

«Es ist wichtig, dass kein Auftrag blindlings angenommen wird»

Interview **Volker Strohm***
Bilder **Fischerundryser, Basel**

Maler- und Gipserunternehmer werden mit WIR konfrontiert. Das bietet Chancen auf zusätzliche Umsätze und damit mehr Ertrag. Damit das funktioniert, müsse der Unternehmer gewisse Dinge beachten, sagt Bruno Stiegeler, Geschäftsleitungsmitglied der WIR Bank Genossenschaft. Er sollte sich etwa vor der Auftragsannahme überlegen, wie er das WIR-Geld später investieren will.



Bruno Stiegeler, Stellvertreter des Vorsitzenden der Geschäftsleitung und Leiter Kundenbetreuung der WIR Bank Genossenschaft.

«Applica»: Die entscheidende Frage gleich vorweg: Wieso soll ein Maler- oder Gipserunternehmen überhaupt mit WIR arbeiten?

Bruno Stiegeler: Weil die Komplementärwährung WIR die Chance auf zusätzliche Umsätze und damit Ertrag mit sich bringt. Das ist ein klarer Mehrwert. Dadurch kann ein Betrieb beispielsweise besser ausgelastet werden.

Nichtsdestotrotz ist WIR eine zweite Währung. Das tönt nach Zusatzaufwand.

Einverstanden. Bis sich jemand im WIR-Netzwerk zu Hause fühlt und erkennt, wie er davon profitieren kann, muss er Zeit und Energie aufwenden. Das ist aber schon alles, denn ein WIR-Franken, der mit CHW übrigens einen eigenen Währungscode besitzt, entspricht einem Schweizer Franken. Die Verbuchung ist folglich denkbar einfach. Und natürlich ist die WIR-Bank für die Beratung und Hilfestellung da.

Das tönt in der Theorie sehr einfach. Ist es die Praxis auch?

Jeder Unternehmer entscheidet, wie er sich in diesem weltweit einzigartigen KMU-Netzwerk engagieren will – spricht: Er legt die für ihn optimale Höhe der WIR-Einnahmen fest.

Die Praxis sieht aber auch so aus, dass ein KMU-Betrieb oftmals ziemlich un-

vermittelt mit der Annahme von WIR konfrontiert wird.

Es ist wichtig, dass kein Auftrag blindlings angenommen wird. Das gilt aber übrigens auch für Geschäfte in Schweizer Franken. Sobald einem Unternehmen, das sich bisher noch nie mit WIR auseinandergesetzt hat, ein entsprechender Auftrag angeboten wird, ist die Zeit für eine Beratung durch die WIR-Bank gekommen.

Weshalb?

Weil das erfolgreiche Geschäften mit WIR einer Art «goldenen Regel» folgt: Man budgetiert und plant die WIR-Ausgabe vor der WIR-Einnahme.

Das ist ein ungewöhnliches Vorgehen. Bitte erklären Sie diesen Vorgang genauer.

Diese Umkehr beim Budgetieren – erst investieren, dann einnehmen – verlangt in der Tat gedankliche Flexibilität. Ein Unternehmer sollte eigentlich nie WIR

«Jeder Unternehmer entscheidet selbst, wie er sich im Netzwerk engagieren will»

einnehmen, wenn er nicht schon weiss, was er damit finanzieren könnte. Deshalb ist die Beratung beim ersten Kontakt mit WIR so elementar. Zunächst das Bewusstsein schaffen und verste-

* Mediensprecher WIR Bank Genossenschaft



«Der Unternehmer legt selbst die für ihn optimale Höhe der WIR-Einnahmen fest.»

hen, wie WIR funktioniert, und erst dann einsteigen, profitieren und damit erfolgreich sein.

Und wenn ein Unternehmer trotzdem auf zu vielen WIR sitzt...

... ist eine Beratung durch die WIR-Bank noch wichtiger. Wir sind für unsere Kunden da und analysieren, wo beispielsweise Ausgaben mit WIR bestritten werden können. Und ganz wichtig: Wir helfen auch dabei, den WIR-Akzeptanzsatz richtig «einzustellen». Wer Probleme mit der Liquidität hat, kann, beispielsweise im Zusammenhang mit einem lukrativen Grossauftrag, zudem auch auf einen kurzzeitigen Schweizer-Franken-Überbrückungskredit zurückgreifen.

Sie haben mehrmals den Begriff «investieren» gebraucht. Kann ein Maler- oder Gipserunternehmen sich bei der WIR Bank auch finanzieren?

Natürlich. Die Konditionen für eine Finanzierung in WIR sind sogar konkurrenzlos günstig und beginnen bei null Prozent.

Wie ist das möglich?

Es ist im Interesse des WIR-Netzwerks, dass die WIR-Geldmenge über die Kreditvergabe steigt. Im Gegenzug kann das Handwerksunternehmen beispielsweise seinen Betrieb renovieren oder sogar ausbauen, neue Autos oder Maschinen kaufen. So hat der Unternehmer einen Puffer, um neue WIR-Geschäfte einzugehen und den bereits beschriebenen Mehrwert zu generieren.

Von welcher Grössenordnung reden wir bei der Geldmenge aktuell?

Ende 2015 belief sich die WIR-Geldmenge auf rund 780 Millionen Franken. Jeder WIR-Franken wird derzeit circa 1,7 Mal umgeschlagen.

War das schon mehr?

Ja. Bei der Umlaufgeschwindigkeit sorgen auch die aktuell tiefen Zinsen dafür, dass der Druck auf nicht verzinste

«Bis sich jemand bei WIR zu Hause fühlt, muss er Zeit und Energie aufwenden»

WIR-Guthaben kleiner ist, da auch das Frankenkonto keinen Ertrag abwirft. Und machen wir uns nichts vor: Die Reputation des WIR hat immer wieder gelitten.

Was tut die WIR-Bank dagegen?

Wir haben eine Vielzahl an Initiativen und Projekten lanciert, die echten Nutzen stiften und nicht zuletzt dank erhöhter Transparenz die WIR-Welt neu beleben werden. Unsere Ambition ist es, das WIR-Netzwerk massiv zu erweitern. Konkreter werden kann ich leider noch nicht. Gegen Ende Jahr werden wir die Katze aus dem Sack lassen.

Auch Betriebe aus der Baubranche leiden unter der Konkurrenz aus dem

Ausland. Kann WIR hier eine Hilfestellung bieten?

Ja, das WIR-Netzwerk ist eine rein schweizerische Angelegenheit oder mit anderen Worten: «Swissness» pur. Genau deshalb bietet WIR Schutz und Gewähr, dass Aufträge und Gegenleistungen ausschliesslich hierzulande stattfinden. Die genossenschaftlich organisierte und ausschliesslich in der Schweiz aktive WIR-Bank ist übrigens selbst ein KMU. Entsprechend lässt sich der WIR-Gedanke auch mit dem Slogan «Von KMU für KMU» umschreiben. Oder was uns als Kurzbeschreibung auch ganz gut gefällt: Die WIR-Bank ist Wirtschaftsförderer mit Bankfachexpertise.

Die WIR-Währung wurde 1934 ins Leben gerufen und hat folglich fast 82 Jahre Bestand. Ganz schön traditionell oder weniger nett ausgedrückt: in die Jahre gekommen.

Traditionell muss nicht negativ sein. Gerade der bei der Gründung im Vordergrund stehende Solidaritätsgedanke ist bezogen auf die Schweizer KMU-Wirtschaft aktueller denn je. Dennoch verschliesst sich die WIR Bank und mit ihr das WIR-System nicht vor dem rasanten Wandel der Zeit: Die Kunden sind sich heute neue Kommunikationskanäle gewohnt, interagieren digital und wollen ihre Bankgeschäfte möglichst zeit-schonend abwickeln. All diese Anforderungen werden wir mit unseren neuen Produkten und Dienstleistungen erfüllen können. ■