

WIR info

4/2026

Das Magazin für Schweizer KMU

Feuer und Flamme

An der WIR-Expo dabei: Barbara und Reto Vanoli mit ihrem Angebot für Haushalt und Grillieren

Campus-to-net

Die Tonet AG beliefert die Schreinerbranche – und schliesst Lücken in der Ausbildung

Kunst auf dem Teller

Im «ARTIST» entstehen die Gerichte vor den Augen der Gäste

Bank **WIR**

Arbeitskleidung

100% WIR

CHW 22.-

Diverse
Farben!

**DASSY®
OSCAR, T-Shirt**

- Art.-Nr. OSCAR
Grössen: XS bis 4XL
Rundhalsausschnitt mit Nackenband
Ideal zur Veredelung
Material: 100% Baumwolle



CHW 31.-

Diverse
Farben!

**DASSY®
LEON, Poloshirt**

- Art.-Nr. LEON
Grössen: XS bis 4XL
Seitenschlitze Strickkragen
Ideal zur Veredelung
Material: 100% Baumwolle



CHW 45.-

**DASSY®
LIONEL, Sweatshirt**

- Art.-Nr. LIONEL
Grössen: XS bis 4XL
Ideal zur Veredelung
Material: 80% Baumwolle/20% Polyester



Diverse
Farben!

CHW 44.-

Diverse
Farben!

**DASSY®
AVILA, Sommerweste**

- Art.-Nr. AVILA
Grössen: XS bis 4XL
Bund über Druckknöpfe verstellbar
Material: 65% Polyester/35% Baumwolle



Logo-Aufdruck/Stick auf Ihre
**Berufs- und
Arbeitskleidung**

Rufen Sie uns an!

Telefon 071 440 40 40

Pündtstrasse 1 | 9320 Arbon

DASSY sind Berufskleider für höchste
Ansprüche bezüglich Funktionalität,
Strapazierfähigkeit und Tragekomfort.

CHW 121.-

Diverse
Farben!

**DASSY®
EVANS, Warnschutz
Kapuzen-
sweatshirt**

- Art.-Nr. EVANS
Grössen: XS bis 4XL
2 Schubtaschen mit Reissverschluss
Material: 65% Polyester/35% Baumwolle



CHW 78.-

Diverse
Farben!

**DASSY®
CALAIS, Latzhose**

- Art.-Nr. CALAIS
Grössen: 46 bis 66
Verstellbare Träger
Breiter Saum (5 cm zusätzlich)
Brusttasche mit Patte
Material: 65% Polyester
/35% Baumwolle



CHW 54.-

Diverse
Farben!

**Arbeitschhose
Art.-Nr. LIVERPOOL**

- Grössen Männer: 42-67
Grössen Frauen: 32-46
Verstellbare Rückenelastik
3-fache Kappnähte
Material: 65% Polyester/35% Baumwolle



CHW 81.-

Diverse
Farben!

**Warn-
schutzchhose**

- Art.-Nr. LANCASTER
Grössen Männer: 42-66
2 Schubtaschen
2 Gesässtaschen mit Patte
Verstellbare Rückenelastik
3-fache Kappnähte
Material: 60% Polyester/
40% Baumwolle, ±290g/m²



CHW 67.-

Diverse
Farben!

**DASSY®
MONZA, Arbeitssshorts**

- Art.-Nr. MONZA
Grössen Männer: 42-67
2 Schubtaschen 2 Gesässtaschen mit Patte
Jeansknopf und Reissverschluss
65% Polyester/35% Baumwolle



CHW 70.-

Diverse
Farben!

**DASSY®
VENNA, Warnschutz-
Short**

- Art.-Nr. VENNA
Grössen Männer: 42-66
2 Schubtaschen 2 Gesässtaschen mit Patte
50 mm-Reflexstreifen
65% Polyester/35% Baumwolle



CHW 88.-



**Extrem leichter niedriger
Sicherheitsschuh S1 - BALTO**

- Art.-Nr. BALTO
Rutschfestigkeit Mit einer Stahlkappe
Mit einer öl- und benzinbeständigen Laufsohle
Er bietet Atmungsaktivität Grössen: 36 bis 47

CHW 113.-



Sicherheitshalbschuh S1PS

- Art.-Nr. MODULO
Zehenkappe: Nano-Kohlenstoff
Zwischensohle: Pannensicheres Textil
Auskleidung: Masche Kategorie: S1 PS8
Grössen: 35 bis 48

CHW 141.-



Sportlicher ESD-Sicherheitstiefel S3

- Art.-Nr. CADOR-MID TLS
Obermaterial: Synthetisches Nubuk
Innenfutter: 3D-Mesh
Fussbett: SJ Schaum-Fussbett
Grössen: 35 bis 48

Telefon 071 440 40 40, shop@manser24.ch, wir.manser24.ch

Alle Preise verstehen sich zzgl. MwSt./Porto in bar. WIR-Anteil nur auf inserierte Artikel. Weitere Artikel auf Anfrage. Abbildungen können abweichen.

Faszination WIR

144 Seiten «Faszination WIR»

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

Das CHW-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 CHW. Bitte belasten Sie mein CHW-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).

WIR und DU

Editorial

Schon gesehen? Im Zentrum der neuen Homepage der Bank WIR steht das «Banking mit dem WIR-Gefühl» (vgl. S. 5). Damit ein WIR-Gefühl zustande kommt, braucht es mindestens zwei. Im vorliegenden Fall die Bank und eine Kundin bzw. einen Kunden. Im noch vorliegenden Fall das WIRinfo und eine Leserin oder einen Leser. Und das «WIR» oder «WIR-Gefühl» ist umso intensiver, je näher man sich ist. Dazu trägt die Ansprache bei. Wer wir.ch konsultiert, stellt fest: Wir duzen euch. Ab sofort auch im WIRinfo.

Das mag – für beide Seiten – gewöhnungsbedürftig sein, aber wer miteinander geschäftet, ist sich das gewöhnt: ein Dialog auf Augenhöhe, fair, verständlich, nahbar.

Ein WIR-Gefühl kommt an den Kursen der Grill Academy fast zwangsläufig auf. Firmen, Gruppen, Privatpersonen

– rund 2500 pro Jahr – lernen bei der Vanoli AG den richtigen Umgang mit den Weber-Grills. Und kommen sich bei der anschliessenden Verköstigung des Grillguts näher. Ob sich da jemand siezt? Kaum... Noch mehr Vanoli und WIR-Gefühl gibt es übrigens an der WIR-Expo im November (S. 8).

Auf Schulungen setzt auch die Tonet AG. Um den richtigen Umgang mit ihren Produkten – Lacke, Beizen, Öle, Wachse etc. – für das Schreinerhandwerk sicherzustellen, bietet sie seit Langem entsprechende Kurse an – WIR-Gefühl inklusive. Der Neubau in Däniken trumpft deshalb nicht nur mit modernsten Lagern, sondern auch mit zweckmässigen Schulungsräumen auf (S. 16).

Ist ein WIR-Gefühl zwischen Koch und Restaurantbesucher denkbar? Im Hotel Restaurant ARTIST in Biel schon: Gastgeber Wolfgang Fösleitner kocht am Artist Table vor den Gästen und stellt seinen Arbeitsplatz auch Privaten, Gruppen oder Firmen zur Verfügung (S. 24).

Biel ist nicht nur wegen des «ARTIST» eine Reise wert. Wie in so vielen Städten und Dörfern in der Schweiz gibt es noch viel mehr zu entdecken. Nicht umsonst hat das Magazin «US News & World Report» kürzlich die Schweiz zum besten Land der Welt gekürt. Einige Ausflugstipps findest du ab S. 30.

Immer eine Reise wert ist Basel, ganz besonders am Achtelfinaltag der Swiss Indoors vom 28. Oktober. Für diesen spannenden Event stehen für dich Tickets bereit, natürlich bezahlbar zu 100% CHW (S. 52).

Daniel Flury
Chefredaktor



Der neue Auftritt der Bank WIR: Ein sogenanntes Fluid – abgeleitet vom roten Logo der Bank – verbindet die Personen zu einem «WIR».

Liebe KMU

Seit wenigen Wochen sind wir mit «Banking mit dem WIR-Gefühl» präsent. Für uns ist das weit mehr als ein Claim. Das «Wir» tragen wir seit über 90 Jahren im Namen – und leben es ebenso lange vor. Die Teilnehmenden in unserem Business-Netzwerk machen dieses WIR-Gefühl erst möglich.

Gerade für KMU ist dieses Miteinander entscheidend: gegenseitiges Vertrauen, Verlässlichkeit und die gemeinsame Stärke im Netzwerk. Darauf dürfen wir stolz sein. Umso mehr freuen wir uns über jedes Geschäft, welches mit einem CHW-Anteil zustande kommt. Es ist Ausdruck dieses WIR-Gefühls.

Als Genossenschaftsbank stehen wir für Werte, die das positive WIR-Gefühl tragen: ehrlich im Umgang, engagiert für den Schweizer Mittelstand und exzellent in unserem Angebot.

Diese Werte sind nicht nur in unserem KMU-Netzwerk sehr wichtig. Sie verbinden uns auch mit einer stetig wachsenden Anzahl von Privatkunden. Kundinnen und Kunden, die es schätzen, dass wir uns für das Schweizer Gewerbe einsetzen. KMU, die wiederum vielen Menschen in der Schweiz eine Arbeitsstelle bieten. Genau für alle KMU-Mitarbeitenden haben wir ein sehr attraktives Angebot aufgebaut, welches sich reger Nachfrage erfreut. So erhalten unsere Privatkundinnen und -kunden Konto/Karte, Twint und Digital Banking nicht nur kostenlos, sondern wir verlangen auch im Ausland keine Devisenaufschläge und Gebühren. Denn: In den Ferien sollten die Angestellten unserer KMU keine unnötigen Spesen bezahlen.

Das meinen wir mit WIR-Gefühl – für KMU, ihre Mitarbeitenden und unsere Privatkundschaft ganz allgemein. Gemeinsam schaffen wir so echten Mehrwert – für euch und für die Schweizer Wirtschaft.

Matthias Pfeifer
CEO Bank WIR



Foto: Phil Wenger

CHWpromo: 100%CHW



100%-WIR-Monatsaktion Preise nur im Juli 2026

B2B-Modell

ASUS G1503CVA-S76575X

**Vielseitiger Business-Laptop mit
leistungsstarker Performance, 15.6 Zoll
Full HD Display und robuster Bauweise**

- Intel Core 7 150U Prozessor
- 64 GB Arbeitsspeicher, 1000 GB Gesamtspeicher
- Grafikkarte Modell: Intel Graphics
- 15.6"-Display mit einer Auflösung von 1920 x 1080 (Full HD)
- USB-Anschlüsse: 2 x USB 3.0 (3.1 Gen. 1) Typ A / 2 x USB 3.1 (Gen. 2) Typ C
- Betriebssystem: Windows 11 Pro



**100%-WIR-Zentra-Preis:
CHW 1150.00**
(inkl. MWST + CHW 15.- Versandkosten)



CHW 1245.00
(inkl. MWST + CHW 15.- Versandkosten)

B2C-Modell

ASUS TP3607SH-RJ031WS

**Vielseitiger Convertible mit
Grafikpower und Tablet Komfort**

- Intel Core Ultra 7 256V Prozessor
- 16 GB Arbeitsspeicher, 1000 GB Gesamtspeicher
- Grafikkarte Modell: Nvidia GeForce RTX 5050
- 16"-Display mit einer Auflösung von 2880 x 1800
- USB-Anschlüsse: 1 x Thunderbolt 4 (USB Typ C) / 1 x USB 3.0 (3.1 Gen. 1) Typ A / 1 x USB 3.1 (Gen. 2) Typ C
- Betriebssystem: Windows 11 Home

Bitte bestellen Sie hier: zentra-shop.ch

Inhalt

Seite 30

Viele Schweizerinnen und Schweizer zieht es in die grossen Metropolen Europas – nach Barcelona, London, Paris oder Stockholm. Dabei liegt das Gute oft näher als gedacht: Warum nicht auf einem Tagesausflug neue Kleinstädte in der Heimat entdecken? Sie befinden sich fast vor der Tür – und überraschen mit Geschichte, Genuss und unerwarteten Perspektiven.



Seite 42

Die Unternehmensnachfolge ist in aller Munde und zählt zu den zentralen strategischen Herausforderungen im Lebenszyklus eines Unternehmens. Sie entscheidet darüber, ob Know-how, Wertschöpfung und Arbeitsplätze langfristig gesichert werden können oder ob ein Unternehmen durch einen ungeordneten Übergang an Stabilität verliert.

Seite 52

Wenn im Herbst die Tennisweltelite in Basel aufschlägt, treffen Spitzensport und unvergessliche Gänsehautmomente aufeinander. Als Kundin oder Kunde der Bank WIR haben Sie die Möglichkeit, den Achtelfinaltag der Swiss Indoors live zu erleben – mit einem exklusiven Premium Package, das zu 100% in CHW bezahlt werden kann.



- 8 Mit Feuer und Flamme dabei**
Vanoli AG, Thalwil
- 16 Die Tonet AG schliesst Lücken in der Handwerker-ausbildung**
Ein Neubau mit Campus in Däniken
- 23 Generalversammlung der Bank WIR**
- 24 Mehr als ein Hotelzimmer für die Nacht**
Hotel Restaurant ARTIST, Biel
- 30 Bremgarten statt Barcelona, Gruyères statt Gizeh**
Warum in die Ferne schweifen? Tipps für Städteferien in der Schweiz

- 36 Hospitality Summit**
Wie man ein leer stehendes Hotel zu neuem Leben erweckt
- 42 Der Prozess der Nachfolgeplanung**
- 46 Sparkonto plus**
Das Sparkonto mit Top-Konditionen
- 48 Der Unternehmergeist auf Stadtwanderungen**
Kolumne von Karl Zimmermann
- 52 Weltklassetennis erleben – mit 100% CHW**
Swiss Indoors, Basel

- 59 Neue Teilnehmer**
- 65 Willkommen im Netzwerk**
- 72 Inserateschlüsse**
- 80 Impressum**
- 81 Standorte der Bank WIR und Social Media**
- 82 Inseratepreise**



Mit Feuer und Flamme dabei

Wenn die WIR Expo Zürich im November in Dietikon stattfindet, ist nicht gerade Grill-Saison. Hochwertige Weber-Grills gibt es dennoch viele zu sehen, und sie können mit 100 Prozent WIR bezahlt werden. Denn das Fachgeschäft Vanoli ist an der Messe dabei. Es betreibt die beiden einzigen Weber-Shops in der Schweiz – und führt hierzulande mehr Grillkurse durch als jeder andere Anbieter.



Barbara und Reto Vanoli.
Fotos: Henry Muchenberger

Wer gern kocht und Gäste empfängt, wer sich an einem Grill daheim fühlt, wer überhaupt schöne und gut gemachte Dinge liebt – für den oder die ist Vanoli ein veritables Paradies. Das grosse, lichtdurchflutete Fachgeschäft in der Nähe des Bahnhofs Thalwil präsentiert eine riesige Auswahl auserlesener Produkte, vom exklusiven Küchenmesser bis zur Traum-Outdoor-Küche. Die fachkundige Beratung gibts gleich mit dazu. Das grosse Angebot ist auf der Höhe der Zeit, doch die Werte, die Vanoli hochhält, sind zeitlos: Qualität, Know-how, freundliche Bedienung, analoge Erlebnisse statt digitales Herumgeklacke. Man möchte kaum mehr weg.

«Das ist meine Welt!»

Einer, der schon über die Hälfte seines Lebens hier verbracht hat, ist der heute 57-jährige Reto Vanoli. Vor über 30 Jahren stieg er in die elterliche Eisenwarenhandlung in Thalwil ein. Eigentlich wollte der gelernte Hochbauzeichner im Geschäft nur ein Zwischenjahr absolvieren, um danach ein Architekturstudium zu starten. «Doch ich erkannte: Das hier ist meine Welt!», erinnert er sich. Eine Welt, die in den letzten Jahrzehnten stark durchgeschüttelt wurde. «Früher gab es in jedem Dorf eine Eisenwarenhandlung», erzählt Reto Vanoli. «Dort holte man seine Schrauben, sein Werkzeug, die Sachen für den Haushalt.» Mittlerweile sind solche Fachgeschäfte fast überall verschwunden – mit den riesigen Baumärkten, die überall in den Peripherien entstanden, und dem Online-Handel konnten die Dorfläden nicht mithalten.

Dass es Vanoli in Thalwil noch immer gibt, hat letztlich mit einer Unlust zu tun. «Ich konnte mich nie recht für Schraubenzieher oder Dübel begeistern», sagt Reto Vanoli. «Mir entsprach eher alles rund ums Kochen und um den gedeckten Tisch.» Also entschied er sich nach der Pensionierung der Eltern, das Sortiment neu auszurichten. «Mein Vater musste kurz leer schlucken, als ich fast das gesamte Eisenwarengeschäft eliminierte», meint der Geschäftsinhaber lächelnd. «Er sah das Risiko, auf einen so wichtigen Umsatzträger zu verzichten.» Doch die Neuausrichtung kam genau zum richtigen Zeitpunkt – und sicherte dem Unternehmen die Zukunft.

Expansion und Kooperation

Heute ist Vanoli unter anderem auf den Haushaltsbereich im gehobenen Segment spezialisiert. Das Fachgeschäft bietet keinen Luxus, aber Produkte von hoher Qualität und mit hohem ästhetischem Anspruch. «Wo findet man das heute noch!», meint der Geschäftsleiter. «Die Leute kommen von weither zu uns.» Anders als viele andere Fachgeschäfte ächzt Vanoli nicht unter der Online-Konkurrenz. Denn ein gutes Messer will man vor dem Kauf in der Hand halten. Weil die Nachfrage nach hochwertigen Produkten durchaus vorhanden ist, entsprechende Anbieter aber immer rarer werden, hat Vanoli expandiert. Vor 15 Jahren eröffnete das Unternehmen eine Filiale in Baar – und vor einem Jahr einen Standort in Lyssach. Mittlerweile arbeiten rund 40 Leute bei Vanoli.



Vanolis wichtigstes Standbein: das Weber-Grill-Sortiment und die Grill Academy.



«Heute reicht es
als Retailer einfach
nicht mehr, nur
Ware zu verkaufen.»



Grill-Fleisch für die hauseigene Grill Academy.



Ein Grillmeister muss auch Entertainer sein.

Warum ausgerechnet Lyssach? «Das ist die Shopping-Meile von Bern», sagt Reto Vanoli. «Und in der Region Bern ist das Grill-Angebot stark unterentwickelt.» Damit leitet Reto Vanoli zum wichtigsten Standbein seines Unternehmens über: dem Grill-Sortiment und der Grill Academy. «Wir verkauften schon länger Grills», erzählt er. «Dann gingen wir auf Weber zu mit dem Wunsch, einen Weber-Shop zu eröffnen.» Der US-amerikanische Grillhersteller Weber ist Weltmarktführer – und Erfinder des ikonischen Kugelgrills. Der Branchenleader passte genau zum ehrgeizigen Konzept von Reto Vanoli. In der Schweiz gab es bis dahin noch keinen exklusiven Weber-Shop – jener in Thalwil, der 2020 eröffnet wurde, war der erste, der in Lyssach ist nun der zweite.

Begeisterte Vanoli-Botschafter

Damit sich ein Unternehmen als Weber-Shop bezeichnen kann, muss es eine grosse Ladenfläche für das Weber-Sortiment zur Verfügung stellen, es darf keine Grills anderer Marken anbieten – und muss eine Grill Academy führen. «Wir veranstalteten bereits früher Grillkurse», sagt Reto Vanoli, «wir hatten in diesem Bereich also bereits eine gewisse Erfahrung.» Allerdings in einer anderen Dimension: Gab es früher sechs, sieben Grillkurse pro

Jahr, finden nun wöchentlich drei bis vier solche Events statt. Pro Jahr nehmen insgesamt rund 2500 Leute an einem Kurs bei Vanoli teil – Paare, private Gruppen, Firmen. Das ist Schweizer Rekord. «Heute reicht es als Retailer einfach nicht mehr, nur Ware zu verkaufen», sagt Reto Vanoli. «Man muss eine Kundenbindung aufbauen. 2500 Teilnehmende an unseren Grillkursen – das sind dann 2500 Fans, die einen super Abend erlebt haben und sofort an uns denken, wenn sie einen Grill oder Grillzubehör benötigen.»

Dass die Grill Academy so erfolgreich ist, führt Reto Vanoli auf das grosse Bedürfnis nach gemeinschaftlichen Erlebnissen zurück. Man grillt gemeinsam vor dem Weber-Shop, setzt sich dann drinnen an Achtertische und geniesst zusammen das Grillgut. Der Unternehmer illustriert die soziale Wirkung dieser Zusammenkünfte mit einer Anekdote: «Einmal nahm ein Pfarrer aus der Region mit seiner Köchin am Kurs teil. Der Zufall wollte es, dass er am selben Tisch mit einer Gruppe alter Rocker sass, die auf ihren Harleys hergefahren waren. Ich war nicht sicher, ob das gut kommt. Doch nach einem sehr lustigen Abend rief einer der Rocker: «Pfarrer, nächsten Sonntag komme ich zu deiner Predigt!»»

Die meistverkauften Grills der Schweiz

Beliebt sind die Grillkurse bei Unternehmen, weil sie sich exakt budgetieren lassen: Pro Person kostet die Teilnahme 149 Franken, und da ist alles inbegriffen: ein 7-Gang-Menü, die Getränke, der eigentliche Kurs – und eine Grillschürze als Souvenir. Es gibt keine versteckten Zusatzkosten. Und Unterhaltung ist garantiert, nicht nur unter den Teilnehmenden am Tisch. «Unsere Grillmeister sind zugleich Entertainer, sie schaffen es, dass wirklich alle einen guten Abend haben», so Reto Vanoli.



Berkel-Aufschnittmaschinen.



Der Tisch für die Kursteilnehmenden ist gedeckt.



Auch wer Ersatzteile oder Zubehör benötigt, wird bei Vanoli fündig.



Produkte von hoher Qualität und mit hohem ästhetischen Anspruch zeichnen den Bereich Wohnen und Haushalt aus.

Natürlich lohnt sich die Begeisterung, welche die Grillmeister von Vanoli entfachen, auch für Weber: Die US-Marke ist die mit Abstand meistverkaufte und beliebteste Grillmarke in der Schweiz. Besonders gut lief das Geschäft während der Covid-19-Pandemie, als die Menschen wieder ihre Aussenräume entdeckten. Danach gingen die Verkäufe etwas zurück. «Nun aber werden die damals gekauften Grills allmählich wieder ersetzt», sagt Reto Vanoli. Doch auch wer keinen neuen Grill haben will, ist bei Vanoli in guten Händen: Hier werden sämtliche Weber-Modelle repariert. «Wir verfügen über ein enorm grosses Ersatzteillager», sagt Reto Vanoli. «Selbst für ein 30-jähriges Gerät haben wir noch einen Ersatzrost – so etwas kann niemand bieten.»

WIR-Expo: Diesmal mit grösserem Stand

Wer sich für Grills interessiert, kann diesen Herbst an der WIR Expo Zürich den Vanoli-Stand besuchen. Die Messe findet vom 13. bis 15. November in der Stadthalle Dietikon statt. Das Fachgeschäft war schon 2025 an der WIR Expo präsent, als diese zum ersten Mal nach längerem Unterbruch wieder durchgeführt wurde. «Eine gute Sache!», findet Reto Vanoli. Sein Unternehmen ist seit den Anfängen bei WIR dabei. «Dank WIR kommen wir an Kunden und Kundinnen heran, die uns sonst nicht berücksichtigen würden», sagt er. «Weil wir 100 Prozent WIR nehmen, kommt es vor, dass gar ein Walliser einen Ausflug in unseren Weber-Shop macht.»

Früher war Vanoli an allen WIR-Messen dabei. Dass es die Expos jetzt wieder gibt, gefällt Reto Vanoli. «Ich habe immer Freude, wenn Menschen das Heft in die Hand nehmen und etwas bewegen. Und mir entspricht der KMU-Charakter der Veranstaltung.» Er habe bei der letztjährigen Durchführung neue Kundinnen und Kunden gewonnen – und tolle Begegnungen gehabt. Daher hat er sich entschieden, dieses Jahr gar einen etwas grösseren Stand zu bespielen. «Klar stehen der Weber-Shop und die Grill Academy im Vordergrund», verrät er, «aber wir werden auch viele tolle Artikel aus dem Kochbereich präsentieren.» Mit dem WIR-Umsatz, den Vanoli erzielt, bezahlt das Unternehmen später Bauarbeiten. Reto Vanoli investiert auch in Eigentumswohnungen. Er ist eben ein Unternehmer durch und durch – und passt damit perfekt in die WIR-Familie.

● Marius Leutenegger

WIRmarket.ch > Vanoli
wir-expo.ch



Küchenmesser der japanischen Manufaktur Shikisai Shizu.



Kochutensilien von Le Creuset.



Diverse Sitzmöbel.



Auch Geschirr will man vor dem Kauf zuerst in den Händen halten.



Die Tonet AG schliesst Lücken in der Handwerker- ausbildung

**Ein Neubau mit Campus
in Däniken**

Tonet

*Flavio Tonet hat die Firma
von seinem Vater Rico
Tonet 2022 übernommen.*

Fotos: Foto Frutig und zVg

Seit Jahrzehnten beliefert die Tonet AG die Schreiner- und verwandte Branchen mit Lacken, Ölen, Wachsen, Beizen, Klebern und weiterem Verbrauchsmaterial sowie den für die Verarbeitung nötigen Geräten. Mit dem Neubau in Däniken erhält das zweite Standbein der Firma noch grösseres Gewicht: Für die Schulung der Kunden und von Handwerkern wurde der Campus-to-net ins Leben gerufen.

Wer sich einer Sache oberflächlich annimmt, geht naturgemäß nicht in die Tiefe. Ganz anders die Firma Tonet AG: Seit ihrer Gründung vor 67 Jahren durch Bruno Tonet steht alles «Oberflächliche» im Fokus der Firmentätigkeit. «Die Idee meines Grossvaters war sehr fort-

schrittlich und auf Nachhaltigkeit ausgelegt: Er wollte Möbel, deren Oberfläche z. B. durch Kratzer unansehnlich geworden war, nicht ersetzen, sondern kostengünstig reparieren und erhalten», so sein Enkel und heutiger CEO Flavio Tonet. Im Keller des Wohnhauses in Dulliken



Der grössere der beiden Schulungsräume.

tüftelte Bruno Tonet 1959 an Wachsstiften für die Behandlung von Holzoberflächen und ergänzte dieses Sortiment bald durch den Vertrieb von PVC-Folien, mit denen Möbelstücke in Holzoptik beklebt werden konnten. Zum raschen Wachstum der Firma trug der Import von Kunststoffprofilen für den Fensterbau bei. Die Spar- te Lacke und Öle forcierte Bruno Tonets Sohn Rico, als er die Tonet AG 1990 übernahm. Damals war die Firma bereits seit über 15 Jahren im markanten Bau an Dullikens Hauptstrasse zu Hause – genau dort, wo vor Kurzem ein amerikanisches Fast-Food-Restaurant seine Zelte aufgeschlagen hat.

Dem nun abgerissenen alten Firmengebäude in Dulliken trauert Flavio Tonet nicht nach: «Wir sind in Däniken mit offenen Armen empfangen und sehr professionell begleitet worden, und der Neubau erlaubt uns viel effizientere Abläufe – gerade auch in Bezug auf unser Kursangebot.» Schon Flavio Tonets Vater Rico legte grossen Wert darauf, dass die verkauften Produkte – dazu gehörten auch Spritzpistolen, Pumpen und Düsen – von den Kunden richtig angewendet wurden. Denn, so Rico Tonets Credo: Erstklassige Oberflächen entstehen nicht nur durch die richtigen Produkte, sondern auch durch deren fachmännische Anwendung. In den Genuss entsprechender Schulungen kamen zunächst die Mitarbeitenden im Aussendienst – aus Verkäufern wurden Anwendungstechniker. Bereits am alten Firmensitz wurden aber auch Kunden in die korrekten Applikationen der Produkte und Geräte eingeführt. «Das wurde beim Bau des Gebäudes 1974 zu wenig berücksichtigt. In der Folge mussten Kursteilnehmer umständlich durch Büros geschleust werden, um in den Schulungsraum zu gelangen», so Flavio Tonet. Auch die Verpflegung war mit langen Wegen und Zeitverlust verbunden.

Der Campus-to-net schliesst Lücken

Der neue Firmensitz in Däniken – ein moderner Hybridbau mit hohem Holzanteil – ist mit seinen Büros, Lager- und Schulungsräumen und der Farblackmischerei so konzipiert, dass optimale Prozesse und kurze Wege möglich sind. Herzstück des Baus sind die Schulungsräume, der Praxisraum und die Cafeteria mit der Gastro-Küche für die Verpflegung von Kursteilnehmenden (und natürlich der eigenen Belegschaft): Sie bilden den neu geschaffenen Campus-to-net, ein innovatives Schulungszentrum für die handwerkliche Berufsausbildung. Für Flavio Tonet, der die Firma 2022 in dritter Generation übernommen hat, ist der Campus so wichtig, dass er ihn in eine eigene GmbH überführt hat. Diese starke Gewichtung macht für Tonet aus zwei Gründen Sinn: «Zum einen beliefern wir mit unseren Produkten bereits einen Grossteil der KMU in der Holzbranche und im verwandten Gewerbe. Zum andern ist es eine Tatsache, dass in der vierjährigen Ausbildung zum Schreiner die Oberflächentechnik an lediglich drei oder vier Tagen themati-



Der neue Firmensitz der Tonet AG in Däniken.



Die Tonet AG beschäftigt 30 Mitarbeitende, Tendenz steigend.

*«Der Neubau erlaubt
viel effizientere Abläufe –
gerade auch im
Schulungsbereich.»*



Die Farblackmischerei am neuen Standort ist doppelt so gross wie die frühere Mischerei in Dulliken.

siert wird.» Selbst voll ausgebildete Schreiner mit Berufserfahrung seien deshalb oft überfordert, wenn es gilt, aus der riesigen Palette von Produkten das Passende auszuwählen und richtig anzuwenden. «Nur ein Beispiel: Auch wer das richtige Öl für eine Anwendung auf einer bestimmten Holzart im Aussenbereich gewählt hat, kann noch folgenschwere Fehler machen. Beispielsweise will das Holz richtig geschliffen sein, damit das Öl vollständig in die Poren fließen kann.»

Verbindung von Theorie und Praxis

Im Campus-to-net vereinen sich Theorie und Praxis. In zwei modernen, hellen und zweckmässig eingerichteten Räumen wird die Theorie vermittelt. Für die praktische Umsetzung des Gelernten steht ein grosser Praxisraum zur Verfügung. Der massive Lärchenholzboden verzeiht es, wenn beim Schleifen, Lackieren oder an der Spritzwand mal etwas danebengeht. Die Geschäftsfüh-

rung des Campus liegt in den Händen von Erina Tonet, eine Cousine Flavio Tonets. Die Erwachsenenbildnerin hat zehn Jahre am BBZ Olten und als Ausbilderin von Berufsfachschullehrpersonen an der Pädagogischen Hochschule Luzern gewirkt. «Neue Materialien, die technologische Entwicklung und veränderte Kundenbedürfnisse stellen den Weiterbildungsmarkt vor hohe Anforderungen. Dank Erina kann der Campus-to-net massgeschneiderte, strukturierte und didaktisch fundierte Inhalte anbieten», ist Flavio Tonet überzeugt. Gerade in Bezug auf Oberflächenbehandlung sei dies von grösster Wichtigkeit, «denn der Schweizer Kunde ist extrem qualitätsaffin, und wer als Handwerker die Behandlung von Holzoberflächen dank optimaler Ausbildung meistert, hat einen klaren Wettbewerbsvorteil».

Coaching und Hospitation

Doch das Angebot von Campus-to-net ist noch umfassender: Externe Kursleiterinnen und Kursleiter, welche die Räumlichkeiten mieten, können ihre Unterlagen didaktisch prüfen und optimieren oder gleich von Grund auf erstellen lassen. Auch die Vermittlung der Inhalte lässt sich durch ein Coaching verbessern. «Wer gut vorbereitet ist, gewinnt an Sicherheit und kann sein Wissen mit Begeisterung und grösserer Wirkung weitergeben», so Flavio Tonet. Ebenfalls im Angebot ist Hospitation: Ein Experte oder eine Expertin des Campus beobachtet den Kursleiter bzw. die Kursleiterin während einer Schulung und gibt ein Feedback. In den meisten Fällen dürfte die Analyse von Ablauf, Methoden und Inhalten dazu führen, dass Leiterinnen und Leiter künftig ihr Potenzial noch besser ausschöpfen können.

Ob Beizkurs, Ölkurs, Effektlackieren oder Lackierkurs Lösungsmittel, Lackierkurs Wasserlack oder Stein-Ausbesserungskurs: Flavio Tonet rechnet mit gegen 2500 Schülern aus dem Schreiner- und Holzbaugewerbe pro Jahr und einem Potenzial von rund 5500 Kursteilnehmenden pro Jahr: «25 Schüler pro Tag an 220 Tagen im Jahr sind realistisch.»

Wachstum im Öko-Bereich

Lieferanten von Ölen, Lacken, Klebern, Dichtstoffen, Schleifmitteln und Verarbeitungsgeräten gibt es einige in der Schweiz. «Aber keiner bietet aus einer Hand dieselbe Vielfalt an Produkten an wie die Tonet AG», ist Flavio Tonet überzeugt. Besonders stolz ist er darauf, dass die Öko-Sparte seiner Firma jedes Jahr um knapp 10% wächst. «Gerade wer im öffentlichen Bereich wettbewerbsfähig sein will, muss über die entsprechenden Umweltzertifikate verfügen.» So lösen zum Beispiel die Wasserlacke nach und nach die aus gesundheitlicher Sicht problematischen Lösemittellacke ab. Rund 6000 Artikel sind im Lager verfügbar, und 12000 können im Web-Shop bestellt werden. Das Hochregallager im Neubau gehört zu den modernsten in der Schweiz



Der Schmalgangstapler im Lager mit rund 6000 Artikeln.



Mit ihren Produkten beliefert die Tonet AG bereits einen Grossteil der KMU in der Holzbranche und im verwandten Gewerbe.



*«25 Schüler pro Tag
an 220 Tagen im Jahr
sind realistisch.»*



Cafeteria, Besprechungsräume, Büros: Der Hybridbau ist durchgehend modern, hell und mit hohem Holzanteil gehalten. Selbst an einen Ruhe- und an einen Fitnessraum für die Mitarbeitenden wurde gedacht.

und garantiert die effiziente Abwicklung der Aufträge. Ein Schmalgangstapler arbeitet die Aufträge ab, die Fehlerquote liegt nahe 0% – auch deshalb, weil man sich schon vor dem Bezug des Neubaus etappenweise von papierbasierten Rüstprozessen verabschiedet und die Mitarbeitenden an die Automatisierung gewöhnt hat.

Tag der offenen Tür im August

Die Bevölkerung, benachbarte KMU und mehrere Tausend Kunden haben am 22. August die Gelegenheit, an einem Tag der offenen Tür das neue Domizil der Tonet AG zu besuchen. Unter den Tonet-Kunden werden sich etliche KMU aus dem CHW-Netzwerk befinden: «Die Annahme der Komplementärwährung hat bei uns Tradi-

tion und ist ein klarer Vorteil gegenüber ausländischen Mitbewerbern», weiss Flavio Tonet aus Erfahrung. Aber auch als Privatkunde ist Tonet eng mit der Bank WIR verbunden: «Ich bin ein Riesenfan von VIAC und VIAC Invest!»

● Daniel Flury

WIRmarket.ch > Tonet

Generalversammlung der Bank WIR

Die Generalversammlung 2026 der Bank WIR wurde – wie bereits in den Vorjahren – als Urabstimmung durchgeführt. Sämtliche Anträge auf der Traktandenliste wurden mit grosser Mehrheit angenommen. Dazu gehört auch die Ausschüttung einer unveränderten Dividende von 11 Franken pro Beteiligungsschein.



Der Hauptsitz der Bank WIR in Basel.

Foto: Michael Hochreutener

Die Generalversammlung 2026 der Bank WIR wurde wie in den Vorjahren in Form einer Urabstimmung mit elektronischer Stimmabgabe abgehalten. Bereits im Februar konnte die Bank ein sehr erfolgreiches Geschäftsjahr 2025 präsentieren. Die Bilanzsumme stieg auf 6,74 Milliarden Franken und der Jahresgewinn erhöhte sich auf 17,7 Millionen Franken. Die Hypothekarkredite erreichten über 5 Milliarden Franken und unterstreichen so die Stärke der Schweizer Genossenschaftsbank als engagierte Partnerin für Bau- und Immobilienfinanzierungen. Auch die Kundeneinlagen nahmen weiter zu und lagen per Ende Jahr bei über 4,7 Milliarden Franken.

Basierend auf dem ausgezeichneten Ergebnis des vergangenen Jahres ist die Generalversammlung dem Antrag des Verwaltungsrates gefolgt und hat einer gleichbleibenden Dividende von 11 Franken je Titel zugestimmt. Die Ausschüttung erfolgt erneut als Wahldividende

**«Starkes Geschäftsjahr
und klare Zustimmung
der Genossenschafterinnen
und Genossenschaftler.»**

(«Dividende mit Reinvestition» oder Barausschüttung) und entspricht bei der Bardividende einer Rendite von 2,2 Prozent. Die Ausschüttung auf Beteiligungsscheine im Privatvermögen bleibt steuerfrei.

● WIR Bank Genossenschaft

Mehr als ein Hotelzimmer für die Nacht

Hotel Restaurant ARTIST, Biel

Im Hotel ARTIST in Biel treffen Business, Freizeit und Kulinarik aufeinander. Herzstück ist der «ARTIST Table», an dem die Gäste den Köchinnen und Köchen direkt bei der Arbeit zusehen – ein spannendes Konzept, gerade auch für Firmenevents.





Das Konzept des Artist Table ermöglicht es den Gästen, ihrem Gastgeber Wolfgang Fösleitner bei der Zubereitung der Speisen zuzusehen. Der Artist Table mit seiner voll ausgestatteten Profi-Küche kann auch gebucht werden – zum Beispiel für Firmenevents, für einen Kochkurs oder von einem (Hobby-)Koch oder einer Köchin, um den eigenen Freundeskreis zu verwöhnen oder neue Ideen auszuprobieren.

Foto: Foto Frutig



Das Hotel Restaurant ARTIST ist...



... ein Katzensprung von der Taubenlochschlucht entfernt, und...



... in wenigen Minuten ist man per Velo, Bus oder Auto in der Altstadt oder am Bielersee.

Fotos: zVg und Getty Images

Für ein Hotel, das den Begriff «Künstler» im Namen trägt, sind die in dezentem Grau gehaltenen Wände im Eingangs- und Restaurantbereich des «ARTIST» in Biel auffallend leer. «Die Kunst passiert hier auf den Tellern», erklärt Sibille Erhart lächelnd. «Und davon wollen wir ja nicht ablenken, zumindest in diesem Raum nicht.» Wir stehen dort, wo der Tellerzauber direkt vor den Augen der Gäste entsteht: am Artist Table. Das Herzstück des im Hotel integrierten Restaurants lässt sich am besten als raumfüllende, hufeisenförmige Tafel mit Platz für bis zu 32 Personen beschreiben. Das Spezielle: Hier sitzt man anders als im vorderen Bereich des Restaurants nicht der Begleitung gegenüber – sondern den zwei offenen Kücheninseln in der Mitte. Dort lässt es sich dem Koch oder der Köchin bei der Zubereitung der Gerichte zuschauen. «Das hat sich gerade für Geschäftsreisende, die oftmals alleine hier sind, als positiv erwiesen», weiss Gastgeber Wolfgang Fösleitner zu berichten. «Die kommen dadurch auch gerne mal miteinander ins Gespräch.»

Direktkontakt zwischen Gast und Koch

Der gebürtige Österreicher schwärmt von der Showküche, dem direkten Kontakt, den er hier mit seinen Gästen während der Zubereitung geniesst. Dadurch entstehe eine Nähe, die klassische Restaurantbesuche nicht bieten können. «Für Stammkunden oder Hotelgäste, die schon einige Nächte bei uns logieren, weiche ich dann auch gerne mal etwas von der Karte ab», gibt er preis. Auf die Wünsche und Bedürfnisse seiner Kundschaft einzugehen, sei ihm wichtig – und das geschehe im Direktkontakt zwischen Gast und Koch am besten. Fast noch ein bisschen lieber als am Artist Table steht Wolfgang Fösleitner am «Ring of Fire». Auf dem Feuerring im Ausenbereich des Restaurants werden jeweils ab Frühsommer bis in den Herbst hinein die gängigen Grillklassiker zubereitet – auch hier direkt bei den Gästen. «Am liebsten würde ich das ganze Jahr über so unter freiem Himmel arbeiten», gerät der Gastronom mit langer Berufserfahrung ins Schwärmen.

Der besondere Teamanlass

Das von Wolfgang Fösleitners Vorgänger ins Leben gerufene Konzept des Artist Table ist weitherum einzigartig. «Ich weiss von keinem anderen Restaurant, das so etwas macht. Aber ich habe Berufskolleginnen und -kollegen, die von der Idee ganz angetan sind», berichtet der Gastgeber. Diese, wie auch andere kreative Kulinarikerinnen und Kulinariker, haben Glück: Der Artist Table mit seiner voll ausgestatteten Profi-Küche kann für Events gebucht werden – sei es von einem Koch oder einer Köchin, der oder die neue Ideen ausprobieren oder den eigenen Freundeskreis verwöhnen möchte, oder zum Beispiel für einen Kochkurs. «Sehr vielseitig sind die Möglichkeiten gerade auch für Firmenevents», betont der Gastgeber. Gruppen können bei Bedarf auch den Kulturraum nutzen, beispielsweise für Seminare.

«Die Kunst
passiert hier
auf den
Tellern»



Eine besondere Attraktion und der eigentliche Lieblingsplatz von Wolfgang Föslleitner ist der «Ring of Fire».

Foto: Foto Frutig



Verschiedene Hauptgänge

Foto: zVg



Das Frühstücksbuffet ist nur der Anfang: Jeweils am ersten Sonntag des Monats sowie an ausgewählten Feiertagen verwandeln sich die Kücheninseln in ein vielfältiges Brunch Buffet mit Schoggibrunnen und Gebäck.



Die 20 Hotelzimmer sind bei Geschäftsleuten wie Touristen gleichermassen beliebt.

Fotos: Foto Frutig

Gut zu wissen für alle Fans des gepflegten, späten Frühstücks: Jeweils am ersten Sonntag des Monats sowie an ausgewählten Feiertagen verwandeln sich die beiden Kücheninseln in ein vielfältiges Brunch-Buffet – Schoggibrunnen und leckeres Gebäck vom Partnerbetrieb Archer Beck (Arch BE, CHW-Annahmesatz 20%) inklusive.

Durchdachte Zimmer ohne Schnickschnack

Während das Restaurant und der Kulturraum im Unterge-

schoss – darin finden Ausstellungen Kulturschaffender und Events statt – in eher dunklem Anthrazit gehalten sind, wird das 2019 renovierte Hotel heller, je höher man die Treppen hinaufsteigt. Die 20 stilvollen Zimmer gibt es in vier verschiedenen Ausführungen mit Platz für jeweils maximal drei Personen. Die Einrichtung mag auf den ersten Blick minimalistisch wirken, ist aber ausgesprochen durchdacht und funktional. Als Beispiel: In die Steckdosen passen verschiedene internationale und USB-

Stecker, ausserdem sind sie direkt über der Schreibtischplatte eingelassen – und ersparen einem so, wie nicht selten üblich, die Suche danach unter dem Pult. Anstelle von Kleiderschränken gibt es Kofferböcke, offene Ablagen und Haken. «Die meisten Gäste bleiben nur für eine Nacht, da lohnt es sich nicht, die Kleider einzuräumen», erklärt Larissa Brühlhart, die Verantwortliche des Hotels. Einen besonderen Charme haben die «Grand-lit»-Zimmer im obersten Geschoss, mit Dachschrägen und -fenstern.

Abschliessbarer Veloraum für Freizeitgäste

Es sind in erster Linie Geschäftsreisende, oft in Verbindung mit der für Biel wichtigen Uhrenindustrie, die im Hotel ARTIST übernachten. Vermehrt und vor allem im Sommer begrüsst man aber auch Freizeitgäste, etwa solche, die sich auf einer Velotour befinden. Dem trägt das Hotel mit einem grosszügigen Velokeller Rechnung, in dem auch Werkzeuge für Reparaturen und Justierungen zur Verfügung stellen. «Die Leute schätzen es, wenn sie ihre teils sehr teuren E-Bikes einschliessen können», so Larissa Brühlhart.

Velotouren, Wandern, Winzerfeste

Geht es nach Sibille Erhart, dürften ruhig noch etwa mehr Touristinnen und Touristen ihren Weg nach Biel finden. «Ich glaube, die Region wird von vielen unterschätzt. Dabei ist es hier so schön!» Dem pflichtet auch Wolfgang Fösleitner bei. «Es gibt drei Seen – Bieler-, Neuenburger- und Murtensee – und wunderbare Velorouten in der Region. Dazu die Weinberge mit Winzerfesten. Und dann ist da noch der Jurasüdfuss mit seinen tollen Wanderwegen», schwärmt der Österreicher, der nach Engagements in aller Welt nun schon seit über 20 Jahren in Biel lebt. Ein besonders empfehlenswertes Ausflugsziel ist die nahe gelegene, imposante Taubenlochschlucht. Und wer sich ein Bild von der Uhrenindustrie machen will, gelangt über einen kurzen Fussweg zum Omega-Museum mit spannenden Exponaten und Ausstellungen.

Der Bus ins Stadtzentrum und zum Bahnhof hält direkt vor dem Hotel. Gegessen wird von einfachen Gerichten bis zur «Haute Cuisine» je nach Vorliebe am ARTIST Table oder an regulären Restauranttischen. Man munkelt, der Burger im schwarzen Sesam-Bun sei bei den Gästen besonders beliebt. Je nach Wetter gibt es Grillkost direkt vom «Ring of Fire».

Das Hotel ARTIST eignet sich also als Basis für Geschäftsreisende wie auch Feriengäste. Und weil sowohl Meetings als auch Ausflüge hungrig machen, ist man hier erst recht gut aufgehoben – sei es am Artist Table, am Feuerring oder am klassischen Restauranttisch.

● Anita Suter

WIRmarket.ch > Artist Biel
biel-seeland.ch

«Ich glaube, die Region wird von vielen unterschätzt. Dabei ist es hier so schön!»



Der Kultur- und Seminarraum.

Foto: Foto Frutig



Im abschliessbaren Veloraum können auch Reparaturen ausgeführt werden.

Foto: zVg



Viele Schweizerinnen und Schweizer zieht es in die grossen Metropolen Europas – nach Barcelona, London, Paris oder Stockholm. Dabei liegt das Gute oft näher als gedacht: Warum nicht auf einem Tagesausflug neue Kleinstädte in der Heimat entdecken? Sie befinden sich fast vor der Tür – und überraschen mit Geschichte, Genuss und unerwarteten Perspektiven.



Bremgarten statt Barcelona, Gruyères statt Gizeh, Stans statt Stockholm

*Von der Reuss umschlossen:
das aargauische Bremgarten.*

Foto: Bremgarten Tourismus



Büren a.d.Aare BE

Foto: Silvia Schaub



Lichtensteig SG

Foto: Toggenburg Tourismus



Gruyères FR

Foto: Yannick Romagnoli

Büren a.d.Aare BE

Ein Spaziergang durch das Altstädtchen von Büren an der Aare mit seinen bunten Fassaden ist ein wahrer Augenschmaus. Das ist kein Zufall. Die Farben wurden 1978 nach einem Farbrichtplan des Bürener Malers, Plastikers und Grafikers Peter Travaglini gewählt. Doch auch die Aare zieht an. Während auf der Holzbrücke die Autos dominieren, herrscht am Wasser Ruhe und Beschaulichkeit. Kaum vorstellbar, dass Büren einst ein bedeutender Warenumschiagplatz war: Salz aus dem Burgund, Käse aus Brienz, Wein aus der Waadt. Vorbei am Egli-Egge (einst ein Hotspot zum Egli-Fischen) führt der Weg Richtung Naturschutzgebiet Häftli. Dabei passiert man auch den Gedenkstein des ehemaligen Polenlagers. Ein spezielles Kapitel Schweizer Geschichte: Hier befand sich im Zweiten Weltkrieg das grösste Internierungslager, das sogenannte «Concentrationslager». Bevor man die rund dreistündige «Schloufe-Tour» unter die Füsse nimmt, lohnt sich vom Beobachtungsturm ein Blick auf den Altwasserarm der Aare, der durch die Juragewässerkorrektur stillgelegt wurde.

Umgebung: Wer genügend Zeit hat, kann Büren an der Aare mit einer Schifffahrt von Biel oder Solothurn her besuchen. bielersee.ch

Lichtensteig SG

Schon erstaunlich, dass wir diesem Ort die Sekunde verdanken – genauer gesagt seinem einstigen Einwohner Jost Bürgi (1552–1632). Dem Uhrmacher und Entwickler der ersten astronomisch genutzten Sekundenuhr begegnet man in Lichtensteig auf Schritt und Tritt – etwa am Schabeggweg mit seinem Denkmal oder an der Hintergasse, wo er seine Lehre absolvierte. Ebenfalls an der Hintergasse stösst man auf die Gall'schen Offizin im Erdgeschoss des «Schmalzhauses». Das ist nicht nur ein Museum, sondern stellt noch heute mit antiken Geräten und Schriftsätzen Urkunden und Karten her. Ein kurzer Abstecher aus dem historischen Städtchen lohnt sich ebenfalls: An der Uttenwilerstrasse arbeitet Willi Schmid, dessen Städtlichäsi weit über die Region hinaus bekannt ist – und vor allem eines: hervorragend schmeckt.

Umgebung: Rund 10 Kilometer entfernt liegt der Baumwipfelpfad in Mogelsberg. Auf 500 Metern bewegt man sich auf Augenhöhe mit den Baumkronen und erfährt viel Wissenswertes über Wald und Natur. baumwipfelpfad.ch

Gruyères FR

Wen wundert's, dass hier so vieles im Zeichen des Käses steht? Das mittelalterliche Städtchen Gruyères ist Namensgeber für die Region La Gruyère und des weltberühmten Gruyère AOP, der in der Region hergestellt wird. Doch vor dem Genuss steht ein Rundgang an: Das auf einem Hügel gelegene Städtchen verzaubert mit Kopfsteinpflasterstrassen und weiten Ausblicken. Umso überraschender ist es, hier auch das Museum und die Bar des Künstlers und Oscarpreisträgers

H.R. Giger zu entdecken. Seine fantastischen, teils apokalyptischen Werke sollte man sich unbedingt anschauen. Hungrig geworden? Dann muss es eine der berühmten Spezialitäten der Region sein: Chaletsuppe, Äplermagronen, Fondue oder Crème double. Wer schon immer wissen wollte, wie man Letzteres perfekt zubereitet, besucht am besten einen Kurs in der Fondue Academy. Und alles über die Geschichte und Herstellung des Greyerzers erfährt man im Maison du Gruyère am Fuss des Städtchens.

Umgebung: Für eine kleine Verdauungsrunde empfiehlt sich die Jaunbachschlucht von Charmey nach Bulle.

In Gruyères einkehren und mit CHW bezahlen: gruyereshotels.ch, (Fondue Academy, Chalet de Gruyères, Hôtel de Gruyères, Table des Chevaliers; alle 50% CHW)

Bremgarten AG

Wer unter dem Spittelturm mit der astronomischen Uhr hindurchtritt, fühlt sich wie in eine andere Zeit versetzt. Eine Filmkulisse? Die verwinkelten Gässchen mit ihren historischen Beschriftungen würden sich jedenfalls anbieten. Das von der Reuss umschlossene Städtchen ist ein Kleinod voller hübscher Geschäfte (unsere Favoriten: Freiämter Gelateria, Kabuff und Patané Home) und geschichtsträchtiger Häuser, etwa an der Antonigasse, wo einst der spätere französische König – bzw. König der Franzosen oder Bürgerkönig – Louis-Philippe I. im Exil weilte. Auch Reformator Heinrich Bullinger ist präsent: An der Marktgasse 22 wuchs der wohl berühmteste Bremgarter Bürger auf. Unten an der Reuss, beim Katzenturm, rankt sich zudem die Geschichte um die «weisse Frauengestalt», die in den Reussfluten verschwand, just als Bullinger mit Zwingli 1531 die Stadt durchs Katzentörli verliess. Ein düsteres Omen für dessen baldigen Tod in der Schlacht bei Kappel?

Umgebung: Eine rund dreistündige Wanderung führt von Bremgarten zum Flachsee bei Rottenschwil und wieder zurück. Das Naturschutzgebiet ist ein Hotspot für Vogelbeobachter.

In Bremgarten AG einkehren und mit CHW bezahlen: Restaurant Kreuz, Obertorplatz 1 (neben dem Spittelturm); 30–50% CHW, Restaurant Bahnhofli, Zürcherstrasse 10; 50% CHW

Le Locle NE

Wer auf dem Weg nach La Chaux-de-Fonds ist, sollte Le Locle nicht links liegen lassen. Die Uhrenstadt im Neuenburger Jura gehört wie diese zum UNESCO-Welterbe aufgrund ihrer einzigartigen Verbindung von Uhrenindustrie und Stadtplanung, steht aber oft etwas im Schatten ihrer Nachbarin. Zu Unrecht: Neben viel Uhrengeschichte und einer hübschen Altstadt hat sich hier eine lebendige Street-Art-Szene entwickelt. 2018 lancierten die Lokaljournalistin Sylvie Balmer und ihr Mann François das Projekt «Exomusée».



Bremgarten AG.

Foto: Getty Images



Le Locle NE: Révolution! von Case Maclaim

Foto: Silvia Schaub



Stans: Culinarium Alpinum Kloster

Foto: ©timoschwach.com



Bischofszell: Rosengärten

Foto: Thurgau Tourismus

Seither verwandeln international renommierte Künstler die Fassaden der Stadt. Entstanden sind eindrucksvolle Murals wie «Grande Gentiane», «Jouer avec des bouts de ficelles» oder «Les gardiens du temps». Aktuell sind es 48 Gemälde, die entlang einer sich ständig verändernden Route durch Le Locle entdeckt werden können – oft mit Bezug zu lokalen Themen.

Umgebung: Westlich von Le Locle befinden sich die Moulins souterrains du Col-des-Roches – eine einzigartige unterirdische Fabrik mit wasserbetriebenen Mühlen und einem Sägewerk, die noch heute besichtigt werden kann. lesmoulins.ch

Stans NW

Zwar Hauptort im Kanton Nidwalden, sprechen die Stanserinnen und Stanser dennoch liebevoll von ihrem Dorf. Wer vom Bahnhof zum Dorfplatz geht, staunt über die intakte Altstadt mit der Pfarrkirche St. Peter und Paul, den beiden Beinhäusern, der Ölbergkapelle, dem Rathaus und dem Denkmal für den Helden Arnold von Winkelried. Gemütlich geht's vorbei am Kloster St. Klara, an den Bürgerhäusern und dem Zeughaus bis zum Culinarium Alpinum – einem Zentrum alpiner Kulinarik. Am besten bleibt man gleich über Nacht in einem der 14 Zimmer des ehemaligen Klosters, geniesst die regionale Küche oder vertieft sich in einem Seminar. Auch kulturell wird in Stans einiges geboten: etwa an den Musiktagen, am Bergwelten-Filmfestival oder an den diversen Märkten.

Umgebung: Ein Ausflug aufs Stanserhorn lohnt sich – nicht nur wegen der nostalgischen Standseilbahn und der offenen Cabrio-Gondel, sondern vor allem wegen der grandiosen Rundschau über den Vierwaldstättersee und die Alpen.

In Stans einkehren und mit CHW bezahlen:

Gasthaus Allmendhuisli, W. Brun, Ennetbürgerstrasse 5, Stans; 100% CHW, Restaurant Linde, Dorfplatz 7, Stans; 30% CHW, Restaurant Aiola al Porto, Harissenbucht, Stansstad; 30% CHW, Hotel Winkelried, Dorfplatz 5, Stansstad; 10% CHW

Bischofszell TG

Während der Rosenblüte wird das Städtchen Bischofszell zum duftenden Hotspot. Dann zieht sich der Rosenduft durch alle Gassen, und man flaniert von Garten zu Garten. Sieben öffentlich zugängliche Rosengärten gibt es – und zahlreiche private Gärten. Besonders schön sind der Barocke Rosengarten, der Rosengarten Känzeli oder der Frauenrosengarten Lindenbänkli – der so heisst, weil hier alle Rosen einen Frauennamen tragen. Schon zu Beginn des 18. Jahrhunderts galt das schmucke Städtchen als Rosenstadt, und seit der Gründung der Bischofszeller Rosen- und Kulturwoche im Jahr 2000 erst recht. Sie findet alle zwei Jahre statt, die nächste im Sommer 2028 (Infos unter bischofszell.ch oder bischofszeller-rosenwoche.ch).

Doch auch unabhängig davon lohnt sich ein Besuch der barocken Altstadt mit dem reich verzierten Rathaus oder der Kirche St. Pelagius aus dem 14. Jahrhundert.

Umgebung: Ganz in der Nähe liegt das Hudelmoos – einst als «hässliche Ecke» verschrien, heute ein wertvolles Moorgebiet und geschätztes Naherholungsziel.

Orbe VD

Von der einstigen Festung der Herren von Montfaucon ist in Orbe nur wenig erhalten – ein Rundturm und ein viereckiger Turm. Dafür bietet der grosse Vorplatz mit seinen Kastanienbäumen einen weiten Blick über das mittelalterliche Städtchen und das Waadtländer Mittelland. Der Weg dorthin führt über die malerische Pont du Moulinet von der Neuf-Bourg hinauf zur Vieux-Bourg durch enge Gässchen, vorbei am Marktplatz und zur Abtei, in der einst die erste orthopädische Klinik der Welt untergebracht war. Kleine Boutiquen laden zum Flanieren ein. Etwas nördlich von Orbe liegen zudem die römischen Mosaiken bei Boscéaz aus dem 2. und 3. Jahrhundert – sie zählen zu den bedeutendsten nördlich der Alpen.

Umgebung: Ein Abstecher lohnt sich ins zehn Kilometer von Orbe entfernte Romainmôtier: Die Abteikirche im Klosterstädtchen ist eines der ältesten romanischen Gebäude der Schweiz.

Biasca TI

Dank dem Treno Gottardo bietet sich eine entspannte Alternative zu den oft etwas überfüllten Tessiner Städten Lugano und Locarno: Biasca. Das Städtchen am Knotenpunkt der Täler Leventina, Blenio und Riviera besitzt ein kleines, aber reizvolles Borgo. Die grosszügige Piazzetta beherbergt das Museo Casa Cavalier Pellanda. Ritter Giovan Battista Pellanda (1541–1615) liess sich hier ein repräsentatives Haus bauen und empfing illustre Persönlichkeiten wie Kardinal Federico Borromeo und den Erzherzog von Österreich. Nur ein paar Schritte entfernt beeindruckt die Steinkirche San Carlo mit ihrer imposanten, kreuzförmigen Architektur. Ein Rundgang führt weiter hinauf zur Pfarrkirche San Pietro e Paolo – mit schönem Ausblick über Biasca.

Umgebung: In knapp 30 Gehminuten gelangt man von der Pfarrkirche San Pietro e Paolo auf einem Kapellenweg zum Wasserfall Santa Petronilla und dem gleichnamigen Kirchlein.

● Silvia Schaub



Orbe VD.

Foto: © ADN - Lionel Bourgeois



Biasca TI.

Foto: Getty Images

HOTEL DU LAC

Merligen am Thunersee



*Youri Sawerschel präsentiert am Hospitality Summit
in Bern sein Konzept für ein wiederbelebtes
Hotel Du Lac in Merligen.*

Foto: Foto Frutig



Jetzt wird gmerligeret!

In Merligen am Thunersee dämmert das Hotel Du Lac seit zehn Jahren im Dornröschenschlaf vor sich hin. Wie lässt es sich wachküssen und wieder erfolgreich am Markt positionieren? Einen möglichen Lösungsweg zeigte die Bank WIR am diesjährigen Hospitality Summit in Bern auf.

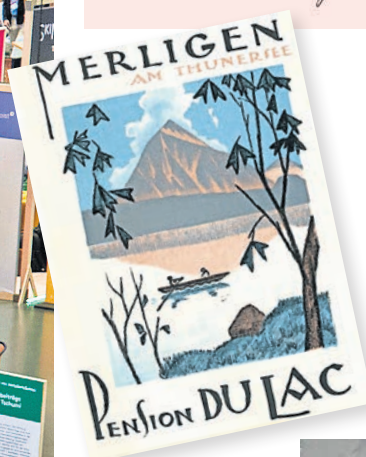


Der Hospitality Summit fand 2026 erstmals in der Festhalle Bern statt.

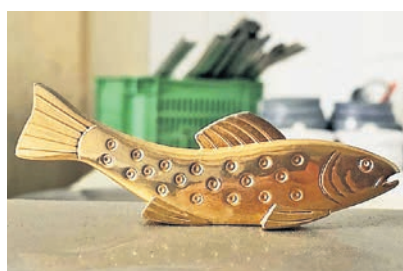
Der jährlich stattfindende Hospitality Summit ist der führende Beherbergungskongress der Schweiz. Vertreten ist jeweils auch die Bank WIR, verfügt sie doch mit ihrer Fachstelle Hotellerie&Gastronomie über einschlägige Kompetenzen, die kaum eine andere Bank vorzuweisen hat. Im Rahmen einer gut besuchten Break-out-Session zeigten in Bern Roman Hassler, Leiter der Fachstelle, und Yuri Sawerschel am Beispiel des verlassenen Hotels Du Lac exemplarisch auf, wie die Eigentümer und künftigen Betreiber des Hotels sowohl ein Finanzinstitut wie auch potenzielle Gäste für ihre Sache gewinnen könnten.

Zahlen – Menschen – Konzept

Drei Faktoren sind für eine Bank gemäss Roman Hassler entscheidend: die Zahlen, die Menschen dahinter und das Konzept. Während die Zahlen die Basis für eine Finanzierung bilden, sind es die Menschen und das Konzept, die über den langfristigen Erfolg entscheiden. Mit einer Eigentümerfamilie, die über ausgewiesene Erfahrung und Expertise in den Bereichen Bau und Hotellerie verfügt, und einem Hotel, das an bester Lage am Thunersee bereits seit 1907 erfolgreich funktionierte, dürften die Aspekte Zahlen und Menschen grundsätzlich ab-



Der Griff auf dem Deckel einer Pfanne im leer stehenden Hotel Du Lac schaffte den Sprung in ein mögliches neues Hotel-Logo. Das Zartrosa hat Youri Sawerschel einem alten Werbeplakat entnommen.



gedeckt sein. Doch wie sieht es mit dem Konzept aus? Hier kommt Youri Sawerschel ins Spiel. Der Gründer und Chief Creative Officer von Creative Supply (creativesupply.com) hatte sich im Hotel und im Dorf Merligen umgesehen und präsentierte am Hospitality Summit mögliche Ansätze für ein Konzept, das das Hotel du Lac von der Konkurrenz abhebt.

Und die Konkurrenz ist nicht fern. In Merligen selbst buhlt bereits das Hotel Beatus, ein Wellness- und Spa-Hotel mit 70 Zimmern, um die Gunst der Gäste. Im sechs

Kilometer entfernten Gunten soll das Hotel Hirschen, ebenfalls mit 70 Zimmern, 2029 neu eröffnet werden – im selben Jahr, in dem das «Du Lac» wieder Gäste empfangen möchte. Und Thun oder Interlaken sind in nur 12 Autominuten von Merligen aus erreichbar. Für Youri Sawerschel ist klar: Ein Konzept wird nicht erfolgreich sein, wenn es auf einer passiven Positionierung beruht und einfach zu einem weiteren, beliebigen Seehotel am Thunersee führt. «Ein erfolgreiches Konzept muss sich vom heutigen Marktführer in Merligen – dem Hotel Beatus – abheben, das historische Erbe der Liegenschaft nutzen,



An ihrem Stand war die Bank WIR vertreten durch Reto Etter, Vera Cavin und Daniel Werlen (v.l.).

für die Einheimischen relevant sein und auch internationale Gäste anziehen.» Die Quintessenz daraus ist eine aktive Positionierung des Hotels als Botschafter der Merliger Lebensart.

Merligen und «merligere»

Die Merliger Lebensart? So, wie andere Kantone oder Regionen auch ihre Schildbürger kennen, haben die Berner die Merliger. Ein «Merliger Stückli» ist eine Dummheit, das Verb «merligere» bedeutet, einen Unsinn anstellen. Natürlich geben die Merliger auch zurück, etwa mit solchen Anekdoten: «Ein von Thun herkommender fremder Schiffspassagier, der mit anderen in Merligen

an Land ging, fragte einen Dorfbewohner, der am Steg stand: «Gibt es immer noch so viele Narren hier?» «Eben ist wieder ein Schiff voll ausgestiegen», antwortete der gewitzte Bursche.» Warum, so fragte sich Sawerschel, sollte man diese Sticheleien nicht selbstironisch nutzen? Etwa als «Merliger Joke» auf den Schlüsselkarten für die Hotelzimmer. Oder als Spruch auf T-Shirts und anderen Merchandise-Artikeln, die man in einem Shop zum Verkauf anbietet, neben Wein aus Merligen und Spezialitäten der einzigen im Dorf ansässigen Bäckerei – Merliger Stückli der kulinarischen Art.

Die Merliger Lebensart ist auch historisch dokumentiert, etwa durch den Dorfchronisten Vincenz Oppliger, dessen Buch «Merligen – Streiflichter aus der Geschichte» 2022 im Weber Verlag (WIRmarket.ch > Weber Verlag)

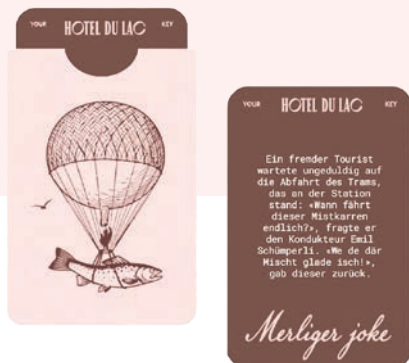


Youri Sawerschel, Gründer und Chief Creative Officer von Creative Supply, gab durch seine Präsentation eines möglichen Hotelkonzepts auch Einblicke in seine Vorgehensweise.



In Anlehnung an die historischen «Bocksfahrten» der Merliger schlägt Youri Sawerschel vom Hotel durchgeführte Anlässe auf dem Thunersee vor.

Fisch, Zartrosa und Merliger Lebensart vereint auf der noch fiktiven Schlüsselkarte.



Youri Sawerschel: «In Anbetracht der spektakulären See- und Bergsicht dürfen die Hotelzimmer schlicht gehalten werden.»

erschienen ist. Die darin beschriebene Bocksfahrt brachte Sawerschel ebenfalls auf Ideen. Die Bocksfahrt war im 19. Jahrhundert ein Merliger Brauchtum, das mit dem damaligen Transportwesen verknüpft war: Um Holzstämme über den See zu transportieren, wurden Flosse («Böcke») gebaut, die auch für ausgelassene Volksfeste mit Musik und Tanz genutzt wurden. Wer nicht von Merligen war, dürfte dieses Treiben vom Ufer aus mit einiger Verwunderung beobachtet haben. Dieses historische Erbe könnten die Betreiber des künftigen Hotels Du Lac wiederbeleben, etwa in der Durchführung eines Festival du Lac, eines Cinéma du Lac oder eines Stammtischs auf einem Boot oder Floss. «Den See und die Berge als Lebensraum, die Gemeinschaft vor Ort und die Dorfkultur: All dies kann man nutzen und auf den einfachen Nenner «Das isch de gmerligeret» bringen», so Yuri Sawerschel.

Von der Fischpfanne zum Logo

Für die Entwicklung seines Konzepts für ein künftiges Hotel Du Lac unternahm Yuri Sawerschel nicht nur inspirierende Streifzüge durch das Dorf Merligen. Ebenso fruchtbar war sein Besuch des verlassenen Hotels selbst. Neben Spinnweben und auseinanderfallenden Schränken fand er dort z.B. eine Fischpfanne vor. Am Hospitality Summit präsentierte er den Fisch als mögliches neues Logo des Hotels. Als Hintergrundfarbe wählte Sawerschel ein Zartrosa, das er auf einem alten Werbeplakat des Hotels vorfand. In der Kombination ergibt sich ein unverwechselbarer Brand, der auch bei Roman Hassler auf Anklang stiess: «Mir gefällt, wie Yuri das Dorfleben und die Selbstironie der Merliger mitgedacht hat. Dieses Konzept ist nicht austauschbar und hat eine Seele.» Doch ob und in welchem Mass es umgesetzt



Roman Hassler, Leiter der Fachstelle Hotellerie&Gastronomie der Bank WIR: «Zahlen sind die Basis jeder Finanzierung, doch der langfristige Erfolg eines Hotels entsteht durch ein stimmiges Konzept und der Gastfreundschaft der Menschen vor Ort.»

wird, entscheiden die Eigentümer in Zusammenarbeit mit den Kreditgebern. Und ob es zu längerfristigem Erfolg verhilft, entscheiden die Gäste.

● Daniel Flury



Merliger Lebensart zum Kaufen und Mitnehmen.



Strassenseitig soll der bestehende Gebäudekomplex durch einen Anbau erweitert werden.

Fotos und Illustrationen: Foto Frutig und Creative Supply

Der Prozess der Nachfolgeplanung

Wie Unternehmen den Generationenwechsel strukturiert, frühzeitig und nachhaltig gestalten

Die Unternehmensnachfolge ist zurzeit in aller Munde und zählt zu den zentralen strategischen Herausforderungen im Lebenszyklus eines Unternehmens. Sie entscheidet darüber, ob Know-how, Wertschöpfung und Arbeitsplätze langfristig gesichert werden können oder ob ein Unternehmen durch einen ungeordneten Übergang an Stabilität verliert. Unabhängig davon, ob es sich um ein inhabergeführtes KMU, ein managementgeführtes Unternehmen oder eine Beteiligungsstruktur handelt: Eine erfolgreiche Nachfolge ist kein stichtagsbezogenes Ereignis, sondern das Resultat eines frühzeitig initiierten, strukturierten und ganzheitlichen Prozesses.

In der Praxis zeigt sich jedoch, dass Nachfolgefragen häufig zu spät oder nur lückenhaft angegangen werden. Operative Prioritäten, persönliche Bindung an die eigene Rolle oder die Annahme, «es bleibt ja noch genügend Zeit», führen dazu, dass wertvolle Jahre ungenutzt verstreichen. Dabei zeigt ein strukturierter Blick auf den Nachfolgeprozess: Zeit ist einer der entscheidendsten Erfolgsfaktoren bei der Weitergabe der Unternehmung.

Wann sollte mit der Nachfolgeplanung begonnen werden?

Wird die Nachfolgeplanung erst gestartet, wenn ein Rückzug aus der Firma unmittelbar bevorsteht, ist es oftmals bereits zeitkritisch oder zu spät. In der Praxis hat sich deshalb ein Planungshorizont von 8 bis 10 Jahren vor der angestrebten Übergabe bewährt. Dieser Zeitraum mag lang erscheinen, ist jedoch notwendig, um den Prozess ohne Zeitdruck und mit der nötigen Sorgfalt zu

durchlaufen. Die zeitliche Dimension schafft zudem den notwendigen Handlungsspielraum, um alle vorhandenen Nachfolgeoptionen zu prüfen, offenzuhalten und bei Bedarf zielgerichtet umzusetzen. Die tatsächliche Weitergabe ist dann stark von der gewählten Nachfolge abhängig. So braucht beispielsweise eine familieninterne Weitergabe meist etwas mehr Zeit, während ein externer Verkauf teilweise auch mit weniger Vorlauf vollzogen werden kann.

Weiter ermöglicht ein früher Start, die Nachfolge zunächst als strategische Fragestellung zu behandeln – losgelöst von konkreten Personen oder Transaktionsdetails. Dabei stehen unter anderem folgende Fragen im Zentrum:

- Welche Rolle soll das Unternehmen langfristig einnehmen?
- Welche Anforderungen ergeben sich an die zukünftige Führung?
- Welche zeitlichen, finanziellen und persönlichen Ziele bestehen bei der aktuellen Inhaberschaft?

Gerade bei einem ungeplanten Ausfall von einer Schlüsselperson zeigt sich, wie wertvoll eine frühzeitige Auseinandersetzung mit der Nachfolge sein kann. Wer das Thema nämlich rechtzeitig und strukturiert angeht, reduziert Abhängigkeiten, schafft Möglichkeiten und erhöht folglich die Handlungsfähigkeit in kritischen Situationen. Nachfolgende Grafik soll diesen Zusammenhang schematisch darstellen.

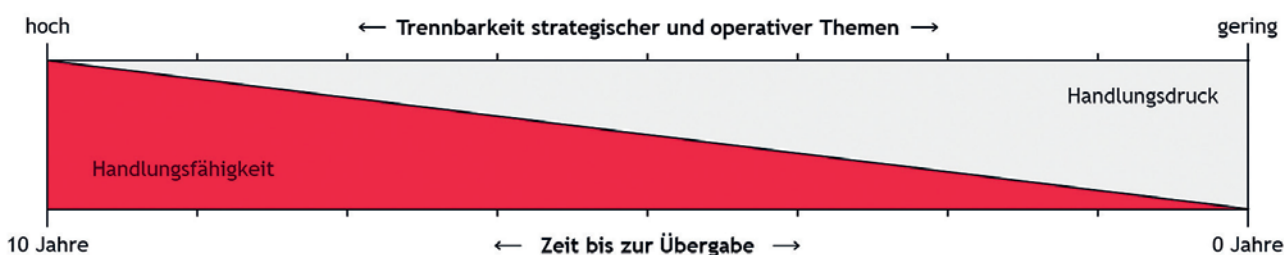


Abbildung 1: Schematischer Zusammenhang zwischen Zeithorizont und Handlungsfähigkeit bei der Nachfolgeplanung

Welche Schritte umfasst der Nachfolgeprozess?

Der Prozess der Nachfolgeplanung lässt sich in mehrere aufeinander aufbauende Phasen gliedern. Diese Phasen sind nicht zwingend strikt linear und können auch überlappen, bieten jedoch eine bewährte Orientierung für ein systematisches Vorgehen. Sowieso dienen solche Prozessabläufe als Leitplanken, die es ermöglichen, eine klare Struktur zu schaffen, ohne dabei die nötige Flexibilität zu verlieren. Entscheidend ist, dass sie jeweils an die spezifischen Gegebenheiten und Bedürfnisse des einzelnen Unternehmens angepasst werden.

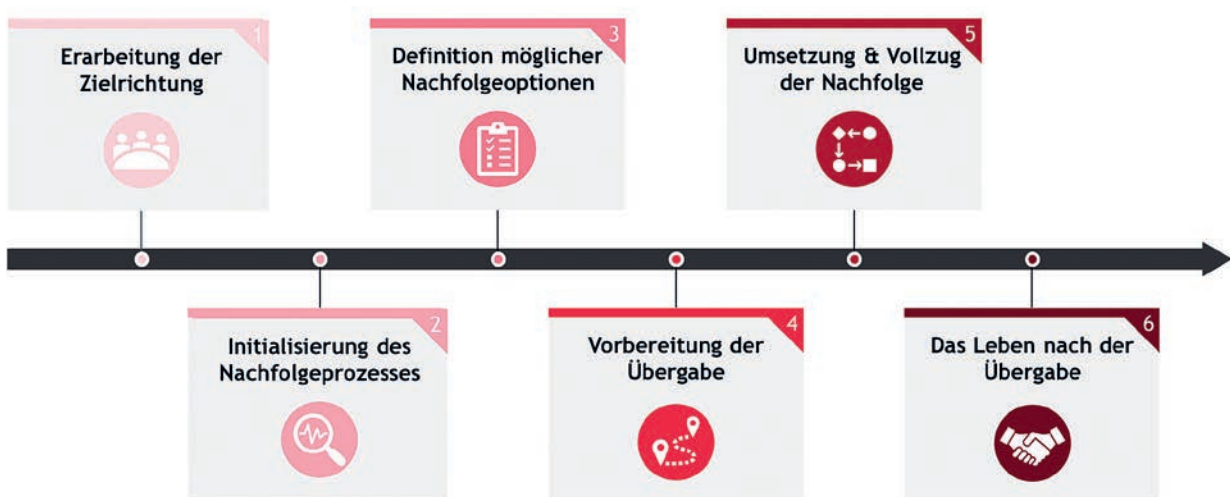


Abbildung 2: Der Prozess der Unternehmensnachfolge

Phase I – Erarbeitung der Zielrichtung

Am Anfang steht die bewusste Auseinandersetzung mit dem Thema Unternehmensnachfolge. Dabei geht es weniger um konkrete Lösungen als um Klarheit über Zielsetzungen, Erwartungen und Rahmenbedingungen. Für die Unternehmensinhaber bedeutet dies, die eigene Rolle, den gewünschten Zeithorizont sowie persönliche und unternehmerische Prioritäten zu kennen und zu reflektieren. Gleichzeitig wird das Thema Nachfolge als Teil der Unternehmensstrategie verankert.

Ziel: Klarheit schaffen für die Unternehmensnachfolge

Phase II – Initialisierung des Nachfolgeprozesses

Der eigentliche Start erfolgt mit dem bewussten Entschluss der Inhaberin oder des Inhabers, die Nachfolge aktiv angehen zu wollen. Dabei wird in einem ersten Schritt das Unternehmen aus Nachfolgesicht analysiert. Dazu gehören unter anderem:

- Führungs- und Entscheidungsstrukturen
- Abhängigkeiten von Schlüsselpersonen
- Organisation, Prozesse und Dokumentation
- Finanzielle Stabilität und Transparenz

Am Ende dieser Phase soll eine solide und transparente Grundlage für den weiteren Verlauf vorliegend sein. Dazu gehört, potenzielle Risiken und Handlungsfelder frühzeitig zu erkennen oder sichtbar zu machen, wo das Unternehmen noch nicht ausreichend auf einen Führungswechsel vorbereitet ist.

Ziel: Handlungsfelder systematisch identifizieren

Phase III – Definition möglicher Nachfolgeoptionen

Die dritte Phase kann eine wegweisende Wirkung haben. Wer hier sauber arbeitet, Optionen offen prüft und strukturiert plant, reduziert spätere Risiken erheblich. Ein wesentlicher Erfolgsfaktor ist die ergebnisoffene Prüfung aller realistischen Nachfolgeoptionen. Diese können je nach Unternehmens- und Lebenssituation sehr unterschiedlich aussehen und reichen von firmeninternen Lösungen über externe Führungslösungen bis hin zu strategischen Partnerschaften oder Verkäufen. Auch eine Liquidation kann in gewissen Fällen die «beste» Lösung darstellen.

Entscheidend ist dabei nicht die Art der Nachfolge, sondern welche Nachfolgeoption am besten zu den langfris-

tigen Zielen des Unternehmens passen. Dabei zu beachten sind immer auch die unterschiedlichen Komplexitäten der verschiedenen Nachfolgeoptionen. Eine vorschnelle Festlegung auf eine einzelne Option birgt das Risiko, alternative – möglicherweise bessere – Lösungen aus dem Blick zu verlieren.

Ziel: Neutrale Prüfung der Nachfolgeoptionen

Phase IV – Vorbereitung der Übergabe

Auf Basis der Analyse und Bewertung der Optionen erfolgt die bewusste Entscheidung für eine bevorzugte Vorgehensweise. Gerade bei firmeninternen Nachfolgen – Family-Buy-out (FBO) und Management-Buy-out (MBO) – wird gemeinsam mit dem potenziellen Nachfolger ein verbindlicher Übergabeplan entwickelt, der den Wissenstransfer sicherstellt, eine klare Regelung von Verantwortlichkeiten und Entscheidungsbefugnissen festlegt sowie die Übergabe auf einer zeitlichen Schiene mittels Meilensteine definiert. Eine solche Vorbereitung ist häufig die zeitintensivste Phase, schafft aber im zukünftigen Prozess Transparenz, Orientierung und Verbindlichkeit für alle Beteiligten.

Es gilt zu beachten, dass der Verkauf an einen externen Investor meist als eigenständiger Prozess zu betrachten ist. Dieser kann entweder durch den Eigentümer oder aber einen Kaufinteressenten angestossen werden. Entsprechend stehen bei der Vorbereitung eines externen Verkaufs eher Punkte wie «Welche Käufer kommen infrage? Wie müssen wir unsere Firma aufstellen, damit sie auf dem Markt attraktiv ist?» im Mittelpunkt.

Ziel: Nachfolgelösung definieren und konkret planen

Phase V – Umsetzung und Vollzug der Nachfolge

Die formelle Übergabe erfolgt auf rechtlicher, finanzieller und organisatorischer Ebene. Parallel dazu wird die Nach-

folge intern und extern kommuniziert. Für die übergebende Person steht nun das Loslassen im Vordergrund, während die Nachfolgeperson sukzessive die Verantwortung sowie die Unternehmensanteile übernimmt.

Die formale Übergabe markiert nicht das Ende des Prozesses, sondern einen weiteren wichtigen Schritt zur erfolgreichen Übergabe. In vielen Fällen bewährt sich eine klar definierte Übergangsphase, in der die bisherige Führung unterstützend zur Verfügung steht (vgl. Übergabeplan in Phase IV). Diese Phase dient dem Wissenstransfer, der Stabilisierung und der nachhaltigen Verankerung der neuen Führungsstruktur.

Ziel: Nachfolge erfolgreich umsetzen und verankern

Phase VI – Das Leben nach der Übergabe

Nach der vollständigen Übergabe beginnt für alle Beteiligten ein neuer Abschnitt. Die neue Führung muss sich etablieren, während die ehemalige Unternehmerperson eine neue Rolle oder Lebensperspektive entwickelt. Eine klare Trennung verhindert Rückfälle in alte Strukturen und stärkt die Nachhaltigkeit der Nachfolge.

Ziel: Neue Rollen bewusst annehmen und leben

Wann braucht es externe Unterstützung – und wie kann diese aussehen?

Nachfolgeprozesse sind komplex und betreffen sowohl fachliche als auch emotionale Ebenen. Je nach gewählter Variante variiert die emotionale oder fachliche Komplexität entsprechend (siehe nachfolgende Abbildung).

Variante	Erläuterung	Fachliche Komplexität					Emotionen und unternehmerische Werte				
		+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Familienlösung	Eigentum Familie; Geschäftsführer/-in intern oder extern	■					■	■	■	■	■
MBO (Mgt Buy-Out)	Verkauf an heutige, leitende Mitarbeitende	■	■				■	■	■	■	■
MBI (Mgt Buy-In)	Verkauf an externe Führungsperson	■	■	■			■	■	■	■	■
Mitbewerber oder strategischer Käufer	Verkauf an Mitbewerber, Kunde, Lieferant etc.	■	■	■	■		■	■	■	■	■
Finanzinvestor	Private Equity oder Beteiligungsgesellschaft	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Liquidation	Geschäftsaufgabe	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■

Abbildung 3: Übersicht fachliche vs. emotionale Komplexität der verschiedenen Nachfolgelösungen

Externe Unterstützung kann daher in verschiedenen Projektphasen einen entscheidenden Mehrwert bieten. Typische Einsatzpunkte für externe Unterstützung (bspw. durch BDO) sind:

- Strukturierung und Begleitung des gesamten Nachfolgeprozesses
- Unterstützung bei der objektiven Analyse und Bewertung von Nachfolgeoptionen
- Begleitung bei Entscheidungs- und Konfliktsituationen
- Fachliche Unterstützung in rechtlichen, steuerlichen und finanziellen Fragestellungen

Externe Fachpersonen übernehmen dabei unterschiedliche Rollen – von der neutralen Moderation über die methodische Prozessbegleitung bis hin zur fachlichen Spezialberatung (z.B. Erstellung von Unternehmensbewertungen, Steuerrulings, Vertragserstellungen etc.). Entscheidend ist, eine klare Rollenverteilung und eine gute Abstimmung aller Beteiligten.

Fazit

Nachfolge gelingt selten unter Zeitdruck. Wer Ziele früh klärt, die Ausgangslage nüchtern analysiert, Optionen systematisch bewertet und die Übergabe aktiv gestaltet, erhöht die Erfolgswahrscheinlichkeit deutlich – unabhängig von der konkreten Nachfolgeform. Gleichzeitig lohnt es sich, die eigenen Grenzen im Prozess zu kennen und bei Bedarf gezielt externe Unterstützung beizuziehen. So entstehen stabile Voraussetzungen für einen erfolgreichen Übergang, der nicht nur die Zukunft des Unternehmens sichert, sondern auch Kontinuität, Vertrauen und nachhaltige Wertschöpfung fördert.

Welche Vor- und Nachteile die verschiedenen Nachfolgeoptionen haben und welche Finanzierungsmöglichkeiten sich daraus ergeben, beleuchten wir in der nächsten Ausgabe des WIRinfo.

● *Sergün Demir und Simon Känel, BDO*

Über die Autoren



Sergün Demir

Sergün Demir verfügt über ausgewiesene Erfahrungen im Bereich Corporate Finance und Immobilien-transaktionen. Er hat Betriebsökonomie an der Zürcher Hochschule für angewandte Wissenschaften studiert und verfügt über Weiterbildungsabschlüsse in Rechnungswesen, Finanzmarkttheorie, Corporate Banking und Sozialversicherungsrecht.

Sergün Demir begleitete und finanzierte bisher erfolgreich nationale M&A-Projekte. Zudem besitzt er Expertise in den Bereichen Finanzierung, Bewertung, Due Diligence und Transaktionsstrukturierung. Zusätzlich verfügt er über Verhandlungserfahrung bei Aktienkaufverträgen und komplexen Finanzierungs-transaktionen.



Simon Känel

Simon Känel verfügt über mehr als 15 Jahre Erfahrung im Bereich Treuhand und Beratung und begleitet Unternehmen in den verschiedensten Fragestellungen. Ein besonderer Fokus liegt auf der Begleitung von Nachfolgeprozessen, bei denen er bereits zahlreiche Projekte unterschiedlichster Art erfolgreich unterstützt hat bzw. aktuell begleitet. Er ist dipl. Treuhandexperte und verfügt über einen MAS in Treuhand und Unternehmensberatung, wobei er seine Masterarbeit der Nachfolgeplanung in Familienunternehmen widmete.

Banking mit dem WIR-Gefühl.

Bank 

0,60% Zins. Ganz einfach sparen.

Garantiert bis 31.3.2027*

**Jetzt
profitieren**

wir.ch/plus



*Garantierter Zins von 0,60% bis 31.03.27.
Gilt für neu zur Bank WIR transferiertes Geld
bei Neueröffnungen bis 14.07.26.

 **moneyland.ch**

Banken

Note: Sehr gut

Kundenzufriedenheit 2026
Preis-Leistung

Sparkonto plus

Das Sparkonto mit Top-Konditionen

Das top verzinste Sparkonto plus wird neu aufgelegt. Der Zins von 0,60% gilt bis 31. März 2027, die Kontoeröffnung ist noch bis am 14. Juli 2026 möglich.

Die Neuauflage des Sparkonto plus garantiert bis zum 31.3.2027 einen Zinssatz von 0,60% bis 250 000 CHF. Dieser vorteilhafte Zins bleibt also von allfälligen weiteren Senkungen des Leitzinses durch die Schweizerische Nationalbank unberührt. **Eröffnungen sind bis zum 14.7.2026, Einzahlungen jederzeit möglich.** Nach dem 31. März 2027 wird das Kontoguthaben ins Treuesparkonto der Bank WIR überführt. Dessen Zinssatz bezieht sich auf die dann herrschende Marktsituation.

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

Der Topzins von 0,60% bleibt auch dann bestehen, wenn Rückzüge getätigt werden. Diese sind bis 20 000 CHF pro Kalenderjahr kündigungsfrei. Beim Rückzug von höheren Beträgen beträgt die Kündigungsfrist sechs Monate.

Das Sparkonto plus kennt keine Mindesteinlage, der Zins von 0,60% gilt also ab dem ersten Franken! Und selbstverständlich ist auch das Sparkonto plus durch die übliche Einlagensicherung bis zum Maximalbetrag von 100 000 CHF geschützt.

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

● Daniel Flury

Das Sparkonto plus auf einen Blick

- **Eröffnung möglich bis 14.7.2026**
- Garantierter Zinssatz bis zum 31.3.2027: 0,60% (bis 250 000 CHF), anschliessend Überführung ins Treuesparkonto der Bank WIR
- Das Angebot gilt nur für Neugeld
- Keine Mindesteinlage, der Topzins gilt ab dem ersten Franken
- Rückzüge sind bis 20 000 CHF pro Kalenderjahr kündigungsfrei
- Enthalten sind E-Banking und Mobile Banking
- Kontoeröffnung und Kontoführung sind kostenlos
- Abschlüsse und Steuerbescheinigung sind kostenlos

Der Unternehmergeist auf Stadtwanderungen

Liebe Leserin, lieber Leser

Ein Unternehmergeist schwebt nicht nur durch Büros und Werkstätten – er muss manchmal raus. Raus aus dem Umfeld der Offerten und Lagerbestände, weg vom Tagesgeschäft, hinein in die Welt draussen. Denn genau dort zeigt sich, ob das, was wir planen, auch wirklich funktioniert.

Wer ein KMU führt oder darin arbeitet, kennt das: Strategien entstehen oft am Tisch – bewähren müssen sie sich jedoch im Alltag. Und genau deshalb gehe ich auf Stadtwanderung. Nicht zur Erholung. Sondern zur Inspiration für meine Arbeitswelt.

Stadtwandern ist nämlich nichts anderes als ein Praxisabgleich.

Und so läuft man nicht, um anzukommen. Man läuft, um zu sehen, wie Dinge genutzt werden. Was funktioniert. Was ignoriert wird. Und was sich still und leise durchgesetzt hat, ohne je ein Konzeptpapier gesehen zu haben. Häuser und was daraus gemacht wird, sind dabei erstaunlich ehrliche Lehrmeister. Man erkennt sofort, ob sie gepflegt, weiterentwickelt – oder einfach nur verwaltet werden. Das ist wie bei Unternehmen: Manche Betriebe haben Haltung, Identität, eine klare Linie. Andere sind geschniegelt und gestriegelt – und wirken trotzdem irgendwie beliebig. Manche Häuser haben Charakter. Andere zeigen das Budget.

Und damit sind wir mitten in einem Thema, das auch für KMU relevant ist: Architektur – oder etwas breiter gedacht, Gestaltung mit Wirkung. Es gibt Gebäude, die sehen aus wie perfekt strukturierte Businesspläne: sauber, durchdacht, beeindruckend. Aber im Alltag fehlt ihnen

etwas. Sie sind da – aber sie wirken nicht. Sie funktionieren auf dem Papier – im echten Leben sehen sie lieblos aus.

Das kennen viele aus dem Unternehmensalltag. Ein Konzept kann noch so überzeugend sein – wenn es am Kunden vorbeigeht, bleibt es Theorie. Ich sehe in Städten immer wieder Bauten, die aussehen, als wären sie für Kunden-Präsentationen entwickelt worden: viel Glas, klare Linien, starke Wirkung aus der Distanz. Doch aus der Nähe betrachtet fehlt manchmal das, was für uns im KMU entscheidend ist: Nutzbarkeit, Nähe, Alltagstauglichkeit.

Anders gesagt: Da ist mehr Fassade als Funktion.

Natürlich – die Faktoren Planung, Struktur und Investition sind wichtig. Ohne sie läuft kein Betrieb. Aber wenn aus Häusern nur noch Projekte werden, aus Wohnungen Einheiten und aus Liegenschaften Anlagen, dann passiert das, was auch Unternehmen gefährlich werden kann: Man verliert den Bezug zum echten Bedarf. Und genau hier kommen wir zu den stillen Helden der Stadt – den Lösungen, die jedes KMU sofort versteht.



Während manche Grossprojekte Monate oder Jahre brauchen, um überhaupt entscheidungsreif zu werden, zeigt die Katzentreppe eine Stärke, die viele KMU auszeichnet: pragmatisches Handeln.

Das Foto stammt aus dem Buch «Architektur für die Katz – Schweizer Katzenleitern» der Fotografin Brigitte Schuster (Verlag Christoph Merian, 2020).

Mein Lieblingsbeispiel: Katzentreppen. Kein Witz.

Wenn man sie einmal bewusst wahrnimmt, sieht man sie überall. Kleine Konstruktionen an Fassaden, improvisierte Stege, mutige Leitern und Treppchen, kreative Verbindungen zwischen Balkon, Fenster und Baum. Ohne Designpreis, ohne Architekturbüro, ohne grosses Konzept. Aber mit einer glasklaren Funktion. Eine Katze will rein, raus, rauf oder runter. Also entsteht eine Lösung.

Aus KMU-Sicht ist das fast schon ein Lehrstück: Ein konkretes Bedürfnis, eine direkte Umsetzung, kein Overthinking. Nicht perfekt. Nicht normiert. Aber wirksam. Während manche Grossprojekte Monate oder Jahre brauchen, um überhaupt entscheidungsreif zu werden, zeigt die Katzentreppe eine Stärke, die viele KMU auszeichnet: pragmatisches Handeln.

Man sieht ein Problem – und löst es. Ohne Workshop. Ohne Leitbildprozess. Aber mit Wirkung.

Ich bleibe auf meinen Stadtwanderungen oft stehen und schaue mir diese Konstruktionen genauer an. Manche sind erstaunlich ausgeklügelt, andere fast schon abenteuerlich. Viele tragen deutliche Gebrauchsspuren – ein Zeichen dafür, dass sie genutzt werden.

Und Nutzung ist bekanntlich die ehrlichste Form von Erfolg.

Jedes Mal denke ich: Hier hat jemand nicht in Budgets oder Machbarkeitsstudien gedacht, sondern in Bedürfnissen. Nicht in Normen, sondern in Lösungen.

Das ist Unternehmertum im Kleinen.

Und genau davon leben KMU. Nicht von Hochglanzstrategien allein, sondern von der Fähigkeit, sich anzupassen, schnell zu reagieren, Dinge auszuprobieren. Und manchmal auch einfach davon, sagen zu können: «Wir machen das jetzt.» Städte funktionieren genauso.

Sie leben nicht nur von grossen Projekten, sondern von den vielen kleinen Ideen dazwischen. Von Improvisation, von Eigeninitiative, von Menschen, die nicht warten, bis alles perfekt ist, sondern: einfach mal anfangen.

Und manchmal beginnt alles mit einem sehr einfachen Satz:

«Die Katze muss raus.»

Wenn du also das nächste Mal unterwegs bist – vielleicht zwischen zwei Terminen, vielleicht bewusst zur Inspiration – dann schau dir deine Umgebung einmal mit KMU-Blick an. Frage dich: Was funktioniert hier wirklich? Was wird genutzt? Wo hat jemand einfach gemacht statt geplant? Und dann schau nach oben. Vielleicht entdeckst du eine Katzentreppe. Und vielleicht erkennst du darin genau das, was erfolgreiche KMU ausmacht: Nähe zum Bedarf, Mut zur Umsetzung und die Fähigkeit, einfache Lösungen ernst zu nehmen.

Denn oft sind es nicht die grossen Ideen, die den Unterschied machen. Sondern die, die tatsächlich gebaut oder umgesetzt werden.

Herzlich

● *Dein Unternehmergeist*

Der Unternehmergeist im Fokus



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

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

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

Banking mit dem WIR-Gefühl.

Bank **WIR**

Sorglos reisen mit dem Bankpaket top

Auch für Private interessant:
Weltweit zahlen ohne
Wechselkurszuschläge & Gebühren
auf Auslandstransaktionen.

Ab in
die Ferien

wir.ch/top



 moneyland.ch

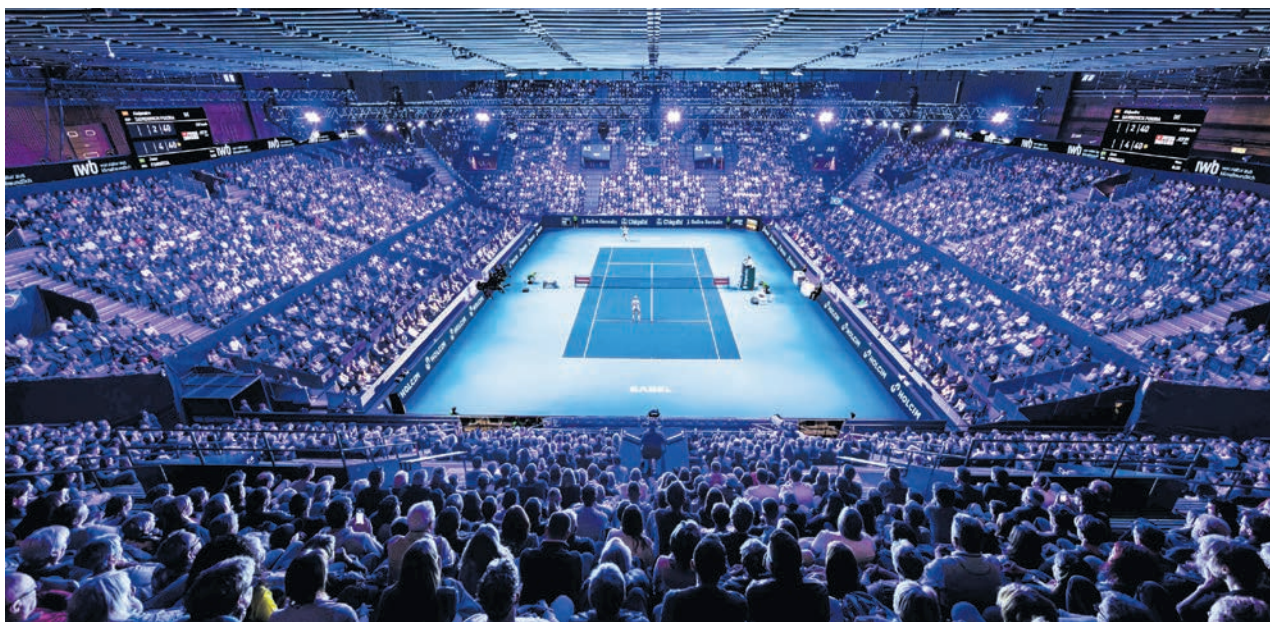
Banken

Note: Sehr gut

Kundenzufriedenheit 2026
Gebühren und Kosten

Weltklasse-Tennis in Basel – bezahlbar mit 100% CHW

Swiss Indoors 2026



Erleben Sie Weltklasse-Tennis in einem exklusiven Premium-Rahmen an den Swiss Indoors Basel! Wenn im Herbst die Tennisweltelite in der St. Jakobshalle aufschlägt, treffen Spitzensport, Emotionen und unvergessliche Gänsehautmomente aufeinander.

Am **Mittwoch, 28. Oktober 2026**, haben Sie die Möglichkeit, den Achtelfinaltag live zu erleben – mit einem exklusiven Premium Package, das zu **100% in CHW bezahlt** werden kann:

- VIP-Zutritt zur Veranstaltung
- Kostenlose Garderobe
- Spitzentennis mit bester Sicht auf den Center Court
- Zugang zur exklusiven Bank-WIR-Lounge
- Ganztägiges und exklusives Catering in stilvollem Ambiente
- Tennis Year Book 2026

Ob als stilvoller Kunden- oder Mitarbeitendenanlass oder als Ausflug mit Familie und Freunden – dieses Event verbindet Sport, Genuss und persönliche Begegnungen auf einzigartige Weise und macht Ihren Besuch zu einem rundum exklusiven Erlebnis!

Hier geht's direkt zur Ticketbestellung:



**SWISS
INDOORS**

ATP
500

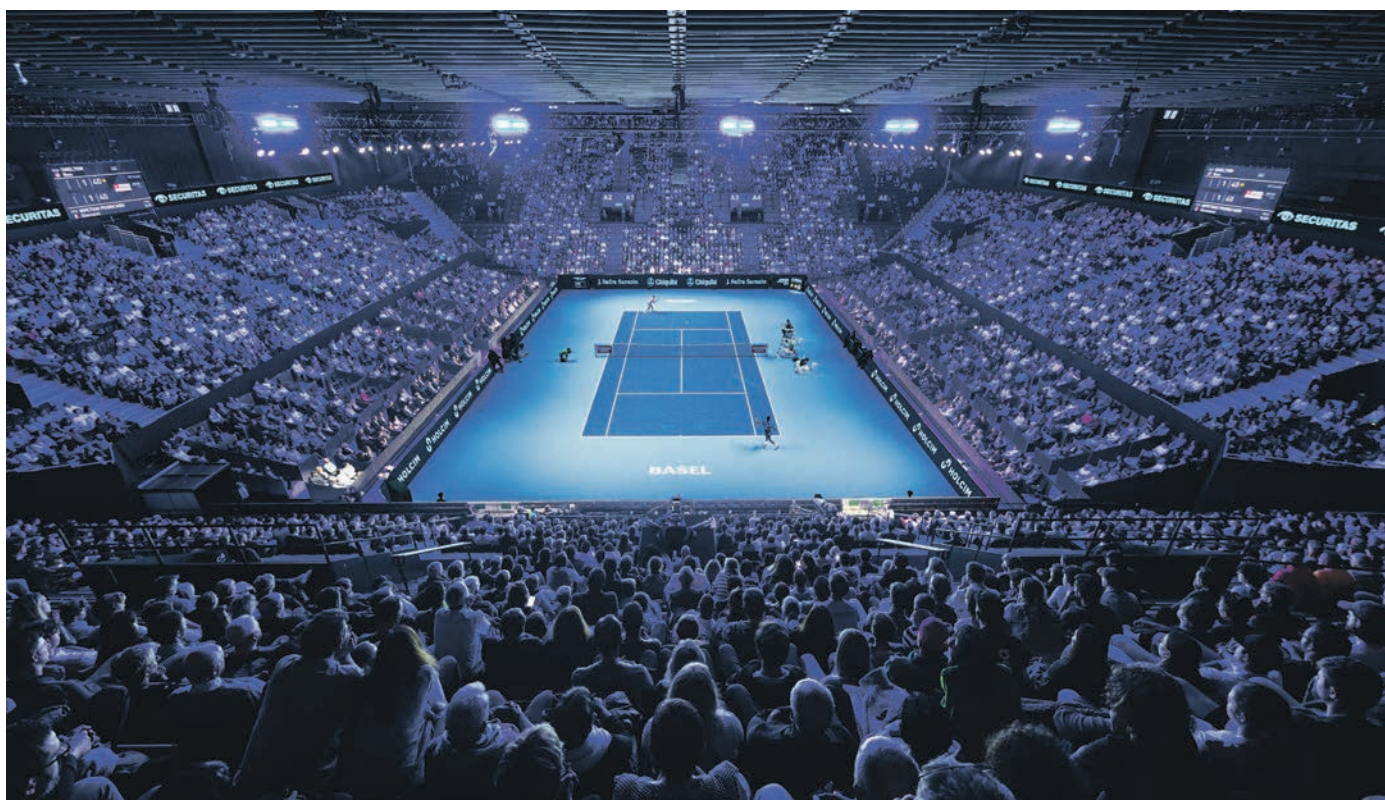
SWISSINDOORSBASEL.CH





Swiss Indoors Basel – der grösste nationale Sportanlass und das drittbedeutendste Hallenturnier der Welt. Die Swiss Indoors finden traditionell in Basel statt und stehen im Zeichen des Endspruchs an die ATP Finals in Turin. Alljährlich trifft sich die Tennis-Weltelite in der St. Jakobshalle zum Showdown der Superstars.

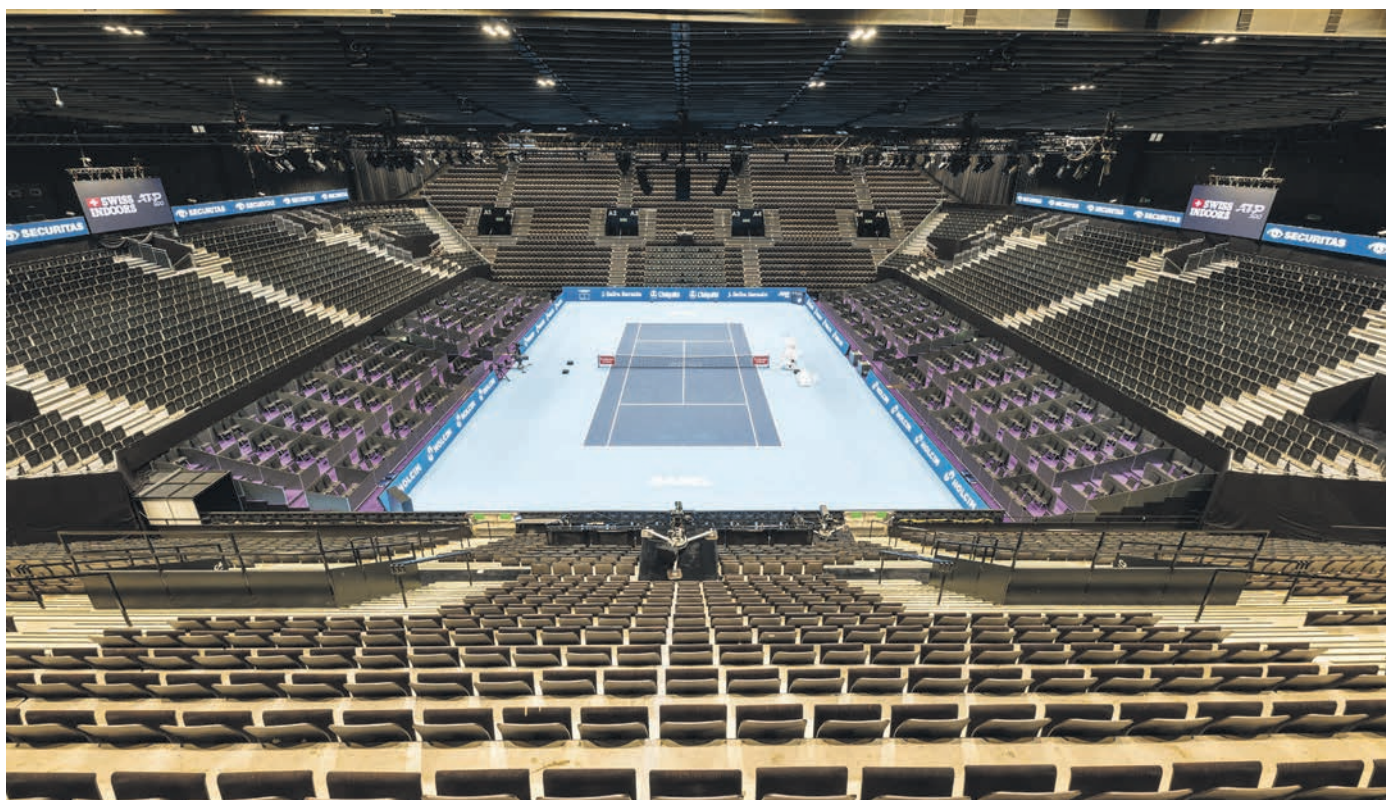
Und nicht zuletzt deshalb ist der nationale Grossanlass zum sportlichen und gesellschaftlichen Höhepunkt des Jahres geworden. Über 60'000 begeisterte Fans wollen dieses Spektakel live miterleben. Mehrere Millionen Menschen verfolgen den Event am Fernsehen.





Die Bandenwerbung auf dem Center Court erreicht ein Millionenpublikum. Das Schwerkraft der Fernsehübertragungen in 150 Ländern der Welt liegt bei SRG SSR (Schweiz), Sky (Deutschland), Tennis Channel (USA), Fox Sport (Südamerika), ESPN Sport (Indien) und Dubai Sports Channel (Emirate).

Dank dem ATP TV World Pool wird der Grossanlass während über 3'300 Stunden in die verschiedensten Regionen auf allen fünf Kontinenten ausgestrahlt. Basels Weltklassetennis kennt keine Grenzen – live oder zeitverschoben.





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

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





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



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





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

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

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



Neue Teilnehmer

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

AG

augurusa GmbH flex

Bahnhofweg 15, 5610 Wohlen AG
info@augurusa.ch, www.augurusa.ch
 Einbau von Küchen

D9 Performance GmbH flex

Kesselstrasse 11, 8957 Spreitenbach
 M 078 236 94 81
info@d9performance.ch, www.d9performance.ch
 Mechanische Reparatur und Instandhaltung von Kraftwagen

Elektro Laube AG flex

Zürichstrasse 24, 5426 Lengnau AG
 T 056 250 42 50
info@elektrolaube.ch, www.elektrolaube.ch
 Elektroinstallation

Leuthard Bau AG flex

Luzernstrasse 14, 5634 Merenschwand
 T 056 675 78 00
info@leuthard.ag, www.leuthard.ag
 Allgemeiner Hochbau

lic. iur. Thomas Plüss Rechtsanwalt & Notar flex

Zwischen den Toren 4, 5000 Aarau
 T 062 822 27 00
 Advokatur-, Notariatsbüros

secureAir GmbH flex

Industrie Nord 7, 5643 Sins
 T 041 554 15 16
moritz.ginter@secureair.ch, www.secureair.ch
 Ingenieurwesen in Gebäudetechnik

BE

Alpenglück GmbH 50%

Oberdorfstrasse 3, 3812 Wilderswil
 T 033 828 35 50
info@hotel-alpenblick.ch, www.hotel-alpenblick.ch
 Event-Caterer

b:air AG flex

Gaswerkstrasse 67, 4900 Langenthal
 T 062 745 50 00, M 077 420 70 81
j.burri@b-air.ch, www.b-air.ch
 Ingenieurwesen in Gebäudetechnik

Blaser Treuhand AG flex

Morellweg 5, 3007 Bern
 T 031 372 11 11
btb@treuhandbern.ch, www.treuhandbern.ch
 Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung; Buchführung

Boxenstop GmbH flex

Lotzwilstrasse 66, 4900 Langenthal
 062 919 01 14
bowling@dermeilenstein.ch, www.boxenstop-langenthal.ch
 Betrieb von Sportanlagen

DC Dynamic AG flex

Portstrasse 34, 2503 Biel/Bienne
 M 079 960 54 58
info@dc-dynamic-ag.ch
 Mechanische Reparatur und Instandhaltung von Kraftwagen

Dorfbeck AG flex

Haltenstrasse 328, 3145 Niederscherli
T 031 849 01 86
praxede.binggeli@dorfbeck.be, www.dorfbeck.be
Herstellung von Backwaren, ohne Dauerbackwaren

Frutal Versandbäckerei AG flex

Bahnhofstrasse 18, 3860 Meiringen
T 033 971 10 62, M 079 334 41 79
info@frutal.ch, www.frutal.ch
Herstellung von Backwaren, ohne Dauerbackwaren

Hotel & Eventcenter der Meilenstein GmbH flex

Lotzwilstrasse 66, 4900 Langenthal
T 062 919 18 18
info@dermeilenstein.ch, www.dermeilenstein.ch
Hotels, Gasthöfe und Pensionen mit Restaurant

Marco Liuzzi Malergeschäft flex

Mühlestützli 7, 3507 Biglen
M 079 828 85 23
mliuzzi@bluewin.ch
Malerei

Metzgerei mit Liebi GmbH 3%

Thunstrasse 19, 3113 Rubigen
T 031 721 14 50
info@metzgerei-mitliebi.ch, www.metzgerei-mitliebi.ch
Einzelhandel mit Fleisch und Fleischwaren

NRGitech GmbH flex

Niesenstrasse 14b, 2554 Meisberg
M 079 604 84 41
nrgitechgmbh@gmail.com, www.nrgitech.ch
Ingenieurwesen in Gebäudetechnik

Rosenast Haustechnik AG flex

Wangenriedstrasse 2, 3380 Wangen an der Aare
T 032 631 25 70
info@rosenast-haustechnik.ch, www.rosenast-haustechnik.ch
Installation von Sanitär- und Klempnerausrüstung

Rüti Holzbau AG flex

Industriestrasse 3, 3295 Rüti b. Büren
M 079 346 75 16
info@rueti-holzbau.ch, www.rueti-holzbau.ch
Dachstuhlarbeiten

Samira Thürler Hair Avenue by Griffe de Paris flex

Unionsgasse 12, 2502 Biel/Bienne
M 079 859 33 30
samirasaranda@hotmail.com, www.salon-hair-avenue.ch
Coiffure et activités de barbier

Smart Immobilien AG flex

Bernstrasse 59, 4923 Wynau
M 076 715 28 18
info@smart-immobilien.ch, www.smart-immobilien.ch
Verwaltung von Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen für Dritte

SR Management AG flex

Bleienbachstrasse 22, 4900 Langenthal
T 062 511 58 70
hp.schrenk@srmanagement.ch
Verwaltung von Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen für Dritte

X1291 GmbH flex

Lotzwilstrasse 66, 4900 Langenthal
T 062 919 01 01
www.x1291.ch
Restaurants, Café, Imbissstuben

BL

webtex - Fiechter flex

Hauptstrasse 88, 4127 Birsfelden
T 061 279 90 90
mail@webtex.ch, www.webtex.ch
Tätigkeiten von Werbeagenturen

BS

A + A Real Estate AG flex

Zürcherstrasse 13, 4052 Basel
M 076 622 26 06
www.europe-realestate.com
Kauf und Verkauf von eigenen Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen

FR

B 20 AG

flex

Rue de Lausanne 45, 1700 Fribourg
T 026 322 37 77, M 079 171 44 14
info@hineadon.ch, www.hineadon.com
Achat et vente de biens propres

Cubiculi SA

flex

Rue Pierre-Aeby 11, 1700 Fribourg
T 026 322 37 77, M 079 171 44 14
hartmut.richter@remax.ch, www.hineadon.com
Autres activ. des services fin., hors assurance et fonds de pension, n.c.a.

GR

Mayer AG

flex

Oberaustasse 2, 7203 Trimmis
T 081 354 99 88
info@mayertrimmis.ch, www.mayertrimmis.ch
Reparatur und Lackieren von Carrosserien

Wieland Digital Solutions GmbH

flex

Wiesentalstrasse 120, 7000 Chur
T 081 354 98 98
romano.wieland@digitalland.ch, www.digitalland.ch
Grosshandel mit Geräten der Informations- und Kommunikationstechnik

GE

Cabinet Dr Louis Blanc

flex

Rue des Deux-Ponts 12, 1205 Genève
M 077 810 10 55
Facharztpraxen

Fedora Partners Sàrl

flex

Chemin Edmond-Rochat 28B, 1217 Meyrin
M 079 463 85 57
Activités de service d'intermédiation pour les activités immobilières

Vinale Sàrl

flex

Chemin des Mérinos 6, 1212 Grand-Lancy
M 079 308 74 12
Achat et vente de biens propres

JU

Bolux Jacques Boegli

flex

Rue André Bechler 1, 2740 Moutier
M 079 251 21 52
bolux@bluewin.ch
Commerce de détail d'articles d'horlogerie et de bijouterie

LU

Badewell AG

flex

Wassergrabe 3, 6210 Sursee
T 041 925 00 00
info@badewell.ch, www.badewell.ch
Herstellung von Sanitärkeramik

GL

T-KO Autologistik AG

flex

Sernftalstrasse 33, 8762 Schwanden GL
M 071 911 09 11
pk@t-ko.ch
Güterbeförderung im Strassenverkehr

HELVETIC Partners Group AG

flex

St. Niklausenstrasse 59, 6047 Kastanienbaum
T 062 919 01 10
Sonstige übrige Interessenvertretungen und Vereinigungen a. n. g.

LBTE GmbH

flex

Büntenstrasse 13, 6218 Ettiswil
T 041 980 41 22, M 079 357 96 08
info@lbte.ch
Herstellung von Ausbauelementen aus Metall

Marlis Keller

flex

Luzernerstrasse 9, 6010 Kriens

T 041 320 44 52

kellermetzg@hotmail.com, www.keller-metzg.ch

Einzelhandel mit Fleisch und Fleischwaren

Modehaus Peter AG

flex

Hauptgasse 36, 6130 Willisau

T 041 970 17 57

info@petermode.ch, www.petermode.ch

Veredlung von Textilien und Bekleidung

SG

BW Fenster AG

flex

St. Georgen-Strasse 201 a, 9011 St. Gallen

T 071 535 44 80

info@bwfenster.ch www.bwfenster.ch

Grosshandel mit Baustoffen

Elektro Schönenberger AG

3%

Sonnenstrasse 11, 9534 Gähwil

T 071 931 42 42

info@elektro-schoenenberger.ch

Elektroinstallation

Junginger Holzbau AG

flex

Engenmoosstrasse 9, 8880 Walenstadt

T 081 735 12 84

www.junginger-holzbau.ch

Dachstuhlarbeiten

Schöb AG

flex

Haagerstrasse 80, 9473 Gams

T 081 750 39 50

info@schoeb-ag.ch, www.schoeb-ag.ch

Allgemeiner Hochbau

Sonnenkönig 1957 AG

flex

Olenbachstrasse 9, 9631 Ullisbach

www.sonnenkönig.ch

Herstellung von sonstigen Armaturen

SO

Gysin AG Immobilien

flex

Tschertligasse 6, 4622 Egerkingen

N 079 964 64 52

Kauf und Verkauf von eigenen Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen

Swim Regio Solothurn

3%

Niklaus Konrad-Strasse 18, 4500 Solothurn

T 032 554 34 40

info@srso.ch

Organisationen der Kultur, Bildung, Wissenschaft und Forschung

SZ

Fernsicht-Immobilien AG

flex

Hauptstrasse 46a, 8832 Wollerau

M 078 671 04 12

contact@fernsicht-ag.ch, www.fernsicht-ag.ch

Verwaltung von Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen für Dritte

ID Armierungen GmbH

flex

Betti 67, 8856 Tuggen

M 079 266 41 61

Sonstige spezialisierte Bautätigkeiten a. n. g.

Tradition & Kontinuität GmbH

flex

Hauptplatz 3, 6430 Schwyz

www.wysses-roessli.ch

Hotels, Gasthöfe und Pensionen mit Restaurant

TG

Tairi Gebäudetechnik GmbH

flex

Frauenfelderstrasse 47, 8370 Sirnach

M 071 553 26 25

info@tairi-gbt.ch, www.tairi-gbt.ch

Installation von Sanitär- und Klempnerausrüstung

Zehnder Schreinerei GmbH**3%**

Elggerstrasse 44, 8356 Ettenhausen TG
 T 052 365 22 74, M 079 419 73 38
info@zehnder-schreinerei.ch, www.zehnder-schreinerei.ch
*Hst. sonst. Konstruktions-/Fertigbauteile/Ausbaulemente/
 Fertigteilbauten Holz*

TI**Futura Ingegneria SA****flex**

Via Cantonale 11, 6900 Lugano
 T 091 923 32 32
info@futuraingegneria.ch, www.futuraingegneria.ch
Ingegneria civile

VD**blackcode SA****flex**

Chemin de la Roche 6, 1020 Renens VD
 M 079 768 67 26
www.blackcode.ch
Régie publicitaire de médias

Catellani SA**3%**

Rue du Battoir 32, 1523 Granges-près-Marnand
 T 026 668 92 92
www.catellani.ch
Transport routier de fret

Thermo Swiss Paint SA**5%**

Rue du Cottet 8, 1306 Daillens
 M 079 618 51 10
www.blackcode.ch
Peinture

VS**Fiduciaire Roh & Partenaires SA****flex**

Route de la Drague 18, 1950 Sion
 T 027 322 62 72
www.fiduciaire-roh.ch
Activités de comptabilité, de tenue de comptes et d'audit; conseil fiscal

MB Fahrzeugtechnik GmbH**flex**

Holowistrasse 65, 3902 Glis
 T 027 923 42 15, M 079 627 01 59
www.mb-bau.ch
*Einzelhandel mit Metallwaren, Anstrichmitteln, Bau- und
 Heimwerkerbedarf*

Optisports Distribution SA**flex**

Route de Chalais 28, 3965 Chippis
 T 027 451 12 00
info@k-optisports.ch, www.k-optisports.ch
Fabrication de lunettes

O-Tech Sanitaire & Chauffage Sàrl**flex**

Route du Moulin 60, 3977 Granges VS
 M 079 939 51 37
info@otech.ch,
www.otechinterventionsdepannages.business.site
Installation d'équipements sanitaires et plomberie

RKM-Consulting Strerath**flex**

Rue du Patrimoine 24, 1965 Savièse
 M 076 720 85 24
mstrerath@rkm-consulting.ch, www.rkm-consulting.ch
Activités de conseil pour les affaires et autre conseil de gestion

Sägematte Asset AG**flex**

Kantonsstrasse 63, 3930 Visp
 T 027 948 05 05
*Vermietung und Verpachtung von eigenen oder geleasteten Gebäuden
 und Wohnungen*

ZG**Odermatt Bau Akkord-Mauerwerke & S. GmbH****flex**

Blegistrasse 13, 6340 Baar
 M 079 949 18 76
odermattarmin@icloud.com
Sonstige spezialisierte Bautätigkeiten a. n. g.

Proexpert Consulting & Research GmbH**flex**

Zugerstrasse 46, 6340 Baar
info@proexpert.ch, www.proexpert.ch
*Erbringung von sonstigen Dienstleistungen der
 Informationstechnologie*

Vepraso GmbH flex

Blegistrasse 13, 6340 Baar
www.vepraso.ch
Verwaltung von Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen für Dritte

ZIG AG flex

Zugerstrasse 8A, 6340 Baar
T 041 760 20 15
sc@apo-gmbh.ch
Erschliessung von Grundstücken; Bauträger

ZH

Besim Sopi Ziegler Reinigung & Haus flex

Kirchgasse 35, 8706 Meilen
www.ziegler-reinigung.ch
Sonstige Reinigung a. n. g.

BMP Bautechnik GmbH flex

Spitalstrasse 74, 8952 Schlieren
b.hubler@bmpbautechnik.ch, www.tftmetallbau.ch
Grosshandel mit Baustoffen

Castanea Gastro GmbH flex

Usterstrasse 105, 8330 Pfäffikon ZH
castanea_gastro@outlook.com, www.castanea-gastro.ch
Restaurants, Café, Imbissstuben

ClaimXpert.CH – B. Sylva flex

Ruebisbachstrasse 43, 8302 Kloten
M 079 551 78 77
Erbr. sonst. wirtschaftl. Dienstleistungen f. Unternehmen u. Privatpers. a. n. g.

Dämmer Confectionery flex

Zürcherstrasse 51b, 8104 Weiningen ZH
M 079 866 16 10
Herstellung von sonstigen Nahrungsmitteln a. n. g.

Geocontrol AG flex

Dorfstrasse 25, 8332 Rumlikon
T 044 362 18 74
gc@geocontrol.ch, www.geocontrol.ch
Bauingenieurwesen

Gold Kebab Produktion GmbH flex

Neumühlestrasse 16, 8406 Winterthur
M 079 136 05 53
Fleischverarbeitung

HausB GmbH flex

Badstrasse 41, 8953 Dietikon
M 076 413 87 03
hausb-bau@outlook.com, www.hausb-bau.ch
Allgemeiner Hochbau

L&B Gerüsttech GmbH flex

Stofflerenweg 4, 8404 Winterthur
M 076 275 46 14
lb.geruesttech@gmail.com
Gerüstbau



Networks

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

Nachfolgend der Überblick über die Kontakte der einzelnen regionalen Networks.

Kontakte

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



Aktuelle Events

Alle Informationen zu den Veranstaltungen, aktuelle Details und die Anmeldung findest du auf unserer Webseite. Scanne den QR-Code und gelange direkt zur Eventübersicht von WIR-Network Ostschweiz.

<https://wir-netzwerk.ch/events>

Wann:	Was:	Wo:
16. - 23. August	WIR-Flussfahrt: Passau - Wien - Budapest - Passau	Schiff: Excellence Princess
Samstag, 5. September	Karten & Klang Jassen. Klang erleben. Kontakte knüpfen.	Rest. Nollen Hosenruck
Freitag, 25. September	Shopping-Night mit Mode Bossart und Vino e Saporì	Mode Bossart, Flawil
Dienstag, 27. Oktober	DAS ZELT – Comedy Club	Altstätten SG
Donnerstag, 26. November	Winterzauber	Bazenheid

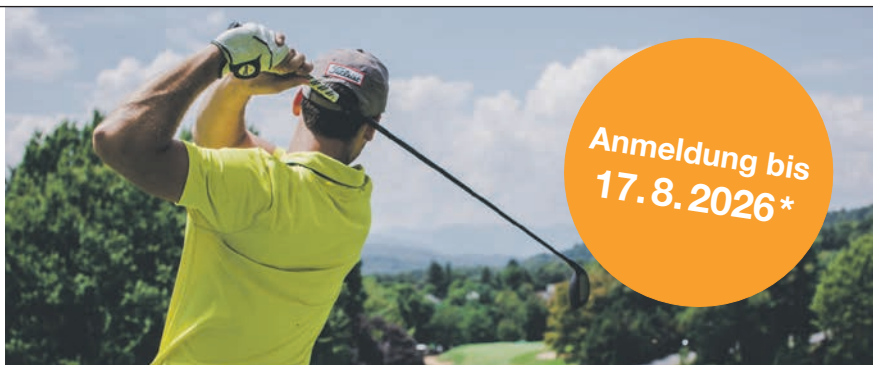
15. GOLFTURNIER:

Das traditionelle 18-Loch-Turnier des WIR-Networks Aargau

Neben dem HPC-wirksamen Turnier findet auch der beliebte Schnuppergolf-Anlass statt, zu dem auch alle (noch) Nicht-Golfer:innen ab 15.00 Uhr herzlich eingeladen sind. Golf-Profis zeigen Ihnen die Geheimnisse dieses schönen Sports. Alle WIR-Teilnehmer:innen der ganzen Schweiz sind willkommen. Nutzen Sie diese Gelegenheit, den Golfsport und die Mitglieder des WIR-Networks Aargau kennenzulernen.

Mit Apéro und gemeinsamen Nachtessen – ganz nach dem Motto «unkompliziert und gesellig».

Herzlich willkommen!



Anmeldung bis
17.8.2026*

Mittwoch, 2. September 2026

**Handicap-wirksames Turnier im Golfclub Sempach
18 Hole Championship Course Lakeside**

Programm: 12.00 Uhr: HPC-18-Loch-Turnier
Spielberechtigt: HCP Limite 54.0/PR
15.00 Uhr: Schnupper-Golf für Anfänger:innen
17.30 Uhr: Apéro (offeriert)
18.00 Uhr: Abendessen (3-Gang-Menu)

Ort: Golfclub Sempach, 6024 Hildisrieden

Anmeldung:* Turnierleitung: www.wir-network-aargau.ch

Kosten: Schnuppergolf für Mitglieder gratis
für Nichtmitglieder CHW 135.– (inkl. Essen)

CHW 210.– [Green-Fee CHW 120.–
Match-Fee + Pausenbuffet CHW 20.–
Nachtessen CHW 70.–]

**Donnerstag,
10. September 2026**

Strafanstalt Saxerriet
Saxerrietstrasse 1
9465 Sennwald

Besammling: 16.15 Uhr
Beginn der Führung: 16.30 Uhr
Dauer der Führung: ca. 2 Stunden
Anschliessend **Abendessen** um **19.15 Uhr**
im Hotel Post in Sargans.

Kosten für Mitglieder: CHW 50.– p.P.
Kosten für Nichtmitglieder: CHW 70.– p.P.
Eintritt, Abendessen und Getränke inklusive

Bezahlung: Betrag ist nach Anmeldung auf
folgendes Konto zu überweisen:
WIR-network Graubünden Südostschweiz
WIR IBAN-Nr. 03 0839 1115 8546 3000 0

Anmeldung: www.wirnetwork-gr.ch
Auskunft: Marcel Tarnutzer, 079 467 94 41

**JETZT
ANMELDEN**

Saxerriet STRAFANSTALT

Wir besuchen gemeinsam die Strafanstalt Saxerriet und erhalten spannende Einblicke in den Alltag dort. Dabei erfahren wir, wie moderne Vollzugsarbeit funktioniert und welche Rolle Arbeit und Verantwortung für die Wiedereingliederung spielen. Anschliessend lassen wir den Abend gemütlich bei einem Abendessen im Hotel Post Sargans ausklingen.



WIR ne+work
Zürich

Poker Night: Abendessen & Spiel

Restaurant Gerlisburg, Kloten

Es erwartet uns eine unvergessliche Veranstaltung, geprägt von hochwertigem Spielmaterial und betreut durch unser bestens geschultes Personal. Zu Beginn werden die Spiele verständlich erklärt, sodass sowohl Einsteiger als auch erfahrene Gäste voll auf ihre Kosten kommen. Nach dem gemeinsamen Essen sorgt ein kleines, unterhaltsames Turnier für Spannung und Spielspass.



Freitag, 16. Oktober 2026

POKER NIGHT: Abendessen & Spiel

Das Programm: 18.00 h Eintreffen der Gäste + Apéro
18.30 h Trainingsspiele mit Erklärung & Betreuung
19.30 h Dinner
20.30 h Pokerturnier

Ort: Restaurant Gerlisburg, Kloten

Die Anmeldung: www.wir-netz.ch

Die Kosten: CHW 140 pro Person für Mitglieder inkl. Essen & Getränk

WIRexpo

TREFFPUNKT. SHOPPING.
KMU-BUSINESS.

WIR EXPO ZÜRICH
FR 13. – SO 15.11.2026
STADTHALLE DIETIKON

Alle Infos auf www.wir-expo.ch



Wir sind für Sie da.
Beratungszentrum 0800 947 947

Webseite Homepage
100% WIR!
www.hilweb.com
wir@hilweb.com
Telefon 044 886 60 60



Ferien
www.ferien4u.ch

Mac Nr. 1 GmbH – Der Apple Spezialist
Alles mit 100 % WIR und Garantie gemäss Apple.ch

iPhone, iPad, MacBook, MacBook Air, Mac Studio,
iMac, MacBook Pro, Mac Pro – Kostenlose Hotline

Aktuelle WIR-Angebote siehe: macnr1.ch/angebote
Tel. 044 701 13 10, www.macnr1.ch, Mail: info@macnr1.ch

29363/04R02

WIR-Aktion – 50% WIR

**Maurer- und
Baumeisterarbeiten**

Kantone Aargau / Zürich
Umbauten, Sanierungen,
kleinere Betonarbeiten usw.

clemens.zehnder@zehnderbau.ch
G.Zehnder AG Bauunternehmung,
seit 1941, 079 512 79 43

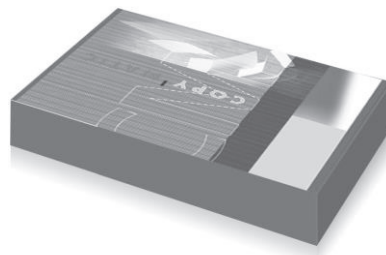
29231/04R01

Firmenverkauf
Gutschein für ein
gratis Beratungsgespräch.
Bis zu 100% WIR
ANSATZ AG
NACHFOLGE Verkauf
info@firmen-nachfolge-verkauf.ch
Tel./WhatsApp 078 636 96 01
seit 20 Jahren

29232/04R01

KOPIERPAPIER
100% WIR

Bestellen Sie noch heute
unter Telefon 071 757 11 25



Copy Matic, 80 gm²
superweiss, holzfrei,
chlorfrei, FSC

100'000 Blatt
CHW 1'390.–



BÜROTREND AG
WIR GESTALTEN BÜROS.

Eisenackerstrasse 19
CH-9450 Altstätten

info@buerotrend.ch
www.buerotrend.ch

Lieferung:
per Camion franko Domizil.
Preise: exkl. 8.1% MwSt

29125/04R02



Chalet hotel hoch über Gstaad

Das Vier-Sterne-Superior-Chalet hotel ist der ideale Ausgangspunkt, um das Saanenland und die Ferienregion Gstaad zu entdecken. Gemütliche Zimmer und Suiten, verschiedene Restaurants, die grosse Cheminée-Bar und ein Spa auf 1000 Quadratmetern bieten viel Erholung und Genuss. Das Hotel liegt direkt am Golden-Pass-Bahnhof Saanenmöser.

50% WIR auf die Zimmerpreise für Aufenthalte bis 15.12.2026.
Buchen direkt auf der Website. Früh buchen lohnt sich!

GOLFHOTEL Les Hauts de Gstaad & SPA ★★★★★
Bahnhofstrasse 7 | CH-3777 Saanenmöser | Tel. 033 748 68 68 | mail@golfhotel.ch | www.golfhotel.ch



29398/04R01

volenergy
empowering tomorrow

Mit der volenergy Tankkarte
schweizweit an über 700 Tankstellen
bargeldlos bezahlen.

20 Rp./l
in WIR
bezahlen



Ihre Vorteile:

- Mit über 700 Ruedi Rüssel, Miniprix und bp Tankstellen überall für Sie da
- Rund um die Uhr bargeldlos bezahlen
- Individuelle Monatslimiten pro Karte
- Übersichtliche Monatsrechnung
- Papierlose Rechnungsstellung
- Einfache Rückforderung der Mehrwertsteuer für Firmen



Jetzt WIR-Karte bestellen unter
www.volenergy.com

volenergy uses
bp trademarks
under licence



MFH Speicher/AR
sanitert und vollvermietet, **INKLUSIVE**
BAULANDPARZELLE MIT PROJEKT FÜR EFH,
netto MZ/Jahr ca. 79 500.-,
VP 2,39 Mio. – WIR Anteil VB,
052 630 06 93 / info@polyprom.ch

29407/04R04

Ferienwohnung(en)
zu vermieten / **100 % WIR**
www.ferien4u.ch

29233/04R04

Aadorf | TG

Zu verkaufen
6½-Zi.-Einfamilienhaus
mit Pool

Neubau | Erstbezug,
BGF 323 m², luxuriöses, frei-
stehendes Haus mit exklusiver
Fernsicht, Grundstück 683 m²
Doppelgarage, MINERGIE
(PV-Anlage + Erdwärme),
1A-Bauqualität, schlüsselfertig.

ca. 5 Min. zur A1 Matzingen
Bahnhof SBB S12 | S35
Winterthur – Zürich

Bezug ab Herbst 2026

Kaufpreis Fr. 3'250'000.-
WIR-Anteil 20 %

Mobile 079 420 20 62

29359/04R04

Matzingen TG

Zu verkaufen
3½-Zi.-Dachwohnung
26–31

Neubau, BGF 199 m², grosse
Terrasse, eigener Keller |
Waschen, Estrich, MINERGIE
(PV-Anlage und Erdwärme),
1A-Bauqualität, schlüssel-
fertig.

ca. 5 Min. zur A1 Matzingen
und Bahnhof (nach Frauenfeld
TG und Wil SG)

Bezug ab Juli 2028

Wohnung Fr. 1'095'000.-
TG-Platz Fr. 37'500.-
WIR-Anteil 10 %

Mobile 079 420 20 62

29393/04R04

Besser sitzen. Besser arbeiten

Ergonomische Bürostühle direkt
vom Fachhändler mit 100% WIR



Novotrade Reimann GmbH / 043 477 40 20

www.novotrade.ch / info@novotrade.ch

28932/04R03

Gewerbehaus in Münsingen BE

Zentrale, verkehrsreiche Lage, Nähe Bahnhof
Nutzung: Praxis/Büros/Gewerbe/Verkauf/...
EG-OG: Raumunterteilung flexibel BGF 160 m²
UG: Keller-Einstellraum (4-6 Autos) BGF 80 m²
Weitere Einstellplätze für Auto/Töff verfügbar
2 Besucherparkplätze direkt vor dem Eingang
Jahrgang 2003, div. Sanierungen 2024 – 2025:
Neue Heizung + PV, Fassaden- + Innensanierung

Verkaufspreis mit grossem WIR-Anteil

Anfragen an: j.alpstaeg@alpstaegarch.ch

29414/04R04

Nous sommes là pour vous.
Centre de conseils 0800 947 948

Fahrzeugeinrichtungen

Luxline von Modul-System
mit 100% WIR



100% WIR-Anteil exkl. Montage!



- › Fahrzeugeinrichtungen nach Mass
- › Beratung & Verkauf
- › 3D-Planung in Farbe
- › Einbaustandort: Arbon TG oder vor Ort/Werkstätten
- › Neu: Abhol- und Lieferservice

Modul-System ist ein Komplettsortiment für die Einrichtung von Servicefahrzeugen!

Verlangen Sie eine kostenlose Planung und Beratung!

Profis für Profis!

Telefon 076 372 93 98

fahrzeugeinrichtung@manserag.com, wir.manser24.ch

29404/04R03



Exklusives 7.5 Zimmer-Landhaus

ZU VERKAUFEN nahe Bodensee

Mit WPR Quellwasser / WIR Anteil möglich!

Kontakt: www.newstreet.ch / 071 571 23 32

29360/04R04

Call us First!

Votre spécialiste WIR

Min. 20 % WIR sur tous les frais de courtage

Ihr WIR-Immobilienpezialist

Mind. 20 % WIR auf die gesamte Provision



RE/MAX
Immobilier

Route des Ecluses 19

1997 Haute-Nendaz

T +41 27 323 10 03

frank.imoberdorf@remax.ch

<https://www.remax.ch/nendaz>

29361/04R04

Inserateschlüsse bis März-Ausgabe 2027



Foto: fischerundryser, Basel

Inserateschluss ist grundsätzlich der 10. des Vormonats. Fällt dieses Datum auf einen Feiertag, Samstag oder Sonntag, so verschiebt er sich auf den letzten Werktag VOR dem eigentlichen Abgabetermin. Die nächsten Inserateschlüsse für das WIRinfo fallen somit auf die nebenstehenden Daten.

WIRinfo-Ausgabe	Inserateschluss
September 2026	10. August 2026
November 2026	9. Oktober 2026
Januar 2027	10. Dezember 2026
März 2027	10. Februar 2027

Zu verkaufen
100% WIR Softweismaschine Carpigiani
generalevidiert / Neupreis CHF 27'000.-
Verkaufspreis CHF 12'000.-
Besichtigung & Ankauf: 079 224 29 57

WIRmarket.ch

BADEWELL AG

Grosse Ausstellung in Sursee!

Bis zu
100% WIR
auf Lagerware

WHIRLWANNEN

Badewell AG
Wassergrabe 3
6210 Sursee
www.badewell.ch
041 925 00 00

SPA WHIRLPOOLS

Banking mit dem WIR-Gefühl.

Bank **WIR**

**Nr. 1 bei
Konto & Karte**

Unabhängig geprüft:
Bankpaket top überzeugt
gemäss Moneyland & Saldo.

Jetzt
eröffnen
wir.ch/top

moneyland.ch

Banken
Note: Sehr gut
Kundenzufriedenheit 2026
Gebühren und Kosten

STAPLERMAXX

VERKAUF & SERVICE



STAPLERMAXX.CH

**DIESEL-
STAPLER**

2.5T ab **23'900.-**
3.5T ab **26'900.-**



HEBEBÜHNE
ab **11'900.-**



**ELEKTRO-
STAPLER**
ab **11'900.-**



**DEICHSEL-
STAPLER**
ab **3'490.-**



**PALETTEN-
ROLLI**
ab **189.-**



**ELEKTRO
NIEDERHUB-
WAGEN**
1'490.-



ab **38'950.-**
TELESKOPLADER



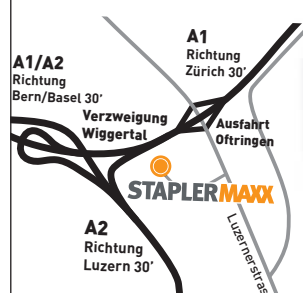
**20%
WIR**

GELÄNDESTAPLER
2.5T **36'900.-** 3.5T **39'900.-**



**BESUCHEN SIE
UNSEREN SHOWROOM
IN OFTRINGEN**

Roggenstrasse 3, 4665 Oftringen



Preise exkl. MwSt. und Lieferung
Abbildungen können abweichen.
Preisangaben unter Vorbehalt.

062 521 00 00
Kompetente Beratung.
Wir freuen uns auf Sie!

29083/04R06

Gartengeräte

100% WIR

CHW 3699.-

Benzin-Rasentraktor, Comfort 18-103.4 HD-A V2

Art.-Nr. 123088

- Leistung: 9 kW
- Schnittbreite: 103 cm
- Geschw. vorwärts max.: 8 km/h
- Hubraum 586 cm³
- Gewicht: 306 kg



CHW 1490.-

Combigerät BF 5002-R II

Art.-Nr. 127766

Optionales Zubehör:

- Art.-Nr.: 110494: Mähbalken CB 870, CHW 490.-
- Art.-Nr.: 110742: Häufelpflug, CHW 130.-
- Art.-Nr.: 110495: Bodenfräse CF 500, CHW 490.-
- Art.-Nr.: 127768: Frontsichelmähwerk FSM 530 I, CHW 490.-



CHW 890.-

statt CHW 990.-

Benzin-Rasenmäher 5231 SP-A, 51 cm

Art.-Nr. 127603

- Leistung: 2,6 kW
- Schnittbreite: 51 cm
- Radantrieb: 1-Gang Radantrieb
- Fangbox: 70 l
- Gewicht: 35,5 kg



CHW 1895.-

Benzin-Rasenmäher 548 K

Art.-Nr. 127448

- Leistung: 2,7 kW
- Schnittbreite: 48 cm
- Radantrieb: 2-Gang-Kardan Radantrieb
- Fangbox: 75 l
- Gewicht: 58,2 kg



CHW 199.-

statt CHW 329.-

Benzin-Kettensäge BKS 2625 TSB

Art.-Nr. 113474

- Leistung: 0,9 kW
- Schwertlänge: 25 cm
- Max. Kettengeschwindigkeit: 21 km/h



CHW 179.-

Benzin-Motorsense BC 223 L-S

Art.-Nr. 113691

- Motor: 2-Takt
- Leistung: 1 PS
- Hubraum: 22 cm³
- Arbeitsbreite Faden: 41 cm
- Hubzahl: 9500/min
- Gewicht: 5,1 kg



CHW 399.-

Benzin-Motorsense 130 B

Art.-Nr. 127613

- Motor: 2-Takt
- Leistung: 1 PS
- Hubraum: 30 cm³
- Arbeitsbreite Faden: 41 cm
- Volumen Benzintank: 0,7 l
- Gewicht: 6 kg



CHW 440.-

Benzin-Laubsauger 442

Art.-Nr. 127389

- Motorart: 2-Takt
- Hubraum: 27 cm³
- Luftgeschwindigkeit Blasen: 260 km/h
- Luftvolumen Blasen: 600 m³/h
- Fangbox: 55 l
- Benzintank: 0,45 l



CHW 390.-

Akku-Rasenmäher, 38.5 Li Comfort SET

Art.-Nr. 114071

- Schnitthöhenverstellung: 20-60 mm
- Schnittbreite: 38 cm
- Fangbox: 45 l
- Geschw. vorwärts max: 2,5 km/h



CHW 845.-

Akku-Rasenmäher, 4735 Li VS mit Akku+Ladegerät

Art.-Nr. 127834

- Schnitthöhenverstellung: 30-80 mm
- Schnittbreite: 46 cm
- Fangbox: 70 l
- Geschw. vorwärts max: 4,8 km/h



CHW 395.-

Akku-Vertikutierer - 3856 Li mit Akku+Ladegerät

Art.-Nr. 127852

- Arbeitsb. Vertikutierer: 38 mm
- Anzahl Stahlklingen vertikal: 14
- Gehäuse Material: Kunststoff
- Fangbox: 50 l



CHW 399.-

Akku-Laubsauger/Bläser LBV inkl. Akku und Ladegerät

Art.-Nr. 113828

- Fangbox: 45 Liter
- Ladezeit 4,0 Ah: 90 min
- Kann Laub saugen: Ja
- Luftgeschwindigkeit Blasen: 60 km/h
- Luftvolumen Blasen: 350 m³/h
- Max Laufzeit 4,0/5,0 Ah: 15/20 min



CHW 955.-

Metabo Akku-Garten Combo-Set 1

Art.-Nr. Combo-Set-1

- 1x Metabo Akku-Rasentrimmer RTD 18 LTX BL 30
- 1x Metabo Akku-Strauch- und Grasschere SGS 18 LTX Q
- 1x Metabo Akku-Rasenmäher RM 36-18 LTX BL 36, ohne Akku und Ladegerät
- 1x Metabo; Nr. 685051000 Basis Akku Set 18 V 5.2 Ah mit 2 Akkus 18 V 5.2 Ah und Ladegerät



Telefon 071 440 40 40, shop@manser24.ch, wir.manser24.ch

Alle Preise verstehen sich zzgl. MwSt./Porto in bar. WIR-Anteil nur auf inserierte Artikel. Weitere Artikel auf Anfrage. Abbildungen können abweichen.

Wir sind für Sie da.
Beratungszentrum 0800 947 947

Besser sitzen. Besser arbeiten

**Ergonomische Bürostühle direkt
vom Fachhändler mit 100% WIR**



Novotrade Reimann GmbH / 043 477 40 20
www.novotrade.ch / info@novotrade.ch

28931/04R08

W
WEISSENSTEIN

1'284 Meter
über dem Alltag –
in Solothurn.

Hotelgäste reisen kostenlos
mit der Seilbahn an.

→ hotelweissenstein.ch



100% WIR
auf alle
Angebote.

29395/04R08

BW
W

Büro Weber AG
5610 Wohlen
Gewerbering 23
Tel. 056 622 20 50
info@buero-weber.ch
www.buero-weber.ch

29298/04R08



WIR
70%

Stahlschrank

Art.-Nr. 201.03, lichtgrau

- Drehgriff abschliessbar
- 4 Tablare
- B 100 x T 45 x H 200 cm

Aktionspreis: **CHF 540.-**

Garderobenschränke

Art.-Nr. 1805.G1
B 35 x T 50 x H 180 cm

CHF 256.-

Art.-Nr. 1805.G2
B 67 x T 50 x H 180 cm

CHF 393.-

Art.-Nr. 1805.G3
B 99 x T 50 x H 180 cm

CHF 488.-

WIR
70%



WIR-Anteil auf abgebildete Objekte: 70% | Preise exkl. MwSt. ab Wohlen AG



Gut

seit 1927
Goldschmied und Uhrmacher

Marktgasse 7 St. Gallen
Tel. 071 222 20 67
www.gut-goldschmied.ch



29362/04R08

Götschi
Handelsbetrieb



www.goetschi-handel.ch

Über 10'000 Artikel für Handwerker mit
100% WIR

29409/04R08

SWISS⁺CLIP[®]
by StadtOptik

**Nur ein «CLICK»
zum klaren Blick!**



Diese Brillen verwandeln sich dank dem Magnetclip
im Nu in vollwertige Sonnenbrillen mit super UV-Schutz
Über 250 Modelle warten auf Ihre Entdeckung!



***NEU: Mit superdünnen und leichten Gläsern, Lotus-Effekt, superentspiegelt, 100% UV-Schutz!**

1 Brille + 1 Sonnenclip + 2 Gläser einfache Sicht*

**Sensationell!
Jetzt NUR**

580.-

1 Brille + 1 Sonnenclip + 2 Gleitsichtgläser*

**Sensationell!
Jetzt NUR**

980.-

SUPER NOVA: TOP Schutz für wenig «Stutz»



Gut aussehen reicht nicht! Schützen Sie sich dank den bewährten und coolen «SuperNova» Sonnenbrillen, mit unzerbrechlichen Sicherheitsgläsern in Ihrer Stärke.



**1 Brille mit Gläsern
Einfache Sicht***

**Spar-
preis 345.-**

**1 Brille mit Gläsern
Version Gleitsicht***

**Spar-
preis 545.-**

**100%
WIR**

stadtoptik
Das Haus der lupenreinen Optik

StadtOptik O. Mühlethaler GmbH
Hauptgasse 33, 4500 Solothurn
solothurn@stadtoptik.ch

Tel. 032 623 24 30 www.stadtoptik.ch

IWC Da-Vinci in Platin (IW546105),
Tresoruhr, Box und Papiere,
LP 43 000.-, VP 16 900.-
ganzer Betrag in WIR,
079 430 42 84 / info@polyprom.ch

29402/04R08

IWC Big Pilot «AMG G63»
in 18 Karat Armor Gold, neu, Box und
Papiere, 8 Jahre Garantie, LP 37 500.-
ganzer Betrag in WIR,
079 430 42 84 / info@polyprom.ch

29400/04R08

Ergonomisch. Durchdacht. Langlebig.

Seit **über 35 Jahren** unterstützen wir KMUs
erfolgreich bei ihrer **Büroeinrichtung**.

Alles mit **100% WIR** bei

Novotrade Reimann GmbH

043 477 40 20

www.novotrade.ch



28959/04R08

manser24
HANDWERKER-SHOP

Putzlappen

Bei Abnahme von einer Palette **10% Rabatt**

100% WIR

CHW 5.90/kg

TW-10



Putzlappen weiss Trikot

- 100% Baumwolltrikot weiss
- Lösungsmittelbeständig, sehr saugfähig, reissfest
- Für feine Reinigungs- und Polierarbeiten in Garage, Industrie, Druck und Optik
- Verpackungseinheit à 10 kg
- Palette à 30 Verpackungseinheiten

CHW 4.10/kg

BT-10



Putzlappen bunt Trikot

- 100% Baumwolltrikot bunt
- Sehr saugfähig, frei von Seide und Nylon
- Geeignet für Reinigungsarbeiten in Industrie, Garagen und Druckereien
- Verpackungseinheit à 10 kg
- Palette à 30 Verpackungseinheiten

Telefon 071 440 40 40, shop@manser24.ch, wir.manser24.ch

Alle Preise verstehen sich zzgl. MwSt./Porto in bar. WIR-Anteil nur auf inserierte Artikel, weitere Artikel auf Anfrage. Abbildungen können abweichen.

29407/04R08

Für den sicheren Einsatz



www.goetschi-handel.ch

Profi Pavillons

- 40 mm 6-Kant Alu-Profile
- Dach mit 300g/m2 PVC

Aktion

3 x 3 m	: 645.-	895.-
3 x 4.5 m	: 845.-	1190.-
3 x 6 m	: 1195.-	1690.-



Master Pavillons

- 50 mm 6-Kant Alu-Profile
- Dach mit 520g/m2 PVC

Aktion

3 x 3 m	: 990.-	1490.-
3 x 4.5 m	: 1290.-	1890.-
3 x 6 m	: 1590.-	2290.-



Nur solange Vorrat. 100% WIR zzgl. Porto und MwSt. in Bar

Bestellen Sie noch heute Ihren Profi / Master Pavillon:

Tel. 061 903 08 07
info@goetschi-handel.ch

Bracher Services GmbH
Schmiedenmattstrasse 6
3380 Wangen a. A.

Goetschi
Handelsbetrieb



6-Kant-Beine



starke Kreuzführung



40 mm Alu-Profil

29412/04R08

1/1 Palette Toilettenpapier 4-lagig Supersoft



4-lagig 100% Zellstoff
1/1 Palette = 1344 Rollen
Art. Nr. 18010.1

statt ~~1490.-~~
Fr. 1190.-



Bestellen Sie noch heute:
info@gastrohaus.ch / Tel. 061 903 08 07

Viele weitere Produkte im Shop:

- Toilettenpapier
- Kopierpapier
- Handtuchrollen
- Falthandtücher
- Kosmetiktücher
- Küchenrollen
- Servietten
- Tischset
- Seifen
- Reinigung
- Abfallsäcke
- Mikrofaserntücher



GASTROHAUS.CH

GRATIS Lieferung ab 1/1 Palette!
Alle Preise mit 100% WIR zzgl. MwSt. in Bar.

29410/04R08

manser24

HANDWERKER - SHOP

Pündtstrasse 1 | 9320 Arbon | Tel. 071 440 40 40 | shop@manser24.ch

› Unser komplettes Regal-Sortiment

100% WIR

Kragarmregale



Verschiebelager



Fachbodenregale



Fassregale



Palettenregale

**Eigenes Montageteam/
Beratung vor Ort**

Vertikal-Leistenregale



Pneuregale



Telefon 071 440 40 40, shop@manser24.ch, wir.manser24.ch

Alle Preise verstehen sich zzgl. MwSt./Porto in bar. WIR-Anteil nur auf inserierte Artikel. Weitere Artikel auf Anfrage. Abbildungen können abweichen.

2340404R08

**Grafik
Website
Text**

Für Neukunden

100% WIR
70% auf Drucksachen, Blachen, Plakate u.ä.

Aktion C5
Fr. 285.-
1000 Ex.

COUVERTS
C5/C4

Tel. 041 340 75 66
stockermedia.ch/wir

STOCKERMEDIA

29393/04R08

WIRmarket.ch

FAHNEN
CENTER
WEINFELDEN

Fahnenmasten
mit kleinen Lagerschäden

100% WIR
Zwischenverkauf vorbehalten

Tel +41 (0)71 626 20 00

29220/04R08

FLUCHTWEGLEUCHTEN

70%
WIR



www.innolight.ch

29413/04R08

*Nous sommes là pour vous.
Centre de conseils 0800 947 948*

Ergonomisch. Durchdacht. Langlebig.

Seit **über 35 Jahren** unterstützen wir KMUs erfolgreich bei ihrer **Büroeinrichtung**.

Alles mit 100% WIR bei
Novotrade Reimann GmbH
043 477 40 20
www.novotrade.ch

28958/04R08

Putzlappen Trikot bunt

1/1 Palette à 600 kg
CHW 1295.00
100% Baumwolle



Bestellen Sie noch heute, solange Vorrat

Tel. 061 903 08 07 / info@gohandel.ch
www.goetschi-handel.ch

Goetschi
Handelsbetrieb

29411/04R08

Banking mit dem WIR-Gefühl.

Bank WIR

**WIR-Gefühl
bedeutet, dass
der Mittelstand
die Schweiz
vorantreibt**

Die Bank für alle, die
die Schweiz ausmachen.

moneyland.ch

Banken

Note: Sehr gut

Kundenzufriedenheit 2026
Allgemeine Zufriedenheit



Disclaimer – Rechtliche Hinweise

Keine Gewähr

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

Keine Handlungsanweisungen

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

Inserate

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

Konditionen

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

Nachdruck

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

Haftungsausschluss

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

Impressum

WIRinfo – Juli 2026, 93. Jahrgang, Nr. 1163

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

Herausgeberin: WIR Bank Genossenschaft, Basel

Chefredaktor: Daniel Flury

wir.ch/kontakt

Fotografen: siehe Bildhinweise

Foto Titelseite: Henry Muchenberger

Übersetzungen: Daniel Gasser, Yvorne

Konzeption und Gestaltung: Schober Bonina AG, Basel

Layout: Vogt-Schild Druck, Derendingen

Druck: Cavelti AG, Gossau

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

gedruckt in der
schweiz



Der Umwelt zuliebe!

Erscheinungsweise: zweimonatlich auf Deutsch und Französisch

Gesamtauflage: 20 541

Inserate: siehe letzte Seite

Abo-Preis: 10.20 CHF (inkl. MwSt.)

Adressänderungen und Abonnemente:

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

Standorte der Bank WIR

Hauptsitz Basel

WIR Bank Genossenschaft
Auberg 1
4002 Basel

Filiale Lugano

WIR Bank Genossenschaft
Riva Caccia 1
6900 Lugano

Filiale Zürich

WIR Bank Genossenschaft
Schaffhauserplatz 3
8006 Zürich

Filiale Bern

WIR Bank Genossenschaft
Hilfikerstrasse 4
3014 Bern

Filiale Luzern

WIR Bank Genossenschaft
Obergrundstrasse 88
6005 Luzern

Filiale Chur

WIR Bank Genossenschaft
Alexanderstrasse 24
Postfach 699, 7001 Chur

Filiale Lausanne

WIR Bank Genossenschaft
Av. Louis-Ruchonnet 16
1003 Lausanne

Filiale St. Gallen

WIR Bank Genossenschaft
Zwinglistrasse 2
9000 St. Gallen

Filiale Siders

WIR Bank Genossenschaft
Av. du Général Guisan 4
3960 Siders

Kontakt und Social Media

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

Fax
0800 947 942

E-Mail
info@wir.ch



Messe

WIR-Expo Zürich

François Cochard
Neunbrunnenstrasse 50
8050 Zürich

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

Mediadaten WIRinfo

Inserateaufgabe und Beratung

inserate@wir.ch

Geschäftsbedingungen

Siehe wir.ch/agb

Inserateannahmeschluss: Bitte beachten Sie den Inserateschluss für das WIRinfo September 2026: Montag, 10. August 2026, 12.00 Uhr.

Datenübernahme Druckunterlagen WIRinfo

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

Programme

Mac

Win

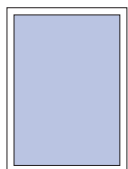
QuarkXPress
InDesign
MS Word
PDF Acrobat
Illustrator
Photoshop

-
-
-
-
-
-

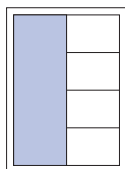
Wichtig: Bei offenen InDesign-, Illustrator- und Photoshop-Dateien müssen Schriften immer mitgeliefert werden (keine TrueType-Schriften). Die entsprechenden Zeichensatzkoffer und PostScript-Fonts bitte gezippt mitgeben. Bei PDF- und EPS-Dateien müssen Logos und Schriften eingebettet (mitgeliefert) sein.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

Datenträger: CD, DVD, Zip (100/250)

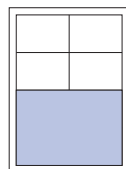
Inserategrößen und Inseratepreise (alle Preise inkl. 8,1% MwSt., CHW-Anteil 100%)



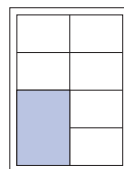
168 x 248 mm
1/1 Seite Inhalt



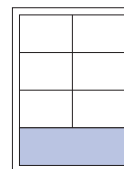
82 x 248 mm
1/2 Seite hoch (2-sp.)



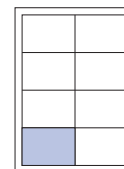
168 x 122 mm
1/2 Seite quer (4-sp.)



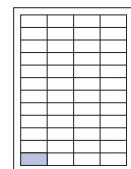
82 x 122 mm
1/4 Seite hoch (2-sp.)



168 x 59 mm
1/4 Seite quer (4-sp.)



82 x 59 mm
1/8 Seite quer (2-sp.)



39 x 17 mm
1/48 Seite

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

Inseratepreise (100% CHW)

Inhaltsseiten	Schwarzweiss	Farbig
pro 1/48-Seite	62.–	72.–
1/8-Seite	370.–	430.–
1/4-Seite	745.–	865.–
1/2-Seite	1 490.–	1 730.–
1/1-Seite	2 980.–	3 460.–
Umschlagsseiten		
2. U.-Seite	4 090.–	4 700.–
3. U.-Seite	3 890.–	4 470.–
4. U.-Seite	4 290.–	4 930.–

Rabatt auf Jahresumsatz (WIRinfo, WIRmarket, CHWmailing)

4%	ab 1200.–
6%	ab 3 700.–
8%	ab 7 700.–
9%	ab 17 000.–
10%	ab 25 000.–

Chiffregebühr: 8.50

TopCC
Profit
 preisbewusste Qualität

Die clevere
 Eigenmarke
 von TopCC.

Ihr Vorteil
20% WIR



**TopCC Profit
 UHT Vollrahm**

12 x 1 Liter (Karton 61.80)

35% Fettanteil



**TopCC Profit
 Kaffeerahm**

200 x 12 g



**TopCC Profit
 Raclette Scheiben**

2.5 kg



**TopCC Profit
 Bratwurst**

10 x 160 g

Schweiz



TopCC
 Cash & Carry

EINKAUFEN WIE DIE PROFIS.

Infos: 0800 800 070 (gratis) |
 info@topcc.ch | www.topcc.ch



Rhomberg



DER
Anlass
BIST DU



**100%
WIR**
auf das
gesamte
Sortiment



Jetzt
mit der
WIRpay
App
bezahlen

rhomberg.ch