Zeitschrift: Panorama / Raiffeisen
Herausgeber: Raiffeisen Schweiz Genossenschaft
Band: 77 (1991)
Heft: 4

Heft

Nutzungsbedingungen
Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation
L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use
The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 30.06.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

PANORAMA

4/1991

Die Raiffeisen-Bankengruppe zieht Bilanz

Wieder bessere Konjunktur

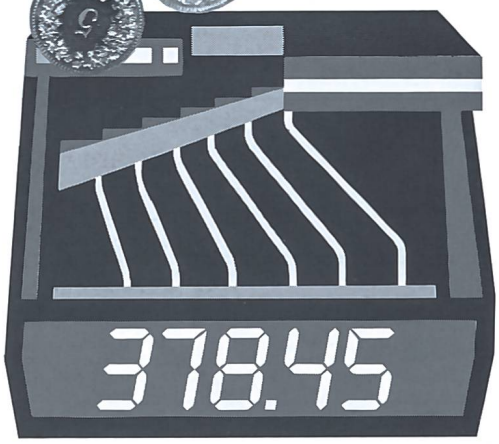
Sicherheit = Pfandbrief

Behindertengerechtes Bauen

Geschosse aus dem Weltall

RAIFFEISEN

Von einem Leader sortiert, gezählt und in Hülsen verpackt.



Sie leisten Ihren Kunden den besten Dienst, wenn Sie deren Münzen möglichst schnell und zuverlässig bearbeiten. Und dabei sparen Sie erst noch Zeit und Geld. Um Münzen zu sortieren, zählen und in Hülsen zu verpacken, aber auch zum Zählen und Bündeln von Banknoten, offeriert Ihnen Sotremo eine grosse Auswahl von Geräten der führenden Hersteller, die für jeden Anspruch eine massgerechte Lösung finden. Ihre Kunden zählen auf Ihre Kompetenz. Und die ganze Schweiz vertraut auf Sotremo und ihren Service, der sich seit Jahren bei zahllosen Benützern bewährt.

Sotremo

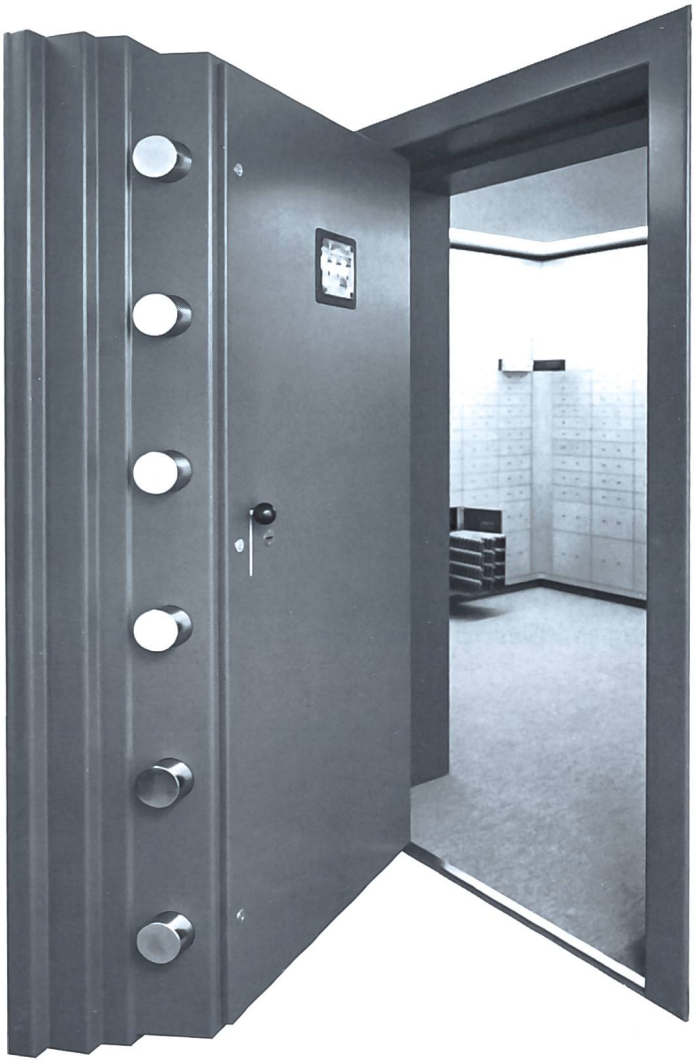
Münz- und Banknotenbearbeitungssysteme.

Sotremo SA, 1062 Sottens, Tel. 021/905 36 95

8600 Dübendorf, Tel. 01/820 10 33, 6966 Villa-Luganese, Tel. 091/91 11 74

FRANCFORT

ALBIS-SAFE AG plant und baut für Sie



Bank-Anlagen nach neuesten Anforderungen der Banken, mit kraftschlüssiger Armierung der Panzertüren.

Safes-Anlagen mit verstärkten Stahltüren.

Neueste **Nachttresor-Anlagen** mit fälschungssicheren Quittungen mit Ort, Datum und Uhrzeit.

Schalter-Anlagen, schusssicher, mit automatischem Kassiertresor (AKT), mit zentraler Geld-Versorgung (ZGV, Rohrpost).

Diskettensichere **Datensafes.**

ALBIS▪SAFE

CH-8925 Ebertswil
Telefon 01 764 00 33

Alternativ

Es gibt heute laufend viele Veränderungen. Dem Wort «alternativ» kann deshalb nicht einfach misstraut werden. Die gewachsenen Institutionen, etwa eine traditionelle Bank, gelten als korrekt, unersetzlich, akzeptiert. Aber in der neuzeitlichen Komplexität unserer Welt gibt es dennoch durchaus mögliche und auch schon verwirklichte Erneuerungen, Ergänzungen, Verlagerungen, auch Verbesserungen..., etwa die Raiffeisen-Genossenschaftsbank. Eine echte Alternative!

Und seit gut einem Jahr steht jetzt auch die Alternative Bank in Olten. Eine mutige Neuschöpfung. Warum nicht? Lesen Sie auf Seite 19 mehr über ihr Selbstverständnis.

Weiter als gute Alternative kann man auch das behindertengerechte Bauen bezeichnen, das eine Notwendigkeit beantwortete, die noch nicht überall erkannt wird (S. 21).

Willkommen sind auch stets gute Alternativen in der Geldanlage, etwa die topsichere Investition in Pfandbriefe (S. 14).

Auf sinnvolle Alternativen einzutreten ist die Freiheit, die wir haben, von der wir profitieren können... wie etwa als Mitglied bei der Raiffeisenbank. *M. Z.*

Zum Titelbild

Eingang zum Verbandssitz und zur Zentralbank der Raiffeisen-Bankengruppe in St. Gallen.

Der Kampf um behindertengerechtes Bauen **21**

Geschosse aus dem Weltall **24**

Der Berner Schliffscheiben-Brauch **27**

Die neue Freiheit auf dem Rollbrett **29**

Die Raiffeisen-Bankengruppe meisterte eigenwilliges 1990 2

Die Zentralbank musste Flexibilität beweisen 5

Bilanz der Zentralbank 7

Erfreulichere Konjunkturaussichten für den Herbst 9

Unternehmensgewinne – ein Muss? 11

Lehrstellenmarkt im Gewerbe 13

Der Pfandbrief als mündelsichere Anlage 14

Zum 70. Geburtstag von Dr. Gion Clau Vincenz 16

Eine Bank nicht wie jede andere 19

Das Ja der Raiffeisenbank Cham zum Sozial-Sponsoring 23

PANORAMA – ZEITSCHRIFT DES SCHWEIZER VERBANDES DER RAIFFEISENBANKEN

HERAUSGEBER UND VERLAG: Schweizer Verband der Raiffeisenbanken. **REDAKTION:** Max Zingg, Chefredaktor. Gilberte Favre (französische Ausgabe). Giacomo Pellandini (italienische Ausgabe). Jeanette Wild (Sekretariat). **LAYOUT:** Ruedi Friedli. **ADRESSE DER REDAKTION:** Schweizer Verband der Raiffeisenbanken, Redaktion, Vadianstrasse 17, 9001 St. Gallen, Telefon 071-219111. **DRUCK, ABONNEMENTE UND VERSAND:** Nord-West-Druck, Industriestrasse 19, 4632 Trimbach, Telefon 062-341188.
INSERATE: ASSA Schweizer Annoncen AG, Oberer Graben 3, 9001 St. Gallen, Telefon 071-222626, sowie sämtliche ASSA-Filialen. **ERSCHEINUNGSWEISE:** PANORAMA erscheint zehnmal jährlich. 77. Jahrgang. Auflage: 68000 Exemplare. **BEZUG:** PANORAMA kann bei den einzelnen Raiffeisenbanken bezogen resp. abonniert werden.

Nachdruck (auch auszugsweise) nur mit ausdrücklicher Genehmigung der Redaktion gestattet.

An der Bilanzpressekonferenz präsentierte die Zentraldirektion eindrückliche Zahlen: (v.l.n.r.) Kurt Zobrist, Heinz Hedinger, Dr. Felix Walker, Thomas Scherrer, Friedrich C. Byland.

Die Raiffeisen-Bankengruppe meisterte eigenwilliges 1990

Der Bankensektor hat schon einfachere Jahre erlebt als 1990. Sowohl politisch wie wirtschaftlich verlief nicht alles nach Wunsch. Zum einen entstand das hohe Zinsniveau mit seinen unerwünschten Auswirkungen auf den Wohnungsmarkt sowie auf Wertpapierbörsen, von denen nach dem Ausbruch des Golfkonfliktes keine positiven Impulse mehr auszugehen vermochten. Zum anderen sah sich die Branche mit politischen Unwägbarkeiten konfrontiert wie beispielsweise bei der Auseinandersetzung um die Unterstellung der Hypothekarzinssätze unter die Preisüberwachung. Offenbar ist es den Banken nicht gelungen, eine breitere Bevölkerung von der Unumgänglichkeit der verschiedenen Hypothekarzinserhöhungen zu überzeugen.
Als vorwiegend im Hypothekarbereich tätige Bankengruppe bedeutete die hohe Kreditnachfrage bei hektischer Zinsentwicklung mit erschwerter und verteuerter Geldbeschaffung eine besondere Herausforderung. – Nachstehend der Bericht von Dr. F. Walker, Vorsitzender der Zentraldirektion.

Der Geschäftsgang der Raffeisenbanken im Jahre 1990 ist denn auch vor dem Hintergrund dieser Rahmenbedingungen zu beurteilen. Er ist gekennzeichnet durch zwar etwas verlangsamte, aber nach wie vor markante Zuwachsraten, die bei den wichtigsten Sparten über dem Branchendurchschnitt liegen. In Anbetracht der schwierigen Umweltbedingungen dürfen wir mit dem Geschäftsgang bezüglich Wachstum und Ertrag zufrieden sein.
Diese Ergebnisse sind im wesentlichen zurückzuführen auf einen zielstrebigen Ausbau der Dienstleistungen und die verbesserte personelle, betriebliche und organisatorische Infrastruktur, auf eine verstärkte Marktpräsenz sowie auf eine flexible Zinspolitik.
Die *Bilanzsumme* stieg im Berichtsjahr um beachtliche 2,8 Milliarden Franken auf 33,8 Milliarden Franken. Dass sich der Zuwachs mit 9,03 Prozent etwas verlangsamte, lag weniger an der noch immer regen

Kreditnachfrage als an den Rücksichten, die auf die Refinanzierungskapazitäten genommen werden mussten. Zusammen mit der Zentralbank in St. Gallen überschritt die Bilanzsumme die 40-Milliarden-Grenze. Hinter der Raiffeisengruppe standen Ende 1990 418 729 Genossenschafter als Eigentümer. Der *Mitgliederzuwachs* von 4,11 Prozent belegt das unverändert wache Interesse an einem Finanzunternehmen, das nicht allein die Gewinnoptimierung als Zielgrösse betrachtet, sondern auch die materielle und immaterielle Förderung seiner Mitglieder anstrebt. Es erweist sich gerade in Zeiten abnehmender Kundentreue als wichtiger Vorteil, wenn die Kunden zu einem beachtlichen Teil gleichzeitig unsere Trägerschaft darstellen. Siehe Grafiken auf Seiten 4 bis 5.

Ausleihungen

Auf der Aktivseite der Bilanz nahmen die *Ausleihungen* 1990 um 2,3 Milliarden Franken oder 9,16 Prozent zu. Vom Gesamtbestand von 27,8 Milliarden Franken entfielen rund 80 Prozent auf Hypothekaranlagen, eine Quote die seit 1986 praktisch unverändert blieb.

Die Hypothekaranlagen sind um 1,9 Milliarden oder 9,5 Prozent gewachsen. Mit diesem hohen Zuwachs dokumentierten die Raiffeisenbanken, dass sie auch in schwierigen Refinanzierungssituationen bereit sind, den Kundenbedürfnissen, immer unter Wahrung einer gesunden Bilanzstruktur, zu entsprechen. Auch darin kommt der genossenschaftliche Förderungsauftrag zum Ausdruck.

Auf der anderen Seite zeigt das Wachstum von 7,8 Prozent bei den übrigen Kundenausleihungen, dass die geschäftspolitischen Anstrengungen zur Diversifikation in ertragsstärkere Kreditsparten noch verstärkt werden müssen. Die Kontokorrent-Debitoren stiegen als Folge verminderter Baukreditzusagen lediglich um 3,5 Prozent auf 2,4 Milliarden Franken, die Festen Vorschüsse und Darlehen vergrösserten sich um 16,6 Prozent auf 1,2 Milliarden Franken, während die Kreditgewährung an öffentlich-rechtliche Körperschaften eine Steigerung um 8,4 Prozent auf 2,0 Milliarden Franken erfuhr.

Der Verband unterstützt und fördert die Diversifizierung in der Kreditpolitik unter anderem durch marktnahe Verbürgungsmöglichkeiten bei Investitionsdarlehen, Klein-, Betriebs- und Agrarkrediten durch die verbandseigene Bürgschaftsgenossenschaft. Das auf den 1. Juli 1990 in Kraft getretene neue Bürgschaftskonzept ist speziell auf die Bedürfnisse der noch verstärkt anvisierten Kundschaft aus Handwerk, Gewerbe, Landwirtschaft und Dienstleistungen abgestimmt. Im Geschäftsjahr 1990 konnte die Bürgschaftsgenossenschaft 6200 Bürgschaftsgesuche in der Höhe von 213 Millionen Franken bewilligen. Damit ergibt sich bei der grössten Institution dieser Art in der Schweiz eine Gesamtverpflichtung von 482 Millionen Franken, verteilt auf 18 600 Positionen.

Kundengelder

Der 1989 einsetzende Trend zur Umlagerung von Spar- und Depositengeldern in höher verzinsliche Anlageformen wie Festgelder und Kassenobligationen setzte sich 1990 unvermindert fort. Obwohl diese Entwicklung die Raiffeisen-Organisation weniger hart traf als andere Bankinstitute, hinterliess sie in der Struktur unserer *Kundengelder* dennoch Spuren. Gesamthaft erhöhten sich diese Passiven um 2,3 Milliarden Franken auf 29,5 Milliarden Franken.

Bilanz der Schweizer Raiffeisenbanken per 31.12.90

(ohne Zentralbank)

Aktiven	1990 (Mio Franken)	Veränderung Vorjahr in %
Kassa, Giro- und Postcheckguthaben	355,9	+ 1,3
Bankendebitoren	4282,2	+ 7,6
Ausleihungen	27846,1	+ 9,2
– davon Hypotheken	22249,6	+ 9,5
Wertschriften	186,4	– 0,5
Liegenschaften	663,0	+ 7,8
Sonstige Aktiven	492,8	+ 28,6
Passiven		
Bankenkreditoren	2361,7	+ 8,6
Kundenkreditoren	4208,7	+ 24,8
Spar- und Depositen-Gelder	16036,6	– 2,4
Kassenobligationen	8701,5	+ 22,1
Obligationen-Anleihen	300,0	+ 300,0
Pfandbriefdarlehen	250,0	+ 24,4
Hypotheken auf eigene Liegenschaften	40,7	+ 71,7
Sonstige Passiven	1050,0	+ 36,0
Genossenschaftsanteil-Kapital	84,6	+ 4,1
Reserven (vor Gewinnverwendung)	756,5	+ 4,6
Reingewinn	36,1	– 5,2
Bilanzsumme	33826,4	+ 9,0

Ertragsrechnung der Schweizer Raiffeisenbanken

(ohne Zentralbank)

	1990 in Mio Fr.	Veränderung zum Vorjahr in Mio Fr.	in %
Aktiv- ./. Passivzinsen (Zinsensaldo)	329,1	+ 52,0	+ 18,8
Kommissionsertrag netto	27,1	+ 2,7	+ 10,8
Ertrag aus Handel mit Devisen und Edelmetallen	7,1	– 1,2	– 14,5
Wertschriftenertrag	6,7	+ 1,3	+ 24,0
Verschiedenes	45,4	+ 15,4	+ 51,2
Bruttoertrag	415,4	+ 70,2	+ 20,3
./. Bankbehörden und Personal	138,6	+ 14,3	+ 11,5
./. Geschäfts- und Bürokosten	119,2	+ 15,2	+ 14,6
./. Steuern	17,6	+ 2,4	+ 15,8
Bruttogewinn (Cash-flow)	140,0	+ 38,3	+ 37,8
./. Verluste, Abschreibungen und Rückstellungen	103,9	+ 40,2	+ 63,0

Davon sind noch immer 54,4 Prozent zinsgünstige Spar- oder Depositengelder. Dies entspricht einem Rückgang von nur 2,4 Prozent. Ein Anteil von 29,5 Prozent entfällt auf Kassenobligationen, die Ende 1990 mit 8,7 Milliarden Franken bilanzierten (+22,1 Prozent). Unter den übrigen Kundengeldern sind die Kreditoren auf Zeit (Kundenfestgelder) erwähnenswert, die unter dem Anreiz sehr hoher Zinssätze um 49,1 Prozent oder 0,8 Milliarden Franken auf 2,4 Milliarden Franken zulegten.
Die Sicherstellung der notwendigen Refinanzierung dürfte im Zinsdifferenzgeschäft je länger, je mehr erfolgsentscheidend werden. Raiffeisen hat den Vorteil eines weitverzweigten Geschäftsstellennetzes und entsprechend vielfältiger und naher Kundenbeziehungen. Der intensiven Pflege des Kundenpotentials und der Bereitstellung eines bedarfsgerechten, attraktiven Passivgeldsortimentes gilt die volle Aufmerksamkeit. Als zusätzliche Quelle zur Passivgeldbeschaffung dienen den Raiffeisenbanken die mit Erfolg im Kapitalmarkt etablierte eigene Emissionszentrale sowie die Möglichkeit der Darlehensaufnahme bei der Pfandbriefbank.
Die Gegenüberstellung von Hypothekaranlagen und klassischen Kundengeldern zeigt die Entwicklung des daraus resultierenden Deckungsgrades auf. Insgesamt decken die Spar- und Depositeneinlagen noch einen Anteil von 72,1 Prozent der Hypotheken – gegenüber 81 Prozent im Vorjahr. Zusammen mit den Kassenobligationen besteht eine Überdeckung von 11 Prozent, womit eine sehr gesunde, wenn auch verteuerte Refinanzierungsbasis gegeben ist.

Erfolgsrechnung

Die *Ertragslage* konnte knapp auf dem Niveau des Vorjahres gehalten werden. Dabei ist zu berücksichtigen, dass bei genossenschaftlich strukturierten Unternehmen die Geschäftspoltiik nicht in erster Linie auf möglichst hohen Gewinn angelegt ist, sondern auf vorteilhafte Bedingungen für die Mitglieder. Im Geschäftsjahr 1990 waren die Rahmenbedingungen für die Banken gleichermassen schwierig wie für ihre Kunden. Viele Raiffeiseninstitute haben deshalb gegenüber ihren Mitgliedern eine Art «Abfederung» vorgenommen, indem sie später oder nicht in demselben Umfang wie üblich die Aktivzinsen angepasst haben. Freilich hat jede Raiffeisenbank vor der Gewährung materieller Vorteile den betriebswirtschaftlichen Erfordernissen Rechnung zu tragen.

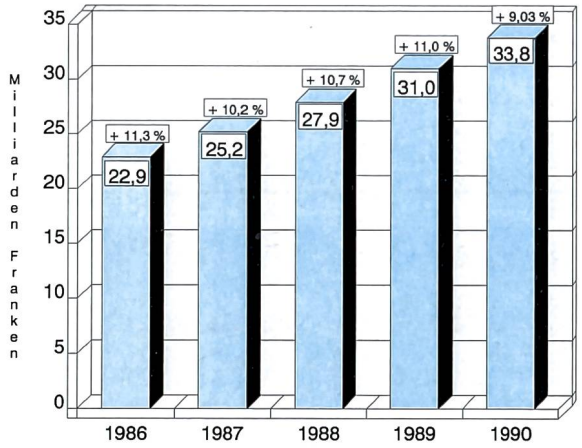
Erträge

Das Zinsdifferenzgeschäft stellte auch 1990 die Haupteinnahmequelle dar. Vom Bruttoertrag von 415,4 Millionen Franken wurden rund 330 Millionen Franken oder 80 Prozent unter diesem Titel erwirtschaftet. Beim Vorjahresvergleich des Zinsensaldos ist in Rechnung zu stellen, dass nach den neuen Richtlinien der Aufsichtsbehörde eine direkte Kürzung der Zinserträge zur Bildung von stillen Reserven nicht mehr zulässig ist. Ein wesentlicher Teil der Zunahme gegenüber 1989 ist auf diesen Umstand zurückzuführen. Trotz verringerter Umsätze auf den Wertpapiermärkten konnte der Kommissionsertrag um 11 Prozent gesteigert werden. Dies ist insbesondere auf erhöhte Kreditkommissionen und auf Erfolge im Emissionsgeschäft zurückzuführen. Die Tatsache, dass die Kunden in unsicheren Zeiten mit Vorliebe in die eigene Landeswährung investieren, liess den Ertrag aus Handel mit Devisen und Edelmetallen um 1,2 Millionen Franken hinter dem Vorjahr zurückbleiben.
Eine beachtliche Veränderung erfuhr die Ertragsposition Verschiedenes. Die in den letzten Jahren erstellten bankeigenen Liegenschaften führten zu einer Erhöhung der Mietzinseinnahmen. Ferner unterstützte der Verband verstärkt die eingeleiteten Strukturmassnahmen und half wie bisher mit, im Sinne der Soldarität in der Gruppe, einige verlustgefährdete Positionen abzusichern.

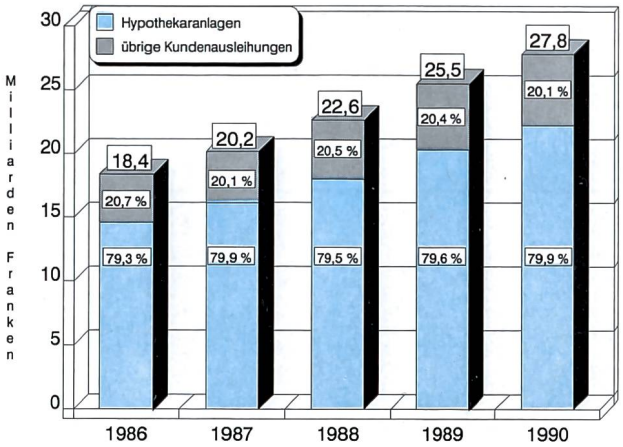
Aufwand

Mit dem Ziel eines vermehrten Ertragsausgleichs werden die indifferenten Geschäftssparten und das kommerzielle Kreditgeschäft erheblich gefördert. Diese Investitionen in die Zukunft schlagen sich auf der *Aufwandseite* in steigenden Personal- und Betriebskosten nieder. Der Personalaufwand, mit 138,6 Millionen Franken der grösste Aufwandposten, stieg um 11,5 Prozent. Darin widerspiegelt sich der immer grösser werdende Anteil an ganztägigen Verwaltungen, die bezüglich Fachkompetenz und Verfügbarkeit den gestiegenen Kundenansprüchen gerecht werden.
743 Raiffeisenbanken arbeiten mit eigenen EDV-Systemen, grösstenteils mit Anlagen unserer Rahmenvertragspartner IBM, NCR und Siemens-Nixdorf. Weitere 295 sind dem Verbandsrechenzentrum angeschlossen. Bereits 126 Raiffeisenbanken stellen ihren Kunden Geldausgabeautomaten zur Verfügung. Die ausgebaute Infrastruktur half mit, verbesserte Bankdienstleistungen effizienter zu erbringen, schlug sich anderseits aber in um 15,2 Prozent erhöhten Geschäfts- und Bürokosten nieder.
Die Vorschriften der Eidgenössischen Bankenkommission verlangen die Bildung der stillen Reserven neu über die Position Verluste, Abschreibungen und Rückstellungen. Der Betrag von 103,9 Millionen Franken setzt sich zusammen aus Abschreibun-

Bilanzsummenentwicklung



Ausleihungen



gen auf Liegenschaften und Sachanlagen, aus vorsichtig bemessenen Rückstellungen für derzeit erkennbare Risiken aus der gesamten Geschäftstätigkeit und aus der Bildung von stillen Reserven.
Der Rückgang des Reingewinns um 5 Prozent wird als Beitrag an unsere Kunden zur Überwindung des schwierigen Zinsumfeldes im 1990 gewertet.

Ausblick

Mittlerweile ist die Raiffeisen-Bankengruppe in der Schlussphase des Projektes Raiffeisen 2000 angelangt. Einerseits liegen die neuen Statuten aller Ebenen vor, die den Entwicklungen im Bankensektor Rechnung tragen, und andererseits können die Führungsmittel Leitbild, Raiffeisenpolitik und Strategien schrittweise umgesetzt werden.
Für die zukünftige Marschrichtung scheinen folgende Punkte besonders wichtig:
- Aktive Rolle in der Wohnbauförderung
- Verstärkung des kommerziellen Kreditgeschäftes
- Ausschöpfung des Kundenpotentials im Hinblick auf die Passivgeldbeschaffung
- Kooperationen inner- und ausserhalb des Verbandes mit dem Ziel, die Infrastrukturkosten tief zu halten
- Lösung von Strukturfragen durch Schaffung existenz- und wettbewerbsfähiger Betriebsgrössen in dafür ausreichenden Geschäftskreisen (Strukturkonzept)
- Fortsetzen der Anstrengungen zur Professionalisierung der Verwaltungen

Die Zukunft stellt hohe Anforderungen an die Raiffeiseninstitute. Bei einer aktiven, fachkundigen und zielstrebigen Geschäftstätigkeit werden die Schweizer Raiffeisenbanken auch inskünftig einen namhaften Anteil der Geld- und Kreditgeschäfte wahrnehmen.

Die Zentralbank musste Flexibilität beweisen

Trotz schwierigen und verschlechterten Rahmenbedingungen ist es der Zentralbank gelungen, ein sehr zufriedenstellendes Resultat zu erwirtschaften. Zufolge der erschwerten, angespannten Refinanzierungsverhältnisse musste die Zentralbank 1990 eine selektive Ausleihungspolitik verfolgen. Die Kredittätigkeit der Raiffeisenbanken war trotzdem lebhaft. Die Zentralbank konnte die Refinanzierungslücken von 220 Millionen schliessen. Die verbandseigene Emissionszentrale trug zur Mittelbeschaffung zusätzlich 225 Millionen bei. Das Bilanztotal stieg um ca. 1 Mia Franken auf 7,8 Mia. Die ZB figuriert damit unter den 100 grössten Schweizer Banken auf Platz 15, wie Direktor Thomas Scherrer betonte.

1990 war auch für die Zentralbank ein Jahr der Turbulenzen. Vor allem im Zinsenbereich musste auf die sich stets ändernden Marktgegebenheiten – diese glichen einem Wechselbad – flexibel reagiert werden. Die Zentralbank befindet sich in guter Verfassung und Kondition.

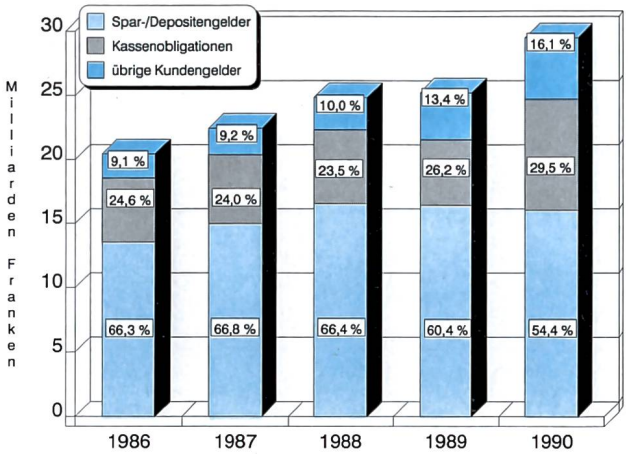
Bilanzentwicklung und -struktur

Bei einer überdurchschnittlichen Bilanzsummen-Ausweitung um 14% widerspiegelt die Bilanzstruktur einerseits die Geld- und Kreditausgleichsfunktion der Zentralbank und anderseits die Liquiditätsfunktion für unsere Raiffeisen-Gesamtorganisation.
Im Vergleich zu anderen Banken zeigt die Bilanzstruktur der Zentralbank ein besonderes Bild; bei einzelnen Positionen haben sich auch im Berichtsjahr wieder beachtliche Verschiebungen ergeben.

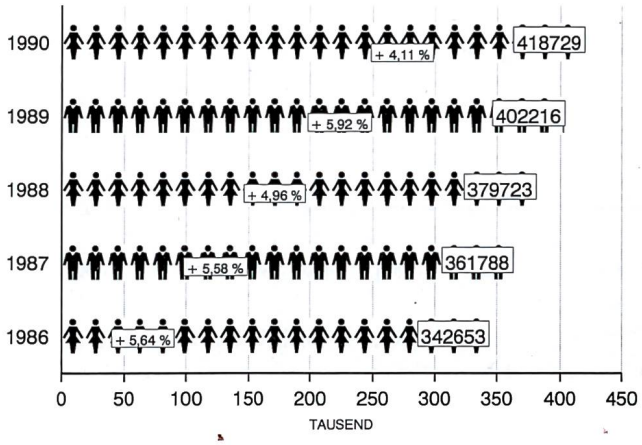
Banken

Im Interbankgeschäft ist die Zentralbank traditionell Nettogläubiger; diese Guthaben stiegen im Berichtsjahr unwesentlich und betragen 523 Millionen Franken. Der grösste Anteil dieser kurzfristigen, bei erst-

Kundengelder



Mitgliederentwicklung



Die Zentralbank musste Flexibilität beweisen

klassigen inländischen Banken angelegten Gelder dient zur Erfüllung von Auszahlungsverpflichtungen, der Rückzahlung von Anlagen der Raiffeisenbanken und der Zahlungsbereitschaft der Gesamtorganisation.

Kundenausleihungen

Diese nahmen um rund 400 Millionen Franken zu, wobei bedeutende Hypothekenbeträge im Rahmen des Kreditausgleichs von den Raiffeisenbanken übernommen wurden.
Unser Angebot an Kunden, die Festhypotheken vorzeitig zum Althypothekensatz in normale Hypotheken umzuwandeln, wurde rege benützt. Der Anteil der Festhypotheken beträgt lediglich noch 10%.

Wertschriften

Der Wertschriftenbestand nahm unwesentlich um 75 Millionen auf 1,76 Milliarden Franken ab. Er macht einen Anteil von 23% an der Bilanzsumme aus und besteht beinahe vollständig aus Obligationen erstklassiger, inländischer Schuldner. Diese Wertpapiere dienen zur Sicherstellung des gesetzlichen Liquiditätsbedarfs unserer gesamten Raiffeisen-Organisation.
Im Einklang mit den neuen Bestimmungen der Eidgenössischen Bankenkommission wurden 98% dem Anlagevermögen zugeordnet und zu bisherigen Buchwerten bilanziert.

Raiffeisenbanken

Die eigentlichen Netto-Guthaben der Raiffeisenbanken bei der Zentralbank haben im Berichtsjahr um 100 Millionen Franken auf rund 2 Milliarden Franken zugenommen Der Zentralbank sind wesentliche Beträge an umgelagerten kurzfristigen Festgeldern zugeleitet worden. Bei den Raiffeisen-Debitoren auf Zeit ist eine prozentuale Zunahme von 18% (256 Millionen Franken) festzustellen. Es handelt sich um die Verbandsunterstützung bei der Beschaffung von langfristigen Finanzierungsmitteln über Pfandbriefdarlehen und institutionelle Anleger.

Kundengelder

Die Kundengelder nahmen um 225 Millionen Franken zu, wobei es sich durchwegs um kostenmässig teure Refinanzierungsmittel handelt (16% Festgelder, 11% Kassa-Obligationen, 73% Pfandbriefgelder). Trotz verbesserter Konditionen verzeichnen die klassischen Sparformen einen leichten Rückgang.

Ertrag

Das Zinsdifferenzgeschäft hatte auch 1990 die grösste Bedeutung. Die markante Steigerung des Geschäftsvolumens hat bewirkt, dass der Zinssaldo trotz Margenverengung – aber dank optimaler Liquiditätsbewirtschaftung und ausgeweitetem Eigengeschäft – stark zugenommen hat. Der Kommissionsüberschuss liegt stark verbessert bei 1,5 Millionen Franken, trotz verschlechtertem Wirtschafts- und Finanzklima und damit desolater Börsenentwicklung. Die Courtagen-Ausfälle konnten durch erfreuliche Erträge aus den Syndikatsbeteiligungen kompensiert werden. Im Devisengeschäft ergab sich eine Ertragsverschlechterung um 28% gegenüber dem Vorjahres-Niveau; das Edelmetallgeschäft wurde durch die ungünstigen Marktverhältnisse ebenfalls negativ beeinflusst.
Die um 3 Millionen Franken höheren übrigen Erträge resultieren grösstenteils aus der Verrechnung von Dienstleistungen an die Raiffeiseninstitute.

Aufwand

Der Betriebsaufwand erhöhte sich um rund 5 Millionen Franken (rund 10%) und bewegt sich um budgetierten Rahmen. Der wachstums- und teuerungsbedingte Kostenschub stimmt dennoch nachdenklich.

Betriebsergebnis

Die Begründung für den ausserordentlich hohen Anstieg des Cash-flow (Gewinn vor Abschreibungen) von 19,9 Mio Franken im Jahre 1989 auf nunmehr 38,4 Mio Franken steht einerseits im Zusammenhang mit dem guten Ertrag und andererseits mit dem Erlass der neuen Richtlinien für die Rechnungslegung der Banken. Ziel ist eine möglichst transparente Rechnungsablage; die direkte Belastung von Ertragspositionen zur Bildung von stillen Reserven ist nicht mehr gestattet. Ein Vergleich mit dem Vorjahresergebnis ist daher nur bedingt möglich. Das Recht, den Umfang von bestehenden stillen Reserven nicht offenlegen zu müssen, wird von der Neuregelung nicht tangiert. Die Aufwandrubrik «Verluste, Abschreibungen und Rückstellungen» – sie entspricht den bankengesetzlichen Gliederungsvorschriften – weist schon aus diesen Gründen gegenüber der früheren Buchungsmethode einen deutlich höheren Betrag auf. Die Interpretation über die Zusammensetzung bleibt offen.

Reingewinn

Der Verwaltungsrat beantragt der Delegiertenversammlung vom 29.Juni 1991, den verbleibenden Reingewinn von 9,7 Millionen Franken (Vorjahr 8,8 Mio) für eine unveränderte 4%ige Verzinsung des um 15 Mio erhöhten Genossenschaftsanteil-Kapitals von 160 Millionen Franken sowie eine Dotierung der offenen Reserven mit 3,2 Millionen Franken (Vorjahr 2,9 Millionen Franken) zu verwenden.
Die Zunahme des Reingewinnes gegenüber dem Vorjahr um 10% darf angesichts der herrschenden Rahmenbedingungen als erfreulich bezeichnet werden.

Bilanz der Zentralbank per 31. Dezember 1990

(vor Gewinnverteilung)

Aktiven		*Vorjahr*
Kassa, Giro- und Postcheckguthaben	37 550 757.44	28 438 812.73
Bankendebitoren auf Sicht	23 996 043.79	64 264 095.69
Bankendebitoren auf Zeit	1 187 763 962.—	778 079 500.—
davon mit Laufzeit bis zu 90 Tagen Fr. 656 163 130.—		
Raiffeisenkassen-Debitoren auf Sicht	560 534 254.59	600 171 788.27
Raiffeisenkassen-Debitoren auf Zeit	1 697 875 000.—	1 441 775 000.—
davon mit Laufzeit bis zu 90 Tagen Fr. 15 000 000.—		
Wechsel und Geldmarktpapiere	6 489 471.42	6 421 233.80
davon Reskriptionen und Schatzscheine Fr. —.—		
Kontokorrent-Debitoren ohne Deckung	22 327 276.65	23 468 124.60
Kontokorrent-Debitoren mit Deckung	24 945 269.10	24 206 235.47
davon mit hyp. Deckung Fr. 20 798 271.—		
Feste Vorschüsse und Darlehen ohne Deckung	91 286 886.20	49 594 711.75
Feste Vorschüsse und Darlehen mit Deckung	27 119 743.07	28 768 100.92
davon mit hyp. Deckung Fr. 10 977 661.15		
Kontokorrent-Kredite und Darlehen an öffentlich-rechtliche Körperschaften	466 238 181.65	371 170 629.25
Hypothekaranlagen	1 665 159 711.80	1 402 382 400.50
Wertschriften	1 764 150 000.—	1 839 500 000.—
davon mit Rangrücktritt Fr. 29 646 000.—		
Dauernde Beteiligungen	1.—	1.—
Bankgebäude	15 200 000.—	15 500 000.—
Versicherungswert Fr. 41 273 445.—		
Andere Liegenschaften	12 796 691.90	14 594 587.45
Sonstige Aktiven	235 413 156.78	198 409 781.21
Bilanzsumme	7 838 846 407.39	6 886 745 002.64

Passiven			
Bankenkreditoren auf Sicht		86 883 656.12	93 719 373.89
Bankenkreditoren auf Zeit		602 060 000.—	281 550 000.—
davon mit Laufzeit bis zu 90 Tagen Fr. 318 160 000.—			
Raiffeisenkassen-Kreditoren auf Sicht		1 137 056 106.01	977 444 258.31
Raiffeisenkassen-Kreditoren auf Zeit		3 095 547 026.65	2 938 283 796.30
davon mit Laufzeit bis zu 90 Tagen Fr. 915 971 180.—.			
Kreditoren auf Sicht		70 675 298.74	64 275 856.59
Kreditoren auf Zeit		675 852 950.—	641 220 000.—
davon mit Laufzeit bis zu 90 Tagen Fr. 65 192 950.—			
Spareinlagen		88 554 345.23	92 122 347.20
Depositen- und Einlagehefte		12 265 413.52	14 323 313.66
Kassenobligationen		492 330 000.—	468 064 000.—
Obligationen-Anleihen		325 000 000.—	325 000 000.—
Pfandbriefdarlehen		789 200 000.—	623 950 000.—
Sonstige Passiven		245 714 661.04	152 889 778.21
Eigene Gelder			
Genossenschafts-anteil-Kapital		160 000 000.—	160 000 000.—
Reserven		48 000 000.—	45 100 000.—
Saldo der Gewinn- und Verlustrechnung			
Gewinnvortrag des Vorjahres	102 278.48		
Jahresergebnis	9 604 671.60	9 706 950.08	8 802 278.48
Bilanzsumme		7 838 846 407.39	6 886 745 002.64

Ergänzende Angaben per 31. Dezember 1990		*Vorjahr*
Aval, Bürgschafts- und Garantieverpflichtungen sowie Verpflichtungen aus Akkreditiven	22 151 796.32	18 868 192.90
Einzahlungs- oder Nachschussverpflichtungen auf Aktien und anderen Beteiligungspapieren	7 539 750.—	7 539 750.—
Forderungen aus festen Termingeschäften in Wertpapieren und Edelmetallen	1 492 344.10	4 139 218.50
Verpflichtungen aus festen Termingeschäften in Wertpapieren und Edelmetallen	1 487 021.85	4 126 104.50
Gesamtbetrag der Auslandaktiven	54 845 187.96	30 279 302.95
– davon Bankendebitoren mit Laufzeit bis zu 90 Tagen	19 223 685.51	14 973 087.71
– davon Bankendebitoren mit Laufzeit über 90 Tagen	10 350 832.—	—.—

Gewinn- und Verlustrechnung pro 1990

Ertrag	*1989*	*Vorjahr*
Aktivzinsen	347 820 533.—	244 111 529.51
Ertrag der Wechsel und Geldmarktpapiere	687 436.90	610 563.43
Kommissionsertrag	4 795 834.45	3 794 615.52
Ertrag aus dem Handel mit Devisen und Edelmetallen	1 648 456.01	2 300 308.50
Wertschriftenertrag	86 754 364.43	88 938 754.35
Ertrag der dauernden Beteiligungen	50 000.—	50 000.—
Verschiedenes	22 634 614.59	19 215 147.29
Total	464 391 239.38	359 020 918.60
Aufwand		
Passivzinsen	368 231 310.41	285 925 151.14
Kommissionsaufwand	3 258 524.21	3 735 908.57
Bankbehörden und Personal	33 320 850.80	30 456 402.30
Beiträge an Personal-Wohlfahrtseinrichtungen	3 272 619.75	2 625 728.90
Geschäfts- und Bürokosten	14 599 236.23	13 241 911.52
Steuern	3 352 611.50	3 049 789.30
Verluste, Abschreibungen und Rückstellungen	28 751 414.88	11 448 661.03
Reingewinn	9 604 671.60	8 537 365.84
	464 391 239.38	359 020 918.60
Saldo der Gewinn- und Verlustrechnung	9 604 671.60	8 537 365.84
Vortrag vom Vorjahr	102 278.48	264 912.64
Total zur Verfügung der Delegiertenversammlung	9 706 950.08	8 802 278.48
Gewinnverteilung		
Geschäftsanteilzinsen	6 400 000.—	5 800 000.—
Zuweisung an die offenen Reserven	3 200 000.—	2 900 000.—
Vortrag auf neue Rechnung	106 950.08	102 278.48
	9 706 950.08	8 802 278.48

Selbständig eine Bank führen –
eine nicht alltägliche Chance...

Für unsere renommierte, aufstrebende Bank mit einer Bilanzsumme von über 52 Mio suchen wir eine(n) unternehmerische denkende(n) kontaktfreudige(n)

Bankverwalter-Stellvertreter(in)

Zu den Hauptaufgaben gehören eine qualifizierte Betreuung der bestehenden Kundschaft am Schalter mit Anlageberatung, sorgfältige Depotverwaltung, buchhalterisches Flair und Einsatz in der EDV (NCR 10055 und PC), Lehrlingsausbildung.
Bei Eignung steht nach Einarbeitung die Übernahme des Verwalterpostens in Aussicht.

Wenn es Sie reizt, in modernem, gut organisiertem Bankbetrieb Ihre Persönlichkeit und Ihr Bankfachwissen zur Geltung zu bringen, sollten Sie uns anrufen.

Stellenantritt: 1. August oder nach Vereinbarung.

Für Auskünfte steht Ihnen unsere Verwalterin, Frau Vroni Gehr, gerne zur Verfügung. Tel. 056 521 5 85.
Schriftliche Bewerbungen sind zu richten an unseren Verwaltungsrat RAIFFEISENBANK 5304 Endingen.

RAIFFEISEN
die Bank, die ihren Kunden gehört

Wir sind eine aufstrebende Raiffeisenbank mit 90 Mio. Bilanzsumme und bieten einer initiativen Persönlichkeit die Chance, infolge Pensionierung des gegenwärtigen Stelleninhabers, eine anspruchsvolle und verantwortungsvolle Kaderfunktion als

Bankverwalter(in)

zu übernehmen.

Zu den Hauptaufgaben gehören die selbständige Führung des Instituts, eine qualifizierte Betreuung der bestehenden Kundschaft sowie der Ausbau der Geschäftsbeziehungen.

Dank fundierten Bankfachkenntnissen, der Fähigkeit, ein kleines Mitarbeiterteam zu führen, werden Sie diese Herausforderung sicher bewältigen.

Unser Vorstandspräsident, Herr H. Thalmann, Bohlstrasse 7, 8355 Aadorf, nimmt Ihre Bewerbungsunterlagen gerne entgegen oder erteilt Ihnen weitere Auskünfte, Tel. 052 611 8 76

Raiffeisenbank Aadorf

RAIFFEISEN
die Bank, die ihren Kunden gehört

Erfreulichere Konjunkturaussichten für den Herbst

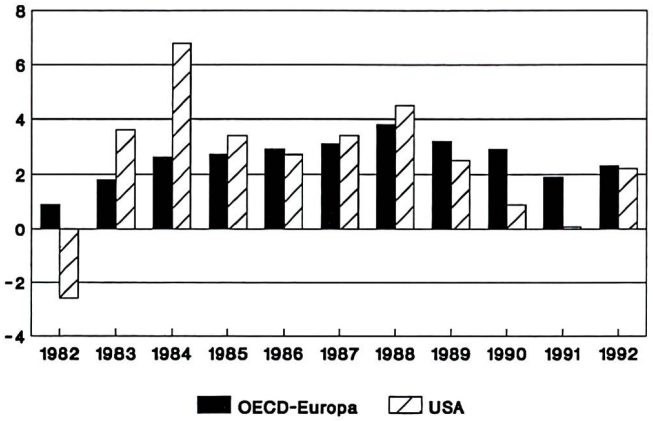
«Auf Regen folgt Sonnenschein», lautet eine Binsenweisheit, die aber die Aussichten der Schweizer Wirtschaft treffend beschreibt. Selbst wenn das derzeitige wirtschaftliche Wellental noch nicht vollständig durchschritten ist, können schon für die zweite Jahreshälfte 1991 bereits die ersten Sonnenstrahlen erwartet werden. Zu diesem Schluss kommt nämlich die Konjunkturforschungsstelle an der Eidgenössischen Technischen Hochschule Zürich (KOF/ETH) in ihrer Frühjahrsprognose, in der ein Wachstum von 2% ab der Jahresmitte 1991 vorausgesagt wird.

Auch in der Ursachenbestimmung betreffend des wirtschaftlichen Krebsganges, der Mitte 1990 einsetzte, kommt die KOF/ETH zu Resultaten. So wird festgestellt, dass ein Grund für eben dieses Konjunkturtief die allgemeine Schwäche der Weltwirtschaft war. Ebenso mitentscheidend war jedoch auch die auf Preisstabilität ausgerichtete Politik der Schweizerischen Nationalbank (SNB), die mit zu den hohen Zinsen führte. Der Golfkonflikt spielte hier insofern hinein, als er die Wirkung der Ursachen erheblich verstärkte. Der wirtschaftliche Abschwung war dann immerhin so stark, dass er die meisten Wirtschaftsbereiche erfasste und schliesslich auch rasch auf den Arbeitsmarkt übergriff.

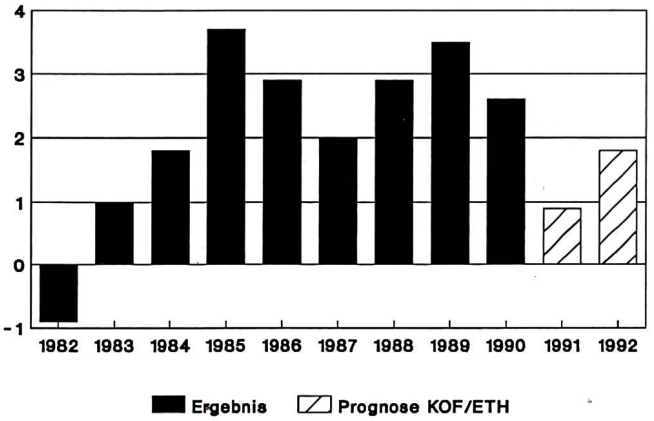
Ohne Zweifel hat der Golfkonflikt sowohl bei den Unternehmen als auch bei den Konsumenten für eine gewisse Verunsicherung gesorgt. Die Folge davon war eine Zurückhaltung bei den Investitionen und der Konsumnachfrage. Selbst nach dem Ende des Golfkonflikts wird es wohl noch einige Zeit dauern, bis diese Verunsicherung abgebaut ist, weshalb es denn bis zur Jahresmitte 1991 dauern dürfte, bis laut KOF/ETH wieder mit einem Aufschwung gerechnet werden kann. Die Grundlagen des Aufschwungs sind tiefere Zinsen in der Schweiz und die Erholung der internationalen Konjunkturlage. Am schnellsten auf die neue Lage werden der private Konsum und die Exporte reagieren. Von beiden Bereichen werden auch positive Auswirkungen auf die übrigen Bereiche zu erwarten sein. Sicherlich etwas länger dürfte es dauern, bis sich auch im Baugewerbe der Aufschwung deutlich bemerkbar machen wird. Gerade die Bauwirtschaft, die oft als Motor der Wirtschaft bezeichnet wird, wurde 1990 von der schlechteren Wirtschaftslage erheblich in Mitleidenschaft gezogen. Die hohen Zinsen und die gleichzeitig unsicheren Zukunftsperspektiven hinterliessen so markante Spuren, dass selbst der Staat als Auftraggeber eine merkliche Zurückhaltung bei Bauaufträgen an den Tag legte. Trotzdem erscheint aber die Lage der Bauwirtschaft doch nicht so dramatisch. Im Vergleich zu früheren Schwächeperioden dürften diesmal keine grossen «Lager» von unvermietbaren oder unverkaufbaren Bauobjekten entstehen. Und laut KOF/ETH kann schon ab dem Jahresende 1991 bereits wieder mit bescheidenen Zuwächsen im Baugewerbe gerechnet werden.

Am intensivsten beschäftigte den Schweizer Konsumenten in den vergangenen Monaten sicherlich der Kaufkraftverlust des Schweizer Frankens. So wird denn der Konsument leider erfahren, dass im ersten Halbjahr 1991 die Teuerung in der Schweiz kaum abnehmen wird. Einerseits hat im Gegensatz zum privaten Bereich der öffentliche Bereich die notwendigen Preisanpassungen noch nicht vollzogen. Anderseits werden festgeschriebene Teuerungsmechanismen (Mietzinserhöhung im Mai) erst noch in Kraft treten. Zu alledem kommt ein unvermindert starker Lohn-

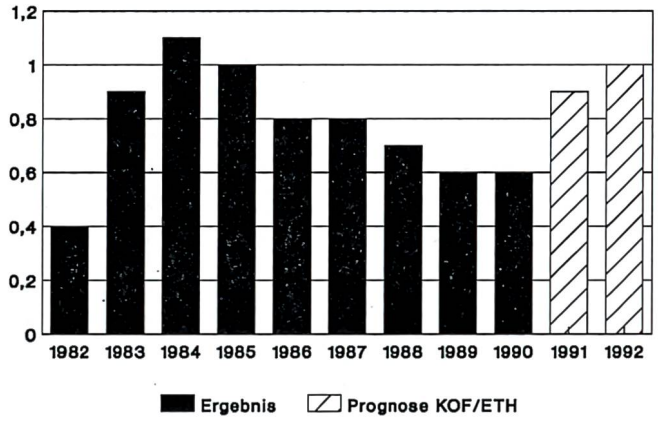
Europa/USA: Reales BIP resp. BSP
(Veränderung gegenüber Vorjahr, in %)



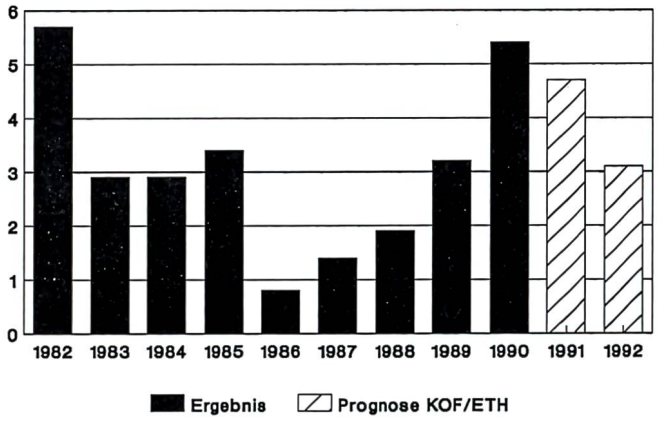
Schweiz: Reales Bruttoinlandprodukt
(Veränderung gegenüber Vorjahr, in %)



Schweiz: Arbeitslosenquote
(in %)



Schweiz: Konsumentenpreise
(Veränderung gegenüber Vorjahr, in %)



kostenauftrieb hinzu. Es wird hier die Aufgabe der Nationalbank sein, mit einer zurückhaltenden Geldpolitik einen raschen und schmerzlosen Teuerungsrückgang zu unterstützen. Aber selbst diese unerfreulichen Umstände können nicht verhindern, dass der Konsument schon ab Jahresmitte wieder mit stabileren Preisen rechnen darf. Für 1992 stellt die KOF/ETH sogar deutlich tiefere Teuerungsraten in Aussicht (1991: 4,7%, 1992: 3,1%).

Wie bereits erwähnt, blieb auch der Arbeitsmarkt von der wirtschaftlichen Entwicklung nicht unberührt. Die Arbeitgeberseite reagierte überraschend rasch auf die ungünstigeren Umstände. Beinahe alle Branchen stoppten die Erhöhung der Beschäftigtenzahlen, in einigen wurden sie sogar gesenkt. Genau entgegengesetzt verlief die Entwicklung auf der Arbeitnehmerseite. 1990 erfolgte erneut ein massiver Zustrom ausländischer Arbeitskräfte. Weil sich auch noch die Zahl der Grenzgänger um über 10% erhöhte. Daraus resultierte ein Zustand, bei dem die Zahl der Arbeitsuchenden grösser war als die Zahl der freien Stellen.

Es kann nun nicht überraschen, dass sich angesichts dieser zwei entgegengesetzten Entwicklungen die Arbeitslosenstatistik der Schweiz veränderte. Im Januar 1990 hatte die Arbeitslosigkeit ein so tiefes Niveau, dass für fast alle Arbeitslosen freie Stellen vorhanden waren. Weil nun aber vor allem die Bauwirtschaft und die Industrie ihre Nachfrage nach Arbeitskräften stark reduzierten, resultierte eine merklich höhere Arbeitslosigkeit als im Jahr zuvor. So stieg im Verlauf von 1990 die Zahl der Arbeitslosen um 9000 auf beinahe 29000 Personen. Deshalb wird 1991 besonders die Einwanderung ausländischer Arbeitskräfte wesentlich geringere Ausmasse annehmen als im Jahr zuvor. Und vermutlich werden auch Schweizerinnen und Schweizer mit einer allfälligen Rückkehr in das Erwerbsleben etwas zuwarten, bis auf dem Arbeitsmarkt bessere Bedingungen herrschen. Im Gegensatz zu früheren Zeiten wird aber wohl auch ein grösserer Personenkreis die Arbeitslosenversicherung in Anspruch nehmen, nachdem die Revision des Arbeitslosengesetzes 1983 den Kreis der Anspruchsberechtigten deutlich erweiterte. Auf Grund dieser Überlegungen kommt die KOF/ETH zum Ergebnis, dass im ersten Halbjahr 1991 die Arbeitslosigkeit markant ansteigen, sich aber bis Ende 1992 kaum noch wesentlich erhöhen wird. Demzufolge wird die Arbeitslosenrate Ende 1991 etwa 1,1% betragen und sich bis Ende 1992 geringfügig auf 1,2% erhöhen.

Aufstiegschance nutzen

Sie sind jung, verfügen über eine solide Bankausbildung und möchten sich eine gute Ausgangslage zu beruflichem Aufstieg schaffen. Als

stellvertretender Bankverwalter

haben Sie bei uns die Chance, in einigen Jahren die Leitung unseres Finanzinstituts zu übernehmen. Sie verfügen bereits über Bankpraxis, sind gerne selbständig tätig und finden rasch Kontakt zu den Kunden.

Sie arbeiten in einem kleinen Team in einer freundlichen Atmosphäre. Eine leistungsfähige moderne Infrastruktur steht Ihnen dabei zur Verfügung. Die landschaftlich reizvolle Umgebung dieses Arbeitsortes, nur sieben Minuten vom Autobahnanschluss entfernt, wird Ihnen gefallen.

Wenn Sie mehr über uns wissen möchten, dann rufen Sie uns am besten gleich an oder schicken Sie uns Ihre Bewerbungsunterlagen.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung und möchten Sie gerne in einem persönlichen Gespräch kennenlernen.

RAIFFEISENBANK ROHRDORF
Bremgartenstrasse 20
5443 Niederrohrdorf
Tel. 056 961528

RAIFFEISEN
die Bank, die ihren Kunden gehört

Unternehmensgewinne – ein Muss?

Im Gegensatz zur vertikalen Kommandostruktur der zentral geplanten Wirtschaft beruht die Marktwirtschaft auf einem horizontalen Vertragsgeflecht. Damit besitzt sie eine demokratische Legitimation, wie sie bis anhin von keiner anderen Wirtschaftsordnung erreicht wurde.

Unentbehrlicher Wegweiser

Zum Gerüst der Marktwirtschaft gehören als zentrale Stütze aber auch Unternehmensgewinne. Sie haben die unerlässliche Funktion eines Anreizes und Wegweisers, bestimmte wirtschaftliche Aktivitäten auszudehnen beziehungsweise andere zu reduzieren. Unternehmensgewinne oder -verluste bilden ein einfaches, jedoch sehr wirksames Instrument zur Minimierung von Fehlentscheidungen in der Volkswirtschaft insgesamt. Der Gewinn ist gewissermassen der entscheidende Antriebsmotor, der wirtschaftliche Dynamik erzeugt, für Investitionen sorgt.

Unternehmensgewinne sind ein wichtiger Teil der volkswirtschaftlichen Ersparnis, die Investitionen erst ermöglicht. Investitionen stellen für jede Volkswirtschaft einen entscheidenden Wettbewerbsfaktor dar. So umfassen sie unter anderm die Erneuerung, Verbesserung und Erweiterung des Produktionsapparates sowie der Infrastruktur. Mithin schaffen sie die unerlässliche Basis für zukünftiges Wachstum, für die Erhaltung und die Mehrung des Wohlstandes. Durch Unternehmensgewinne angeregte Investitionen schaffen Arbeitsplätze und dienen der Bewältigung des Strukturwandels.

Eine Marktwirtschaft bringt sowohl für die wirtschaftlich Leitungsfähigen als auch für die sozial Schwachen am meisten, weil mit ihr die wirtschaftspolitischen Ziele am besten erreichbar sind. Dabei können jedoch nur ertragsstarke Unternehmen die wachsenden finanziellen Lasten für die Erforschung und Entwicklung neuer Produkte, die technologische Erneuerung der Anlagen, die soziale Sicherheit und für den Umweltschutz tragen. Grosse Bedeutung kommt der Selbstfinanzierung aus Gewinnen ferner angesichts der hohen Kosten der Fremdkapitalbeschaffung zu. Die Erzielung von Gewinn ist somit für die Zukunftssicherung notwendig, ein unternehmerisches Muss.

Marktwirtschaftliche Ideen haben in jüngster Zeit eine eigentliche Renaissance erlebt. In den meisten westlichen Industrieländern hat sich die Wirtschaftspolitik die Stärkung der Marktkräfte zum Ziel gesetzt. Gleichzeitig arbeitet man in Osteuropa daran, von den zentral geplanten Kommandowirtschaften loszukommen. Trotzdem wird dem Erzielen von Unternehmensgewinnen – einem entscheidenden Merkmal der Marktwirtschaft – nicht selten mit Skepsis und Unverständnis begegnet.

Die Rolle des Staates

Dem Staat fällt die Aufgabe zu, diejenigen Schranken für das individuelle Handeln zu errichten, welche Kollisionen mit dem Gemeinwohl verhindern. Der Staat setzt Leitplanken, etwa in der Sozial- und Umweltpolitik. Zudem ist er mit seiner Rechtsordnung auch für die Offenhaltung der Märkte besorgt. Damit ein möglichst grosser Teil der Wirtschaft den effizienten Regeln der Marktwirtschaft unterliegt, darf die Staatstätigkeit nicht überborden. Die Belastung mit Steuern und Abgaben darf nicht weiter ansteigen, soll noch genügend Spielraum für lohnende privatwirtschaftliche Investitionen bleiben. Gefordert ist auch Budgetdisziplin. Eine Defizitfinanzierung laufender Staatsausgaben muss vermieden werden, da sie zu einer Verminderung der volkswirtschaftlichen Ersparnis und somit zu einer Einschränkung der Investitionsmöglichkeiten führt. Subventionen sollten nur mit grosser Zurückhaltung zum Einsatz kommen. Sie haben eine Verzerrung des Wettbewerbs zur Folge, da sie einzelne Sektoren oder Unternehmen einseitig begünstigen. Ferner sind staatliche Regelungen, welche die Unternehmen in ihrer Entscheidungsfreiheit unnötig einschränken, abzubauen. Für die Wirtschaftspolitik gilt es heute insbesondere, die Inflation so rasch als möglich einzudämmen. Hohe Teuerungsraten beeinträchtigen das Sparen. Sie bewirken hohe Zinsen, welche wiederum die Investitionsneigung schwächen. Vor allem müssen die Unternehmen auf eine stetige und berechenbare Wirtschaftspolitik zählen können.

FUEGOTEC SA

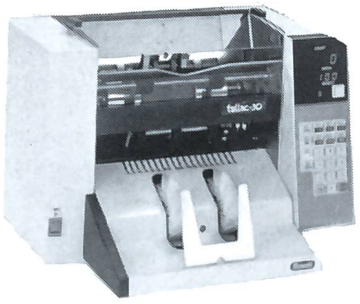
Geldbearbeitungs-Maschinen

FUEGOTEC
MS-5600
Münzsortier- und Zählmaschine

Diese Maschine ist eine kleine Revolution: Sie ist in der Lage auch Fremdmünzen auszuscheiden, die das gleiche Kaliber wie die Schweizermünzen haben.

PRINCESS
electronic M
Münzzähl- und Rollmaschine

Die ideale Münzzählmaschine. Ihr grossen Vorteile sind: hohe Zählleistung, absolute Zählsicherheit und einfache Bedienbarkeit. Die gewünschte Münzsorte kann mit einem einzigen Handgriff eingestellt werden.



TELLAC-30 DD
Notenzählmaschine

Automatische Einstellung der wichtigsten Funktionen sobald die Maschine unter Strom gesetzt wird. Automatischer Start und Ermittlung aller Noten, deren Ausmass von der ersten Note abweicht. Automatischer Stopp, sobald eine schlechte Note entdeckt wird. Diese wird nicht mitgezählt. Vorteil: es ist nicht nötig, der Zählvorgang wieder von vorne zu beginnen.

Exklusiv Vertrieb für die Schweiz:

FUEGOTEC SA
SITZ: CHEMIN DES DAILLES 10 - 1053 CUGY - TEL. 021/732 22 32
FILIALE: LANDSTRASSE 37 - 5430 WETTINGEN - TEL. 056/27 27 00

Aus alt mach NEU...

Unsere Zeitschrift sagt Ihnen wie! Mit vielen Ideen, Tips und Anregungen für Modernisierung, Umbau und Unterhalt.

Unser vierfarbiges Magazin orientiert Sie mit konkreten Beispielen:

- Umbau: vorher – nachher
- Küche und Bad: Umbauten, Ergänzungen
- nachträglicher Einbau: Cheminée, Kachelofen, Sauna
- nachträglicher Anbau: Wintergärten, Balkonverglasungen
- Energiesparmassnahmen
- Do-it-Tips: Haus und Garten usw.

...gratis!

Probeheft zum Kennenlernen und zum Prüfen.

Ja, senden sie mir das versprochene Probeheft. Ich habe 10 Tage Zeit, ‹HÄUSER MODERNISIEREN› zu prüfen. Nur wenn mich Ihr Magazin überzeugt, erhalte ich es vierteljährlich per Post zum Vorzugspreis von Fr. 48.– (total 8 Ausgaben, Zweijahres-Abo, inkl. Porto und Verpackung).

Wenn mir ‹HÄUSER MODERNISIEREN› nicht gefallen sollte, sende ich Ihnen innerhalb von 10 Tagen eine Postkarte mit dem Vermerk ‹Bitte keine weiteren Zustellungen›. Damit habe ich keine Verpflichtungen mehr gegenüber dem Etzel-Verlag AG.

Coupon auf Postkarte kleben und einsenden an: Etzel-Verlag AG, HÄUSER MODERNISIEREN, Postfach 997, 6301 Zug, Tel. 042/31 64 64.

BESTELLCOUPON PR

Name, Vorname

Strasse

PLZ/Ort

Datum

Unterschrift

Suchen Sie Verantwortung und Selbständigkeit in einem kleinen überschaubaren Team?

Dann können wir Ihnen als

Bankangestellte / -er

in unserer Raiffeisenbank eine anspruchsvolle Stelle vorerst als **Kassierstellvertreterin / -er** anbieten.

Für die vielseitige Tätigkeit stellen wir uns eine kontaktfähige und flexible Persönlichkeit mit Bankpraxis vor. Neben fachlichen Fähigkeiten als Allrounderin / -er sind Integrität, Verantwortungsbewusstsein und persönliches Engagement Voraussetzung für diese entwicklungsfähige Aufgabe.

Oder suchen Sie einen Teilzeit-Job?

Wir bieten den beruflichen Wiedereinstieg als

Teilzeitangestellte

in unserer Geschäftsstelle in Grüsch.

Neben fachlichen Fähigkeiten als Allrounderin, die wir gerne mit Ihnen auffrischen, sind auch hier Integrität, Verantwortungsbewusstsein und persönliches Engagement Voraussetzung für diese Aufgabe.

Unser Verwalter A. Jäger informiert Sie gerne näher über weitere Einzelheiten, oder senden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen an:

A. Jäger, Raiffeisenbank Schiers, 7220 Schiers, Telefon 081 531 44 45

RAIFFEISEN
die Bank, die ihren Kunden gehört

Lehrstellenmarkt im Gewerbe

Erfreulicherweise nahmen wieder mehr Verbände an der Befragung teil, doch ist das Ergebnis deprimierender denn je. *72% der erfassten Lehrberufe beklagen gesamtschweizerisch einen akuten Lehrlingsmangel.* Dabei muss betont werden, dass es sich um eine Gesamtbeurteilung handelt und regionale Unterschiede, die zum Teil recht ausgeprägt bestehen, nicht berücksichtigt werden. Zahlreiche Verbände geben z. B. an, in ländlichen Gebieten sei es gelegentlich einfacher, Nachwuchs für handwerkliche Berufe zu finden, als in städtischen Agglomerationen. Auch Unterschiede zwischen welscher und deutscher Schweiz wurden vermerkt. Schliesslich sind auch die tragischen Einzelschicksale, bei welchen Schulabgänger keine Lehrstelle nach ihren Vorstellungen finden können, nicht berücksichtigt. Für diese Fälle kann nur immer wieder empfohlen werden, die Berufsberatung aufzusuchen und sorgfältige Abklärungen zu treffen. Auch der Besuch von verschiedenen Schnupperlehren kann dazu beitragen, einen wirklich passenden Lehrberuf zu finden.

von Christine Davatz-Höchner,
Fürsprech und Notar,
Schweizerischer Gewerbeverband

Der Lehrlingsmangel hat im Vergleich zum Vorjahr nochmals zugenommen. Von 122 erfassten BIGA-Berufen konnten in 88 nicht alle Lehrstellen besetzt werden. Das sind wieder 5% mehr als in der letzten Umfrage. Am stärksten betroffen sind der Detailhandel, das Gastgewerbe und die Berufe des Bauhaupt- und Ausbaugewerbes inkl. Metallverarbeitung. Aber auch in der Gruppe Nahrungsmittel ist die Lage prekär. Bäcker- oder Metzgerlehrlinge sind «gesuchte Leute».

Der Kanton Aargau bestätigt dies mit deutlichen Zahlen. Viermal jährlich zeichnet das Amt für Berufsbildung die Situation im Lehrstellenmarkt auf. Waren am 26. Januar 1990 von total 8015 deren 5314 (66,3%) noch frei, mussten diesen Januar von 7565 Lehrstellen 5239 (69,2%) als unbesetzt gemeldet werden, dies trotz der Reduktion der Lehrstellenzahl. Bei Berufen mit mehr als 100 Lehrstellen betraf dies vor allem Verkaufsberufe, Maurer, Elektromonteure, Köche, Automechaniker, Mechaniker, Damencoiffeure, Schreiner, Bäcker-Konditoren, Detailhandelsangestellte, Maler und Servicefachangestellte. Zwischen 70 und 88% dieser Lehrstellen waren noch frei.

Wie jedes Jahr führte der Schweizerische Gewerbeverband auch Ende 1990 die traditionelle Lehrstellenumfrage bei seinen Mitgliedverbänden durch. Wiederum ging es um die – leider fast rhetorische – Frage, ob die angeschlossenen Betriebe zu viele oder zu wenig Lehrstellenanwärter hätten oder ob das Verhältnis zwischen Lehrstellen und Interessierten ausgeglichen sei.

Attraktive Lehrpläne

Der Kampf um die Lehrlinge ist also gross. Berufsverbände bemühen sich mit verschiedensten Mitteln, ihre Lehren attraktiver zu gestalten. Bei den Verkaufsberufen soll z. B. durch eine neue dreijährige Lehre die Ausbildung verbessert und dadurch das Image aufgewertet werden. Im Gastgewerbe heisst das Stichwort «Gastro-Futura», d.h. ab 1992 werden die drei Bereiche Koch, Servicefachangestellte und Hotelfachassistentin zusammengenommen und im sog. Grundjahr ausschliesslich theoretisch ausgebildet. Erst danach erfolgt die betriebliche fachspezifische Ausbildung. Auch durch verbesserte Lehrmeisterausbildung oder andere Hilfeleistungen, durch attraktivere Selbstdarstellung an Berufsschauen oder neue Berufsbilder versuchen die Berufsverbände, die Jugendlichen für eine Lehre in ihren Berufen zu gewinnen.

1989 belief sich der Gesamtbestand der Lehrverträge auf 176056 (davon 36% Frauen). Bei den neuabgeschlossenen Lehrverträgen waren es 1989 61447, rund 5200 weniger als 1985! Der Frauenanteil blieb mit 41,5% konstant. Diese Verminderung wirkt sich auch auf die Lehrabschlussprüfungen aus: 1989 waren es 63194, im Vergleich zu 64323 im Vorjahr.

Die demographische Entwicklung zeigt zudem, dass erst ab 1995 wieder mit einer zunehmenden Zahl von Schulabgängern zu rechnen ist. So prognostiziert die Schweizerische Dokumentationsstelle für Schul- und Bildungsfragen (CESDOC, Genf) in ihrer kürzlich veröffentlichten Studie «Im Jahr 2000 wie viele Schüler?» folgende Bestände – 1994: 174784; 1996: 180632; 2000: 195023.

Wir können nur hoffen, dass diese Prognosen zutreffen und der Trend der Jungen, vermehrt Maturitätsschulen zu besuchen, nicht zunimmt. Seit 1987 ist dort die Zahl leicht zunehmend, wobei die Maturandenquote (d.h. die Anzahl Maturitätszeugnisse im Verhältnis zur 19jährigen Wohnbevölkerung) mit 13,2% nicht sehr hoch ist. Dies gilt vor allem im Vergleich zum benachbarten Ausland.

Frankreich z. B. will seinen Taux de baccalauréat von gegenwärtig 40% bis zum Jahr 2002 auf 76% steigern, also praktisch verdoppeln, um die entsprechenden Quoten der USA einzuholen. Um dieses Ziel zu erreichen, besteht ein detaillierter Plan, der 76% der im Jahr 1985 geborenen Kinder Jahr um Jahr, Klasse um Klasse, Stufe um Stufe bis 2002 zum Bac führt (wobei die Anteile des Bac général etwa 82% und jene des Bac professionnel 18% ausmachen werden). Auch werden mehrere Universitäten aufgebaut, damit ein möglichst grosser Teil der Maturanden dann weiterstudieren kann.

Auch Österreich sieht neben den eigentlichen 225 Berufslehren nach dualem System eine gleichwertige Ausbildung an sogenannten berufsbildenden mittleren Schulen (Dauer 4 Jahre) und an berufsbildenden höheren Schulen (Dauer 5 Jahre, gleichzeitiger Erwerb der Hochschulreife) vor. Ende 1987 zählte man total rund 160000 Lehrlinge und ca. 90000 Schüler in diesen Schulen.

Trotz dieser Fakten sollte die Schweiz auch im Hinblick auf einen möglichen europäischen Wirtschaftsraum nicht vom eigenen Berufsbildungssystem abrücken. Die jahrelange geringe Arbeitslosigkeit auch bei den Jungen, die anhaltende Konkurrenzfähigkeit gegenüber dem Ausland und die grosse Nachfrage nach qualifizierten Fachkräften aus der Schweiz belegen, dass sich unser System bewährt hat. Die bisherigen Anstrengungen haben sich gelohnt und sind Ansporn, die künftigen Herausforderungen zuversichtlich anzunehmen.

Der Pfandbrief ist eine Obligation, also ein festverzinsliches Wertpapier, welches mit besonderen Sicherheiten ausgestattet ist.

Direktor Thomas Scherrer, Departement Kredite, Mitglied des Verwaltungsrates der Pfandbriefbank schweiz. Hypothekarinstitute

Die Kapital- und Zinsforderungen der Pfandbrief-Inhaber sind in drei Stufen lückenlos durch Pfandrechte sichergestellt:

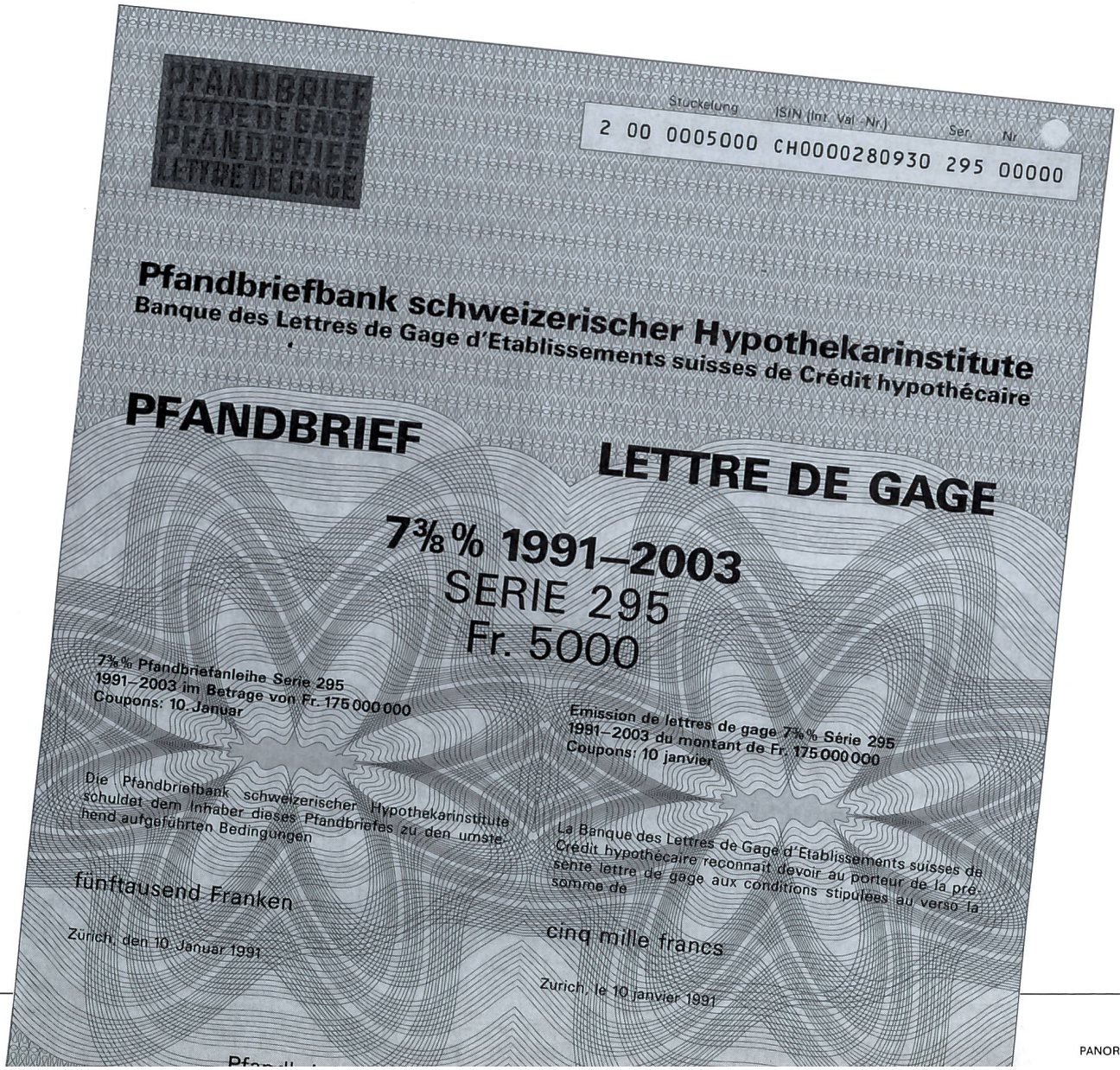
1. Pfandrecht an den von den Pfandbriefzentralen ihren Mitgliedbanken gewährten Darlehen;
2. Pfandrecht der Zentralen an den von den Mitgliedbanken gewährten und in einem besonderen Pfandregister eingetragenen erstrangigen Grundpfandforderungen;
3. Pfandrecht der Mitgliedbank an den zur Sicherstellung der gewährten Hypothekarkredite belasteten Grundstücke. Der Pfandbrief ist also letztlich durch schweizerische Grundstücke sichergestellt.

Eine weitere Garantie liegt natürlich in der Zahlungsfähigkeit der Pfandbriefinstitute selbst. Mit Rücksicht auf deren rechtlichen, verwaltungsmässigen und organisatorischen Aufbau ist diese Sicherheit problemlos.

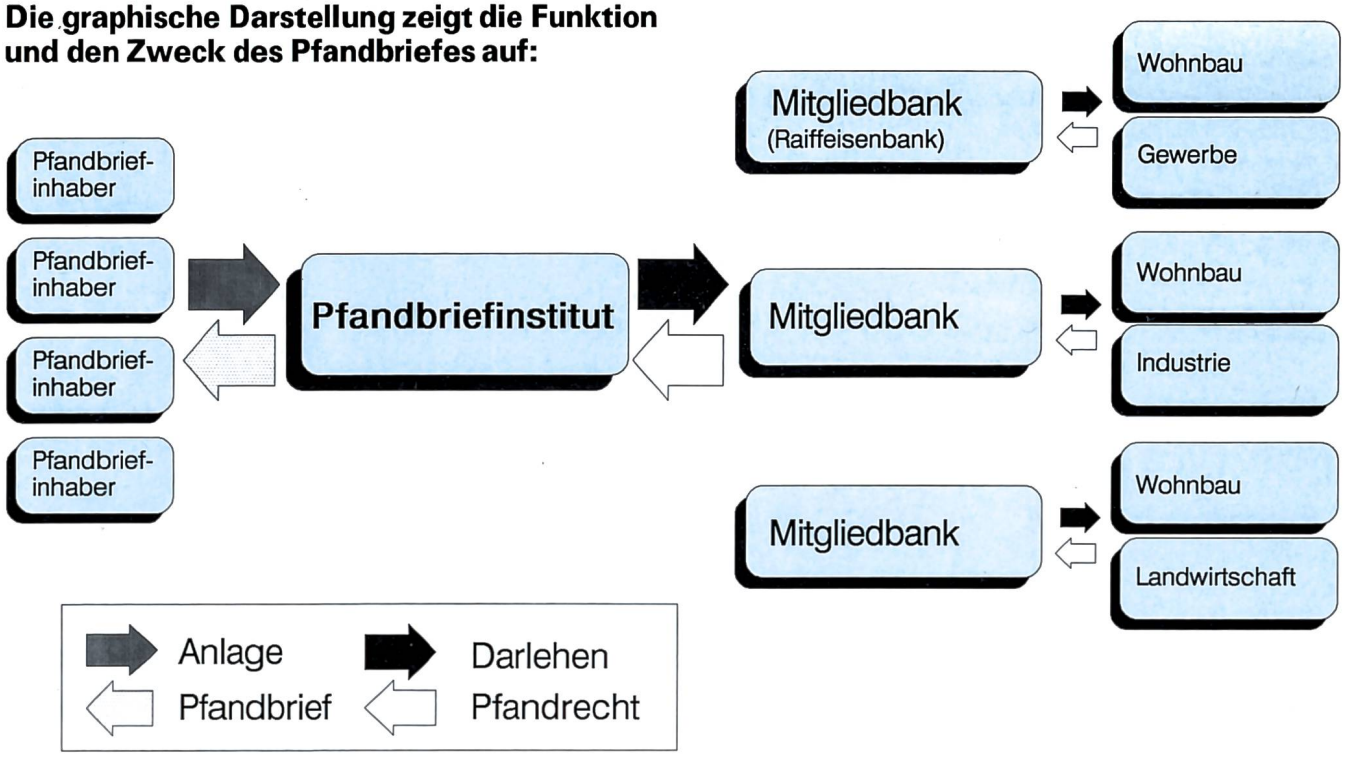
Die einzigartige Sicherheit, die erfahrungsgemäss geringsten Wertpapierschwankungen und die Gewissheit über den Zahlungswillen des Schuldners (Emittenten) zeichnen den Pfandbrief als mündelsicheres Wertpapier aus. Dadurch hat sich der Pfandbrief einen Spitzenplatz unter den Anlagepapieren errungen!

Ausschlaggebend für die Qualität ist der Wert der verpfändeten Grundstücke. An die Pfandobjekte werden durch ein vom Bundesrat genehmigtes Schätzungsreglement sehr vorsichtige Massstäbe gesetzt. Die Mitglieder der Pfandbriefinstitute dürfen nur erstklassige Hypothekartitel als Dekkung einbringen. So darf z.B. einem Einfamilienhaus höchstens 2/3 des vorsichtig ermittelten Verkehrswertes angerechnet werden.

Der Pfandbrief als mündelsichere Anlage



Die graphische Darstellung zeigt die Funktion und den Zweck des Pfandbriefes auf:



Wer kauft Pfandbriefobligationen?

Der Pfandbrief gilt als mündelsicheres Papier und ist somit den Obligationen des Bundes, der Kantone und der Körperschaften öffentlichen Rechts gleichgestellt. Dieses Wertpapier wird gerne erworben von Pensionskassen, Versicherungsgesellschaften, Stiftungen und von Sparern im allgemeinen.
Den Banken dienen die Pfandbriefe dank der leichten Handelbarkeit sowie ihrer Verpfändbarkeit bei der Schweizerischen Nationalbank als Liquiditätsreserve.
Die Obligation besitzt folgende Eigenschaften:
1. fester, auf einen bestimmten Fälligkeitstermin rückzahlbarer Nennwert
2. gleichbleibender Zinsfuss, der ein zum voraus berechenbares Einkommen sichert
3. Möglichkeit der jederzeitigen Veräusserung zum jeweiligen Kurs an der Börse, wo die Pfandbriefe handelbar sind
4. Ausgabe in Abschnitten von Fr. 5000.– und Fr. 100000.–
5. Laufzeiten längstens 12 Jahre

Der Pfandbrief ermöglicht den Hypothekarinstituten – so auch den Raiffeisenbanken – die Beschaffung von langfristigen Geldern zur Finanzierung von Hypotheken auf Ein- und Mehrfamilienhäusern, Gewerbebetrieben, landwirtschaftlichen Liegenschaften usw.

Insgesamt standen den 230 Mitgliedbanken der Pfandbriefbank schweizerischer Hypothekarinstitute Ende September 1990 über 10 Milliarden Franken als Darlehen aus Pfandbriefemissionen für die Refinanzierung des Aktivgeschäfts zur Verfügung.

Die Pfandbriefbank schweizerischer Hypothekarinstitute

Gründung: 1930

Rechtsform: Aktiengesellschaft mit Sitz in Zürich

Kapital: 300 Millionen Franken, wovon 75 Millionen Franken einbezahlt

Bilanzsumme: 11,5 Milliarden Franken

Betrag der umlaufenden Pfandbriefe: 10,9 Milliarden Franken

Bei einer Geldanlage stellt sich immer die entscheidende Frage:
Geht es um Sicherheit, Ertrag oder Kapitalgewinn? Je mehr Ertrag erwartet wird, desto höher ist auch das Risiko! Umsichtige Anleger entscheiden sich deshalb für Sicherheit, verbunden mit einem vernünftigen Ertrag, d. h. für Schweizer Pfandbriefe!
Die Raiffeisenbanken informieren gerne über die nächste Pfandbrief-Ausgabe.

Die Raiffeisenorganisation beanspruchte hievon eine Quote von 10% oder rund 1 Milliarde Franken.

Weil die Kapitalbeschaffung und Refinanzierung des Hypothekargeschäftes stets schwieriger wird, hat die Bedeutung der Mittelbeschaffung über Pfandbriefdarlehen stark zugenommen. Der Pfandbrief öffnet kleineren und mittleren Mitgliedinstituten der Pfandbriefbank mittelbar den Zugang zum schweizerischen Kapitalmarkt. Er hat sich heute im Hypothekarkreditgeschäft fest eingebürgert.

Der Pfandbrief bildet eine sowohl wirtschaftlich als auch rechtlich langfristige Stütze der Finanzierung des Hypothekargeschäftes, nebst den Spareinlagen und den Kassenobligationen, wie auch den Obligationen der verbandseigenen Emissionszentrale schweizerischer Raiffeisenbanken.

Wer gibt Pfandbriefe aus?

Das Recht zur Ausgabe steht zwei Instituten zu:
– *Pfandbriefbank schweizerischer Hypothekarinstitute, der die Zentralbank des Schweizer Verbandes der Raiffeisenbanken und Raiffeisenbanken als Mitglieder angeschlossen sind.*
– Pfandbriefzentrale der schweizerischen Kantonalbanken

Selbständig eine Bank führen — eine nicht alltägliche Chance...

In unserer aufstrebenden Bank in Bütschwil SG mit 94 Mio. Franken Bilanzsumme und 900 Mitgliedern bieten wir einer initiativen Persönlichkeit die Möglichkeit, eine anspruchsvolle, abwechslungsreiche und verantwortungsvolle Kaderfunktion zu übernehmen.

Wir suchen eine(n) unternehmerisch denkende(n) und marktorientierte(n)

Bankverwalter/in

als Nachfolger/in unseres anfangs 1992 in den Ruhestand tretenden Verwalters.

Zu den Hauptaufgaben gehören die selbständige Führung der Bank, eine qualifizierte Betreuung der bestehenden Kundschaft sowie der Ausbau der Geschäftsbeziehungen.

Fundierte Bankfachkenntnisse, grosse Selbständigkeit und Flair, Menschen verschiedener Schichten durch Ihre Persönlichkeit zu gewinnen und zu überzeugen, sind wesentliche Voraussetzungen, die Zielsetzungen zu erreichen.

Der persönliche Spielraum für geschäftliche Aktivitäten ist gross. Zur Zielerreichung können Sie ein konkurrenzfähiges Dienstleistungsangebot einsetzen.

Bütschwil — landschaftlich reizvoll und verkehrsmässig günstig zwischen Wil und Wattwil gelegen — ist eine fortschrittliche Gemeinde mit guter Infrastruktur.

Wenn Sie sich von diesen Zeilen angesprochen fühlen, rufen Sie uns an oder senden Sie uns Ihre Bewerbungsunterlagen an:

Bruno Gmür
Verwaltungsratspräsident der
Raiffeisenbank Bütschwil
9615 Dietfurt

Verwalter W. Lüchinger (Tel. 073 33 31 11) erteilt Ihnen gerne unverbindlich weitere Auskünfte.

Raiffeisenbank Bütschwil
Landstrasse 13
9606 Bütschwil

RAIFFEISEN
die Bank, die ihren Kunden gehört

ZUM 70. GEBURTSTAG UNSERES VERWALTUNGSRATSPRÄSIDENTEN DR. GION CLAU VINCENZ

«Eine Integrationspersönlichkeit in der Raiffeisenbewegung Schweiz»

Die Raiffeisenbewegung ist geprägt von der sinnstiftenden Idee, dass materielle und soziale Werte in der genossenschaftlichen Struktur in optimaler Weise verknüpft werden können.
Diese Sicht des Wirtschaftens ist von Dr. Gion Clau Vincenz nicht wegzudenken. Wer den Werdegang und die gesellschaftspolitische Ausrichtung von Dr. Vincenz sowie die Wertvorstellungen und Wirkungsweise des Raiffeisensystems kennt, den wundert nicht, dass sich diese beiden begegnen mussten.
Seine Aktivitäten in den landwirtschaftlichen Genossenschaften gehen einher mit der schrittweisen Übernahme von Verantwortung in der Raiffeisen-Bankengruppe.
Vor allem die Grundanliegen der örtlichen Raiffeisengenossenschaften – Selbsthilfe, Eigenverwaltung, Mitverantwortung und Soldarität – finden in ihm einen hartnäckigen Förderer.
Diese unverkennbar föderalistischen Einsichten führen ihn schliesslich in die kantonale und eidgenössische Politik.
Diese verkürzte Einblendung des Werdeganges von Dr. Vincenz vermag das ausserordentliche Erfahrungsprofil im politischen und wirtschaftlichen Bereich aufzuzeigen, welches er bei Übernahme des Präsidialamtes im Jahre 1984 zum Nutzen unserer Organisation einbringt. Unter seinem Präsidium wird die Spur in die Zukunft gelegt.
Im Rahmen des Projektes «Raiffeisen 2000» hat sich der Schweizer Verband der Raiffeisenbanken an seiner historischen Delegiertenversammlung 1990 unter seinem Vorsitz neue Statuten gegeben.

Dr. Gion Clau Vincenz, der Agronom

1960–86
Leiter der Niederlassung Chur und Landquart des Verbandes Ostschweizerischer Landwirtschaftlicher Genossenschaften (VOLG)

1961–79
Präsident des Bündner Bauernverbandes

1964–87
Vizepräsident der landwirtschaftlichen Kreditgenossenschaft Graubünden

1978–88
Mitglied des Vorstandes und Leitenden Ausschusses des Schweizerischen Bauernverbandes

Dr. Gion Clau Vincenz, der Raiffeisenmann

1972–85
Mitglied des Vorstandes des Bündner Verbandes der Raiffeisenbanken

1972–84
Mitglied des Verwaltungsrats-Ausschusses des Schweizer Verbandes der Raiffeisenbanken

ab 1984
Präsident des Schweizer Verbandes der Raiffeisenbanken

In der demokratischen Ausmarchung im Vorfeld der Totalrevision kommt Dr. Vincenz, dem Rätoromanen, das wesentliche Verdienst zu, die polarisierenden Meinungen innerhalb der mehrsprachigen Raiffeisenbewegung zu integrieren und schliesslich das Statutenprojekt zu einem Gemeinschaftswerk zu führen, das die erfolgreiche Tradition unserer Gruppe respektiert und auch Anpassungen ermöglicht, welche die Weiterentwicklung der Raiffeisen-Bankengruppe ins nächste Jahrtausend sicherstellen.
Viel wichtiger als die in den neuen Statuten geregelten Sachverhalte scheint ihm, dass die gruppenweite Zusammenarbeit in gegenseitigem Vertrauen, Solidarität und Partnerschaft noch ausgeprägter wird. Dr. Vincenz sieht darin eine eigenständige, unserer Genossenschaftsphilosophie angepasste Antwort auf die aktuellen Konzentrationsprozesse. Er wird diesen Zusammenhalt bei uns allen einfordern, wenn die angebahnten Strukturbereinigungsmassnahmen zu greifen beginnen und das neue Konzept zur Finanzierung der Verbandsdienstleistungen im Rahmen des Projektes Raiffeisen 2000 zur Diskussion gestellt wird. Dr. Vincenz wird diese anspruchsvolle Rolle gerne übernehmen. Seine reiche Erfahrung, seine romanische Sensibilität und sein persönlicher Einsatz werden unsere gemeinsamen Anstrengungen entscheidend begleiten.
Wir danken unserem Präsidenten und anerkennen seine gewissenhaft abgewogene und eingebrachte Mischung von Idealismus und Realitätssinn, die in Zukunft wohl allein trag- und widerstandsfähiger macht.

Im Namen der Zentraldirektion
des Schweizer Verbandes
der Raiffeisenbanken
Dr. Felix Walker
Vorsitzender der
Zentraldirektion

Dr. Gion Clau Vincenz, der Politiker

1963–69
Mitglied des Bündner Grossen Rates

1968–79
Vertreter des Standes Graubünden im Ständerat

1974–87
Mitglied des Schweizerischen Schulrates (ETH Zürich und Lausanne)

ab 1978
Präsident der Schweizerischen Arbeitsgemeinschaft für die Berggebiete (SAB)

Sektoral uneinheitliches Beschäftigungswachstum

Die Gesamtbeschäftigung wuchs 1990 im Vergleich zum Vorjahr um rund 1,4% auf den durchschnittlichen Indexwert von 105 Punkten (1985=100). Im Gartenbau- und Forstwirtschaftsbereich nahm die Beschäftigung um 3,4% bzw. 6,6% zu. Im sekundären Sektor (Energieversorgung, verarbeitende Produktion und Baugewerbe) wiederum erhöhte sie sich mit einem Plus von 1,2% (auf einen Indexstand von 101,7) in geringerem Umfang als im Dienstleistungssektor (+1,5% auf den Stand von 107,4). Das prozentuale Beschäftigungswachstum fand stärker in der Industrie bzw. im verarbeitenden Gewerbe (+1,5%) als im Baugewerbe statt (+0,7%). Im Dienstleistungssektor hob sich das Wachstum bei den Umweltschutzberufen (+4,1%) hervor. Aber auch bei den Versicherungen (+2,8%), den Strassenverkehrsdienstleistungen (+2,6%) sowie bei der Nachrichtenübermittlung, den Banken/Finanzgesellschaften und Kantonalverwaltungen (je +2,3%) liessen sich erhebliche Beschäftigungszunahmen beobachten.

International unterschiedliche Arbeitslosenraten

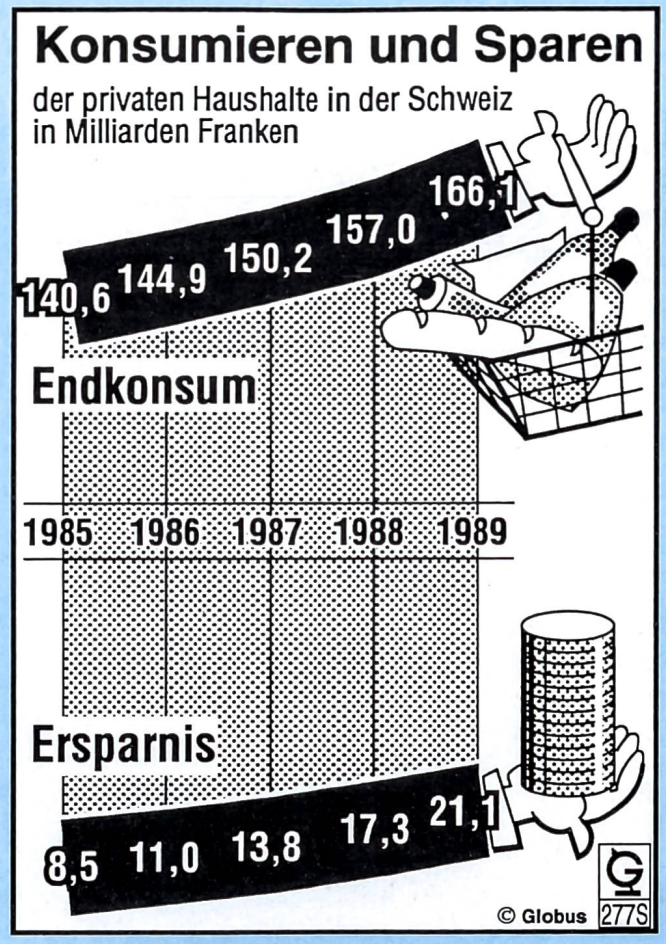
Die Staaten der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) – sie umfasst im wesentlichen die westlichen Industrieländer – haben insgesamt mit einer nach wie vor erheblichen Arbeitslosigkeit zu kämpfen. In den sieben grössten Ländern der OECD lag sie im Januar 1991 im Mittel bei schätzungsweise 5,9% der Erwerbstätigen, während sie im gleichen Monat des Vorjahres mit 5,5% deutlich tiefer lag. Nicht weniger als 15% Arbeitskräfte ohne Beschäftigung zählte im Januar 1991 Irland, gar 15,8% (4. Quartal 1990) Spanien. Eine bedeutende Arbeitslosigkeit zu beklagen hatten ferner Italien mit 9,8% (4. Quartal 1990). Nicht wesentlich tiefer lag sie im Januar 1991 in Kanada (9,6%) und Frankreich (9,1%). Die USA verzeichneten im ersten Monat des laufenden Jahres 6,1, Deutschland 4,5 und Japan 2% Arbeitslose. Immer noch praktisch Vollbeschäftigung herrschte im Januar mit einer Arbeitslosenquote von 0,9% in der Schweiz.

Kostenunterschiede zwischen Mann und Frau

Je versicherte Frau beliefen sich die Krankenpflegekosten der Krankenkassen 1989 im Mittel auf 1652.20 Fr., 7,2% mehr als im Vorjahr. Die Kosten je versicherten Mann kletterten um ebenfalls 7,2% auf 1129 Fr. Die Frauen waren 1989 somit um durchschnittlich 46,3% «teurer» als die Männer. Im Vergleich zu 1966 stiegen die Krankenpflegekosten pro versicherte Frau auf das 8,4fache, pro versicherten Mann auf das 8,7fache. Die Ursachen der Mehraufwendungen für die Frauen liegen unter anderem in ihrer höheren Lebenserwartung sowie in den Kosten von Schwangerschaft und Geburt. Die effektiven Kostenunterschiede zwischen Mann und Frau kommen in den Krankenkassenprämien jedoch nur begrenzt zum Ausdruck, da die Frauenprämien mittels Subventionen herabgesetzt werden. Zurzeit darf die Prämiendifferenzierung höchstens 10% betragen. In einigen Kantonen ist sogar Prämiengleichheit vorgeschrieben.

Schweizer Aussenhandel immer EG-lastiger

Von den schweizerischen Exporten im Jahre 1990 im Umfang von 88,3 Mrd Fr. gingen nicht weniger als 57,8% in die Länder der EG. Auch zehn Jahre zuvor war der EG-Anteil an unsern Ausfuhren mit 50,2% beträchtlich, aber doch deutlich geringer als im vergangenen Jahr. Die Bedeutung der EFTA-Staaten als Absatzmarkt sank zwischen 1980 bis 1990 von 9,1 auf 6,6% der Exporte. Bedeutende Abnehmer schweizerischer Güter sind ferner die USA und Japan, die im abgelaufenen Jahrzehnt anteilmässig von 7,2 auf 7,9% beziehungsweise von 2,6 auf 4,8% zulegten. Bei den Importen erhöhte sich das Gewicht der EG im betrachteten Zeitraum von 67 auf 71,6%, jenes der EFTA von 6,9 auf 7,2%. Aus den USA stammten 1990 6,1% (1980: 6,7%) und aus Japan 4,4% (1980: 3,3%) der Einfuhren.



Steigender Lebensstandard. Der schon vor fünf Jahren hohe Lebensstandard der Schweizer ist weiter gestiegen. Die privaten Verbrauchsausgaben in der Schweiz sind von rund 141 Milliarden Franken im Jahr 1985 auf über 166 Milliarden im Jahr 1989 geklettert, die privaten Ersparnisse erhöhten sich von neun Milliarden auf 21 Milliarden Franken. Selbst wenn man von diesen Zuwächsen den Preisanstieg abrechnet, ist unter dem Strich ein deutlicher Anstieg des Lebensstandards zu verzeichnen.

Die alternative Bank in Olten:

Eine Bank nicht wie jede andere

Sie ist ein Winzling unter den Finanzinstituten, aber gross in den Ansprüchen an ihre Geschäftspolitik: Die vor 7 Monaten eröffnete Alternative Bank ABS in Olten setzt einen besonderen Akzent in der Schweizer Bankenlandschaft, Ethik kommt bei ihr vor Profit. Hanspeter Vieli, Sprecher der ABS und Mitglied des Verwaltungsrates und des VR-Ausschusses, gab Auskunft über die ersten Erfahrungen.

Wer die «Schalterhalle» der ABS im modernen SUVA-Gebäude am Rande der Oltner Altstadt betritt, findet die gleiche professionell-kühle Sachlichkeit wie in anderen Banken: Sorgfältig aufeinander abgestimmte Einrichtung, Steinboden und zum Teil farbige Betonwände. Doch etwas ist anders; die gewohnten Schalter fehlen. Stattdessen sitzen sich Kunde oder Kundin und Angestellte an dunklen Büromöbeln aus Holz gegenüber, ähnlich wie in einem Reisebüro. Im offenen Raum ist nichts hinter Trennwänden verborgen.

Diese Offenheit setzt sich auch in der Geschäftspolitik der Alternativen Bank fort. Es gibt keine geheimen Nummernkonti, die eigenen Bilanzen werden nicht verschleiert, alle finanzierten Projekte werden veröffentlicht und die AnlegerInnen müssen nicht nur ihre Identität, sondern auch die Herkunft ihrer Gelder offenlegen.

Mehr Geld für gute Projekte

Auf der anderen Seite müssen die Kreditbegehren für Projekte neben den banküblichen Sicherheitsanforderungen auch bestimmte ethische Voraussetzungen erfüllen. Keine Chance haben z.B. Kredite für menschen- und umweltfeindliche Geschäfte (Gentechnologie, Tierfabriken etc.) oder solche für unsoziale Betriebe (Ungleichheiten zwischen Frau und Mann, Diskriminierung von Ausländern etc.). Offensichtlich herrscht in der Schweiz kein Mangel an solchen unterstützungswürdigen Projekten, wie die bisherigen Erfahrungen zeigen. «Wir haben viel mehr gute Projektgesuche erhalten als erwartet», erklärt Hanspeter Vieli, «so dass wir heute nicht wie angenommen zuviel, sondern zuwenig Anlagegelder haben. Bereits sind Kreditbegehren für über 100 Mio Franken eingegangen.»

Immerhin erweisen sich bisher über 1400 ABS-Kunden und -Kundinnen mit Einlagen von insgesamt 14 Mio Franken als das Gegenteil von «geldgierigen» SchweizerInnen. *Denn wer sein Geld zur Alternativen Bank bringt, verzichtet auf einen erklecklichen Teil der marktüblichen Zinsen.* Darüber hinaus zeigen sich erstaunlich viele AnlegerInnen trotz der beträchtlichen Inflationsrate bereit, zugunsten besonders förderungswürdiger Projekte noch tiefer zu gehen. So wurden bisher z.B. für den Bereich Ökologie Förderobligationen im Betrag von 267000 Franken zu einem durchschnittlichen Zinssatz von 1,83% gezeichnet, für Frauenprojekte (Fr. 200000.–) beträgt der Zins gar 0,9%.

Gewöhnliche Kassenobligationen brachten bisher einen Durchschnittszins von 4,3%. Die insgesamt gezeichneten Obligationen belaufen sich auf 4,2 Mio Franken zu einem Zinssatz von 2,75%.

Hypothekarkredite am meisten gefragt

Die InhaberInnen der Förderobligationen können selbst bestimmen, wohin ihr Geld fliessen soll; acht Bereiche stehen zur Auswahl: Ökologie, Bio-Landwirtschaft, Frauenprojekte, Selbstverwaltung, Bildung und Kultur, Entwicklungsarbeit, neue Wohnformen, Allgemeines. Weitaus die meisten bisher bewilligten Kredite betreffen Hypotheken, die meist aus hohen Beträgen bestehen und rund 90% (in Franken) der vergebenen Kredite ausmachen. *Nicht zum Zug kommen allerdings jene zahlreichen Bewerber, welche die ABS als günstige Finanzierungsquelle für ihr Einfamilienhaus betrachten.*

Überhaupt wolle die Alternative Bank nicht nur Hypotheken, sondern vermehrt direkt projektbezogene Kredite vergeben, betont Hanspeter Vieli. Nach entsprechenden Projekten würde derzeit aktiv gesucht. So sind nach Angaben des Pressesprechers auch Abklärungen über eine mögliche Zusammenarbeit mit umweltfreundlichen Unternehmen in Gang. Auch der Standort Olten ist für eine Bank ungewöhnlich. Das Bankenzentrum Zürich wäre sicher vorteilhafter gewesen, doch hat sich die Mehrheit der ABS-Verantwortlichen schliesslich für den Bahnknotenpunkt Olten entschieden, teils aus Kostengründen (Miete), teils als bewusste Abgrenzung zu den übrigen Banken. So wird vieles auf dem Korrespondenzweg und über Postcheckkonti abgewickelt. *Aufwendige Dienstleistungen unterliegen noch gewissen Einschränkungen.*

Noch nicht ganz verwirklicht ist die innerhalb der Alternativen Bank angestrebte Gleichberechtigung; im Team und in den Aufsichtsgremien beträgt der Fauenanteil mind. 40%, in der 3köpfigen Geschäftsleitung sitzen dagegen nur Männer. «Es gibt noch wenige Bankfrauen», erklärt Hanspeter Vieli dazu, «wir hoffen jedoch in einigen Jahren auf mehr Fachfrauen aus den eigenen Reihen.»

Ethische Kontrolle der Geschäfte

Über die Einhaltung der ethischen Grundsätze in der allgemeinen Geschäftstätigkeit der ABS wacht der 7köpfige ethische Rat. Dieser berät die Geschäftsleitung in ethischen Fragen und dient in gewisser Weise auch als interne und externe Ombudsstelle. Für die ethische Kontrolle der gesprochenen Kredite ist dagegen der ethische Kreditausschuss zuständig, der aus fünf Verwaltungsrätinnen und -räten besteht. Bisher legte der VR-Ausschuss in einem Fall sein Veto ein, er wertete einen umstrittenen Aspekt des fraglichen Projektes negativer, als die Geschäftsleitung. Die Frage der Ethik stellt sich auch bei der Herkunft der anzulegenden Gelder. Oft stammen diese aus Erbschaften. *Problematische Fälle gab es bisher nicht, doch wären für Hanspeter Vieli im Prinzip auch Erträge aus Immobilien- oder Börsengeschäften (in kleinem Umfang) mit dem ABS-Leitbild vereinbar:* «Wir wollen nicht sektiererisch sein», sagt Vieli, wie weit man gehen wolle, müsse die Praxis zeigen. Dass zweifelhafte Gelder bei der

ABS landen könnten, glaubt Vieli kaum, solche Kunden wollten ihre Erträge lukrativer anlegen.
Wie sich die kleine ABS auf dem Bankenplatz Schweiz entwickelt, wird sich zeigen. Die «Grossen» haben offiziell bisher keine Reaktionen gezeigt und wollen mit der Oltner Bank nichts zu tun haben. Die Berührungsängste sind gross, mit Ausnahme eines Bankverein-Vertreters war noch keine etablierte Bank bereit, zusammen mit der ABS aufzutreten.
Kurz vor Eröffnung der ABS trat die SKA mit einem «Öko-Fonds» auf den Plan und sang das Hohelied von den krisenfesten und zukunftsträchtigen Umweltschutz-Aktien.
Der ABS geht es nicht nur um eine ökologisch und sozial vertretbare Geschäftspolitik, sie möchte auch zu einem bewussteren Umgang mit Geld anregen, wozu u.a. die periodische Zeitung «Moneta» gedacht ist. Mit der Zeit soll zudem das Bankteam auf etwa 25 Personen erweitert werden, und in etwa 4 Jahren ist die Eröffnung von Filialen geplant. In der Westschweiz (Neuchâtel) wird bereits ein ABS-Büro geplant. Zur Zeit sucht die ABS vor allem weitere Einlagegelder zur Unterstützung von ethisch sinnvollen Projekten.

Zinskonditionen:
(ab 1. März)

Einlagekonto	2,50%
Lohn-Sparkonto	3,50%
Sparkonto	4,25%
Anlagekonto	4,50%
Kassenoblig. (2–5 J.)	4,75%
Kassenoblig. (6–8 J.)	5,00%

Suchen Sie Verantwortung und Selbständigkeit?

Für eine kleinere Raiffeisenbank im Mittelthurgau suchen wir eine(n)

Bankfachfrau / Bankfachmann

in Teilzeit
(ca. 80%)

Zu den Hauptaufgaben gehören die selbständige Führung der Bank, eine qualifizierte Betreuung der bestehenden Kundschaft sowie der Ausbau der Geschäftsbeziehungen.

Bankfachkenntnisse, grosse Selbständigkeit und Flair, Menschen verschiedener Schichten durch Ihre Persönlichkeit zu gewinnen und zu überzeugen, sind wesentliche Voraussetzungen, die Zielsetzungen der Bank zu erreichen.

Der persönliche Spielraum für geschäftliche Aktivitäten ist gross. Zur Zielerreichung können Sie ein konkurrenzfähiges Dienstleistungsangebot einsetzen.

Wenn Sie sich von diesen Zeilen angesprochen fühlen, rufen Sie uns an oder senden Sie uns Ihre Bewerbungsunterlagen. Frau M. Grob (Tel. 071 219316) oder Herr J. Dobler (Tel. 071 219481) erteilen Ihnen gerne unverbindlich weitere Auskünfte.

Schweizer Verband der Raiffeisenbanken
Personaldienst RB
Vadianstrasse 17
9001 St. Gallen

RAIFFEISEN
die Bank, die ihren Kunden gehört

WANTED: «PC-FREAK»

Wenn Sie über eine abgeschlossene Banklehre und Spezialkenntnisse im PC-Bereich verfügen, sind Sie bei uns an der richtigen Adresse!

Wir suchen in unser junges Team eine(n)

PC-Verantwortliche(n)

die/der die Raiffeisenbanken bei der Einführung von PCs berät und bei der Installation unserer eigenen PC-Programme unterstützt. Zu Ihren weiteren Aufgaben gehören das Erstellen von Benutzerhandbüchern sowie die Mitwirkung bei der Entwicklung von PC-Programmen (Formulare, neue Dienstleistungen usw.). Französisch- und evtl. auch Italienischkenntnisse sind von Vorteil.

Wenn Sie sich durch unsere Zeilen angesprochen fühlen, flexibel und kontaktfreudig sind, Sinn für organisatorische Zusammenhänge haben und Weiterbildung für Sie kein Fremdwort ist, rufen Sie uns an. Herr A. Montellese, Leiter Automation RB, Tel. 071/219507, und Frau H. Cadosch, Personalassistentin, Tel. 071/219241 stehen Ihnen für nähere Informationen gerne zur Verfügung. Ihre schriftliche Bewerbung richten Sie bitte an:

Schweizer Verband der Raiffeisenbanken
Personaldienst
Vadianstrasse 17
9000 St. Gallen

RAIFFEISEN
die Bank, die ihren Kunden gehört

Der Kampf um behindertengerechtes Bauen

Warum es gut ist, beim Bäumeschneiden nicht von der Leiter zu fallen

Viele Architekten erzählen ihren Bauherren immer noch die Mär von den teuren behindertengerechten Wohnungen. Dass das nicht stimmt, zeigt das Konzept des anpassbaren Wohnungsbaus. Vor dem Bauen an die Behinderten denken, heisst das «Geheimnis».

Albert Zehnder (48) hat sich vor drei Jahren ein Eigenheim gebaut mit einem schönen Garten drum herum. Kürzlich ist er beim Bäumeschneiden von der Leiter gefallen. Jetzt sitzt er im Rollstuhl – querschnittgelähmt. Etwas weniger dramatisch, sozusagen schleichend, kam Liselotte Kramer (70) zu ihrer Behinderung. Seit einiger Zeit wollen die Beine nicht mehr. Auch sie braucht jetzt einen Rollstuhl. Hans Hugentobler (28) hingegen ist noch gut zu Fuss, nur ist er blind. Allen dreien ist eines gemeinsam. Sie gehören zu den etwa 300000 Behinderten in der Schweiz, die wir gerne als «Minderheit» bezeichnen – und beim Bauen konsequent «vergessen».

Walter Fischer

Für den Ernstfall bauen

Das spürt auch Albert Zehnder auf seinen Rollstuhlfahrten. Er weiss heute aus eigener Anschauung, wie Architekten bauen und er kennt die wichtigste Architektenregel, «form follows function», was soviel

Empa-geprüfte Balkontüren mit Schwellenhöhe von 25 mm sind heute standardmässig erhältlich.

heisst, wie zuerst kommt die Funktion eines Bauwerkes, erst dann die Form. Die meisten Architekten kehren die Regel allerdings um, sagt Zehnder. Zuerst kommt für sie das Aussehen und dann die Funktion. Darum finde man architektonische Barrieren auf Schritt und Tritt. Behindertengerechtes Bauen gelte eben immer noch als unästethisch. Dabei, sagt Zehnder, könne behindertengerechte Architektur genau so schön sein. Nur könne der Architekt dann nicht mehr ab der Stange planen. Sehr wütend wird Albert Zehnder, wenn er hört, der Aufwand für behindertengerechtes Bauen lohne sich nicht, es komme ja selten ein Behinderter. Darauf pflegt er jeweils sarkastisch zu antworten: «Wir haben ja auch eine teure Armee und seit 1798 kam gar niemand mehr. Beides ist eben für den Ernstfall».

Dass behindertengerechtes Bauen im Wohnungsbau nicht teurer ist, zeigt das Konzept des anpassbaren Wohnungsbaus. Anpassbarer Wohnungsbau heisst nichts anderes, als bei Wohnungen die architektonischen Barrieren wegzulassen: Stufen, Treppen, Schwellen, zu schmale Durchgänge und Türen. Anpassungen, die darüber hinaus gehen, zum Beispiel unterfahrbare Küchen, werden erst gemacht, wenn ein Behinderter sie braucht. Bezahlt werden sie vom Behinderten selbst oder seiner Versicherung. Auf diese Weise wird aus einer anpassbaren eine angepasste Wohnung, und der Bau wird trotzdem nicht teurer. Würde man alle Wohnungen nach diesem Prinzip planen, könnte mancher Behinderter daheim statt im Heim wohnen. Dieser Gedanke ist allerdings noch fremd. Man hat sie halt doch lieber in den Heimen, unsere lieben Behinderten. Dabei wäre es nicht nur menschlich, sondern auch volkswirtschaftlich sinnvoller, Behinderte und Betagte daheim zu lassen. Erstens findet man für die Heime kaum mehr Personal und zweitens explodieren die Betriebskosten der Heime derart, dass man sich das bald nicht mehr leisten kann. Solange allerdings am subventionierten Heimbau noch gut verdient wird und man die Betriebskosten der Öffentlichkeit anlasten kann, wird sich wohl nicht viel ändern. Wer würde denn schon, zum Beispiel an einer Gemeindeversammlung, gegen einen Heimbau opponieren? Man lässt es lieber bleiben, und veranstaltet dafür mit den Behinderten vor Weihnachten einen Sing- oder Bastelnachmittag, bäckt Kuchen oder gedenkt ihrer mit einer milden Spende. Wem das allerdings nicht passt, tut gut daran, beim Bäumeschneiden nicht von der Leiter zu fallen.

Auch Rollstuhlfahrer müssen mal. Minimalmass für WC: 165×180 cm, Türe 80 cm, sonst können sie nicht.

Unterfahrbare Küchen sind im anpassbaren Wohnungsbau nicht gefordert. Unterfahrbarkeit kann nachträglich gemacht werden.

Video-Film über anpassbaren Wohnungsbau

Ein Video-Film der Schweizerischen Fachstelle zeigt, wie ein Architekt eine moderne Wohnsiedlung plant, in der jede Wohnung behindertengerecht ist, ohne dass das mehr kostet. Der Film wird in der ETH und den HTL-Schulen in der Architektenausbildung verwendet. Er ist auf VHS-Kassetten, 28 Minuten, zum Preise von 35 Franken bei der Schweizerischen Fachstelle für behindertengerechtes Bauen, Neugasse 136, 8005 Zürich, Tel. 01/272 54 44, erhältlich.

Das Ja der Raiffeisenbank Cham zum Sozial-Sponsoring

Interview mit Josef Huwyler, Verwalter der Raiffeisenbank Cham

Im März erhielten alle Architekturbüros des Kantons Zug eine Zeichnungsschablone für rollstuhlgerechtes Planen. Die Schablone ist für den Architekten einerseits ein Erinnerungsinstrument, um beim Planen an die Behinderten zu denken, andererseits ist sie ein praktisches Arbeitsinstrument. Der Architekt kann damit Rollstuhlwendekreise, Rampensteigungen, WC-Grundrisse, Liftmasse und so weiter direkt auf seine Pläne einzeichnen. Die Schablone wurde von der Raiffeisenbank Cham gesponsert.

Fachstelle: Herr Huwyler, die Raiffeisenbank Cham hat den Versand dieser Zeichnungsschablone gesponsert. Warum?

Huwyler: Es ist uns ein Anliegen, dass auch Behinderte zu privaten und öffentlichen Gebäuden Zugang haben. Zudem erschien uns das als ein sympathisches Projekt, das wir gerne unterstützen wollten.

Fachstelle: Wir hatten diese Aktion ursprünglich mit einer Grossbank geplant. Die Bank hat abgesagt, mit der Begründung, bei ihr müsse der Werbefranken rentieren. Muss Ihr Werbefranken nicht rentieren?

Huwyler: Er sollte theoretisch schon rentieren. So gesehen ist das Raiffeisenlogo auf der Schablone etwas klein geraten. Wenn ich aber nur so denken wollte, hätte ich sagen müssen, wir machen nicht mit. Wir denken aber auch noch sozial. Uns sind die Mitmenschen, die auf der Schattenseite des Lebens stehen, auch ein Anliegen. Es ist nicht unsere Philosophie, knallhart zu sagen, business is business, was nichts bringt, machen wir nicht.

Fachstelle: Die Fachstelle möchte, als eine weitere Massnahme ihres PR-Konzeptes auch einen Monatskalender für Architekten und Bauherren herausgeben. Auf dem Kalender wäre gute Architektur zu sehen, die gleichzeitig behindertengrecht ist. Der Werbemanager einer anderen Grossbank hat uns gesagt, mit einem Negativimage (Behinderte) könne man nicht werben. Sie werben trotzdem damit. Verstehen Sie nichts von Werbung?

Huwyler: (lacht) Das sind zwei paar Schuhe. Für mich ist diese Aktion absolut keine Imagewerbung. Wenn Ihnen aber eine Grossbank sagt, Behindertenwerbung sei negative Imagewerbung, dann würde ich sagen, dass die vielleicht demnächst einmal ein Werbeseminar besuchen müssten, um sich über die heutige Meinung zu informieren. Es hat sich nämlich in dieser Beziehung sehr vieles gewandelt.

Fachstelle: In der Deutschschweiz wurde die Schablonenaktion in den Kantonen Bern, St. Gallen und Thurgau noch nicht durchgeführt. Könnten Sie sich vorstellen, dass die Raiffeisenbanken dieser Kantone mitmachen?

Huwyler: Das kann ich mir gut vorstellen. Wir haben aber das Problem, dass die Raiffeisenbanken autonom sind. Darum kann jede Gruppe selber über ihre Werbefranken entscheiden.

Fachstelle: Die Raiffeisenbanken leihen ihr Geld hauptsächlich für Hypotheken, das heisst zum Bauen aus. Macht die Bank auch auf Qualitäten im Bauen aufmerksam? Zum Beispiel auf energiegerechtes oder behindertengerechtes Bauen?

Huwyler: Das tun wir, aber es sind uns da gewisse Grenzen gesetzt. Wenn ein Bauvorhaben finanzierungsreif ist, sind die Vorstudien und Pläne in der Regel schon gemacht. Dann schauen wir uns das Projekt an, ob es in etwa den Normen entspricht, ob es praktisch ist usw. Wo wir gewisse Mängel feststellen, weisen wir darauf hin. Wenn wir das Gefühl haben, es sei ein schlechtes Projekt, verzichten wir auf eine Finanzierung. Wobei das eher theoretisch ist. Im Wohnungsbau ist ja so vieles normiert, dass man eigentlich nur noch über geschmackliche und stilistische Sachen diskutiert. Wir schauen aber auch, ob das Projekt behindertengerecht ist. Hat es zum Beispiel in einer Wohnüberbauung eine, zwei, drei behindertengerechte Wohnungen?

Fachstelle: Wenn Sie als Bankier einen Architekten vom behindertengerechten Bauen überzeugen müssten, was wären Ihre Argumente?

Huwyler: Es braucht eigentlich gar nicht so viele Argumente. In unserer Region ist ein sehr grosses Verständnis für behindertengerechtes Bauen vorhanden. Wenn die Architekten es nicht berücksichtigen, ist es aus Kosten- und Renditengründen.

Fachstelle: Architekten stellen sich unter behindertengerechtem Wohnungsbau etwas ganz falsches vor. Sie bauen Dinge ein, die es nicht braucht, und das verteuert dann den Bau. War es Ihnen selbst bewusst, dass behindertengerechter Wohnungsbau nicht teurer ist?

Huwyler: Wir mussten uns in die Materie einarbeiten. Ursprünglich haben wir auch gedacht, es brauche verschiedene Mehrinvestitionen. Mit der Zeit haben wir gemerkt, dass es nicht so ist. Es geht ja hauptsächlich um Masse, Höhen und dergleichen.

Fachstelle: Könnte jemand in Ihrer Bank weiterarbeiten, wenn er oder sie, nach einem Unfall an den Rollstuhl gebunden wäre?

Huwyler: Ja. Wir sind total behindertengerecht. Die Büros sind rollstuhlgängig und mit dem Lift erreichbar. Wir haben auch höhenverstellbare, ergonomische Pulte. Alles ist schwellenlos. Auch das WC ist rollstuhlgängig.

Das Interview führte Walter Fischer von der Schweizerischen Fachstelle für behindertengerechtes Bauen

GESCHOSSE AUS DEM WELTALL

Meteoriten geben Auskunft über die Entstehung des Sonnensystems

Rolf W. Bühler hält einen 27 Kilogramm schweren Meteoriten aus Arizona USA in der Hand. Typisch ist das löcherige und zackige Aussehen.

Im Keller des «Bally-Prior»-Museums in Schönenwerd kreischt eine Elektrosäge. Konservator Rolf W. Bühler fräst von einigen Meteoriten kleine Stücke ab. Diese

Text und Bilder Roland Beck

Proben sind von Museen in Europa und Amerika zu Forschungszwecken bestellt worden.

Das kleine Museum, das einer Stiftung gehört, ist dank seiner einzigartigen Meteoritensammlung und vor allem dank seines Konservators in aller Welt bekannt geworden. Renommierte Museen, wie etwa das «American Museum of Natural History» oder das «British Museum» (Natural History) kennen diese Sammlung. Sie wissen ebenso, dass Rolf W. Bühler ein kompetenter Meteoritenfachmann und Buchautor ist.

Diese Anerkennung musste sich der Schweizer «Meteoritenpapst» allerdings zuerst verdienen. Denn dem ausgebildeten Maschineningenieur und Hobby-Botaniker wurde dieses Wissen nicht in die Wiege gelegt. Er musste sich diesen Stoff selbst erarbeiten.

Anfangs der siebziger Jahre interessierten sich erst wenige Fachleute für diese «Feuersteine». Mit der Erforschung des Weltraumes und des Sonnensystems erwies sich jedoch, dass Meteoriten der Wissenschaft wertvolle Informationen aus Urzeiten liefern können. Deshalb nimmt das Interesse ständig zu. Meteoriten sind nicht einfach Sammelobjekte, sondern wichtige Boten aus dem Weltall.

Als Rolf W. Bühler 1978 die Leitung des Bally-Museums übernahm, bestand dies aus vielen kleinen Sammlungen. Unter anderem auch aus einer reichhaltigen Meteoritensammlung. «Weil ich mich nicht gleichzeitig auf alle Gebiete spezialisieren konnte, konzentrierte ich mich deshalb von Anfang an auf die Meteoriten», erzählt Bühler. Eine weitere Vorgabe war: Die

Stiftung des Museums verfügte nicht über die erforderlichen Mittel, um eine bessere Sammlung aufzubauen. Deshalb kam Bühler auf die Idee, mit diesem raren Gestein Handel zu treiben, um so dem Museum die benötigten Mittel zu beschaffen.

«STRAFE GOTTES»

Erstaunlich ist auch dies: Es vergingen Jahrhunderte, bis sich die Forscher überhaupt ernsthaft für diese Steine, die vom Himmel auf die Erde fielen, richtig interessierten. In geschichtlicher Zeit verstand man nämlich die «Donnersteine» noch viele Jahrhunderte lang als «Strafe Gottes» oder deutete sie als Wunder und Künder von Siechtum, Kriegen und Missernten. Erst mit dem Meteoritenfall von L'Aigle am 26. April 1803 begannen Wissenschafter die «Feuermeteore» als das zu sehen, was sie wirklich waren: Stein- und Eisenmassen, die aus dem Weltraum auf die Erde fielen.

Je mehr sich die Menschen mit diesen Zeugen aus dem All beschäftigten, desto faszinierter waren sie von ihnen. Das erlebt der Konservator immer wieder, wenn er Besucher durch das Museum führt. Um sie für seine Materie zu begeistern, zeigt er ihnen etwa ein kleines Stück eines Steines und fragt dann: «Wissen Sie, was das ist?» – «Keine Ahnung», lautet die Antwort. Darauf Bühler: «Das ist ein Stück Mars.»

Was ist ein Meteorit?

Nicht nur Planeten, Monde, Sonne gehören zum Sonnensystem: Durch den Planetengürtel zwischen Mars und Jupiter flitzen auch Astroiden- und Kometentrümmer. Diese können von mikroskopisch kleinen Staubpartikeln bis zu Riesenbrocken mit mehreren Kilometern Durchmesser alle Grössen annehmen. Durch Kollision von ihrer Bahn abweichen und mit der Erde zusammenstossen. Meteorit nennt man einen Planetenkörper, bevor er in die Erdatmosphäre eintritt. Verdampft beim Atmosphärendurchflug nicht die ganze Masse, schlägt er als Meteorit auf dem Erdboden auf.

Es gibt Steinmeteoriten, solche aus einem Stein-Eisen-Gemisch und reine Eisenmeteoriten.

Und er erklärt den erstaunten Besuchern, dass es von einem vierzig Kilogramm schweren Meteoriten stammt, der am 28. Juni 1911 im ägyptischen Alexandria auf die Erde gefallen sei. Das kleine Steinchen gehört zu den Raritäten der Meteoritensammlung, die Bühler betreut. Es hat heute einen Wert von über 1000 Dollar. Allerdings: Wertvoll sind Meteoriten hauptsächlich für Wissenschaftler, die damit Forschung betreiben.

SUCHT NEUE METEORITEN

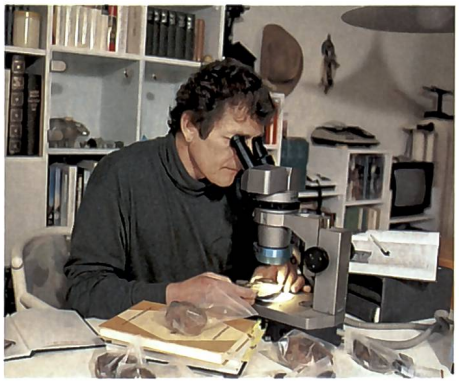
Rolf W. Bühler ist selbst ein aktiver Meteoritenjäger. Immer wieder sucht er gewisse Gebiete ab. Und auf Wanderungen geht er an keinem Steinhaufen vorbei, ohne in diesem zu wühlen. Denn nach seiner Hochrechnung müssten in der Schweiz noch zwei bis fünf Meteoriten zu finden sein. «Am ehesten in landwirtschaftlich intensiv genutzten Gebieten oder ebenso in einer Schublade», meint der Konservator.

Den letzten Meteoriten in der Schweiz fand 1984 ein Bauer auf dem Twannberg beim Pflügen eines Haferfeldes. Der ungewohnte «Stein», den er wegen des hohen Gewichts aufhob, wog knapp 16 Kilogramm. Erst als der Bauer eines Tages einen Zeitungsartikel über Meteoriten las, dachte er, es könnte sich bei seinem Fund um einen solchen «Feuerstein» handeln. Die Leitung des Museums Bally-Prior identifizierte ihn als Eisenmeteoriten und führte ihn der wissenschaftlichen Forschung zu.

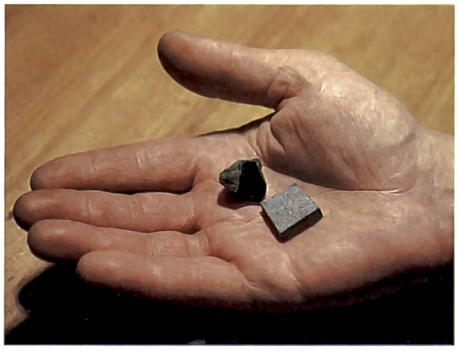
Wer neue Meteoriten sucht oder kaufen möchte, der muss viel in der Welt herumreisen. Rolf W. Bühler ist sehr oft unterwegs. Einmal im Jahr fliegt er ganz sicher nach Tucson im US-Bundesstaat Arizona. Denn dort treffen sich regelmässig die professionellen Meteoritenjäger und Händler. Der Schweizer Gast kennt die meisten und ebenso die Geschichten, die sie immer wieder erzählen.

STRASSE UM METEORITEN GEBAUT

Hellhörig wird Bühler allerdings, wenn von neuen Meteoritenfundorten die Rede ist. «Dort», sagt der gewiefte Fachmann, «ist nämlich die Chance gross, noch weitere Stücke zu finden. Denn beim Eintritt in die



Bühler untersucht bei 20facher Vergrösserung die Struktur eines Eisenmagneten.



Ein Stücklein Mars auf der Hand ist wohl ein besonderes Gefühl.

Weil die meisten Meteoriten eisenhaltig sind, sprechen sie bei Metallsuchgeräten an. Bühler sucht einen Acker nach Meteoriten ab.

Der Meteoritenfall von Ensisheim, 1513.

In Bühlers Computer ist auch der Meteoritenkatalog des Britischen Museums gespeichert.

Bauern haben zuallererst die Möglichkeit, einen Meteoriten zu finden. Im Berner Seeland (Bild) müssen ohnehin jedes Jahr die Steine zusammengelesen werden.

Im Bally-Museum: Die C. C. Lee-Sammlung ist eine «historische» Meteoritenkollektion aus der Zeit kurz vor der Jahrhundertwende.

Der Konservator beim Abfräsen eines Meteoritenstückes.

Erdatmosphäre explodieren die Meteoriten und splittern ab. Landen jedoch in der gleichen Region.»

Dies hat sich beispielsweise im mexikanischen Alende bestätigt. Die Himmelskörper liegen nicht immer auf der Erdoberfläche. Oftmals werden sie erst beim Graben entdeckt.

In Tucson vernahm Bühler, dass vor 30 Jahren im US-Staat North Dakota ein «sonderbarer» Stein ausgegraben worden sei. Weil dieser so schwer war, konnte man ihn nicht beseitigen. Deshalb deckte man ihn wieder zu und baute die geplante Strasse um den Stein herum.

Nach einem Augenschein an Ort und Stelle ist Bühler überzeugt, dass es sich um einen Meteoriten handelt, denn an dieser Stelle liegen praktisch keine anderen Steine. Er will deshalb diesen Schatz ausgraben. Die Erlaubnis vom US-Nationalmuseum hat er bereits. Doch was will er mit diesem Riesenbrocken anfangen? «Ich bin schon zufrieden, wenn ich ein kleines Stück mit nach Hause nehmen darf», lacht der Meteoritenjäger.

Wie erkennt man einen Meteoriten?

Die Schwierigkeit, Meteoriten zu erkennen, besteht darin, sie von irdischen Gesteinen zu unterscheiden. Dennoch gibt es untrügliche Merkmale. Zunächst das Gewicht: Meteoriten sind ungeachtet ihres Verwitterungszustandes schwerer als gleichgrosse Steine am Fundort. Form und Oberflächenbeschaffenheit anders. Das untrüglichste äusserliche Kennzeichen ist die Schmelzkruste. Meteoriten haben unregelmässig abgerundete Formen, Eisenmeteorite zudem daumengrosse Einbuchtungen. Sie sind zudem nie schwammartig, wie Schlacke aussehend.

Weil jeder Meteorit Träger von Informationen aus unserem Planetensystem ist, sollte man ihn der Forschung zuführen. Sollten Sie das Glück haben, einen Meteoriten zu finden, so wenden Sie sich bitte an folgende Adresse: Rolf W. Bühler, Bally Museumsstiftung, Oltnerstrasse 80, 5012 Schönenwerd. Ein angemessener Finderlohn wird Ihnen sicher sein.

Im Bally-Museum können die Besucher durch ein Loch in der Vitrine selbst einen Meteoriten in die Hand nehmen.

Dank diesen Himmelssteinen ist der Konservator mit vielen professionellen Meteoritenjägern befreundet, die ihm immer wieder Steine verkaufen. Einer von ihnen ist hauptsächlich in der australischen Nullabor-Ebene tätig. Dort findet man die Meteoriten leicht, denn sie sind die einzigen Steine in diesem sandigen Wüstengebiet.

KNAPP DEM TOD ENTRONNEN

«Manchmal», erzählt Bühler, «kann das Meteoritensuchen lebensgefährlich werden.» Glück jedenfalls hatte vor drei Jahren sein Freund Cornelius B., der mit einem Helfer ins Niemandsland West-Sahara zwischen Marokko und Algerien reiste. Er hatte nämlich herausbekommen, dass dort auf engem Raum Meteoritenteile herumliegen.

Die beiden Meteoritenjäger machten sich mit Such- und Funkgerät auf die «Jagd». Im Schutze der Dunkelheit durchstreiften sie das vermeintliche Gebiet. Doch sie hatten Pech: Sie wurden von Polisario-Befreiungskämpfern aufgespürt und gleich verhaftet. Man hielt sie für Spione. Nur dank ihren Arabischkenntnissen und der Vermittlung eines holländischen Diplomaten wurden sie wieder freigelassen. Sonst wären sie erschossen worden.

Auf die Frage, was ihn denn persönlich so fasziniere an diesen Meteoriten, erklärt Rolf W. Bühler: «Für mich haben Meteoriten etwas Mystisches. Am meisten begeistert mich jedoch die Tatsache, dass dieses Gestein die einzige Materie ist, die Aufschlüsse über die Entstehung des Sonnensystems vor viereinhalb Milliarden Jahren geben kann.»

DER BERNER SCHLIFFSCHEIBEN-BRAUCH

Der Herr Düby Negociant hatt mir auch ein Pfänster verehrt.

Allianzscheibe Mäder-Dietrich, Süri, 1776. Im Schild Zimmermannsgeräte (Breitäxte und Winkelmasse).

Das Schenken von Schliffscheiben an den Erbauer eines neuen Hauses war im Bernbiet des 18. Jahrhunderts ein oft und gern geübter Brauch. Ihm verdanken wir die Existenz der gläsernen Kleinode, von denen im nachstehenden Beitrag die Rede ist.

VON WEIN, DUBLONEN UND VOM FENSTERMAHL

Der Bau eines eigenen Hauses heute ist ein ausserordentliches Ereignis für den Bauherrn und die Seinen. Im Bernbiet des 18. Jahrhunderts war es dies bestimmt in noch ausgeprägterem Masse. Die ganze Verwandtschaft, ja die gesamte Dorfbevölkerung nahm Anteil am Geschehen. Tatkräftige, oft sogar unentgeltliche Mithilfe über Wochen war für alle jene eine Selbstverständlichkeit, die dazu in der Lage waren. Und ebenso selbstverständlich war der Brauch, den Bauherrn zu beschenken mit Baumaterialien, Esswaren, Geld und Wein. Tranksame und Dublonen wurden vom Schenkenden meist im Hinblick auf das opulente fröhliche «Fenstermahl» gespendet, zu dem der Erbauer eines neuen Hauses jene Angehörigen, Freunde, Geschäftspartner und Dienstboten lud, die ihm ein Fenster mit Schliffscheibe verehrt hatten.

Daniel Zahrli, Laupen, 1780. Die beiden Löwen beziehen sich auf den Metzgerberuf des Stifters.

Peter Reinhard, Laupen, 1780. Im Schild zwei Gerbermesser und (vermutlich) ein Bock zum Schaben der Haut.

VERZEICHNUSS DERENJÄNIGEN, WO MIR ZU MINEM GEBÄÜW GESCHENK GETHAN HABEN

Zeitgenössische Aufzeichnungen über den Hausbau im 18. Jahrhundert sind Raritäten. Eine solche ist auch das «Hausbuch» des Christen Rufener, «Krämer und Tockter im Buchser»* aus dem Jahr 1757. Folgen wir ein Stück weit dem detailreichen und farbigen Originaltext:

«Verzeichnuss derenjänigen, wo mir zu minem Gebäüw Geschenk gethan haben und was mitt Nahmen ist: Min hochgeehrter Herr Landvogt Früsching zu Buchsee hatt mir 3 Trämelen und 3 Eichen und ein Pfänster verehrt. Min woll Ehrwürdiger Herr Predikant Stefany zu Buchsee hatt mir ein Pfänster, samt einem Stück buchis Holtz für das Kemy-Schoss verehrt. Mein Bruder Bändicht hatt mir 2 Fass Wein und 2 Pfänster und 2 nöüw Tublonen für die Forrpfänster und 4 nöüw Tublonen für den Wein für das Pfänstermal verehrt. Mein Schwager Christen Häberly zu Buchsee hatt mit ein Fuder Tannen und ein Grotzen für den Trämel und ein Pfänster verehrt. Mine Mutter hatt 10 Kronen und ein Pfänster zu minem Gebäüw verehrt... Der

* Brand, Willy: Hausbuch des Christen Rufener 1734–1798. Krämer und Tockter in Buchsee. Schriftenreihe zur Geschichte der Gemeinde Münchenbuchsee 1984.

Herr Düby Negociant hatt mir auch ein Pfänster verehrt...».
Rufener erwähnt in seinen Aufzeichnungen nicht weniger als 26 «Fenster», wobei es sich um mit Schliffscheiben geschmückte Fenster gehandelt haben dürfte.

WOHLSTAND FÖRDERTE KUNSTGEWERBE

Die bernische Landbevölkerung erfreute sich in dieser Zeit eines anhaltenden Wohlstandes. Reich mit Schnitzereien und Malereien verzierte Bauten, Möbel und Gebrauchsgegenstände waren ebenso Zeugen einer aufwendigen Lebenshaltung wie die reichbefrachteten Festtafeln und die wohlgefüllten Wäscheschränke. In diesem Zusammenhang ist auch das Aufkommen der Schliffscheiben im bäuerlichen und bürgerlichen Milieu des Bernerlandes zu sehen.
Von wandernden böhmischen und schlesischen Glasschleifern hatten einheimische Talentierte die Kunst des Glasschleifens übernommen. Mit dem sogenannten Trempelzeug, einer Werkbank, deren horizontale Achse durch Fussantrieb zu rascher Rotation gebracht wurde, schufen die Schleifer ihre subtilen gläsernen Kleinode. Mittels Schleifköpfen aus Metall, feingepulvertem Schmirgel und Öl wurden Inschriften und Ornamente nach einer Skizze im Massstab 1:1 in Glastafeln geschnitten und geschliffen. Die vorerst matten Gravuren konnten nach Wunsch mit weichen Scheiben aus Holz, Blei oder Zinn blankpoliert werden. Für feine Inschriften gelangte gelegentlich der Diamant zum Einsatz.

BIBELVERS, FREUNDLICHE WIDMUNG ODER BONMOT

Ausnahmen bestätigen die Regel, aber normalerweise nennt eine Schliffscheibe den Namen des Stifters und wenn möglich jenen seiner Ehefrau. Oft erwähnt werden Beruf, Amt oder militärischer Grad und fast immer finden wir den Wohnort des Donators und das Stiftungsjahr. Den Schriftteil ergänzen können ein Bibelzitat, eine Widmung oder ein humorvoller Spruch.
Im Bildteil finden wir meist eine reichgestaltete barocke Kartusche, in die das Familienwappen, bei dessen Fehlen das Hauszeichen, die Werkzeuge des stiftenden Handwerkers oder eine Szene aus der Bibel hineinkomponiert wurden. In bäuerlichen Kreisen sehr beliebt waren die Dragonerscheiben. Sie zeigen den uniformierten, gestiefelten und gespornten Stifter hoch zu Ross mit gezücktem Säbel durch die Gegend galoppieren.
«Ich bin Ein Schmid u. wohlz. muth
ich Trincke kein Wein oder er seye gut». Mit dieser witzigen Widmung liess «Gerichtsäss u. ober Leutenant Christian Kupferschmid auf dem Buholter Berg 1770» eine von ihm gestiftete Scheibe versehen. Im Bildteil erkennt man einen hammerschwingenden zipfelbemützten Kupferschmied neben einem bauchigen Kessel. Ein uniformierter Lanzenträger, wohl eine Anspielung auf den militärischen Grad des Stifters, leistet ihm Gesellschaft.
Das Vorkommen der Schliffscheiben ist ziemlich genau auf das 18. Jahrhundert begrenzt. Die wenigen nach 1800 geschliffenen Stücke wirken flacher, professioneller und haben auch bezüglich ihres Dekors nicht mehr die Ausstrahlung früherer Exemplare. *(hst)*

Franz Niklaus König (1765–1832): Visite nocturne dans l'Oberhasli, Canton de Berne (Der Kiltgang). Aquatinta um 1800. Der Mond beleuchtet eine im Butzenfenster eingelassene grosse Schliffscheibe.

Über bedeutende öffentlich zugängliche Schliffscheiben-Sammlungen verfügen das Historische Museum Bern, das Schweizerische Landesmuseum in Zürich und die Schlossmuseen von Burgdorf und Thun.

REISEN weltweit

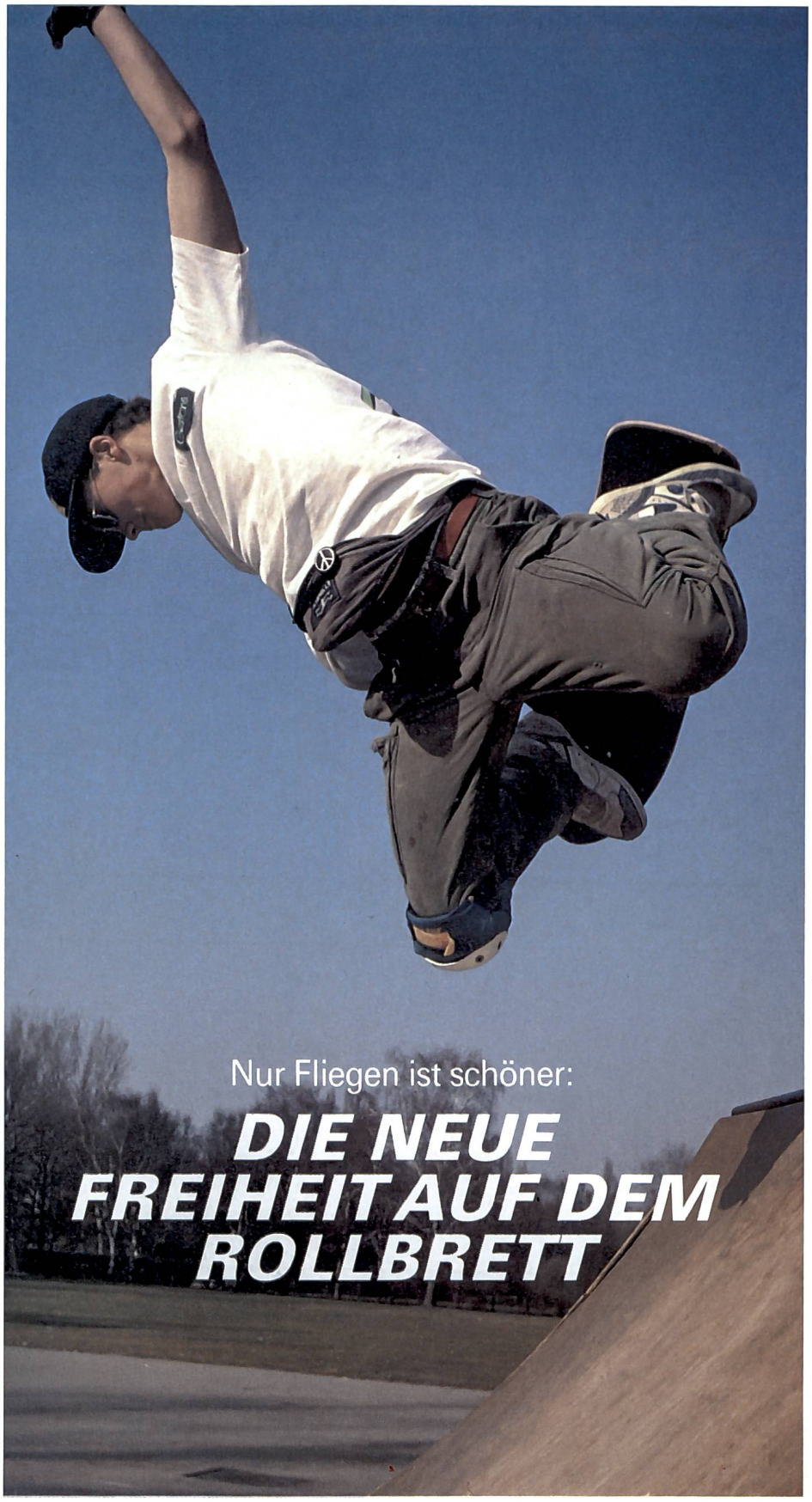
Unser neu eröffnetes **REISEBÜRO** vermittelt Ihnen:

Flugarrangements, Badeferien, Kreuzfahrten etc., einfach alles, was mit REISEN zu tun hat.

Wir beraten Sie gerne.

REISEBÜRO RAIFFEISENBANK
KÖLLIKEN–HOLZIKEN
5742 KÖLLIKEN
Tel. 064 43 02 60
Fax 064 43 53 40

Jetzt «Jumpen» und «Sliden» sie wieder, fliegen beinahe lautlos über belebte Trottoirs oder raspeln mit zuweilen unüberhörbarem Getöse an Bordsteinen und Kirchentreppen: Es ist Frühling, die Skater sind wieder da! Oft mit umgekehrter Baseballmütze, abenteuerlichem T-Shirt und Bermudas ausgestattet, sind sie schon rein optisch meilenweit als Fans des schnellen Bretts zu erkennen. Doch was für Tausende die halbe Lebens-Philosophie beinhaltet, betrachten manche als reine Belästigung. Das allerdings wird der weltweiten Jugend-Skatebewegung nicht gerecht.



Nur Fliegen ist schöner:

DIE NEUE FREIHEIT AUF DEM ROLLBRETT

In der Tat muss das Rollbrett, oder eben das Skateboard, als erstes typisches Attribut eines Zeitgeistes gesehen werden, der in der Zwischenzeit auch in Form von Mountainbikes, Snowboards oder Computer-Games seinen Niederschlag gefunden hat. So neu ist diese Bewegung zwar nicht, denn sie wurzelt eigentlich in der kalifornischen Tradition des Surfens. Wer erinnert sich nicht mit Wehmut an die mit «Beach Boys»-Songs untermalten Sechziger-Jahre-Bilder der braungebrannten, wagemutigen Burschen auf ihren Surfbrettern. Damals versuchte man das flowergepowerte, schwerelose Gleiten in unseren Breitengraden mit Rollschuhen zu imitieren. Diese verursachten, am Anfang noch mit eisernen Rädern ausgestattet, allerdings mehr Lärm als erhabene Gefühle.

Thomas Weber

Fortsetzung Seite 30

ROLLBRETTFAHREN ALS LEBENSPHILOSOPHIE

Die ersten hartgesottenen Rollbrett-Pioniere hierzulande versuchten dem heissen Trend aus den USA mit Selbstgebasteltem aus alten Rollschuhrädern zu folgen. Patrick Rohde (27), Geschäftsführer des Branchenleaders und Trendsetter-Ladens «Beach-Mountain» in Zürich, kann sich gut daran erinnern, als die Skateboard-Welle vor über 15 Jahren nach Europa überschwappte: «Eigentlich hat alles sehr klein angefangen. Meistens waren es jugendliche Touristen, welche die ersten Boards, übrigens aus ganz anderem Material als heute erhältlich, aus den Amerika-Ferien mit nach Hause brachten. Die sind natürlich damit herumgefahren und haben sogar Skateboards an Warenhäuser verkauft. Am Anfang war alles nur lustig und ‹Fun›. Im Laufe der Zeit ist das ganze dann zum Sport geworden. Damit begann der erste Boom. Nun sind die ersten Skateclubs aus dem Boden geschossen; in der ganzen Schweiz wurden Meisterschaften gefahren. Heute ist das Rollbrettfahren Akrobatik. Es ist schier unglaublich, was die jugendlichen Künstler mit dem Board heute zum Teil bieten. Es ist eine eigene, persönliche Ausdrucksweise geworden.»

Wer nun das Rollbrett als blosse lärmige Provokation pubertierender Strassen-Jugend abtun wollte, muss leider enttäuscht werden. Dem Laien tut sich eine auf den ersten Blick verwirrende Vielfalt von Stilen, Sprüngen und Ausrüstungsgegenständen auf. Nur wer sich intensiv mit dem Thema Skateboards befasst, wird früher oder später den Überblick gewinnen. Eltern, die dem Sprössling als Einstieg ein Rollbrett «am Stück» aus dem Kaufhaus spendieren, haben mit dem wachsenden Fortschritt mit ebensolchem Engagement zu rechnen. Der in der Zwischenzeit im Kreise der Skate-Insider Aufgenommene wird sich im Keller verkriechen und mit technichen Finessen aus dem Fachgeschäft am Brett herumwerkeln, die an den Formel-1-Zirkus erinnern: Sind beim Deck fünf der sieben Schichten kanadischen Bergahorns längs verleimt? Wählt man flippige Totenkopfbemalung oder spartanisches Mattschwarz? Härtere oder weichere, schmälere oder grössere Rollen? Wie ist die Elastizität des Gummis?, welches die Achsenmarke? Wie sind Härtegrad und Einstellung der Lenkgummis? In welchem Winkel trifft der «Hanger» auf die «Baseplatte»? – Das sind Fragen, die die Rollbrett-Welt bewegen. Fragen, die darüber entscheiden, ob der «Slide» (seitliches Rutschen) problemlos und der «Ollie» (wichtige Sprungart) sauber oder wenigstens spektakulär gelingen.

STREETSTYLE ODER HALFPIPE, DAS IST DIE FRAGE

Bei den Rollbrettdisziplinen kann man grundsätzlich zwischen dem «Streetskating» auf der Strasse, dem Skaten auf der Holz- oder Beton-Rampe, auch «Halfpipe» genannt, und dem «Freestyle», der wettkampfmässigen Rollbrett-Kür mit Musik, unterscheiden. Das Fahren auf der «Halfpipe» erfordert einigen Mut und ist auch nicht ganz ungefährlich.

Deshalb wird diese Sportart eher von den erfahreneren Skatern betrieben. In der Zwischenzeit steht der Wildwuchs der «Streetskater» den verwegenen Jungs auf der Rampe allerdings in nichts mehr nach: Mini-Halfpipe und Hindernisse aller Art haben auch auf der Strasse Einzug gehalten. Beim «Street-Style», der Kür der Strasse, dient jede Wand, jeder Bordstein und jede Treppe samt Geländer als willkommene Abwechslung für Kapriolen der atemberaubenden Art. Es empfiehlt sich deshalb, beim Üben exponierte Stellen wie Ellenbogen, Knie, Hände (Handschuhe) und auf der Rampe auch den Kopf mit einem Helm respektive anderem entsprechendem Zubehör zu schützen. Im Fachhandel sind auch spezielle Schuhe mit verstärktem Knöchel- und Zehenschutz erhältlich.

Vielleicht kann diese kurze Einführung dazu beitragen, die nächste Begegnung mit dem bunten Haufen der Skatboarder etwas nachsichtiger ausfallen zu lassen? Immerhin verzichten viele Angehörige der Rollbrett-Generation zugunsten eines Skateboards oder Mountainbikes freiwillig auf ihre Mofas. Und diese verursachen auch Lärm und stinken erst noch. «Es gibt unzählige Streetskater – wahrscheinlich ein paar Millionen. Der eine benutzt sein Board zum Einkaufen, der andere zur Freizeitbeschäftigung und der dritte betreibt Skateboarding als Leistungssport...

Verzweifle nicht an einem Trick; sieh ihn dir ruhig an und versuche, ihn zu verstehen. Denke daran, dass nur Geduld zum Erfolg führt – nicht Hast und Unruhe. Denke über jeden Trick nach, denn nicht nur dein Körper, sondern auch dein Kopf muss ihn verstehen lernen. Im eigenen Interesse solltest du es vermeiden, dort zu üben, wo es gefährlich ist oder wo sich andere Leute gestört fühlen. Ein schlechtes Image ist spätestens dann ungünstig, wenn die Möglichkeit besteht, dass die Stadt bzw. Gemeinde ein Skate-Gelände baut.»

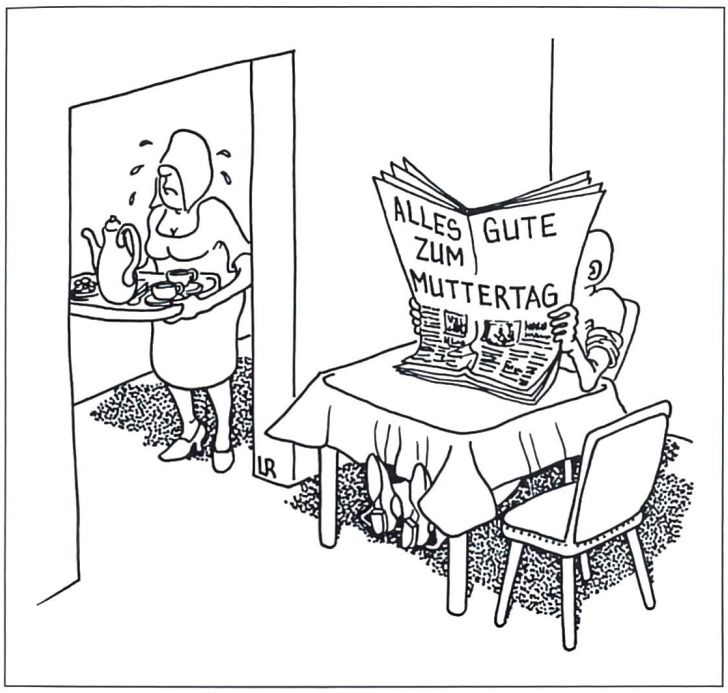
Wenn diese Ratschläge aus dem Buch «Streetskating» berücksichtigt werden, dürfte kaum jemand dagegen sein.

Auskunft und Buchbestellung «Streetskating»:
Beach-Mountain, Birmensdorferstr. 21,
8036 Zürich, Tel. 01/241 7949

Kommt die synthetische Milch?

Seit Jahren werden nicht nur Fruchtaromen synthetisch hergestellt, sondern auch Milch und Milchprodukte imitiert. In Deutschland dürfen diese Erzeugnisse, nachdem sie verboten waren, seit Frühjahr 1989 verkauft werden. Im vergangenen Sommer wurde auch die Herstellung von Imitationsprodukten freigegeben. Der von der Landwirtschaft befürchtete Verdrängungswettbewerb ist nicht eingetreten. Der bisherige Markterfolg der imitierten Milchprodukte ist bescheiden. In der Schweiz sind Herstellung und Verkauf von Imitationsprodukten frei. In ihren Bezeichnungen dürfen aber die Wörter Milch, Rahm oder Butter nicht vorkommen. Die Landwirtschaft hofft, dass ihr dieser gesetzliche Schutz auch im neuen, zurzeit in Revision befindlichen Lebensmittelgesetz erhalten bleibt. Milch-Imitationsprodukte unterscheiden sich von echten Milchprodukten dadurch, dass sie entweder keine Milchbestandteile enthalten wie zum Beispiel Sojamilch, oder dass sie anstelle von Milchfett ganz oder teilweise aus pflanzlichen Ölen und Fetten bestehen. Deutlich niedrigere Rohstoffkosten gegenüber vergleichbaren Milchprodukten schaffen den grössten Anreiz zur Herstellung. In den Läden werden aber Imitate meist nur wenig billiger, manchmal sogar teurer als Milchprodukte angeboten und erzielen daher höhere Gewinnmargen. Die grösste Bedeutung unter den Milch-Imitationsprodukten erlangten die Mischfette. Als Imitate von Butter und Halbfettbutter bedrängen sie den Absatz der Milch am stärksten. 1989 wurden aber in Deutschland nur gerade 500 Tonnen und im vergangenen Jahr kaum mehr als 1000 t Mischfette abgesetzt. Die Gründe dafür liegen einerseits beim geringen Werbeaufwand der meist kleineren Anbieter – die grossen Lebensmittelkonzerne verhalten sich abwartend – und anderseits können Mischfette geschmacklich nicht mit der Butter konkurrenzieren.

Längerfristig dürften die Imitate vor allem auf dem wachsenden Markt für Gesundheitskost Nischen belegen. Das zeigen die Verkaufszahlen in Grossbritannien, Irland und Frankreich, wo die Imitate keinen Beschränkungen unterlagen. Interesse an billigeren Grundsubstanzen zum Beispiel für Backwaren oder Pizza könnten auch die Verarbeitungsbranche und Grossverbraucher haben. Für die Konsumenten bieten aber die Imitate wohl auch in Zukunft keine Alternative zu den echten Milchprodukten.



«Marco redet dauernd dummes Zeug!»

Wenn Kinder bestimmte «Sprüche» und Worte aufsagen

Wie ein Papagei plapperte der achtjährige Marco bei jeder Gelegenheit aus dem Werbefernsehen und dem Radio aufgeschnappte Sprüche vom «maximalen Superweiss» oder der Familie «Blitzsauber» nach. Aus Westernfilmen und Krimis zitierte er ständig Sätze in hämmerndem Stakkato.

«Alles Verbieten nützt nichts», klagte die Mutter, «er trällert manche Melodie tausendmal und spricht nur noch in Wortfetzen und redet dauernd dummes Zeug.»

Der Lehrer konnte diese Beobachtungen nur bestätigen. Marco war dabei keinesfalls einfältig, sondern konsumierte einfach zu viel und zu wahllos vom Fernsehprogramm, da der Apparat oft stundenlang ununterbrochen lief. Hinzu kam, dass mit dem Buben wenig gesprochen wurde und dass die rasche Aufeinanderfolge des Fernsehprogramms Marco keine Zeit zum Verdauen des Geschehens liess.

Die ständigen Wiederholungen schliesslich trugen zum Einhämmern bestimmter Sprüche und Werbeverse bei. Mittels Tests konnte man bei Marco einen Sprachverlust und Sprachverfall registrieren, wie er immer häufiger schon in Grossstadtkindergärten zu beobachten ist.

Es geht keinesfalls darum, das Fernsehen in Bausch und Bogen zu verurteilen oder diesem Medium, wie so oft, alle Schuld zuzuschieben. Bestimmt aber ist es falsch, wenn die Eltern ihren TV-Apparat als «Grossmutterersatz» und Geräuschkulisse betrachten.

Zu bedenken ist noch, dass das flimmernde Geschehen auf Kinder nach wie vor einen ausserordentlichen Reiz ausübt. Und so gilt: In Massen und unter Anleitung kann das Fernsehen durchaus wertvoll sein.

Bei Marco jedenfalls zeigte sich, dass das Vorurteil, er rede dauernd dummes Zeug, von den Erwachsenen selbst verschuldet worden und nur eine Folgeerscheinung war. Konsequente Einschränkung des Fernsehkonsums und Wiederbelebung des Gesprächs im Familienkreis, dabei eingehen auf kindliche Sorgen und Beweggründe, waren wichtige Voraussetzungen, diesen Buben von seiner Unart abzubringen.

Alarmierend ist es, wenn schon kleine Kinder im Kindergarten am Montag zu reden «verlernt» haben, weil sie am Wochenende nur rezeptiv tätig waren. Unterhaltung und Beschäftigung mit den Heranwachsenden dürfen einfach nicht zu kurz kommen.

Das Vorbild der Erwachsenen ist dabei natürlich ausschlaggebend, sonst ist das Kind erstaunt, dass man ihm das, was es sonst darf, zu anderer Zeit wieder vorenthält.

KHW

HUMOR

Durst. «Mami», tönt Michas Stimme aus dem Kinderzimmer, «ich habe noch Durst!» Die Mutter seufzt und will sich zu ihrem Sprössling begeben, der immer noch nicht schlafen will.

«Nichts da», bestimmt der Vater, «du bleibst hier! Der Bengel hat jetzt zu schlafen!»

«Mami, ich habe aber ganz schrecklichen Durst!» ruft Micha.

«Das ist egal», donnert der Vater, «jetzt gibt es nichts mehr, und damit basta. Und wenn du nicht gleich still bist, dann sollst du mal sehen, was passiert!»

Micha heult, was das Zeug hält.

«Sei bloss still», warnt die Mutter, «oder willst du, dass Papi dich heute abend noch verhaut?»

Eine Weile ist es still. Dann meldet sich Micha wieder: «Mami, wenn Papi kommt, um mich zu verhauen, kann er mir dann gleich etwas zu trinken mitbringen?»

* * *

Vorsicht. Der kleine Pascal darf mit seiner Mutter einen Besuch bei den Grosseltern machen. Vorsorglich packt die Mama einen Regenmantel ein, weil das Wetter so unbeständig ist. Als Pascal das sieht, sagt er: «Aber, Mami, es regnet doch nicht.»

«Wir nehmen ihn aber zur Vorsicht mit.»

«Ich will aber nicht zur Vorsicht», protestiert Pascal, «ich will zur Grossmutter!»

* * *

Mist. Nachbar Bollmann düngt seinen Garten. Peter schaut interessiert zu. Schliesslich meint er: «Onkel Bollmann, warum breitest du den Mist auch noch aus? Dann stinkt er doch noch mehr!»

* * *

Besuch. Tante Cordula kommt zu Besuch. Die kleine Yvonne bedient sie beim Kaffee so liebenswürdig, dass der Tante vor Rührung fast die Tränen in den Augen stehen.

«Aber, Yvonne, warum bedienst du mich denn so fleissig?» fragt sie.

«Der Papa hat gesagt, solange du isst, kannst du nicht reden.»

SCHLUSS PUNKT

Zeit haben nur diejenigen,
die es zu nichts gebracht haben,
und damit haben sie es
weitergebracht als alle anderen.

GIOVANNI GUARESCHI

Folie ist ohne Umweltbelastung abbaubar

Zutreffendes durchkreuzen – Marquer ce qui convient – Segnare con una crocetta

Abgereist Parti Partito	Adresse ungenügend insuffisante Indirizzo insufficiente	Unbekannt Inconnu Sconosciuto	Annahme verweigert Refusé Rifiutato	Gestorben Décédé Deceduto

AZB / JAB
Nord-West-Druck CH-4600 Olten
P.P. / Journal

Das Raiffeisen-Alterssparkonto

‹Sicher, vielseitig, praktisch!›

Senioren ab Sechzig bietet das Raiffeisen-Alterssparkonto eine Reihe von Vorteilen:

- Sie können sich die AHV-Rente und die Pension direkt auf Ihr Alterssparkonto überweisen lassen.
- Sie erhalten einen attraktiven Vorzugszins.
- Sie können bei rund 1200 Raiffeisenbanken jederzeit Geld abheben.
- Sie profitieren von verschiedenen Zusatzdienstleistungen.

Nutzen Sie diese Vorteile Ihrer Raiffeisenbank! Rufen Sie uns an oder kommen Sie bei uns vorbei! Wir informieren Sie gerne persönlich über alle Möglichkeiten und Vorteile.

RAIFFEISEN

die Bank, die ihren Kunden gehört