

Bern

**E.FORUM
EVENT**
28. MÄRZ 2017

e.forum 2017

Ein kostenloser Anlass für alle
WIR-Network Bern Mitglieder.

Tesla

Die Erfolgsgeschichte eines
Elektroautos



ROLLBOX KLAPPBAR

PRAKTISCH | STABIL | LEICHT



AKTION
STATT CHF 39.90 NUR
CHF 29.90
PRO STÜCK, 100% WIR
Preis exkl. Versandkosten

► **ROLLBOX MIT**

ausziehbarem Alu-Teleskopgriff inkl. Stabilisierungsstreben. Dazu eine schwarze Kunststoffbox mit Leichtlaufräder ausgerüstet und einem zusätzlichen Verschlussdeckel.

- Ist schnell aufgebaut, wie auch wieder zusammenlegbar.
- Ist universell einsetzbar, ideal als Einkaufs-, Transport- oder Aufbewahrungsbox



Produktinformationen:

Gewicht ca. 3,2 kg | Spurbreite ca. 45 cm | Raddurchmesser ca. 7 cm
Höhe/ausgefahrene Teleskopgriff ca. 100 cm
Masse Rollbox: offen ca. 42 x 40 x 36,5 cm | zu ca. 45 x 40,5 x 8 cm

Firma

Vorname/Name

Strasse

Ort

Tel.

► ► ► **IHRE KUNDENANGABEN AUSFÜLLEN UND FAXEN ODER SENDEN**

Jetzt profitieren und bestellen unter folgender Adresse per Post, Fax, Mail oder Telefon:

Your Mail GmbH
International Newspaper
Freiburgstrasse 384
CH-3001 Bern
Fax 0848 44 55 01
Tel 0848 44 55 00
info@newspaper-service.ch

Your  Mail
Newspaper Service



Tesla - eine Erfolgsstory

Mittwoch 15. Februar 2017, 17.45 Uhr

Tesla Motors wurde 2003 von einer Gruppe mutiger Silicon Valley-Ingenieure gegründet, die beweisen wollten, dass Elektrofahrzeuge herkömmlichen Kraftfahrzeugen überlegen sind. Volles Drehmoment über den gesamten Drehzahlbereich, unglaubliche Leistung, aber Null Emissionen - Tesla-Fahrzeuge sollten als kompromisslose Leistungsträger der Zukunft überzeugen. Mit jeder neuen Modellgeneration würde zudem der Anschaffungspreis sinken, eine Voraussetzung für die Mission des Unternehmens: Die Beschleunigung des Übergangs zu einer nachhaltigen Mobilität.

Anmeldung bis 12. Februar 2017 per Email an werro@wirgruppebern.ch, per Fax an 031 313 30 81 oder über www.wir-network.ch/bern.
Ihre Anmeldung ist verbindlich

Ich nehme Teil

Anzahl Personen: _____

Name/Vorname _____

Firma _____

Adresse/PLZ/Ort _____

Telefon _____

WIR-Network Bern Mitglied

ja

nein

Wo

Tesla
Zentweg 1A, 3006 Bern

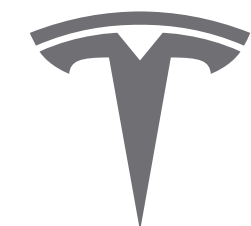
Programm

17.45 Uhr
Eintreffen der Gäste

18.15 Uhr
Begrüßung, WIR Bank News

18.25 Uhr
Stefan Gygli - Tesla

19.15 Uhr
Testfahrten und Apéro Riche



TESLA

**BRINGT
LICHT INS DUNKLE.**

Stehleuchte Waldmann Tycoon

Indirekt Stehleuchte 4x55 W, mehrstufig
schaltbar, Silbermetallic, Leuchtenkopf um +/- 90°
drehbar, Standrohr gerade
Höhe 1891 mm, Fuss 350 x 450 mm
Blende 609 x 436 mm
inkl. Leuchtmittel

* WIR auf dem Warenwert, bis 28. Februar 2017
Preise sind exkl. MwSt. Transport CHF 45.-/Stk.

STATT
~~4377.-~~
990.-
100% WIR*



berther AG
BÜROGESTALTUNG

Thunstrasse 7 3113 Rubigen
Tel. 031 721 08 54 Fax 031 721 61 41
www.bertherag.ch info@bertherag.ch



Bern



Einladung
zum
kostenlosen
Event

Innovation in einer digitalen Welt

Dienstag 28. März 2017, Hotel Allegro Kursaal Bern

ab 16.00 Uhr
WIR-Network Apéro

17.00 Uhr
Eröffnung

17.15 Uhr
**Die Chancen der Schweizer Unternehmen
in einer digitalen Welt**
Valentin Vogt, lic. oec. HSG, Unternehmer und
Verwaltungsratspräsident Burckhardt
Compression Holding AG, Präsident
Schweizerischer Arbeitgeberverband

**Trends und Entwicklungen in der
vernetzten Gesellschaft**
Martin Bürki, Country Managing Director
Switzerland & Liechtenstein Ericsson Schweiz AG

Logistik und Industrie 4.0
Dr. Dieter Bambauer, CEO Postlogistics, Mitglied
der Geschäftsleitung der Schweizerischen Post

18.15 Uhr
Podiumsdiskussion mit den Referenten

ca. 19.15 Uhr Networking-Apéro

Anmeldung zum kostenlosen Event bis 20. März 2017 per Email an werro@wirgruppebern.ch oder über www.wir-network.ch/bern. Ihre Anmeldung ist verbindlich

Ich nehme Teil

Name	_____	Vorname	_____
Name	_____	Vorname	_____
Name	_____	Vorname	_____
Name	_____	Vorname	_____
Firma	_____		
Adresse/PLZ/Ort	_____		
Telefon	_____		

WIR-Network Bern Mitglied

ja

nein

BOXX



100%
WIR

BODAY BULLONI
BRILLANTE BRILLEN BERN

www.bodaybulloni.ch Schwanengasse 6

**WIR SIND
GANZ GIPS
AUFS
MALEN!**



...SEIT
25 JAHREN!

Daniel Wegmüller AG | Tel. 031 763 33 33



**Buchführung
Steuerberatung
Wirtschaftsprüfung**

COT Treuhand AG • 3250 Lyss • www.cot.ch

Ihr Webshop auf wirmarket.ch

Bieten Sie Ihre Produkte auch im Shop auf wirmarket.ch an!

Der WIRmarket ist nicht nur Suchmaschine und Teilnehmerverzeichnis. Hier können Sie auch Ihre eigenen Produkte bewerben und Inserate schalten. Eine weitere Funktion ist der Shop mit neun Kategorien. Dort stehen heute bereits rund 58000 Artikel mehrerer WIR-Kunden im Angebot.

Auch Sie können Ihre Produkte bzw. die Artikel aus Ihrem eigenen Webshop im Shop auf wirmarket.ch anbieten und so die Absatzmöglichkeiten und den Umsatz vergrössern.

Das müssen Sie tun:

1. Loggen Sie sich auf dem WIRmarket ein.
2. Klicken Sie auf «Sofort erfassen» in der oberen rechten Ecke.
3. Wählen Sie unter «Neue Artikel» Ihre Firma aus.
4. Geben Sie die Details zu Ihrem Artikel ein und klicken Sie auf «Speichern».

Für eine grössere Anzahl Artikel können Sie auch die Import-Schnittstelle der WIR Bank benutzen. Alle nötigen Angaben dazu finden Sie hier: wir.ch/shop-import

Sie haben Fragen? Mailen Sie Ihr Anliegen an diese Adresse: wirmarket@wir.ch.

● Daniel Flury



Mehr sichtbare Teilnehmer – mehr Treffer im WIRmarket

Die Erneuerung des WIR-Systems hat unter anderem zum Ziel, die bisher im WIR-Netzwerk nicht sichtbaren WIR-Teilnehmer mit Annahmesatz nach Vereinbarung (TVA) mit einem festen Annahmesatz sichtbar zu machen.

4500 WIR-Teilnehmer sind neu sichtbar

Seit Anfang November 2016, als das neue WIR-System vorgestellt wurde, haben sich über 4500 frühere TVA zu den Neuerungen bekannt. Sie publizieren und akzeptieren damit einen festen Annahmesatz und können sich nun auf wirmarket.ch von ihrer besten Seite präsentieren.

Zusätzlich publiziert die WIR Bank auf wir.ch/sichtbar jeden Monat eine Liste der früheren TVA, die neu über einen festen Annahmesatz verfügen (vgl. Kasten).

Natürlich konnten sich nicht alle WIR-Kunden mit den neuen Gegebenheiten abfinden: Seit November sind bei der WIR Bank auch Kündigungen eingegangen. Dabei gilt es zu berücksichtigen, dass darunter auch die regelmässig stattfindenden Geschäftsaufgaben oder Rechtsformänderungen fallen, die nichts mit den Neuerungen im WIR-System zu tun haben. Über 70% dieser Kündigungen stammen von Kunden, die in der Vergangenheit keinen oder nur einen sehr geringen WIR-Umsatz getätigt haben. Ihr Abgang stellt deshalb für das WIR-System keinen Verlust dar.

Zwei positive Effekte

Diese Abgänge – und die neu sichtbaren WIR-Teilnehmer – haben für das WIR-System insgesamt und für Sie als WIR-Teilnehmer zwei deutlich positive Effekte:

- Das WIR-System besteht in Zukunft ausschliesslich aus zufriedenen Teilnehmern, die den Sinn des Systems erfasst haben, sich aktiv im WIR-Netzwerk bewegen und einen Mehrwert – für sich und alle anderen Teilnehmer! - generieren.
- Das sichtbare Netzwerk wird grösser. Als WIR-Teilnehmer haben Sie mehr Möglichkeiten, Ihr WIR-Geld auszugeben.

Der WIRmarket lebt auch von Ihnen

Der WIRmarket ist ein wichtiges Arbeitsinstrument für alle WIR-Teilnehmer. Beachten Sie, dass Sie selbst dafür verantwortlich, wie Ihre Firma im WIR-Netzwerk wahrgenommen wird. In wenigen Schritten können Sie sich von Ihrer attraktivsten Seite zeigen. Mehr dazu lesen Sie im WIRinfo Februar.

● Daniel Flury

Wer sind die neu Sichtbaren?

Die seit 1. November 2016 neu sichtbaren WIR-Teilnehmer – über 4500 an der Zahl (Stand 11. Januar 2017) – sind auf wirmarket.ch aufgeführt, dort aber nicht speziell markiert. Die WIR Bank stellt für Sie deshalb jeden Monat eine nach Postleitzahlen sortierte Liste zusammen – bestimmt hat es darunter auch neu sichtbare Teilnehmer aus Branchen oder Regionen, die Sie interessieren. Die erste Liste ist hier einsehbar: wir.ch/sichtbar





Social Media

Für Unternehmer wichtig oder Zeitverschwendung

Das Unternehmen authentisch präsentieren, Interessenten ganz gezielt ansprechen und auf Fragen immer sofort und für alle sichtbar und sympathisch reagieren: Social Media ist für viele Unternehmen kaum noch wegzudenken. Doch wie gelingt der Einstieg? Welche Vorbereitungen müssen getroffen werden und was gilt es zu beachten?

Damit Social Media gleich von Anfang an gelingt und KMU (kleine und mittelständige Unternehmen) die Netzwerke sinnvoll nutzen, sollte im Vorfeld Aufklärungs- und Überzeugungsarbeit geleistet werden:

Wichtig ist, bei jedem Kommunikationskanal zu wissen, **wen** man erreichen will und **wie** man ihn am besten mit **was** erreicht.

Anders ausgedrückt: Um in den sozialen Netzwerken erfolgreich zu sein, müssen Unternehmen zuerst die interne Voraussetzungen schaffen. Besonders wichtig ist, dass der Chef dahinter steht.

Ein kleiner Tipp, wenn der Chef erst überzeugt werden muss: Anstatt theoretische Vorteile aufzuzählen, können konkrete Beispiele von Konkurrenten präsentiert werden, Mitarbeiter und auch Chefs in die wichtigsten Basics eingeführt und vor allem sollte der Social-Media-Einstieg im Unternehmen kommuniziert werden. Fangen Sie mit kleinen Schritten an.

Man muss nicht gleich alle Kanäle voll befeuern.

Ziele und Zielgruppe bestimmen

Wie bei allen Marketingmassnahmen müssen die Ziele und Zielgruppen, die man über Social Media erreichen möchte, klar definiert werden. Erst wenn diese feststehen, können die passenden Netzwerke ausgewählt werden.

Wählen Sie die passenden Netzwerke

Facebook, Twitter, Google+, LinkedIn, Xing, Pinterest, Instagram, WhatsApp, SlideShare, Youtube und viele andere soziale Netzwerke können für die Unternehmenskommunikation genutzt werden. Aber: Unternehmen sollten nur die für sie sinnvollen und relevanten Netzwerke bedienen. Wählen Sie daher die Social Media Plattformen bewusst und strategisch aus.

Informieren Sie sich, welche Möglichkeiten und Funktionen die einzelnen Plattformen bieten. Dazu sollten Sie sich diese nicht nur ansehen, sondern auch einen Testaccount einrichten und sich auch anderweitig – z.B. über Bekannte – darüber erkundigen. So bekommen Sie ein Gefühl dafür, welche Funktionen vorhanden sind. Denn jede Plattform tickt anders.

Wichtige Fragen, die Sie sich dabei stellen sollten, sind:

In welchen Netzwerken sind unserer bestehenden Kunden unterwegs? Und, wo erwarten unsere Kunden, dass wir präsent sind?

Wenn Sie sich mit den sozialen Netzwerken befassen, wird Ihnen sofort auffallen, dass jede Plattform eine andere Sprache verwendet. Die Ansprache bei Google+ zum Beispiel ist eine völlig andere, als die bei Facebook. Auch die Themen sind anders. Fragen Sie sich also auch, welcher Kommunikationsstil am besten zu Ihrem Unternehmen passt.

Vorbereitet starten: Strategie und Ressourcen

Wer denkt, weil Twitter aus nur 140-Zeichen-Nachrichten besteht oder die meisten Plattformen kostenlos sind, Social Media wäre günstig und mal nebenbei erledigt, der täuscht sich gewaltig: Vom Konzept über Bilder und deren Bearbeitung

bis zu Text, Planung und Umsetzung ist es eine Menge Arbeit. Deshalb stellen Sie direkt am Anfang ein gut kalkuliertes Budget, aber auch genug Mitarbeiter, bereit!

Social Media ist, obwohl es so authentisch und spontan daherkommt, doch strategisches Kalkül, das am Ende aufgehen sollte. Deshalb sollte die Social-Media-Strategie konsequent und professionell aufgesetzt werden. Eventuell lohnt es sich hier, externe Fachleute hinzuzuziehen.

Erfolgreich kommunizieren

Um erfolgreich in den Social Media zu kommunizieren, ist eine insgesamt offene und vertrauensvolle Kommunikationskultur nötig. Denn der Informationsaustausch zwischen den unterschiedlichen Abteilungen muss schnell und reibungslos funktionieren. Die Mitarbeiter sollten sich untereinander – auch über Teamgrenzen hinweg – kennen und Informationen weitergeben.

Zudem müssen Ihre Mitarbeiter wissen, wie sie die Kanäle richtig nutzen. Dafür wichtig: Klare Social Media Guidelines und Ansprechpartner, die bei eventuellen Fragen da sind.

Und Fehler sind erlaubt. Eventuellen Ausrutschern, Fehlern oder auch Shitstorms kann relativ schnell entgegengewirkt werden. Deshalb sollten Führungskräfte mit Fehlern, der Möglichkeit einer öffentlichen Entschuldigung und der Bereitschaft zum Dialog mit Kunden offen umgehen können.

Zum Schluss

Auch mit kleinen Budgets birgt Social Media ein grosses Potenzial für KMU. Vor allem, wenn Mitarbeiter gut eingebunden sind, können auch kleine Unternehmen sehr gut von den sozialen Netzwerken profitieren.

meier express
meier-express.ch
0848 44 44 00

SCHWEIZ
PAKETDIENST

- ✓ Schnelle Lieferung ganze Schweiz
- ✓ Abholung an Ihrem Domizil
- ✓ Sensationeller Tiefpreis
- ✓ Keine Limiten

MeierExpress Sàrl
Telefon +41 848 44 44 00
info@meier-express.ch
www.meier-express.ch



**Einladung
zur
Generalver-
sammlung**

Einladung zur 71. ordentlichen Generalversammlung WIR-Network Bern

Datum: Donnerstag 16. März 2017

Ort: Restaurant Henris, BERNEXPO, 3014 Bern

Parkplatz: BERNEXPO Parkplatz vor Restaurant

Zeit: 18.15 Uhr

Eintreffen der Mitglieder mit Begleitung

Programm

18.30 Uhr Generalversammlung
WIR-Network Bern

19.30 Uhr Nachtessen

Anmeldung: bis 05. März 2017

Anträge: Anträge zu Händen der Generalversammlung sind gemäss Art. 12 b der Statuten bis spätestens zehn Tage vor der Generalversammlung schriftlich dem Präsidenten einzureichen.

Unterlagen: Das Protokoll der letzten Generalversammlung und die Jahresrechnung 2016 liegen an der Generalversammlung auf.

Stimmrecht: Den Stimmberechtigten wird der Stimmausweis an der Generalversammlung abgegeben.

Es wird zusätzlich eine Einladung an alle Mitglieder versandt.

Anmeldung zum GV WIR-Network Bern bis 5. März 2017 per Email an werro@wirgruppebern.ch oder über www.wir-network.ch/bern.

Ich nehme Teil	Name	Vorname
	Name	Vorname
	Firma	
	Adresse/PLZ/Ort	
	Telefon	



**Kennen Sie jemanden, der eine Immobilie verkaufen will?
Sachdienliche Hinweise werden grosszügig* belohnt.**

*Sie erhalten CHF 1'000.-, wenn wir Ihre vermittelte Immobilie verkaufen können.

Von Schwanau Immobilien AG
Stauffacherstrasse 145, 3014 Bern
Von Werdt-Passage 3, 3011 Bern

Weitere Standorte:
Gartenstrasse 22, 8702 Zollikon
Mühlegasse 2, 4600 Olten

031 318 19 19 vonschwanau.ch