

WIR

REMINDER

17. Februar 2025



ONLINE MAGAZIN

wironlinemagazin.ch

Bank 

**Bank WIR
erreicht 2024
neue
Bestmarken**

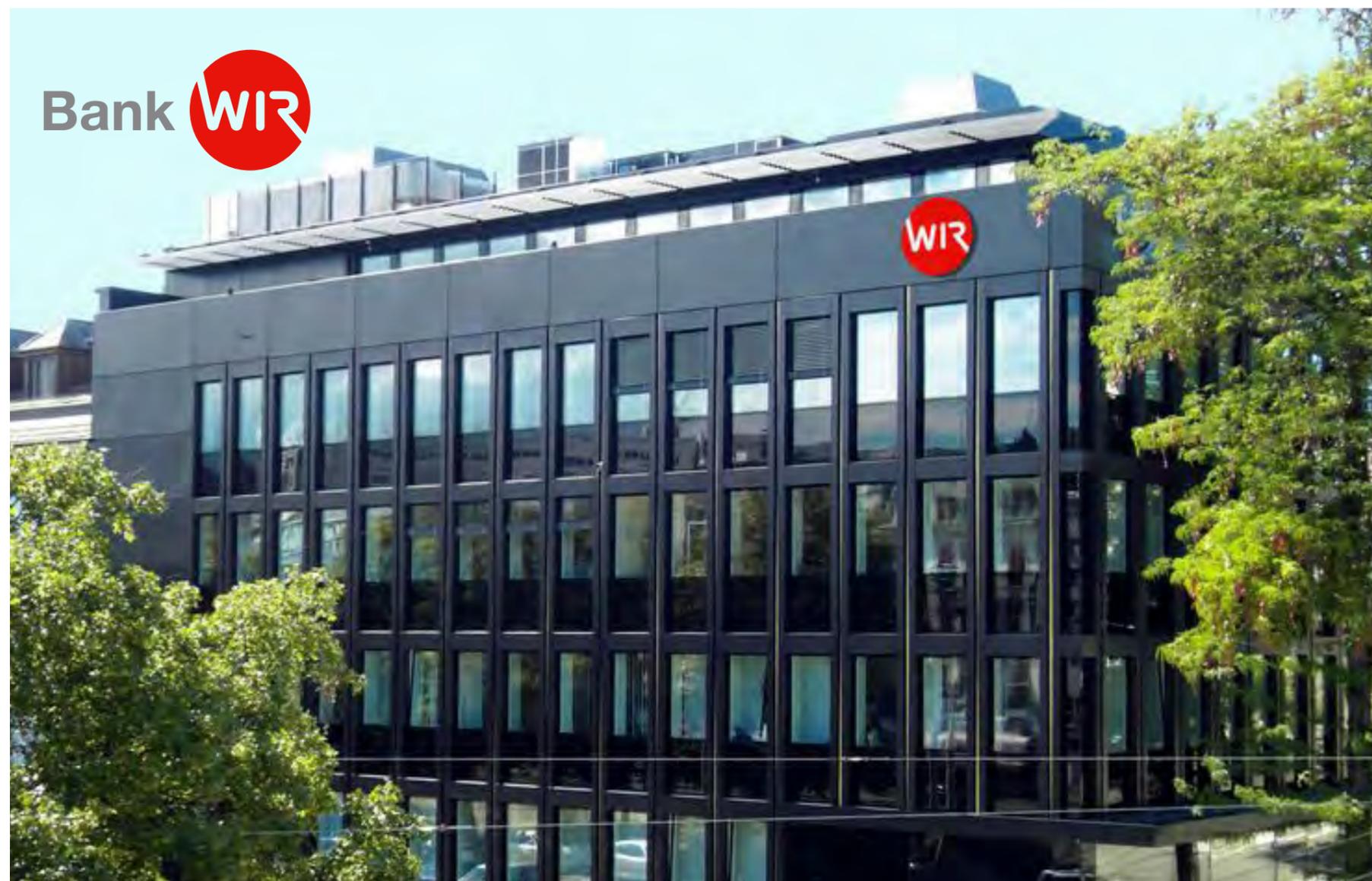
**Stabübergabe
bei der Bank**

WIR ne+work



INHALT

- 06 Bank WIR erreicht 2024 neue Bestmarken
- 08 Stabwechsel bei der Bank
- 18 Mit Haut und Haaren für das WIR-System
- 20 Das neue KMU-Rätsel .- mitmachen und profitieren!
- 23 Zum Ersten. zum Zweiten und zum Dritten
- 27 Glosse der Woche
- 28 Fasnachtshochburg "Schiff" in Wil/SG
- 30 Krone am See – Wintermärchen am Bodensee mit 100% WIR
- 33 Gewählt ist nicht genug
- 34 Hotel Restaurant Nollen Hosenruck . bis März 100% WIR
- 36 Neuer Gesichterwettbewerb mit vielen tollen Preisen!
- 42 Dalmi Mode Romanshorn bis Ende Februar mit 100% WIR
- 46 Neuheiten aus den WIR-Networks
- 48 Impressionen vom Skiweekend des Network Zürich
- 60 Frieden – der ewige Menschheitstraum
- 62 Musig 24 – Ihre Bühne für eine erfolgreiche Werbung mit WIR
- 67 Gepflegte Gastlichkeit mit WIR
- 71 Spass – Unterhaltung – Witze
- 74 Von der Eremitenzelle zur Erkerstadt
- 76 Unser monatliches Online-Rätsel – viel Spass!
- 77 Monats-Horoskop Februar 2025
- 78 Vom Wadenbeisser zum Superhirn
- 80 VIAC – eine Erfolgsgeschichte



Bank WIR erreicht 2024 neue Bestmarken

Mehr darüber auf Seite 6 + 7 in der heutigen Ausgabe

**Nächste
Ausgabe:
3. März 2025**

Titelbild: Irene Frei, WIR-Network Zürich

IMPRESSUM

Herausgeber: WSm marketing
Walter Sonderer
Konstanzerstr. 35 – 9512 Rossrüti
www.wironlinemagazin.ch
wironline@bluewin.ch
M 079 207 81 26 – T 071 925 30 35



Erscheinungsweise:
12 x jährlich als Hauptausgabe
12 x als aktualisierter Reminder
Nächste Ausgabe: 3. März 2025
Satz & Gestaltung: Walter Sonderer
Redaktionelle Mitarbeiter:
Daniel Flury, Vloggy Strohm,
Artur K. Vogel, W.Scheurer
Mary Mathis, Stefan Gall, @DEIKEPRESS



Wellness-Träume

- Schwimmbäder
- RivieraPool Whirlpools
- C-Side Kleinbecken
- Poolservice / Reparaturen
- Frühjahrsreinigung
- BAYROL-Pflegemittel
- Dolphin Poolroboter
- Schwimmbadzubehör

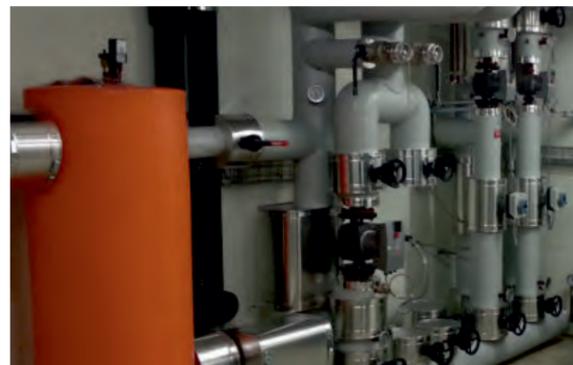
BAYROL-Pflegemittel 100% WIR
Zubehör und Dienstleistungen nach Absprache

WIPF Wärmetechnik AG, Abt. Schwimmbad, Zentralstr. 80, 8212 Neuhausen
Schaffhausen Bülach Zürich 052 672 72 72 wipf@wipfinfo.ch



Unsere Kompetenz

- Planung und Projektierung
- Neu- und Umbauten
- Heizungssanierungen
- Luft/Wasser Wärmepumpen
- Erdsondenwärmepumpen
- Pelletsheizungen
- Holzsnitzelheizungen



WIR-Anteil immer gerne n.A.

WIPF Wärmetechnik AG, Zentralstrasse 80, 8212 Neuhausen
Schaffhausen Bülach Zürich 052 672 72 72 wipf@wipfinfo.ch

Editorial



Liebe Leserinnen und Leser,

Die aktualisierte Reminder-Ausgabe unseres WIR ONLINE MAGAZINS hält wieder einige spannende Highlights und Überraschungen für Sie bereit!

Ganz im Mittelpunkt dieser Ausgabe steht nochmals der Stabwechsel bei der Bank WIR sowie das herausragende Geschäftsergebnis 2024. Mit einem Rekordgewinn von 17,5 Millionen Franken konnte die Bank WIR im Geschäftsjahr 2024 eine starke Performance abliefern. Trotz herausforderndem wirtschaftlichem Umfeld wurde das Zinsergebnis deutlich gesteigert und die Eigenkapitalbasis weiter gestärkt. Ein weiteres Zeichen für das nachhaltige Wachstum ist die Bilanzsumme, die mit über 6,6 Milliarden Franken einen neuen Höchststand in der über 90-jährigen Geschichte der Schweizer Genossenschaftsbank erreicht hat.

Eine Neuheit im Magazin ist unser KMU-Rätsel! Diese innovative Aktion wurde speziell entwickelt, um Ihre Produkte und Dienstleistungen auf kosteneffiziente Weise ins Rampenlicht zu rücken. Als KMU haben

Sie die Möglichkeit, einen attraktiven Preis für den Rätselgewinner zu spenden – und erhalten im Gegenzug eine Doppelseite zum Preis von einer! Eine einmalige Gelegenheit, Ihr Unternehmen wirkungsvoll zu präsentieren.

Auch unser beliebter „Gesichter-Wettbewerb“ geht in eine neue Runde. Die erste Ausgabe fand grossen Anklang, sodass wir erneut neue Gesichter aus der WIR-Community porträtieren. Machen Sie mit und sichern Sie sich die Chance auf einen der tollen Preise!

Beim Skiweekend des WIR Network Zürich in Arosa genossen die Wintersportler unvergessliche Tage in den Bergen. In dieser Ausgabe präsentieren wir Ihnen auf mehreren Seiten Impressionen, die die besondere Stimmung und die grossartige Gemeinschaft dieses Events bestens einfangen.

Wir werfen auch wieder einen Blick auf die kommenden Frühjahrs-Events der WIR-Networks, teilen inspirierende Erfolgsgeschichten aus der WIR-Community und geben Ihnen wertvolle Tipps, wie Sie die Vorteile des WIR-Systems noch gezielter für Ihr Unternehmen nutzen können.

Nicht zu vergessen: Die WIR Expo, die vom 21. bis 23. November 2025 in der Stadthalle Dietikon stattfindet. Nutzen Sie jetzt die Gelegenheit, sich noch einen idealen Standplatz zu sichern! Weitere Informationen dazu finden Sie unter www.wir-expo.ch.

Der Frühling ist nicht mehr weit – genießen Sie die ersten sonnigen Tage und lassen Sie sich von dieser Ausgabe inspirieren!

Herzliche Grüsse,
Walter Sonderer
Herausgeber WIR ONLINE MAGAZIN

Bank WIR erreicht 2024 neue Bestmarken

Im Geschäftsjahr 2024 erzielt die Bank WIR mit 17,5 Millionen Franken einen Rekordgewinn. Trotz herausforderndem Umfeld konnte das Zinsergebnis deutlich gesteigert und die Eigenkapitalbasis weiter gestärkt werden. Auch die Bilanzsumme erreicht mit über 6,6 Milliarden Franken ein neues Allzeithoch in der über 90-jährigen Geschichte der Schweizer Genossenschaftsbank. Nebst eigener Offensive mit dem Ausbau des Privatkundengeschäfts ist auch die zur Bank WIR gehörende VIAC mit der Lancierung des freien Wertschriftensparens ein weiteres Mal durchgestartet. Der Generalversammlung wird eine Dividendenerhöhung vorgeschlagen.

Basel, 7. Februar 2025 | Die Bank WIR schreibt ihre Erfolgsgeschichte weiter und erreicht in allen Bereichen neue Bestmarken. «Besonders das solide Eigenkapital-Wachstum, der gesteigerte Gewinn und die sehr guten operativen Leistungen unterstreichen die Stärke der Bank und bilden eine nachhaltig solide Basis für die Zukunft», kommentiert CEO Bruno Stiegeler das Geschäftsergebnis 2024. Mit einem Gewinn von 17,5 Millionen Franken wird der Vorjahreswert um mehr als 9 Prozent übertroffen, die Bilanzsumme wächst auf über 6,6 Milliarden Franken (+6,3 Prozent) und erreicht somit einen neuen Höchstwert in der über 90-jährigen Geschichte der Schweizer Genossenschaftsbank.

Mit dem Wachstum bei den Hypothekarkrediten auf 4,9 Milliarden Franken (+3,3 Prozent) untermauert die Bank WIR ihre ausgeprägte Stärke als Bau- und Immobilienfinanziererin. «Dabei handelt es sich, als Resultat unserer umsichtigen Risikopolitik, um ein qualitativ hochwertiges Wachstum», wie CFO Matthias Thurneysen ergänzt. Der weitere Zuwachs bei den Pfandbriefdarlehen unterstreicht diese Aussage: «Ein Qualitätssiegel für unser Kredit-Portfolio», so Thurneysen. Noch stärker fällt das Wachstum bei den Kundeneinlagen aus: Das Volumen von 4,6 Milliarden Franken zum Jahresende entspricht einem Plus von 7,2 Prozent gegenüber

dem Vorjahr. Gründe dafür sind die Neuauflage des «Sparkonto plus» Anfang 2024 mit einer schweizerweitesten Top-Verzinsung sowie die Lancierung des «Bankpaket top». Mit dem neuen Paket hat die Bank WIR im vergangenen Sommer im Rahmen ihrer Privatkunden-Offensive den versteckten Gebühren im Banking den Kampf angesagt. «Ein logischer Schritt in unserer Strategie, für unsere Kundschaft stets den grössten Mehrwert zu generieren», sagt Stiegeler, der im gleichen Atemzug auch die zur Bank WIR gehörende VIAC nennt. «Vereinfacht ausgedrückt ist es unser Ziel, ergänzend zu unserer DNA im KMU-Bereich, als sichere und bodenständige Genossenschaftsbank für Privatkundinnen und -kunden die volle Bank-Funktionalität zu Fintech-Konditionen anzubieten», erklärt Stiegeler.

Starkes operatives Wachstum – Entwicklung zur «Hausbank»

Unter dem Strich geht die Rechnung voll auf: Trotz verschärftem Zinsumfeld und den erwähnten Top-Konditionen auf den Bankangeboten steigert die Bank WIR den Erfolg im Zinsengeschäft deutlich auf Rekordhöhe – brutto um 6,6 Prozent, netto gar um 11,9 Prozent (auf 76,8 Millionen Franken). Auch die Kommissionserträge entwickeln sich positiv: Obwohl die Nachfrage nach der Komplementärwährung WIR aufgrund des anhaltend tiefen Zinsniveaus erneut rückläufig war, konnte dieser Trend mehr als kompensiert werden. Insbesondere die starke Performance von VIAC, die weit über den budgetierten Zielen lag, trug wesentlich zu diesem Erfolg bei.

Das Fintech, das sein bereits seit 2017 bestehendes Angebot des digitalen Vorsorgesparens (2. Säule und Säule 3a) im vergangenen Dezember mit VIAC Invest fürs freie Wertschriftensparen ausgebaut hat, verzeichnet Ende Januar 2025 rund 118 000 Kundinnen und Kunden mit einem Anlagevolumen von knapp 4,7 Milliarden Franken – und wächst damit weiter rasant. In zahlreichen Kosten- und Performancevergleichen hatte VIAC auch 2024 die Nase vorn. «Der Erfolg dieser innovativen Plattform

wirkt sich nachhaltig auf die Ertragsseite der Bank WIR aus», sagt Stiegeler. «Zusammengefasst hat sich die Bank WIR im vergangenen Geschäftsjahr zu einer umfassenden «Hausbank»respektive «Erstbank» für den Schweizer Mittelstand entwickelt, die Lösungen in den Bereichen Sparen, Vorsorgen, Anlegen, Zahlen und Finanzieren bietet», so der CEO. Diese operative Wachstumsdynamik gepaart mit dem Ziel, die ohnehin schon traditionell kerngesunde Kapitalbasis der Genossenschaftsbank weiter zu stärken, drückt sich in einem Plus von 8,8 Prozent beim anrechenbaren Eigenkapital aus. Per 31. Dezember 2024 beträgt dieses 627,4 Millionen Franken (Vorjahr: 576,5 Millionen Franken). Die ungewichtete Eigenmittelquote (Leverage Ratio) übersteigt mit 9,1 Prozent die gesetzliche Mindestanforderung von 3 Prozent erneut um ein Mehrfaches – und mit 16,6 Prozent übertrifft auch die Gesamtkapitalquote die regulatorischen Anforderungen deutlich.

Finanzielle Stärke überzeugt die Kapitalgebenden

«Mit der erfolgreichen Kapitalerhöhung wurde eine solide Grundlage für weiteres Wachstum geschaffen und das Unternehmen geht zusätzlich gestärkt in die Zukunft», so Finanzchef Thurneysen. Dass die finanzielle Sicherheit und Stabilität sowie die Dynamik der Genossenschaftsbank von den Kapitalgebern honoriert werden, zeigt sich daran, dass der Beteiligungsschein der Bank WIR mit einem aktuellen Kurs von 490 Franken (Stand: 17. Januar 2025) nicht nur den Verwässerungseffekt durch die Kapitalerhöhung und den Abgang der Dividende 2024 deutlich überkompensiert hat, sondern praktisch auf einem Allzeithoch notiert. Der Verwaltungsrat wird der Generalversammlung vom Juni 2025 (Urabstimmung) eine Erhöhung der Dividende auf 11 Franken (+2,3 Prozent) vorschlagen. Diese Ausschüttung erfolgt erneut in Form einer Wahldividende («Dividende mit Reinvestition» oder Barausschüttung) und entspricht somit einer Rendite von über 2,2 Prozent.

Befinden sich die Papiere im Privatvermögen, ist die Ausschüttung für die Kapitalgebenden zudem steuerfrei. Zukunftstechnologien und Kosten-

disziplin im Einklang – zuversichtlicher Ausblick. Die Bank WIR hat ihre Kosten im Griff: Trotz einer zukunftsweisenden Digitalisierungsoffensive und der Implementierung moderner Technologien wie KI effizient zu steuern und das Unternehmen fit für die Herausforderungen von morgen zu machen. Unter dem Strich resultiert mit 67,5 Millionen Franken ein um 3,8 Prozent gesteigener Geschäftsaufwand.

Im ausserordentlichen Ertrag von gesamthaft 8,1 Millionen Franken spiegelt sich der Verkauf einer Liegenschaft in Luzern wider. Durch diese Auflösung von stillen Reserven konnte wie mit dieser Transaktion geplant Eigenkapital geäußert werden. Der aktuelle «Zins-Shift» stellt die Banken vor neue Herausforderungen. Thurneysen blickt jedoch zuversichtlich in die Zukunft: «Die Bank WIR ist bestens vorbereitet. Wir haben in den vergangenen Jahren die Weichen richtig gestellt und sind hervorragend positioniert, um auch diese Phase erfolgreich zu meistern.» Und Stiegeler, der den Posten als CEO – wie bereits vor einem Jahr kommuniziert – per 1. März 2025 an seinen Nachfolger Matthias Pfeifer übergeben wird, betont: «Wir werden alles dafür tun, auch in einem volatilen Marktumfeld unsere starke Position weiter auszubauen und auf dieser Erfolgsstrasse zu bleiben. Dabei will die Bank WIR nicht nur mit den Entwicklungen Schritt halten, sondern mit Fokus auf den Kundennutzen kontinuierlich ein «Mü» besser sein.»

Volker Strohm
Leiter Corporate Communication
WIR Bank Genossenschaft

www.wir.ch





Stabwechsel

Matthias Pfeifer übernimmt
von Bruno Stiegeler als CEO

Bruno Stiegeler (r.) und Matthias Pfeifer im
Interview mit dem WIRInfo.
Fotos: Raffi Falchi als CEO

Am 1. März übernimmt Matthias Pfeifer von Bruno Stiegeler den Vorsitz der Geschäftsleitung. Für den früheren Leiter des Bereichs Privat- und Firmenkunden steht der Kontakt zu den Kunden auch in der neuen Funktion im Fokus. Übergeordnetes Ziel bleiben ein ausgezeichnetes Produkte- und Dienstleistungsangebot für den Schweizer Mittelstand und weiterhin nachhaltig stabile Ergebnisse.

Bruno, mit was für einem Gefühl gibst du den Vorsitz der Geschäftsleitung an Matthias Pfeifer ab?

Bruno Stiegeler: Dieser Schritt ist von langer Hand geplant und vorbereitet, deshalb mache ich ihn mit einem sehr guten und erfüllten Gefühl.

Wie lautet deine Bilanz oder anders gefragt: Übergibst du auch offene Baustellen?

Die Bilanz fällt in vielen Bereichen und Dimensionen sehr positiv aus. Es ist unglaublich, was wir mit hoch motivierten Mitarbeitenden in den letzten Jahren erreicht haben. Alles hier aufzuführen, würde den Rahmen sprengen. Es ist nicht so, dass in unserem Bankgeschäft mit der Übergabe der Geschäftsleitung etwas aufhört und etwas anderes beginnt. Die neue, verkleinerte und verjüngte Geschäftsleitung – wir haben sie an den Herbstgesprächen 2024 im KKL vorgestellt – ist schon seit längerer Zeit intensiv am Wirken und arbeitet an tollen Projekten, die bereits aufgegleist oder auch erst angedacht sind. Stichwort Baustellen: Das ist das falsche Wort. Baustellen finanzieren wir für unsere Kunden, dafür sind wir da! (lacht) Aber es gibt Herausforderungen. Ich denke etwa an die regulatorischen Anforderungen, die uns auf Trab halten und für die Bank stetig wachsenden Aufwand bedeuten.

Kann die Bank WIR etwas gegen diese Regularien ausrichten, die ja zu einem grossen Teil dazu gedacht sind, systemrelevanten Grossbanken Richtlinien vorzugeben?

Die Bank WIR ist Mitglied des Verbands Schweizer Regionalbanken und Sparkassen VSRB. Dieser setzt sich ein für die Bedürfnisse und Anliegen von «RMU-Banken». Als Bank WIR allein können wir uns den Regularien nicht entziehen, aber wir bringen uns auf politischer Ebene ein und nutzen unsere Beziehungen im Parlament, damit sich – hoffentlich – etwas bewegt. Dabei geht es uns darum, dass Vorschriften nicht generell, sondern proportional und damit mehr «bankengerecht» angewendet werden sollen.

Die SNB hat den Leitzins im Dezember erneut gesenkt, es gibt kaum noch Anreiz, zu sparen, bereits ist wieder die Rede von Negativzinsen. Es heisst, den Banken gehe das Geld aus, um Kredite zu vergeben. Was tut die Bank WIR?

Da können. Das haben wir geschafft – selbst in der Negativzinsphase –, und das werden wir auch in Zukunft schaffen. Wir sind eine Genossenschaftsbank, die nicht das Maximum herausholen will. Wir wollen zufriedene Sparkunden, das ist wichtig für die Refinanzierung. Deshalb werden wir keine Probleme haben, auch in Zukunft Bauprojekte finanzieren zu können. Diese Philosophie hat sich bewährt, wir werden sie weiter pflegen. Wir sprechen hier vom klassischen Genossenschaftsbankgeschäft, das wir mehr als gut beherrschen.

Matthias, du übernimmst am 1. März von Bruno die Funktion des Vorsitzenden der Geschäftsleitung, musst aber auch dein liebstes Kind loslassen: Fällt dir der Abschied von der Verantwortung für das Privat- und Firmenkundengeschäft schwer?

Matthias Pfeifer: Es handelt sich um das drittliebste Kind, meine liebsten Kinder sind meine beiden eigenen (lacht). Mit meiner Nachfolgerin



Melek Ates haben wir eine äusserst fähige und hoch motivierte Nachfolgerin für die Leitung des Privat- und Firmenkundengeschäfts gefunden. Weil ich weiss, dass der Bereich in gute Hände übergeht, kann ich leichter loslassen. Meine neue Rolle als CEO ist nicht grundlegend anders: Ich war mein ganzes Leben im Vertrieb tätig, in Zukunft verkaufe ich weniger bestimmte Produkte, sondern die ganze Bank, die Positionierung der Bank. Diese Vertriebsaufgabe des Vorsitzenden der Geschäftsleitung macht diese Funktion für mich so spannend: Man kann unternehmerisch agieren und hat immer noch den Kontakt zu den Kunden. Diesen Kontakt mit der Kundschaft – und den Kundenberatenden! – zu behalten ist überhaupt das Wichtigste für eine Bank und deren CEO. Ich werde deshalb auch künftig zusammen mit Kundenberatenden auf Kundenbesuch gehen. Auch deshalb fällt mir der Wechsel nicht schwer.

Der Stabwechsel wurde bereits im März 2024 kommuniziert. Hatte die frühe Bekanntgabe des CEO-Wechsels auch nachteilige Folgen, kam Ungeduld auf?

Bruno Stiegeler: Dieser Stabwechsel ist Folge eines Plans. Als ich Mitte 2019 CEO geworden bin, habe ich dem Verwaltungsrat eine Nachfolgeplanung für die Geschäftsleitung vorgelegt. Diese hat

vorgesehen, dass in einer ersten Phase die Geschäftsleitung erweitert wird, um viele anstehende Arbeiten rasch zu erledigen, sich neu zu organisieren und zu strukturieren. Für die zweite Phase im Jahr 2024 war geplant, die Geschäftsleitung zu verkleinern, zu verjüngen und auch zu bereichern. Diese Planung wurde wie vorgesehen und in steter Absprache mit dem Verwaltungsrat umgesetzt. Matthias wurde angestellt mit der Aussicht, dass er innert nützlicher Frist mein Nachfolger wird. Das ist alles aufgegangen. Das macht mich stolz und happy. Die frühzeitige Kommunikation war für mich kein Problem. Ich bin für Offenheit und Transparenz. Geheimniskrämerei bringt nichts. Damit sind wir gut gefahren. Ich bin sogar der Meinung, dass unser Vorgehen ein Vorzeigebispiel dafür ist, wie man eine erfolgreiche Nachfolgeregelung angeht.

«Es wird stabil und nachhaltig weitergehen.»

Matthias Pfeifer

Matthias Pfeifer: Ich habe die Zeit seit der Bekanntgabe des Stabwechsels als sehr positiv erlebt und keine Ungeduld verspürt. Der Weg



war vorgegeben, mit einer klaren Aufgabenteilung, die vorsah, dass Bruno bis zum Schluss CEO ist und die Entscheidungen trifft. Wie Bruno sagte: Der Plan ging perfekt auf, es gab eine gute «fade-out»- und eine gute «fade-in»-Phase. Unsere Kunden und unsere Mitarbeitenden können von mir und der gesamten Geschäftsleitung erwarten, dass es stabil und nachhaltig weitergeht. Das ist mir sehr wichtig. Natürlich hat die Geschäftsleitung auch neue Ideen – das dürfen die Kunden auch von uns erwarten! Es wird aber nichts abrupt übers Bein gebrochen. Wir wollen alle mit auf die Reise nehmen, darauf legen wir grossen Wert.

Bruno, du sagtest, man wollte die Geschäftsleitung «bereichern». Gehört dazu, dass man bewusst eine Frau für die Nachfolge von Matthias als Leiter Privat- und Firmenkunden gesucht hat?

Bruno Stiegeler: Ein Frauenanteil war tatsächlich Bestandteil der Geschäftsleitungs-Nachfolgeplanung, neben der Verkleinerung und Verjüngung. Aber es war keine Bedingung, dass auf Matthias eine Frau folgen musste. Melek Ates war zusammen mit zwei weiteren Frauen und zwei Männern im finalen Auswahlverfahren. In der Endausscheidung hat sie sich dann deutlich durchgesetzt. Wir haben somit

eine top Fachfrau gefunden, die von den Kompetenzen, von der Methodik und von der Erfahrung her das Gremium bereits nachweislich bereichert – und eine weibliche Komponente mitbringt.

Matthias, welche Tipps gibst du deiner Nachfolgerin Melek Ates als neue Leiterin Privat- und Firmenkunden mit auf den Weg?

Matthias Pfeifer: Es ist ein schmaler Grat zwischen Ratschlägen und Vorschlägen. Ich konzentriere mich darauf, Melek meine Erfahrungen mitzugeben, im Sinn von Ratschlägen. Mir ist es wichtig, dass sie sich voll entfalten und den Bereich zu «ihrem» Bereich machen und mit ihren Leuten weiterentwickeln kann. Eine Erfahrung, die ich selbst bei der Übernahme von Bereichen gemacht habe, kann als Tipp dienen: Es ist von Vorteil, zuerst zuzuhören und dann erst zu agieren. Mit 110 Mitarbeitenden ist der Bereich Privat- und Firmenkunden sehr gross. Es ist wichtig, authentisch zu sein und die Leute für sich zu gewinnen. Melek bringt wichtige Wertvorstellungen mit. Diese und ihre langjährige Erfahrung werden ihr dabei helfen, den Bereich zu gestalten. Deshalb bin ich überzeugt, dass sie ihre Aufgabe ausgezeichnet machen wird und es mich höchstens mal als «wing man» brauchen wird.

Die Bank WIR hat gerade im vergangenen Jahr eine hohe Dynamik bewiesen, mit vielen Neu-

erungen wie VIAC Invest oder dem Bankpaket top. Geht das Schlag auf Schlag so weiter oder folgt nun eine Phase der Konsolidierung?

Matthias Pfeifer: Wir haben 2024 tatsächlich sehr viel erreicht. Viel Arbeit steckt dahinter. Wir haben heute ein Angebot, das es unseren Privatkunden erlaubt, uns als Hauptbank zu nutzen. Das Angebot verbindet eine volle Bankfunktionalität – Konto, Debitkarte, Spar- und Vorsorgeangebote, Hypotheken und Beratung – mit Konditionen, die man in der Schweiz sonst nur von Neobanken kennt. Anders ausgedrückt: Wir verbinden die Sicherheit und Stabilität einer klassischen Bank mit Top-Konditionen, die sonst nur Neobanken anbieten. Mit der VIAC-App als geniale Ergänzung unseres Angebots im Vorsorge- und Anlagebereich. In einer nächsten Phase – man kann es eine Phase der Konsolidierung nennen – geht es darum, unsere Produkt- und Dienstleistungspalette in der ganzen Breite bekannt zu machen. Wir erhalten bereits sehr gute Kundenfeedbacks, dasselbe gilt für die digitale Plattform VIAC, die weiterhin ein fulminantes Wachstum hinlegt.

«Wir wollen eine noch höhere Qualität in der Beziehung zu unseren Kunden erreichen.»

Matthias Pfeifer

Die Digitalisierung beschäftigt Gesellschaft, Wirtschaft und Politik. Eine neue Dimension tut sich mit künstlicher Intelligenz auf. Was plant die Bank WIR diesbezüglich?

Matthias Pfeifer: Wir haben uns als Unternehmen schon frühzeitig damit auseinandergesetzt und setzen KI bereits ein, beispielsweise im Marketing. Aktuell führen wir Microsoft Copilot ein, die KI für Office – Word, Excel, Powerpoint –, aber auch für Intra- und Extranet. Durch den Einbau von Automatisierung – dort, wo es Sinn macht – werden wir effizienter und auch qualitativ hochwertiger. KI wird bei uns das Know-how und die Kreativität der Menschen nicht ersetzen, aber KI ist wie ein digitaler Assistent, der gewisse administrative und nicht wertstiftende Belange schneller erledigt. Wenn wir etwas einfacher, digitaler – und damit günstiger – machen können, bleibt mehr Zeit für die Kunden. Denn wir wollen eine noch höhere Qualität in der Beziehung zu unseren Kunden erreichen. Hier macht der Mensch eben den Unterschied! Um sicherzustellen, dass das Thema KI strukturiert behandelt wird, haben wir eine entsprechende Arbeitsgruppe eingesetzt.

Matthias, ist es ein Vorteil, dass man als Genossenschaftsbank bezüglich Konditionen etwas weniger Druck hat als die meisten Mitbewerber und sich deshalb kundenfreundlichere Angebote erlauben kann – Stichwort Bankpaket top?

Bruno Stiegeler: Darf ich zuerst antworten?

Matthias Pfeifer: Natürlich!

«Die Genossenschaftsform ist bestechend.»

Bruno Stiegeler

Bruno Stiegeler: Die genossenschaftliche Organisation der Bank WIR ist der Grund, weshalb ich hier bin. Ich würde nirgendwo anders als in einer Genossenschaftsbank arbeiten wollen! Ich bin ja 2013 von Raiffeisen zur Bank WIR gestossen. Eine grosse Stärke der Genossenschaft ist: Man kann sich mit der Frage auseinandersetzen, was ein faires Angebot für die Kundschaft, für die Kapitalgebenden, für die Genossenschafterinnen und Genossenschafter ist. Die Genossenschaftsform ist bestechend und trägt zur Nachhaltigkeit und zur Berechenbarkeit der Bank bei. Wir sind jetzt 90 Jahre lang sehr gut damit gefahren, und ich hoffe, dass auch in 10 Jahren die Genossenschaftsform dieser Bank ist.

Matthias Pfeifer: Die genossenschaftlichen Werte sind uns sehr wichtig. Das gilt auch für die Mitarbeitenden, die wissen, dass es nicht um Gewinnmaximierung und das Auspressen einer Zitrone geht. Das drückt sich auch in der Art und Weise aus, wie wir zusammenarbeiten. Wir sind keine «Private Bank», sondern eine bodenständige Bank, die für die Schweizer Bevölkerung und die Gewerbetreibenden da ist. Nahe bei den Leuten, bei den Kunden fühlen wir uns am wohlsten, dort ist unsere Heimat. Alle unsere Angebote basieren auf diesen Werten. Wie Bruno sagte: Unser Ziel ist nicht Gewinnmaximierung. Trotzdem wollen wir unseren Kapitalgebenden eine gute, vernünftige Dividende auszahlen. Das haben sie verdient, denn sie vertrauen uns und haben uns ihr Kapital zur Verfügung gestellt. Wenn wir Kunden,

Mitarbeitende und Kapitalgebende in Einklang bringen, widerspiegelt sich das in unserem Produktangebot, in unseren Sparzinsen, die wir bezahlen, und in den ausgezeichneten Konditionen unserer Dienstleistungen. Als ehemaliger Mitarbeiter einer Grossbank weiss ich, dass dies etwas sehr Spezielles ist. Das wollen wir bewahren.



Die Bank WIR reiht ein Rekordjahr ans andere. In wenigen Tagen, am 7. Februar, wird die Bank das Ergebnis für das Jahr 2024 bekanntgeben. Spürst du einen gewissen Erfolgszwang für 2025 und die folgenden Jahre?

Matthias Pfeifer: Ich verspüre keinen Druck. Ich bin jetzt seit fünfeinhalb Jahren dabei, kenne die Bank durch und durch und weiss, wie solide und nachhaltig diese Resultate zustande gekommen sind. Ich weiss, was die Bank kann und auch, wo wir noch einen Tick besser werden können. Als Genossenschaftsbank unterscheiden wir uns von anderen Banken: Wir wollen unseren Kunden sehr gute Lösungen anbieten, damit sie zufrieden sind. Sehr wichtig ist auch, dass es unseren Mitarbeitenden gut geht, dass sie ein Umfeld vorfinden, in dem sie sich entfalten und gute Leistungen erbringen können. Und schliesslich wollen wir wie erwähnt gute Dividenden ausschütten. In den letzten Jahren haben wir eine ausgezeichnete Basis geschaffen, auf der wir einfach die nächsten Schritte machen. Das Bankgeschäft ist so, wie wir es betreiben, ein sehr stabiles Geschäft. Unser Interesse ist es – und unser Geschäftsmodell ist darauf ausgelegt –, es nicht zu grossen Schwankungen kommen zu lassen, sondern für unsere Kunden und Beteiligten einen stabilen und berechenbaren Weg zu gehen. Das werde ich genau so weiterpflegen.

«Die Ergebnisse werden künftig sogar noch erfreulicher.»

Bruno Stiegeler

Bruno Stiegeler: Das unterstütze ich zu 100 Prozent. Vieles ist aufgegleist, viel Neues ist in der Pipeline, die Erfolgsgeschichte kann seriös und nachhaltig weitergeschrieben werden. Es passiert nichts Verrücktes. Ich gehe davon aus, dass die Geschäftsergebnisse künftig sogar noch erfreulicher werden. Dann nämlich, wenn die jetzt umgesetzten grossen Projekte richtig zur Geltung kommen und einschenken. Die Voraussetzungen und die Aussichten sind hervorragend. Alles ist auf Grün gestellt!

Ab 1. März ist dein Terminkalender wahrscheinlich weniger voll – wie wirst du die freie Zeit ausfüllen?

Bruno Stiegeler: Das ist eine Unterstellung, der Termindruck ist so hoch wie nie (lacht). Ab 1. März arbeite ich nicht mehr, dann reisen meine Frau und ich nach Argentinien. Dort besuchen wir Freunde, die letzten Sommer ausgewandert sind. Danach werde ich mich neu orientieren. Ich bin gerade 60 Jahre alt geworden und habe vor, in den nächsten Jahren 50 oder 60%

Arbeitsleistung zu erbringen. Beispielsweise auf strategischer Ebene, vielleicht auch als Coach, Mentor oder in einer Firma als Sanierer oder Unterstützer. Ich sehe meine Zukunft sehr positiv, ohne zu wissen, wohin es mich verschlagen wird, was ich tun werde und wo meine Betätigungsfelder sein werden. Seit Jahren hängt mein Velo an einer Wand ... Um wieder fit zu werden, werde ich es runterholen und auch zum Tennisschläger greifen.

Matthias, zu deinen persönlichen Visionen als Leiter Privat- und Firmenkunden hat es bei deinem Stellenantritt 2019 gehört, KMU erfolgreicher zu machen. Bleibt das deine Priorität?

Matthias Pfeifer: Die Bank hat sich in den letzten fünf Jahren unglaublich transformiert. Es ist grossartig, was wir in dieser Zeit alles erreicht haben. Diese Transformation musste aber auch sein, damit wir heute da stehen, wo wir sind und damit wir optimistisch in die Zukunft blicken können. Unsere KMU-Kunden sind und bleiben das Kerngeschäft und zählen damit zu unseren wichtigsten Prioritäten. So wie wir die Bank betreiben, haben wir auf der einen Seite das Finanzierungsgeschäft, primär eben für die KMU. Auf der anderen Seite müssen wir das Geld, das wir für Immobilien- und Baufinanzierungen ausleihen, auch reinholen. Und da ist seit jeher das Privatkundengeschäft unsere Refinanzierungsquelle. Durch den technologischen Wandel in den letzten fünf Jahren eröffnen sich uns hier neue Chancen. Jede Privatperson kann beispielsweise innerhalb von 10 Minuten voll digital und bequem von zu Hause aus bei uns ein Konto eröffnen. Oder nehmen wir die Zusammenarbeit mit VIAC, die ihre Plattform laufend ausgebaut haben. Deshalb geht es für mich nicht nur um KMU. Wir wollen dem gesamten Mittelstand, den KMU wie auch den Privatpersonen, ausgezeichnete Produkte und Dienstleistungen anbieten. Dies tun wir sowohl persönlich vor Ort wie auch telefonisch oder digital – je nach Bedürfnis unserer geschätzten Kundinnen und Kunden.

«Wir wollen dem Schweizer Mittelstand – den KMU wie auch den Privatpersonen – ausgezeichnete Produkte und Dienstleistungen anbieten»

Matthias Pfeifer

Bruno, was wünscht sich der abtretende CEO von seinem Nachfolger Matthias Pfeifer?

Bruno Stiegeler: Ich wünsche mir, dass Matthias

Sorge trägt zu den Mitarbeitenden, den Kunden und zu den Partnern der Bank WIR. Ihre Befindlichkeit ist wichtig. Wenn wir die Wertschätzung dieser Anspruchsgruppen weiterhin hochhalten, dann ist der Erfolg garantiert. Ich habe auch einen Ratschlag für Matthias, nämlich auch zu sich selbst und seiner Familie Sorge zu tragen, damit er die Funktion nicht nur als CEO, sondern auch als Ehemann und Vater wahrnehmen kann.

Zu den Personen

Bruno Stiegeler (60) ist Bürger von Biel-Benken (BL) und auf einem Bauernhof aufgewachsen. Der verheiratete Vater von zwei erwachsenen Kindern ist seit 45 Jahren Banker. Nach langjährigem Engagement für den damaligen Bankverein – unter anderem als Filialleiter – baute er ab dem Jahr 2000 in Basel die Raiffeisenbank erfolgreich auf. 2013 wechselte er als Leiter Kundenbetreuung und stellvertretender Vorsitzender der Geschäftsleitung zur WIR Bank Genossenschaft. Mitte 2019 übernahm Bruno Stiegeler den Vorsitz der Geschäftsleitung, eine Funktion, die ab 1. März 2025 von Matthias Pfeifer ausgeübt wird.

Matthias Pfeifer (43) stiess am 1. Juni 2019 als Leiter des Bereichs Privat- und Firmenkunden zur Bank WIR. Zuvor war er fast 19 Jahre bei der UBS in verschiedenen Positionen tätig, 13 Jahre davon im Firmenkundengeschäft, zuletzt in der Digital Corporate Bank. In seinem Rucksack bringt er einen Bachelor in Betriebsökonomie sowie je einen Master in Corporate Finance CFO und in Digital Business mit. Matthias Pfeifer ist verheiratet und Vater einer Tochter sowie eines Sohns. Der Sportbegeisterte (Laufsport, Tennis, Ski und Fussball) zählt auch Lesen und Reisen zu seinen Hobbys.

Zu verkaufen !!!

Feuerwehrauto Magirus Deutz 150 D10
Ab MFK, mit Veteraneneintrag, Jahrgang 1966,
Kilometerstand 38 500, Motor 6 Zylinder 9500 ccm,
Leergewicht 10 400 kg, Länge 9500 cm,
Höhe 3300 cm, Drehleiter 30 Meter, Doppelkabine
mit 6 Plätzen, TOP Zustand

Fr. 29 000.- / 40% WIR verhandelbar

Tel. 079 428 72 18, info@muehlemann-gmbh.ch,
Michael Mühlemann
Probefahrt jederzeit möglich in 5705 Hallwil AG,
weitere Fotos per Mail möglich.



Spezialitäten aus dem Engadin mit 100% WIR

Geeignet für Kundengeschenke, Freunde und Familie

Nusstorten:

klein 150g
pro Stück CHW 9.90
mittel 450g
pro Stück CHW 24.90
gross 950g
pro Stück CHW 39.90



Birnbrot:

klein 150g
pro Stück CHW 7.90
mittel 430g
pro Stück CHW 14.90
gross 800g
pro Stück CHW 24.90



Bauernbirnbrot:

klein 150g
pro Stück CHW 5.90
mittel 350g
pro Stück CHW 12.90
gross 650g
pro Stück CHW 19.90



ONLINE - SHOP

100% WIR
auf den Warenwert

Alle Preise exkl. Porto und 2.6% MWSt.

CASALTA AG

Casalta AG
Unterdorfstrasse 16 - 8892 Berschis
079 416 42 49 - info@casalta.ch
www.casalta.ch

«Wir setzen uns mit Haut und Haaren für das WIR-System ein.»

Im Interview mit Bruno Stiegeler und Matthias Pfeifer werden die regulatorischen Vorgaben der Finanzmarktaufsicht als eine Herausforderung für KMU-Banken genannt. Eine Herausforderung spezifisch für die Bank WIR ist das WIR-System. Was sind die Gründe für das harzige WIR-Geschäft und wie kann es in Schwung gebracht werden?.



Matthias Pfeifer: Eine grosse Stärke des WIR-Systems ist es, dass Unternehmen zu günstigen Finanzierungen kommen. Viele unserer Kunden haben WIR-Kredite und sparen damit seit Jahren beachtliche Beträge an Zinsaufwand – pro Jahr sind das in der Summe ca. 10 Mio. CHF. Ein weiterer Vorteil ist die Möglichkeit, mit WIR ein Zusatzgeschäft zu machen, das man sonst vielleicht nicht hätte abschliessen können.

Und schliesslich schätzen viele «WIRler» das Netzwerk unter den KMU – ich höre immer wieder, dass durch das WIR-Netzwerk viel tolle Beziehungen entstanden sind. Auf der anderen

Seite ist der Aufwand, den WIR-Franken wieder in Umlauf zu bringen, durch die Abnahme der Anzahl WIR-Teilnehmer nicht einfacher geworden.

Was kann die Bank WIR tun? Wir haben 40 Kundenberatende, die unseren Kunden bei all ihren Anliegen helfend zur Seite stehen – natürlich auch beim Umgang mit WIR. Wir vergeben weiterhin sehr günstige und kompetitive Kredite an WIR-Kunden und stellen beispielsweise mit WIRpay oder dem WIRmarket digitale Instrumente zur Verfügung, die den Umgang mit WIR vereinfachen. Wir leisten also unseren Teil. Aber

den WIR-Umsatz können ausschliesslich unsere WIR-Kunden machen! Die Bank WIR kann niemanden dazu zwingen, WIR umzusetzen. Wir können die KMU nur unterstützen, begleiten und ihnen helfen, die richtigen WIR-Partner zu finden.

Folgendes kommt hinzu: Vor 30 Jahren lag der Zinssatz für Hypotheken bei 8%, bis vor Kurzem kannten wir Negativzinsen. Ziehen wir auf der Zeitachse eine Linie von 8 zu 0 Prozent, dann korreliert sie zur abfallenden Linie des WIR-Umsatzes. Das beweist: Das WIR-System kann seine Vorteile dann am besten ausspielen, wenn die Zinsen hoch sind und die Geschäfte der KMU ins Stocken kommen. Seit Jahren ist dies nicht mehr der Fall. Wir freuen uns natürlich darüber, dass es den Schweizer KMU gut geht. Aber leider scheint das Bewusstsein dafür, dass WIR jederzeit zu Zusatzgeschäften, zu zusätzlichem Wachstum und besserer Auslastung der Ressourcen führen kann, fast verloren gegangen zu sein. Zusammenfassend: Wir setzen uns mit Haut und Haaren für alles ein, was wir zugunsten des WIR-Systems tun können – das WIR-Geschäft aber müssen die KMU, die WIR-Partner tätigen.

«Das WIR-Geschäft müssen die WIR-Partner tätigen.»

Matthias Pfeifer

Bruno Stiegeler: Das WIR-System war vor 11 Jahren mit ein Grund, weshalb ich von Raiffeisen zur Bank WIR gewechselt habe. Ich sah die einmaligen Möglichkeiten und Chancen dieser Komplementärwährung! Heute muss ich ernüchert feststellen, dass die Dynamik des WIR-Geschäfts sehr stark mit dem Zinsniveau zu tun hat. Wie Matthias erwähnte: Seit Jahrzehnten haben wir tiefe und tiefste Zinsen, sodass die Vorteile einer WIR-Finanzierung kaum noch wirksam sind. Auf der anderen Seite ist es unbestritten, dass der Erfolg der Bank WIR heute unabhängig vom WIR-System ist. Mit noch etwas über 8% Anteil in der Bilanz ist das WIR-Geschäft für die Bank zwar nicht mehr matchentscheidend. Aber ich bin überzeugt, dass WIR für uns auch in Zukunft eine Rolle spielen wird, vielleicht in einer etwas modifizierten Form: Wichtig ist, dass wir neue, zeitgerechte Ideen entwickeln und verfolgen.

Matthias Pfeifer: Unsere Vision ist es, Menschen, Geld und KMU in der Schweiz zu verbinden. Wir haben viele Privat- und Firmenkunden, denen wir sehr spannende Lösungen anbieten können. Wir werden uns dafür einsetzen, dass sich die drei genannten Faktoren verbinden und



die Schweizer Bevölkerung unsere Schweizer KMU-Kunden berücksichtigt und nicht bei Amazon, Temu & Co einkauft. Das ist in unserer DNA, das gehört zu unseren Wurzeln. Zusätzlich wollen wir für den Mittelstand – dazu zählen auch die Mitarbeitenden unserer KMU-Kunden – da sein, der sich heute mit höheren Preisen beispielsweise für Strom, Mieten und Krankenkassenprämien konfrontiert sieht. Deshalb bieten wir für unsere Privatkunden ausgezeichnete Konditionen, die genau diesem Anspruch gerecht werden – nämlich vergleichsweise hohe Sparzinsen und Vorsorgen zu sehr vorteilhaften Konditionen. Und wir bieten ein gratis Konto-/Kartenspaket ohne Gebühren im Ausland an. Denn in ihren Ferien sollten die KMU-Angestellten keine versteckten Bankgebühren bezahlen!

Interview: Daniel Flury und Volker Strohm

KMU-Rätsel

Gewinnen Sie einen Gutschein im Wert von Fr. 250.-

(Gutschein einlösbar für Neuanlage oder Service, unabhängig vom Hersteller)

Bravatec
Wassertechnik AG
Und Ihr Wasser wird noch besser!

Bravatec Wassertechnik AG
Traubenstr. 12 - 9500 Wil
071 911 22 82 - info@bravatec.ch
www.bravatec.ch

Aktuell gerne 50% WIR

Lanze	Tretboot	Schweiz. Romaner, † 1971	Kykladeninsel	jüd. Priester in Babylon	Statuette des dt. Film-preises	Hausflur im Bauernhaus	kaufm. Bestand	Fremd-wortteil: vier	süsser Brot-aufstrich (Mz.)	Lage-bezeichnung	sichtbare Verbindungs-stelle	
			11	Vor-steherin					10			
Kose-name e. span. Königin			Gegen-rede	Ort nördlich von Locarno		2						
Nutz-baum in den Tropen		Walliser Käse-gericht						5	Fremd-wortteil: halb			
			be-geisteter An-hänger			Schalter am Com-puter				8		
Schweiz. TV-Jour-nalist (Reto)		3									Berg im Alp-stein	
	6	Schweiz. Maler, † 1998 (Rene)		Bravatec Wassertechnik AG			nordis-ches Götterge-schlecht	zwei gleich starke Kräfte		ehem. Schweiz. Partei		
Fremd-wortteil: nicht	Katze (ugs.)	Drei-finger-faultier					Gurken-gewürz					
männ-liche Ziege			Verstei-gerung	Seh-organ	Geliebte des Zeus		Abk.: iden-titäts-karte				Kosewort für Therese	
Glaube an Treue		Segel-kom-mando: Wendet!	elegante Festtags-kleidung				ein Binde-wort		1			
			7				Abk.: Sozial-verstiche-rung	spa-nisch: ja			Abk.: Ehren-ordnung	
ange-strebter Punkt		dicht zusam-men			Schwur-gericht					4		
			TV, Fern-sehen									

DEIKE_1513_wsm_24-02 © DEIKE PRESS, Konstanz

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	----

leeren prüfen lösen Hilfe



Senden Sie das Lösungswort mit Ihren Kontaktdaten an: wironline@bluewin.ch





J. Eisenring AG

e Liegenschaften und Beratung

9500 Wil www.e-arch.ch
Tel. 071 913 36 70 info@e-arch.ch



Diverse Objekte zu verkaufen:

- 9055 Bühler, Bleichelstrasse 5**
3½ Zi.- Eigentumswohnung **Fr. 680'000.00**
- 8553 Eschikofen, Oberdorfstrasse 7a**
Freistehendes 6½ Zi.- EFH **Fr. 1'420'000.00**
- 8500 Frauenfeld, Sulackerstrasse 13a**
5½ Zi.- REFH **Fr. 1'310'000.00**
- 8725 Gebertingen, Zelgstrasse 4**
3½ Zi.- Eigentumswohnung **Fr. 780'000.00**
- 8362 Itaslen, Hofacker**
5½ Zi.- REFH **Fr. 1'200'000.00**
- 8556 Lamperswil bei Wigoltingen**
Freistehendes 6½ Zi.- EFH, Neubau **Fr. 1'370'000.00**
- 9532 Rickenbach, Hochbühlstr.30**
8½ Zi.- Villa, mit Innenschwimmbad **Fr. 2'300'000.00**

e Liegenschaften und Beratung



Es kann den Puls bei manchem Bieter ganz schön in die Höhe treiben, wenn der Auktionator diese Worte spricht, bevor er das finale Gebot mit einem Hammerschlag bestätigt. Zur Freude des Höchstbietenden, der damit das Objekt seiner Begierde für den von ihm gebotenen Preis ersteigert hat.

Werden Kunstwerke und -objekte zum Wiederverkauf angeboten, spricht man vom sekundären Kunstmarkt, der von Galerien oder von Auktionshäusern bedient wird. Auktionshäuser gibt es von klein und eher bescheiden bis hin zu gross und mondän, wie die rivalisierenden Häuser Sotheby's und Christie's mit ihren spektakulären Auktionen. Das Betreiben eines solchen Auktionshauses erfordert einen unglaublichen Aufwand. Seriosität und Fachwissen sind oberste Pflicht, Provenienz, Originalität und Zustand der Kunstobjekte müssen genaustens geprüft werden, bevor sie in den hochwertigen Auktionskatalog aufgenommen werden. Das Interesse an den Kunstauktionen der renommierten Häuser ist weltweit sehr gross und steigt kontinuierlich, denn mehr und mehr werden Kunstwerke zu Kapitalanlagen und Spekulationsobjekten – nicht immer zur Freude der Künstler. Bereits 1973 veräusserte ein amerikanisches Ehepaar eine Sammlung von Pop-Art-Bildern für ein Vielfaches des Einkaufspreises. Sie hatten beim Erwerb zur richtigen Zeit den richtigen Riecher, um sich später mit den Werken eine goldene Nase zu verdienen – die Künstler hatten das Nachsehen. Robert Rauschenberg war derart erbost über die Aktion, dass er am Auktionstag sogar eine Demonstration vor Sotheby's organisierte. Wen wundert's? Sein Bild „Thaw“ hatte er für 900 Dollar an das Paar verkauft, in der Auktion erzielte es einen Preis von 85 000 Dollar.

Ein weiterer Nachteil für einen Künstler kann die Transparenz von Misserfolgen bei Auktionen sein, wenn sein Werk nicht versteigert wird. Die Dokumentation der Nichtverkäufe ist öffentlich einsehbar. Für einen Künstler kann das bedeuten, dass sein Werk an Wert verliert, wenn es bei einer Auktion

durchfällt – was sich negativ auf die Preise seiner weiteren Arbeiten auswirken kann. Aber natürlich gibt es auch Vorteile. Zu diesen zählt die grosse Reichweite von Auktionen, besonders seit Bieter weltweit auch online am Bieterwettbewerb teilnehmen können. Die Verkaufschancen steigen mit der Anzahl potenzieller Käufer. Wird ein Werk über dem veranschlagten Startpreis versteigert, kann das zur Folge haben, dass weitere Objekte des Künstlers ebenfalls im Preis steigen und der Künstler vom Auktionsverlauf profitiert. Gerhard Richter gehört zu den Künstlern, deren Werke bei Auktionen oft deutlich über dem Schätzwert verkauft werden. Entsprechend korrigieren Galerien, die seine Kunst anbieten, die Preise nach oben. Aber auch, wenn er davon profitiert, Richter selbst steht diesen gigantischen Summen kritisch gegenüber und bezeichnet die Preise in der Welt der Kunst als „irrsinnig“ – selbst, wenn es um die Versteigerung seiner eigenen Werke geht: „Sie sollten nicht 30 Millionen Euro für ein Gemälde zahlen.“ Immer wieder gibt es aufsehenerregende Verkaufsrekorde: Ein Monet für über 100 Millionen Dollar klingt schon nach einer unglaublichen Summe, allerdings reibt man sich erst richtig die Augen, wenn man liest, dass 2017 Leonardo da Vincis Gemälde „Salvator mundi“ in New York für 450,3 Millionen Dollar versteigert wurde – 50,3 Millionen davon waren Gebühren.

Was diese Summen verdeutlichen, ist nicht nur der starke Einfluss, den Auktionshäuser auf die Preise haben, sondern auch, dass sie den Hype befeuern, Kunst als Geldanlage zu betrachten. Es gilt das Prinzip der Börse: Kaufen-Halten-Verkaufen – da ist die Kunst keine Ausnahme. **Schorten/DEIKE**

New



1 Brille

1 Sonnenclip
2 Gleitsicht-
gläser



Gleitsichtbrille
mit 100% WIR

499.-

Hier gehts zum
SONNENBRILLEN-CLIP-SHOP

NICOLE DIEM.ch

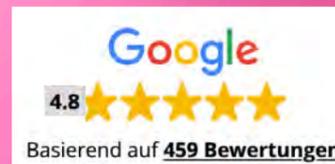
Bettenland

WIR-DEAL
FEBRUAR 2025

100% WIR

Auf fast alles. Ganzer Betrag **AUF LISTENPREISE**

LIEFERUNG
& VERSAND
ganze Schweiz



8 FILIALEN
in der
SCHWEIZ



1. Platz
in der Kategorie
Betten & Matratzen
Bettenland

info@bettenland.ch 031 911 70 70

- Zollikofen • Bern • Kappelen b. Aarberg • Biel
- Kirchberg • Thun • Egerkingen • Zürich Dietikon

FLOWER POWER
31. JANUAR - 04. MÄRZ 25

Gerne 100% WIR

RESTAURANT **Schiff**
6500 WIL
© G. Schaffner

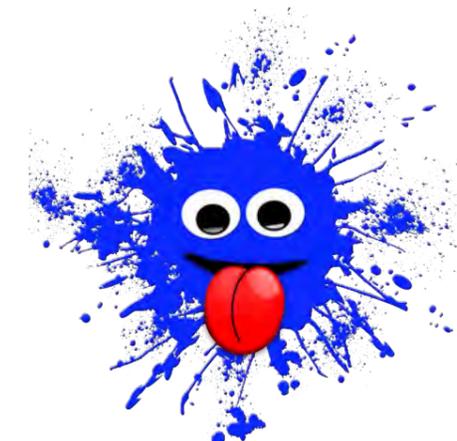
100% WIR
auf das ganze Sortiment

Schnittblumen - Sträuße
Gestecke - Kerzen
Zimmerpflanzen mit Gefässen
Orchideen in verschiedenen Farben
Geschenkartikel und Dekorationen
Kundengeschenke

Bühler **Viola**
GARTNEREI BLUMENHAUS

Blumenhaus Viola
Bernstrasse 118 - 4852 Rothrist
T 062 794 31 51 - www.blumenhaus-viola.ch
Montag geschlossen
Di. - Fr. 8:00 - 12:00 und 14:00 - 18:30 Uhr
Sa. 8:00 - 13:00 Uhr

GLOSSE DER WOCHE



Närrische Tage in der Schweiz: Vom bunten Spektakel zum schnellebigen Trend“

Es ist wieder soweit: Die Schweiz taucht in ein Meer aus bunten Farben, schrillen Kostümen und fröhlichem Lärmen. Die Fasnacht hat uns im Griff! In jedem Kanton wird in diesen Tagen die Realität für eine kurze Zeit auf den Kopf gestellt, die Ordnung zersprengt und der Alltag beiseite geschoben. Von der Beizenfasnacht über Maskenbälle bis hin zu Fasnachtsumzügen – der Fasnachtswahnsinn kennt keine Grenzen.

In den Beizen wird die Stimmung genauso ausgelassen wie in den Häusern der Fasnächtler. Hier wird nicht nur gefeiert, hier wird „gelebt“ – mit allem, was dazugehört: Konfetti fliegt durch die Luft, die Musik spielt so laut, dass man seinen eigenen Atem nicht mehr hört, und in jeder Ecke wird der nächste „heisse Tipp“ weitergegeben.

Die älteren Herren, die tagsüber noch als Geschäftsführer in ihren Anzügen durch die Stadt flanierten, verwandeln sich hier in bunte Clowns oder gar fast menschenähnliche Zwerge. In den Beizen geht es längst nicht mehr um den perfekten Service, sondern um das perfekte Bild: Wer hat die attraktivsten Girls, die originellste Dekoration, die schrägsten Masken, die verrücktesten Verkleidungen? Früher – und das ist gar nicht so lange her – zogen die Fasnächtler von einer Beiz zur nächsten, und jede hatte ihre eigene, einzigartige Atmosphäre. Mit Krepppapier, Girlanden und Lichtern, die die Wände in bunte Farben tauchten, wurde die sonst so graue Winterwelt für ein paar Tage aus den Angeln gehoben. Doch heute? Die Dekorationen sind oft spärlich, und der Zauber der Fasnacht wird zunehmend von schnellem Konsum und hektischem Alltag überschattet. Maskenbälle, früher ein Höhepunkt der Fasnacht, sind mittlerweile kaum noch zu finden. Sie verschwinden zusehends aus den Veranstaltungskalendern, und wo sie noch stattfinden, fehlt es oft an der Pracht und dem zauberhaften Flair, das diese Bälle einst

auszeichnete. Die Menschen, die sich früher in aufwendige Kostüme warfen, um in einer schillernden Nacht zu tanzen und die Magie der Verkleidung zu erleben, haben immer weniger Platz für diese Art von Feier. Die Masken, die früher das Gesicht in eine andere Identität hüllten, haben ihren Glanz verloren – sie wirken heute oft zu künstlich und zu wenig durchdacht, als dass sie die Menschen wirklich noch in den Bann ziehen könnten. Attraktivität bieten vielerorts die traditionellen Fasnachtsumzüge, bei denen Menschen sich in unvorstellbare Kunstwerke verwandeln. Vom riesigen, bemalten Wagen bis hin zu den lebendig gewordenen Figuren – hier begegnet man nicht nur Prinzessinnen und Piraten, sondern auch einer Kombination aus futuristischen Robotern und Elfen.

Doch was ist es, das die Schweiz in diesen Tagen zusammenführt? Es ist der Zauber der Maskerade. Eine kurze, närrische Pause vom Alltag, in der sich selbst der seriöseste Geschäftsmann wie ein junges Kind verhalten kann, das über die Strassen springt, als gäbe es keine Konsequenzen. Fasnacht ist ein Ventil, um alle Hemmungen abzuwerfen und zu lachen, bis einem die Tränen kommen – und das natürlich, ohne dabei auch nur einen Funken Ernsthaftigkeit zu verlieren. Es ist eine Zeit des Ausbruchs, in der alles erlaubt scheint, solange man die richtige Maske trägt. Trotzdem muss man zugeben, dass die Pracht früherer Jahre langsam verblasst. Die Beizen sind weniger prunkvoll geschmückt, die Maskenbälle nicht mehr in der gewohnten Vielfalt anzutreffen. Doch selbst in dieser Veränderung bleibt sie ein Fest der Freude und des Ausbruchs – auch wenn der Glanz der Dekorationen und das pompöse Getümmel immer seltener werden. Fasnacht bleibt Fasnacht – und auch wenn der alte Zauber schwinden mag, die Freude am Verkleiden und das kollektive Lachen bleibt!

W. Scheurer

WIR ZIEHEN SIE AN – MIT AUSWAHL UND IDEEN



**Gerne
100%
WIR**

>< bossart
women. men. trend.

BOSSART MODEHAUS FLAWIL - WILERSTRASSE 11 - 9230 FLAWIL

www.bossartmode.ch

**Gerne
100%
WIR**

Fastnachthochburg «Schiff» Wil



Beizenfasnacht im
«Schiff» bis 4. März 2025



Ihr WIR Restaurant
in 9500 Wil

Restaurant Schiff, Mattstrasse 4
9500 Wil - 071 911 12 19
www.restaurant-schiff-wil.ch

Wintermärchen mit WIR

Über die Wintermonate
bis 31. März 100% WIR
(bis CHW 4000.-)



Das Juwel am Bodensee

Krone am See - Hafenstrasse 11 - 8595 Altnau - 071 571 23 58 - kontakt@krone-althau.ch - www.krone-althau.ch

Die "Krone am See" in Altnau – Ein Ort der Sehnsucht nach wärmeren Tagen

Die Winterzeit am Bodensee verzaubert das Hafenbecken von Altnau in eine einzigartige Winterlandschaft, und die "Krone am See" ist selbst an kälteren Tagen ein Ort, der aus vielerlei Gründen Sehnsucht weckt. Die Atmosphäre in der "Krone" ist in dieser winterlichen Kulisse äusserst einladend und verspricht Wärme und Behaglichkeit.

Während der Wintermonate ist die "Krone am See" von Freitag bis Montag von 11:30 Uhr bis 22:00 Uhr geöffnet. In der Luft liegt die Vorfreude auf die wärmeren Tage, doch auch der Winter hat seine eigenen Reize. Die gemütlichen Innenräume des Restaurants bieten einen geschützten Rückzugsort vor der Kälte, während die große Fensterfront den Blick auf den verschneiten Bodensee freigibt.

Das Restaurant "Krone am See" am Hafenbecken in Altnau verspricht gelebte Gastfreundschaft und geschmackvolle Genussmomente. Die Küchenkünstler verzaubern Sie mit kulinarischer Vielfalt, in der regionale Produkte einen hohen Stellenwert geniessen. Lassen Sie sich von einer breiten Palette schweizerischer Spezialitäten verwöhnen, die von talentierten Köchen mit Liebe zum Detail zubereitet werden.

Die Weinkarte glänzt nach dem Motto "modern, hochkarätig und authentisch". Im Weinkeller finden Sie viele grossartige Weine aus dem Thurgau und von renommierten Winzern aus der Schweiz. Das Weinsortiment wird durch sorgfältig ausgewählte europäische Weine ergänzt.

Lassen Sie sich und Ihre Liebsten am Valentinstag vom Krone-Team verwöhnen. Die Krone am See öffnet an diesem Abend exklusiv für das Fest der Liebe.

Ganz gleich, ob Sie Urlaub machen, geschäftlich unterwegs sind, ein Meeting haben, sich entspannen möchten oder Tagesausflüge planen - das Gasthaus «Krone am See» ist immer Ihre ideale Wahl, um sich mit einer breiten Palette schweizerischer Spezialitäten verwöhnen zu lassen.

**Bis Ende März 2025 Freitag bis Montag offen
11.30 bis 22 Uhr - Von 13.30 - 18 Uhr Nachmittagskarte**



100% WIR
auf das ganze Sortiment



**KREATIVITÄT
IST UNSERE
LEIDENSCHAFT**

Bei uns finden Sie eine schöne Auswahl an saisonalen und frischen Schnittblumen, Zimmerpflanzen, wunderschöne Blumensträuße und Gestecke, Trauerfloristik und Dekoartikeln für Haus und Garten.

Gärtnerei Bühler GmbH
Weidweg 1
4852 Rothrist

 [062 794 10 33](tel:0627941033)

 www.blumenhaus-viola.ch

Bühler  **Viola**
GÄRTNEREI BLUMENHAUS

Hier gehts zum Onlineshop



Gewählt ist nicht genug



© Roth/DEIKE

Gewählt ist nicht genug. Auf sie projizieren wir gern unsere ganze Unzufriedenheit: Politiker. Sie geben sich aber auch alle Mühe, als Beweis dafür zu dienen, dass es völlig egal ist, wen man wählt. Um eines vorwegzunehmen: Am Anfang jeder Politikerkarriere steht Engagement für die Gemeinschaft, die Vision, etwas zu verändern und besser zu machen. Diesen Zielen gilt zunächst einmal Respekt. Der Durchschnittsgewählte entwickelt sich jedoch leider nicht unbedingt positiv weiter: Nach einigen Jahren im Gemeinde- oder Kantonsrat steigt er in eine höhere Position in der kantonalen Parteisektion auf, kandidiert für ein noch prestigeträchtigeres Amt – in der Schweizer Politik ist vieles möglich. Einmal in der Mühle der Bundespolitik gelandet, mutiert er wahrschein-

lich zu einer dieser Arten: Der Wortakrobat: Er redet und redet und redet. Das macht er gern und gut, denn er ist rhetorisch geschult. Als mutiger Bürger nimmt man ihm seine Versprechungen ab, bis man merkt, dass er wieder und wieder nur redet. Umgesetzt hat er noch nie etwas, dafür sitzt er in jeder zweiten Polit-talkshow. Der Streber: Auch er setzt nie etwas um, dafür hat er gar keine Zeit, denn er muss weiter. Weiter nach oben. Um seine brillanten Ideen müssen sich in der Praxis andere darum kümmern, denn er hat längst ein neues, prestigeträchtigeres Amt inne. Streber stolpern bisweilen über gefälschte Doktorarbeiten. Einer von uns: Er

hat Ideen, will diese sogar umsetzen, gibt sich volksnah und ist das sympathische Gesicht seiner Partei, aber: Es lauern überall Feinde, Fallen und Gefahren. Hier eine fiese Pressekampagne, dort ein Untersuchungsausschuss. Er neigt dazu, solche Dinge auszusitzen, bis Gras drüber gewachsen ist. Politik ist ein schnelllebiges Geschäft, und für alle gescheiterten, in Skandale verwickelten oder nicht mehr beliebten Strippenzieher gibt es einen Gnadenhof: ein Verwaltungsratsmandat bei einer staatsnahen Unternehmung, ein Posten in einer internationalen Organisation oder eine gut dotierte Beratertätigkeit.

W.Scheurer

nollen

Hotel & Restaurant

Hotel & Restaurant Nollen
 Am Nollen 1
 9515 Hosenruck
 info@giusisnollen.ch
 +41 71 521 31 41
 restaurant@giusisnollen.ch
 www.giusisnollen.ch



Öffnungszeiten
 Mi - Sa: 10 - 23 Uhr
 So: 9 - 21 Uhr



Geniessen Sie das Frühstücksangebot mit grossartiger Berglandschaft und 360 Grad Panoramablick.

Jeden Sonntag ab 10 Uhr bis ca. 14 Uhr. (bis März 2025) Sonntags-Frühstück

Winteröffnungszeiten

Während den Wintermonaten (bis Feb 2025) Montag und Dienstag Ruhetag. Der Hotelbetrieb bleibt weiterhin 7 Tage geöffnet.



Beth Wimmer & Mike Bischof 21.02.2025

"Switzerland's American Songbird"- Americana / Folk-Blues Duo Ein kulinarischer Abend mit einem 3-Gänge-Menü und der perfekten Musikbegleitung erwartet Sie bei uns. In drei Showblöcken/Sets während dem Dinner, geniessen Sie dynamische Songs, eine warme Stimme und eine beeindruckende Atmosphäre mit Beth Wimmer und Mike Bischof!

Zeitlicher Ablauf:

18 Uhr „Welcome-Drink“
 ca. 19 Uhr Start Vorspeise
 19 Uhr - 19.30 Uhr „erster Showblock“
 19.30 Uhr Hauptgang
 19.30 - 20.00 Uhr „zweiter Showblock“
 20.15 Uhr Dessert
 20.15 Uhr - 20.45 Uhr „dritter Showblock“

Januar bis März 2025 gerne 100% WIR

Ein paar Ideen:

- Ein erholsames Wochenende zu zweit im Hotel Nollen
- Ein Restaurantbesuch mit der Familie
- Geschäftsessen
- Gutscheinkauf für eure Liebsten

Gesichterjagd

Wie viele Personen siehst du?

Mach mit und gewinne!

Auf der nächsten Doppelseite unseres Magazins haben wir eine grosse Fotocollage mit vielen bekannten und neuen Gesichtern aus der WIR-Community zusammengestellt. Wieviele Personen sind darauf wirklich zu sehen?

So einfach geht's:

Schau dir die Collage ganz genau an. Zähle alle sichtbaren Personen – auch jene im Hintergrund!
Schicke deine Antwort per E-Mail an: wironline@bluewin.ch

Tolle Preise zu gewinnen:

1. Preis:

Gutschein im Wert von Fr. 500.- von www.zentra-shop.ch

2. Preis:

Gutschein für eine Übernachtung im Hotel Belvédère in Scuol
www.belvedere-hotelfamilie.ch

3. – 5. Preis:

Konsumationsgutscheine für kulinarische Highlight

Einsendeschluss: 28. Februar 2025

Die Gewinner werden unter den richtigen Antworten ausgelost und persönlich benachrichtigt.

Bist du aufmerksam genug? Dann mach mit und gewinne!





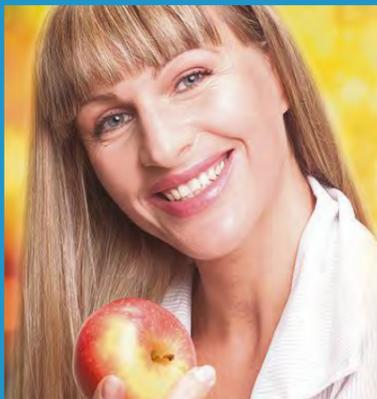
F. OSWALD CONSULTING GmbH

WIR FAHREN JEDEN SONNTAG ZUR SORGFÄLTIGEN ZAHNBEHANDLUNG NACH UNGARN

MEHR AUCH UNTER: WWW.ZAHNBEHANDLUNG-UNGARN.CH

SPAREN SIE AM PREIS, NICHT AN DER QUALITÄT! 50% WIR

Reisen Sie mit uns zu sorgfältigen Zahnbehandlungen nach Ungarn und holen Sie sich Ihre ganz persönliche Schweizer Zahnarztlösung zu echt ungarischen Preisen. Über 20'000 Kunden sind begeistert mit sonnigem Lächeln aus Ungarn zurückgekehrt!



GUT VORBEREITET HIN - SORGLOS ZURÜCK, DANK ZAHNKLINIK IN EBIKON/LU UND 9500 WIL/SG

WOCHENFAHRTEN 2025

Unsere Wochenfahrten, Sonntag bis Samstag, finden während dem ganzen Jahr mit unserem neuen modernen SETRA Car statt.



KONTROLLFAHRTEN 2025

Jährlich führen wir zu einem Vorzugspreis sechs Kontrollfahrten mit einem modernen Reisebus nach Győr durch. Diese überaus beliebten Kontroll- und Servicefahrten finden jeweils von Mittwochabend bis Samstagabend in den Monaten März bis Juni und September bis Dezember statt.

KURZFLUG MIT FRANZ OSWALD 2025

Abflug jeweils Sonntagabend ca. 21.00 Uhr mit Rückflug gemäss individuellem Programm. Diese Flüge werden von Herr Oswald persönlich, oder von einer unseren Mitarbeiterinnen begleitet.



FÜR ANGSTPATIENTEN BIETEN WIR DEN IN MODE GEKOMMENEN DÄMMERSCHLAF AN

MEHR INFOS UNTER: WWW.DÄMMERSCHLAF.CH



DIE NEUE ALL-ON-6-TECHNIK: Der kurze Weg zum fixen Zahnersatz

Dank neuen Implantat Techniken, stehen den Patienten heute neue Behandlungsmethoden offen, die den Weg zum fixen Zahnersatz erheblich verkürzen. Die in dem vorderen Knochensetz eingesetzten Implantate sind meistens sofort belastbar. Auf die frisch eingesetzten Implantate kann eine gekürzte, provisorische Kunststoffbrücke aus 12 Zähnen innerhalb eines Tages geschraubt werden. Während der Heilphase (3 bis 6 Monate) bietet diese provisorische Brücke den Patienten ein ausgezeichnetes Komfortgefühl. Am Ende der Behandlung wird diese durch eine fest verankerte, wunderschöne Keramikbrücke ersetzt, die vom Zahnarzt jederzeit für Servicearbeiten abgeschraubt werden kann.

RESERVIEREN SIE JETZT EINEN KOSTENLOSEN BERATUNGSTERMIN! TELEFON 071 951 02 71



50% WIR F. OSWALD CONSULTING GMBH

St. Galler Strasse 62b | 9500 Wil | Telefon 071 951 02 71 | Fax 071 951 02 73
info@zahnbehandlung-ungarn.ch | www.zahnbehandlung-ungarn.ch

LUEG EMOL

Gutscheinsponsor:

Krone am See - Hafenstrasse 11 - 8595 Altnau
071 571 23 58 - kontakt@krone-althau.ch
www.krone-althau.ch



Wir belohnen die eingekreiste Person mit einem Konsumationsgutschein im Wert von Fr. 100.-, gesponsert vom Restaurant „Krone am See“ - Hafenstrasse 11 - 8595 Altnau - 071 571 23 58 - kontakt@krone-althau.ch - www.krone-althau.ch

Sende ein E-Mail mit deinen Kontaktdaten bis am 14. Februar 2025 an: wironline@bluewin.ch (Der Gewinnanspruch entfällt nach diesem Datum)



ZENTRA SHOP

Kopierpapier - Toilettenpapier - Computer
Apple-Produkte - TV - Heimelektronik -
Handys und noch viel mehr ...



Immer mit 100% WIR

www.zentra-shop.ch



**Nur noch bis Ende
Februar 100% WIR**



Herzlich willkommen im grössten CH-Modehaus am Bodensee!

Dalmi Mode Romanshorn – das Fachgeschäft für Damen- und Herrenbekleidung!

Aktuell akzeptieren wir gerne 100% WIR auf die gesamten Kollektionen. Gerne präsentieren wir Ihnen die aktuelle Wintermode in den verschiedenen Stilrichtungen und grossen Grössen. Unser Sortiment reicht von Jeans, Casualmode bis zu Businessmode. Wir freuen uns auf Ihren Besuch und bieten Ihnen gerne auch einen Kaffee oder ein Cüpli an!

Dalmi – meine Mode

Dieses Statement ist unser Motto und zugleich unser Logo. Wir hoffen, dass es auch das Ihrige wird, wenn es um Ihre Bekleidung geht. Für mich als Inhaberin und Geschäftsführerin ist es weit mehr als nur ein Logo. Es ist unser Grundauftrag, für Sie in (fast) jeder Lebenslage die Adresse in Sachen Mode und Bekleidung zu sein. Damit nicht genug. Wir setzen alles daran, dass Sie nebst der passenden Bekleidung auch ein Gefühl der Sicherheit und Freude erhalten in der festen Überzeugung, das Richtige, das für Sie Passende und Individuelle eingekauft zu haben. Wenn dies gelingt, sind wir sicher, dass Dalmi Mode IHRE MODE sein wird.

Ungeniert hereinspaziert

Kommen Sie zu uns, schauen Sie sich um, probieren Sie und lassen Sie sich überraschen, wie vielseitig Mode sein kann. Ob farbenfroh gemustert, schlicht und elegant oder sportiv und freizeithlich legère – ganz bestimmt ist auch für Sie etwas dabei. Ungeniert hereinspaziert – heisst für uns auch, dass Sie ohne Kaufzwang einfach herumstöbern dürfen um Ihrer Lust am Shoppen zu fröhnen. Ein Ausflug in die schöne Hafenstadt Romanshorn mit anschliessendem Flanieren und Essen am See lohnt sich bestimmt.

Dalmi Mode – Bahnhofstrasse 9 – 8590 Romanshorn – 071 463 33 66 – info@dalmimode.ch – www.dalmimode.ch



Nadine Tschumi und Ihr Team freuen sich auf Ihren Besuch



ZENTRA PRINT

Visitenkarten - Flyer - Broschüren
Briefpapier - Kuverts - Werbebanden -
Bierdeckel - Tischset und noch viel mehr ...

Immer mit 100% WIR



www.zentra-print.ch

BD Bärtsch + Dobal

in Zusammenarbeit mit:
BRUDERER SOLUTIONS
offizieller Thermostar-Partner



-inkl. Lieferung und Einführung
-36 Monate Vollgarantie
-5 Jahre Garantie auf Erhitzerstab und Dampfkessel
-33 Jahre Ersatzteil Liefergarantie
-1x pro Jahr Gratis-Service durch Thermostar auf Lebzeiten

9 Bar Druck | in 4.5min auf 180°

Jetzt mit 100% WIR

Antworten Sie ganz einfach auf diese Mail und sichern Sie sich Ihren Thermostar für

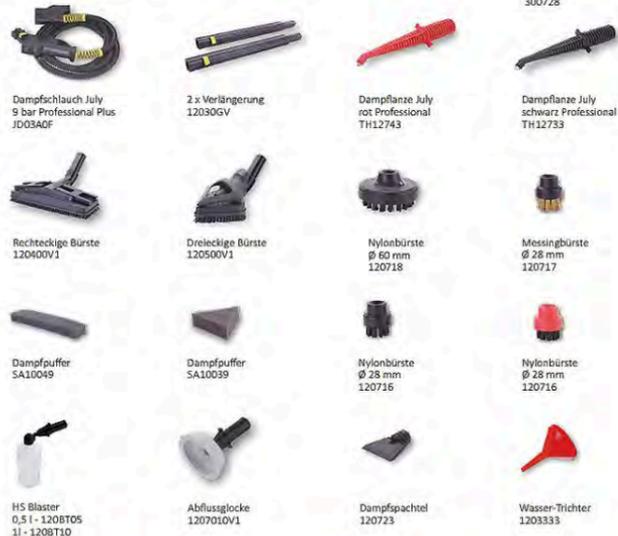
4990.- CHW

exkl. MwSt. in CHF
inkl. Lieferung und Einführung
inkl. das gesamte aufgelistete Zubehör

Bärtsch+Dobal AG
admin@bd-chur.ch
081 258 30 60

in Zusammenarbeit mit
Bruderer Solutions
offizieller Thermostar-Partner

Joel Bruderer
076 561 58 94



Dampfschlauch July 9 bar Professional Plus JD03A0F

2 x Verlängerung 12030GV

Dampfpflanze July rot Professional TH12743

Dampfpflanze July schwarz Professional TH12735

Rechteckige Bürste 120400V1

Dreieckige Bürste 120500V1

Nylonbürste Ø 28 mm 120718

Messingbürste Ø 28 mm 120717

Dampfpuffer SA10049

Dampfpuffer SA10039

Nylonbürste Ø 28 mm 120716

Nylonbürste Ø 28 mm 120716

HS Bläser 0,5l - 1208T05 11 - 1208T10

Abflussglocke 120701GV1

Dampfpachtel 120723

Wasser-Trichter 1203333

Zubehörtasche

Microfasertuch die lux weiss 6-er Pack 300728

mansera24
HANDWERKER-SHOP

Parklifte 100% WIR



Fr. 8750.-

Hydraulische Zweisäulen-Parkhebebühne – 2300 kg

- Art.-Nr. HP1123
- Tragkraft: 2300 kg
 - Hubhöhe: 2100 mm
 - Fahrzeughöhen am Boden: bis zu 2050 mm
 - Nutzbare Plattformbreite: 2100 mm
 - Hebezeit: 55 Sekunden



Fr. 14 900.-

Hydraulische Eco Compact Dreifach-Parkhebebühne

- Art.-Nr. HP2525
- Tragkraft: Erdgeschoss unbegrenzt/2. OG 2500 kg/ 3. OG 2000 kg
 - Hubhöhe: Erdgeschoss und 2. Stock 2100 mm
 - Einfahrtsbreite 2492 mm/2. OG 2100 mm/ 3. OG 2200 mm
 - Nutzbare Plattformbreite: 2492 mm
 - Lichte Höhe 2100 mm auf jeder Etage

Telefon 071 440 40 40
shop@mansera24.ch, www.mansera24.ch
Alle Preise verstehen sich zzgl. MwSt./Porto in bar. WIR-Anteil nur auf inserierte Artikel, weitere Artikel auf Anfrage. Abbildungen können abweichen.

Bravatec
Wassertechnik AG

Und Ihr Wasser wird noch besser!
WIR partner 50% WIR



Bravatec Wassertechnik AG
Traubenstrasse 12 - 9500 Wil
071 911 22 82
info@bravatec.ch - www.bravatec.ch

Zahnarztpraxis Oswald
MODERNE ZAHNMEDIZIN | NOTFALLDIENST | PROTHETIK



WIL SG
Wir lösen Zahnprobleme von jung und alt günstig - zeitnah
Transparente Einzelpreise und Fallpauschale, berechnet auf der Grundlage des neuen Sozialtarifs DENTOTAR 1.0
St. Gallerstr. 64b | 9500 Wil/SG
Praxis 071 951 02 72
info@zahnarztpraxis-oswald.ch

WIR ne+work

www.wir-netz.ch

www.wir-netz.ch

“Schickt uns bitte rechtzeitig eure neuesten Nachrichten, Ankündigungen und Ausschreibungen. Eure Networkanlässe können kostenfrei halb- oder ganzseitig mehrmals in unserem Magazin veröffentlicht werden. Unser Ziel ist es, Informationen grosszügig zu teilen und darüber zu berichten. Ob es sich um Fotorückblicke eurer Events oder andere redaktionelle Berichte handelt, wir freuen uns darauf, eure Beiträge zu präsentieren.”

Für weitere Informationen: www.wironlinemagazin.ch - www.wsmarketing-rossrueti.ch



Gemeinsam
heisst WIR

WIR ne+work

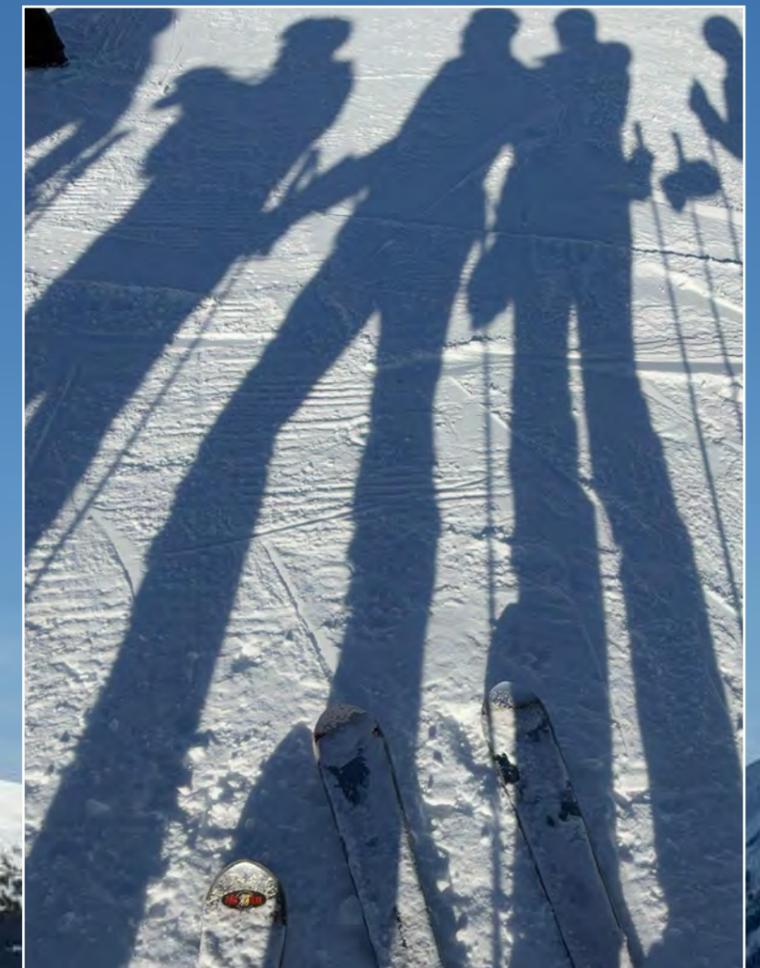
* ein unabhängiges Netzwerk der WIR-Geld Verrechner

Skiferien in Arosa

vom 1. Februar – 8. Februar 2025

WIR ne+work
Zürich

8 herrliche Tage im Genusshotel *** Waldhotel Arosa
Winterzauber pur in Arosa.











Einladung zur 29. Generalversammlung 2025

**Donnerstag,
13. März 2025**

Hotel Reich
Heinzenbergstrasse 83
7421 Summaprada
081 650 01 01
www.hotelreich.ch

Teil 1: fakultativ
Ab 16 Uhr freies Kegeln für unsere Mit-
glieder inkl. Begleitperson

Teil 2: 18:00 Uhr Apéro

Teil 3: 18:30 Uhr Beginn der GV

Traktanden:

1. Begrüssung
2. Wahl der Stimmzähler
3. Genehmigung des Protokolls
der 28. GV vom 11. April 2024
4. Jahresbericht des Präsidenten
5. Jahresrechnung 2024
6. Bericht des Rechnungsrevisors
und Décharge-Erteilung
7. Budget 2025
8. Veranstaltungskalender 2025
9. Jahresbeiträge Mitglieder 2025
10. Anträge
11. Allgemeine Umfrage

Anträge sind schriftlich bis 10 Tage vor
der Generalversammlung dem Präsi-
denten einzureichen

Anmeldung für Mitglieder inkl.
1 Begleitperson unter:
www.wirnetwork-gr.ch
oder s.gall@wirnetwork-gr.ch

Anmeldeschluss: 10. März 2025



Stefan Gall Präsident	Marcel Tarnutzer Stv. Präsident Sekretariat / Admin	Marie-Theres Mathis Leitung WIR- Network Events	Matthias Baechler Finanzen Kassier
-------------------------------------	---	--	---



**Der Apéro sowie das Nachtessen inkl. Getränke sind
vom WIR Network Graubünden-Südostschweiz offeriert**



WIR ne+work
Ostschweiz

Einladung zur 68. Generalversammlung

Liebe Mitglieder des WIR-Network Ostschweiz,

wir laden euch herzlich ein, im Restaurant Nollen
gemeinsam auf das vergangene Jahr
zurückzublicken und wichtige Entscheidungen für
die Zukunft zu treffen. Nach dem offiziellen Teil
geniessen wir ein gemütliches Abendessen und
lassen den Abend in entspannter Atmosphäre
ausklingen.

Wir freuen uns auf eure Teilnahme und eure
wertvollen Beiträge!

Mittwoch, 30. April 2025

Hotel & Restaurant Nollen
Am Nollen 1, 9515 Hosenruck

18.00 bis 22.00 Uhr

Anmeldung:
<https://wir-netzwerk.ch/gv25>
Anmeldeschluss 20. April 2025



Gerne 100% WIR auf das ganze Sortiment

"Dorfladä" Häggenschwil/SG



Firmenvideo

Dorfladä Häggenschwil GmbH
Dorfstrasse 8 | 9312 Häggenschwil/SG
Telefon 071 290 18 94

Öffnungszeiten:
Mo-Fr: 07:30-12:30, 15:30-18:30 | Sa: 07:30-12:30



FRIEDEN

Der ewige Menschheitstraum



Fehden, Feindschaften und kriegerische Auseinandersetzungen gibt es weltweit seit Menschengedenken. Die Geschichtsschreibung dokumentiert seit Jahrtausenden Zerwürfnisse, Rebellionen und Schlachten. Schon in der Frühgeschichte und im Altertum ging man auf Beutezüge und in der Antike legitimierten sich Herrscher über militärische Erfolge. Auch im Mittelalter und in den darauffolgenden Jahrhunderten setzte man seine Interessen mithilfe von Kriegszügen durch. Mit der Zeit wurde die Kriegsführung institutionalisiert: Gesandte kamen und gingen, Kriegserklärungen wurden verkündet und Friedensverträge unterschrieben. Für die Menschen gehörten Kampfhandlungen, Leid und Zerstörung wie selbstverständlich zum Leben. Denn Krieg allein galt als idealer Weg zu Reichtum und Macht. Friedenszeiten dagegen waren nichts anderes als die vorübergehende Abwesenheit von Krieg. Schon die antiken Philosophen Platon und Cicero waren sich einig, dass Kriegsdienst vorderste Bürgerpflicht sei.

Daran änderte sich jahrhundertlang nichts und man lebte und rüstete im Bewusstsein ‚Wenn du Frieden willst, bereite Krieg vor‘. Das wiederum führte dazu, dass weltweit Staatsformen und Regierungssysteme das meiste Geld für ein schlagkräftiges Militär ausgaben. Für Bildung und Gesundheit blieb nicht viel übrig. Besserung war so lange nicht in Sicht, da Friedensverträge lediglich Abkommen auf Zeit waren und einzig für eine mehr oder weniger lange Atempause sorgten, bevor wieder zu den Waffen gegriffen wurde.

Die Einstellung zu Krieg und Frieden änderte sich in vielen Regionen der Erde erst im 20. Jahrhundert, als es wirtschaftlich und geopolitisch nicht mehr sinnvoll war, einen Krieg gegen den Nachbarn zu führen.

Bei Weitem vielversprechender war es, von der Friedensdividende zu profitieren. Und so änderte sich die Definition von Frieden als „vorübergehende Abwesenheit von Krieg“ zu „die Unwahrscheinlichkeit von

Krieg“. Global zusammenzuarbeiten und gemeinsame Werte und Interessen zu schützen und zu fördern, war für den überwiegenden Teil der Regierungen profitabler, als zu Waffen mit extremer Zerstörungskraft zu greifen. So zeugt auch die Gründung der Vereinten Nationen, eines zwischenstaatlichen Zusammenschlusses von nahezu 200 Staaten, vom neuen Friedenswillen. Die Sicherung des Weltfriedens, die Einhaltung des Völkerrechts, der Schutz der Menschenrechte und die Förderung der internationalen Zusammenarbeit gehören zu den wichtigsten Aufgaben dieser weltumspannenden Institution. Aber auch Politiker, Aktivisten sowie zivilgesellschaftliche und humanitäre Organisationen setzen sich ungeachtet möglicher Gefahren für das hehre Ziel ein. Der südafrikanische Politiker Nelson Mandela beispielsweise steht mit seinem Lebenswerk für Frieden und Versöhnung. Mahatma Gandhi, indischer Politiker, inspiriert bis heute mit seiner Philosophie der Gewaltlosigkeit und dem Glauben an die Kraft des friedlichen Protests. Kofi Annan, siebter Generalsekretär der Vereinten Nationen, setzte sich in seiner Amtszeit für friedliche Konfliktlösungen weltweit ein und die pakistanische Aktivistin Malala Yousafzai ist zum Symbol für Menschenrechte und Gleichberechtigung geworden. Auch Künstler erinnern durch ihre Arbeiten immer wieder an die Wichtigkeit eines friedvollen Miteinanders. Pablo Picasso schuf als starkes Statement gegen den Krieg das Gemälde „Guernica“, Kenzo Tange entwarf das Hiroshima-Friedensmahnmal, John Lennon schrieb Hymnen des Friedens („Give Peace A Chance“) und Banksys Street-Art-Werke beschäftigen sich mit Gewalt und Unterdrückung. Und jeder von uns kennt teils jahrtausendealte Friedenssymbole: Den Olivenzweig, Symbol für Versöhnung und das Ende von Konflikten, den Kranich als Zeichen der Heilung oder die weiße Taube, die für Hoffnung, Unschuld und Reinheit steht. Der Friedensnobelpreis wiederum würdigt unter anderem Engagements, die dazu beitragen, dass Friedensverträge geschlossen und Abkommen nicht gebrochen werden.

Viele Forscher halten den „Vertrag von Kadesch“ für den ersten dokumentierten Friedensvertrag der Geschichte überhaupt. Er datiert aus dem Jahr 1259 vor Christus. Geschlossen wurde er nach einer kriegerischen Pattsituation zwischen dem ägyptischen Pharaon Ramses II. und dem hethitischen König Hattusili III. In der Folge gab es viele namhafte Friedensverträge, wobei es schwierig ist, ein einzelnes Abkommen als das wichtigste zu bezeichnen. Jedes einzelne von ihnen hat auf seine Art dazu beigetragen, Beziehungen zwischen Nationen zu schaffen, Konflikte zu beenden und die Zusammenarbeit zu fördern. Allerdings gibt es Verträge, denen man einen besonders nachhaltigen

Einfluss auf die Welt zuschreiben kann. Der „Westfälische Friede“ von 1648 beispielsweise hat das Konzept der staatlichen Souveränität und die Grundlage des modernen Völkerrechts begründet. Selbst Verträge, die kritisiert wurden und nicht immer erfolgreich waren, stellen wichtige Schritte im Bemühen um eine friedlichere und stabilere Welt dar.

Doch noch ist das Ziel eines beständigen Weltfriedens nicht erreicht. Zu häufig wird das Konzept des Friedens als Garant für Sicherheit, Stabilität, Wohlergehen und Wachstum außer Kraft gesetzt. Friedensverträge werden missachtet, obwohl den Akteuren bewusst ist, welche verheerende Auswirkungen Kriege auf Wirtschaft, Lebensstandard, Entwicklung und Ökosysteme haben. Verschiedene Faktoren spielen dabei eine Rolle. Zu großes Misstrauen in die gegnerische Partei beispielsweise. Es kann aber auch an unzureichenden Durchsetzungsmechanismen liegen. Fehlen Überwachungs- und Sanktionsmaßnahmen, ist es einfach, ein Abkommen zu verletzen. Aber auch sich ändernde Umstände wie neue politische oder wirtschaftliche Entwicklungen können es erschweren, sich an die Bedingungen zu halten. Die Konkurrenz um überlebensnotwendige Ressourcen wie Wasser lässt Friedensverträge besonders brüchig werden. Manchmal spielen auch historische und nicht aufgearbeitete Missstände eine Rolle. Dasselbe gilt für kulturelle Unterschiede. Auch sie sind oft verantwortlich für das Scheitern eines Friedensvertrags. Ein weiteres Thema kann die Einmischung Dritter sein, die zu ihren Gunsten Einfluss nehmen und die Umsetzung torpedieren. Bei mangelnder Inklusion fühlen sich marginalisierte Bevölkerungsgruppen vom Friedensprozess ausgeschlossen und tragen so zum Misserfolg bei. Schliesslich gibt es noch sogenannte Verderber, oft Einzelpersonen, die Abkommen sabotieren. Machthungrig setzen sie Gewalt und Propaganda ein, um den Bruch von Friedensverträgen herbeizuführen.

Um diesen Gefahren entgegenzutreten, muss die Weltgemeinschaft weitere Friedensinitiativen ergreifen und zwischen Konfliktparteien vermitteln. Staaten müssen gemeinsam handeln und Aggressoren Einhalt gebieten, die Frieden und Freiheit gefährden. Dabei dürfen auch neue Risiken wie Cyberkriege im Datenraum nicht außer Acht gelassen werden. Frieden zu erhalten, ist kein Sprint, wie der ehemalige französische Ministerpräsident Aristide Briand festgestellt hat, sondern „erfordert unentwegten, zähen, dauernden Dienst, er verlangt Ausdauer, erlaubt keinen Zweifel“. Lässt die Menschheit in ihren Anstrengungen nicht nach, dann kann der Traum von globalem Frieden Realität werden. **Wagemann/DEIKE**



... der Schweizer Musik- & Kultursender

Werbemöglichkeiten bei TV Musig24 mit 100% WIR

Werden Sie Key Partner von TV Musig24 und nutzen Sie nahezu unbegrenzte Ausstrahlungszeiten, um Ihre Produkte oder Dienstleistungen einem breiten Publikum zu präsentieren! Der Schweizer Volksmusik- und Kultursender TV Musig24 bietet Ihnen eine einzigartige Plattform, um Ihre Werbebotschaften gezielt zu platzieren – und das zu unschlagbar günstigen Konditionen. Ob als Hauptsponsor oder Werbepartner: Mit einem flexiblen Angebot und attraktiven Preisen ist TV Musig24 die ideale Wahl, um Ihre Zielgruppe schweizweit zu erreichen.

Ihre Werbebotschaft im Takt der Schweizer Volksmusik!



musig⁺24 Was macht TV Musig24 besonders?

Spezialisierung auf Schweizer Volksmusik und Kultur: Ihr Werbeauftritt wird Teil eines liebevoll gestalteten Programms, das die Herzen des Publikums erreicht.

Langjährige Expertise:

Geleitet von Pierre Rothschild, dem Gründer von Viva Swizz Music TV, profitieren Sie von seiner Erfahrung und seinem Netzwerk.

Attraktive Preisgestaltung:

TV-Werbung war noch nie so zugänglich und kosteneffizient – mit der Möglichkeit, in WIR zu bezahlen.

Ihre Optionen im Überblick

1. Hauptsponsoren/Key-Partnerschaften

Leistung: Ihre Marke wird als offizieller Präsentationspartner eines Sendeformats hervorgehoben. Dazu gehören: Erwähnung: „Die nachfolgende Sendung wird präsentiert von ...“ bei 1 Erstausstrahlung + mindestens 10 Wiederholungen. 10 Werbespots täglich (max. 30 Sek.) mit einer monatlichen Werbezeit von 6 Stunden. Möglichkeit,

Infomercials ohne zusätzliche Kosten zu platzieren – wann und wie Sie möchten. Preis: CHF 4'200.-/Monat (entspricht 0.28 CHF/Sekunde). Mindestlaufzeit: 12 Monate.

2. Werbesponsoring

Leistung: Täglich 12 Werbespots (max. 30 Sek.) mit einer monatlichen Werbezeit von 3 Stunden. Preis: CHF 3'000.-/Monat (entspricht 0.28 CHF/Sekunde). Mindestlaufzeit: 1 Monat.

Warum TV Musig24?

Schweizweite Reichweite: Erreichen Sie gezielt ein Publikum, das Volksmusik und kulturelle Highlights liebt.

Kosteneffizienz:

Günstiger als Printwerbung – und mit deutlich messbarer Wirkung.

Flexible Bezahloptionen:

Zahlen Sie bequem in CHF oder WIR.

Wir beraten Sie gerne und entwickeln mit Ihnen eine massgeschneiderte Lösung, die zu Ihrem Unternehmen passt.

Kontakt:

Pierre Rothschild – Geschäftsleitung
p.rothschild@musig24.tv – www.musig24.tv



**OPEL MOVANO 2.2 d
L3 DOKA**
Klima, Dachträger, Tempomat,
Blachen - Aufbau, Anhängerkupplung

VERKAUFSPREIS
CHF 48.800.-
WIR Anteil
10.000.-



MAN Voll-Alu-3-Seitenkipper
Klima, Carplay-Navi, Tempomat,
Anhängerkupplung, Anhängerlast 3.5t

VERKAUFSPREIS
CHF 54.900.-
WIR Anteil
10.000.-



**Peugeot L3H2 Ideal für
Wohnmobil-Ausbau**
Klima, Tempomat, Anhängerkupplung,
Licht-Regensensor

VERKAUFSPREIS
CHF 38.900.-
WIR Anteil
13.000.-



FIAT DUCATO L4H2 Kasten
Klima, Tempomat, 270 Grad Türen, Holzboden,
Anhängerkupplung 3.0t, Rückfahrkamera

VERKAUFSPREIS
CHF 43.800.-
WIR Anteil
20.000.-

Infos unter: 079 207 72 22 od. Tel 071 931 13 33
Nutzfahrzeuge Seiler - 9602 Bazenhaid
Anfragen für Infos oder Fotos
info@nutzfahrzeuge-seiler.ch



LUEG EMOL

Gutscheinsponsor

„Klein Rigi“ - Thurbruggstrasse 31
9215 Schönenberg a. d. Thur
+41 71 642 49 49 - info@kleinrigi.ch



Wir belohnen die eingekreiste Personen mit einem Konsumationsgutschein im Wert von Fr. 50.-, gesponsert vom „Klein Rigi“ - Thurbruggstrasse 31 - 9215 Schönenberg a.d. Thur - 071 642 49 49 - info@kleinrigi.ch - www.kleinrigi.ch

Sende ein E-Mail mit deinen Kontaktdaten bis am 28. Februar 2025 an: wironline@bluewin.ch (Der Gewinnanspruch entfällt nach diesem Datum)



ZENTRA SHOP

Kopierpapier - Toilettenpapier - Computer
Apple-Produkte - TV - Heimelektronik -
Handys und noch viel mehr ...

Immer mit 100% WIR



www.zentra-shop.ch

WIR ONLINE MAGAZIN



**Gerne 70% WIR
auf alle
Dienstleistungen**

wironlinemagazin.ch



**ESSEN &
TRINKEN
MIT WIR**

Im «Schiff» legen wir ganz
besonderen Wert auf gute
Fleischqualität



Mattstr. 4, 9500 Wil
071 911 12 10
www.restaurant-schiff-wil.ch

Gerne 100% WIR



Florastrasse 2
CH-9533 Kirchberg SG
Telefon 071 932 00 32
info@toggenburgerhof.ch
www.toggenburgerhof.ch

- Das Lokal am Tor zum Toggenburg mit der grossen Auswahl an verschiedenen Räumen
- Ideal für kleine und grosse Anlässe
- Schöne Sommerterrasse
- Wintergarten
- Gutbürgerliche Küche
- 16 Hotelzimmer
- 365 Tage geöffnet



Haben Sie einen
Anlass oder ein Fest
zu organisieren? –
Der Toggenburgerhof
ist Ihr Partner!



Gerne 50% WIR

**WIR
ONLINE MAGAZIN**



La Luna

Gerne 100% WIR

Ristorante Pizzeria Trattoria

Allestrasse 53, 8590 Romanshorn
Tel. 071 463 40 30 - E-Mail: pizza@la-luna.ch
www.la-luna.ch

Wassergasse 14, 9320 Arbon/TG
Tel. 071 446 15 15 - E-Mail: pizza@la-luna.ch
www.la-luna.ch





Umberto Salta in Bocca
Ristorante & Pizzeria
Münchwilen

Ristorante Pizzeria Salta in Bocca
Familie Serpa-Russo
Weinfelderstrasse 17|9542 Münchwilen
Tel 071 966 21 41 | www.saltainbocca.ch

Mo|Di|Do|Fr|So: 11:30 – 14:00 | 17:30-23:00
Samstag: 17:30-23:00
Mittwoch Ruhetag



Mit Holzofenpizza & hausgemachten Teigwaren
Wir akzeptieren gerne 50% WIR

Ihre Adresse für einen italienischen Abend im engen Kreis, einer Firmenfeier, Weihnachtsessen und Familienfeste aller Art.

Klein Rigi für Geniesser

Mit Freunden auf ein gutes Stück Fleisch, mit der Partnerin oder dem Partner auf ein Glas Wein, mit Kollegen auf eine Zigarre: Das Hotel-Restaurant «Klein Rigi» ist der Ort für Geniesserinnen und Geniesser. Klar, dass hier auch Feste und Geschäftsanlässe zum Genuss-Erlebnis werden. Und da wir gerne an alles denken, übernehmen wir auf Wunsch auch den Rücktransport für Sie. Tauchen Sie für einen Moment in die Welt des Genusses ein – in die Welt des «Klein Rigi». Im Hier und Jetzt beginnen gute Geschichten. Werden Sie Teil davon.
www.kleinrigi.ch

Hotel Klein Rigi
Thurbruggstrasse 31
9215 Schönenberg a. d. Thur
Tel. 071 642 49 49
info@kleinrigi.ch
www.kleinrigi.ch

Öffnungszeiten:
Montag/Dienstag Ruhetag (Auf Anfrage geöffnet)
Mittwoch bis Samstag von 17.00 - 24.00 Uhr
Sonntag 11.00 - 22.00 Uhr

Gerne 50% WIR



WIR ONLINE MAGAZIN

Mediadaten 2025

Das WIR ONLINE MAGAZIN erscheint jeden Monat (12 x jährlich als Hauptausgabe und 12 x jährlich als aktualisierte Reminder-Ausgabe an über 20'000 WIR-Verrechner in der Deutschschweiz. Ihr Inserat oder ihre Publireportage erscheint jeweils in der Hauptausgabe sowie **kostenlos** in der Reminder-Ausgabe.

Monat	Hauptausgabe	Reminder-Ausgabe
■ JANUAR	KW 2 7. Januar 2025	KW 4 20. Januar 2025
■ FEBRUAR	KW 6 3. Februar 2025	KW 8 17. Februar 2025
■ MÄRZ	KW 10 3. März 2025	KW 12 17. März 2025
■ APRIL	KW 15 7. April 2025	KW 17 22. April 2025
■ MAI	KW 19 5. Mai 2025	KW 21 19. Mai 2025
■ JUNI	KW 23 2. Juni 2025	KW 25 16. Juni 2025
■ JULI	KW 28 7. Juli 2025	KW 30 21. Juli 2025
■ AUGUST	KW 32 4. August 2025	KW 34 18. August 2025
■ SEPTEMBER	KW 37 8. September 2025	KW 39 22. September 2025
■ OKTOBER	KW 41 6. Oktober 2025	KW 43 20. Oktober 2025
■ NOVEMBER	KW 45 3. November 2025	KW 47 17. November 2025
■ DEZEMBER	KW 49 1. Dezember 2025	KW 51 15. Dezember 2025

Zahlbar mit 70% WIR Druckunterlagen: PDF / EPS / JPG / PNG Zahlbar mit 70% WIR

<input type="checkbox"/> 1/1 Seite 162 x 249 mm CHF 500.-	<input type="checkbox"/> 1/2 Seite 162 x 120 mm CHF 400.-	<input type="checkbox"/> 1/4 Seite 162 x 60 mm 80 x 120 mm CHF 300.-	<input type="checkbox"/> 1/8 Seite 80 x 60 mm CHF 200.-
---	---	---	---

Firma _____
Vorname _____ Name _____
Adresse _____ PLZ/Ort _____
E-mail _____ Telefon _____

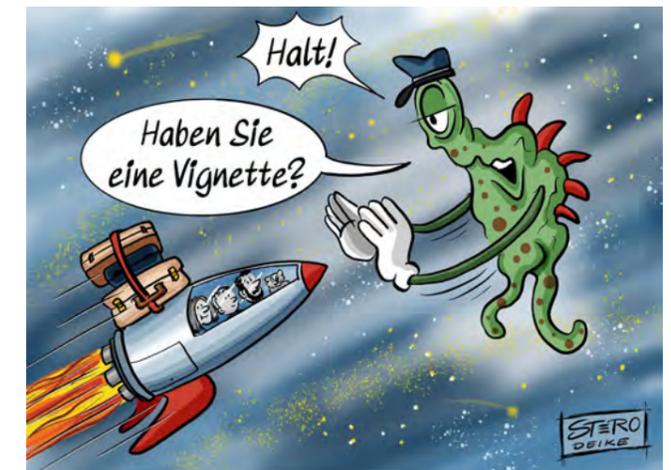
Publireportagen

(ab 2 Seiten) mit 20% Rabatt!

Titelseite Fr. 1'500.- (70% WIR)
2. Seite Fr. 700.- (70% WIR)

WSmarketing | Walter Sonderer | Konstanzerstr. 35 | 9512 Rossrüti | wironline@bluewin.ch
T 071 925 30 35 | M 079 207 81 26 | www.wironlinemagazin.ch | wsonderer@bluewin.ch

Spass – Unterhaltung



Spass Unterhaltung Witze

Wir suchen einen Mann, der sich vor keiner Arbeit scheut und niemals krank wird." – „Okay, stellen Sie mich ein, und ich helfe Ihnen beim Suchen.“

Sie finden nicht, dass die Post zu langsam befördert wird?“, empört sich Udo beim Schalterbeamten. „Die Blumensamen, die ich aus dem Versandhaus bestellt habe, kamen als Blumens-trauß an!“

Meint der Personalchef bedauernd: „Wir können Sie nicht einstellen. Leider haben wir keine Arbeit für Sie.“ Darauf meint der Bewerber: „Och ... Das würde mir eigentlich nichts ausmachen.“

Fragt ein Unternehmer den anderen: „Warum sind Ihre Arbeiter immer so pünktlich?“ – „Da gibt es einen ganz einfachen Trick: Wir haben 30 Arbeiter, aber nur 20 Parkplätze!“

Die Mutter schimpft: „Warum spielt ihr immer mit den frechsten Kindern der Umgebung?“ – „Weil die Artigen nicht mit uns spielen dürfen!“

Eine Frau möchte sich einer Schönheitsoperation unterziehen. Der Chirurg hört sich ihre Wünsche an und meint anschließend: „Mit 3000 Euro müssen Sie für diese Operation schon rechnen.“ Darauf fragt die Frau entsetzt: „Geht das nicht billiger?“ – „Aber sicher“, entgegnet der Arzt, „kaufen Sie sich einen Hut mit Schleier.“

Mensch, passen Sie doch besser auf! Das ist jetzt schon der fünfte Fußgänger, den Sie beinahe überfahren hätten!“, raunzt der Tourist den Taxifahrer an. Der erwidert trocken: „Wollen Sie jetzt die Stadt ansehen oder mir zeigen, wie toll Sie

zählen können?“

Der Doktor erklärt seinem Patienten mit ernstem Gesicht: „Sie müssen mit dem Trinken aufhören. Ihre letzte Blutprobe hatte sich verflüchtigt, bevor ich sie untersuchen konnte!“

Vor einem schweren Eingriff fragt der Patient den Chirurgen: „Und wenn Ihnen die Operation misslingt?“ – „Keine Angst“, entgegnet der, „das bekommen Sie gar nicht mit.“

Der Pro-Kopf-Verbrauch von Toilettenpapier lag im vergangenen Jahr bei 3 kg“, vermeldet die Verkaufsabteilung dem neuen Direktor. Der zieht erstaunt die Augenbrauen in die Höhe und meint: „Warum denn pro Kopf?“

Meint ein Hobbygärtner zu einem Freund: „Pflanzen sind sehr sensibel, sie merken es, wenn man mit Ihnen spricht.“ Darauf entgegnet der andere trocken: „Dann beweis es doch mal und beleidige das Unkraut.“

Der neue Schuldirektor stürmt in die tobende Klasse, greift sich den lautesten Schüler heraus und führt ihn ins Direktionszimmer. Kurze Zeit später erscheint der Klassensprecher bei ihm und meint: „Könnten wir bitte unseren Lehrer wiederhaben?“

Meint ein Chef zu seinem Mitarbeiter, der schon wieder zu spät kommt: „Sie sind diese Woche schon zum vierten Mal zu spät! Was schließen Sie daraus?“ – „Dass heute Donnerstag ist.“

Schmidt geht an Krücken. „Was ist dir denn passiert?“, fragt der Kollege. – „Autounfall.“ – „Das ist ja schrecklich. Musst du jetzt immer an Krücken gehen?“ – „Weiß nicht. Mein Arzt sagt, nein, mein Anwalt, ja ...“ Patient: „Herr Doktor, ich habe das Gefühl, keiner nimmt mich ernst.“ Doktor: „Sie scherzen.“

Der Arzt zum Ehemann: „Machen Sie sich wegen Ihrer Frau keine Sorgen – wenn sie von der Kur zurückkommt, werden Sie eine ganz andere Frau haben.“ Darauf der Ehemann: „Und was passiert, wenn sie es erfährt?“

Es geht mir so weit ganz gut, Herr Doktor, nur das Atmen macht Beschwerden.“ – „Ach, das bekommen wir auch noch weg ...“

Die Bewohner eines Altenheims machen ei-

nen Busausflug. Während der Fahrt kommt eine alte Dame nach vorn und hält dem Fahrer eine Hand voll Haselnüsse hin. „Sie fahren so gut, hier haben Sie ein paar Nüsse.“ Der Fahrer bedankt sich und greift zu. Eine halbe Stunde später kommt die Dame wieder mit Haselnüssen zu ihm, da sagt er: „Ich freue mich ja über die Nüsse, aber wo haben Sie die denn her?“ Darauf meint die Dame: „Ach wissen Sie, wir essen so gerne Schokonüsse, aber wir können die Nüsse nicht mehr beißen.“

Ein Beamter zeigt seiner Frau stolz ein Bild mit seinen Kollegen. „Hier sieh mal: eine Stunde belichtet und keiner verwackelt!“

Der Fußballer fällt zu Boden und verzieht das Gesicht vor Schmerzen. Der Schiedsrichter schaut sich das eine Weile an, dann sagt er: „Wen soll ich rufen – den Rettungswagen oder einen Theaterkritiker?“

Verspricht der Arzt dem Patienten: „Ich schwöre Ihnen, dass ich die Ursache für Ihre Krankheit herausfinden werde, und wenn dazu eine Autopsie nötig ist.“ **DEIKE PRESS**



**WIR ONLINE
MAGAZIN**

**Gerne 70% WIR
auf alle
Dienstleistungen**

wironlinemagazin.ch





Von der Eremitenzelle zur Erkerstadt

St. Gallen

Eingebettet zwischen Bodensee und den Schweizer Alpen liegt die nach dem heiligen Gallus benannte, 90'000 Seelen fassende Stadt St. Gallen. Man kennt sie vor allem wegen ihrer eindrucksvollen Stiftsbibliothek, die mit dem gesamten Stiftskomplex seit 1983 zum UNESCO-Weltkulturerbe gehört. Doch der Ort im Vierländereck hat noch weit mehr zu bieten als jahrhundertealte Manuskripte.

Es begab sich zu der Zeit, als die Ufer des Bodensees noch von dichtem Urwald gesäumt waren. Ein wackerer Wandermönch namens Gallus hatte sich zusammen mit seinem Gefährten Hiltibod aufgemacht, dem Lauf des Flusses Steinach zu folgen. Als sich die beiden zur Nachtruhe gebettet hatten und Hiltibod bereits eingeschlafen war, erschien plötzlich ein mächtiger Bär an ihrer Schlafstätte. Gallus zeigte keine Furcht und befahl dem Bären, im Namen des Herren ein Stück Holz ins Lagerfeuer zu werfen. Dieser tat wie ihm ge-

heissen. Als Dank gab Gallus dem Bären einen Laib Brot – unter der Bedingung, dass er sich nicht mehr blicken ließe. Und so geschah es auch, das Tier verschwand. Gallus entschied sich, an dieser Stelle eine Eremitenklausen zu erbauen. Aufgrund dieser Legende wurde der aufrecht stehende schwarze Bär das Wappentier von St. Gallen.

Im Jahr 719, gut 100 Jahre nach dem Tod von Gallus, errichtete der alemannische Priester Otmar zu dessen

Ehren eine Abtei, die er St. Gallen nannte. Sie wurde Zufluchtsstätte für irische Gelehrte und Künstler, die in ihrem Heimatland unter der Verfolgung der Wikinger zu leiden hatten. Zwischen 816 bis 926 war die Blütezeit des Benediktinerklosters. Im dortigen Skriptorium wurden zahlreiche wertvolle Handschriften verfasst und auch auf dem Gebiet der Buchmalerei gehörte das Kloster zu den führenden des Abendlands. Hier entstanden Werke wie „Der Folchart-Psalter“ oder „Der Goldene Psalter von St. Gallen“. Zur Fürstabtei gehört auch der barocke Bibliothekssaal, der zwischen 1758 und 1767 entstand. Der prunkvolle Raum mit reicher Deckenstuckatur darf – zum Schutz des wertvollen Holzbodens – nur mit Filzpantoffeln betreten werden. Auch sollte man der spätbarocken Stiftskirche mit der imposanten Doppelturmfassade einen Besuch abstatten.

Begibt man sich hernach in die St. Gallener Innenstadt, so fallen einem in den Gassen sofort die vielen prunkvollen Erker ins Auge, die typisch für die Stadt sind. Insgesamt 111 sind es an der Zahl. Sie zeugen vom einstigen Wohlstand der dort ansässigen Bürger und Kaufleute. Der skulpturale Schmuck berichtet von ihren Reisen um die Welt. Da die Stadt auf sehr weichem Torfboden entstand, wurden viele Gebäude zum Schutz vor dem Absinken auf Holzpfählen errichtet.

Betritt man die nur wenige Gehminuten vom Hauptbahnhof entfernte Stadtlounge, wähnt man sich fast in Hollywood am Dolby-Theatre, wenn nicht gar in Moskau – denn auf dem gesamten Boden des Platzes befindet sich ein Teppich aus rotem Kunststoffgranulat. Der Rote Platz entstand 2005 als Gemeinschaftswerk der Schweizer Künstlerin Pipilotti Rist und des Schweizer Architekturbüros Carlos Martínez. Am Abend tauchen die über der Lounge schwebenden Lichtobjekte den Platz sowie einen als Klettergerüst zweckentfremdeten und ebenfalls mit rotem Granulat versehenen Porsche in ein weiches Licht.

Möchte man noch mehr farbenfrohe zeitgenössische Kunst bzw. Architektur genießen, so ist die Markthalle Altenrhein das richtige Ziel. Sie ist das letzte Bauwerk, das der österreichische Maler Friedensreich Hundertwasser schuf. Die Fertigstellung der Halle im Jahr 2001 konnte der Künstler selbst nicht mehr miterleben. Auch Gallus hätte an dem ungewöhnlichen Gebäude mit Sicherheit seine Freude gehabt.

von Äkermann/DEIKE

ONLINE RÄTSEL

Hier anklicken

ONLINE

egründer des roten Kreuzes	hochbetagt	Einzelstück	Weltgeist in der ind. Philosophie	Bankkunde	Preis, Gewinn	Pfingstrose	Schweiz. Agrarmesse	sehr grosser Erfolg (ugs.)	Lufrolle
				Schweiz. Arzt, † 1541					
			Landhäuser in Spanien	klösterliches Stift			grosse Raubtiere	Abk.: Persönl. Ausrüstung	
Ort im Kanton Valais		Schweiz. Tunnelbauer, † 1879			Kosakenführer	drittgrösste Stadt der Schweiz			
Gründerort im Inn			Halbedelsteine	Schweiz. Schriftgestalter, † 2015	Stoss-puffer für Schiffe	ungar.-schweiz. Pianist, † (Géza)		Kunstmesse in Basel	
komponist, 1847	den Mond betreffend	englisches Flächenmass			Vorname der West†	Atmungsorgane der Fische		Heldengedichte	
Stadt im Lago Maggiore					Vorname von US-Filmstar Moore	Fluss im Kanton Zürich		Gefrorenes	
			Mittel gegen Sodbrennen	eine Richtungsangabe					Erdölförderplattform
Substanzen	stehlen (ugs.)	seitlich			kanad. Schriftstellerin (Margaret)	im Jahre (latein.)		antiker Name von Ankara	unweit
Christlicher Verein			altägyptischer Königstitel	Schutzgott der Pharaonen				knapp, wenig Raum lassend	
		musik.: freie Tonart	Zechtour (mdal.)						
Indische Kampfsportart	Ort im Seeland (BE)			englisch: eigenes		Ölleferländerverbund (Abk.)		eine der Säulen des Herakles	



Zahnklinik Oswald
 MODERNE ZAHNHEILKUNDE | IMPLANTOLOGIE | NOTFALLDIENST

Gerne 50% WIR

EBIKON LU

Bitte beachten Sie, dass jeder Schaden mit Anspruch auf Garantie, vorher in unserem Büro in Wil gemeldet werden muss. Telefon 071 951 02 71

Für Vor- und Nachbehandlung in der Schweiz

Unsere moderne Zahnklinik Oswald in Ebikon steht Ihnen für Vor- und Nachbehandlungen zur Verfügung. Die Zahnklinik ist in wenigen Minuten mit dem Bus vom Hauptbahnhof Luzern erreichbar. Für Kunden, die mit dem Auto anreisen, gibt es im Hofmatt-Parkhaus genügend Parkmöglichkeiten.

Zentralstrasse 32 | 6030 Ebikon
 Praxis 041 442 15 15
 info@zahnklinik-oswald.ch



Ferien

Aktuell gerne 100% WIR

BUCHEN SIE IHRE FERIENWOHNUNG FRÜHZEITIG!

**Morschach
 Disentis
 Locarno
 Marbella (Spanien)**



mehr infos: www.ferien4u.ch

Haben Sie die letzte Ausgabe verpasst?

Hier anklicken und geniessen

WIR partner

ONLINE MAGAZIN

3. Februar 2025



WIR ne-work

ONLINE MAGAZIN

News
 Events
 Rückblicke
 aus der WIR-Welt
 lesen Sie monatlich in der Hauptausgabe sowie in der aktualisierten Reminder-Ausgabe



2x monatlich für über 20'000 WIR-Verrechner

WSmarketing - Walter Sonderer
 Konstanzerstr. 35 - 9512 Rosstrütli
 T 071 925 30 35 - M 079 207 81 26
 wsmarketing@bluewin.ch - www.wsmarketing-rossrueti.ch

Vom Wadenbeißer zum Superhirn?

klug

schlau

clever



... Es gibt viele Ausdrücke für einen intelligenten Menschen. Und zugleich ist unklar, was wir wirklich damit meinen.

Gespräche von Eltern am Spielplatz

könnten etwa so verlaufen: „Mein Fridolin, das ist wirklich ein schlaues Kind. Mit drei Jahren kann er schon Bücher lesen.“ Der kleine Fridolin pflückt konzentriert eine Nacktschnecke aus dem Gras. „Ach, das ist gar nichts“, erwidert ein Vater. „Mein Kleiner spielt schon virtuos Geige. Nein, Philipp, hör auf, mir ins Bein zu beißen!“ Er steuert die Zähne seines zornigen Sohnes weg von seinem wunden Schenkel hin zu einem Schokoladenmuffin. Da mischt sich die Dritte ein: „Katinkas Logopäde sagt, es sei Ausdruck grosser Intelligenz, dass sie noch nicht spricht. Sie macht

sich auch ohne Reden verständlich und sieht nicht ein, sich zu bemühen.“

Der IQ-Test ist einer der populärsten Versuche, Intelligenz zu erfassen. Er besteht aus mathematischen, sprachlichen und logischen Fragen und errechnet daraus den Intelligenzquotienten. Der Test ist jedoch umstritten. Denn unsere geistige Verfassung verändert sich. Etwas übertrieben: Mache ich den Test nach einem faulen Urlaub, bin ich keine Leuchte, mache ich ihn nach einem Gehirn-Trainingscamp, bin ich Einstein. Zudem werden viele Arten von Intelligenz durch den Test nicht erfasst.

Was ist mit der emotionalen Intelligenz, also der Klugheit der Gefühle? Es könnte auch eine soziale Intelligenz existieren – also das, woran Philipp kläglich scheitert. Und musische Intelligenz ist ebenso nicht zu vergessen. Und wie intelligent sind überhaupt Tiere? Menschen haben für die Beantwortung dieser Frage ein willkürliches Mass. Wir nehmen uns selbst als Standard. Je näher ein Tier unseren kognitiven Fähigkeiten kommt, für desto klüger halten wir es. Das ist aber nicht ganz fair. Hunde können in Sachen logisches Denken nicht mit uns konkurrieren – aber sind wir in der Lage, zu erschnuppern, ob das harmlos aussehende

Pärchen vor uns in der Check-in-Schlange am Flughafen Drogen in seinen Taschen transportiert? Auch Zugvögel sind uns nicht sehr ähnlich, aber sie können sich, im Gegensatz zu uns, ganz ohne Navigationsgerät und exzessive Streits mit dem Beifahrer über Kontinente hinweg orientieren. Und noch etwas übertrumpft uns in vielem: Maschinen mit künstlicher Intelligenz. Im Schach hat „Deep Blue“ uns längst geschlagen und auch in der Krankheitsdiagnostik oder bei der Aufdeckung von Kunstfälschungen haben wir den klugen Rechnern kaum noch etwas voraus. Sogenannte learning machines bekommen Input von der Aussenwelt und lernen dadurch immer mehr – unabhängig vom Programmierer. Nur von einem sind Forscher noch weit entfernt: davon, eine Maschine mit Bewusstsein zu bauen. Das ist wirklich Science-Fiction.

Warum ergehen sich die drei Elternteile eigentlich so im Lob über ihre Sprösslinge? Ganz einfach, sie wollen deren Intelligenz als ihre Leistung beanspruchen – also als Leistung ihrer Gene. Wie stark Intelligenz vererbt ist, ist allerdings unter Forschern umstritten: Ein „Genie-Mastergen“ wurde bisher nicht gefunden. Möglicherweise ist die Tatsache, dass Katinka Philipp nicht einmal verpetzen kann, wenn er ihr einen Eimer mit Sand über den Kopf stülpt, das Ergebnis eines Zusammenspiels von Genetik, Erziehung und Umfeld. Und so kommen wir zur Moral. Stellen wir uns Philipp eines Tages als mächtigen Politiker vor. Und angenommen, um das zuschaffen, hat er Übleres angestellt, als Leuten die Waden anzunagen. Ist er intelligent, weil er durch clevere Manipulation Macht aufbauen konnte? Der berühmte Philosoph Immanuel Kant sagt, dass Vernunft (interpretieren wir das mal als Intelligenz) und Moral zusammengehören. Wenn ich mich nicht darum schere, ob mein Verhalten anderen schadet, ist das vielleicht gerissen, aber nicht intelligent. Dazu gehört einfach etwas mehr. Ich muss so handeln, dass ich das als Gesetz für alle Menschen wollen könnte. Das ist das, was uns von Tieren unterscheidet: nicht, dass wir hier und dort etwas schlauer sind, sondern dass wir moralische Intelligenz besitzen – im Idealfall zumindest.

atm/DEIKE

VIAC Invest ^{new}

Der günstigste Fondssparplan der Schweiz!



Jetzt anmelden und von der Launch-Aktion profitieren!

- 💰 0.00% Verwaltungsgebühren bis Ende 2025
danach nur 0.25% pro Jahr
- 🇨🇭 Zusätzlich lebenslanger Gebührenfreibetrag*
von CHF 2'000
- 🎁 Sign-up Bonus* von bis zu CHF 100

* für die ersten 25'000 Kunden

VIAC Invest

Mehr auf www.viac.ch

App downloaden!

