klatschten Beifall.

«Das.ist.ja. unglaublich!», stotterte der Vater. «Sie reinigt – und brüht Kaffee!»

«Ein Weihnachtswunder aus Chrom und Kunststoff», seufzte die Mutter selig, als sie den ersten Schluck nahm.

Zwischen Sternenglanz und Kaffeearoma

Am nächsten Morgen glänzte das Haus in nie gekannter Reinheit. Jeder Winkel blitzte, der Boden spiegelte den Weihnachtsbaum, und aus der Küche duftete es nach frisch gebrühtem Cappuccino. Der Vater schwärmte, die Mutter lächelte zufrieden, die Kinder sangen Weihnachtslieder – alles schien perfekt.

Doch Perfektion und Weihnachten vertragen sich bekanntlich nur bedingt.

Als die Mutter am Nachmittag die Weihnachtstorte verzieren wollte, stolperte der jüngste Sohn Timmy über das Stromkabel der FusionClean BaristaUltra. Das Gerät piepste, das Display flackerte – und dann erschien eine Meldung: **«Systemfehler: Reinigungs- und Barista-Modus gleichzeitig aktiviert.»**

«Oh nein», stöhnte die Mutter.



Die FusionClean BaristaUltra: Kaffeemaschine, Staubsauger und Laubbläser in einem.

Foto: Copilot

die FusionClean BaristaUltra

«Keine Sorge», beruhigte der Vater. «Sie ist KI-gesteuert. Sie regelt das schon.»

Falsch gedacht.

Ein schrilles Surren ertönte, gefolgt vom Duft nach frisch gemahlenden Bohnen – und dann vom Rauschen des Bläsermoduls. Innerhalb von Sekunden verwandelte sich die Küche in ein surreales Winterparadies aus Puderzucker und Kaffeepulver.

Buddy bellte begeistert, Misou sprang auf den Küchentisch und landete in einer Schüssel mit frisch geschlagenem Rahm, während der Vater versuchte, die Kontrolle zurückzugewinnen.

«Barista, stopp!», rief er.

«Ihre Bitte wird verarbeitet», antwortete das Gerät ruhig – und pustete sogleich einen feinen Nebel aus Zimt, Milch und Espresso durch die Luft. Das Ergebnis: eine duftende, klebrig-süsse Weihnachtslandschaft, die so aussah, als hätte ein Zuckerengel persönlich Hand angelegt.

Ein Fest des Lächelns und Latte macchiatos

Als sich der Staub gelegt hatte, stand die Familie inmitten einer glitzernden, klebrigen, aromatisch duftenden Wolke. Für einen Moment war alles still. Dann brach schallendes Gelächter aus. Die Mutter wischte sich Tränen aus den Augen. «Wenn schon Chaos, dann wenigstens weihnachtlich-koffeinhaltig!»

Der Vater hob seine Tasse, in der sich – erstaunlicherweise – tatsächlich noch ein Schluck Kaffee befand. «Auf die FusionClean BaristaUltra – das Gerät, das sogar Weihnachten wach macht!»

Buddy leckte die Reste der Vanillecreme vom Boden, Misou schnurrte verschämt in der Rahmschüssel und die Kinder rollten sich lachend auf dem Teppich, der trotz allem makellos sauber war. Die Maschine blinkte zufrieden. «Reinigung abgeschlossen. Stimmung: 100% festlich. Möchten Sie einen Latte macchiato?»

Das Nachspiel – oder: Die Geburt einer Legende

In den folgenden Tagen sprach die ganze Nachbarschaft über das Ereignis. Die Berger-Kinder nannten es liebevoll den «Heiligabend-Kaffee-Schneesturm». Der Vater war zwar kurz davor, die Gebrauchsanweisung zu verbrennen, entschied sich dann aber, das Gerät einfach zu umarmen. «So viel Freude hat mir noch kein Putzgerät bereitet», gab er zu.

Die Mutter hatte inzwischen entdeckt, dass die FusionClean BaristaUltra auch heisse Schokolade zubereiten konnte – mit Milchschaumherz. Buddy bekam einen eigenen Napf mit «Dogpuccino»-Schaum (natürlich koffeinfrei), und Misou schlich unentwegt um das Dock herum, als wäre es ihr persönlicher Wärmestrahler.

Die FusionClean BaristaUltra brummte zufrieden – manchmal glaubte man fast, sie schnurre.

Kolumnennachklang

Vielleicht liegt das Geheimnis eines gelungenen Weihnachtsfestes nicht in der makellosen Ordnung oder der perfekten Technik, sondern in jenen Momenten, in denen sich **Kaffeeduft, Chaos und Liebe** vereinen. So wurde aus einem Reinigungsgerät mit Kaffeemodul ein Symbol für das, was Weihnachten wirklich bedeutet: Gemeinsamkeit, Humor – und der Mut, selbst im grössten Durcheinander die süssesten Augenblicke zu entdecken.

Mit den besten Wünschen für ein aromatisch-chaotisches, strahlend-unperfektes und erfolgreiches neues Jahr,

● *dein Unternehmergeist*

Der Unternehmergeist im Fokus



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

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

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

Neue WIR-Teilnehmer

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

AG

Roger Bossert Bauspenglerei AG 3%

Mettenfeldring 1, 5642 Mühlau
bossert.bauspengler@bluewin.ch, www.bossert-bauspengler.ch
Bauspenglerei

Stooss Bodenbeläge GmbH flex

Ahornstrasse 19, 8962 Bergdietikon
info@stooss-boden.com, www.stooss-boden.com
Verlegen von Fussboden

URBA Türen + Tore GmbH flex

Picardiestrasse 5, 5040 Schöftland
info@urbatueren.ch, www.urbatueren.ch
Einbau von Fenster, Türen und Innenausbau, Einbauküchen,
Einbaumöbel

BE

Exactum Solution GmbH flex

Hauptstrasse 50, 2576 Lüscherz
info@exactumsolution.ch
Vermittlung von Arbeitskräften

Wittwer Bodenbeläge flex

Poststrasse 4, 3400 Burgdorf
T 034 422 27 05
info@teppich-hoffmann.ch, www.teppich-hoffmann.ch
Verlegen von Fliesen und Platten

BL

Krroki Bau GmbH flex

Lehengasse 44, 4142 Münchenstein
krrokibau@gmail.com
Gerüstbau

TRETOR AG 10%

Industriestrasse 7, 4410 Liestal
T 061 926 83 83
www.tretor.ch
Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung, Buchführung,
Treuhandgesellschaften

LU

Arnet Bau AG flex

Blumatt 8, 6162 Entlebuch
info@arnet-ag.ch, www.arnet-ag.ch
Allgemeiner Hoch- und Tiefbau ohne ausgeprägten Schwerpunkt

Merturi GmbH flex

Hauptstrasse 9, 6260 Reiden
ambroz.merturi@gmail.com
Allgemeiner Hochbau

SG

Gautschi AG flex

Hauptstrasse 148, 9430 St. Margrethen SG
 mail@gautschi-ag.ch, www.gautschi-ag.ch
Allgemeiner Hoch- und Tiefbau ohne ausgeprägten Schwerpunkt

Häggenschwiler Dorfladen GmbH flex

Dorfstrasse 8, 9312 Häggenschwil
 haeggenschwil@maxi-maerkte.ch
Sonst. Fachdh. mit Nahrungs- u. Genussmitteln

Immowelt Schweiz AG flex

Achslenstrasse 4, 9016 St. Gallen
 M 079 902 44 89
Verwaltung von Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen für Dritte

Orthopädie am Park Dr. Wengler GmbH flex

Rorschacherstrasse 19, 9000 St. Gallen
 dr.eckhard.wengler@hin.ch, www.orthopaedie-am-park.ch
Facharztpraxen

SO

Panaia & Crausaz Bau AG flex

Archmattenweg 30, 2540 Grenchen
 markus.bieri@gmx.net
Bau von Strassen

SZ

Allfinanz Consulting GmbH flex

Chaltenbodenstrasse 26, 8834 Schindellegi
 T 044 687 55 44
 info@allnova.ch, www.allnova.ch
Sonstige mit Finanzdienstleistungen verbundene Tätigkeiten

TG

Schlossberg Invest AG flex

Arbonerstrasse 19, 8599 Salmsach
 m.gantner@schlossberginvest.ch
Kauf und Verkauf von eigenen Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen

Sportclub Aadorf flex

Wittenwilerstrasse 26, 8355 Aadorf
 www.sc-aadorf.ch
Sportvereine

Vicasa Immobilien AG flex

Schlosswiese 19, 8547 Gachnang
 T 052 723 30 20
Entwicklung von Bauprojekten

VD

Fima Echafaudage - Nettoyage Sàrl flex

Chemin de la Planchette 9, 1860 Aigle
 M 078 645 63 93
Montage d'échafaudages

Gofaco SA flex

Rue de la Colombière 26, 1260 Nyon
 www.gofaco.ch
Agences immobilières

VS

Carline Automobiles Boisset SA 10%

Rue du Châble-Bet 38, 1920 Martigny
 T 027 721 65 16
 info@carlineautomobiles.ch, www.carlineautomobiles.ch
Entretien et réparation de véhicules automobiles

ZH

Auction Agent GmbH Switzerland **flex**

Langrütistrasse 9, 8820 Wädenswil
M 079 605 37 29
hanspeter.thalmann@gmx.ch
Kunsthandel

CC Productions, Claudia Chinello **flex**

Seestrasse 164, 8802 Kilchberg ZH
info@cc-productions.ch, www.cc-productions.ch
Messe-, Ausstellungs- und Kongressveranstalter

Eco Group GmbH **flex**

Ringstrasse 15, 8600 Dübendorf
info@eco-group.ch, www.eco-group.ch
Malerei und Gipserei ohne ausgeprägten Schwerpunkt

Ehrenhaus GmbH **flex**

Kohlrainstrasse 6d, 8700 Küsnacht ZH
F.hajdari@pro-architekten.ch
Kauf und Verkauf von eigenen Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen

Innovatech GmbH **flex**

Im Schossacher 7, 8600 Dübendorf
T 044 821 78 00
info@autogarage-frei.ch
Detailhandel mit Automobilen mit einem Gesamtgewicht von 3,5 t oder weniger

Stadtbrand KLG **flex**

Neunbrunnenstrasse 50, 8050 Zürich
T 044 370 27 77
Industrie- und Produktdesign

van der Pol verschraubt **flex**

Talstrasse 12, 8125 Zollikerberg
reinier@verschraubt.ch, www.verschraubt.ch
Detailhandel mit Eisen- und Metallwaren



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!

Nachfolgend der Überblick über die Kontakte der einzelnen 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		Michael Hildbrand
Ostschweiz	www.wir-netzwerk.ch/	Ralph Saurer
Schaffhausen	www.wir-sh.ch	Lasse Pfenninger
Svizzera italiana		David Camponovo
Zürich	www.wir-netz.ch	Roland Jenny

Faszination WIR

144 Seiten «Faszination WIR»

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

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

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

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

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

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

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

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

* Portokosten werden nicht verrechnet



TALON

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

Firma:

Vorname/Name:

Strasse:

PLZ/Ort:

Unterschrift:

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

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

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



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



**Donnerstag:
26. März 2026**

Silvretta Parkhotel Klosters
Landstrasse 190
7250 Klosters
www.silvretta.ch

Beginn: 17.00 Uhr

Traktanden:

1. Begrüssung
2. Wahl der Stimmenzähler
3. Genehmigung des Protokolls der 29. Generalversammlung in Summaprada
4. Jahresbericht des Präsidenten
5. Jahresrechnung 2025
6. Bericht des Rechnungsrevisors und Décharge-Erteilung
7. Budget 2026
8. Abstimmung über Budget 2026
9. Erneuerungswahlen Vorstand und Rechnungsrevisor
10. Veranstaltungskalender 2026
11. Jahresbeiträge 2026
12. Anträge
13. Allgemeine Umfrage

EINLADUNG ZUR 30. GENERALVERSAMMLUNG



Anträge sind schriftlich bis 10 Tage vor der Generalversammlung dem Präsidenten einzureichen. Im Anschluss an die GV wird ein Apéro inkl. Nachtessen offeriert.



**Samstag,
20. Juni 2026**

**Walenseebühne
Kasernenstrasse
8880 Walenstadt**

Mit 100% WIR!

Anmeldung

Anmeldungen bis 31. März 2026:
www.wir-network-gr.ch. Für Auskünfte bitte
Stefan Gall unter 079 416 42 49 kontaktieren.

Kosten

165 CHW pro Pers. - nur Eintritt
(Beste Sitzplatz-Kategorie mit Sitzkissen)

260.00 CHW pro Person

(Beste Sitzplatz-Kategorie mit Sitzkissen)
inkl. Apéro, Nachtessen und Getränke

**DIE PASSENDE IDEE FÜR FIRMEN-
UND KUNDENGESCHENKE!**

Erstmals als Openair-Musical in der Schweiz:

CHAPLIN – DAS MUSICAL



Mit dem WIR-Network Graubünden/Südostschweiz ans CHAPLIN-MUSICAL
Verbringen Sie einen sommerlichen Musical-Abend auf der Walensee-Bühne. Ersatz-
vorstellungen aufgrund einer wetterbedingten Verschiebung finden jeweils an einem
spielfreien Tag von Sonntag bis Mittwoch statt. Keine Rückerstattung des Kaufpreises
möglich. (Es gelten die AGB des Veranstalters, ohne Ticketversicherung).
Mehr Infos unter: www.wir-network-gr.ch



Disclaimer – Rechtliche Hinweise

Keine Gewähr

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

Keine Handlungsanweisungen

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

Inserate

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

Konditionen

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

Nachdruck

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

Haftungsausschluss

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

Impressum

WIRinfo – Januar 2026, 93. Jahrgang, Nr. 1160
Das Magazin für Genossenschafter und Genossenschafterinnen der Bank WIR und Schweizer KMU
Herausgeberin: WIR Bank Genossenschaft, Basel

Chefredaktor: Daniel Flury
wir.ch/kontakt

Fotografen: siehe Bildhinweise

Foto Titelseite: Henry Muchenberger

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: 21 610

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 Lugano

WIR Bank Genossenschaft
Riva Caccia 1
6900 Lugano

Filiale Zürich

WIR Bank Genossenschaft
Schaffhauserplatz 3
8006 Zürich

Filiale Bern

WIR Bank Genossenschaft
Hilfikerstrasse 4
3014 Bern

Filiale Luzern

WIR Bank Genossenschaft
Obergrundstrasse 88
6005 Luzern

Filiale Chur

WIR Bank Genossenschaft
Alexanderstrasse 24
Postfach 699, 7001 Chur

Filiale Lausanne

WIR Bank Genossenschaft
Av. Louis-Ruchonnet 16
1003 Lausanne

Filiale St. Gallen

WIR Bank Genossenschaft
Zwinglistrasse 2
9000 St. Gallen

Filiale Siders

WIR Bank Genossenschaft
Av. du Général Guisan 4
3960 Siders

Kontakt und Social Media

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

Fax
0800 947 942

E-Mail
info@wir.ch



WIR-Messen

WIR-Expo Zürich

François Cochard
Regina-Kägi-Strasse 11
8050 Zürich

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

WIR-Messe Rothrist

Andy Bühler
Weidweg 1
4852 Rothrist

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



Werbemöglichkeiten im WIR-Netzwerk

Mit dem WIRinfo, den WIRmailings und mit der Plattform WIRmarket.ch stellt die Bank WIR den WIR-Kunden drei Werbekanäle zur Verfügung. Sie sind ebenso Teil des WIR-KMU-Pakets wie die jährliche Werbegutschrift von 500 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 100%)

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



WIRmailing

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

So funktioniert's:

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

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

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

Wählbare Versandarten:

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

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

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

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

Kontakt

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

Rabatt auf Jahresumsatz

Ihre Werbe-Umsätze auf dem WIRmarket, im WIRinfo und mit WIRmailings werden im Inratesystem der Bank WIR laufend addiert und berechtigen ab einer Höhe von 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 in Dietikon.

Mediadaten WIRinfo

Inserateaufgabe und Beratung

inserate@wir.ch

Geschäftsbedingungen
 Siehe www.wir.ch/agb-de

Inserateannahmeschluss: Bitte beachten Sie den Inserateschluss für das WIRinfo März 2026: Dienstag, 10. Februar 2026, 12.00 Uhr.

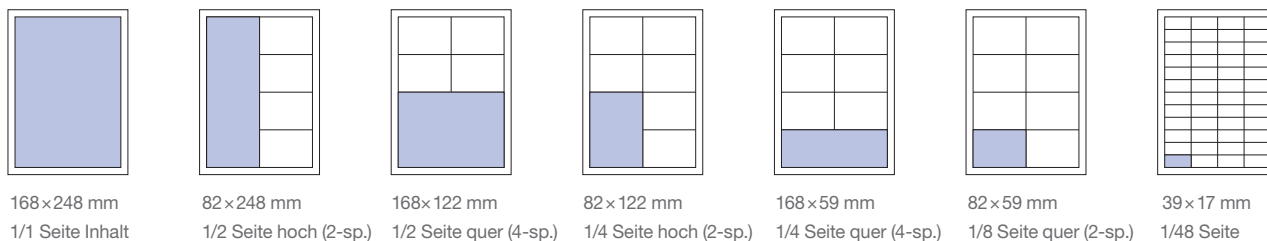
Datenübernahme Druckunterlagen WIRinfo
 Beim Erstellen der PDF-Datei bitte in den Farbeinstellungen das Profil «ISOnewspaper» auswählen und exportieren. Handschriftlich verfasste oder gefaxte Textinserate können nicht entgegengenommen werden.

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

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

Datenträger: CD, DVD, Zip (100/250)

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



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

Inseratpreise (100% WIR)		
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 1200.-
6%	ab 3700.-
8%	ab 7700.-
9%	ab 17000.-
10%	ab 25000.-

Chiffregebühr: 8.50