

Das Magazin für Schweizer KMU



Besser gedruckt

*Der 3D-Druck ist auf dem Vormarsch –
Tahir Mavric von 3Dexperts.ch weiss, wieso*

«Hart, aber fair»

David Loosli über die Tour de Suisse 2024



Wenn jemand eine Reise tut ...

Editorial

Reiseleiter ist kein Geringerer als Franco Marvulli, mehrfacher Welt-, Europa- und Schweizer Meister in verschiedenen Radsportdisziplinen.

Die WIR-Networks tun es seit Jahrzehnten, für die Bank WIR ist es eher ein Novum: eine Reise für ihre Mitglieder bzw. Kunden organisieren. Nun aber ist es so weit! Noch bis Ende April läuft die Anmeldefrist für die viertägige E-Bike-Reise im Engadin. Reiseleiter ist kein Geringerer als Franco Marvulli, in verschiedenen Radsportdisziplinen vierfacher Weltmeister, fünffacher Europameister, 29-facher Schweizer Meister und 2004 Silbermedaillengewinner an den Olympischen Spielen in Athen. Die Teilnehmerzahl ist beschränkt, melden Sie sich rasch an (S. 25)!

Ein weiteres Reiseziel im Kanton Graubünden ist das Hotel Krüzli, das für Anhänger von Outdoor-Aktivitäten ideal gelegen ist (S. 12). Überhaupt lohnt es sich für WIR-Kunden, den Kanton Graubünden beim Ausgeben von WIR vermehrt ins Auge zu fassen. Ideales Hilfsmittel dazu ist WIRmarket.ch. In diesem Zusammenhang stellt sich wieder einmal die obligate Frage, ob Sie Ihren eigenen Eintrag auf WIRmarket.ch so gestaltet haben, dass andere WIR-Kunden beim Eingeben von spezifischen Suchanfragen auch auf Ihren Eintrag stossen können.

Als Vorbild dürfte der Eintrag von 3Dexperts.ch dienen (S. 6). Wer nach einem WIR-Kunden sucht, der Prototypen dreidimensional ausdrucken kann und z. B. «3D Prototyp» im Suchfeld eingibt, landet zwangsläufig auf dem Eintrag von 3Dexperts. Grund dafür: Die Firma hat ihre Geschäftstätigkeit auf WIRmarket.ch umfassend beschrieben und mit aussagekräftigen Branchenstichworten versehen.

Kein virtueller WIR-Marktplatz, sondern sozusagen einer in 3D, ist die WIR-Messe Ostschweiz im sanktgallischen Wil. Der Ausflug dorthin darf auch mehrtägig sein, denn die Messe findet am 13. und 14. April statt, und Hotels mit WIR-Annahme sind nicht weit (S. 34).

Daniel Flury
Chefredaktor

100% WIR!
95.50 CHF
inkl. MwSt.

«Exklusiver
Seifenzauber.»

Probierset von Seifen Haus



wir.ch/wirpromo

Saubere Sache: Naturseifen für jeden Tag



Nachhaltige und umweltschonende Körperpflege- und Reinigungsprodukte sind aus vielen Haushalten nicht mehr wegzudenken. Wie passend, dass Seifen Haus mit seinem umfassenden und komplett in der Schweiz produzierten Sortiment jetzt ein besonders exklusives Probierset im Angebot hat.

Probierset von Seifen Haus im Wert
von 116.50 CHF für nur 95.50 CHF.
Jetzt zuschlagen und sparen.



Das Probierset von Seifen Haus besteht aus sieben exklusiven Produkten und eignet sich für alle, die bei der Körperpflege und der Reinigung viel Wert auf Qualität legen. Alle Produkte sind sparsam im Verbrauch und halten bei richtiger Anwendung länger als vergleichbare Produkte. Seifen Haus ist Partner von Swiss Label, verwendet hochwertige Inhaltsstoffe, berücksichtigt Schweizer Lieferanten und bemüht sich bei den Rezepturen um ein Höchstmass an Hautverträglichkeit. Alle Produkte werden zu 100% in der Schweiz hergestellt. Die Kernseifen und Kaliseifen sind ausserdem biologisch abbaubar und somit besonders umweltschonend.

Im Probierset enthalten:

- Eco Wash Color: schonendes Buntwaschmittel
- Bad Cleaner aus 100% duftender Kernseife
- Flüssige Handseife mit Feigenaroma
- Kernseife «Grüner Smoothie» für Hände und Körper
- Sanft reinigendes Duschbad mit Kirschblütenduft
- Pflegende Handcreme mit Rosenduft
- Feuchtigkeitsspendende Bodylotion

WIRpromo-Partner

Das Seifen Haus ist ein Familienunternehmen bestehend aus zwei Generationen und produziert Kernseifen, Kaliseifen, Kosmetik, Reinigungsmittel und Haushaltsartikel nach alten Rezepturen. Der «Maître de Savon» bietet ausserdem regelmässige Führungen durch den Betrieb an, vermittelt Wissen und gibt hilfreiche Alltagstipps. Die Führungen sind besonders beliebt bei Gruppen, Firmen und Familien und können auch in Kombination mit einem Workshop und Verpflegung gebucht werden.

Seifen Haus | Hauptstrasse 13 | 4716 Welschenrohr | Tel. 031 920 03 74 | info@seifenhaus.ch | seifenhaus.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.

Inhalt

Seite 12

Sedrun in der Surselva auf der Bündner Seite des Gotthardmassivs ist der ideale Ausgangspunkt für einen Geschäftsausflug, für Familienferien und Outdoor-Aktivitäten. Bestens aufgehoben ist man im Hotel Krüzli, das in vierter Generation von Curdin Brugger geführt wird.



Seite 25

Freunde des E-Bikes und der Natur aufgepasst: Exklusiv für Kunden der Bank WIR besteht vom 30. Mai bis 2. Juni 2024 die Möglichkeit, mit dem ehemaligen Radprofi Franco Marvulli das Engadin mit seinen Weilern, Seen, Gletschern, Arvenwäldern und Panoramaaussichten zu erkunden.

Seite 28

Präzise zu kommunizieren zählt zu den wichtigsten Leadershipfähigkeiten und gilt als Grundlage von unternehmerischem Erfolg. Doch gerade bei sensiblen Themen oder in Krisenzeiten geraten wir an die Grenzen unserer Kommunikationskompetenz. Die Betrachtung von verstörenden Kunstwerken trainiert, nicht nur im Museum, sondern auch bei schwierigen Gesprächen mit Teammitgliedern oder Kunden, redegewandt zu bleiben.



- | | | |
|--|--|--|
| <p>6 Besser gedruckt
Interview mit Tahir Mavric,
3Dexperts.ch, Dübendorf</p> | <p>28 Die Kunst der Kommunikation
Artgrade your business!</p> | <p>38 Top-Konditionen
Sparkonto plus 2024</p> |
| <p>12 Das Hotel Krüzli mitten im ultimativen Outdoor-Paradies</p> | <p>31 144 Seiten
«Faszination WIR»</p> | <p>40 Neue WIR-Teilnehmer</p> |
| <p>20 «Hart, aber fair»
Interview mit David Loosli,
Sportlicher Direktor der
Tour de Suisse</p> | <p>32 Der Unternehmergeist und die Zombiefirmen
Kolumne von Karl Zimmermann</p> | <p>45 Willkommen im WIR-Netzwerk</p> |
| <p>25 Mit dem E-Bike durchs Engadin
Viertägige Velloreise mit
Franco Marvulli</p> | <p>34 Charmante Stadt – bunte WIR-Messe
WIR-Messe Ostschweiz,
Wil SG</p> | <p>50 Inserateschlüsse</p> |
| <p>26 Warum mit dem Velo ins Büro fahren?
bike to work 2024</p> | <p>36 90 Jahre Bank WIR
WIR-Mehrumsatz im
Jubiläumsjahr wird belohnt</p> | <p>70 Impressum</p> |
| | | <p>71 Standorte der Bank WIR und Social Media</p> |
| | | <p>72 Werbemöglichkeiten im WIR-Netzwerk</p> |
| | | <p>74 Inseratepreise</p> |

3D-Druck: vom Prototyp bis zur seriellen Produktion

3Dexperts.ch, Dübendorf

Der Elektroingenieur Tahir Mavric trägt seit 2010 massgeblich zur Entwicklung des 3D-Drucks bei. Heute zählt seine Firma 3Dexperts.ch zu den führenden Anbietern von Dienstleistungen im Bereich 3D-Druck, 3D-Design und 3D-Scanning.

Seit seiner Erfindung 1987 hat der 3D-Druck – auch bekannt unter dem Begriff Additive Fertigung – in viele Märkte und Branchen Eingang gefunden, getrieben vor allem durch Materialinnovationen und Fortschritte in der Drucktechnik. Seit acht Jahren hat auch die von Tahir Mavric gegründete Firma 3Dexperts Anteil an dieser Entwicklung.

«Die nächste industrielle Revolution kommt aus dem 3D-Drucker» – teilen Sie diese kürzlich aufgestellte These des Investmenthauses FERI?

Tahir Mavric: Absolut. Die 3D-Drucktechnologie entwickelt sich rasant und erlaubt es uns, innert kürzester Zeit entweder Prototypen oder ganze Serien von Produkten in Materialien mit den unterschiedlichsten Eigenschaften herzustellen.

Haben Sie ein Beispiel dazu?

Für eine Schweizer Grossstadt haben wir Gehäuse und Dichtungen für Sensoren modelliert und ausgedruckt, die den Füllstand von Schlammsammlern anzeigen und einer Zentrale melden. Aufgrund des Einsatzortes mussten Materialien gewählt werden, die druck- und schlagfest, hitzebeständig und resistent gegen Chemikalien sind.

Sie teilen Ihr Domizil in Dübendorf mit anderen innovativen Technologiefirmen und zählen mehrere Departemente der ETH zu Ihren Kunden. Sind Sie damit näher an neuen technischen Entwicklungen?

Ja, aus der ETH beispielsweise ist ein Spin-off entstanden, der neue Materialien und dazu passende 3D-Drucker entwickelt. Sehr vielversprechend ist Langfaserkarbon, der sehr viel stabiler ist als der bereits gängige Kurzfaserkarbon.

Demnächst zügle ich aus Platzgründen auf das Areal des Flugplatzes Dübendorf, wo ebenfalls eine sehr pionierhafte Atmosphäre mit vielen Start-ups herrscht. Der Innovationspark Zürich ist ebenfalls vor Ort und baut den Standort noch weiter aus.

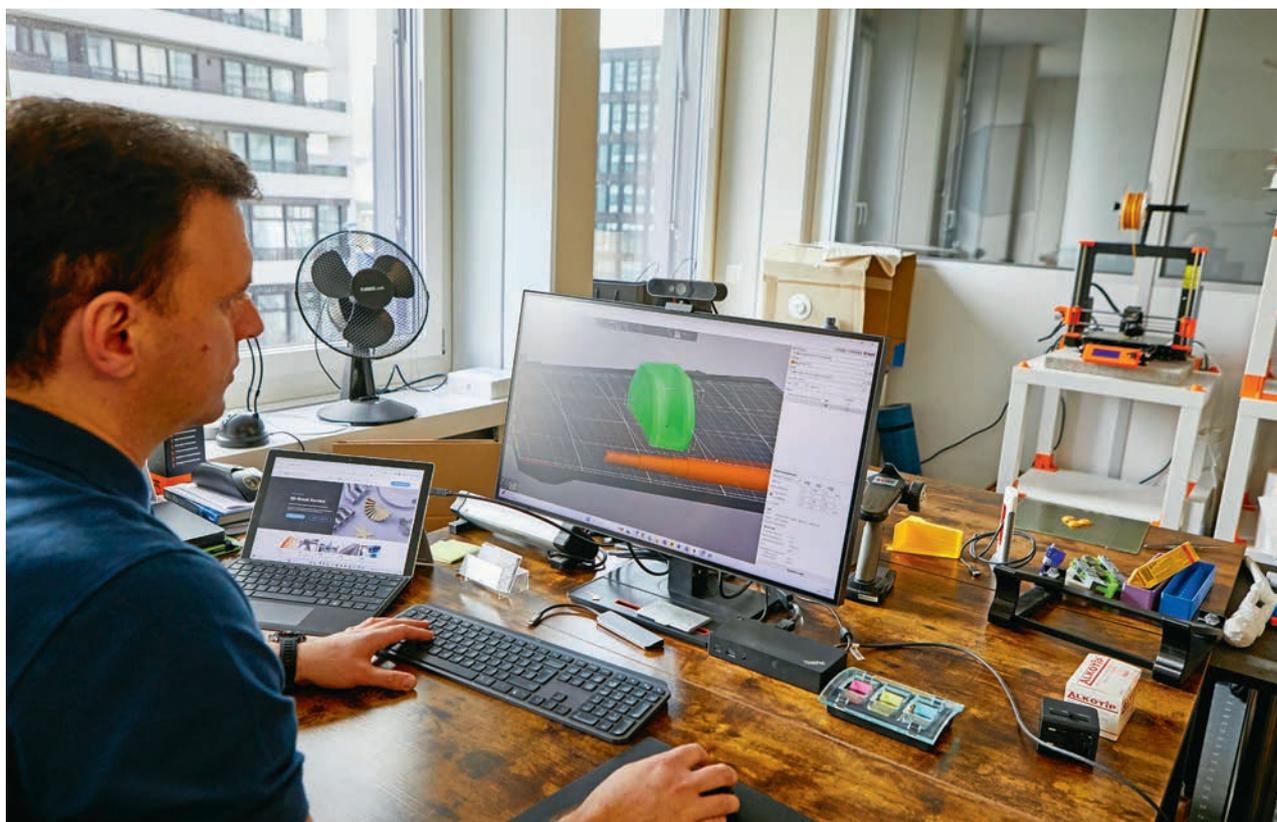
Für welche Branchen arbeiten Sie am häufigsten?

Das ist sehr breit gefächert. Architektur, Maschinenbau, Elektrotechnik und Autoindustrie stehen sicher zuoberst. Auch Künstlerinnen und Künstler haben den 3D-Druck für sich entdeckt. Ebenso unterstützen wir Modellbauer bei der Anfertigung neuer Elemente oder beim Ersatz defekter beziehungsweise fehlender Teile ihrer Modelle. Ein besonders interessantes Feld stellen Konditoreien dar, für die wir Zahlen und Buchstaben in spezifischen Schriftarten drucken. Im Marketingsektor eröffnen sich ebenfalls vielfältige Möglichkeiten. So fertigen wir beispielsweise jährlich Pokale für verschiedene Vereine und Gesellschaften in der Schweiz an, die diese für Marketingzwecke einsetzen. Während der Weihnachtszeit produzieren wir zudem personalisierte Give-aways für unterschiedliche Firmen, was nicht nur einzigartig, sondern auch kosteneffizient ist. So lässt sich Geld sparen. Zusammenfassend lässt sich sa-

Ob Zahnrad für die Industrie oder
Designer-Lampenschirm –
Tahir Mavric findet das richtige
Material und den richtigen Drucker
für jede Anwendung.

Fotos: Henry Muchenberger





Am PC modelliert Tahir Mavric die Objekte und bereitet sie für den 3D-Druck vor.

Zur Person

Geboren 1986 in Montenegro, absolvierte Tahir Mavric 2010 sein Studium in Elektrotechnik. Zu Beginn seiner Karriere konzentrierte sich Mavric auf die Arbeit in Solarenergieprojekten und spielte eine Schlüsselrolle bei der Entwicklung und Implementierung einer nationalen Strategie für Solarenergie, wobei er auch umfangreiche Kenntnisse in geographischen Informationssystemen (GIS) erwarb.

Diese Expertise war von grossem Wert, als Tahir Mavric 2013 eine Stelle in Winterthur bei einem Unternehmen annahm, das sich auf GIS-Projekte spezialisiert hat und Lösungen für den Schweizer Markt entwickelt. In der Folge vertiefte Mavric sein Wissen in den Bereichen digitale Transformation und Building Information Modeling (BIM) und durchlief dabei verschiedene Positionen und Rollen. 2021 absolvierte er ein CAS in Digitalisierung an der ETH Zürich. Derzeit arbeitet er auch als Coach im Bereich Building Information Modeling.

Die Begegnung mit der Welt des 3D-Drucks im Jahr 2015 erwies sich als Wendepunkt in seiner Laufbahn. Bereits ein Jahr darauf begann Tahir Mavric Kundenaufträge im Bereich 3D-Druck anzunehmen und gründete das Unternehmen 3Dexperts.ch. Durch dieses Engagement etablierte er sich rasch als Experte auf dem Gebiet der 3D-Drucktechnologie. Als führender Anbieter von 3D-Drucklösungen betreut Mavric heute mit seinem Unternehmen eine umfangreiche Klientel in der Schweiz und im Ausland.

«3D-Druck ist sehr gut geeignet für personalisierte und massgeschneiderte Objekte.»

gen, dass das Anwendungsgebiet keine Grenzen kennt und 3D-Druck für jegliche personalisierte und massgeschneiderte Objekte zum Einsatz kommen kann.

Und welche Branchen hinken etwas hinterher?

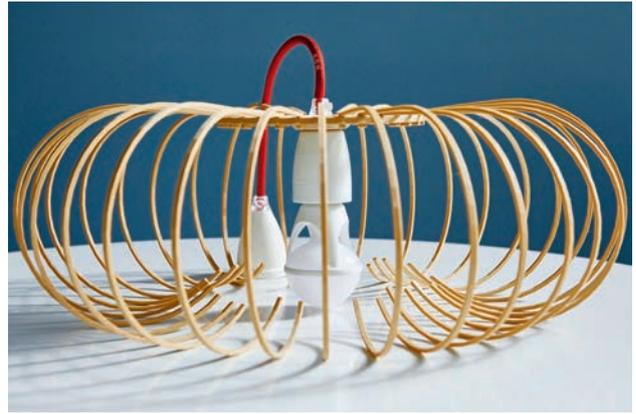
Ich glaube, dass die Baubranche das Potenzial noch nicht erkannt hat. Immerhin gibt es bereits viele Architekten und Ingenieure, die Modelle nicht mehr aus Gips herstellen, sondern ausdrucken lassen. Das spart sehr viel Zeit.

Wie könnte die Baubranche den 3D-Druck besser nutzen?

Abgesehen vom 3D-Druck ganzer Häuser – das ist ein anderes Kaliber ...: Neben Architektur- und Funktionsmodellen können komplexe und stark strukturierte Schalungen und andere exakt passende Bauteile ausgedruckt werden. Dabei kann auch 3D-Scanning zum Einsatz kommen. So habe ich beispielsweise für die Herstellung einer komplizierten Rohrverbindung in einem Schacht eines Wasserkraftwerks den Schacht gescannt und basierend auf den Daten eine perfekt passende Verbindung ausgedruckt. Die Genauigkeit des 3D-Drucks hat den Vorteil, dass der Einbau vor Ort sehr rasch erfolgen kann. Und Zeit ist bekanntlich Geld.



Dieses Rennauto mit Elektromotor hat Tahir Mavric 2015 für sich selbst ausgedruckt und bekräftigte ihn in seiner Absicht, sich mit 3D-Druck selbstständig zu machen.



Das Material, aus dem dieser gedruckte Lampenschirm besteht, enthält Holz, was ihm ein entsprechendes «Look and Feel» verleiht.



Eine Toblerone – mal anders ...



Für ein wissenschaftliches Experiment wurden Hunderte Schneckenhäuser benötigt, die sich leicht öffnen und schliessen lassen.



Farbe kann je nach Material nachträglich aufgebracht oder bereits dem Ausgangsmaterial beigegeben werden.



Neben Firmen aus den unterschiedlichsten Branchen melden sich auch Private bei 3Dexperts – etwa, um stabile, aber leichte Helme für die Fasnacht anzufertigen.



Für die Anfertigung von Halterungen und Gehäusen ist 3D-Druck sehr gut geeignet.





Es fehlen Knöpfe? Kein Problem: Ein noch vorhandener wird gescannt und anschliessend originalgetreu ausgedruckt.

Auch die Autoindustrie und Medizin haben noch viel mehr Potenzial, etwa in Bezug auf Ersatz- und Verbrauchsteile und Verbesserung von Bestehendem.

Wann lohnt es sich für ein Unternehmen, einen eigenen Drucker anzuschaffen?

Der 3D-Drucker sollte gut ausgelastet sein, und die Firma sollte jemanden beschäftigen, der entsprechend ausgebildet ist und über das nötige Know-how für die Bedienung und den Unterhalt verfügt.

«Ich verstehe mich als Schnittstelle und Förderer.»

Welchen Mehrwert bringen Sie als professioneller Anbieter mit?

Durch mein vielfältiges Berufsleben hatte ich das Privileg, in unterschiedlichen Branchen wie dem Bauwesen, Maschinenbau, Elektrotechnik, Vermessungswesen, der Automobilindustrie sowie in Forschungsinstituten für Technologie und Biowissenschaften tätig zu sein. Diese Erfahrungen ermöglichten es mir, ein tiefgreifendes Verständnis für die spezifischen Anforderungen jeder dieser Branchen zu entwickeln. Diese breite Expertise erweist sich als entscheidender Vorteil für mein Unternehmen. Ich bin in der Lage, die Bedürfnisse unserer Kunden umfassend zu verstehen und dank unseres akkumulierten Fachwissens stets eine passende Lösung anzubieten.

Ich strebe danach, mich von anderen abzuheben und sehe mich als eine integrative Schnittstelle und einen Förderer. Es ist zweifellos erfreulich, wenn beispielsweise ein Architekt mit einem vollständigen digitalen 3D-Modell zu uns kommt, sodass der 3D-Drucker nach der Aufbereitung der Daten lediglich seine Arbeit verrichten muss. Jedoch liegt der wahre Reiz darin, unser spezialisiertes Wissen einzubringen, gezielt die Bedürfnisse unserer Kunden zu ermit-

teln und gemeinsam mit ihnen mögliche Wege zum Endprodukt zu erörtern. In diesem Prozess dient der 3D-Drucker letztlich als ein unterstützendes Werkzeug und Mittel zum Zweck.

Unsere Differenzierung liegt zudem in der Schweizer Qualität und unserer ausgeprägten Beratungskompetenz, die uns von regionalen Dienstleistern und Hobby-Anbietern abheben. Dies manifestiert sich in unserer globalen Klientel, die Kunden aus aller Welt umfasst, darunter Australien, die USA und zahlreiche europäische Staaten.

Erledigen Sie alles eigenständig?

Meine Leidenschaft für Technik und meine fachliche Ausbildung versetzen mich in die Lage, viele Aufgaben eigenständig zu bewältigen. Allerdings greife ich je nach Komplexität und Anforderung des Projekts auch auf die Expertise spezialisierter Fachkräfte zurück. Zudem habe ich eine Niederlassung in Montenegro ins Leben gerufen, die ein Team von drei Mitarbeitern und einem Leiter umfasst. In dieser Filiale fertigen wir Grossformatdrucke bis zu einer Grösse von 2,1 Metern an. Es ist jedoch anzumerken, dass wir nicht auf diese Dimensionen beschränkt sind, da ein Objekt auch aus mehreren Einzelteilen zusammengesetzt werden kann.

Flexibilität und ein kontinuierlicher Dialog mit unseren Kunden sind für uns von grösster Bedeutung. Effektive Kommunikation ist das Fundament unserer Arbeit!

Wie kostenintensiv ist 3D-Druck?

Die Kosten setzen sich in der Regel zusammen aus dem einmaligen Aufwand und allfälligen Anpassungen für die Modellierung und den wiederkehrenden Druckkosten. Die Kosten für die Modellierung erübrigen sich, wenn der Kunde bereits über eine brauchbare Datei verfügt. Preisbestimmend ist zudem die Grösse der Serie – je mehr Objekte, desto günstiger das Einzelstück –, das Volumen, die Feinheit und das Material.

Welches Material ist am kostspieligsten?

In unserem Fertigungsprozess stellt Titaniumpulver, das wir im Selective-Laser-Melting-Verfahren (SLM) einsetzen, das kostenintensivste Material dar. An zweiter Stelle folgt Nylonpulver, das für das Selektive Lasersintern (SLS) verwendet wird, gefolgt von verschiedenen Harzen und thermoplastischen Filamenten.

«Wir sind stark im Rapid Prototyping.»

Wie wichtig ist die Wahl des richtigen Materials?

Sie ist elementar, und hier können wir unser ganzes Know-

how ausspielen. Ein Beispiel: Ein Kunde hat einen Wasserhahn entwickelt und selbst einen Prototyp aus Kunststoff ausgedruckt. Es bestanden aber Zweifel, ob der Hahn richtig funktioniert, wenn er am Ende in Metall gefertigt wird. Um herauszufinden, welche Teile sich wie leicht bzw. schwer bewegen lassen und wo es vielleicht klemmt, haben wir den Hahn in Edelstahl ausgedruckt.

Wir sind stark im Bereich Rapid Prototyping, d. h. wir können kurzfristig und schnell Resultate liefern – denn ein 3D-Drucker lässt sich auch um Mitternacht starten und arbeitet die Nacht durch ...

● Interview: Daniel Flury

WIRmarket.ch > 3Dexperts

Leistungsangebot und Verfahren

Im Bereich 3D-Druck bietet 3Dexperts.ch die Herstellung von Prototypen, Serien und Einzelprodukten ab Skizze oder Plan an. Neben der langjährigen Erfahrung im Bereich 2D/3D-CAD-Konstruktion können existierende Objekte mit einem 3D-Scanner gescannt und originalgetreu reproduziert werden.

Zu den angebotenen Verfahren zählen:

Stereolithografie (SLA)

Stereolithografie (SLA) ist eine Art von 3D-Drucktechnologie, die flüssiges Harz verwendet, das durch eine fokussierte Lichtquelle, typischerweise einen Laser oder UV-Licht, ausgehärtet wird. Das Harz befindet sich in einem Tank, in den eine Bauplattform eingetaucht wird. Die Lichtquelle wird dann verwendet, um das Harz schichtweise selektiv zu härten, bis die gewünschte Form erreicht ist. Anwendung im Bereich Konsumgüter (Prototypen und Kleinserien), Medizin, Kunst und Design.

Selective Laser Sintering (SLS)

Selektives Lasersintern (SLS) ist eine 3D-Drucktechnologie, die einen Laser verwendet, um selektiv ein Bett aus pulverförmigem Material, typischerweise Nylon oder andere Polymere, zu verschmelzen und so Schicht für Schicht ein festes Objekt zu erstellen. SLS hat die Fähigkeit, hochkomplexe und filigrane Teile mit hoher Genauigkeit und Detailauflösung zu erstellen, ohne dass Stützstrukturen benötigt werden. Der Laser sintert oder verschmilzt selektiv das Pulvermaterial, was die Erstellung geometrisch komplexer Teile ermöglicht, die mit traditionellen Fertigungstechniken schwierig oder unmöglich herzustellen wären. Erstellung von

leichten, aber robusten Teilen in Automobilindustrie, Luft- und Raumfahrt. Verbreitet auch im Architekturbau und geeignet für Implantate und Werkzeuge.

Multi Jet Fusion (MJF)

Ausgangsprodukt ist Nylonpulver. Die gedruckten Objekte (Architekturmodelle, Modeaccessoires, Halterungen, Requisiten für Film und Theater etc.) zeichnen sich durch hohe Festigkeit und Haltbarkeit aus. Durch Dampfglättung kann in der Nachbearbeitung eine sehr glatte Oberfläche erreicht werden.

Selective Laser Melting (SLM)

Das verwendete Metallpulver (Titanium, Edelstahl, Aluminium) gibt den ausgedruckten Objekten hohe Festigkeit und Widerstandsfähigkeit gegen hohe Temperaturen. Es ist deshalb geeignet für Werkzeuge, Motorcomponenten und Getriebeteile, aber auch für Implantate und Prothesen.

Fused Deposition Modelling (FDM)

Ein kostengünstiges Verfahren, das auf thermoplastischen Filamenten beruht und für Klein- und Mittelserien geeignet ist. Zu den Ausgangsprodukten zählen auch umweltfreundliche Filamente, die aus Pflanzen wie Mais und Zuckerrohr gewonnen werden. Ebenfalls zum Einsatz kommen Holzfilamente, die Kork oder Holzstaub enthalten und zu einem echten Holzlook und -feeling führen. Zu den Filamenten zählen neben vielen anderen auch eine modifizierte Version von PET, ABS, aus dem z.B. Lego-Steine gefertigt werden, thermoplastisches Polyurethan für Rohre, Griffe und Dichtungen oder Elastomere, die sich wie Gummi verformen lassen und wieder in ihre Ursprungsform zurückkehren.



Das Hotel Krüzli mitten im ultimativen Outdoor-Paradies



Das Hotel Krüzli ist Ausgangspunkt oder Etappe einer Vielzahl von Outdoor-Aktivitäten.

Foto: Paul Haller



Curdin, Claudi und Leci Brugger. Curdins Vater Leci Brugger richtete den Betrieb 1966 neu aus: Die frühere Arbeiterunterkunft Restaurant Kreuzli-pass wurde abgerissen, das Touristenhotel Krüzli neu aufgebaut.

Sedrun in der Surselva auf der Bündner Seite des Gotthardmassivs ist der ideale Ausgangspunkt für einen Geschäftsausflug, für Familienferien und Outdoor-Aktivitäten. Bestens aufgehoben ist man im Hotel Krüzli, das in vierter Generation von Curdin Brugger geführt wird.

Noch bevor man sich über den aussergewöhnlichen Namen erkundigen kann, fallen im Restaurant des Hotels Krüzli drei Besonderheiten auf: Erstens steht da eine antike, auf Hochglanz polierte Aufschnittmaschine von Van Berkel aus dem Jahr 1907. Sie wurde, in Einzelteile zerlegt, im Keller gefunden und sorgfältig restauriert. Zweitens glitzert und gleisst in zwei grossen Vitrinen eine beachtliche Kollektion von Bergkristallen und Mineralien. Und drittens hängt an der Wand zwischen der kleinen Rezeption und der Tür, die zum Treppenhaus und den 13 Hotelzimmern im ersten und zweiten Stock führt, eine elektrische Gitarre.

Die Aufschnittmaschine symbolisiert die Küche des «Krüzli»: Die Gäste werden entweder mit Bündner Spezialitäten wie Pizokel, Capuns, mit Bergkäse überbackener Polenta oder Sedruner Forellen verwöhnt. Oder sie können Klassiker wie Cordon bleu, Rindsfilet mit Kräuterbutter, Kalbsgeschnetzeltes Stroganoff oder Hackbraten bestellen, im Herbst natürlich auch Wild. Wer es international mag, für den stehen Flammkuchen-Variationen auf der Karte. Die meisten Zutaten stammen aus der Region, das Fleisch fast ausschliesslich vom «Krüzli»-Nachbarn, der Metzgerei Curschellas – wie das Hotel Krüzli ein WIR-Kunde (WIRmarket.ch > Curschellas).



Der vom Hotel Krüzli aus gut erreichbare Tomasee gilt als Quelle des Rheins.



Die Ferienwohnungen und Hotelzimmer des «Krüzli» wurden 2021 von Grund auf erneuert und mit Möbeln aus Arvenholz ausgestattet.

Zum kosmopolitischen Küchenteam gehört Eden, die seit mehr als zwanzig Jahren am «Krüzli»-Herd steht. Die Filipina erlernte die Zubereitung der Bündner Spezialitäten einst von der Seniorchefin Imelda Brugger. Dores aus Portugal hat das Handwerk beim Bündner Hotelier und Küchenchef Aluis Albin erlernt. Auch der «Krüzli»-Patron Curdin Brugger kocht, wenn er nicht gerade an der Rezeption, im Service, als Concierge, in der Administration oder im Weinkeller aktiv ist. Jackie schliesslich, die aufgestellte Serviceangestellte aus Thailand, springt in der Küche ein, wenn die beliebten thailändischen Wochen angesagt sind.

Vier Kantone, vier Flüsse

Die Bergkristalle stehen für alles, was man im Bergfrühling, im Sommer und im Frühherbst rund um Sedrun unternehmen kann. Die glitzernden Schätze, die der Strahler Dosi Venzin aus dem Nachbardorf Rueras gefunden hat, gibt es auch in Miniaturform. Jedes Kind darf sich nach dem Essen einen kleinen Bergkristall aussuchen und mit nach Hause nehmen.

Drei alpine Kantone grenzen hier aneinander: Graubünden, Uri und Tessin. Vier Flüsse entspringen im weiteren Umkreis: Rhein, Ticino, Rhone und Reuss. Die vier Quellen können auf einer 85 km langen Wanderung in fünf Tagesetappen erkundet werden. Unterwegs gibt es Möglichkeiten für Übernachtung und Verpflegung – ein besonderes Erlebnis für Familien mit schon etwas grösseren Kindern. Bergbahnen, Wanderwege, Bergseen, Bike-Trails und im späten Frühling die üppige Pracht der Alpenflora machen aus der Surselva und dem Gotthardmassiv das ultimative Outdoor-Paradies.

Motorrad- und Tourenradfahrer finden rund um Sedrun eine Reihe anspruchsvoller Alpenpässe: Susten, Furka, Grimsel, Nufenen, Gotthard, Klausen, Oberalp, Lukmanier. Besonderen Spass macht allerdings eine Passfahrt mit dem eRod, den man im «Krüzli» mieten kann. Der eRod ist ein offener, strassenzugelassener zweiplätziger Elektro-Sportwagen der Firma Kyburz in Freienstein, die sonst für kleine Elektrofahrzeuge bekannt ist, wie sie z. B.



Kristalle sind nicht nur im Restaurant zu bewundern, man kann sich unter kundiger Leitung z. B. von Dosi Venzin auch selbst auf die Suche nach Schätzen machen.

bei der Post im Einsatz sind. Mit dem geräusch- und emissionslosen, aber rasanten Rennwagen über die Pässe zu heizen, macht ungetrübten Spass.

Gold und Kristalle

Für eine besonders beliebte Tätigkeit macht Curdin Brugger am eigenen Leib Werbung: Er trägt ein kleines Goldnugget als Ohrstecker. In der Region unterhalb der Rheinquelle geben sich Familien (mit Kindern ab sechs Jahren), Firmen, Schulen dem Goldrausch hin. Bei der Sedruner Aurira GmbH von Priska Berther und Sandro Cavegn (WIRmarket.ch > Aurira) kann man Goldwäscherkurse bu-

chen und die Ausrüstung mieten, die notwendig ist, um das Edelmetall zu gewinnen.

Mit Kindern ab acht Jahren (in Begleitung Erwachsener) kann man sich unter Anleitung eines erfahrenen Einheimischen auch auf die Suche nach den bereits erwähnten Schätzen der Bündner Berge begeben: den Kristallen und Mineralien. Für die Kristallsuche ist ein Patent notwendig; es ist im Pauschalpreis inbegriffen.

Musiker – oder doch Hotelier?

Wie aber kommt, drittens, die elektrische Gitarre ins



Mit dem emissionslosen eRod lässt sich die Gegend erkunden – gemütlich oder rasant.



Fotos: Paul HallerzVg

«Krüzli»? Curdin Brugger wuchs als Sohn von Imelda und Leci Brugger auf, die das Hotel und daneben einen Bauernbetrieb führten. Doch galt sein älterer Bruder als Kandidat für die Übernahme des «Krüzli». Curdin machte eine Briefträger-Lehre, liebäugelte aber nicht mit einer Karriere bei der Post, sondern sah sich als Musiker. Auf ausgedehnten Reisen, etwa nach England und Irland, Südafrika und Kuba war stets die Gitarre dabei.

Es kam dann anders, und als sich für Curdin Brugger die Möglichkeit abzeichnete, dennoch das Hotel zu übernehmen, bereitete er sich seriös auf die Aufgabe vor, indem er die Hotelfachschule Passugg besuchte und danach in Ascona und St. Moritz Berufserfahrung sammelte. 2003 übernahm er als Dreissigjähriger offiziell das Hotel samt fünf Ferienwohnungen in einem Nebengebäude.

Mit der Übernahme des Skigebietes Andermatt-Sedrun durch die US-Gesellschaft Vail Resorts ist die Klientel noch internationaler geworden, als sie schon war. Der führende amerikanische Betreiber von Skigebieten besitzt inzwischen mehr als 40 Wintersportregionen in den USA, Kanada, Australien und neuerdings in der Schweiz (neben Andermatt-Sedrun auch Crans Montana). Ein sogenannter Epic Pass fungiert als Generalabonnement für alle Installationen von Vail Resorts, und viele Pass-Besitzer wollen auch die Schweizer Gebiete testen. Da kommt es dem Sedruner Hotelier entgegen, dass er eine Reihe von Sprachen spricht: neben Rätoromanisch und Deutsch auch Englisch, Französisch, Italienisch und Spanisch.

Dank der Musik hat Curdin Brugger auch seine schwäbische Frau Claudi kennengelernt: Seit 2005 werden im «Krüzli» Musik-Workshops angeboten. Claudi besuchte 2018 einen solchen Workshop, und dabei stellte sich eine ganz besondere Harmonie ein: Seit 2021 sind die beiden verheiratet.

110 Jahre Geschichte

Wie aber erklärt sich der Name «Krüzli»? Curdins Urgrossvater Florentin Cavegn eröffnete 1914 zusammen mit seiner Gattin Carlina das Restaurant Kreuzlipass. Der Name stammte von einem Passübergang mit Saumweg, der von Sedrun nach Amsteg im Kanton Uri führt. Die Cavegns nutzten die Tatsache, dass seit 1911 die Bahn-



Ebenso beliebt wie das Strahlen ist das Goldwaschen.



Mit seiner Frau Claudi bietet Curdin Brugger seit bald 20 Jahren Musik-Workshops an.



Das «Krüzli» ist ein beliebter Treffpunkt von Motorradfahrern, die sich auf Tipps von Curdin Brugger verlassen können.



Die restaurierte Aufschnittmaschine von Van Berkel.



Auch Gourmets kommen im «Krüzli» nicht zu kurz.

strecke von Brig nach Disentis über Oberalp- und Furkpass gebaut wurde. Im Restaurant Kreuzlipass fanden die Arbeiter, die beim Bahnbau beschäftigt waren, Unterkunft und Verköstigung. In den 1960er-Jahren wurden in der Region mehrere Staumauern gebaut, und wieder kamen viele Arbeiter. «Das «Krüzli» war damals eher eine Pension und Arbeiterunterkunft als ein Touristenhotel», sagt Curdin Brugger.

Natürlich nannten die Einheimischen den Betrieb bald einmal nur «Krüzli». Florentin Cavegn vererbte das Restaurant seiner Tochter Johanna Brugger. 1966 übernahm Leci Brugger, Johannas Sohn, die Pacht und brachte neuen Schwung in den Betrieb. Das Gebäude war baufällig geworden, und so entschied sich Leci zu einem Abriss und Neubau.

Das neue Hotel von Imelda und Leci Brugger hiess nun ganz offiziell «Krüzli». Es war eine goldene Epoche: Billigflüge nach Mallorca, Ibiza oder Sharm el-Sheikh gab es noch nicht; man machte Ferien im eigenen Land, und Skifahren lag im Trend. Dank guten Einnahmen konnte das Hotel laufend renoviert und modernisiert werden.

Leci Brugger tritt an unseren Tisch. Der beneidenswert vitale Achtzigjährige ist immer noch aktiv. Was mit dem «Krüzli» passiert ist, seit es sein Sohn vor mehr als 20 Jahren übernommen hat, findet er erfreulich: 2012 wurde das Restaurant modernisiert. Ab 2017 erhielten die Hotelzimmer und Ferienwohnungen neue Nasszellen. Und ab 2021 profitierten Curdin und Claudi Brugger von der Corona-bedingten Flaute und bauten alle Zimmer neu, mit Parkettböden und Möbeln aus duftendem Arvenholz. Auch die Ferienwohnungen wurden komplett renoviert, erhielten Möbel aus Eiche und neue Küchen oder Küchenzeilen.

Leci Brugger kommt auf die Bank WIR zu sprechen: «Ich war es, der WIR im Tal eingeführt hat», sagt er. Mehr als 50 Jahre ist das her. «Und ich habe nach und nach viele Unternehmer davon überzeugt, ebenfalls mitzumachen.» Sein Sohn führt die Tradition weiter. «Ich akzeptiere natürlich WIR-Geld, weil es hilft, das Hotel auszulasten», sagt Curdin Brugger. Ausgeben kann er es bei gewissen Lieferanten, zum Beispiel bei der erwähnten Metzgerei oder bei der Café Badilatti SA (WIRmarket.ch > Badilatti), die seit Jahrzehnten das «Krüzli» mit Kaffee versorgt.

● Artur K. Vogel

Nützliche Informationen

- Hotel Restaurant Krüzli: WIRmarket.ch > Krüzli
- Goldwaschen, Strahlen, Speckstein schnitzen, Wildkräuter-Wanderung, angeboten von Aurira GmbH: WIRmarket.ch > Aurira
- Metzgerei Curschellas: WIRmarket.ch > Curschellas
- Café Badilatti SA: WIRmarket.ch > Badilatti
- Tourismusorganisation Disentis Sedrun: disentis-sedrun.ch
- Wanderweg entlang der Quellen: vier-quellen.ch

500 CHW geschenkt!

Ihre Gutschrift für Inserate und Werbung

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

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

Wo sehe ich die Gutschrift und den aktuellen Saldo?

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

Wie setze ich die Gutschrift ein?

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

Legen Sie jetzt los!

Werbemöglichkeiten, Kontaktdaten, Formate und Preise für Inserate im WIRinfo finden Sie in jedem Heft auf den drei letzten Seiten. Im WIRmarket müssen Sie registriert und mit Ihrer Firma verknüpft sein. Auf Youtube finden Sie

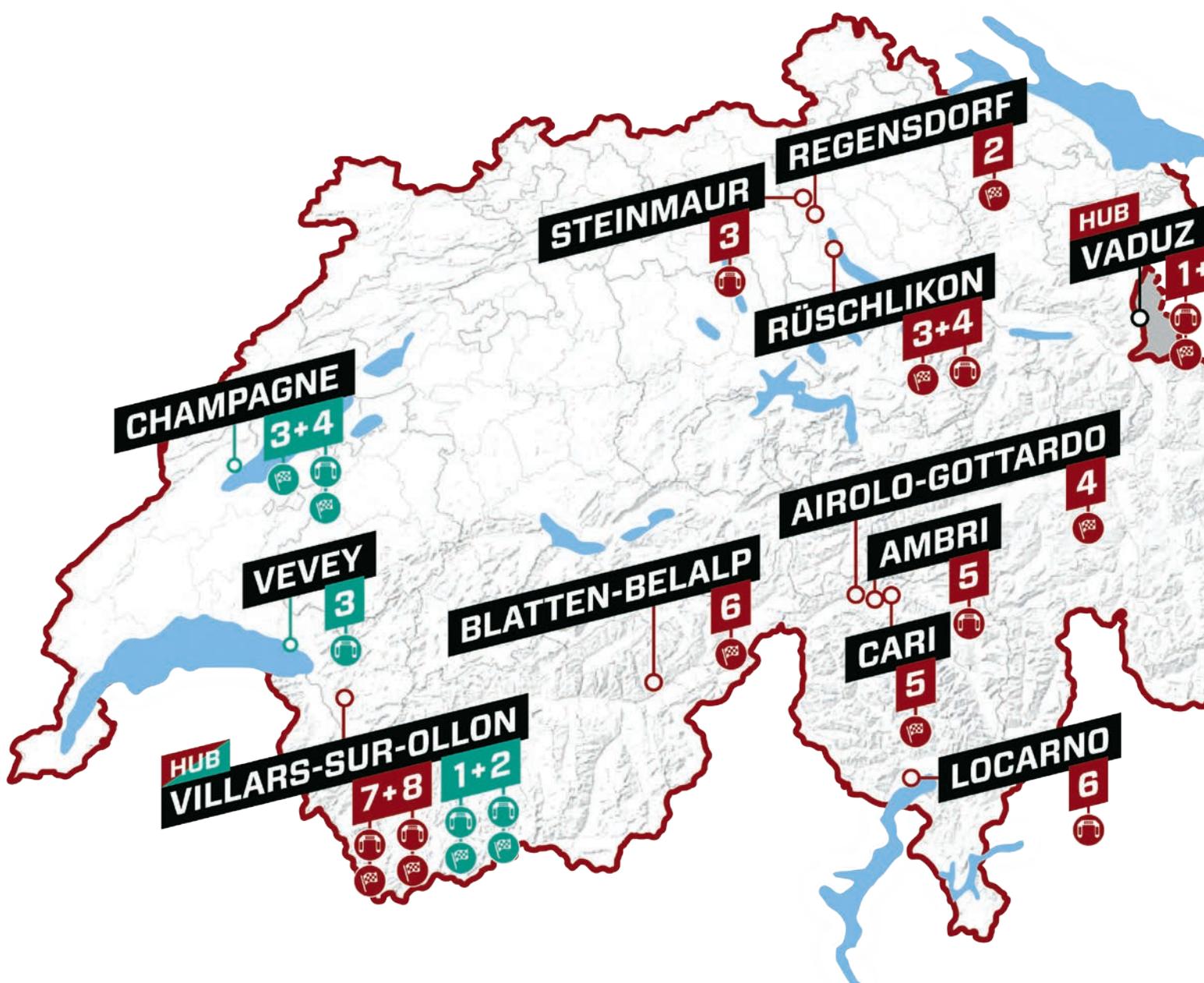


ein Tutorial dazu (und zu anderen Themen) – oder kontaktieren Sie uns, wenn Fragen auftauchen: wirmarket@wir.ch oder 0800 947 944 (Mo–Fr, 7.30–18.00 Uhr).

● Daniel Flury

«Hart, aber fair»

Tour de Suisse 2024



Die Etappenorte der 87. Tour de Suisse. Die Tour de Suisse Women findet ausschliesslich in der Westschweiz statt.

Illustration: Tour de Suisse

David Loosli organisiert seit über zehn Jahren die Tour de Suisse. Der Sportdirektor spricht im Interview über den Streckenplan der diesjährigen Ausgabe der Rundfahrt und darüber, wie genau eigentlich die Etappenplanung vorangetrieben wird. Zudem erklärt der Berner, was einen guten Mix ausmacht und was er von Zeitfahren und Bergankünften hält – und welchen Wunsch er bezüglich Zielort der Tour de Suisse hat.

Wir möchten gerne über die Streckenplanung an der Tour de Suisse reden. Wann beginnt dieser Prozess?

David Loosli: In der Regel ungefähr ein Jahr vorher, wenn die Tour de Suisse zu Ende ist. Die Arbeit geht nahtlos weiter. Idealerweise fügen sich die Etappenorte in unserer Planung so zusammen, dass man einen abwechslungsreichen Streckenplan erstellen kann.

Welches sind dabei die wichtigsten Aspekte, die Sie als Organisator zu berücksichtigen haben?

Wir schliessen Verträge mit interessierten Städten und Regionen ab. Das können sogar Mehrjahresverträge sein, aber auch solche, in denen vereinbart wird, dass die Tour de Suisse beispielsweise dreimal in zehn Jahren vorbeikommt. Solche Abmachungen geben uns eine gewisse Planungssicherheit. Es geht aber auch darum, dass man Richtlinien befolgt. Eine Etappe darf reglementarisch nie länger als 240 Kilometer sein. Wir möchten 2024 in allen drei grossen Sprachregionen vertreten sein. Und unsere Partner haben natürlich auch Wünsche. Für Sponsoren ist es interessant, wenn es schöne TV-Bilder gibt, was in der Schweiz zum Glück fast überall der Fall ist. Etappen über grosse Pässe haben unter der Woche weniger Zuschauer. Es gibt viele solche Punkte, auf die wir Rücksicht nehmen. Es gilt, einen möglichst guten Mix aus sportlichen und kommerziellen Aspekten zu finden.

Wir schliessen Verträge mit interessierten Städten und Regionen ab. Das können sogar Mehrjahresverträge sein, aber auch solche, in denen vereinbart wird, dass die Tour de Suisse beispielsweise dreimal in zehn Jahren vorbeikommt. Solche Abmachungen geben uns eine gewisse Planungssicherheit. Es geht aber auch darum, dass man Richtlinien befolgt. Eine Etappe darf reglementarisch nie länger als 240 Kilometer sein. Wir möchten 2024 in allen drei grossen Sprachregionen vertreten sein. Und unsere Partner haben natürlich auch Wünsche. Für Sponsoren ist es interessant, wenn es schöne TV-Bilder gibt, was in der Schweiz zum Glück fast überall der Fall ist. Etappen über grosse Pässe haben unter der Woche weniger Zuschauer. Es gibt viele solche Punkte, auf die wir Rücksicht nehmen. Es gilt, einen möglichst guten Mix aus sportlichen und kommerziellen Aspekten zu finden.

Wie schwierig ist diese Arbeit?

Es ist herausfordernd, aber sehr spannend. Auch als Sportdirektor der Tour de Suisse kann ich nicht machen, was ich will. Es gibt Leitplanken durch den Internationalen Radverband, und wir haben Vorschriften oder zumindest klare Vorstellungen, wie lange eine Etappe dauern soll. Da gehen wir so von vier, fünf Stunden aus, in den Bergen kann das bei einem Schnitt von viel-



David Loosli ist Sportdirektor der Tour de Suisse.

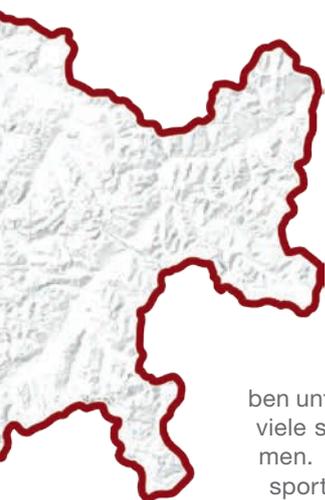
Fotos: zVg

leicht 170 Kilometern pro Etappe aber schon mal eine Stunde länger gehen. Am längsten dauert die Detailplanung. Wo fahren wir genau durch? Mit wem müssen wir das absprechen? Was ist die schönste Route, was die beste, was jene, die am meisten Spannung verspricht?

Wenn Sie wissen, dass eine Etappe wie in diesem Jahr von Rüşchlikon auf den Gotthardpass führt: Schauen Sie dann zuerst einmal auf der Karte, welche Möglichkeiten es gibt?

Ja, das ist tatsächlich der erste Schritt. Die meisten Strassen in der Schweiz, die für die Tour de Suisse infrage kommen, kenne ich mittlerweile. In Ihrem Beispiel fahren wir durch sechs Kantone, da gilt es alle notwendigen Bewilligungen durch die Behörden und die Polizei zu holen. Ich fahre jede Strecke mindestens zweimal mit dem Auto ab, weil es viele Dinge wie Bahnübergänge oder Abfahrten gibt, die man sehr genau anschauen muss. An den Etappenorten bin ich während der Planung mindestens dreimal.

2



START
ZIEL

MEN
WOMEN



2024 macht die Tour de Suisse einen Abstecher ins Ausland – nämlich mit dem Auftakt in Vaduz.

Was könnte gegen eine Route sprechen, die Sie auf der Karte als ideal angesehen haben?

Das kann unterschiedliche Gründe haben. Vielleicht ist eine Abfahrt zu gefährlich, vielleicht ist es aus verkehrstechnischer Sicht nicht möglich, auf einer Strasse zu fahren. Es kommt oft auch darauf an, um welche Zeit und an welchem Wochentag wir unterwegs sind. Zudem gibt es andere Veranstaltungen oder Baustellen, die wir umfahren müssen.

Welche Lehren haben Sie aus dem schrecklichen Unfall des Schweizer Fahrers Gino Mäder im letzten Jahr gezogen?

Der Tod von Gino erschüttert uns immer noch sehr. Leider lassen sich solche Tragödien nicht zu 100 Prozent

verhindern, es kann immer etwas passieren. Wir haben uns bezüglich Streckenführung noch einmal stark hinterfragt, doch gerade bei Abfahrten gibt es keine absolute Sicherheit. Leider hat Ginos Unfall gezeigt, dass ein gewisses Risiko immer mitfährt. Wir können aber möglicherweise gefährliche Situationen antizipieren und verhindern. In diesem Jahr beispielsweise endet eine Etappe auf dem Gotthardpass. Man hätte das Ziel auch im Tal unten wählen können, aber das wäre nach dem strengen Aufstieg mit einer weiteren Abfahrt verbunden gewesen. Dieses Szenario haben wir bewusst vermieden.

Was war Ihnen 2024 bei der Planung der Tour de Suisse besonders wichtig?

Es ist elementar, dass wir möglichst in der ganzen Schweiz vertreten sind und das Tessin und die Westschweiz nie vergessen. Das ist uns dieses Jahr erneut sehr gut gelungen. Am wichtigsten ist wie gesagt aber immer die Sicherheit. Dann ist es wünschenswert, dass die Tour erst gegen Ende und im besten Fall am letzten Tag entschieden wird. Deshalb wird es zum Beispiel nie drei Bergankünfte an den ersten drei Tagen geben. Eine gute Rundfahrt zeichnet sich auch dadurch aus, dass alle Fahrertypen zum Zug kommen, von den Sprintern über die Zeitfahrtspezialisten bis zu den Kletterern.

Was sind für Sie die Höhepunkte in der diesjährigen Tour de Suisse?

Jeder Tag (*lacht*). Wir möchten eigentlich nicht auf eine sogenannte Königsetappe reduziert werden, weil das den anderen Etappen nie gerecht wird. Ich denke, wir ha-

Zur Person

Der 43-jährige David Loosli war einst selbst ein guter Radprofi – und ist immer noch viel mit dem Velo unterwegs. An der Tour de Suisse belegte er 2008 in der Bergwertung Rang 2. Der Berner nahm insgesamt viermal an der Tour de France sowie je zweimal am Giro d'Italia und an der Vuelta teil. Loosli organisiert die Tour de Suisse seit 2013. In der Öffentlichkeit bekannt ist er zudem als SRF-Experte an der Tour de France. Mit seiner Frau und den zwei Kindern lebt er in der Ostschweiz. Im Sommer fischt der Berner gerne, im Winter steht er oft auf den Skiern.



Aus Sicherheitsgründen endet eine Etappe auf dem Gotthardpass und nicht im Tal.

ben eine harte, aber faire Tour zusammengestellt, die für alle etwas hat.

Am spektakulärsten sind jeweils die Bergankünfte. Die Bank WIR sponsert seit 2023 die Bergpreiswertung. Was definiert eigentlich eine Bergetappe?

Die Definition einer Bergetappe ist keine exakte Wissenschaft. Das können auch Etappen sein, die nicht zwingend in den Bergen enden, aber entsprechend viele Höhenmeter haben. Ich denke, am treffendsten ist es, wenn man sagen kann, dass Bergfahrer um den Sieg mitfahren können. Wenn wir zum Beispiel über den Gotthard gehen, es aber danach noch 100 Kilometer bis zum Ziel geht, können auch Sprinter siegen.

«Die Definition einer Bergetappe ist keine exakte Wissenschaft.»

Täuscht der Eindruck oder sind Zeitfahren weniger populär als früher oder zumindest kürzer geworden?

Das kann man nicht verallgemeinern. In den vergangenen Jahren hatten wir immer ein oder auch zwei Zeitfahren im Parcours. Für die Etappenorte sind Zeitfahren interessant, weil sie länger am TV präsent sind.

Was stimmt: Lange Zeitfahren von 40, 50 Kilometern sind ein wenig aus der Mode gekommen, weil sie sportlich ge-

sehen für die Zuschauer nicht besonders spannend sind. Man wartet ja eigentlich nur auf die Zeiten. Eine coole Disziplin finde ich Teamzeitfahren, da möchten wir schon regelmässig wieder eines im Streckenplan haben.

Dieses Jahr beginnt die Tour de Suisse in Vaduz. Aber grundsätzlich gehen Sie nicht sehr oft ins Ausland. Warum?

Wir waren drei Jahre in Sölden, das war ein Mehrjahresvertrag. Am Ende sind wir aber die Tour de Suisse und möchten in unserem Land fahren. Das ist nicht zuletzt im Sinn der Partner und Sponsoren, die im Ausland weniger oder gar nicht präsent sind. Zudem ist es im Ausland noch komplizierter, alle Bewilligungen einzuholen und die Streckensicherung zu organisieren.

Wie wichtig ist es für Sie, auch teilweise weltberühmte Orte wie Gstaad, Verbier oder St. Moritz als Partner zu haben?

Grundsätzlich ist es ein Wunsch, möglichst attraktive Orte regelmässig zu besuchen. Bergankünfte halte ich für sehr spektakulär, zumal es in der Schweiz enorm viele traumhafte Regionen in den Alpen gibt. In Crans-Montana und Verbier waren wir oft, in Gstaad auch. Aber wir müssen nicht jedes Jahr in fünf Premiumdestinationen bezüglich Tourismus sein, die ja oft in den Bergen liegen.

Die Schweiz ist sehr vielfältig. Oft haben Destinationen auch andere Pläne, setzen etwa auf Mountainbikerennen oder andere Veranstaltungen. Alle Austragungsorte bezahlen dafür, Gastgeber einer Etappe der Tour de Suisse sein zu dürfen.

«Mein Wunsch: dass die Tour jedes Jahr in Bern endet.»

In grossen Städten dürfte die Organisation noch schwieriger sein. Finden Sie es schade, dass die Tour de Suisse nicht öfter in Bern, Zürich, Genf oder Basel ist?

Wir helfen ja bei der Planung der WM im Herbst in Zürich mit. Es ist extrem anspruchsvoll, in Städten schon nur

den Verkehr zu koordinieren. Man kann leider nicht stundenlang das Tramnetz lahmlegen oder Strassen absperren. In einer Stadt gibt es 100 Interessengruppen, die sich für ihre Anliegen einsetzen. Und das Gewerbe ist nicht erfreut, wenn ganze Innenstädte stundenlang lahmgelegt werden. Die Tour de France endet in Paris, das ist eine Tradition, aber Frankreich funktioniert anders als die Schweiz und ist sehr zentralistisch.

2024 endet die Tour de Suisse am Wochenende in Villars, wo gleichzeitig die Frauen-Rundfahrt beginnt. Was sind die Vorteile?

In erster Linie sollen das wunderbare Radfeste sein. Es ist natürlich für uns auch angenehm, weil man die Infrastruktur für Rennen am gleichen Ort an den gleichen Tagen aufbauen kann. Und wir sind überzeugt davon, dass das auch für die Zuschauerinnen und Zuschauer sehr attraktiv ist, weil ja gleich zwei Veranstaltungen stattfinden.

Und wie sehen Ihre Wünsche für die Zukunft aus?

Dass es keine Unfälle gibt. Dass wir weiter in allen Landesteilen vertreten sind. Dass wir wieder stärker in den grossen Städten fahren können. Und es wäre deshalb mein Wunsch, dass die Tour de Suisse jedes Jahr in Bern zu Ende geht.

● Interview: Fabian Ruch

tourdesuisse.ch

Die Bank WIR und die Tour de Suisse

Die Bank WIR ist von 2023 bis 2025 Premium Partner der Tour de Suisse und präsentiert das Bergpreistrikot. Die Tour de Suisse – sie findet 2024 vom 9. bis 18. Juni statt – ist der grösste alljährlich stattfindende Sportanlass im Land und ein Radsportfest für die breite Öffentlichkeit. Dort ist der globale Megatrend Velofahren längst angekommen, und dort befindet sich das Zielpublikum für die Spar- und Vorsorgeprodukte der Bank WIR. Im WIRinfo und auf anderen Kanälen thematisieren wir deshalb seit Februar 2023 die Tour de Suisse und das Phänomen Velo in all seinen Facetten.



Auch das Tessin wird 2024 beehrt. Ein Startort wird die Piazza Grande in Locarno sein.

Fotos: iStock

Mit dem E-Bike durchs Engadin

Viertägige Veloreise mit Franco Marvulli

Freunde des E-Bikes und der Natur aufgepasst: Exklusiv für Kunden der Bank WIR besteht vom 30. Mai bis 2. Juni 2024 die Möglichkeit, mit dem ehemaligen Radprofi Franco Marvulli das Engadin mit seinen Weilern, Seen, Gletschern, Arvenwäldern und Panoramaaussichten zu erkunden.



Vielen Kapitalgebenden der Bank WIR dürfte der Auftritt von **Franco Marvulli** an den letzten Herbstgesprächen im KKL Luzern noch in bester Erinnerung sein. Ebenso kurzweilig, spannend und unterhaltend wird die Veloreise ausfallen, welche die Bank WIR zusammen mit Marvulli ihren Kunden

anbietet. Das garantiert einerseits Marvullis lockere und sympathische Art, andererseits die Tatsache, dass nur E-Bikes zugelassen sind. Es besteht also trotz einiger Anstiege kaum Gefahr, dass man an seine körperlichen Grenzen stösst oder von trainierteren Teilnehmern abgehängt wird. Als fahrbarer Untersatz kommt entweder das eigene E-Bike infrage oder eines, das vorgängig via Anmeldung gemietet werden kann.

St. Moritz als Drehscheibe

Ein Komfortbus mit Ziel Maloja – wo die gemieteten und auf die Körpergrösse zugeschnittenen E-Bikes in Empfang genommen werden – holt die Teilnehmenden am Morgen des 30. Mai an neun Orten in der Deutschschweiz ab. Wer sein eigenes E-Bike dabei hat, muss entweder in Baden-Rütihof oder in Sargans einsteigen. In Maloja startet dann gleich die erste Etappe, deren Highlights der Silsersee und der Silvaplannersee sind. In St. Moritz geht diese mit 35 km Velostrecke kürzeste Etappe zu Ende. St. Moritz ist Ausgangspunkt jeder der folgenden drei Reisen von 40 bis 45 km Länge, denn dort, im Viersterne-Boutiquehotel Cervus wird jeweils übernachtet.

Die Kosten von 1090 Franken für Übernachtung im Doppelzimmer (Einzelzimmerzuschlag 80.-), Frühstück, Abendessen, Sauna- und Schwimmbadnutzung etc. sind zu 50% in WIR bezahlbar. In diesem Preis nicht inbegriffen sind 140 Franken für das Miet-E-Bike.

Die Anmeldung und alle Details zu den Abholorten und -zeiten, zu den einzelnen Etappen und zu den Miet-E-Bikes finden Sie hier: wir.ch/veloreise



Beachten Sie den Anmeldeschluss vom 30. April 2024!

● Daniel Flury



Malerisch oder spektakulär: Das Engadin bietet den E-Bikern jede Landschaft.

Fotos: vG

Warum mit dem Velo ins Büro fahren?

bike to work 2024

Die Antwort liegt auf der Hand: Fährt man das Velo, ist man schneller im Büro, als wenn man es schiebt.

bike to work 2024

Bike to work ist eine Gesundheits- und Veloförderaktion, die jeweils in den Monaten Mai und Juni durchgeführt wird. Mitarbeitende eines Betriebs können wahlweise an einem der beiden Monate oder an beiden Monaten an der Challenge teilnehmen. Das (Wertungs)-Ziel von bike to work besteht darin, möglichst viele, mindestens jedoch 50% der Strecken an Arbeitstagen aus eigener Körperkraft zurückzulegen. Wenn die Teilnahme über den Arbeitgeber, der auch die Startgebühr in moderater Höhe übernimmt, zugesagt ist, können innerhalb der Firma Vierer-Teams gebildet werden.

In jedem Team sind dann mindestens drei der vier Menschen mit dem Velo unterwegs. Ein Teammitglied darf sich auch per pedes auf den Weg machen. Eine originelle Variante wäre ein Tretroller, ein Skateboard oder Inliner. Das würde vielleicht jüngere Mitarbeitende in der Firma ansprechen.

Durchschnittlich treten jedes Jahr 100 000 Mitarbeitende aus 3300 Firmen an und fördern so den Teamgeist, ihre Gesundheit und die nachhaltige Mobilität in der Schweiz. Auch 2024 gibt es Preise im Wert von 140 000 CHF zu gewinnen.

biketowork.ch

Zugegeben: Dieses Argument passt eher auf die Comedian-Bühne als ins Büro. Es eignet sich aber trotzdem als Antwort, wenn im Kreis der Kolleginnen und Kollegen erstaunt gefragt wird, warum ich mich trotz Regenwetter in den Velosattel geschwungen habe.

Ich denke, die Vielzahl gesundheitsfördernder Effekte des Velofahrens sind grundsätzlich allen bekannt. Gleichzeitig darf man davon ausgehen, dass sich die Velostrecke, die zurückgelegt wird, in einem moderaten Rahmen befindet. Das Ziel der Velonutzung auf dem täglichen Arbeitsweg ist nicht die sportliche Extremleistung, sondern eher die positive Variante des «steter Tropfen höhlt den Stein»: Im gleichen Umfang wie eine negative Angewohnheit langfristig der Gesundheit abträglich ist, können umgekehrt 10 Minuten, 15 Minuten oder auch eine halbe Stunde am Tag auf dem Fahrrad die Fitness stärken.

Und im Hinblick auf Erkältungs- und Grippefälle ist ein Einzelplatz auf dem Velo einem Sitzplatz im Bus oder Tram vorzuziehen. Dem bike-to-work-Team (vgl. Kasten) geht es gleichzeitig darum, den Gedanken der CO₂-Einsparung durch Verzicht aufs individuelle Auto zu pushen.

9980 km

In der Bank WIR waren im letzten Jahr (Mai und Juni) 8 Teams mit 32 Teilnehmenden während insgesamt 899 Velotagen unterwegs. Dabei wurden 9980 km auf den Velos zurückgelegt, was einer CO₂-Ersparnis von



Der Hauptsitz der Bank WIR in Basel ist auch mit dem Velo problemlos erreichbar.

Foto: df

1437 kg entspricht. Ich bin neugierig, ob sich die Teilnehmerzahl für 2024 noch steigern lässt und ob die Teams der Bank WIR die 10000-km-Marke übertreffen werden. Und Ihr KMU? Können Sie Ihre Mitarbeitenden motivieren, aufs Velo zu steigen bzw. umzusteigen und an der Challenge teilzunehmen? Anmeldungen sind ab sofort möglich!

● Michael Burg, Credit Office, Bank WIR

Artgrade your business!

Die Kunst der Kommunikation

Wie der Umgang mit Kunstwerken Leadershipkompetenzen stärkt

Präzise zu kommunizieren zählt zu den wichtigsten Leadershipfähigkeiten und gilt als Grundlage von unternehmerischem Erfolg. Doch gerade bei sensiblen Themen oder in Krisenzeiten geraten wir an die Grenzen unserer Kommunikationskompetenz. Die Betrachtung von verstörenden Kunstwerken trainiert, nicht nur im Museum, sondern auch bei schwierigen Gesprächen mit Teammitgliedern oder Kunden, redigewandt zu bleiben.

Wenn ich Gruppen im Basler Kunstmuseum den «Triumph des Todes» von Pieter Brueghel d. J. (1564/65–1637/38) zeige, reagieren die Workshopteilnehmenden mit drei verschiedenen Verhaltensweisen: Die einen schauen nur kurz auf das zugegebenermassen sehr grausame Gemälde und wenden sich dann «schöneren» Bildern im Raum zu. Andere sagen, dass das Gemälde trotz der vielen dargestellten toten Menschen und der Armee von Skeletten eine gemütliche Stimmung ausstrahle und für sie in keinsten Weise unheimlich sei. Schliesslich gibt es diejenigen, welche alle Details genau betrachten, die vielen Toten und erfindungsreich dargestellten Todeskämpfe exakt benennen und sogar die in der linken oberen Ecke an dem kahlen Baum hängenden Glocken läuten hören.

Kommunikation in Krisen und Konflikten

Brueghels Gemälde erscheint so gruselig, dass man am liebsten wegschauen möchte. Auch im Berufsalltag begegnen wir regelmässig Situationen, die wir lieber umgehen würden: schwierige Kundenkontakte, Auseinandersetzungen mit dem Vorstand, komplizierte Gespräche mit Kolleginnen und Kollegen, die Konfrontation mit zu tiefen Umsatzzahlen, Fragen nach einem höheren Honorar oder einer Gehaltserhöhung. Doch wenn wir uns vor solchen Situationen scheuen oder wir von unseren Ge-

fühlen überwältigt werden, sodass wir uns nicht mehr artikulieren können, kann das nicht nur zu Konflikten, sondern auch zu finanziellen Verlusten führen. Vielmehr sollten wir als Unternehmerinnen, Führungskräfte oder Manager darin geübt sein, diesen herausfordernden Situationen ins Auge zu blicken und darüber souverän zu sprechen.

Mit dem Unbequemen versiert umgehen

Um unbequeme Gesprächssituationen besser zu meistern, nützt es, wie bei einer präzisen Bildbeschreibung vorzugehen. Dafür ist es erforderlich, genau zu beobachten, klar zu formulieren und relevante Details zu identifizieren. Diese Fähigkeiten sind nicht nur in der Kunstwelt von Bedeutung, sondern auch im Geschäftsleben. Der erste Schritt ist die genaue Beobachtung der Situation bzw. des Bildes. Im nächsten Schritt geht es darum, die Beobachtungen in klare und verständliche Worte zu fassen. Beschreiben Sie so präzise wie möglich, was Sie sehen, ohne eigene Interpretationen hinzuzufügen. Vermeiden Sie dabei abstrakte, subjektiv zu verstehende Begriffe und drücken Sie sich konkret aus.

Folgende Fragen helfen, den Bildinhalt zu erfassen: Wer ist auf einem Bild zu sehen? Was passiert in der Szene, was ist die Haupthandlung? Wo und wann findet die



Lieber genau hinschauen, statt wegblicken: Mithilfe von Kunstwerken wie Pieter Brueghels d. J. «Triumph des Todes» lässt sich der Umgang mit herausfordernden Businessituationen trainieren.

Pieter Brueghel d. Jüngere, Triumph des Todes, Öl auf Eichenholz, 123.3 × 166.5 cm, um 1608, Kunstmuseum Basel.

Handlung statt, zu welcher Tages- oder Jahreszeit? Beim «Triumph des Todes» sehen wir eine Armee von Skeletten von rechts ins Bild ziehen. Im Vordergrund töten einzelne Skelette Menschen aller gesellschaftlichen Stände: Links am Bildrand bearbeitet ein Knochengerüst einen Herrscher, der in einen Hermelinmantel und eine Rüstung gekleidet ist. Weiter rechts stützt ein anderes Skelett einen rotgewandeten Geistlichen. Mittig im Vordergrund bohrt ein Gerippe einem Mann ein Messer in die Kehle, ein weiteres setzt mit der Sense zum Schlag an. Am rechten Bildrand wird eine Tischgesellschaft überfallen. Dahinter schieben die Skelette Menschen in einen länglichen Kasten, auf dem ein Gerippe zwei Trommeln schlägt. Darüber an den Felsen zerrt ein anderer Todesbringer einen Mann kopfüber in die Tiefe. In der Bildmitte ist ein brennendes quadratisches Gebäude zu sehen.

Rechts am Bildrand hat sich eine Armee von Skeletten aufgestellt. Auf der linken Seite fährt ein Wagen gefüllt mit Totenschädeln ins Bild. Dahinter, auf der Balustrade am Fluss, wird ein Mann mit einem Mühlstein am Hals ins Wasser gestossen. Vereinzelt gelingt es einigen Menschen, sich zu verstecken oder sich gegen die Skelette zur Wehr zu setzen. Eine karge Landschaft bildet den Mittelgrund des Gemäldes, in dem weitere Szenen der Zerstörung stattfinden. Hingerichtete hängen an Galgen und auf Pfählen montierten Rädern. Im Bildhintergrund

treibt ein Schiff im Wasser, dahinter ragt ein sich nach oben verjüngendes Gebilde aus dem Wasser.

Schliesslich ist es wichtig, die relevanten Details zu identifizieren und hervorzuheben. Welche Elemente des Bildes sind besonders wichtig für die Gesamtaussage? Welche Details könnten vernachlässigt werden, ohne den Gesamteindruck zu beeinträchtigen?

An dem Gebäude links am Bildrand ist eine Uhr angebracht, deren Zeiger aus einem Knochenmann auf zwölf Uhr steht. Während im Gemälde die Zeit abgelaufen zu sein scheint, bleibt im echten Leben häufig Zeit, das Blatt noch zu wenden.

Auch gibt es bei dem Gemälde von Pieter Bruegel d. J. Dinge, die wir nicht wissen. Zu benennen, was wir zurzeit nicht wissen, hilft, auch im Unternehmen Lösungen zu erarbeiten. Brueghels Bild ist eine Kopie nach dem im Prado aufbewahrten «Triumph des Todes» seines Vaters, dem flämischen Meister und Begründer der Malerdynastie, Pieter Bruegel d. Älteren (um 1525/30–1569). Für welchen Auftraggeber und welchen Standort die berühmte Originalversion ursprünglich bestimmt war, ist nicht bekannt. Doch scheint Bruegel d. Ä. im weitesten Sinne die Grausamkeit der Religionskriege im Flandern des 16. Jahrhunderts zu thematisieren.

Jana Lucas im Fokus



«**Artgrade your business!**» heisst die Kolumne von Jana Lucas. Darin zeigt die promovierte Kunsthistorikerin, wie bildende Kunst als Ressource speziell für die Wirtschaft dienen kann. Denn wer unternehmerisch gestaltet, profitiert von künstlerischen Arbeitsweisen, so die These von Jana Lucas. Innovationen kann nur entwickeln, wer neu denkt und eigene Positionen einnimmt. Künstlerinnen und Künstler bieten dafür Vorbilder. Die Kolumne nutzt Kunst daher als Trainingsgelände für unternehmerisches Handeln und bietet viele praktische Beispiele, um grundlegende Entscheidungen aus einer neuen Perspektive zu reflektieren, die eigenen Vorstellungen herauszufordern, den Fokus zu schärfen und konkrete Schritte für die gezielte Umsetzung abzuleiten.

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

janalucas.ch

Klare Kommunikation spart Zeit und Geld

Alain Hunkins, Autor des Buches «Cracking the Leadership Code», verweist in einem Artikel im Wirtschafts-magazin Forbes darauf, dass bei einer Umfrage des britischen «HR Magazine» 46% der Angestellten angaben, regelmässig verwirrende oder unklare Anweisungen zu erhalten und jeden Tag etwa 40 Minuten aufwenden, um diese unklaren Anleitungen zu interpretieren. Hochgerechnet auf eine Woche sind das 4,5 Arbeitsstunden, im Monat ergibt das mehr als zwei Arbeitstage, die Angestellte damit verbringen, Arbeitsanweisungen zu entschlüsseln. Das heisst, klar zu kommunizieren spart Arbeitszeit und somit bares Geld.

Die Sprache «einfärben»

Neben präzisen Ansagen kommt es auch auf den Tonfall an. Die US-amerikanische Kunsthistorikerin Amy E. Herman, die das FBI mithilfe von Kunstwerken schult, genau hinzuschauen, betont, dass es wie bei einer Künstlerin, die bestimmte Farben für ihr Bild wählt, auch bei einer gesprochenen Botschaft auf die «Farbe», also den Ton ankommt. Zum Beispiel könne man inklusive statt exklusive Formulierungen wählen. Anstatt zu einer Mitarbeiterin oder einem Mitarbeiter vage zu sagen: «Ihr Arbeitsergebnis ist total enttäuschend» wäre es konstruktiver, konkret vorzuschlagen: «Warum versuchen wir nicht Folgendes ...»

Ein Museumsbesuch kann auf vielfältige Weise dabei helfen, exakteres Kommunizieren einzuüben. Wie wäre es also mit einem Museumsbesuch zusammen mit Ihrem ganzen Team? Bleiben Sie dann vor vermeintlich unangenehmen Personen, deformierten Körpern, Leichen, Totenköpfen und Kunstwerken, von denen Sie sich am liebsten abwenden würden, bewusst stehen. Schauen Sie dem Unbequemen ins Gesicht und beschreiben Sie das Bild in allen Details. Benennen Sie, was Sie tatsächlich sehen und nicht, was Sie denken. Halten Sie sich an die Fakten, trennen Sie diese von Ihren Gefühlen und hinterfragen Sie Ihre Interpretationen. Je mehr wir trainieren, jene Dinge zu kommunizieren, die sich unangenehm anfühlen, desto besser werden wir sie im Alltag lösen können.

Artgrade your business!

● Ihre Jana Lucas

Faszination WIR

144 Seiten «Faszination WIR»

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

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

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

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

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

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

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

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

* Portokosten werden nicht verrechnet



TALON

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

Firma:

Vorname/Name:

Strasse:

PLZ/Ort:

Unterschrift:

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

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

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



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

Der Unternehmergeist und die Zombiefirmen

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 Gewerbebar der KMU-Stadt Bern.

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

Liebe Leserin, lieber Leser

Die Zombiefirmen sind ein Phänomen, das seit Covid-19 zunehmend in der Schweiz und auch weltweit an Bedeutung gewinnt. Doch was genau sind Zombiefirmen, und wie beeinflussen sie die Wirtschaft? Dein Unternehmergeist wirft einen Blick auf dieses Phänomen und schlägt auch mit ein paar Zahlen um sich.

Was sind Zombiefirmen?

Zombiefirmen sind unprofitable, hochverschuldete Unternehmen, die nicht mehr in der Lage sind, die Zinsen für aufgenommene Kredite zurückzuzahlen. Diese «untoten» Unternehmen überleben oft nur dank staatlicher Hilfe oder dank der wiederholten Aufnahme neuer Kredite, ohne dass sie langfristig tragfähige Geschäftsmodelle haben.

Warum sind Zombiefirmen problematisch?

Für die Wirtschaft können Zombiefirmen zu einem ernsthaften Problem werden. Sie blockieren die sogenannte «schöpferische Zerstörung», bei der ineffiziente Unternehmen Platz für neue, innovative Unternehmen machen sollten. Studien zeigen, dass Zombiefirmen negative Auswirkungen auf andere Unternehmen derselben Branche haben, indem sie Investitionen dämpfen, die Produktivität mindern und die Beschäftigung beeinträchtigen.

Während der Corona-Pandemie wurden viele Unternehmen mit staatlich verbürgten Covid-19-Krediten unterstützt. Zwischen dem 26. März und 31. Juli 2020 wurden insgesamt 137 870 Covid-19-Kredite mit einem Gesamtvolumen von etwa 17 Milliarden Franken gewährt. Etwa 23 Prozent aller Unternehmen in der Schweiz, die etwa ein Drittel der Arbeitskräfte ausmachen, haben von diesen Krediten profitiert (www.admin.ch).



Covid-19-Kredite gingen auch an «untote» Firmen.

Fotos: iStock/Montage: Eliane Meyer

Kreditvergabepolitik

In diesem Zusammenhang ärgere ich mich noch heute über die manchmal lasche Kreditüberprüfung der Banken, basierend auf der Selbstdeklaration der Kreditnehmer. Diese führte dazu, dass «untote» Unternehmen, die nicht wirklich kreditwürdig waren, Zugang zu den Krediten erhielten. Es fehlte an einer gründlichen Analyse der finanziellen Situation und Bonität der Antragsteller. Das vereinfachte Verfahren ermöglichte potenziellen Missbrauch. Einige Unternehmen haben ihre finanzielle Lage bewusst falsch dargestellt, um an die Kredite zu gelangen. Aktuell sind 4737 Fälle aus Strafanzeigen offen, mit einem Kreditvolumen von gegen 300 Millionen Schweizer Franken (Stand 14. Februar 2024). Über 1000 Straffälle sind abgeschlossen.

Verwaltungskosten und Verluste

Die Verwaltungskosten der Bürgschaftsorganisationen, einschliesslich der Kosten für den Beizug Dritter, beliefen sich bis Juni 2023 auf 45 Millionen Franken. Die effektiven Verluste des Bundes aus den Covid-19-Krediten betragen jedoch nur 62 Millionen Franken, was einer Verlustquote von 0,37 Prozent entspricht. Es wird erwartet, dass die Verlustquote in Zukunft leicht ansteigen wird, aber es gibt keine Anzeichen dafür, dass die ursprünglich geschätzte Verlustquote von zehn Prozent (1,7 Milliarden Franken!) erreicht wird.

Die Frage ist, ob diese Kredite zu einer «Zombifizierung» geführt haben, indem sie Unternehmen am Leben hielten, die unter normalen Bedingungen kaum überlebensfähig wären. Eine Studie der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften zeigt jedoch, dass die Kredite vorrangig von Unternehmen genutzt wurden, die bereits vor der Pandemie in guter wirtschaftlicher Lage waren. Somit entstanden aus dieser Kreditpolitik nur sehr wenige Zombiefirmen.

Gesellschaftlicher Nutzen der Covid-19-Kredite

Dank dieser kurzfristigen Liquiditätsunterstützung konnten Konkurse teilweise vermieden und rund 1,3 Millionen Arbeitsplätze gesichert werden. Das Programm hatte auch eine wichtige Signalwirkung für Unternehmerinnen und Unternehmer sowie Arbeitnehmende und trug zur Vermeidung einer sich selbst verstärkenden schweren Rezession bei.

Insgesamt und zusammenfassend war also die rudimentäre Kreditüberprüfung ein notwendiger Schritt, um die Wirtschaft in der Krise zu unterstützen. Dennoch bin ich der Meinung, dass zukünftige Programme sorgfältiger gestaltet werden sollten, um die genannten Probleme zu minimieren, denn es kann nicht sein, dass Untote auf Kosten der Steuerzahlenden länger leben!

Bis bald,

● Der Unternehmergeist



Die Bahnhofstrasse verbindet den modernen Teil Wils mit der Altstadt.

Fotos: zvg



Charmante Stadt – bunte WIR-Messe

*Sie haben am 13. und 14. April noch nichts vor?
Wie wäre es mit einem Ausflug nach Wil und einem Besuch
der WIR-Messe Ostschweiz?*

Das Angenehme mit dem Nützlichen verbinden: Im April haben Sie Gelegenheit, die Ostschweiz oder auch «nur» die Stadt Wil zu erkunden und gleichzeitig einen Teil Ihres WIR-Guthabens in den Kreislauf des WIR-Systems zurückzuführen. Eile ist dabei nicht angebracht: Wil mit seiner besterhaltenen Altstadt der Ostschweiz wartet seit über 800 Jahren auf Ihren Besuch, und die WIR-Messe findet neu an zwei Tagen statt, nämlich am Samstag, 13. April, und am darauffolgenden Sonntag (jeweils von 10 bis 17 Uhr). Austragungsort ist erneut der Stadtsaal von Wil.

Erwartet werden rund 60 Ausstellende aus der ganzen Schweiz und aus vielen verschiedenen Branchen. Auch Kinder sollen sich an der WIR-Messe wohlfühlen. Hier kann Messeleiter Walter Sonderer auf den Erfahrungsschatz und die Dienstleistungen von Adrian Bill alias Clown Billy zurückgreifen.

● *Daniel Flury*

Der Hallenplan befindet sich hier:
wsmarketing-rossrueti.ch



Unterkünfte mit WIR-Anteil

Wer einen mehrtägigen Aufenthalt in der Umgebung von Wil plant und dabei WIR-Geld platzieren möchte, hat zum Beispiel diese Übernachtungsmöglichkeiten im Umkreis von 20 km von Wil und mit WIR-Annahmesätzen bis 100%:

Hotel Münchwilen in Münchwilen, Hotel Schäfli in Wängi, Gasthof Post in Eschlikon, Hotel Frauenfeld und Hotel Blumenstein (beide in Frauenfeld), Hotel Thurgauerhof in Weinfelden, Restaurant und Hotel zur Linde in Bischofszell und Hotel-Restaurant Toggengurgerhof in Kirchberg. Mehr Informationen zu diesen Hotels finden Sie auf WIRmarket.ch (einfach Hotelnamen und Ort eingeben).



WIR-Mehrumsatz im Jubiläumsjahr wird belohnt

Wer im Jubiläumsjahr 2024 noch aktiver als früher mit WIR arbeitet, erhält die Hälfte des Netzwerkbeitrags Anfang 2025 zurück.

2024 werden die weltgrösste Komplementärwährung und die Bank WIR 90 Jahre alt. Das feiern wir mit unserem Netzwerk: Auf dem WIR-Mehrumsatz in diesem Jahr zahlen KMU nur den halben Netzwerkbeitrag.

Die Bank WIR belohnt Mehrumsätze mit einem halbierten Netzwerkbeitrag. Weshalb lohnt es sich, gerade mit Blick auf das Jahr 2024, vermehrt mit der WIR-Währung zu arbeiten?

Claudio Gisler: Viele KMU spüren es bereits: Die Wirtschaft läuft nicht mehr so rund. Die Konsumentenstimmung sinkt, es wird weniger oder Günstigeres gekauft. Zudem spüren viele exportorientierte KMU einen Nachfragerückgang aus wichtigen Branchen in Europa. Immer dann, wenn es schwieriger wird, ist es ein Vorteil, wenn man ein starkes Netzwerk hat, auf das man sich verlas-

sen kann. Im WIR-Netzwerk treffen sich Unternehmerinnen und Unternehmer, die genau das wissen. Und die sich deshalb bevorzugt bei der Auftragsvergabe berücksichtigen – auch in guten Zeiten. Seit 90 Jahren funktionieren diese Idee und dieses Netzwerk. Wer Aufträge im Netzwerk vergibt und selbst auch Aufträge mit WIR-Anteil akzeptiert, der stärkt das Netzwerk – und profitiert über kurz und lang. Wer im Jubiläumsjahr noch aktiver als früher mit WIR arbeitet, der profitiert gleich nochmals: Der Netzwerkbeitrag auf dem zusätzlichen WIR-Umsatz beträgt nur 1 anstatt der üblichen 2 Prozent.



Foto: Eliane Meyer

chen Gütern. Das braucht eine gewisse Ausgabendisziplin im Unternehmen. Deshalb sage ich immer: WIR ist Chefsache! Vorteilhaft ist auch unsere Dienstleistung «WIRmatching»! So wird WIR ausgegeben zum Kinderspiel. Wer mit WIR arbeitet, will am Schluss aber eines: mehr verkaufen. Um dieses Ziel zu erreichen, bietet das WIR-Netzwerk einige Möglichkeiten. Allen voran gilt es, einen Annahmesatz zu definieren, der attraktiv ist. Oft hilft es auch, wenn man mit mehreren unterschiedlichen Annahmesätzen arbeitet. Durch die Nutzung der verschiedenen Werbeformaten der Bank WIR, zum Beispiel im WIRinfo oder auf dem WIRmarket, aber auch mit dem WIRmailing, erreicht man zielgerichtet die Kunden. Egal, ob WIR ausgegeben oder einnehmen: Die Kundenberater und das Team «WIR-Beratung und Netzwerk» helfen den WIR-Teilnehmern gerne persönlich, erfolgreich mit WIR zu arbeiten.

Passend zum Jahresauftakt: Dein Wunsch ans WIR-Netzwerk?

KMU können mit der Komplementärwährung WIR von einem über 90 Jahre erprobten und bewährten Erfolgsrezept profitieren – und das mit modernen Hilfsmitteln wie dem WIRmarket, WIRpay, WIRcard plus oder auch Mobile Banking. Mein Wunsch ist deshalb ein ganz einfacher: Die «WIRler» sollen den Schatz in ihren Händen wieder vermehrt schätzen und nutzen. Fürs Erste reicht es schon, wenn alle damit beginnen, das WIR-Guthaben auf ihrem Konto auszugeben. Das bringt den ganzen Kreislauf in Schwung und somit unschätzbare Vorteile in einer Zeit, die vermutlich etwas schwieriger wird als die letzten paar Jahre.

● Interview: Volker Strohm

Als Leiter von «WIR-Beratung & Netzwerk» bist du rund um Schweizer KMU am Puls der Zeit. Was sind derzeit die Hauptthemen, die im Gespräch mit Kundinnen und Kunden immer wieder aufpoppen – und wie lauten deine Antworten?

Wie bereits eingangs erwähnt, höre ich vermehrt, dass es insgesamt etwas schwieriger wird. Bei den meisten laufen die Geschäfte zwar noch zufriedenstellend, aber die Zeit der Rekordumsätze scheint vorbei zu sein. Das ist aber auch sehr branchenabhängig. Oft werden wir mit den üblichen Fragen rund um die WIR-Währung konfrontiert. Im Fokus stehen die zwei Fragen: Wie kann ich mehr WIR ausgeben? Wie kann ich mit WIR mehr verkaufen? Zwei Fragen, die sich zum Glück relativ einfach beantworten lassen: Beim Einsatz von WIR sollten sich Teilnehmer auf die Bereiche «betriebliche Kosten», «betriebliche Investitionen», «Privatbedarf» und «Mitarbeitende» konzentrieren. Hier gilt es, jede mögliche Chance für eine WIR-Ausgabe zu nutzen – am besten auch bei alltägli-



So profitieren Sie!

Ganz einfach: Wir vergleichen Ihren WIR-Umsatz des Jahres 2024 mit dem Durchschnitt der vergangenen drei Jahre. Auf dem Mehrumsatz zahlen Sie einen Netzwerkbeitrag von 1 statt 2 Prozent!

Wichtig zu wissen: Die Hälfte des Netzwerkbeitrags auf Ihrem WIR-Mehrumsatz 2024 wird Ihnen in Form eines «Kickbacks» Anfang 2025 zurückbezahlt. Alle WIR-KMU, die vor November 2023 ein WIR-Konto eröffnet haben, nehmen automatisch an der Aktion teil – Sie müssen nichts unternehmen!

Sparkonto mit Top-Konditionen

Mit der Einführung des «Sparkonto plus» hatte die Bank WIR bereits im Frühjahr 2023 den Markt für Sparangebote aufgemischt – nun wird das Erfolgsprodukt neu aufgelegt: Für Neugeld von Sparerinnen und Sparern zahlt die schweizerische Genossenschaftsbank auf dem «Sparkonto plus 2024» 1,8 Prozent. Der Top-Zins gilt für Beträge bis zu einer halben Million Franken.

Das «Sparkonto plus 2024» auf einen Blick

Nicht umsonst wurde die Bank WIR zur mit Abstand besten Spar- und Vorsorgebank der Schweiz gekürt:

- 1,80% Zins bis zum 28.02.2025
- Gültig nur für Neugeld, also Gelder, die neu zur Bank WIR transferiert werden
- Verzinsungslimite 500 000 CHF, darüber 0,25%
- 20 000 CHF Rückzug pro Kalenderjahr, darüber 6 Monate Kündigungsfrist
- Nach Ablauf erfolgt der Übertrag auf das Treue-Sparkonto

Sie haben Fragen zum «Sparkonto plus 24»? Unser Beratungszentrum ist von Montag bis Freitag und von 08.00 bis 17.00 Uhr für Sie da: 0800 947 947.

Während aktuelle Prognosen für das laufende Jahr von tendenziell sinkenden Zinsen in der Schweiz ausgehen, legt die Bank WIR ihr Erfolgsprodukt mit einer Top-Verzinsung neu auf: Sparerinnen und Sparer, die Neugeld zur rein schweizerischen Genossenschaftsbank transferieren, profitieren auf dem «Sparkonto plus 2024» von einer Verzinsung von 1,8 Prozent. Bei diesem Angebot gilt mit 500 000 Franken zudem eine deutlich höhere Verzinsungslimite als bei den Mitbewerbern.

«Damit lösen wir ein weiteres Mal unser Versprechen ein, Top-Konditionen für Sparen und Vorsorgen zu bieten», sagt Bruno Stiegeler, CEO der Bank WIR. So hatte die Bank bei den diversen Zinserhöhungsschritten der Schweizerischen Nationalbank seit Mitte 2022 jeweils als erstes Finanzinstitut reagiert und die Verzinsung ihrer Produkte deutlich nach oben angepasst – und wurde Ende 2023 in einem Ranking von «Handelszeitung», «PME» und «Statista» zur besten Spar- und Vorsorgebank der Schweiz gekürt.

● Volker Strohm





Bereits 2023 bot die Bank WIR ein Sparkonto mit 1,80% Zins an. Mit diesem Begleitfahrzeug der letztjährigen Tour de Suisse gibt es also 2024 ein Wiedersehen.

Foto: Raffi Falchi

Neue WIR-Teilnehmer

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

AG

Flori & A Bau GmbH flex

Sommerhaldenstrasse 84, 5200 Brugg AG
M 076 533 00 01
Sonstiger spezialisierter Hoch- und Tiefbau a. n. g.

MC Beschriftungen GmbH 30%

Schürmatt 2, 8964 Rudolfstetten
T 056 633 36 79
info@mcbeschriftungen.ch, www.mcbeschriftungen.ch
Siebdruck

AR

battilana.swiss GmbH flex

Bahnhofstrasse 4, 9100 Herisau
T 058 255 03 76
www.battilana.swiss
Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung, Buchführung, Treuhandgesellschaften

BE

Berner Medienhaus AG flex

Gartenstadtstrasse 17, 3098 Köniz
M 079 560 61 61
Korrespondenz- und Nachrichtenbüros

Frepa AG flex

Südstrasse 8, 3250 Lyss
T 032 387 06 06
info@frepa.ch, www.frepa.ch
Anbringen von Stuckaturen, Gipserei und Verputzerei

PinguinWelt GmbH 60%

Bernstrasse 35, 3308 Grafenried
T 031 769 16 00
renate.keller.schmutz@gmail.com
Wäscherei

BL

Schweizer Fachmedien GmbH 100%

Pfeffingerstrasse 19, 4153 Reinach BL
T 061 711 13 93
info@schweizerfachmedien.ch, www.schweizerfachmedien.ch
Sonstige mit Finanzdienstleistungen verbundene Tätigkeiten

BS

ES Event AG flex

Clarastr. 2, 4058 Basel
M 079 863 99 09
Diskotheken, Dancings, Night Clubs

GL

Hotel Post Glarnerhof 100%

Bahnhofstrasse 2, 8750 Glarus
 T 055 645 75 75
 info@hotelpost-glarnerhof.ch, www.hotelpost-glarnerhof.ch
 Hotels, Gasthöfe und Pensionen mit Restaurant

GR

ALSOFT Informatik AG 3%

Domleschgerstrasse 82, 7417 Paspels
 T 081 650 10 10
 info@alsoft.ch
 Programmierungstätigkeiten

Haltner Meister GmbH flex

Klostermatt 4, 6330 Cham
 T 071 446 72 20
 Hausmeisterdienste, Facility Management

LU

Stübli Betriebs & Event GmbH flex

Schattenbergstrasse 107, 6010 Kriens
 T 034 447 14 14
 www.noahlyssach.ch
 Hotels, Gasthöfe und Pensionen mit Restaurant

SG

Amici Hairdesign da Maria 80%

Poststrasse 15, 9000 St. Gallen
 T 071 222 31 32
 stgallen2@adesso-amici.ch, www.amicihairdesign.ch
 Coiffeursalons

First Aid Solutions flex

Tilsenstrasse 29, 8889 Plons
 M 079 842 13 39
 info@firstaidsolutions.ch, www.firstaidsolutions.ch
 Sonstiger Unterricht a. n. g.

Helfenberger Elektrotechnik AG 3%

Metzgerstrasse 1, 9246 Niederbüren
 T 071 385 89 50
 www.helfenberger-elektro.ch
 Elektroinstallation

Schilling-Immo AG flex

Gewerbestrasse 2, 9524 Zuzwil SG
 T 071 944 21 32
 info@schilling-ag.ch
 Kauf und Verkauf von eigenen Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen

SH

Sandstrahlerei Kuster GmbH 30%

Bömmliacker 12, 8222 Beringen
 M 076 374 41 61
 Oberflächenveredlung und Wärmebehandlung

SO

aaeshop.ch GmbH flex

Bielstrasse 95, 4500 Solothurn
 office@aaeshop.ch www.aaeshop.ch
 Veredlung von Textilien und Bekleidung

az repro ag 20%

Ziegelfeldstrasse 18, 4600 Olten
 T 062 207 30 70
 info@azrepro.ch, www.azrepro.ch
 Lichtpause- und Reprografiebetriebe

Doreli + Partner AG flex

Winznauerstrasse 101, 4632 Trimbach
 T 062 293 17 52
 info@doreli-bautechnik.ch, www.doreli-bautechnik.ch
 Allgemeiner Hoch- und Tiefbau ohne ausgeprägten Schwerpunkt

Doreli Generalunternehmen GmbH flex

Winznauerstrasse 101, 4632 Trimbach
T 062 552 22 50
www.doreli.ch
Kauf und Verkauf von eigenen Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen

Frey Immobilien AG flex

Haldenstrasse 22, 4600 Olten
T 062 205 22 00
info@frey-immobilien.ch, www.frey-architekten.ch
Kauf und Verkauf von eigenen Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen

KamberHT GmbH flex

Nellenacker 12, 4614 Hägendorf
T 062 216 15 90
marckamber@kamberht.ch, www.kamberht.ch
Sanitärinstallation

Oasis-Garage AG 10%

Holzackerstrasse 9, 4562 Biberist
T 032 672 04 44
oasis.garage@bluewin.ch
Instandhaltung und Reparatur von Automobilen

TREPERT AG 10%

Gatteracker 4, 4612 Wangen b. Olten
M 079 277 17 78
Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung, Buchführung, Treuhandgesellschaften

SZ

Örly Börd Group GmbH flex

Engelhofstrasse 21, 8852 Altendorf
M 079 257 80 82
info@oerlyboerdgroup.ch, www.oerlyboerdgroup.ch
Grosshandel mit Geschenkartikeln und Souvenirs

Tell's Pub, René Kunz 50%

Hauptplatz 7, 6403 Küssnacht am Rigi
T 041 850 63 33
rene@tells-pub.ch, www.tells-pub.ch
Bars

TG

Munishi Sanitär Heizung GmbH 10%

Puppikonstrasse 1, 9565 Rothenhausen
M 076 332 65 26
Sanitär- und Heizungsinstallation

TI

Exere Sagl flex

Ala Munda, 6528 Camorino
M 079 621 06 11
Altre Attività sportive

VD

Z Atelier Culinaire Sàrl 100%

Rue du Théâtre 6, 1083 Mézières VD
www.zatelier.ch
Services des traiteurs

VS

Restaurant Ô Caboulis 100%

Route des Mayens, 1993 Veysonnaz
M 076 495 80 54
info.ocaboulis@gmail.com, www.ocaboulis.ch
Activités des marchands de biens immobiliers

Charly Shop GmbH 30%

Spissstrasse 23, 3920 Zermatt
T 027 967 52 00
info@charly-shop.ch, www.charly-shop.ch
Sonstiger Fachdetailhandel a. n. g. (in Verkaufsräumen)

ZG

Blickfang AG

flex

Neugasse 6, 6300 Zug

M 079 480 81 73

patrick.hitz@xellenz.ch

Kauf und Verkauf von eigenen Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen

wohnquadrat GmbH

flex

Klostermatt 4, 6330 Cham

M 079 398 02 45

Unterhalt und Reparatur von Gebäuden

ZH

Baugeschäft Hüppin AG

flex

Weberrütistrasse 16, 8833 Samstagern

T 043 888 15 25

info@hueppinag.ch, www.hueppinag.ch

Allgemeiner Hoch- und Tiefbau ohne ausgeprägten Schwerpunkt

Bank 

«Wenn nur alles
so entspannt
wäre.»

Alles
auf einen
Blick

wir.ch/e-banking

«1,80% auf dem Sparkonto plus 2024.»

Bis
28.02.25
profitieren





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.

WIR ne+work
Ostschweiz

Einladung zur 67. Generalversammlung

Liebe Mitglieder des WIR-Network Ostschweiz

Wir laden herzlich zur diesjährigen Generalversammlung am 17. April 2024 im Kleinen Rigi in Schönenberg an der Thur ein. Die Generalversammlung ist eine gute Gelegenheit sich über die Entwicklung des Vereins zu informieren, wichtige Entscheidungen mitzugestalten und die Zukunft gemeinsam zu planen. Nach dem Pflichtprogramm sind alle Mitglieder zu einem festlichen Abendessen eingeladen. Den Abend lassen wir in angenehmer Atmosphäre ausklingen. Eure Anwesenheit und euer Input sind entscheidend für den Erfolg unserer Gemeinschaft. Wir freuen uns auf eine erfolgreiche Generalversammlung mit einer grossen Beteiligung.

Herzliche Grüsse, Irene, Joël und Ralph



Mittwoch, 17. April 2024

Restaurant Klein Rigi

Thurbruggstrasse 31, 9215 Schönenberg A. D. Thur

Das Programm: 18:00 Eintreffen der Mitglieder
18:30 67. Generalversammlung
19:30 Abendessen

Die Anmeldung: www.wir-netzwerk.ch
Anmeldeschluss 07. April 2024

Die Kosten: Für Mitglieder kostenlos

KMU TALK

mit Show des Illusionskünstlers
MAGRÉE

Casino Theater Winterthur

KMU Talk:

Künstliche Intelligenz – Illusionen
und Herausforderungen für KMUs

Talk-Gäste:

MAGRÉE – Illusionskünstler

Andy Fitze – Swiss Cognitive AI Network
+ ein weiterer Gast

Moderation: Francois Cochard

Künstliche Intelligenz und ihre
Auswirkungen sind für viele KMUs
eine Herausforderung. Was wird real
und was nicht? Was bedeutet KI für
KMUs und für unser Leben?

Mehr Infos zum Anlass und Inhalt auf
www.wir-netz.ch



*MAGRÉE.ch

Magie Moments®



SWISS
COGNITIVE

World-Leading AI Network

Talk & Show
mit dem
Illusions-
künstler
MAGRÉE

Dienstag, 28. Mai 2024

Casino Theater – Winterthur

Das Programm: 18.00 h Eintreffen der Gäste
18.30 h Begrüssung WIR Network Zürich
18.40 h KMU Talk und Show
20.00 h Apéro Riche / Netzwerken

Ort: Stadthausstrasse 119, Winterthur

Die Anmeldung: www.wir-netz.ch

Die Kosten: Mitglieder CHW 40 (Nichtmitglieder CHF 60.-)

120
Plätze
verfügbar

Das neue HEIDI-Musical auf der Walenseebühne mit 100% WIR



Mit dem WIR-Network Graubünden/Südostschweiz ans HEIDI-MUSICAL

Verbringen Sie einen sommerlichen Musical-Abend auf der Walensee-Bühne. Ersatzvorstellungen 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).

**Samstag,
22. Juni 2024**

**Walenseebühne
Kasernenstrasse
8880 Walenstadt**

Mit 100% WIR!

Anmeldung

Anmeldungen bis 31. Mai 2024:
www.wirnetwork-gr.ch
s.gall@wirnetwork-gr.ch

Kosten

160 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 FIRMAN -
UND KUNDENGESCHENKE!**



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 – April 2024, 91. Jahrgang, Nr. 1139

Das Magazin für Genossenschafter und Genossenschafterinnen der Bank WIR und Schweizer KMU

Herausgeberin: WIR Bank Genossenschaft, Basel

Redaktionsteam: Daniel Flury (Chefredaktor), Patrizia Herde, Shirin Mogtader, Volker Strohm (Leiter Corporate Communication); 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 Schweizer Recyclingpapier mit Ecolabel. eu. Gekennzeichnet werden Konsumgüter, die sich durch besondere Umweltverträglichkeit und vergleichsweise geringe Gesundheitsbelastung auszeichnen.

gedruckt in der
schweiz



Der Umwelt zuliebe!

Erscheinungsweise: monatlich auf Deutsch und Französisch

Gesamtauflage: 24 585

Inserate: siehe letzte Seite

Abo-Preis: 20.40 CHF (inkl. MwSt.)

Adressänderungen und Abonnemente:

Bank WIR, Beratungszentrum, Postfach, 4002 Basel oder T 0800 947 947

Standorte der Bank WIR

Hauptsitz Basel

WIR Bank Genossenschaft
Auberg 1
4002 Basel

Filiale 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
1006 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 Ostschweiz

Walter Sonderer
Konstanzerstrasse 35
9512 Rossrüti

T 079 207 81 26
wsonderer@bluewin.ch
wsmarketing-rossrueti.ch

WIR-Messe Rothrist

Andy Bühler
Weidweg 1
4852 Rothrist

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



Werbemöglichkeiten im WIR-Netzwerk

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

Ihre Vorteile auf einen Blick

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

WIRmarket.ch

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

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

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

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

WIRinfo – das Schweizer KMU-Magazin

Das WIRinfo erscheint zu Beginn jedes Monats in einer Auflage von rund **25000 Exemplaren**. Sie erreichen damit **alle WIR-Kunden (KMU) und deren Angestellte mit WIR-Konto**.

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

Inseratepreise im WIRinfo (WIR-Anteil 75%)

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

Im WIRinfo sind Chiffre-Inserate möglich; Gebühr: 8.50 CHW/CHF



WIRmailing

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

So funktioniert's:

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

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

Geben Sie auf der Drucksache einen WIR-Aannahmesatz 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 Inseratesystem der Bank WIR laufend addiert und berechtigen ab einer Höhe von 2500 CHW/CHF zu einem Jahresrabatt, der Ihnen Ende Jahr gutgeschrieben wird.

Das sind die Rabattstufen:

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



Impression von der WIR-Messe Ostschweiz im Stadtsaal von Wil.

Mediadaten WIRinfo

Inserateaufgabe und Beratung

inserate@wir.ch

Geschäftsbedingungen

Siehe www.wir.ch/agb-de

Inserateannahmeschluss: Bitte beachten Sie den Inserateschluss für das WIRinfo Mai 2024: Mittwoch, 10. April 2024, 12.00 Uhr.

Datenübernahme Druckunterlagen WIRinfo

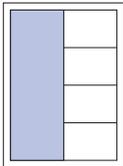
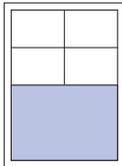
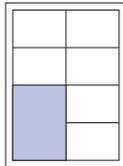
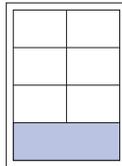
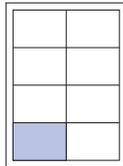
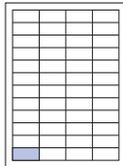
Beim Erstellen der PDF-Datei bitte in den Farbeinstellungen das Profil «ISOnewspaper» auswählen und exportieren. Handschriftlich verfasste oder gefaxte Textinserate können nicht entgegengenommen werden.

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

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