

Zeitschrift: Panorama / Raiffeisen
Herausgeber: Raiffeisen Schweiz Genossenschaft
Band: 78 (1992)
Heft: 1

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

1 - 92

Fusionen von Raiffeisenbanken

Raiffeisen-Jugendwettbewerb

Unterwegs mit einem Revisor

Gut budgetiert ist halb gespart

Musikautomaten-Museum Seewen



RAIFFEISEN



Erfolgreiche Musterbriefe für alle geschäftlichen und privaten Vorgänge

Ein entscheidendes Merkmal aller erfolgreichen Führungskräfte ist die Kunst, sich schriftlich verständlich und überzeugend auszudrücken.

Ihre Briefe müssen neue Geschäfte anbahnen, Partner gewinnen und heikle Probleme geschickt klären und lösen. Ob Sie Angebote formulieren, Mahnungen aufsetzen oder Reklamationen beantworten: Die Schriftstücke sind stets auch ein Zeichen Ihrer Persönlichkeit und damit eine Visitenkarte Ihrer Firma.

Unser neues Nachschlagewerk «Erfolgreiche Musterbriefe für alle geschäftlichen und privaten Vorgänge» löst Ihre Schreibprobleme, entlastet Sie von zeitraubenden Vorberreitungen und Konzepten. Es liefert treffsichere Formulierungen und vor allem fix und fertige Musterbriefe. Sie bieten das, was klare und wirkungsvolle Korrespondenz auszeichnet.

- Psychologisches Einfühlungsvermögen,
- Originalität und Treffsicherheit,
- Klarheit und Verständlichkeit,
- knapper und präziser Ausdruck.

Mit diesem Nachschlagewerk steigern Sie Ihren Schreib-erfolg zuverlässig und können auch im «dicksten» Stress und in Terminhetze wichtige und umfangreiche Briefe sofort schreiben. Die fertigen Briefmuster nehmen Ihnen das Suchen nach geeigneten Formulierungen ab, geben Ihnen zündende Einstiege und markante Schlusssätze und passen sich darüber hinaus Ihren individuellen Belangen an. Mit diesem Brief-Experten haben Sie ein flexibles System in der Hand. Sie haben die Möglichkeit, die ausgefeilten Briefe direkt zu übernehmen, aber auch nach eigenen Vorstellungen umzubauen, speziellen Angelegenheiten anzupassen oder sich von der Vielzahl der vorgeschlagenen Formulierungen anregen zu lassen.

Der Aktualisierungsservice stellt sicher, dass sich dieser hochaktuelle Ratgeber permanent dem neuesten Stand anpasst. So berücksichtigt das Werk neue Gesetze und

Richtlinien und geht auf das aktuelle Zeitgeschehen ein. Für jede Gelegenheit hat das Nachschlagewerk «Ihren» passenden Brief bereit, z. B.:

- Ablehnung einer Bewerbung,
- Mustertexte für Stellenanzeigen,
- Kündigungsschreiben,
- Zeugnisformulierungen,
- Angebote,
- Mängelrüge,
- Nachfassbriefe,
- Werbebriefe,
- Firmenchronik,
- Sicherungsübereignung,
- Briefe an Versicherungen und Banken,
- Briefe an Behörden,
- Private Schreiben wie Einladungen, Glückwünsche, Kondolenzbriefe.

Darüber hinaus beschäftigt sich das Nachschlagewerk mit Briefstil, Ausdrucksmöglichkeiten, Rechtschreibung und beantwortet grammatikalische Zweifelsfragen. Wie Sie zu einer rationellen Geschäftskorrespondenz kommen, das Phonodiktat richtig einsetzen und Ihre Diktier- und Schreibarbeit optimieren können, zeigt der Ratgeber praxisnah auf. Auch neueste Formen der Korrespondenz-technik werden behandelt und beispielsweise Textprogrammierung und Textbaustein-Verarbeitung vorgestellt.

Dieser unentbehrliche Helfer wird jährlich durch 4–5 Aktualisierungen und Ergänzungen vervollständigt. Die Aktualisierungen werden den Bestellern zum Seitenpreis von 62 Rappen sofort nach Erscheinen zugesandt. Eine Abbestellung ist jederzeit möglich. Sie haben so stets ein umfassendes Arbeitsmittel zur Hand. Ein Nachschlagewerk, das nie veraltet, d. h. immer der Zeit und dem aktuellen Wissensstand entspricht.

Am besten bestellen Sie sofort, indem Sie den untenstehenden Coupon in ein Kuvert stecken und einsenden an:

SOFORT-BESTELLSCHEIN

WK 120404



WEKA-VERLAG AG
Hermetschloostrasse 77
Postfach, 8010 Zürich
Telefon 01 432 84 32

Sie erhalten Ihr Werk postwendend

Herr/Frau _____

Firma _____

Strasse _____

PLZ/Ort _____

Ich bestelle _____ Exemplare

**Erfolgreiche Musterbriefe
für alle geschäftlichen und privaten Vorgänge**

Grundwerk ca. 3000 Seiten in 3 soliden Ordnern Fr. 268.–
Bestell-Nr. 17 100

Fusion und Revision

«Wir sind nicht sicher, ob wir noch so viel Zeit haben, wie wir uns nehmen. Insofern spüren wir die Verantwortung sehr, unsere Mitglieder darauf aufmerksam zu machen, wie sich das Bankenumfeld gestaltet und welche Lehren daraus zu ziehen sind.»

Das sind zwei Kernsätze von Dr. Felix Walker, Vorsitzender der Zentralkommission des Schweizer Verbandes der Raiffeisenbanken (SVRB), aus dem Artikel über die auch bei Raiffeisen nötige Strukturanpassung, den Sie auf den Seiten 3 bis 7 finden. «Panorama» hat sich an ein delikates Thema herangewagt. Denn sobald das Stichwort «Fusion» fällt, kommen auch Emotionen ins Spiel.

Weniger emotional – im Gegenteil: betont cool und sachlich geht's bei einer Revision zu. «Panorama» wollte wissen, was dabei genau passiert, und begleitete drei Revisoren ins freiburgische Wünnewil zum dortigen Raiffeisenbank-Verwalter Dionys Marchon. Lesen Sie unsere Reportage auf den Seiten 8 bis 11.

Indem wir uns bemühen, auch im laufenden Jahr wieder eine interessante Zeitschrift mit möglichst vielen, abwechslungsreichen Themen aus dem Raiffeisen-Umfeld zu machen, wünschen wir unseren Lesern ein gefreutes 1992.

Markus Angst



Unterwegs mit einem Revisor:
Für die Sicherheit der Banken ist eine genaue Revision unerlässlich – auch bei Raiffeisen. «Panorama» war bei der Überprüfung der Raiffeisenbank Wünnewil im Kanton Freiburg dabei.

8



Musikautomatenmuseum:
Im solothurnischen Seewen gibt's ein seltenes Museum und bald auch einen Film darüber.

29

Neujahrsguss von Dr. Gion Clau Vincenz, Verwaltungsratspräsident des Schweizer Verbandes der Raiffeisenbanken (SVRB)

2

Fusionen manchmal unvermeidlich:
Auch die Raiffeisenbanken kommen an den Realitäten in der Schweizer Bankenszene nicht vorbei

3

Langsame Besserung der Konjunktur:
für 1992 werden tiefere Zinsen und Inflationsraten erwartet

12

Auftakt zum Internationalen Jugendwettbewerb: Sportliche Zeichnungen sind gefragt

14

Beförderungen bei Raiffeisen

16

Raiffeisen-Rundschau

17

Haushaltbudget wieder in Mode: In Zeiten der Rezession müssen viele Familien wieder vermehrt rechnen, sonst reicht das Haushaltsgeld nicht

20

Konfetti: Bald ist wieder Fasnacht, und zu Tausenden werden Konfetti verstreut. Der einzige Schweizer Konfetti-Produzent stammt aus dem Luzernischen

27

Zum Titelbild

Sanfter Tourismus: Im Münstertal im Kanton Graubünden beugt man der Inflation von Autos und Skiliften vor (vgl. Bericht auf Seite 24)

Foto: zVg.

PANORAMA

Januar 1992

Herausgeber und Verlag

Schweizer Verband
der Raiffeisenbanken

Redaktion

Dr. Markus Angst, 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 071-21 91 11

Druck, Abonnemente und Versand

Nord-West-Druck, Industriestrasse 19,
4632 Trimbach, Telefon 062-34 11 88

Inserate

ASSA Schweizer Annoncen AG
Oberer Graben 3, 9001 St. Gallen,
Telefon 071-22 26 26, sowie sämtliche
ASSA-Filialen

Erscheinungsweise

PANORAMA
erscheint zehnmal jährlich.
78. Jahrgang.
Auflage: 68 000 Exemplare

Bezug

PANORAMA kann bei den
einzelnen Raiffeisenbanken bezogen
resp. abonniert werden.
Nachdruck (auch auszugsweise)
nur mit ausdrücklicher Genehmigung
der Redaktion gestattet.

Die durch ihre solide Standfestigkeit bekannt gewordene Bankenwelt der Schweiz hat im Jahre 1991 ein kleines Erdbeben erlebt.

Das immer noch hohe Zinsniveau und die behördlichen Massnahmen zur Beruhigung des Liegenschaftsmarktes haben zu einer Stagnation dieses Marktsektors geführt. Bankeninstitute, die das Visier auf Marktanteilzuwachs fast um jeden Preis ausgerichtet hatten, müssen zur Kenntnis nehmen, dass die übertriebene Risikofreudigkeit das Verlustpotential in einem nur schwer zu verkraftenden Ausmass gesteigert hat. Einzelne «Unglücksfälle» zehren am Vertrauenskapital der Banken.

Selbstverständlich sind wir glücklich, feststellen zu können, dass unsere Raiffeisenbanken bisher diese schwierige Phase gut überstanden haben. Das Sicherheitssystem, das primär bei der einzelnen Raiffeisenbank besteht und in übergeordneter Weise im solidarischen Verbund der 1200 Institute fest eingebunden ist, hat sich einmal mehr bewährt. Mit gutem Grund muss dabei hervorgehoben werden, dass die gewichtigen Vorzüge der Raiffeisenbanken – Kundennähe, Begrenzung des Geschäftskreises, Verzicht auf risikobehaftete Geschäfte – zu jeder Zeit einen hohen Sicherheitsgrad für die anvertrauten Gelder erkennen lassen.

Auch 1992 werden die Organe der Raiffeisenbanken Gelegenheit haben, das Vertrauenskapital ihres Institutes weiter aufzubauen, wenn sie sich anstrengen, die genannten Grundsätze zu respektieren und diese auch bekanntzumachen.

Allgemeine Konzentration von Unternehmungen, Fusionen im Bankengewerbe und das Rätseln um die Folgen der Entwicklung in Europa sind Themen, die auch in Bankenkreisen zusätzlich Unsicherheit ausgelöst haben. Der Trend zum Grossbetrieb wird deutlich spürbar. Für unsere Bankengruppe, die zum grössten Teil aus kleineren Einheiten besteht, ist die Auseinandersetzung von hoher Aktualität. Dabei sollten zwei Kriterien kaum zur Diskussion gestellt werden, nämlich:

- Eine selbständige Raiffeisenbank kann nach wie vor ihren Auftrag ordnungsgemäss dort erfüllen, wo es ihr gelingt, den Bedürfnissen entsprechende Bankdienstleistungen in guter Qualität zu erbringen und regelmässige Erträge zur Äufnung von betriebswirtschaftlich erforderlichen Reserven zu erwirtschaften. Wo diese Voraussetzungen mittelfristig fehlen, sind allerdings andere Lösungen zu suchen.

Vertrauen

Neujahrsgross von Dr. Gion Clau Vincenz, SVRB-Verwaltungs- ratspräsident



Dr. Gion Clau Vincenz

- Die Grösse der Raiffeisenbank bzw. ihre Bilanzsumme ist allein kein Kriterium, das ausreicht, um Fusions- oder Liquidationsbeschlüsse zu fassen. In einer konkurrenzlosen Berggemeinde zum Beispiel kann die kleine Dorfbank mit Erfolg einen bedeutsamen Auftrag im Dienste dieser Gemeinschaft erfüllen.

Im übrigen dürften die Entwicklungschancen unserer genossenschaftlich organisierten Banken im ländlichen Raum nach wie vor als gut bis sehr gut beurteilt werden.

- Dafür spricht einmal die grossmehrheitlich starke Bindung der Mitglieder zu ihrer Bank. Wo diese fehlt, ist allerdings Nachholarbeit seitens der Behörden erforderlich.

- Je stürmischer der Strukturwandel des Bankensektors in der Schweiz und voraussichtlich in Europa vor sich geht, desto ein-

dringlicher wird der einfache Bankkunde die Frage nach der Sicherheit stellen. Das vielfache Sicherheitsnetz der Raiffeisengruppe ist prädestiniert, diese Anforderung in optimaler Form zu erfüllen. Gerade im Hinblick auf neue Entwicklungen haben es die Organe unserer Raiffeisenbanken in der Hand, das Vertrauen zu ihrer Dorfbank weiter zu verstärken, indem sie davon Abstand nehmen, auch nur am Rande die bewährten Grundsätze aufzuweichen.

- Das Wissen um die stärker werdende Konkurrenz der «Grossen» belastet zweifelsohne die Planungsarbeiten für die Zukunft der kleinen Institute. Dabei darf für den ländlichen Raum mit Bestimmtheit davon ausgegangen werden, dass der Trend zu grossen Einheiten auch zu Vorteilen für kleinere Institute führen könnte, weil sogenannte Bankenagglomerate vermutlich aus Kostengründen nicht interessiert sind, ein flächendeckendes Zweigstellennetz anzubieten.

Das Vertrauen zum System, der Nachweis über eine grosse Sicherheit für die anvertrauten Gelder, die Besonderheit des persönlichen Verhältnisses zur eigenen Dorfbank und die starke Streuung der Raiffeisen-Geschäftsstellen sind die tragenden Säulen unserer Gruppe. Zugegeben, es sind dies lediglich die Rahmenbedingungen für die Raiffeisenbanken. Was ebenso entscheidend sein muss, ist die Qualität des Aktionsprogrammes, das vielfach differenziert nach den Bedürfnissen des örtlichen Kundenkreises umzusetzen ist.

Im Jahre 1991 ist nun einerseits das Leistungsprofil des Schweizer Verbandes und der Raiffeisenbanken grundlegend auf eine anspruchsvollere Zeit ausgerichtet und andererseits die unentbehrliche Kooperation zwischen Verband und Raiffeisenbank in demokratischer Weise neu definiert worden. Es ist bemerkenswert, dass diese Grundsatz-erlasse, wie Raiffeisenleitbild, Raiffeisenpolitik, Verbandsstatuten und das neue Finanzierungskonzept anlässlich von zwei Delegiertenversammlungen einstimmig genehmigt wurden. Damit ist auch der Beweis für wechselseitiges Vertrauen erbracht worden, was den Vollzug der Neuerungen im Jahre 1992 erleichtern sollte.

Ich danke den Organen der Raiffeisenbanken und der Regionalverbände für ihren grossen Einsatz und für die wiederholte Bereitschaft, eine zeitgemässe Raiffeisenpolitik zu erarbeiten. Mit diesem Dank verbinde ich die besten Wünsche für ein glückliches und erfolgreiches neues Jahr.

Bei diversen Raiffeisenbanken
ein Gebot der Stunde:
zusammen geht es besser.



Strukturanpassung auch bei Raiffeisen

Förderung der Wettbewerbsfähigkeit durch Zusammenschluss

Die Schweizer Bankenlandschaft ist in Bewegung geraten. Immer wieder liest man von Kooperationen, Zusammenschlüssen, Schliessung von Geschäftsstellen und Personalabbau. Der Zweck ist stets derselbe: Verstärkung der Wettbewerbsfähigkeit. Dieser Konzentrationsprozess in der Schweizer Bankenszene geht auch an Raiffeisen nicht spurlos vorbei – zumal die Raiffeiseninstitute im gleichen Umfeld tätig sind. So haben sich in den letzten Jahren rund 40 benachbarte Raiffeisenbanken mit Erfolg zu grösseren Betriebseinheiten zusammengeschlossen. Dieser Trend wird sich in Zukunft verstärken.

Eine Vielzahl von eigenständigen, zumeist kleinen Raiffeisenbanken sind im gegenwärtigen Umfeld nicht leistungsfähig genug, um ein den heutigen Kundenbedürfnissen angepasstes Grundan-

Von Markus Angst

gebot – wie dies in den Strategiezielen angestrebt wird – zur Verfügung zu halten. Sie sollten sich deshalb im Sinne einer rationalen Arbeitsteilung auf eine grössere operative Einheit in der Nachbarschaft, eine sogenannte Leitbank, stützen können.

Konzentration der Kräfte

Dies obwohl der Verband bereits mannigfaltige Dienstleistungen erbringt, die den kleinen Instituten zu den Vorteilen grösserer Einheiten verhelfen sollen. Der verbands-

Strukturanpassung auch bei Raiffeisen



Gilt für die Musik wie für die (Raiffeisen-)Banken: ein Solist kann gut sein, aber so richtig tönt's erst im Orchester.



weite Zusammenschluss verstärkt die Überlebenschancen seiner Mitglieder zwar erheblich. «Trotzdem ist», so Dr. Felix Walker, Vorsitzender der Zentralkonferenz des Schweizer Verbandes der Raiffeisenbanken (SVRB), «eine Strukturanpassung im Sinne der Konzentration der Kräfte vielerorts unvermeidlich.»

Die Kernfrage lautet: Welche Betriebsgrösse ist anzustreben, damit die Infrastrukturkosten für ein den Bedürfnissen entsprechendes Dienstleistungsangebot und das Entwicklungspotential des Geschäftskreises in einem ausgewogenen und damit erfolgsversprechenden Verhältnis stehen? Richtlinie ist dabei der genossenschaftliche Förderungsauftrag, die Ausrichtung der Banktätigkeit auf die alltäglichen Bedürfnisse der Mitglieder und Kunden im Sinne der Hausbankfunktion. Erheblich eingeschränkte und damit unzureichende Dienstleistungen erhöhen auf Dauer die Gefahr von Kundenabwanderungen.

Leitbank

Die anvisierte Betriebseinheit besteht in der Regel aus einer Leitbank mit erweiterten Dienstleistungen sowie einer oder mehreren Geschäftsstellen mit eingeschränkter Dienstleistung, aber mit Rückgriff auf die Möglichkeiten der Leitbank.

Zum Entwicklungspotential des Geschäftskreises und zur Leistungsfähigkeit konkretisiert Felix Walker: «Die Leitbank-Funktion setzt ein Vollamt mit ausreichendem Entwicklungspotential im Geschäftskreis voraus. Die einschlägigen Infrastrukturkosten können nur mit einer grösseren Bilanzsumme verkraftet werden. Diese Gruppe der Raiffeisenbanken ist in den letzten Jahren stark gewachsen und stellt bereits heute die überwiegende Mehrheit der Verbandsmitglieder dar. Sie bilden eine solide Ausgangslage für die Entwicklungs- und Strukturverbesserung.»

Gestiegene Infrastrukturkosten

Im Hinblick auf die Konkurrenzfähigkeit der Raiffeisengruppe vordergründig sind weder Wachstums- noch Ertragsprobleme, sondern jene der Infrastrukturkosten. Hier ist eine konsequentere Arbeitsteilung auf Verbandsebene und auch in den Regionen angesagt. Das wirksamste Vorgehen ist der Zusammenschluss schwächerer mit einem starken Partner.

Die wichtigsten Vorteile: Leistungssteigerung, bessere Kapazitätsauslastung und Synergieeffekte in betrieblicher sowie

Haben vor einem Jahr fusioniert: Die Raiffeisenbank Böttstein...



...und die Raiffeisenbank Villigen.



Fotos: Sinus

EDV-technischer Hinsicht, rationelle Arbeitsteilung im Rahmen der unterschiedlich anspruchsvollen Aufgaben des Verwalteramtes (einschliesslich Personaleinsatz bei Stellvertretung und Ausfällen), bessere Möglichkeiten, einen Ausgleich zwischen Kreditnachfrage und Kundengelderzufluss in der Region zu finden, Kosteneinsparungen bei der Revision und anderen Verbandsdiensten. «Und schliesslich steht», so Felix Walker, «jede Stärkung der regionalen Zusammenarbeit auch im Bankgeschäft auf der Linie der genossenschaftlichen Selbsthilfe.» Zugegebenermassen hat diese Entwicklung auch Nachteile – wenn auch nur geringfügige. So ergibt sich mit Zusammenschlüssen eine gewisse Einbusse der Eigenständigkeit. Immerhin bleiben die Geschäftsstellen, soweit wirtschaftlich vertretbar, erhalten – sehr oft sogar mit einem besseren Service. Und die Mitwirkungsrechte der Mitglieder im neuen Geschäftskreis bleiben unangeta-

stet. Zudem empfiehlt der Verband eine angemessene Vertretung schwächerer Regionen in den Bankorganen.

Solidarität: ja, aber...

Häufig strebt der Verband Zusammenschlüsse an, wenn ein Raiffeiseninstitut, aus welchen Gründen auch immer (zum Beispiel bei Überinvestitionen, mangelndem Entwicklungspotential oder unzureichenden personellen Voraussetzungen), während Jahren Verbandshilfe beansprucht und ein Ende nicht absehbar ist. Felix Walker: «Hier stösst die Solidarität an eindeutige Grenzen, die der Verband in Ausübung seiner treuhänderischen Funktion und in Vertretung jener Mitglieder, welche diese Solidarität erst ermöglichen, durch konsequentes Handeln zu respektieren hat.»

Zusammenschlüsse werden auch in vorbeugendem Sinne ins Auge gefasst. Beispiels-

weise in Regionen mit allgemein schwächeren strukturellen Voraussetzungen, bei denen andere Lösungen nicht als erfolgversprechend beurteilt werden.

Alternativen zu Fusionen

Strukturanpassungen erfolgen nach einem klaren, auf konkrete Erfahrungen abgestützten Konzept. Jede grössere Entscheidung, die entwicklungspolitisch einer eigentlichen Weichenstellung gleichkommt (zum Beispiel neues Banklokal, Übergang in Verwaltervollamt, Anschaffung eines selbständigen EDV-Systems) sollte gemäss Grundstrategie das geschäftliche Umfeld und die raiffeisenspezifischen Besonderheiten der Region in die Meinungsbildung einbeziehen. Dabei ist ein Zusammenschluss wohl das wirksamste, aber keineswegs das einzige Mittel zur Strukturverbesserung. So haben sich Geschäftskreisweiterungen

im Sinne der Integration von benachbarten Gemeinden als einfaches Mittel zur Stärkung der Existenzbasis vielerorts bewährt. Damit verbunden ist eine Ausweitung der Marktpresenz mit grundsätzlich gleichen Infrastrukturen.

Eine weitere Alternative sind die mannigfaltigen Kooperationsvarianten innerhalb und ausserhalb der Raiffeisenorganisation. Die internen Modelle betreffen vornehmlich eine gemeinsame, fachkompetente Verwaltung für zwei, in selteneren Fällen auch mehrere Raiffeisenbanken sowie überregionale EDV-Lösungen. Beides hat sich bisher bewährt. Extern stehen die Zusammenarbeit mit verwandten Funktionen wie Verwaltung von Genossenschaften, Krankenkassen, Verkehrsbüros oder eine Betriebsgemeinschaft Bank/Post im Vordergrund. Diese Kooperationen mit externen Partnern eignen sich besonders für Geschäftsstellen, die auf eine Leitbank zurückgreifen können.

Die Rolle des Verbandes

Der Schweizer Verband der Raiffeisenbanken kann seinen rechtlich selbständigen Mitgliedbanken nicht einfach Strukturverbesserungen verpassen. Neben der Bereitstellung einer Reihe von Beratungsdienstleistungen im betriebswirtschaftlichen, personellen, bankfachlichen und weiteren Fragen fällt ihm jedoch im Sinne des «gouverner c'est prévoir» eine wichtige Führungsaufgabe zu. «Unsere Mitglieder haben», so Felix Walker, «Anspruch darauf zu wissen, wie der Verband die Zukunft beurteilt und welches Verhalten er daraus ableitet.

Die Eigenständigkeit der einzelnen Raiffeisenbanken steht dabei nicht zur Diskussion. Eine vergleichbare Verantwortung, wie der Verband gegenüber seinen Mitgliedern hat, tragen auch die örtlichen Bankorgane gegenüber ihren Genossenschäftern. Sie sind nicht frei, ob sie die Mitgliederinteressen ganz oder teilweise, ob vergangenheitsbezogen oder zukunftsorientiert erfüllen wollen. Eigenständigkeit und Selbstverantwortung lassen sich nicht trennen. Im übrigen sind die Strukturfragen Bestandteil einer verbandsweit diskutierten und klar definierten Strategie, welche die Richtung angibt.»

«Fusionen müssen reifen»

Diese breit abgestützte Meinungsbildung hat auch zu einer Bewusstseinsbildung, ja Sensibilisierung für ein wirksames Zusammenrücken geführt. Ein Seitenblick auf das Verhalten anderer Bankengruppen be-



Foto: Aldo Lombardi

Seit drei Jahren «Herr» über die fusionierte Raiffeisenbank Näfels-Glarner Unterland: Daniel Schindler.

stätigt das Vorgehen der Raiffeisenorganisation.

Die Initiativen für Zusammenschlüsse kommen heute ebenso oft von Verbandsmitgliedern wie vom Verband. Für Felix Walker ist trotzdem klar: «Zusammenschlüsse müssen reifen. Es bedarf Motivation und Überzeugungskraft seitens der Bankbehörden, um die sehr oft emotionalen oder gar mit persönlichen Interessen verbundenen Einwände zu entkräften.»

Zum Beispiel Böttstein-Villigen...

Niemand kann das so gut beurteilen wie Vertreter von Raiffeisenbanken, die vor kurzem eine Fusion über die Bühne gebracht haben. Zum Beispiel Hans Rennhard. Bis Ende 1990 war er noch Vorstandspräsident der – heuer übrigens ihren 75. Geburtstag feiernden – Raiffeisenbank Böttstein, seit dem 1. Januar 1991 trägt «sein» Institut den Doppelnamen Böttstein-Villigen. Der Schulterschluss der beiden zum Zeitpunkt der Fusion 62 Millionen (Böttstein) bzw. 12 Millionen Franken Bilanzsumme (Villigen) umfassenden Raiffeisenbanken passierte die beiden Generalversammlungen nicht zuletzt deshalb problemlos, weil das heisse Traktandum gut vorbereitet war.

Dass sich sowohl an der GV in Böttstein als auch in Villigen die jeweiligen Gemeindepräsidenten für die Fusion ausgesprochen haben, dürfte die Genossenschäftler zusätzlich überzeugt haben. Da spielte selbst die Tatsache, dass Böttstein katholisch, Villigen

aber reformiert ist und die beiden Nachbargemeinden erst noch durch den Schmidberg getrennt sind, keine Rolle mehr. Nein-Stimmen gab's an beiden Generalversammlungen keine. Kein Wunder, denn für die Mitglieder brachte das Zusammengehen nur Vorteile. Weil die Geschäftsstelle Villigen ans EDV-Netz angeschlossen wurde, geniessen die Villiger Kunden nun einen wesentlich besseren Service.

Bereut hat den Schritt bis heute niemand. Hans Rennhard: «Die Fusion gibt zu keinen Diskussionen mehr Anlass.» Was wenig erstaunt, denn die Raiffeisenbank Böttstein-Villigen weist sehenswerte Wachstumszahlen auf. Bereits im ersten Jahr stieg die Bilanzsumme um 8 Millionen auf 82 Millionen Franken. Und die Zahl der Genossenschäftler nahm um 80 zu. Davon kamen 25 alleine aus Villigen, das zwei Vertreter in den Verwaltungsrat und einen in den Aufsichtsrat der neuen Raiffeisenbank delegiert.

...und Näfels-Oberurnen

Verbesserte Dienstleistungen für die Kundschaft brachte auch der Zusammenschluss zwischen den Raiffeisenbanken von Näfels und Oberurnen, die im Frühjahr 1989 – ebenso problem- und oppositionslos wie Böttstein-Villigen – über die Bühne ging. So wurde die Buchhaltung in Oberurnen vor der Fusion noch von Hand geführt, jetzt ist Oberurnen ans EDV-System von Näfels angeschlossen. Ausserdem ist die Geschäfts-



Für die Raiffeisenbank Böttstein-Villigen hat sich der Zusammenschluss gelohnt: innerhalb eines Jahres gewann sie 80 neue Mitglieder.



Dank Zusammenschluss noch leistungsfähiger: vom besseren Service der Raiffeisenbanken können auch viele Kleinbetriebe profitieren, wie dieses Coiffeur-Ehepaar.

stelle Oberurnen seit nun bald drei Jahren halbtags geöffnet, nachdem sie ihre Tore zuvor nur stundenweise offen hatte.

Die halbtägliche Öffnungszeit will Daniel Schindler, Verwalter der Raiffeisenbank Näfels-Glarner Unterland, wie sie sich seit dem Zusammenschluss nennt, auch weiterhin beibehalten. Allerdings werden in Oberurnen ab dem 1. Januar dieses Jahres nur noch die Schaltergeschäfte (Ein- und Auszahlungen, Change, Konto-/Hefteröffnungen) vorgenommen. Und zwar von einer Treuhandfirma, die in den Bankräumlichkeiten ein Büro eröffnet hat. Für weitergehende Dienstleistungen stehen jedoch die Angestellten des nahegelegenen Hauptsitzes in Näfels jederzeit zur Verfügung.

Nach der Fusion nun also auch noch eine Kooperation. Ein klassisches Beispiel, wie mit sinnvoller Zusammenarbeit die Kosten gesenkt werden können.

Bessere Dienstleistungen

Vor einem halben Jahr prognostizierte ein Professor den Untergang von 50 Prozent der Schweizer Kantonalbanken. Und wie viele Raiffeisenbanken wird es in 20 Jahren noch geben? Felix Walker will sich nicht auf einen Zeitpunkt und Zahlen festlegen. «Wir wissen, dass wir überzeugen und motivieren müssen. Und wir respektieren auch, dass im Genossenschaftswesen die Entscheide dann und wann etwas länger brauchen als in anderen Rechtsformen. Immerhin sind wir nicht sicher, ob wir noch so viel Zeit haben, wir wir uns nehmen. Oder wie ein englisches Sprichwort sagt: <Wer dem Steuer nicht gehorcht, wird den Klippen gehorchen müssen.> Insofern spüren wir die Verantwortung sehr, unsere Mitglieder darauf aufmerksam zu machen, wie sich das Bankenumfeld gestaltet und welche Lehren daraus zu ziehen sind.»

Übt er in Sachen Zahlen Zurückhaltung, so wird Walker bezüglich strategische Zielsetzung konkreter: «Unser Ziel sind ganztägig verfügbare Verwaltungen im Alleingang oder mit Kooperationen.»

Die Zahl der rechtlich selbständigen Körperschaften wird auch in den nächsten Jahren zurückgehen, nicht aber die Geschäftsstellen. Einen Abbau des Kundenservices wird dies jedoch – wie die Beispiele Böttstein-Villigen und Näfels-Glarner Unterland zeigen – nicht zur Folge haben. «Im Gegenteil:», so Felix Walker, «durch die Neukonzeption haben unsere Kunden rascheren Zugang zu mehr und qualitativ besseren Dienstleistungen. Davon bin ich überzeugt.»

Ein kalter Frühwintertag Ende November. Das schweizerische Mittel-land liegt unter einer dicken Nebeldecke. Nicht so das auf einer kleinen Anhöhe liegende Wünnewil im Kanton Freiburg. Dort ist der Nebel schon früh strahlen-

Von Markus Angst

dem Sonnenschein gewichen. Für drei Herren aus dem Solothurnischen, die sich an diesem Dienstagmorgen auf den Weg ins schöne Freiburger Land machten, bleibt allerdings keine Zeit, den Blick auf Wünnewil und seine Umgebung zu genießen. Das Interesse von Peter Tschan, Franz Koch und Patrick Zimmermann gilt weniger den Naturschönheiten des 2000-Seelen-Dorfes und seiner Umgebung als der örtlichen Bank. Der Auftrag des Trios: Revision der Raiffeisenbank Wünnewil.

November, das bedeutet für die fast 100 Revisoren der vier Raiffeisen-Kreisinspektorate St. Gallen, Olten, Lausanne und Bellinzona so etwas wie der Start zu einer neuen Saison. Von Januar bis Oktober sind die Bankprüfer mit den ordentlichen Revisionen beschäftigt. Will heissen: die Jahresabschlüsse aller 1200 Raiffeisenbanken der Schweiz werden an Ort und Stelle unter die Lupe genommen. Ab November beginnen dann die Vorrevisionen.

Für die Vorrevision benötigen die Spezialisten einen Drittel der ganzen Zeit, mit der man für die Überprüfung einer Bank rechnet. Für die Raiffeisenbank Wünnewil mit einer Bilanzsumme von rund 120 Millionen Franken bedeutet dies einen Aufwand von 40 Stunden – also eine ganze Arbeitswoche. Da bei einem solch grossen Institut aber in der Regel gleich drei Mann am Werk sind, ist die Vorrevision in zwei Tagen vorüber. Vier weitere Tage werden die drei Revisoren im Verlaufe des kommenden Jahres in Wünnewil verbringen, wenn die Schlussrevision auf der Traktandenliste steht.

Im zweiten Stock des Bankgebäudes, in einem schmucken und heimeligen, mit Holz verzierten Zimmer, wo sonst Vorstand und Aufsichtsrat der Raiffeisenbank Wünnewil tagen, haben der Leitende Revisor Peter Tschan und sein Team ihren Arbeitsplatz eingerichtet. Jede Menge Akten liegen auf dem langen Holztisch, ein Taschenrechner, seitenweise Computerausdrücke. «Wir ma-



Vorrevision in Wünnewil: Während zwei Tagen sind Peter Tschan, Franz Koch und Patrick Zimmermann (v.l.) an der Arbeit.

«Früher oder später würden sie's ohnehin merken...»

Ein Tag im Leben eines Raiffeisen-Revisors



chen», so Peter Tschan, «bei der Vorrevision Verkehrs- und Bestandesprüfungen.» Kritisch begutachtet werden unter anderem die Geld- und Edelmetallbestände sowie die Kreditgeschäfte. Kurz: alles, was nicht in unmittelbarem Zusammenhang mit dem Jahresabschluss steht. Bei den Kreditgeschäften werden jedoch vorwiegend Stichproben vorgenommen. Müsste jedes einzelne Detail genauer unter die Lupe genommen werden, die Vorrevision würde wesentlich mehr Zeit in Anspruch nehmen.

Zwischendurch taucht auch Dionys Marchon im 2. Stock auf. Für den Verwalter der Raiffeisenbank Wünnewil bedeutet die Anwesenheit der Revisoren immer zusätzlichen Stress. Weil die Revisoren im Normalfall unangemeldet erscheinen, kann Marchon seinen Tagesablauf nicht einfach umkrempeln. Schliesslich hinterlässt es einen schlechten Eindruck, wenn die zu einem Termin bestellten Kunden kurzfristig auf einen anderen Tag vertröstet werden. Also gilt für den Verwalter gegenüber seiner Kund-

Die Raiffeisenbank Wünnewil:
Bilanzsumme in zwei
Jahrzehnten von 17 auf
120 Millionen erhöht.



Zwischen Verwalter und Revisor herrscht meist ein gutes Verhältnis. «Doch Solidaritätsfilz kennen wir nicht.»

«Früher oder später würden sie's ohnehin merken...»

schaft «business as usual» oder auf Schweizerdeutsch: «Chömed nume gliich.»

Hinter den Kulissen leistet Dionys Marchon an diesem Novembertag aber eine schöne Menge Mehrarbeit. «Natürlich stören die Revisoren den Betrieb», gibt Marchon offen zu. «Aber es ist andererseits immer wieder beruhigend, wenn die Revision vorüber ist. Schliesslich sind wir Verwalter froh, wenn wir auf allfällige Fehler hingewiesen werden. Wir wollen ja die Vorschriften erfüllen.»

Dionys Marchon ist seit 1970 Verwalter der Raiffeisenbank Wünnewil. In der Bank des Dorfes, wo er seine Kindheit verbrachte, landete er durch einen Zufall. Nach der Lehre in einem Treuhandbüro, drei Jahre bei einer Grossbank und einem zweijährigen Australien-Aufenthalt war er in einem Berner Baugeschäft bereits im siebten Jahr für die Liegenschaftenverwaltung zuständig,



«Wir sind froh, wenn wir auf Fehler hingewiesen werden.» Verwalter Dionys Marchon und sein Stellvertreter Erwin Tinguely (Mitte) im Gespräch mit dem Revisorenteam.

als ihn ein alter Schulfreund auf die ausgeschriebene Stelle eines Raiffeisenbank-Verwalters in Wünnewil aufmerksam machte.

«Ich war mit meiner damaligen Stelle recht glücklich und wollte eigentlich gar nicht wechseln. Deshalb habe ich mich für den Verwalterjob gar nicht beworben», erinnert sich Dionys Marchon. Doch Marchon gab

dem Drängen seines Freundes nach und trat die neue Stelle an. Das war vor 21 Jahren, als die Bilanzsumme der Raiffeisenbank Wünnewil gerade 17 Millionen Franken betrug und Dionys Marchon der einzige Angestellte auf der Lohnliste war. Zwei Jahrzehnte später ist der Freiburger stolzer Herr über eine 120-Millionen-Bank, die sieben Arbeitsplätze bietet.

Eher zufällig landete auch Dionys Marchons Stellvertreter, der Prokurist Erwin Tinguely, bei der Raiffeisenbank Wünnewil. Und auch er wurde zum Antritt seiner neuen Stelle überredet – von... seinem heutigen Chef! Die Umstände, unter denen die beiden ins Gespräch kamen, sind für Raiffeisen nicht ganz aussergewöhnlich. Tinguely war vor fünfeinhalb Jahren just an dem Tag als Revisor bei der Raiffeisenbank in Wünnewil zu Besuch, als diese in der lokalen Zeitung mittels Stelleninserat einen neuen Mann suchte. Marchon machte den damals in einem Nachbardorf und heute ebenfalls in Wünnewil wohnhaften Erwin Tinguely darauf aufmerksam – und Tinguely zögerte nicht lange. Wie schon etliche Revisoren vor ihm tauschte er den mit vielen Reisekilometern verbundenen hektischen Job eines Revisors mit dem etwas ruhigeren, wenn auch nicht weniger interessanten und anforderungsreichen Stelle auf der örtlichen Raiffeisenbank.

Nun sollte man meinen, Erwin Tinguely kenne die Tricks, mit denen Revisoren hin-

Stichwort Revision

«Die Banken haben ihre Jahresrechnungen jedes Jahr durch eine ausserhalb des Unternehmens stehende Revisionsstelle prüfen zu lassen.»

So steht es in Artikel 18 des Bundesgesetzes über die Banken und Sparkassen. Die Einhaltung der gesetzlichen Vorschriften wird überwacht von der Eidgenössischen Bankkommission. Die EBK erteilt auch Bewilligungen für Revisionsstellen. Die Banken sind grundsätzlich frei, wen sie mit der Revision ihres Instituts beauftragen wollen. Die rund 1200 Schweizer Raiffeisenbanken werden vom Zentralinspektorat (ZI) des Schweizer Verbandes der Raiffeisenbanken (SVRB) revidiert. Das Zentralinspektorat operiert grundsätzlich auf drei verschiedenen Ebenen.

- Zum einen gibt es die jeweils zwischen Januar und Oktober stattfindenden jährlichen Revisionen, die im Normalfall unangemeldet vorgenommen werden und bei denen die Bilanz und die Erfolgsrechnung genauer angeschaut werden.

- Zum zweiten kennt das ZI die jeweils im letzten Quartal stattfindenden Vorrevisionen,

nen, die ebenfalls unangemeldet vorgenommen werden und bei denen ein Blick in die Ordnungsmässigkeit der laufenden Geschäfte geworfen wird.

- Drittens gibt es die – natürlich auch unangemeldeten – Zwischenrevisionen, bei denen ebenfalls darauf geschaut wird, ob die Geschäfte in allen Banksparten gemäss den Vorschriften abgewickelt wurden. Werden bei Revisionen wesentliche Verstösse gegen Bankgesetz, Statuten oder Reglement festgestellt, wird der betroffenen Raiffeisenbank eine Frist zur Bereinigung der Beanstandungen gesetzt. Diese Bereinigung wird mittels einer Nachrevision geprüft.

In den ersten Monaten des Jahres wird jeweils ein kritischer Blick in die Bilanzen geworfen, die alle Raiffeisenbanken an ihr Kreisinspektorat schicken müssen.

Für besonders kritische Fälle gibt es ausserdem ein 24-Stunden-Interventionssystem. Bekommt das ZI von innen oder von aussen einen Hinweis, geht es der Sache sofort nach und reagiert praktisch noch an Ort und Stelle – unter Umständen auch mit der (sofortigen) Suspendierung des Verwalters.

(ma.)



Patrick Zimmermann wirft einen kritischen Blick in die Bilanzen.

ters Licht geführt werden können. Doch an krumme Touren denkt er erst gar nicht. «Denn», so Tinguely, «früher oder später würden sie's ohnehin merken...»

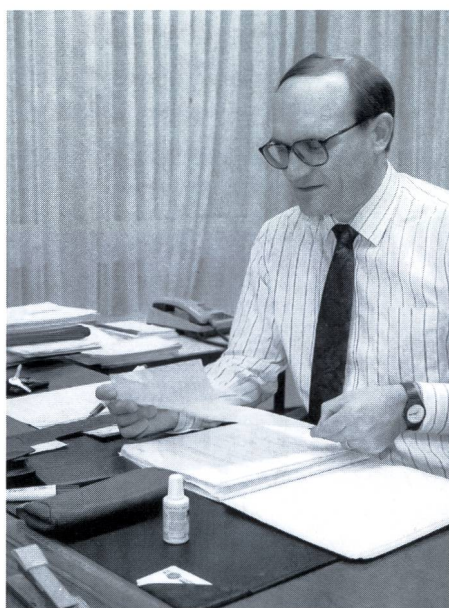
Und so leicht liesse sich Peter Tschan, nach einer Banklehre, einem Auslandsaufenthalt und Jobs bei diversen Grossbanken seit sieben Jahren Revisor bei Raiffeisen, wohl auch nicht übers Ohr hauen. Denn nach dem «Fall Chiasso» Mitte der 70er Jahre und erst recht wegen der jüngsten Vorkommnisse bei diversen Regional- und Kantonalbanken hat die Aufgabe der Revisoren enorm an Bedeutung gewonnen. Auch bei Raiffeisen. Zwar werden die Revisionen von einer dem Schweizer Verband der Raiffeisenbanken (SVRB) angegliederten Kontrollstelle durchgeführt. «Doch», so Theo Müller, Leiter des Kreisinspektorats Olten, «einen Solidaritätsfilz kennen wir deswegen noch lange nicht.»

Dennoch hat sich der Stil der Revision – gerade bei den Raiffeisenbanken – in den letzten Jahren stark verändert. «Wir sehen unsere Rolle», so Franz Koch, der einst noch mit Erwin Tinguely zusammengearbeitet hat, heute als Selbständiger Revisor rund 35 Raiffeisenbanken betreut und nebenbei in der Weiterbildung zum Leitenden Revisor steckt, «nicht als Polizist, sondern als Partner.» Und Theo Müller doppelt nach: «Ge-



«Es ist beruhigend, wenn die Revision vorüber ist.» Dionys Marchon, Verwalter der Raiffeisenbank Wünnewil (rechts), im Gespräch mit «Panorama»-Chefredaktor Markus Angst.

Fotos: Bruno Kissling



Sämtliche Revisorenberichte landen auf dem Pult von Theo Müller, Chef des Kreisinspektorats Olten.

fragt ist bei einem Revisor auch das Fingerspitzengefühl.» Das weiss der Wünnewiler Verwalter Dionys Marchon zu schätzen: «Mit solchen Revisoren zusammenzuarbeiten ist natürlich sehr angenehm. Dann bieten uns die Revisoren eine wichtige Hilfestellung».

Tatsächlich haben die Revisoren, «weil sie über eine grosse Erfahrung verfügen» (Theo Müller), auch Beraterfunktion. Braucht ein Verwalter mal eine Auskunft und hat er ein gutes Verhältnis mit seinem Revisor, so bitet er ihn schon dann und mal um eine Aus-

kunft. Und meist hat der betreffende Revisor auch die passende Antwort parat – «selbst wenn mich die Telefone», wie Peter Tschanz schmunzelnd festhält, «am Abend, über das Wochenende oder, wenn's um den Jahresabschluss geht, über die Feiertage zu Hause erreichen».

Keinen Spass kennen die Revisoren hingegen, wenn es nach getaner Arbeit vor Ort um den Schlussbericht geht. Diesen unterschreibt der Leitende Revisor zusammen mit dem Chef des jeweiligen Kreisinspektorats. Im Falle von Peter Tschans Team ist das Theo Müller. Müller leitet das Kreisinspektorat Olten, mit 34 Revisoren das grösste der vier Raiffeisen-Kreisinspektorate. Das KI Olten betreut 486 Raiffeisenbanken in den Kantonen Aargau, Baselland, Bern, Freiburg, Luzern, Nidwalden, Obwalden, Solothurn, Schwyz, Uri, Wallis und Zug.

Bevor er seine Unterschrift unter den Bericht setzt, schaut ihn sich Theo Müller noch einmal genau an. Ist alles in Ordnung, dann geht der Bericht an den Verwalter, den Vorstands- und Aufsichtsratspräsident der betreffenden Raiffeisenbank sowie an Kurt Zobrist, Chef des Zentralinspektorats des SVRB in St. Gallen. Lange nicht alle 1200 Revisionsberichte gehen an die Eidgenössische Bankenkommision. «Nach Bern schicken wir», so Theo Müller, «nur die Spezialfälle.» Und von denen gibt's bei Raiffeisen zum Glück nur wenige.

Worauf gründet sich dieser Optimismus der KOF/ETH? Die ersten Anzeichen für diese hoffnungsvollen Erkenntnisse lassen sich in der heimischen Wirtschaftsentwicklung finden. In den ersten sechs Monaten des vergangenen Jahres musste ein Rückgang der schweizerischen Gesamtproduktion registriert werden. Diese negative Entwicklung hat sich aber seit dem Herbst gewendet. Ein Grund dafür sind die deutlich gestiegenen Ausgaben der Schweizer Konsumentinnen und Konsumenten. Hinzu kommt noch, dass auch das Ausland zunehmend mehr Schweizer Güter nachfragte, sich also die Exporte erhöhten.

Wie von der KOF erwartet...

Demgegenüber steht zwar die unverändert schlechte Lage der Bauwirtschaft. Aber die Konsum- und Exportnachfrage stiegen stark genug, um die Schweizer Wirtschaft insgesamt wieder auf einen Aufwärtspfad zu bringen. Über diese günstige Entwicklung ist nicht zuletzt die KOF/ETH erfreut, hatte sie doch eben diesen Konjunkturverlauf bereits im Frühjahr 1991 vorausgesagt. Die Ursachen der Misere der Bauwirtschaft und der Investitionsschwäche liegen zu ei-

Lange Zeit galt die Schweiz weltweit als der stabilitätspolitische Musterknabe mit beneidenswert tiefen Zinsen und Inflationsraten. Dass dem seit einiger Zeit nicht mehr so ist, mussten die Schweizerinnen und Schweizer schmerzhaft erfahren. In ihrer Konjunkturprognose stellt nun aber die Konjunkturforschungsstelle der ETH Zürich (KOF/ETH) bereits für 1992 eine gewisse Besserung in Form etwas tieferer Zinsen und Inflationsraten in Aussicht.

nem grossen Teil in den hohen Zinsen. 1989 betrug die durchschnittliche Rendite für Bundesobligationen 5,2 Prozent. 1990 lag sie bereits bei 6,4 Prozent. Dass sich bei hohen Zinsen aber die Baulust der Industrie und des Privaten in Grenzen hält, ist heute schon beinahe ein Naturgesetz.

Eine entscheidende Rolle bei der Zinsentwicklung spielt die Schweizerische Nationalbank (SNB). Bis zum Herbst 1990 verfolgte die SNB eine restriktive Politik bei der Ausweitung der Geldmenge. Ziel dieser Politik war es, die hohen Inflationsraten wieder herunterzubringen. Damals günstige Inflationsaussichten und der Druck der hohen Zinsen bewegten die SNB gegen Ende 1990 dazu, ihre Politik zu korrigieren. Gleichzeitig kam der SNB dabei zugute, dass der Schweizer Franken, infolge der Golfkrise als sichere Währung wieder sehr gefragt, im Vergleich zu anderen Währungen stärker wurde und somit letztlich den Handlungsspielraum der SNB erweiterte.

Nationalbank in der Defensive

Dieser Lockerungskurs wurde auch Anfang 1991 fortgesetzt. Weil aber in der Folge sowohl die Inflation hartnäckig auf einem hohen Niveau verharrte, vor allem aber auch

1992

soll sich die Konjunktur (zaghafte) erholen



der Franken wieder schwächer wurde, sah sich die SNB zunehmend in die Defensive gedrängt.

Dabei darf aber nicht vergessen werden, dass die Nationalbank in diesem Zeitraum in einem ungewöhnlich schwierigen Umfeld zu agieren hatte. In diese Phase fallen nämlich sowohl der Golfkrieg als auch die deutsche Vereinigung, wobei eine allgemein schwächliche Weltwirtschaft den Rahmen dazu bildete. Der Verlauf der Zinssätze auf kurzfristige Anlagen reflektiert eindrücklich den Einfluss der internationalen politischen Entwicklung.

Im August 1990, also zu Beginn der Golfkrise, lag der Drei-Monats-Satz für Eurofranken-Anlagen bei 9 Prozent. Bis März 1991 fiel der Zinssatz auf 8 Prozent. Anstatt weiter zu fallen, verharrte er auf diesem Niveau (August 91: 7,9 Prozent), so dass der Jahresendwert bei 8 Prozent liegen dürfte.

Die unselige Koppelung

Ebenso viel politischen Zündstoff enthält die Entwicklung der Inflationsraten. Es war das Ziel der SNB, die Spätfolgen des Börsenkrachs von 1987 möglichst gering zu halten. Wie ihr das gelang, ist mithin auch ein Streitpunkt unter Experten. Immerhin betrug 1989 die durchschnittliche Jahresteuierung noch 3,2 Prozent, während es 1990 bereits 5,4 Prozent waren, und für 1991 wird sogar ein noch höherer Wert (5,8 Prozent) ausgewiesen.

Die Ursachen sind vielfältig, oft miteinander verbunden und deshalb nicht leicht zu bekämpfen. So führte beispielsweise die unselige Koppelung der Hypothekarzinsen mit den Mietpreisen innerhalb kurzer Zeit zu mehreren Mietpreiserhöhungen, die allesamt natürlich die Teuerungsrate spürbar nach oben trieben. Daneben wurden auch

Preise im administrativen Bereich nach oben angepasst, und ein nicht zu unterschätzender Schub kam noch durch den Teuerungsausgleich bei den Löhnen. Beide Vorgänge liessen letztlich die Teuerungsrate weiter ansteigen.

1 Prozent Wachstum

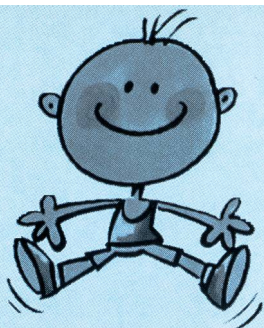
Ein Grund für den Optimismus der KOF/ETH, die wieder verstärkte heimische Gesamtproduktion, wurde bereits erwähnt. In diesem Bereich wird vor allem die ausländische Nachfrage, die im kommenden Jahr noch zunehmen wird, eine treibende Kraft sein. Trotzdem dürfte hier das Wachstum mit etwas über 1 Prozent 1992 noch bescheiden ausfallen.

Ein weiterer Grund liegt darin, dass die zuletzt kritisierte Politik der SNB endlich erste Erfolge aufweisen dürfte. So wird für 1992 eine durchschnittliche Jahresteuierung von 4,1 Prozent vorausgesagt. Eine Voraussetzung dafür ist aber, dass im Mai des kommenden Jahres Preisschübe wie etwa die Hypozinsrunde vom Mai 1991 wegfallen. Die etwas lockerere Geldpolitik wird auch die Zinsen positiv beeinflussen. Spürbar wird dies vor allem bei langfristigen Zinssätzen wie beispielsweise den Renditen für Bundesobligationen, die von 8,1 Prozent auf 7,3 Prozent (im Durchschnitt) für 1992 fallen werden.

Mit hohen Zinsen leben

Der Lockerungspolitik der Nationalbank sind allerdings Grenzen gesetzt. Zum einen will man erreichen, dass der Wechselkurs mit dem wichtigsten Handelspartner der Schweiz, Deutschland, möglichst geringen Schwankungen ausgesetzt ist. Weil aber der Schweizer Franken im vergangenen Jahr im Vergleich zur D-Mark schwächer wurde, ist von dieser Seite her der Handlungsspielraum beschränkt.

Andererseits gilt es auch grosse Zinssatzunterschiede zwischen der Schweiz und Deutschland zu vermeiden. Deshalb werden die Zinsen auf kurzfristigen Anlagen kaum gesenkt werden. Während also die Reduktion der Teuerungsrate notwendig ist, um europäisches Niveau (wieder) zu erreichen, wird man in der Schweiz lernen müssen, mit höheren Zinsen zu leben und zu wirtschaften.



Sport – Freude am Leben

22. Internationaler Raiffeisen-Jugendwettbewerb

«Sport – Freude am Leben». So lautet das Motto des 22. Internationalen Raiffeisen-Jugendwettbewerbs. Jugendliche zwischen 6 und 18 Jahren sind aufgerufen, ihre Fantasie in Sachen Sport mit Pinsel und Farbe auf Papier zu bringen. Unterlagen und Informationen zum Wettbewerb sind bei der nächsten Raiffeisenbank erhältlich.

Für den diesjährigen Raiffeisen-Malwettbewerb hat ein besonders hochkarätiges Sportler-Trio das Ehrenpatronat übernommen!

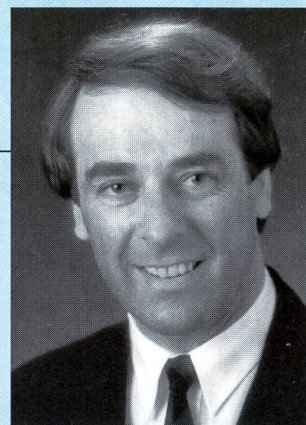
- Adolf Ogi, ehemaliger Direktor des Schweizerischen Skiverbandes, Vater des Medaillenregens an den Olympischen Winterspielen von Sapporo 1972 und heute unser sportlichster Bundesrat;
- Conny Kissling, Weltmeisterin und mehrfache Weltcupsiegerin in der Skiakrobatik;
- Franz Nietlisbach, Weltmeister im Marathon-Rollstuhlfahren.

«Der Raiffeisen-Wettbewerb möchte das Interesse der jungen Sportler für das Malen wecken und die jungen Maler für den Sport begeistern», bringt Bundesrat Ogi die Idee des Wettbewerbs auf den Punkt.

Sie haben das Patronat für den 22. Raiffeisen-Jugendwettbewerb übernommen:



Conny Kissling

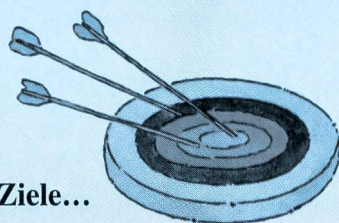


Adolf Ogi



Franz Nietlisbach





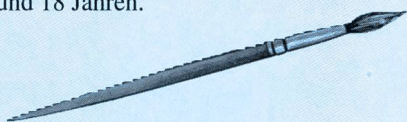
Drei Ziele...

Mit dem Internationalen Jugendwettbewerb werden drei Ziele anvisiert, welche schon die Gründer der Raiffeisen-Organisation vor mehr als 100 Jahren formuliert haben:

1. Die Jugend mit wichtigen Problemen und Ereignissen der Zeit zu konfrontieren – und mit der Jugend auch die Gesellschaft.
2. Der Jugend besondere Leistungsanreize zu geben und die Schule in ihrer fundamentalen und schwierigen Aufgabe zu unterstützen.
3. Ein Beispiel zu geben, dass in einer Demokratie Denkanstöße nicht nur vom Staat, sondern auch von der Gesellschaft selbst und ihren Trägern ausgehen.

...und drei sportliche Malthemen

Mitmachen und bildhaft zeigen, wie der Sport die Freude am Leben positiv beeinflusst, können alle Jugendlichen zwischen 6 und 18 Jahren.

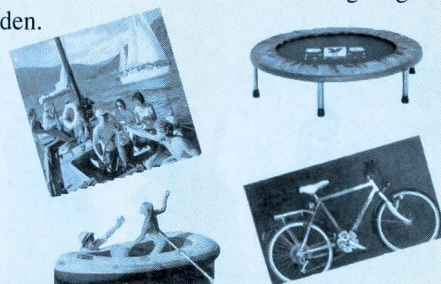


- Die Gruppe 1 (Jahrgänge 1984–86) lautet das Motto: «Male deinen Lieblingssport.»
- Für die 11- bis 14jährigen lautet die Aufgabe: «Male, in welchem Team du spielen möchtest.»
- Und die ältesten Teilnehmer (Jahrgänge 1974–77) sind aufgefordert, ein Bild zu malen, das zur Fairness aufruft.

Tolle Preise zu gewinnen

Sport, Fairness, Leistung und Teamgeist sind auch die Themen des parallel zum Malwettbewerb laufenden Quiz.

Sowohl im Malwettbewerb als auch im Quiz gibt es tolle Preise zu gewinnen. So eine Woche sportliche Ferien in der Schweiz, ein Abenteuer-Camp am Dachstein in Österreich, Mountain-Bikes, Mini-Trampolins, Badeboote, Pedalos, Skateboards und Frisbees. Dazu werden die besten Klassen an die internationale Schlussveranstaltung eingeladen.



Schlusspunkt in der Innerschweiz

Die internationale Schlussveranstaltung ist der eigentliche Höhepunkt des Raiffeisen-Jugendwettbewerbs. Sie findet in diesem Jahr in der Schweiz, am Freitag nachmittag, 10. Juli 1992, in Küsnacht am Rigi in einem Zirkuszelt statt. Die Landespreisträger

von Deutschland, Finnland, Frankreich, Italien, Kanada, Luxemburg, Österreich, Schweden und der Schweiz treffen sich an den Ufern des Vierwaldstättersees, um über ihre Arbeiten zu diskutieren. Krönender Abschluss ist die Auszeichnung der internationalen Preisträger. Zuvor findet in demselben Zirkuszelt die schweizerische Preisverteilung statt.

22361 Malarbeiten wurden beim letzten Wettbewerb alleine in der Schweiz eingereicht. Ob diese Zahl heuer wohl übertroffen wird? Wettbewerbsprospekte gibt es bei der nächsten Raiffeisenbank oder direkt beim Schweizer Verband der Raiffeisenbanken, Vadianstrasse 17, 9001 St. Gallen (Telefon 071 21 95 19).

ma.

Beförderungen bei Raiffeisen

Dem eigenen Nachwuchs eine Chance

Die Weihnachtsbescherung gehört für viele Kinder zu den Höhepunkten des Jahres. Wenn das alte Jahr langsam zur Neige geht, gibt es jedoch nicht nur Bescherungen für Kinder, sondern vielfach auch für die Erwachsenen – und zwar in Form von Beförderungen am Arbeitsplatz. So auch beim Schweizer Verband der Raiffeisenbanken (SVRB). Dessen Verwaltungsrat tagte vier Tage vor Heiligabend, um die Beförderungen per 1. Januar 1992 vorzunehmen.

Dabei wurde dem eigenen Nachwuchs ein hoher Stellenwert eingeräumt, ist doch der Anteil junger Mitarbeiter(innen) erfreulich hoch, die in Anerkennung ihrer Leistungen somit auch zur Übernahme weiterreichender Verantwortung vorbereitet werden.

Und das sind die 29 SVRB-Mitarbeiter(innen), die am Verbandssitz in St. Gallen sowie an den Kreisinspektoraten in Olten und Lausanne befördert wurden:

Vizedirektor

Peter Germann, Kreisleiter St. Gallen

Vollzeichnungsberechtigte

Josef Dobler, Bereichsleiter Entwicklung und Struktur

Thomas Rosenberger, Abteilungsleiter Rechtsdienst Verband/Gruppe Stv.

Bereichsleiter

Willi Eberhard, Bereichsleiter Kredite Raiffeisenbanken

Pierre-Alain Lathion, Gruppenchef/Stv. Kreisleiter

Prokuristen

Andrée Schneider-Clottu, Direktionssekretärin

Egon Peter Link, Abteilungsleiter Buchhaltung Raiffeisenbanken

Jacques Althaus, Gruppenchef Strukturereinigung Westschweiz

Pius Hermann, Leiter Interne Bankdienste

Daniel Moser, Leiter EDV-Beratung

Ruedi Bleichenbacher, Stabsmitarbeiter Zentralinspektorat

Peter Bugmann, Gruppenchef/Leitender Revisor

Roland Meier, Gruppenchef

Bernard Morard, Revisor

Handlungsbevollmächtigte

Gabriel Léo Balmer, Chef-Übersetzer

Robert Mazenauer, Marketingassistent

Walter Friedlein, Börsenhändler

Sandro Gschwend, Anlageberater

Irene Leupi, Devisenhändlerin

Stephan Brunner, Gruppenleiter PC-Entwicklungen

Annemarie Haller, Sachbearbeiterin/Leiterin Sekretariat, Bereich Organisation

Pascal Loewer, Berater Westschweiz

Thomas Manser, Leiter Benutzerservice

Raphael Scheiwiler, Stv. Projektleiter Challenge/Subprojektleiter Wertschriften

Johann Unternährer, Gruppenleiter

Betreuung Raiffeisenbanken

Gilbert Dechenaux, Gruppenchef Kreisinspektorat Lausanne

Michel Fournier, Gruppenchef Kreisinspektorat Lausanne

Josef Frank, Gruppenchef Kreisinspektorat Olten

Kurt Häni, selbständiger Revisor

«Panorama» gratuliert allen Beförderten zu ihrer Ernennung und wünscht ihnen weiterhin Befriedigung und Erfolg in der Ausübung ihrer Tätigkeit. (ma.)



Die Beförderten beim Neujahrs-Apéro.

Foto: Ruedi Steiner

Raiffeisenbank Dierikon in neuen Bankräumen

Die Raiffeisenbank Dierikon wurde am 16. Juli 1950 durch 20 Mitglieder gegründet. Seither ist sie kontinuierlich gewachsen und zählt heute gegen 250 Mitglieder. Zuerst als «Zimmerkasse» in der alten Post, dann als «Stubenkasse» in der Konsumhandlung und Gärtnerei Widler. Anschliessend eingemietet im Landhuesli mit einem kleinen Schalter, bis man endlich in die neuen Bankräume an der Zentralstrasse 1 einziehen konnte.

Präsident Josef Widler gab seiner Freude über den vollendeten Neubau Ausdruck und dankte für die allseitige, gute Zusammenarbeit in der Planungs- und Bauphase.

Allseits war man voll des Lobes über die hellen und heimeligen Lokalitäten, die sich schon bestens bewährt haben. Das kam auch in den verschiedenen Voten anlässlich



der Eröffnung zum Ausdruck. Dabei durfte auch auf die erfreuliche Entwicklung der Raiffeisenbank Dierikon hingewiesen werden. Die Bilanzsumme betrug 1990 nach Präsident Josef Widler 12,5 Millionen Franken. Seit dem 16. Juni besitzt das Institut in der Person von Hansjörg Suter neu einen vollamtlichen Verwalter, so dass den Wünschen und der Beratung noch grössere Aufmerksamkeit geschenkt werden kann.

Für den Raiffeisen-Kantonverband gratulierte Alois Föhn, Inwil. «Ein Neubau ist», betonte er, «immer das äussere Zeichen der inneren Haltung des Bauherrn oder der

Bauherrin. Diese Gestaltung ist der Beweis des engagierten, erfolgreichen Wirkens in der Vergangenheit und des zukunftsorientierten Denkens der Bankbehörden und Verwaltung.»

An der Eröffnungsfeier war der Gemeinderat Dierikon vollzählig vertreten, ferner die Verwalter der benachbarten Raiffeisenbanken Ebikon/Buchrain, Inwil, Udligenswil, Däniken/Gretzenbach und Kestholz, der Volksbank Willisau in Buchrain, drei Vertreter der Baugenossenschaft Dierikon, sowie Erwin Getzmann, Präsident der Verwaltervereinigung Kanton Luzern.

(ft./ra.)

Raiffeisenkasse 5646 Abtwil

Infolge Pensionierung unserer langjährigen Mitarbeiter, Herr und Frau Fuchs, suchen wir per Mitte 1992, oder nach Vereinbarung eine(n)

Verwalter / in oder ein Verwalterpaar

für unsere Raiffeisenbank mit einer Bilanzsumme von 23 Millionen.

Wir erwarten:

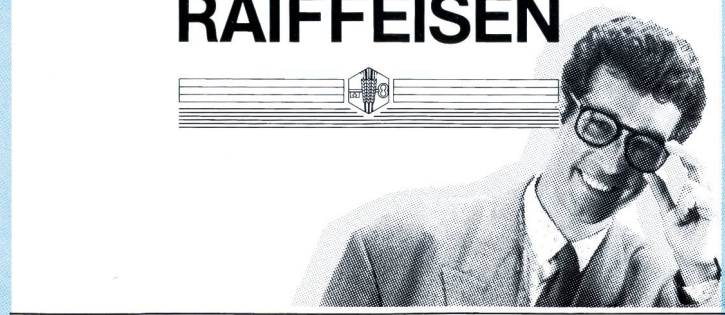
- mehrjährige Bankpraxis, vorzugsweise im Raiffeisensektor
- Kontaktfreudigkeit und Volksnähe
- Einsatzbereitschaft und Ausdauer
- absolute Vertrauenswürdigkeit und Zuverlässigkeit

Wir bieten:

- vielseitige, selbständige Tätigkeit in der Leitung der Bank
- neue EDV-Anlage
- moderne Geschäftsräume und komfortable 3½-Zimmerwohnung im Kassagebäude
- zeitgemässe Anstellungsbedingungen mit angemessenem Salär

Wenn Sie dieser anspruchsvolle Wirkungskreis interessiert, senden Sie bitte Ihre Bewerbungsunterlagen an unseren Vorstandspräsidenten, Herrn Peter Rüttimann, Altkirch, 5646 Abtwil, oder wenden Sie sich für nähere Informationen an unsere bisherigen Verwalter, Herr und Frau Fuchs, Tel. 042 661517.

RAIFFEISEN



Historische Wertpapiere in der Raiffeisen-Zentralbank

In der Schalterhalle der Raiffeisenbank St. Gallen war Ende vergangenen Jahres eine Sammlung historischer Wertpapiere zu bewundern. Gezeigt wurden sowohl Schweizer als auch seltene ausländische Titel.

Alte Wertpapiere, die früher einmal das Vermögen ganzer Familien repräsentierten und bislang als Erinnerung an früheren Besitz oder gar Reichtum in Schatullen oder auf Dachböden verwahrt wurden, können jetzt den Dornröschenschlaf beenden. Sammler und Liebhaber haben nämlich den Wert solcher Papiere entdeckt und verhelfen ihnen heute zu später Rehabilitation. Als Geburtsjahr der Aktiengesellschaft gilt das Jahr 1602: damals hat die Niederländisch-Ostindische Kompanie Provinzen und Städte erstmals in Form von Aktien an ihren Geschäften beteiligt. In der ersten Hälfte des 18. Jahrhunderts begann in England in grösserem Masse die Gründung von Aktiengesellschaften. Ab 1800 folgten Frankreich, später auch Preussen und die Schweiz.

Die Aktiengesellschaft wurde das Finanzierungsinstrument für die Erz- und Kohleförderung, die Eisen- und Stahlverarbeitung, für Banken, Schiffs- und Verkehrsunternehmen wie auch für die Elektrifizierung.

Aus den bunten und künstlerischen Wertpapieren liess sich eine Finanzgeschichte der letzten 200 Jahre schreiben. Viele bedeutende Persönlichkeiten haben auf diesen Papieren ihre Unterschrift verwirgt. So fand man in der St. Galler Ausstellung die Original-Unterschriften der amerikanischen Industriepioniere Thomas Alva Edison (auf einer Portland-Cement-Aktie), Henry Wells (auf einer American-Express-Company-Aktie) und John Davison Rockefeller (auf einer Standard-Oil-Trust-Aktie).



Zum Gedenken an Josef Muff, Neuenkirch LU

Im Alter von 68 Jahren verstarb in Neuenkirch LU Josef Muff, von 1980 bis 1990 Mitglied des Verwaltungsrates des Schweizer Verbands der Raiffeisenbanken (SVRB). Mit ihm verliess ein grosser Förderer der Raiffeisen-Idee diese Welt.

Als selbständiger Unternehmer in der Landwirtschaft hatte Josef Muff schon bald enge Beziehung zu Fragen der Mittelbeschaffung und der Selbsthilfe erhalten und war damit prädestiniert zur Übernahme diverser Funktionen in der Raiffeisen-Bewegung. So wurde er mit 26 Jahren Aktuar der Raiffeisenkasse Neuenkirch, wo er 1923 zur Welt gekommen war. 1967 übernahm er das Präsidium der Dorfbank. 1977 wurde er Mitglied und drei Jahre später Präsident des Vorstandes des Raiffeisenverbandes Luzern, Ob- und Nidwalden. Im gleichen Jahr wählte ihn die Delegiertenversammlung des SVRB in den Verwaltungsrat. Dort hielt er als Nachfolger von alt Nationalrat Julius Birrer ein volles Jahrzehnt Einsitz. Daneben gehörte er auch mehrere Jahre dem Verwaltungsrat der Raiffeisen-Bürgschaftsgenossenschaft an.

Neben seiner Tätigkeit für Raiffeisen übte der Vater von fünf Kindern, der einen eigenen Hof mit 20 Hektaren bewirtschaftete, auch verschiedene öffentliche Ämter aus. So war er von 1965 bis 1983 Gemeindepräsident von Neuenkirch und gehörte von 1971 bis 1983 dem luzernischen Grossen Rat an. (ma.)

Raiffeisenbank Escholzmann hat 1000 Mitglieder

Als die Raiffeisenbank Escholzmann vor einiger Zeit den 1000. Genossenschafter aufnehmen konnte, gab das Gelegenheit, auch das 999. und das 1001. Mitglied zu feiern. Die drei Geehrten symbolisieren die vielversprechende Zukunft der Raiffeisenbank Escholzmann. Beim 1000. Mitglied (Bildmitte) handelt es sich um den 20jährigen Jungbauern Isidor Haas (Marbach), der neben seinem Beruf auch sein Talent als Sportler entfaltet und in der nordischen Disziplin bereits eine imponierende Zahl an Auszeichnungen aufweist. Das 999. Mitglied, Ruth Schöpfer-Haas (Escholzmann, links) und das 1001., Ruth Zihlmann-Schmid (Marbach, rechts), sind Mütter von drei und zwei Kin-



dern und widmen sich als Hausfrauen den Familienbetrieben in Landwirtschaft und Gewerbe. Die 1903 gegründete Raiffeisenbank Escholzmann hatte noch vor 25 Jah-

ren erst 313 Mitglieder. Dann stieg die Zahl 1981 auf 533 und nun auf 1000, wobei insbesondere auch der Anteil der Frauen zugenommen hat. (er.)

Richtig zählen zahlt sich aus

prema 300 f ep monostop

**Zählen
Sortieren
Verpacken**

SWISS

Legierungsprüfung zum Ausscheiden gleich grosser Fremdmünzen

prema

**PREMA GmbH Tychbodenstrasse 9
4665 Oftringen Tel. 062/97 59 59**

Raiffeisen in Appenzell

Alle zwei Jahre führt der Thurgauer Verband der Raiffeisenbanken im Hotel «Hecht» in Appenzell für die Mitglieder der Behörden und der Verwaltung der 47 Raiffeisenbanken im Thurgau Ausbildungsseminare durch. So trafen sich denn insgesamt 112 Vertreter der Thurgauer Raiffeisenbanken, um sich weiterzubilden und um neue Erkenntnisse aufzunehmen. In der heutigen schnellleibigen Zeit veraltet das einmal erworbene Wissen rasch. Die oft stürmische Entwicklung, die gerade auch für die Banken grosse Veränderungen mit sich bringt, muss erkannt und in der täglichen Arbeit umgesetzt werden.

Kursobmann Otto Bischof (Wängi) hatte wieder ein anspruchsvolles Programm zusammengestellt, das von den Kursteilnehmerinnen und Kursteilnehmern mit grossem Interesse aufgenommen wurde. Mit den aus der Kursarbeit gewonnenen Erkenntnissen werden die Verwalterinnen und Verwalter ihren Dienst an den Kunden weiterhin kompetent erfüllen können.

Besondere Aufmerksamkeit wurde der zukünftigen wirtschaftlichen Entwicklung mit den drei Referaten zu EG '92 geschenkt. Zu diesem Thema referierten Hans Fischer, Präsident des Thurgauer Gewerbeverbandes, Hansueli Reusser, Direktionspräsident VOLG und Dr. Felix Walker, Vorsitzender der Zentralkommission des Schweizer Verbandes der Raiffeisenbanken. Der Vertreter der Landwirtschaft zeigt dabei grosse Bedenken, sollte die Schweiz im jetzigen Zeitpunkt der EG beitreten. Auch für das Gewerbe wären bei einem Mitmachen der Schweiz grosse Veränderungen zu erwarten. Dabei ist auch der staatsbürgerliche Aspekt zu berücksichtigen. Die Veränderungen der Banken sind differenziert zu betrachten. Es kann davon ausgegangen werden, dass die Raiffeisenbanken von einem EG-Beitritt der Schweiz nicht stark betroffen wären.

Nach den in der letzten Zeit eingetretenen Entwicklungen und Vorkehrungen im schweizerischen Bankenwesen war natürlich die Fra-

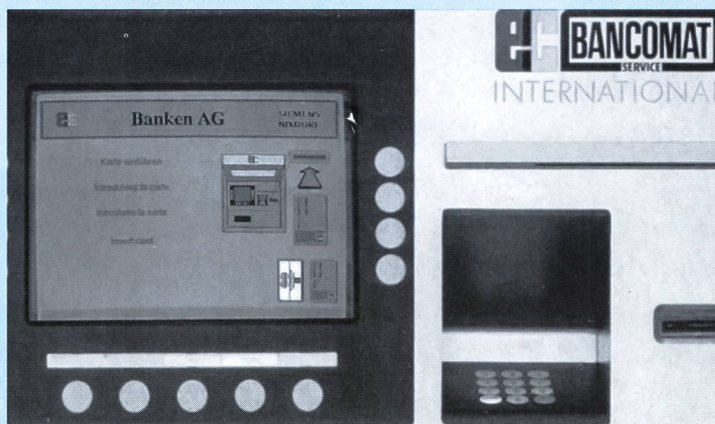


Raiffeisen in Appenzell: (v.l.) Dr. Felix Walker, Heinrich Hafner, Hansueli Reusser, Hans Fischer und Otto Bischof.

ge der Sicherheit des Raiffeisen-Bankensystems von besonderem Interesse. Verbandspräsident Heinrich Hafner (Sulgen) durfte dabei mit Befriedigung feststellen, dass das Vertrauen der Bevölkerung in die Thurgauer Raiffeisenbanken nach wie vor ungebrochen ist. Es werden im Thurgau bei den Raiffeisenbanken keine aussergewöhnlichen Geldrückzüge beobachtet.

Gerade in der heutigen Zeit bewähren sich die Grundsätze der Raiffeisenbankengruppe bestens. Die Raiffeisenbanken, die auf eigene Rechnung keine Spekulationsgeschäfte tätigen und in einem überblickbaren Geschäftskreis ihre Bankgeschäfte abwickeln, werden auch in Zukunft als fünfgrößte Bankengruppe der Schweiz ihre Marktstellung behaupten. (kk)

RB Rheineck hat den ersten Bancomat 90 der Schweiz



Schweizer Premiere für die Raiffeisenbank Rheineck: Kurz vor dem Jahreswechsel konnte sie den ersten Bancomat 90 CSC 550 unseres Landes in Betrieb nehmen.

Das aus dem Hause Siemens-Nixdorf stammende Produkt ist der einzige Geldausgabe-Apparat, der die strengen Abnahmetests der Telekurs AG bestanden hat. Seit Juli 1991 wurde der Bancomat bei zwei Pilotbanken auf seine Tauglichkeit hin geprüft. Die Tests wurden erfolgreich abgeschlossen, und bei der Raiffeisenbank Rheineck wurde

der erste BM 90 nach der Versuchsphase installiert. Es ist gleichzeitig der erste Bancomat auf dem Platz Rheineck.

Zahlreiche Vorteile

Der BM 90 hat gegenüber seinem Vorgängermodell BM 85 zahlreiche Vorteile:

- Das Gerät ist wesentlich kleiner und verfügt über einen farbigen Bildschirm.
- Es besteht die Möglichkeit, neben Hunderter- auch Zehner-, Zwanziger- und Fünziger-Noten zu beziehen.
- Ausländische EC-Kartenbesitzer können ebenfalls Schweizer Franken beziehen. Für Peter Züst, Verwalter der RB Rheineck, ein grosses Plus des neuen Geräts, befindet sich seine Bank doch in Grenznähe.

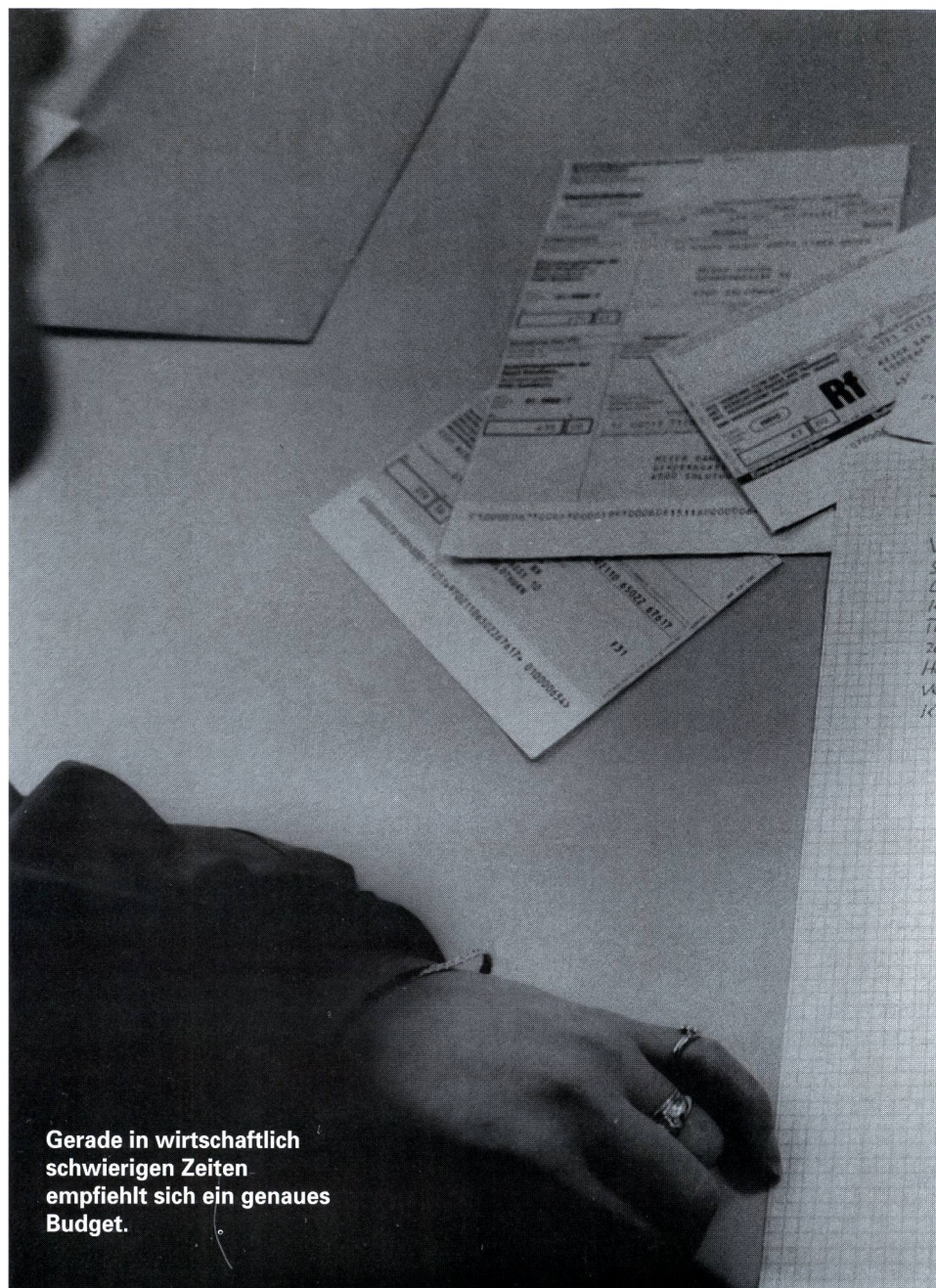
• Wenn die zusätzliche Software im Frühjahr zur Verfügung steht, wird es möglich sein, mit der offiziellen EC-Karte Kontobestände mit Ausdruck oder Kontobewegungen zu tätigen. Für bankeigene Dienstleistungen muss deshalb nicht nochmals eine spezielle Raiffeisenkarte ausgegeben werden.

• Mit entsprechender Software ist es möglich, mit dem BM 90 auch andere Währungen zu beziehen. Vorläufig wird bei der RB Rheineck aber noch davon abgesehen.

• Der BM 90 verfügt über einen modernen VGA-Bildschirm mit Panzerglas, so dass auch bei mutwilliger Beschädigung nichts passieren kann.

• Sicherheit: Die RB Rheineck steht mit einer Wählleitung direkt mit der Telekurs AG Zürich in Verbindung. Bei Benützung einer EC-Karte wird sofort bei der Telekurs geprüft, ob die Karte gesperrt oder als gestohlen gemeldet ist. Trifft dies zu, so wird die Karte sofort eingezogen. Auch wird dem Bezüger neu noch die Restbezugsmöglichkeit der Monatslimite nach einem Bezug bekanntgegeben. (ma.)

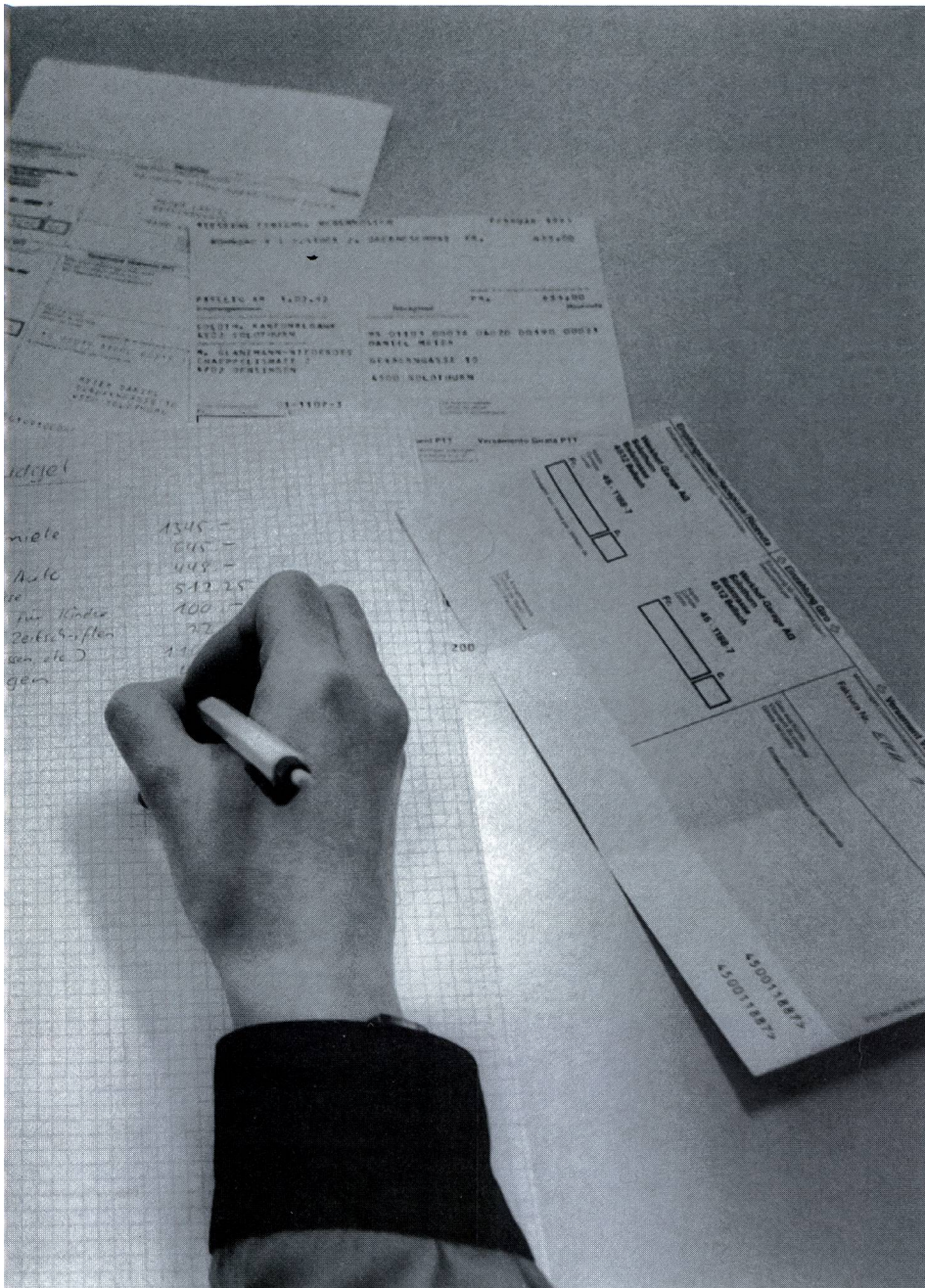
Das neue Jahr hat begonnen.
Viele gute Vorsätze
wurden gemacht. Zum Bei-
spiel bezüglich Finanzen.
Und das ist gut so.
Denn gerade in wirtschaftlich
schwierigeren Zeiten sind
Familien-Budgets wichtig.
Wer nicht genau plant,
gerät rasch in Schwierig-
keiten.



Gerade in wirtschaftlich
schwierigen Zeiten
empfiehlt sich ein genaues
Budget.

«Wer nicht genau plant, gerät rasch in Schwierigkeiten»

Gerade in Zeiten der Rezession sind Familien-Budgets wichtig



Als Peter Kramer erfuhr, dass ab sofort Kurzarbeit ansteht, «haute es mich schier um. Damit hätte ich nie gerechnet.» Das bedeutete 20 Prozent weniger Einkommen. Nicht dass der junge Ingenieur in finanzielle Schwierigkeiten geraten

Von Simone Burgherr und Daniel Meier

wäre, mit 5000 Franken monatlich verdiente er noch immer überdurchschnittlich gut. «Aber wir mussten unser Geld jetzt ganz anders einteilen.» Zumal seine Frau im siebten Monat schwanger war. Peter Kramer beschloss, erstmals in seinem Leben ein Budget aufzustellen. «Wir scheiterten grandios», erinnert er sich. Er habe gemerkt, dass

er überhaupt keine Ahnung habe, wieviel er bisher wofür ausgegeben habe, welchen Betrag er wo einsetzen müsse.

30 Beratungsstellen

Wer nur die geringsten Anzeichen spürt, dass er knapper durchkommen muss, soll unbedingt rechtzeitig reagieren, raten Fachleute. Damit finanzielle Engpässe nicht in eine Katastrophe münden, soll man sich möglichst früh vorsehen und allenfalls professionelle Unterstützung holen, sagt die Zürcher Budgetberaterin Therese Andres. «Ich meine natürlich, niemand sollte ohne Budget leben, ausser er hat soviel Geld, dass es nicht darauf ankommt. Wer nicht genau plant, gerät rasch in Schwierigkeiten.»

In der Schweiz gibt es rund 30 Budgetberatungsstellen, die meist von einem Frauenverein getragen werden und auf finanzielle Unterstützung von Kanton, Einwohner- und Kirchgemeinden und Verbänden angewiesen sind. Sie arbeiten eng mit Behörden, Anwälten und Ärzten zusammen. Es sind vorwiegend Leute aus mittleren Einkommensschichten, die bei Therese Andres Rat suchen.

Viele Paare budgetieren

Ein ähnliches Bild zeigt eine kürzlich in der «Schweizer Woche» publizierte Umfrage: Am häufigsten sind Budgets bei Paaren, die über ein Einkommen von 4000 bis 6000 Franken verfügen; fast jedes zweite erstellt einen Finanzplan. Bei den übrigen Paaren machen das nur etwa 30 Prozent. 37,5 Prozent der Verheirateten verwalten das Geld gemeinsam. Bei rund einem Drittel hat die Frau die Übersicht über die Finanzen, bei knapp einem Viertel der Mann. Je jünger das Paar, desto eher entscheidet es sich für die gemeinsame Geldverwaltung.

Entstehen in der Familie Meinungsverschiedenheiten darüber, wie das Einkommen aufgeteilt werden soll, gelangen viele Paare an die Budgetberatung. «Meistens kommen die Menschen aus einer Konfliktsituation heraus, manchmal aus einer Not», erzählt Beatrice Gysling von der Beratungsstelle in Olten.

Kleinkredit zur Überbrückung

Viele handeln jedoch zu spät. Sie versuchen sich mit Kleinkrediten über die Runden zu retten und merken nicht, dass der finanzielle Schlamassel nur noch grösser wird. Wenn die Schulden mehr als zwei Monatslöhne betragen, sei es schwierig, sie je wieder loszukriegen. «Die Leute wursteln halt zum Teil furchtbar. Jeder holt Geld, und so verliert man den Überblick total.»

Oft setzten sie einen zu geringen Betrag ein für die Steuern. Auch die Kosten für das Auto werden gerne unterschätzt. Für ein geleastes Auto muss man bei Raten von 500 Franken mit einer monatlichen Belastung von 900 Franken rechnen. Vergessen werden zudem Rückstellungen für Zahnarzt, Arzt und Optiker sowie für kleinere Reparaturen.

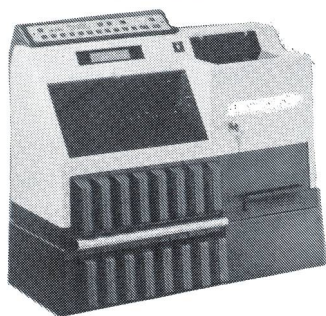
Gestiegene Mieten

Nach einer Aufstellung des Bundesamtes für Statistik von 1989 macht die Wohnungsmiete mit 14,2 Prozent den grössten



FUEGOTEC SA

Geldbearbeitungs-Maschinen



FUEGOTEC MS-5600

Münzsortier- und Zählmaschine

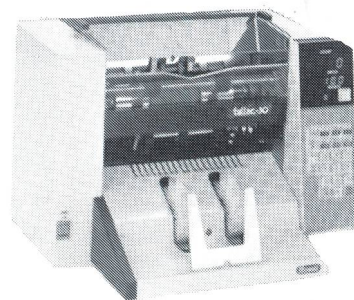
Diese Maschine ist eine kleine Revolution: Sie ist in der Lage auch Fremdmünzen auszuscheiden, die das gleiche Kaliber wie die Schweizermünzen haben.



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

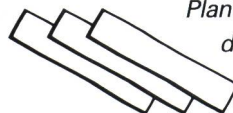
Datum

Unterschrift

SOREG-GLASROLLWAND das neue Verglasungssystem für Ihren Traumwintergarten



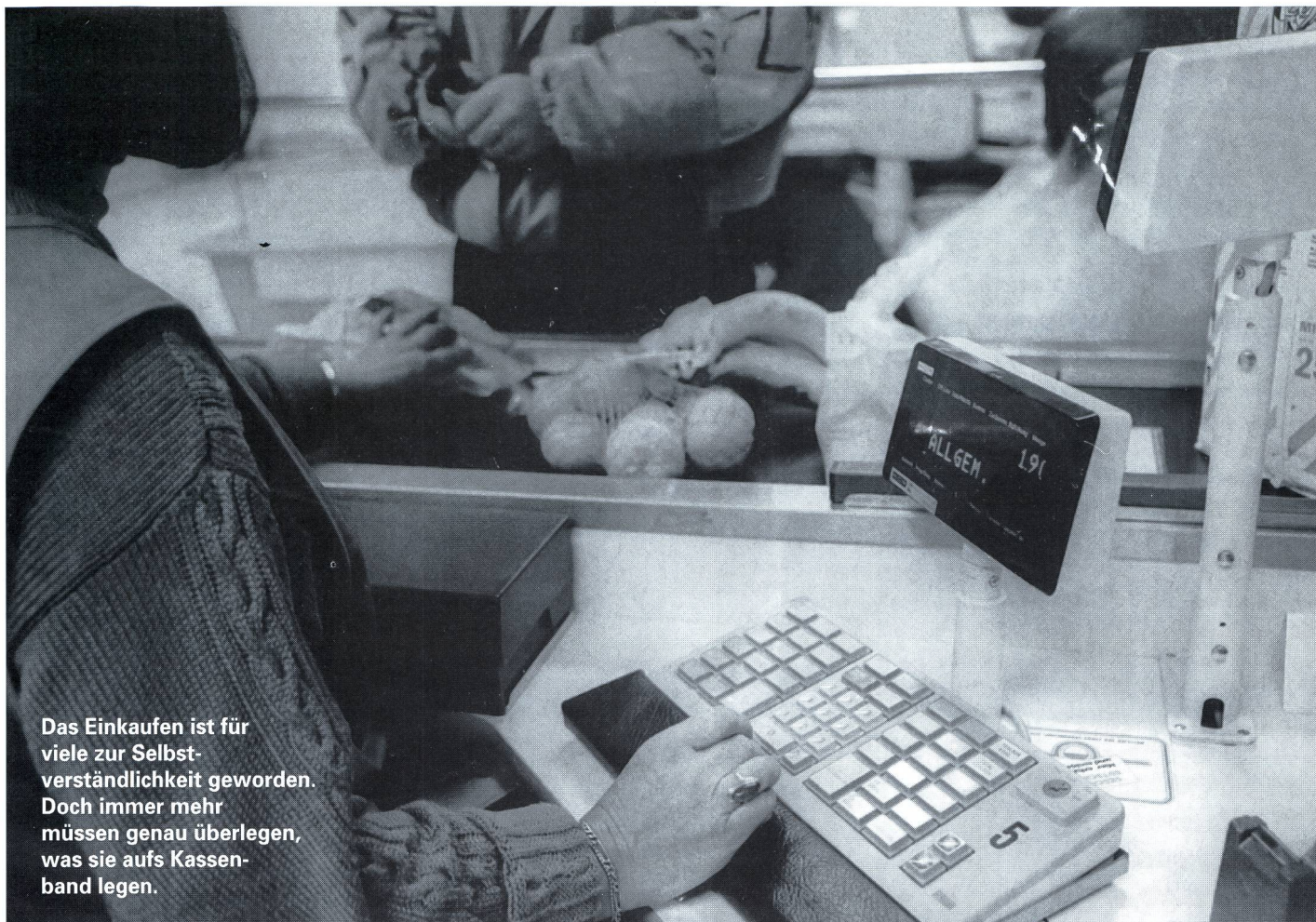
Mit dem seit über 10 Jahren bewährten Soreg-System verwandeln wir Ihren Sitzplatz, Ihre Terrasse oder Balkon in einen Traumwintergarten. Beratung - Planung - Realisierung nach dem Firmengrundsatz: Qualität nach Mass.



movitec ag

Einsiedlerstrasse 31 8820 Wädenswil Telefon 01/780 57 44

Einsenden an Movitec AG. Information folgt.



Das Einkaufen ist für viele zur Selbstverständlichkeit geworden. Doch immer mehr müssen genau überlegen, was sie aufs Kassenband legen.

Fotos: Daniel Meier

Brocken aus. Es folgen die Ausgaben für Versicherungen/Krankenkassen (16,8 Prozent), für Bildung und Erholung (12,3 Prozent), für Nahrungsmittel (12,2 Prozent), für Verkehrsausgaben (10,5 Prozent), für Steuern und Gebühren (8,4 Prozent).

Heute dürfte sich die Situation allerdings anders präsentieren. Besonders die Ausgaben für die Mieten sind in dieser statistischen Erhebung gemäss Fachleuten zu tief angesetzt, zumal die niedrigen Einkommensschichten untervertreten sind. So kam man beim Microzensus 1986, einer Testreihe zur Volks- und Wohnungszählung, auf 18 Prozent. Beim Mieterverband spricht man heute von 22 bis 25 Prozent, da die Hypozinsen seither stark in die Höhe geklettert sind.

Bitterer Gang zur Fürsorge

Immer häufiger geraten deshalb durchschnittliche Familien trotz festen Einkommens in finanzielle Engpässe. Eine Familie mit zwei Kindern müsste laut Berechnungen der Arbeitsgemeinschaft der Schweizerischen Budgetberatungsstellen ASB monat-

lich mindestens 5000 Franken zur Verfügung haben, um einigermaßen durchzukommen. Ein Gehalt, von dem ein gewöhnlicher Angestellter nur träumen kann. Manchen bleibt schliesslich nur noch der bittere Gang auf die Fürsorge.

«Der Zusammenhang ist eindeutig», konstatiert Alfred Trechslin, stellvertretender Leiter des Fürsorgeamtes Basel-Stadt. «Parallel zu den Hypothekarzinserhöhungen stieg die Zahl der Menschen, die ihren Lebensunterhalt nicht mehr allein finanzieren können und unter normalen wirtschaftlichen Bedingungen nicht fürsorgebedürftig geworden wären.»

Sozialfälle nehmen zu

In Basel wird sich die Zahl der Klienten bis Ende Jahr gegenüber dem Vorjahr um 10 Prozent erhöht haben und dies, nachdem bereits zwischen 1989 und 1990 eine zehnprozentige Steigerung zu verzeichnen war. In Zahlen heisst das: 1989 waren es 2276 Fälle, Ende 1991 rechnet man mit etwa 2750. Praktisch alle Kantone vermelden eine Zunahme der Sozialfälle um 10 bis 20 Prozent,

Freiburg sogar um 50 Prozent. Für das nächste Jahr prognostiziert man einen mindestens ebenso steilen Anstieg. Auch die Höhe der ausbezahlten Unterstützungsbeiträge ist enorm gewachsen. Teils wird mit einer bis zu 30prozentigen Zunahme gerechnet.

Vermehrt präventiv arbeiten

Auf dem Basler Sozialamt kann man trotz Überstunden nur noch das Rudimentärste erfassen. «Für ausführliche Gespräche reicht die Zeit nicht mehr, und darunter leidet die Qualität der Betreuung», klagt Alfred Trechslin. «Mich überrascht diese ganze Pflasterarbeit nicht, die wir hier machen müssen. Das ist nur eine Folge der früheren Untätigkeit.»

Seiner Meinung nach hätte man besser Geld in den sozialen Wohnungsbau gesteckt, statt nun Löcher im Sozialbereich zu stopfen. Das sagt auch Michael Hohn vom Fürsorgeamt der Stadt Bern. «Es wäre wichtig, vermehrt präventiv zu arbeiten und zu verhindern versuchen, dass überhaupt Armut entsteht.»

Als «verstecktes» Paradies bezeichnen es die einen, als Tourismus-Oase die anderen. Das Val Müstair (Münstertal), im südöstlichen Zipfel der Schweiz, wird mehr und mehr als Reiseziel entdeckt. Zur Freude der Einheimischen und zum Leidwesen derer, die bisher Ruhe in dieser Region fanden. Zwischen Ofenpass und dem Südtirol ist zurzeit der sogenannte «sanfte Tourismus» verwirklicht, eine höhere Bettenauslastung wird trotzdem angestrebt. Was keineswegs widersprüchlich ist, sondern dem eigentlichen Ziel der Qualitätssteigerung in allen Tourismusbereichen entspricht.

Rund zweieinhalb Autofahrstunden ist das Val Müstair von der Bündner Kantonshauptstadt Chur entfernt, knapp eine Stunde hingegen nur von der Südtiroler Kurstadt Meran. Kein Wunder,

Von Stephan Kiener

dass manche der deutschsprechenden italienischen Nachbarn das liebliche Münstertal oft besser kennen als Rheintal-Bündner. Dabei verpassen letztere bei der Fahrt-Abstinenz über Flüela (oder Julier) und Ofenpass (Nationalpark!) ins 20 Kilometer lange, terrassenförmig abfallende Val Müstair, grosse landschaftliche Schönheiten.

Auslastung als Problem

«Voralpentirol» wird das Münstertal wegen seiner direkten Angrenzung an das Südtirol von den «ennet dem Nationalpark» wohnenden Engadinerern oft scherzhaft genannt. Das im Schnitt auf 1000 Metern über Meer gelegene Val Müstair garantiert ein ähnlich mildes Klima wie die grosse italienische Ferienregion. Eine spezielle Sonnenterrasse ist gar das 50-Seelen-Dorf Lü; mit 1920 Metern über Meer die höchstgelegene politische Gemeinde der Schweiz.

1711 Einwohner (1,01 Prozent der Kantonsbevölkerung) zählt das Münstertal auf 19 908 Hektaren (2,8 Prozent der Bündner Fläche). Grösste Gemeinde ist der Grenzort Müstair mit 791 Einwohnern, dann folgen Sta. Maria, Valchava, Tschiers, Fuldera und



Das Münstertal – ein «verstecktes»

Vor- und Nachteile

des «sanften Tourismus»

das erwähnte Lü. Rund 1000 Gästebetten weist die Ferienregion Münstertal auf, doch die Auslastung bereitet Sorgen: «Wir hatten zwar einen sehr guten Sommer '91, der steigende Trend bestätigte sich. Trotzdem erreichte die Auslastung der vorhandenen Betten nur rund 40 Prozent», weiss Jürg Bäder, Präsident des Verkehrsvereins Val Müstair, zu berichten. Die Gründe sieht er bei ungenügenden Infrastrukturen.

Nicht dass man im Val Müstair von der bisherigen Linie abkehren möchte, angestrebt wird weiterhin ein sogenannt «sanfter Tourismus». Doch der Gast beansprucht heute zeitgemässe Unterkünfte, vor allem in Hotels. Viel sei in den letzten Jahren bereits erreicht worden, sagt Bäder; sanfte Renova-

tionen hätten zahlreiche Betriebe auf einen guten Stand gebracht. Familiäre Ein- bis Drei-Stern-Betriebe bis höchstens 70 Betten werden heute im Münstertal angeboten. «Die meisten sind sehr familienfreundlich eingerichtet», preist der Verkehrsvereinspräsident «seine» Beherbergungsbetriebe an.

Modellhafte Entwicklung

Die Erkenntnis, dass im Münstertal bezüglich Tourismus ein massvolles Wachstum anzustreben sei, ergab im Sommer 1990 auch eine Fallstudie der ETH Zürich. Zusammen mit acht Studenten hatten Eva Buff-Keller und Reto Rimathe vom Geogra-



Paradies

phischen Institut die Talvergangenheit und dessen Zukunftsaussichten durch eigene Beobachtungen und Umfragen bei 107 Einwohnern erforscht. Miteinbezogen worden war das Entwicklungskonzept von 1977. «Wie sich das Münstertal in den letzten Jahren entwickelt hat, ist als modellhaft zu bezeichnen», hielt Reto Rimathe an einer Orientierung im Juli 90 in Sta. Maria fest. Die ruhige Gegend entspreche einer Tourismus-Marktlücke.

Dass es den Münstertalern zum grössten Teil sehr gut gehe, sei andererseits auch auf die funktionierende Landwirtschaft und – sehr wichtig! – eine intakte Landschaft zurückzuführen. Nicht gleicher Meinung wie die Talbewohner waren die ETH-Unter-



**Wenig Autos, wenig Skilifte:
Wer im Münstertal
Ruhe sucht, kommt auf seine
Rechnung.**

sucher bezüglich Infrastrukturen. Deren Ausbau fördere nur einen ungesunden Bau-boom, hielten sie fest.

Der «sanfte Tourismus», wie ihn die ETH-Vertreter postulieren, stösst allerdings bei den Münstertalern nicht nur auf Zustimmung. Krass formuliert es der Gemeindepräsident von Tschier, Oswald Toutsch: «Sanfter Tourismus ist, wenn der Tourist wegbleibt und dafür das Geld schickt.»

Streitpunkt dritter Skilift

Die Münstertaler streben einen massvollen Ausbau der Infrastrukturen an, nur 17 Prozent der Einwohner plädieren z. B. für neue Skigebiete; andererseits fordern 60 Prozent einen dritten Skilift im einzigen Skigebiet des Tales, in Minschuns. Und dieser dritte Lift vermag die Gemüter zu erhitzen. Während Jürg Bäder sagt, dass das Projekt «Valbella» in Minschuns bei gesicherter Finanzierung realisiert werde, sieht dies der Gemeindepräsident von Lü, Severin Luzzi, anders: «Das Gebiet ist dort zu flach, es gibt steilere und schneesicherere Varianten.» Dabei spricht er eine andere Hanglage an, bei der die Skifahrer vermehrt nach Lü hinunterfahren würden!

Befürwortet wird von beiden ein Vorhaben, das andernorts im Tal seine Gegner hat: Eine Zubringerbahn ab Tschier ins Skigebiet. «Aus umweltpolitischen Gründen wäre diese Lösung die Beste», sagt Luzzi. «Weniger Autoverkehr hinauf nach Minschuns und ein verbilligter Skibus könnten nicht schaden.» Ausserdem würde die Zubringerbahn eine Sommernutzung des wunderschönen Wandergebietes ermöglichen.

Viele Dauergäste

Tatsächlich «lebt» der Münstertaler Tourismus in erster Linie vom Sommer. Jürg Bäder: «Die beste Zeit haben wir von anfangs Juli bis Mitte August.» Ein zweiter Schwerpunkt komme Ende September bis Mitte Oktober. Die meisten Gäste würden zwei bis drei Wochen in der Region bleiben, in erster Linie für Wanderferien. Oder dann für das Sommerskifahren auf dem benachbarten italienischen Gletschergebiet Stilfserjoch, welches via Umbrailpass rasch erreichbar ist. «Besonders Jugendtrainingcamps auf dem Stelvio haben ihre Wohnbasis im Münstertal.»

Eine Verstärkung des Wintertourismus' im Tal glaubt Jürg Bäder nur mit einer konsequenten Förderung des Winterwanderns erreichen zu können. Das Münstertal verfügt über wunderschöne Langlaufstrecken, doch ein Problem lässt die Früchte (noch) nicht ernten: «Leider haben wir keine genügende Loipenmaschine», meint Langlauf- und Tourenfan Severin Luzzi.

Bevölkerungszunahme im Tal!

Die sanfte Entwicklung des Tales zur ruhigen Tourismusregion hat die Abwanderung früherer Jahre gestoppt. Nahm die Einwohnerzahl von 1950 bis 1970 noch um 319 Personen ab, so war seither eine ständige Zunahme zu verzeichnen. Statt der 1977 prognostizierten 1500 Einwohner zählt das Münstertal heute über 1700. Stark vertreten sind die Jugendlichen und Kinder unter 15 Jahren sowie Personen über 65. Ein Manko besteht bei den 15- bis 30jährigen, vor allem

aufgrund fehlender Ausbildungsmöglichkeiten.

14 Prozent der Bevölkerung arbeiten in der Land- und Forstwirtschaft, 36 Prozent im Gewerbe und 50 Prozent im Bereich Dienstleistungen (inklusive Tourismus). Im Münstertal existieren 97 landwirtschaftliche Betriebe, von denen 65 hauptberuflich bearbeitet werden. Hervorragend sind die Möglichkeiten in der Holzindustrie mit 80 Prozent Nutzholz. Von den 300 Angestellten im Baugewerbe sind 50 Prozent Grenzgänger, 30 Prozent Saisoniers und nur 20 Prozent Schweizer.

Apropos Grenzgänger: Grosse Sorgen kennen die Münstertaler bezüglich der nahen Grenze: Einerseits fürchten Geschäftsinhaber in Müstair um ihren Umsatz, wenn der Benzinpreis drastisch ansteigt (der Benzintourismus lässt grüssen), andererseits macht der zunehmende Durchgangsverkehr Einheimischen und Gästen immer mehr zu schaffen. Speziell im nicht von einer Umfahrung entlasteten Sta. Maria und in Müstair, leidet man unter der Blechlawine in den engen Dorfkernen. Und für den Kanton scheint die Entlastung nicht wichtig genug – wenigstens vorläufig.

Alternative Energiegewinnung

Dass die Münstertaler keine überbordende Entwicklung ihres Tales anstreben, zeigen nicht nur Tourismusbeispiele. In einer denkwürdigen Abstimmung im Mai 1990 wurde die Nutzung des Talflusses (Rombach) für die Energiegewinnung abgelehnt. Statt dessen befürwortete man eine Sanierung, respektive einen Ausbau des bestehenden Kraftwerkes Muranzina durch die Providemaint Electric Val Müstair (PEM). Und diese nahm den Auftrag an und begann auch Solarprojekte zu prüfen. So könnte bis 1993 in Munt da Lü auf 2400 Metern über Meer die erste Photovoltaikanlage Europas in einer südwärts gerichteten Lawinverbauung entstehen.

Angesichts des Vervielfältigungspotentials stösst das 1,88 Mio.-Projekt der Niederdorfer Firma Hydro Solar AG auf grosses Interesse bei Bund und Kanton. Trotzdem ist die Finanzierung noch nicht definitiv gesichert. Selbst bezahlen können die Münstertaler dieses Vorhaben kaum, angestrebt wird daher ein Mitmachen der Privatwirtschaft, insbesondere das der Elektrizitätsgesellschaften.

Müstair – mit 791 Einwohnern grösstes Dorf des Münstertals.



Fotos: Verkehrsverein Münstertal

Ein Konfetti kommt selten allein

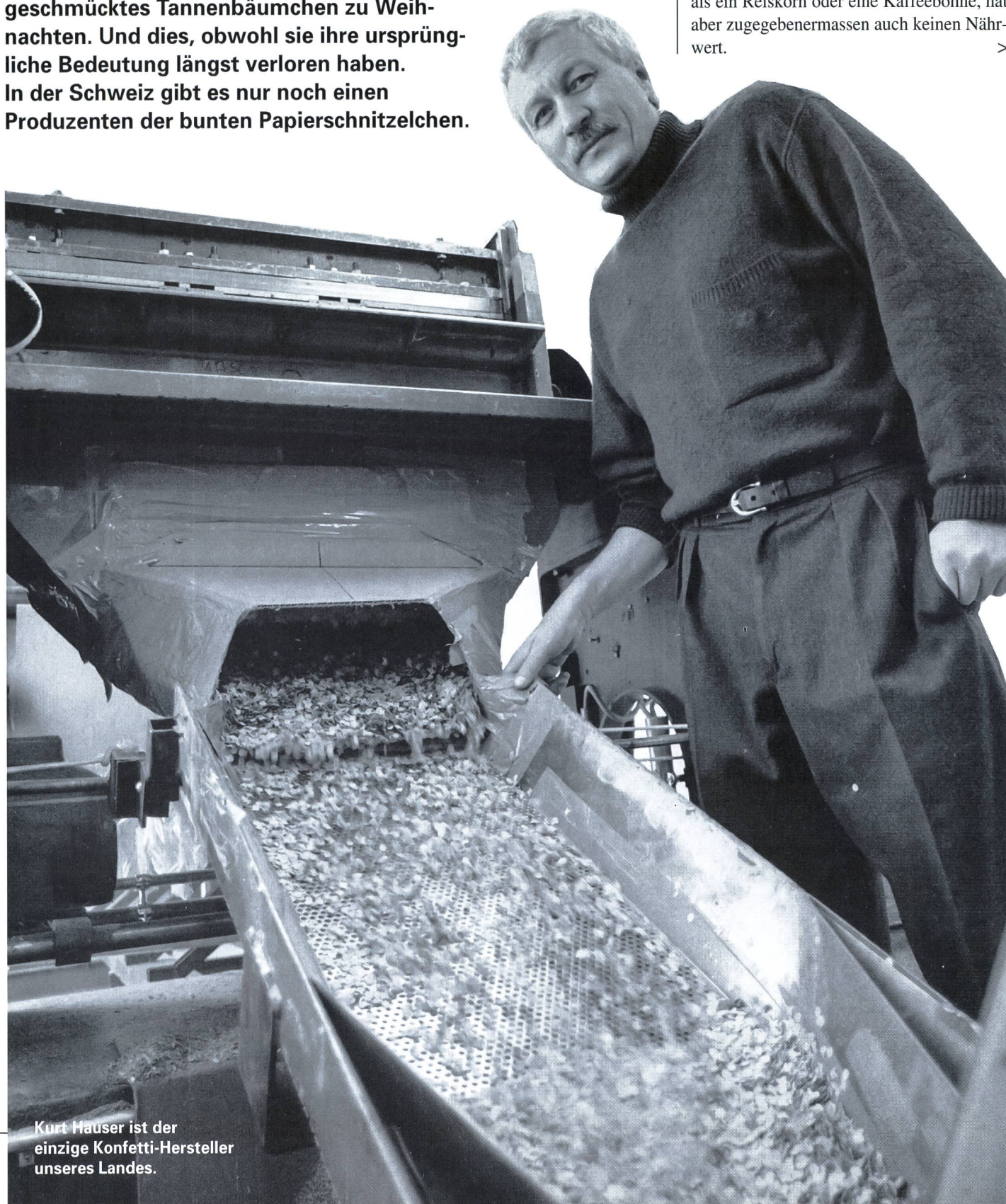
Vom Zuckergebäck zum Papierschnitzelchen

Konfetti gehören zur Fasnacht wie ein geschmücktes Tannenbäumchen zu Weihnachten. Und dies, obwohl sie ihre ursprüngliche Bedeutung längst verloren haben. In der Schweiz gibt es nur noch einen Produzenten der bunten Papierschnitzelchen.

Kleine Quizfrage: Wie viele Konfetti befinden sich in einem Ein-Kilogramm-Sack? – Ein Hinweis: Ein einzelnes Konfetti-Stückchen wiegt rund 0,00125 Gramm. – Die Antwort: Ein Kilo-

Von Martin Zimmerli

beutel enthält rund 800 000 der kleinen Papierschnitzelchen. Für einen Franken bekommt man bei den heutigen Preisen also rund 160 000 Konfetti. Nicht schlecht. Denn damit ist ein Konfetti auf jeden Fall billiger als ein Reiskorn oder eine Kaffeebohne, hat aber zugegebenermassen auch keinen Nährwert. >



Kurt Häuser ist der einzige Konfetti-Hersteller unseres Landes.

Selber lochen...

Das war nicht immer so. Laut Fremdwörter-Duden bedeutet «Konfetti» etwas veraltet «Zuckergebäck, Süssigkeiten». Das Wort hat seinen Ursprung, wie kaum schwer zu erkennen ist, in Italien. Dort verteilte die Obrigkeit ihren Untertanen früher mit farbigem Zuckerguss überzogene Mandeln, Pistazienkerne und Koriandernüsse. Heute sind Konfetti «bunte Papierblättchen, die besonders bei Faschingsveranstaltungen geworfen werden».

Konfetti lassen sich leicht selber herstellen: Man nehme einen Bürolocher und ein Stück Papier und loche drauflos. Bis Weihnachten hat man, selbstlosen und disziplinierten Einsatz vorausgesetzt, möglicherweise einen rechten Sack zusammen. Wer sich allerdings bis zum Beginn des närrischen Treibens aus eigener Kraft mit Konfetti in genügender Menge ausstatten will, ohne neben der Locherei seine alltäglichen Pflichten zu vernachlässigen, dürfte dagegen Mühe haben.

1,1 Millionen pro Minute

Gut drei Viertel des Schweizer Konfetti-Verbrauchs stammt aus der Produktion der Kurt Hauser AG in Näfels, der einzigen Konfetti-Herstellerin unseres Landes. Dort läuft die Herstellung selbstverständlich vollautomatisch. Von 22 Rollen wird der Konfetti-Rohstoff Papier der Stanzmaschine zugeführt. Von dort gelangen sie in ein Schüttelsieb, das die Konfetti von Staub und Papierresten befreit. Fertig sind die bunten Schnitzelchen. Via Förderband werden sie zur Waage transportiert und in der gewünschten Menge von der Beutelpackmaschine versandfertig abgefüllt.

Und um die Zahlenspielerei von oben noch einmal aufzunehmen: In einer Minute produziert die Maschine rund 1,1 Millionen Konfetti. Da müssten Sie, selbst wenn Sie

Ihr Papier zehnfach in den Locher schieben und pro Sekunde zweimal durchdrücken würden, acht Stunden vollkonzentriert an der Arbeit sein.

Rund 200 Tonnen, so Konfetti-Produzent Kurt Hauser, werden in seinem Betrieb jährlich ausgestanzt und ans närrische Volk geliefert. Damit deckt er nach eigenen Schätzungen rund 80 Prozent des Schweizer Bedarfs an Beutelkonfetti ab. Wie gross sein Marktanteil im Bereich der 10-Kilogramm-Säcke, die vorab Grossabnehmer wie Fasnachtscliquen einkaufen, ist, vermag er dagegen nicht genau zu beziffern. «Zwischen 40 und 60 Prozent ist alles möglich.»

Konkurrenz aus Italien

Konkurrenz ist Hauser in den letzten paar Jahren aus dem Konfetti-Ursprungsland Italien erwachsen. Billigware brachte beispielsweise den wichtigen Basler Markt, dessen Cliquen allein jährlich rund 40 Tonnen Konfetti über die Leute werfen, durcheinander. Was zähle, sei der günstigere Preis, klagt Hauser, dass bei der Produktion in Italien larschere Umweltschutzbestimmungen (Farbstoffproduktion, Entsorgung des Wassers bei der Papierproduktion) eingehalten werden müssten und die Herstellung auf Kosten der Natur günstiger ausfalle, interessiere die Käufer kaum. «Viele Cliquen haben dafür kein Verständnis.»

Die Konkurrenz aus unserem südlichen Nachbarland habe zu tieferen Margen und dazu geführt, dass er die Konfetti-Produktion fast mehr aus Liebhaberei denn zum grossen Geldverdienen aufrechterhalte. Die Haupteinnahmen stammten dagegen aus der

Produktion von Fahnen aller Art und dem Import von Luftschlangen, Girlanden und Lampions aus Österreich und China. Folgerichtig hat die Firma zweimal jährlich Hochsaison: Einmal von Oktober bis zur Fasnacht, das zweite Mal von Ende Juni bis Ende Juli, wenn die 1.-August-Produkte auf den Markt geworfen werden.

Zu 85 Prozent aus Altpapier

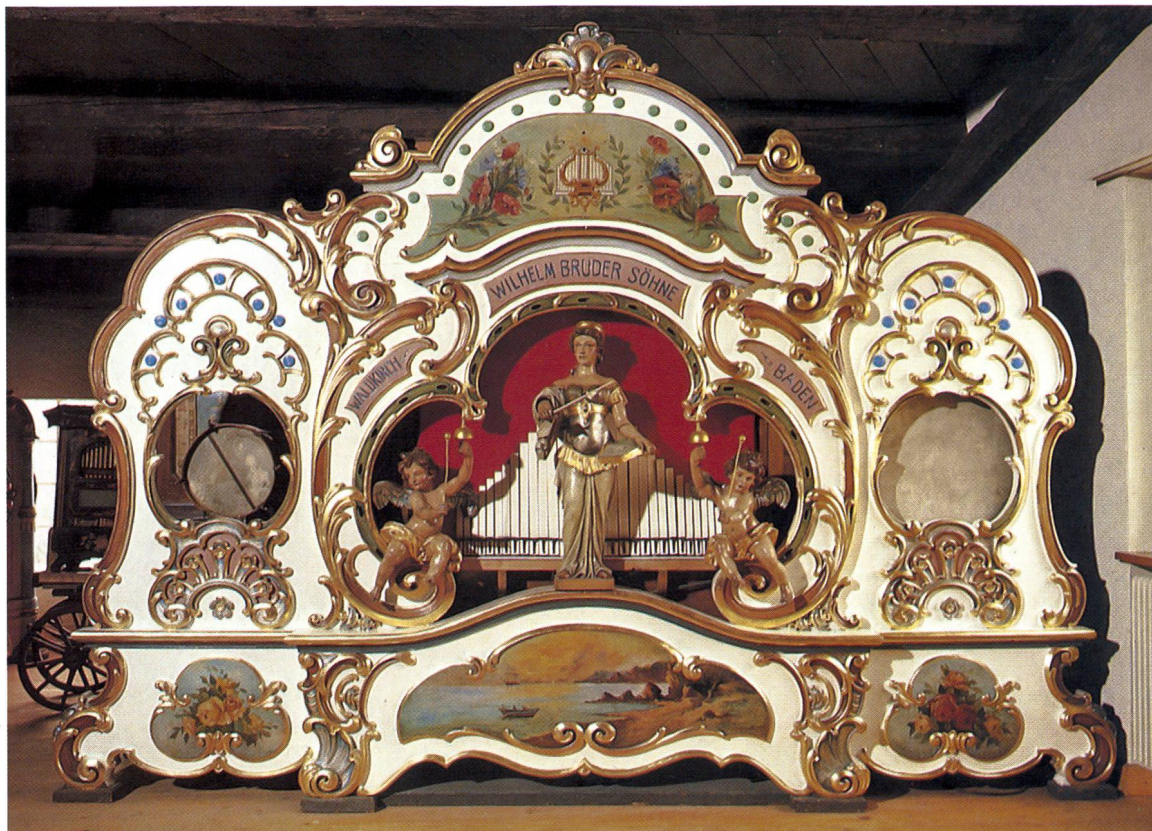
Bei der Hauser AG wird Konfetti aus 55grämmigem Papier, das zu über 85 Prozent aus Altpapier besteht, gefertigt. Kurt Hauser experimentierte auch schon mit anderen Papiersorten. Seine Erfahrung: «Ist das Papier schwerer, werden nasse Konfetti hart wie Stein; das ist zu gefährlich. Ist das Papier dagegen leichter, wird der Verpackungsbeutel zu voluminös.» Auch aus gesundheitspolizeilicher Sicht wäre die Verwendung von anderem Papier laut Hauser bedenklich, weil sie – einmal feucht und verklumpt – ebenfalls zu gefährlichen Wurfgeschossen werden können.

Ebenfalls die Gesundheitspolizei ist «schuld» daran, dass in einen Beutel stets nur Konfetti der gleichen Farbe verpackt werden dürfen. Diese Vorschrift macht durchaus Sinn. Sie verhindert nämlich, dass gewiefte Strassenverkäufer während der Fasnacht Konfetti im Strassengraben zusammenkratzen und sie dann, zusammen mit jeder Menge Schmutz und möglicherweise Krankheitserregern, noch einmal als neuwertig verkaufen. «Wenn Konfetti in einem Beutel buntgemischt angeboten werden, so ist dies zumindest verdächtig», warnt Kurt Hauser.



Rund 200 Tonnen Konfetti werden pro Jahr in Näfels ausgestanzt – 85 Prozent davon aus Altpapier.





Musikautomaten als Filmstars

Vor 40 Jahren kaufte Heinrich Weiss seinen ersten Musikautomaten. Dies war der Grundstein für eine Sammlung, die heute im Musikautomatenmuseum Seewen (SO) der Öffentlichkeit zugänglich ist. Vor zwei Jahren vermachte Weiss sein Lebenswerk dem Bund, Ende Januar kommt ein Film des Basler Filmproduzenten Armando Dotto auf den Markt.



«Der Knabe im schnuckelig weissen Kittelchen sitzt auf dem Küchenbuffet, wo der Honigtopf zum Naschen lockt.»

Der Knabe im schnuckelig weissen Kittelchen sitzt auf dem Küchenbuffet aus den dreissiger Jahren. Langsam fährt sein rechter Arm nach oben, wo der Honigtopf zum Naschen lockt. Doch

Von Martin Zimmerli

just als der Kleine mit der Hand das Ziel zu erreichen scheint, dreht sich der Topf. Auf seiner Rückseite erscheint das Gesicht der Grossmutter, enttäuscht darüber, dass ihr Enkel sich während ihrer Abwesenheit ans Töpfchen wagt. Grossmutter's Auge ist überall, auch im Küchenschrank.

Stück Industriegeschichte

Die Szene, untermalt von zierlich klingender Orgelmusik und in der Wirklichkeit hundertmal erprobt, stammt aus dem Film über das Schweizerische Musikautomatenmuseum Seewen. Sie spielt auf einem der rund 800 Objekte (Jahrmarktorgeln, Drehorgeln, Leierkästen, Flötenuhren, elektrischen Klavieren, Orchestrions und anderen klingenden Raritäten), die Heinrich Weiss-Stauffacher während seiner 40jährigen Sammeltätigkeit zusammengetragen hat. 60 Prozent davon stammen aus der Schweiz, die meisten aus einer Zeit, da für die musikalische Unterhaltung weder Radio noch

Musikautomaten als Filmstars

Musikbox zur Verfügung standen. Die Sammlung als Ganzes verkörpert deshalb auch ein Stück Schweizer Industriegeschichte. Für sein Lebenswerk zeichnete die Universität Basel Weiss 1975 mit dem Ehrendokortitel aus.

Die Leiden des jungen W.

Seine Liebe zu mechanischen Kleingewächsen zeigte der heute 72jährige Heinrich Weiss schon in seiner Jugendzeit. Als Schüler widmet er sich vorwiegend defekten Uhren, die ihm Leute aus der näheren und weiteren Umgebung zum Flicken anvertrauen. Zum Beispiel jener Entlebucher Uhr, die er nach verbissenem Löten, Feilen und Bohren wieder zum Laufen bringt, und die er dann stolz zu seinen übrigen Schätzen hängt. Dabei freilich macht er die Rechnung ohne den Wirt beziehungsweise den Besitzer, der die Uhr partout zurück haben will. Ob seinem Leiden wird dem jungen W. ganz übel. Doch er erholt sich bald. Flugs nimmt er die Entlebucher von der Wand, zerlegt sie und wirft ihre Einzelteile in einen Karton, den er dann dem Besitzer präsentiert. Dieser flucht jämmerlich und hinterlässt W. seine Handschrift – auf dessen Hintern –, aber auch die scheinbar wertlosen Einzelteile. Müssig zu erwähnen, dass der junge Bastler die Uhr im Handumdrehen wieder zusammenstellt.

1951 erwarb Heinrich Weiss seinen ersten Musikautomaten. Er bildete den Anfang zu einer Sammlung, die heute weltweit ihresgleichen sucht. Aus seiner Jugend ist ihm die Freude am Reparieren geblieben. Bei vielen Objekten musste Weiss mehrere hundert Arbeitsstunden aufwenden, um sie wieder zum Laufen zu bringen. Denn laufen tun sie alle, die 800 mikroskopisch kleinen bis imposant grossen Ausstellungsstücke der Weiss-Sammlung.

Schenkung an Bund

Zu Geld mochte Heinrich Weiss seine umfangreiche Sammlung, die seit 1979 im Musikautomatenmuseum Seewen im solothurnischen Schwarzbubenland zu sehen ist, nicht machen. 70 Millionen Franken wurden ihm geboten, doch Weiss blieb hart und

winkte ab. Was er in 40 Jahren in aller Welt zusammengetragen hatte, sollte nicht wieder in alle Welt verstreut werden.

So übergab der gebürtige Zürcher vor bald zwei Jahren sein Lebenswerk dem Schweizerischen Landesmuseum, das so nach dem Zollmuseum in Gandria, der Porzellansammlung im Zürcher Zunfthaus zur Meise, dem Schloss Wildeggen und dem Wohnmuseum an der Bäregasse in Zürich zu seiner fünften Aussenstelle kam.

In die Unterhaltskosten von jährlich 600 000 Franken teilen sich der Bund zu zwei und der Kanton Solothurn zu einem Drittel.

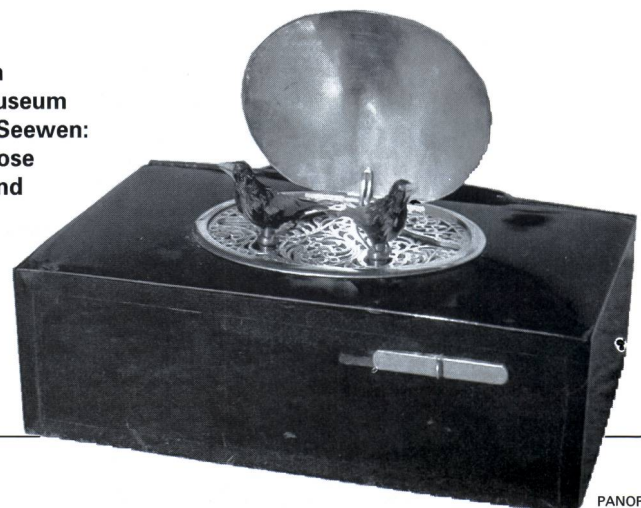
Automaten im Film

Im Erbvertrag verpflichtete sich der Bund, einen Film über die Schweizer Musikautomatenindustrie, das Seewener Museum und seinen Gründer in Auftrag zu geben. Mit der Aufgabe betraut wurde der Basler Filmproduzent Armando Dotto, den Fernsehzuschauerinnen und -zuschauern vor allem durch seine zehnjährige Präsentation des Coop-Mittwochstudios bekannt. Dotto, 46jährig, liess sich an der Bühnenakademie zum Schauspieler und Regisseur ausbilden und arbeitete unter anderem für das Schweizer Fernsehen als Realisator. Im Film über das Musikautomatenmuseum übernahm er die Rolle des Produzenten, Regisseurs und in einer Szene sogar des Schauspielers (Dotto lachend: «Wie Alfred Hitchcock») in Personalunion.

«Panorama»: Herr Dotto, welchem Genre würden Sie Ihren Film über das Musikautomatenmuseum Seewen zuordnen? Ist es ein Dokumentarfilm oder gar ein Spielfilm?

Armando Dotto: Es ist weder das eine noch das andere, und er ist auch kein dokumentarischer Spielfilm. In einem Porträt über einen Sammler müssen auch die Sammelobjekte und ihre Entwicklungsgeschichte eingebracht werden. Der Film ist also ein Porträt von Herrn Weiss und seiner Sammlung,

Kostbarkeit aus dem Musikautomaten-Museum im solothurnischen Seewen: eine Schnupftabakdose mit zwei abwechselnd singenden Vögeln.



Wissenswertes

Anfahrt: Das Schweizerische Musikautomatenmuseum im solothurnischen Seewen ist ab Liestal mit der Postautolinie Liestal-Büren-Grellingen-Seewen erreichbar. Auf Anmeldung (Tel. 061 921 02 20) wird der Kurs für Gruppen ab 12 Personen nach Möglichkeit bis zum Museum verlängert.

Öffnungszeiten: Dienstag bis Samstag von 14 bis 17 Uhr. Führungen alle 20 Minuten, Dauer eine Stunde. Letzte Führung um 16 Uhr. Freie Besichtigung nicht möglich. Gruppenführungen auch zu anderen Tageszeiten möglich.

Winterpause: Bis 2. März bleibt das Museum für Einzelbesucher geschlossen. Gruppen auf Anmeldung (Tel. 061 911 02 08).

Eintrittspreise: 7 Franken für Erwachsene, 4 Franken für Kinder, inkl. Führung. Keine Reduktion für Gruppen.

Film: Der Film über das Musikautomatenmuseum ist ab März in deutscher und ab April in französischer und italienischer Sprache zu beziehen. Preis: Fr. 39.– plus Porto. Zu beziehen bei: ADO-Film, Stollrain 4, 4144 Arlesheim. (mz)

in dem aber auch die Schweizer Musikautomatenindustrie eine wichtige Rolle spielt. Und weil wir nicht einfach das Inventar des Museums präsentieren wollten, werden gewisse Szenen gespielt. In einer Szene spielen beispielsweise wir die Geschichte eines Soldaten nach, der an einem Bahnhof einen Musikautomaten bedient. Dazu mussten wir sogar im benachbarten Ausland drehen.

Ein Musikautomat bewegt sich zwar, da werden ganze Szenen gespielt. «Action», wie man sie in einem Film gerne sähe, machen sie aber kaum.

«Action» gibt es sehr wohl. Zudem haben wir beim Film die Möglichkeit, ins Detail zu gehen. Da könnten wir über jeden Automaten einen Zehn-Minuten-Film machen.



Besprechung mit dem Filmteam: Armando Dotto im Musikautomatenmuseum.

Hat der Film eine zusammenhängende Handlung?

Er hat eine Handlung. Kurz: Ein Mädchen geht mit einem Vogelkäfig-Musikautomaten ins Museum und gibt ihn Herrn Weiss zum Reparieren – und daran hängen wir dann die Geschichte von Herrn Weiss und den Musikautomaten auf. Wir drehten beispielsweise im Jura, wo es noch eine Musikdosenfabrik gibt. Am Ende kommen wir wieder ins Museum zurück und stellen einige Automaten vor. Der Film ist bewusst konkret gestaltet, damit ihn auch Kinder gerne anschauen – wir richten uns ja auch an Kinder.

Wer ist der Auftraggeber?

Auftraggeber ist der Bund. Er bezahlt auch den grössten Teil der Kosten. Daneben leisten der Kanton Solothurn und diverse Sponser Beiträge.

Die Rechte am Film liegen aber bei Ihnen.

Es ist ein Auftragsfilm, und da bleiben die Rechte immer beim Auftraggeber, also beim Bund. Weil ich aber für die Restfinanzierung besorgt sein musste, gibt es im Vertrag einen Passus, wonach ich den Vertrieb ma-

che und am Gewinn partizipiere. Das ist allerdings sehr bescheiden. Ein grosser Teil des Gewinns geht nämlich wieder ans Museum zurück in einen Fonds. Ich glaube nicht, dass jemand etwas an diesem Film verdient. Ich auch nicht...

...das glaube ich Ihnen nicht.

Ich bin eingesetzt als Regisseur und Produzent. Wenn ich aber die Gagen daraus voll in die Rechnung bringen würde, ginge diese nie auf.

Dann sind Sie wahrscheinlich ein Spinner.

Ein Spinner bin ich. Wer in der Schweiz Filme macht, ist ein Spinner. Item: Ich wollte dieses Projekt schon vor zehn Jahren einmal anreissen, als ich noch beim Fernsehen arbeitete. Doch damals kam es nicht zustande. In der Zwischenzeit bin ich selbständiger Produzent geworden und habe meine Idee gerade im richtigen Moment wieder aufgegriffen, als Herr Weiss sein Museum der Eidgenossenschaft vermachte. Und diese wollte, gewissermassen als Dank für Herrn Weiss, einen Film über das Museum drehen.

Haben Sie eine persönliche Beziehung zu den Musikautomaten?

Nicht in dem Sinne, dass ich selber solche sammeln möchte, sondern in dem Sinne, dass mich die filmerischen Möglichkeiten reizten. Abgesehen davon: Wenn Sie einen Film über etwas drehen, ist es eine Grundbedingung, dass Sie sich mit dem Objekt, das Sie aufnehmen, zumindest gleichstellen.

Ist dieser Film ein typisches Projekt für Ihr Schaffen?

Man muss es so sagen: In erster Linie bin ich Produzent. Regie mache ich nur in zweiter Linie, wenn mich etwas sehr interessiert. In der Schweiz kann aber kaum ein Produzent von Spielfilmen leben. Deshalb mache ich Auftragsfilme – wie in diesem Fall. Mein grosses Interesse gilt aber ganz klar den Filmen mit Spielhandlung. Zurzeit habe ich ein Projekt über das Leben von Madame Tussaud in Arbeit, in dem Barbara Sukova die Hauptrolle spielen wird, dann habe ich die Rechte auf Evelyne Haslers «Ibikaba», und ich produziere einen Dokumentarfilm über Brasilien.

Zusammengefasst: Mit Auftragsfilmen verdienen Sie Ihr Geld, und mit den Spielfilmen verjübeln Sie es wieder.

Spielfilme zu machen braucht einen langen «Schnauf». Da brauchen Sie 120 000 Franken für die Vorarbeiten, für den Autor usw., die Ihnen niemand bezahlt.

Im Film über das Musikautomatenmuseum sind Sie Produzent, Regisseur, Financier und Schauspieler in Personalunion. Ist das zu schaffen?

Ja. Es ist sogar üblich, dass ein einzelner bis zum Drehbeginn die Fäden in den Händen hält. Das Drehbuch schrieb ich nicht selber, und gedreht haben wir mit einem vollprofessionellen Team mit Schauspielern, Regieassistenten, Tonmeister, Kameramann, Aufnahmeleiter, Assistenten usw. Unterstützt hat uns natürlich auch Herr Weiss, nicht nur als Schauspieler, sondern vor allem mit seinem fachlichen Wissen.

Wo wird der Film zu sehen sein?

Normalerweise kommen solche Filme einmal im Fernsehen, vielleicht noch ins Schulkino, und damit hat's sich. Wir machen diesen Film dagegen bewusst für eine breite Öffentlichkeit. Er soll ja auch das Museum bekannt machen. Deshalb kommen etwa Ende Januar Videokassetten in den freien Verkauf.

**Mit uns sind Sicherheit,
Funktion und Design in der
Bank gross geschrieben!**



Zeico AG
Bankeinrichtungen
Hermetschloostrasse 73
Postfach, 8048 Zürich
Tel. 01-432 17 64

Suchen Sie eine neue Herausforderung?

Für unsere Raiffeisenkasse mit einer Bilanzsumme von 11 Mio. Franken suchen wir auf Frühjahr 1992 eine(n)

Verwalter(in)

Wir bieten:

- Verantwortungsvolle Dauerstelle (ca. 30 Std./Woche mit zeitgemässen Anstellungsbedingungen)
- schön eingerichteter Arbeitsplatz mit EDV-Anlage NCR
- wenn gewünscht: 4½-Zimmerwohnung im Haus

Wir erwarten:

- abgeschlossene Banklehre (oder KV-Lehre) und Bankerfahrung
- Einsatzbereitschaft in allen Geschäftszweigen
- EDV-Kenntnisse
- Kontaktfreudigkeit und angenehme Umgangsformen
- zuverlässige, gewissenhafte und selbständige Arbeitsweise

Haben Sie Interesse? Unsere Verwalterin, Frau U. Imhof, gibt Ihnen gerne weitere Auskünfte. Ihre schriftliche Bewerbung senden Sie bitte mit den üblichen Unterlagen und Ihrer Lohnvorstellung an unseren Vorstandspräsidenten Herrn P. Grundbacher, Schirmisrüti, 8507 Hörhausen.

Raiffeisenkasse Gündelhart-Hörhausen
8507 Hörhausen, Tel. 054 63 24 20

RAIFFEISEN




Fenster + Haustüren
Exklusiv-System Typ CH92
dörig-Neuentwicklung
dörig fenster service ag
Rorschacherstr. 183, 9000 St. Gallen
Tel **071-25 42 23**
Filialen: Chur, Schaffhausen, Winterthur



Plättli-Dinger
Naturstein-Dinger
...jetzt in der Gross-Ausstellung mit 1001 Ideen!

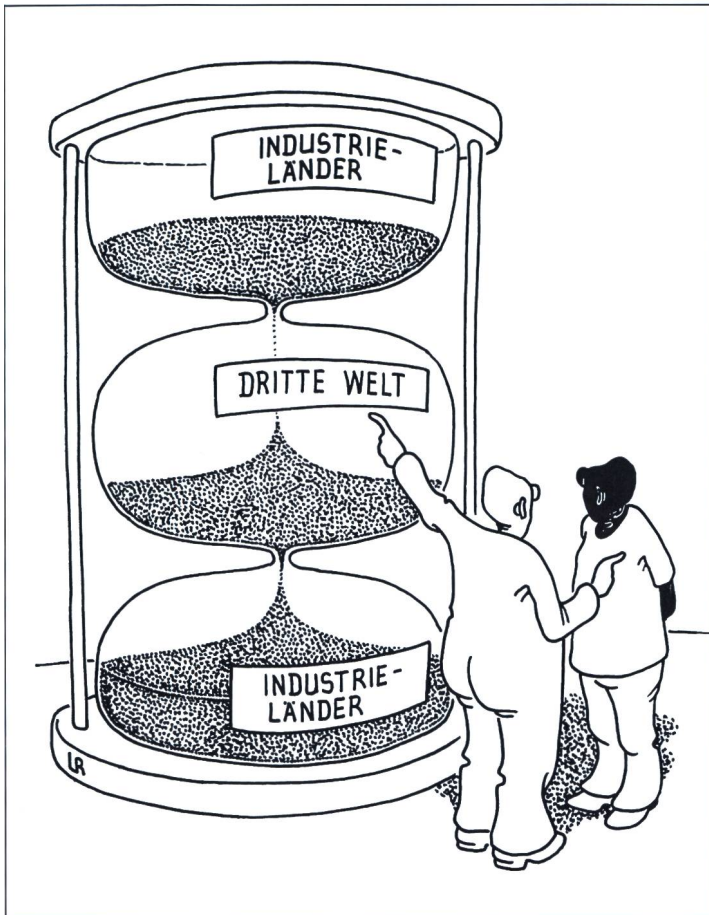
Allmendinger
Hans Allmendinger AG
Hauptsitz in CH-9326 Horn
Frauenfeld, Lengwil, Au, Chur, Zürich, A-Feldkirch

Wir helfen beim Planen, beim Disponieren und bei der Administration.

assa

Assa Schweizer Annoncen AG
Oberer Graben 3 (Schibenertor) 9001 St. Gallen
Telefon 071-22 26 26

**Hier
ist Ihr
Insertat
erfolgreich!**



Viele Senioren trinken zu wenig

Manchmal helfen kleine Tricks

Ein schwerwiegendes Problem der Altersernährung ist die zu geringe Aufnahme von Getränken. Da das Durstgefühl im Alter nachlässt, vergessen ältere Menschen leicht, in ausreichendem Masse zu trinken. Im Gegensatz zum Appetitverhalten ist der zu geringe Durst nicht psychisch bedingt, sondern Ausdruck einer biologischen Fehlsteuerung, die beträchtliche Folgen haben kann. Die notwendige Flüssigkeitsaufnahme beläuft sich auf etwa 1,5 Liter Wasser, wobei der Wassergehalt in fester Nahrung etwa die Hälfte beisteuert. Wird diese Menge unterschritten, so kann nicht genügend Harn produziert werden. Als Folge ist der Harn maximal konzentriert. Damit steigt das Risiko für Harnsteinleiden. Weiterhin können nicht alle «harnpflichtigen» Substanzen zur Ausscheidung

gebracht werden. Die Folge der Ansammlung derartiger Stoffe und der Wasserarmut sind allgemeines Desinteresse, Benommenheit und Schwindel und schliesslich Kreislaufversagen. Um der Gefahr der Wasserverarmung zu begegnen, wenden ältere Leute häufig kleine Tricks an. So ist es beispielsweise wirksam, wenn am Morgen die benötigte Menge von Getränken so bereitgestellt wird, dass abends eine Kontrolle erfolgen kann. Auf das Gedächtnis können sich ältere Menschen häufig nicht mehr hundertprozentig verlassen. Empfehlenswerte Getränke sind neben Obst- und Gemüsesäften Fruchtees (nach Wunsch gesüsst, wenn es sich nicht aus diversen Gründen verbietet), geeignete Mineralwässer, Brühen sowie nach Bekömmlichkeit Tee und Kaffee. (ead.)

HUMOR

Millionenthema. Die Lehrerin einer höheren Mädchenklasse stellt für die Schularbeit folgendes Thema als Aufgabe: «Was würden Sie mit einer Million unternehmen?» Als nach einer Weile die Hefte eingesammelt werden, steht eine der jungen Damen auf und sagt: «Bitte entschuldigen Sie, ich bin damit noch nicht ganz fertig, ich habe nämlich um zweihundertfünfzigtausend überzogen!»

Störend. Diskussion in der Familie über den Freund der heiratsfähigen Tochter. «Warum willst du ihn denn nicht heiraten?» fragt die Mutter. «Seine Vergangenheit ist tadellos.» «Ja» sagt der Vater, «und seine Zukunft ist vielversprechend.» «Mag sein», meint die Tochter schnippisch. «Mich stört seine Gegenwart.»

Badeverbot. Ein junges Mädchen, das an einer verbotenen Stelle badet, wird vom Feldhüter ertappt. Mit strengem Gesicht tritt er aus dem Gebüsch hervor, hinter dem er verborgen war, und will die Personalien des Mädchens feststellen. «Wie heissen Sie?» fragt er. «Simone», gibt das Mädchen schüchtern zur Antwort. «Und Sie?»

Erkannt. «Kennst du mich denn nicht?» fragt der junge Mann den kleinen Bruder seiner Angebeteten. «Aber klar», sagt der Bub grinsend. «Sie sind doch die letzte Hoffnung meiner Schwester.»

Standhaft. Familie Gierwitz ist mit der Freundin des Sohnes ganz und gar nicht einverstanden. Mit allen Mitteln versucht man, sie ihm auszureden. Der junge Mann aber bleibt standhaft. Und als die Familie wieder einmal von diesem «unpassenden Verhältnis» anfängt, sagt er wütend: «Was wollt ihr denn? Sie ist das beste Mädchen, das ich mit Vaters altem Auto finden konnte!»

Verabredung. Thomas ist einem bildhübschen Mädchen nachgelaufen. «Nun, hast du Erfolg gehabt?» fragt ihn hinterher seine Schwester. «Und ob, heute Abend habe ich schon eine Verabredung. Die Kleine meinte, ich solle ihr im Mondschein begegnen!»

Party. «Wie war es denn auf der Party, Eveline?» «Schaurig langweilig. Ich hatte auf dem Nachhauseweg noch dasselbe Rot auf den Lippen, mit dem ich hingegangen bin!» (ead.)

SCHLUSS PUNKT

Die Zeit ist schlecht?
Wohlan. Du bist da, sie besser zu machen.

CARLYLE

Eine Million Menschen vertrauen diesem Symbol



Wussten Sie, dass die Schweizer Raiffeisenbanken eine Million Menschen zu ihren Kunden und gegen 430 000 zu ihren Genossenschaftsmitgliedern zählen?

Raiffeisen ist eben beides: Persönliche Bank, wo man fair und kompetent beraten wird. Und starke, landesweite Organisation mit rund 1200 angeschlossenen Instituten.

Möchten Sie mehr über die Raiffeisenidee erfahren?
Wir informieren Sie gerne!

RAIFFEISEN



Folie ist ohne Umweltbelastung abbaubar

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

Abgereist Parti Partito	Adresse ungenügend insufficiente indirizzo insuficiente	Unbekannt Inconnu Sconosciuto	Annahme verweigert Refusé Ritirato	Gestorben Décédé Deceduto
-------------------------------	---	-------------------------------------	---	---------------------------------

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