

Zeitschrift: Panorama / Raiffeisen
Herausgeber: Raiffeisen Schweiz Genossenschaft
Band: 80 (1994)
Heft: 4

Heft

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. 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. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

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. [Voir Informations légales.](#)

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. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 04.05.2025

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



EIN GUTES JAHR Die Raiffeisenbanken haben allen Grund, zufrieden auf das Geschäftsjahr 1993 zurückzublicken.

NACHBARN Wenn man miteinander auskommt, kann man viel Spass haben, doch nicht selten treffen sich Nachbarn vor Gericht.

KURHÄUSER Mit grossen Investitionen versuchen die Schweizer Kurhäuser, verstärkt auch jüngere Kunden anzusprechen.

BÖHMEN – SACHSEN – PRAG

mit Karlsbad, Budweis



6 Tage inkl. Halbpension Fr. 645.-

Die tschechische Republik hat als Reiseland den Touristen viel zu bieten: eine einzigartige Hauptstadt, viele weitere an Kunstschätzen reiche Städte, alte Burgen und Schlösser, hohe Gebirge und liebliche Hügellandschaften, farbenprächtige Folklore, eine schmackhafte Küche und nicht zuletzt die Gastfreundschaft der Bewohner, jeder findet hier etwas Besonderes: der Kunstinteressierte und der Theaterfreund, der Naturfreund und der Städtebummler, der Heilung und der Vergnügen Suchende. Kaum eine andere Stadt hat man in den vergangenen Jahrhunderten mit so vielen und grossen Lobeworten geschmückt und besungen wie das «Goldene Prag».

Ihr Ferienhotel

Wir wohnen für 4 Nächte in einem Erstklass-Hotel im weltbekannten Ferienort Marienbad mit seiner unerhörten, im Jugendstil gehaltenen Bausubstanz. Zwischenübernachtung auf der Heimreise in Wels.

Preise pro Person
6 Tage inkl. Halbpension Fr. 645.-
Einzelzimmerzuschlag Fr. 150.-
Fak. Ausflug Prag Fr. 50.-
Annulationsschutz oblig. Fr. 12.-

REISEDATEN: (So–Fr)

01.05.–06.05.94
 08.05.–13.05.94
 15.05.–20.05.94
 22.05.–27.05.94
 29.05.–03.06.94
 05.06.–10.06.94
 12.06.–17.06.94
 19.06.–24.06.94

Herbsttermine

31.07.–05.08.94
 07.08.–12.08.94
 14.08.–19.08.94
 21.08.–26.08.94
 28.08.–02.09.94
 04.09.–09.09.94
 11.09.–16.09.94
 18.09.–23.09.94
 25.09.–30.09.94
 02.10.–07.10.94
 09.10.–14.10.94

Einreisebedingungen

Für die Einreise in die Tschechische Republik benötigen Sie einen gültigen Reisepass (mind. 6 Monate).

TWERENBOLD-Leistungen

- Fahrt mit modernem Reisebus
- Unterkunft in Erstklass-Hotels
- inkl. 5 x Halbpension (Abendessen und Frühstück)
- Alle Zimmer mit Dusche oder Bad und WC
- Alle aufgeführten Ausflüge (ausgenommen am 4. Tag nach Prag)
- Stadtrundgang in Marienbad
- Erfahrener Chauffeur/Reiseleiter

Abfahrtsorte

06.45 Bern, 07.30 Ollon, 08.00 Lenzburg, 08.00 Baden, 08.30 Zürich, 09.00 Winterthur, 09.30 Schaffhausen (nur als Zustieg möglich; Ausstieg in Winterthur)

Reiseprogramm

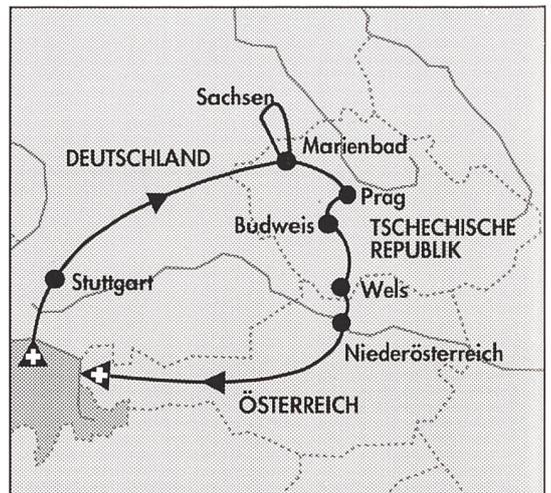
- 1. Tag:** Hinfahrt via Stuttgart – Nürnberg nach Marienbad.
- 2. Tag:** Am Vormittag geführter Rundgang durch den bekannten Badekurort Marienbad. Der von Laub- und Nadelwäldern umgebene Ort bietet fast 70 km Promenade. Am Nachmittag Fahrt nach Karlsbad, dem berühmtesten Kurort Böhmens. Mittelpunkt ist die Kollonade, wo sich die meisten Quellen befinden. Gegen Abend Rückfahrt nach Marienbad.
- 3. Tag:** Ausflug nach Sachsen. Kurze Fahrt nach Eger (Aufenthalt). Nordwärts erreichen wir das neue Bundesland Sachsen. Wir fahren am Rande des Erzgebirges entlang nach Oberwiesenthal, dem berühmten Winterkurort sowie ehemaligen Ex-DDR-Sportleistungszentrum. Rückfahrt via Karlsbad nach Marienbad.
- 4. Tag:** Fak. Ganztagesausflug nach Prag. Auf einer Stadtrundfahrt mit einheimischer Führung lernen Sie die wichtigsten Sehenswürdigkeiten wie z.B. den Hradschin, die imposante Burg mit dem Veitsdom, Georgsbasilika, die Karlsbrücke, u.v.m. kennen. Nachmittag zur freien Verfügung. Rückfahrt nach Marienbad.
- 5. Tag:** Fahrt via Pisek – Vodnany nach Budweis mit seiner mittelalterlichen Baukunst. Mittagspause. Am Nachmittag weiter zum nahegelegenen Schloss Hluboka, das 1840 in Anlehnung an Schloss Windsor errichtet wurde. Anschliessend über die tschechisch/österreichische Grenze ins Bundesland Oberösterreich und durch das Mühlviertel erreichen wir am Abend Wels.
- 6. Tag:** Rückfahrt über Salzburg – Innsbruck – in die Schweiz.

Für telefonische Anmeldung und weitere Informationen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung. Die Platzzuteilung im Car erfolgt nach Eingang der Anmeldung. 1.–3. Sitzreihe kann gegen Zuschlag gebucht werden.

Damit alle gut fahren, seit 1895.

TWERENBOLD

Fislibacherstrasse, 5406 Baden-Rütihof, Tel. 056/84 02 02



Ein gutes Jahr

Ein Plus von 8 Prozent bei der Bilanzsumme aller 1128 Raiffeisenbanken – 8,4 Prozent mehr Ausleihungen – um 10,2 Prozent gewachsene Hypothekaranlagen – 7,6 Prozent mehr Kundengelder – beachtliche 1,8 Milliarden Franken Zufluss auf die Mitgliederkonti – 9 Prozent mehr Genossenschafter – 54 Prozent (!) höherer Cash flow bei der Zentralbank.

Kein Wunder, fand Dr. Felix Walker, Vorsitzender der Zentralkonferenz des Schweizer Verbandes der Raiffeisenbanken, an der traditionellen Bilanzpressekonferenz am SVRB-Hauptsitz in St. Gallen vor versammelter Schweizer Presse nur positive Worte über das Geschäftsjahr: «Unsere Bankengruppe hat die Chancen des vergangenen Jahres gut genutzt.»

Natürlich profitierte auch Raiffeisen vom günstiger gewordenen Umfeld. Wenn jedoch die Zuwachsraten in gewissen Positionen (wie etwa Ausleihungen oder Kundengelder) über dem Branchendurchschnitt liegen, so hat das aber seine Gründe.

So haben sich – neben den bewährten, im «Panorama» immer wieder vorgestellten Raiffeisen-Grundsätzen und dem engen Zusammenschluss im Schweizer Verband – insbesondere das gesunde Verhältnis zwischen Ausleihungen und Kundengeldern, eine massvolle Diversifikation sowie die konsequente Umsetzung von strukturellen Massnahmen als Erfolgsfaktoren erwiesen.

Dass Raiffeisen offen ist für Neues, beweisen die erst kürzlich lancierten Anlagefonds. Und der Erfolg gibt unserer Bank recht: während der Emissionsfrist gingen nicht weniger als 250 Millionen Franken an Zeichnungen ein. MARKUS ANGST

PANORAMA

BILANZ Die Raiffeisenbanken dürfen mit dem Geschäftsergebnis 1993 zufrieden sein. **2**

RAIFFEISEN-SERIE Das hauseigene Inspektorat sorgt bei den Raiffeisenbanken für regelmässige Kontrollen. **7**

FUNDBÜRO Was unterwegs alles verloren wird – und was damit geschieht. **16**



Foto: Patrick Lüthy

NACHBARN Ein paar nicht ernst gemeinte Tips, wie Sie sicher mit Ihrem Nachbarn Streit bekommen. **24**

KORBBALL Porträt einer (ländlichen) Sportart, die gerade bei Frauen sehr beliebt ist. **27**

KINDERSPIELPLÄTZE Oft lauern für Kinder draussen Gefahren, an die man nicht denkt. **28**

KURHÄUSER Die Schweizer Kurorte wollen etwas vom verstaubten Image wegkommen. **30**

Herausgeber und Verlag

Schweizer Verband der Raiffeisenbanken

Layout und Satz

Brandl & Partner AG, 4601 Olten

Druck, Abonnemente und Versand

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

Inserate

Agentur Markus Flühmann, CH-5628 Birri, Telefon 057 44 40 40, Telefax 057 44 26 40

Redaktion

Dr. Markus Angst, Chefredaktor
Annie Admane (französische Ausgabe)
Giacomo Pellandini
(italienische Ausgabe)
Titelbild: Christof Sonderegger

Adresse der Redaktion

Schweizer Verband der Raiffeisenbanken, Redaktion, Vadianstrasse 17, 9001 St. Gallen
Telefon 071 21 91 11

Erscheinungsweise

PANORAMA erscheint zehnmal jährlich.
80. Jahrgang.
Auflage: 85 000 Exemplare

Bezug

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



■ GESCHÄFTSJAHR 1993

Raiffeisen gewinnt Marktanteile

Mit Zuwachsraten, die in den Positionen Ausleihungen und Kundengelder nach wie vor über dem Branchendurchschnitt liegen, können die Marktanteile gewinnenden Schweizer Raiffeisenbanken erneut auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr zurückblicken.

VON
MARKUS
ANGST

Wie Dr. Felix Walker, Vorsitzender der Zentralkonferenz des Schweizer Verbandes der Raiffeisenbanken (SVRB) an der von zahlreichen Vertretern der Schweizer Medien besuchten Bilanzpressekonferenz in St. Gallen erläuterte, hat

sich auch die Ertragslage erfreulich entwickelt.

Als Erfolgsfaktoren haben sich neben den bewährten Raiffeisen-Grundsätzen der enge Zusammenschluss im Schweizer Verband, das gesunde Verhältnis zwischen Ausleihungen und Kundengeldern, eine massvolle Diversifikation sowie die

konsequente Umsetzung von strukturellen Massnahmen erwiesen.

Bilanzsumme: plus 8 Prozent

«Unsere Bankengruppe hat die Chancen des vergangenen Jahres gut genutzt. Wir können deshalb einen rundweg erfreulichen Abschluss 1993

präsentieren.» Mit diesen Worten charakterisierte Felix Walker das Geschäftsergebnis der Raiffeisen-Gruppe.

Die kumulierte Bilanzsumme als wichtiger Gradmesser für die schwerwichtig im Hypothekengeschäft tätigen Raiffeisenbanken stieg 1993 um 3,2 Milliarden Franken oder 8 Prozent (Vorjahr: 7 Prozent). Damit konnte trotz schwierigem wirtschaftlichem Umfeld der solide Wachstumspfad der vergangenen Jahre fortgesetzt werden. Zusammen mit der Zentralbank in St. Gallen erreicht die Raiffeisen-Gruppe eine Bilanzsumme von 52 Milliarden Franken.

81 Prozent Hypothekaranlagen

Auf der Aktivseite der Bilanz nahmen die Ausleihungen um 2,7 Milliarden Franken oder 8,4 Prozent zu (Vorjahr 7,1 Prozent). Dies darf in Anbetracht der gesamtschweizerisch schwachen Kreditnachfrage und der Unsicherheiten auf dem Immobilienmarkt als Erfolg gewertet werden. Vom Gesamtbestand von 32,2 Milliarden Franken entfielen 81 Prozent auf Hypothekaranlagen – eine Quote, die seit Jahren praktisch unverändert geblieben ist.

Mit 10,2 Prozent wuchsen die Hypothekaranlagen wieder bedeutend stärker als die übrigen Kundenausleihungen.

Abgedeckt sind die kommerziellen Ausleihungen teilweise durch die verbandseigene Bürgschaftsgenossenschaft – mit rund 600 Millionen Franken Gesamtverpflichtung, verteilt auf rund 19 000 Positionen, die Nummer 1 der Schweiz.

Attraktives Mitgliedersparkonto

Auf der Passivseite der Bilanz erhöhten sich die Kundengelder um gesamthaft 2,9 Milliarden Franken oder 8,5 Prozent (Vorjahr: 7,6 Prozent) auf 37,5 Milliarden Franken. Die Spar- und Depositengelder wuchsen um 27 Prozent. Der hohe Anteil dieser Passivgelder an den gesamten Kundengeldern verhilft den Raiffeisenbanken zu einer günstigen Refinanzierungsstruktur.

Als besonders attraktiv hat sich das Mitgliedersparkonto erwiesen. Dank diesem Instrument verzeichnen die Banken nicht nur einen besseren Zuwachs an Spargeldern (1993 ein Plus von 1,8 Milliarden Franken al-

leine auf Mitgliedersparkonti!), sondern sie gewinnen auch leichter neue Genossenschafter.

Eine halbe Million Genossenschafter

Ende vergangenen Jahres zählte die Raiffeisen-Bewegung genau 509 238 Mitglieder. Im Tagsatzungssaal zu Baden wurde der halbmillionste Genossenschafter gebührend gefeiert (vgl. «Panorama» 3/94).

1993 entschlossen sich 42 000 Personen, neu Mitträger einer Raiffeisenbank zu werden. Das ist ein Zuwachs von 9 Prozent und ein wichtiger Vertrauensbeweis für die genossenschaftlich geführten Institute.

Weniger Wertberichtigungen

Beim Bruttoertrag von 604 Millionen Franken stellte das Zinsdifferenzgeschäft mit 484 Millionen Franken erneut die Haupteinnahmequelle dar. In vermehrtem Masse profitieren die Raiffeisenbanken jedoch auch vom indifferenten Geschäft.

Die Position Verluste/Abschreibungen/Rückstellungen vergrösserte sich gegenüber dem Vorjahr um 4,5 Prozent auf 177,9 Millionen Franken. Da die eigentlichen Debitorenverluste sehr bescheiden ausfielen und wesentlich weniger Wertberichtigungen als im Vorjahr notwendig waren, konnten grosszügig bemessene Reserven für die allgemeinen Risiken des Bankbetriebs gebildet werden.

Erfolgreiche Anlagefonds

Der vor Monatsfrist in Zusammenarbeit mit der Bank J. Vontobel & Co. AG erfolgte Einstieg der Raiffeisenbanken ins Fondsgeschäft (vgl. «Panorama» 2/94) verläuft über Erwarten erfolgreich. Während der Emissionsfrist gingen mehr als 250 Millionen Franken an Zeichnungen ein.

Den fünf Raiffeisen-Anlagefonds steht damit von Beginn weg ein Volumen zur Verfügung, das eine effiziente Bewirtschaftung erlaubt. Ein weiterer starker Mittelzufluss in diesem Bereich wird erwartet.

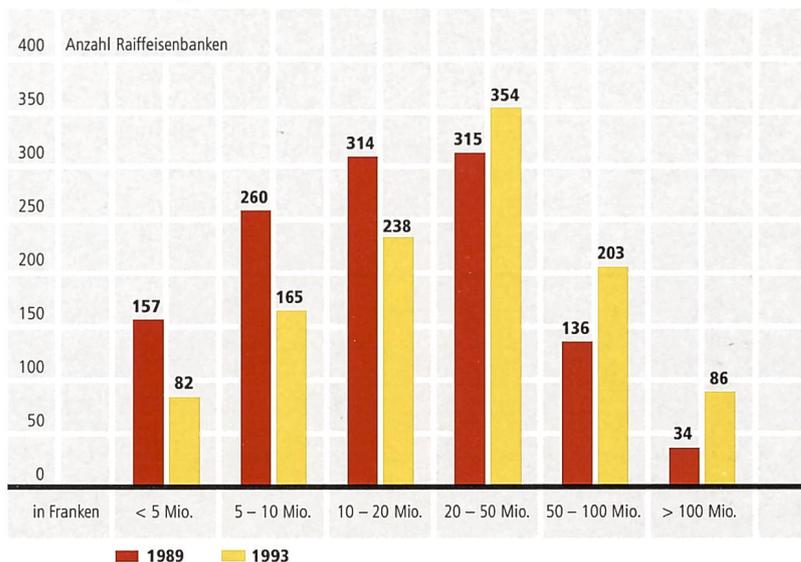
Der Reingewinn wurde um 7 Prozent auf 45,8 Millionen Franken gesteigert – eine Position, die bei Genossenschaftsbanken jedoch nicht im Vordergrund steht.

Noch 1128 Banken

Als Folge von Zusammenschlüssen hat sich die Anzahl der selbständigen Raiffeisenbanken seit 1988 kontinuierlich um genau 100 Institute von 1228 auf 1128 verringert. Wie Felix Walker an der Bilanzpressekonferenz ausführte, «bilden solche Strukturmassnahmen zusammen mit den vielgestaltigen Kooperationsvarianten zwischen zwei oder mehreren Raiffeisenbanken eine wichtige Grundlage

Foto: Patrick Lüthy

Gliederung der Raiffeisenbanken



für die Förderung der Leistungsfähigkeit und damit auch für die Zukunftssicherung».

Die grösseren und mittleren Raiffeisen-Institute sind deutlich auf dem Vormarsch und bieten gute Voraussetzungen als Leitbanken, auf welche die kleineren Einheiten in der Region Rückgriff nehmen können.

Schlüsselfaktoren in der Strukturfrage sind ein ausreichendes Ge-

schäftspotential, ein auf die mittelständische Kundschaft abgestimmtes Dienstleistungsangebot sowie eine zeitgemässe und kostengünstige Infrastruktur. Mit dem durch den Verwaltungsrat im vergangenen Jahr verabschiedeten Strukturkonzept wurde die Grundlage geschaffen für eine weitere Anpassung der Raiffeisen-Bankengruppe an die Entwicklungen und Anforderungen des Marktes.

Zentralbank: 54 Prozent mehr Cash flow

Auch die in St. Gallen domizilierte Raiffeisen-Zentralbank, deren statutarisch festgelegte Hauptaufgabe im Geld- und Kreditausgleich mit den einzelnen Raiffeisenbanken besteht, kann auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr zurückblicken. Wie Direktor Thomas Scherrer ausführte, stieg die Bilanzsumme um 4 Prozent auf 9,52



Fotos: Christof Sonderegger

An der Bilanzpressekonferenz stand die SVRB-Direktion den Medien Red und Antwort.

Bilanz der Raiffeisenbanken per 31. Dezember 1993

	1993	Veränderung
	(Mio. Franken)	(in %)
Aktiven		
Kassa / Giro- / Postcheckguthaben	476	+ 11,8
Bankendebitoren	5 331	+ 7,6
Wechsel und Geldmarktpapiere	26	- 9,1
Ausleihungen an Kunden	34 958	+ 8,4
Wertschriften/Beteiligungen	207	+ 1,9
Bankgebäude	493	+ 0,9
Andere Liegenschaften	297	+ 13,8
Sonstige Aktiven	562	- 8,6
Bilanzsumme	42 350	+ 8,0
Passiven		
Bankenkreditoren	2 422	+ 7,0
Kundengelder	37 456	+ 8,5
Hypotheken auf eigene Liegenschaften	40	- 28,3
Sonstige Passiven	1 422	+ 0,8
Eigene Mittel	1 010	+ 5,1
Bilanzsumme	42 350	+ 8,0

Erfolgsrechnung der Raiffeisenbanken per 1993

	1993	Veränderung
	(Mio. Franken)	(in %)
Aufwand		
Passivzinsen	1 968	- 4,4
Kommissionsaufwand	5	+ 53,1
Bankbehörden / Personal	175	+ 8,4
Personalvorsorge	11	+ 1,9
Geschäfts- / Bürokosten	171	+ 13,4
Steuern	24	+ 14,2
Verluste / Abschreibungen / Rückstellungen	178	+ 3,9
Jahresgewinn	46	+ 7,0
Total	2 578	- 1,6
Ertrag		
Aktivzinsen	2 443	- 1,5
Wechsel / Geldmarktpapiere	2	+ 10,9
Kommissionsertrag	43	+ 14,3
Handel mit Devisen / Edelmetallen	12	+ 3,6
Wertschriftenertrag	8	+ 4,3
Verschiedenes	70	- 13,7
Total	2 578	- 1,6



Dr. Felix Walker:
«Raiffeisen hat
die Chancen
des vergangenen
Jahres gut
genutzt.»

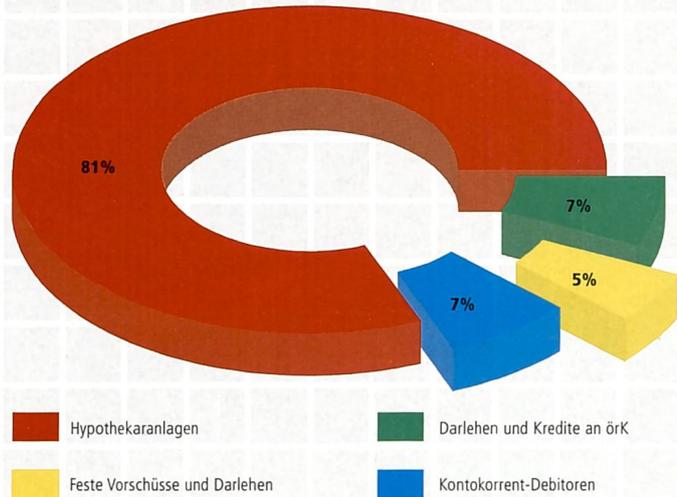
Milliarden Franken. Dank günstigen Marktverhältnissen wurde das Ertragsziel im Zinsensaldo wie im Handelserfolg markant übertroffen. Der Cash flow (Gewinn vor Abschreibungen) stieg um 54 Prozent auf 108 Millionen Franken.

Das gute Geschäftsergebnis erlaubt es der Zentralbank, über den Rückstellungs- und Wertberichtigungsbedarf für sich sowie für die Gesamtorganisation hinaus, zusätzlich die innere Stärke und das Sicherheitspolster weiter auszubauen.

Herausforderungen annehmen

Für 1994 rechnet Felix Walker mit einem schwierigeren Geschäftsjahr, weil 1993 durch verschiedene Son-

Ausleihungen 1993



derfaktoren wie Börsenboom und günstige Refinanzierung geprägt war. Um so wichtiger ist es deshalb, dass sich die Raiffeisen-Gruppe den besonderen Herausforderungen stellt.

Eine davon ist laut Walker die Sicherung des Ertrags durch eine aktive Rolle im angestammten Aktivgeschäft

sowie durch eine weitere massvolle und den Besonderheiten von Raiffeisen angepasste Diversifikation. Als Beispiel sei die erfolgreich angelauene Lancierung von Anlagefonds in Zusammenarbeit mit der Bank J. Vontobel & Co. AG genannt (siehe Kästen).

Bilanz der Zentralbank per 31. Dezember 1993

	1993	Veränderung
	(Mio. Franken)	(in %)
Aktiven		
Kassa / Giro- / Postcheckguthaben	40	+ 11,5
Bankendebitoren	1 610	+ 5,6
Raiffeisenbanken-Debitoren	2 334	+ 6,1
Wechsel / Geldmarktpapiere	6	+ 46,9
Ausleihungen an Kunden	2 976	- 2,8
Wertschriften	2 242	+ 10,2
Bankgebäude	17	- 2,3
Andere Liegenschaften	33	+ 92,1
Sonstige Aktiven	268	+ 1,7
Bilanzsumme	9 526	+ 4,0
Passiven		
Bankenkreditoren	728	+ 2,9
Raiffeisenbanken-Kreditoren	5 469	+ 8,1
Kundengelder	2 732	- 2,0
Sonstige Passiven	352	- 2,5
Eigene Mittel	245	+ 2,5
Bilanzsumme	9 526	+ 4,0

Erfolgsrechnung 1993 der Zentralbank

	1993	Veränderung
	(Mio. Franken)	(in %)
Aufwand		
Passivzinsen	430	- 6,0
Kommissionsaufwand	3	- 11,6
Bankbehörden / Personal	42	+ 9,1
Personalvorsorge	5	- 1,8
Geschäfts- / Bürokosten	21	+ 5,4
Steuern	3	+ 5,0
Verluste / Abschreibungen / Rückstellungen	97	+ 62,0
Jahresgewinn	12	+ 10,5
Total	613	+ 2,5
Ertrag		
Aktivzinsen	397	- 3,7
Kommissionsertrag	14	+ 40,7
Devisen / Edelmetalle	6	+ 30,5
Wertschriftenertrag	156	+ 17,0
Verschiedenes	40	+ 6,1
Total	613	+ 2,5

Grossanleger wollen die besten Anlage-Profis. Und Sie?



Wollen Sie Geld in Wertschriften anlegen und dabei von den Wachstums- und Ertragschancen professionell verwalteter, diversifizierter Portefeuilles profitieren? Genau das können Sie mit den Raiffeisen-Anlagefonds.

**Raiffeisen-
Fonds
VONTOBEL-
Fonds**

Die Fonds werden in Zusammenarbeit mit der Bank J. Vontobel & Co. AG in Zürich betreut. So profitieren Sie direkt vom Know-how einer erstklassigen Schweizer Vermögensverwaltungsbank. Dies ermöglicht Ihnen, auch mit einem kleineren Budget schrittweise ein Wertschriften-Vermögen aufzubauen. Für weitergehende Anlagebedürfnisse im internationalen Wertschriftenbereich ergänzen die Vontobel-Fonds unser Angebot.

Wir beraten Sie gerne persönlich.

RAIFFEISEN



Die Bank, der man vertraut.

■ **RAIFFEISEN-MERKMALE (IV)**

Die Raiffeisenbanken sind anders als andere Banken. In einer zehnteiligen «Panorama»-Serie stellen wir Ihnen die wesentlichsten Merkmale unserer Bankengruppe vor.

Das Zentralinspektorat

Die Banken haben ihre Jahresrechnungen jedes Jahr durch eine ausserhalb des Unternehmensstehende 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.

100 Mitarbeiter

Die letzte Bemerkung gilt allerdings nicht für die 1 128 Schweizer Raiffeisenbanken. Denn bezüglich Kontrollfunktion gibt es einen wesentlichen Unterschied zwischen den Raiffeisenbanken und den anderen Banken. Bei der Raiffeisen-Gruppe ist statutarisch festgehalten, dass jede Raiffeisenbank vom Zentralinspektorat revidiert werden muss.

Das dem Schweizer Verband der Raiffeisenbanken (SVRB) angegliederte Zentralinspektorat beschäftigt rund 100 Mitarbeiter und operiert von vier Kreisinspektoraten aus. Das KI St. Gallen umfasst vier Revisionsgruppen, das KI Olten deren sieben, das KI Lausanne deren fünf, und das KI Bellinzona verfügt über eine Revisionsgruppe.

Drei Ebenen

Die Raiffeisen-Revisoren operieren grundsätzlich auf drei verschiedenen Ebenen.

■ **Jährliche Revisionen:** Zum einen gibt es die zwischen Januar und Oktober stattfindenden jährlichen Revisionen, die im Normalfall unangemeldet vorgenommen und bei denen die Bilanz und die Erfolgsrechnung genauer unter die Lupe genommen werden.

■ **Vorrevisionen:** Zum zweiten kennt das ZI die im letzten Quartal stattfindenden Vorrevisionen, die

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

■ **Zwischenrevisionen:** Drittens gibt es die – ebenfalls unangemeldeten – Zwischenrevisionen, bei denen darauf geschaut wird, ob die Geschäfte in allen Banksparten gemäss den Vorschriften abgewickelt werden.

Werden bei Revisionen wesentliche Verstösse gegen Bankgesetz, Statuten oder Geschäftsreglement festgestellt, wird der betroffenen Raiffeisenbank eine Frist zur Bereinigung der Beanstandungen gesetzt. Diese Bereinigung wird dann mittels einer Nachrevision geprüft.

Der Revisor als Berater

Die Revisoren sehen ihre Rolle gegenüber den Verwaltern nicht in erster Linie als Polizisten, sondern als Partner und Berater. Braucht ein Verwalter mal eine Auskunft, wendet er sich nicht selten an einen Revisor. Und der hat dann fast immer die passende Antwort parat.

(ma.)

**Lesen Sie im nächsten «Panorama»:
Die Delegiertenversammlung**

Foto: Patrick Lüthy



Mit der Wirtschaft geht's weiter aufwärts

Zwei Jahre lang steckte die Schweizer Wirtschaft in einer äusserst hartnäckigen Rezession. Mitte 1993 begann sich die Konjunktur dann allmählich zu beleben, und für dieses und das nächste Jahr darf mit einer weiteren Beschleunigung des Wirtschaftswachstums gerechnet werden.

Das Wachstum des schweizerischen Bruttoinlandsprodukts betrug in der zweiten Jahreshälfte 1993 aufs ganze Jahr hochgerechnet gut 1 Prozent. Und vor dieser Zahl steht – wohlgermerkt – ein Plus, kein Minus: Die Schweizer Wirtschaft befindet sich wieder im Aufschwung. Die Konjunkturbelebung, die eine zwei Jahre lang dauernde Rezession ablöste, geht sowohl auf den Anstieg der Binnen- nachfrage als auch auf das Wachstum der Exporte zurück. Die weltwirtschaftlichen Rahmenbedingungen haben sich im vergangenen Jahr laufend verbessert. Die westlichen Industrienationen als Gruppe haben wie die Schweiz im vergangenen Frühjahr die Talsohle durchschritten.

Noch bestehen allerdings Unterschiede zwischen unseren wichtigsten Handelspartnern: Die USA und Grossbritannien verzeichnen bereits ein deutliches Wachstum, während die konjunkturellen Nachzügler Deutschland, Italien und Japan erst 1995 so weit sein werden. Jenes Jahr wird für die meisten Länder der westlichen Welt erstmals wieder ein kräftiges Wirtschaftswachstum bringen – schätzungsweise um 3 Prozent.

Tiefes Zinsniveau

Für die Schweiz bedeutet die Belebung der Weltwirtschaft, dass die Erholung der eigenen Konjunktur nicht mehr länger behindert wird. Die Exporte von Gütern und Dienstleistungen dürfen 1994 und 1995 um 3,8 bzw. 5 Prozent zunehmen und damit kräftig zum Wachstum der Gesamt-

wirtschaft beitragen. Angenommen wird dabei, dass der gegenwärtig starke Franken im Laufe des Jahres an Wert verlieren wird und dadurch die preisliche Konkurrenzfähigkeit der einheimischen Produktion erhalten bleibt.

Eine belebende Wirkung auf die wirtschaftliche Aktivität geht ausserdem vom tiefen Zinsniveau in der Schweiz aus. Nach Jahren der stotkenden Absätze beginnen die Unternehmer nun, angesichts der günstigen Aussichten, vermehrte Ausrüstungs- investitionen zu tätigen. Auch im Bauwesen werden die Investitionen zunehmen; neben den weiterhin sinkenden Hypothekarzinsen sind es auch die stark gefallenen Bau- und Immobilienpreise, welche die Nachfrage stimulieren. Konjunkturbele-

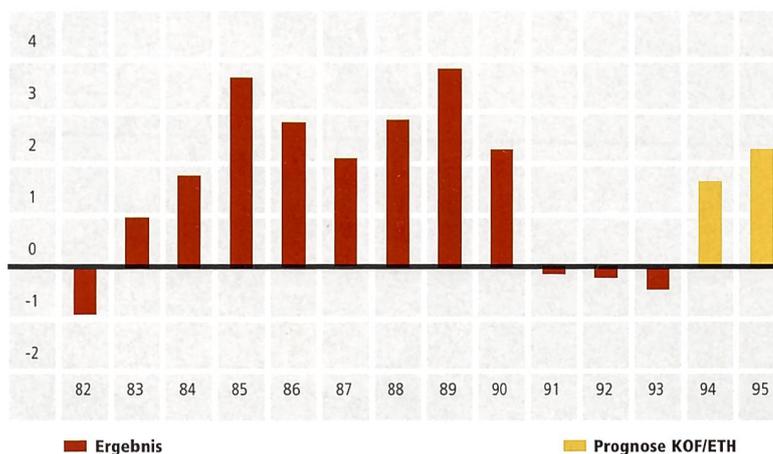
bende Massnahmen wie der Investitionsbonus im öffentlichen Bau und die Wohnbauförderung tragen zum Aufschwung dieses Sektors bei. Allerdings wird der industriell-gewerbliche Bau, wo nach wie vor grosse Überkapazitäten an Büro- und Gewerberäumlichkeiten bestehen, bis 1995 weiter schrumpfen.

Unternehmen rüsten auf

Nachdem die Unternehmen im vergangenen Jahr ihre Lager stark abbauten, wird in diesem Jahr das Gegenteil geschehen: Viele spüren, wie die Nachfrage anzieht, und werden ihre Lagerbestände – zu einem grossen Teil durch Importe – aufstokken, um für die steigende Produktion gerüstet zu sein. Ein nicht zu unterschätzender Teil des gegenwärtigen

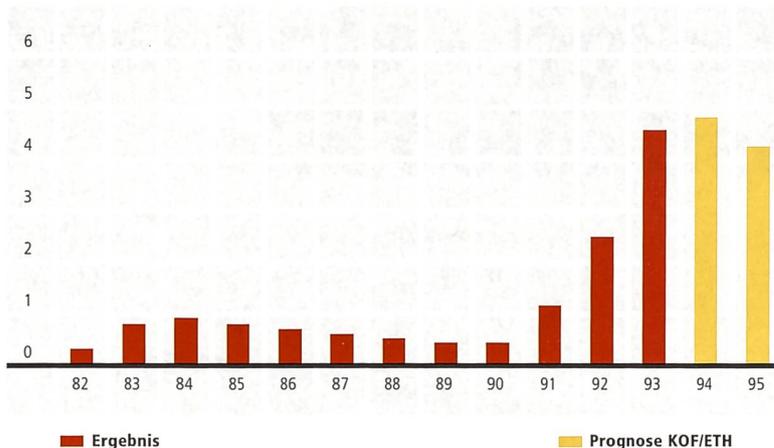
Reales Bruttoinlandsprodukt

(Veränderung gegenüber Vorjahr in Prozent)



Arbeitslosenquote

(In Prozent)



Wirtschaftswachstums geht auf solche vermehrten Einkäufe zurück. Demgegenüber tätigen die privaten Konsumenten in nur sehr bescheidenem Umfang Mehrausgaben – die lange Rezession hat ein sparsames Einkaufsverhalten bewirkt.

Insgesamt wird sich der Konjunkturaufschwung 1994/95 deutlich verstärken. Im Jahresdurchschnitt können Zuwachsraten von 1,7 Prozent für 1994, im darauffolgenden Jahr sogar von 2,2 Prozent erwartet werden.

Teuerung: 1 Prozent!

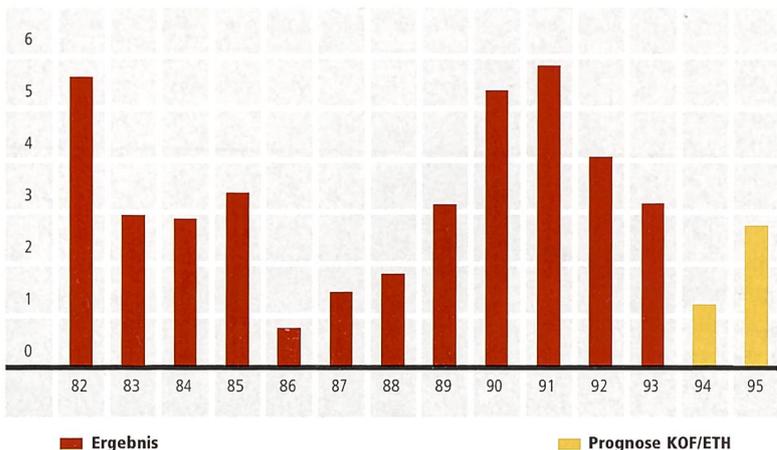
Zum positiven Gesamtbild trägt die Entwicklung der Teuerung bei, die – noch vor kurzem als Problem Nummer 1 gefürchtet – fast zum Stillstand gekommen ist. Mitte 1994 wird

die Inflationsentwicklung einen Tiefpunkt von 1 Prozent erreichen; für 1995 muss unter anderem wegen dem Übergang zur Mehrwertsteuer (vgl. Kasten) mit einem vorübergehenden Anstieg auf 2,7 Prozent gerechnet werden.

Als Hauptproblem der schweizerischen Konjunkturentwicklung schält sich immer deutlicher die anhaltend hohe Arbeitslosigkeit heraus. Die Tatsache, dass heute rund 180 000 Personen ohne Arbeit sind, steht in herbem Kontrast zu den übrigen, im grossen Ganzen günstigen Wirtschaftszahlen. Dennoch darf auch in diesem Bereich von einer Wende gesprochen werden. Ab diesem Frühjahr nimmt die Zahl der beschäftigten Personen wieder zu. 1995 wird sich diese Entwicklung noch leicht verstärken, auch

Konsumentenpreise

(Veränderung gegenüber Vorjahr in Prozent)



wenn der jährliche Beschäftigungszuwachs mit 0,7 Prozent bescheiden bleibt.

Die zögernde Verbesserung findet ihre Entsprechung in den prognostizierten Arbeitslosenzahlen: Bis Ende 1995 wird sich die Arbeitslosigkeit auf etwa 140 000 Personen verringern, die Arbeitslosenquote auf 3,9 Prozent. Man sollte sich allerdings davor hüten, diesen Rückgang allein der allgemeinen wirtschaftlichen Belebung zuzuschreiben. Es wird nämlich auch die Zahl der ausgesteuerten Personen stark zunehmen, Menschen, deren unfreiwillige Arbeitslosigkeit nicht mehr in den Statistiken erscheint.

Mehrwertsteuer und Konjunkturverlauf

Durch die Einführung der Mehrwertsteuer, die zum Jahresbeginn 1995 die veraltete Warenumsatzsteuer ersetzt, wird der konjunkturelle Verlauf vorübergehend beeinflusst.

Einerseits wird ein sprunghafter Anstieg der Inflation eintreten: Der neuen Steuer unterliegen mehr wirtschaftliche Güter, insbesondere der Dienstleistungsbereich. Zudem wird der Abgabensatz von 6,2 auf 6,5 Prozent erhöht. Die Steuererhöhungen werden voraussichtlich zum grössten Teil auf die Konsumenten überwältigt. Der durch den Wechsel zur Mehrwertsteuer verursachte Teuerungsanstieg wird auf ein knappes Prozent geschätzt. Inwieweit die Schweizerische Nationalbank diesen Effekt mit einer leicht restriktiveren Geldpolitik glätten kann und will, wird sich weisen.

Andererseits werden die Unternehmen den für 1994 geplanten Kauf von Investitionsgütern in einem gewissen Umfang auf Anfang 1995 verschieben. Durch den Übergang zur Mehrwertsteuer werden nämlich Investitionsgüter von der Besteuerung (der sogenannten «taxe occulte») befreit, indem die Unternehmen berechtigt sind, ihre Vorsteuern später wieder abzuziehen.

Der Bundesrat hat nach der erfolgreichen Abstimmung zur Mehrwertsteuervorlage signalisiert, den Vorsteuerabzug nicht beschleunigt einführen zu wollen. Ob es dadurch vor dem 1. Januar 1995 zu einem eigentlichen «Investitionsstau» kommen wird, lässt sich schwer abschätzen.

Hans Zaugg – ein Mann für (fast) alle Fälle

Für die einen ist der Besitzer von drei Ferrari ein Spinner, für andere ist Hans Zaugg der «Guru der Innovation» schlechthin. Als Rezept gegen die Wirtschaftskrise fordert der «Handwerker» (Selbstdefinition), dass «jeder Arbeiter zum Unternehmer werden» muss.



VON
URS
MATHYS

Die «Swatch», das mittlerweile weltbekannte «Plastik-Ührl», hat nicht nur der Schweizer Uhrenindustrie wieder neuen Auftrieb gegeben, sondern vor 15 Jahren auch dem Tüftler und Denker Hans Zaugg aus Derendingen bei Solothurn endgültig zum Durchbruch verholfen. Sowohl «innerlich», weil ihm das Mitwirken im verschworenen Team unter dem damaligen Uhren-Manager Ernst Thomke die konkrete Umsetzung seiner Vorstellungen ermöglichte, als auch «äusserlich», weil sich nach diesem Erfolg plötzlich auch andernorts viele Türen auftaten und aus Zaugg so etwas wie ein «Wanderprediger» in Sachen Innovation und Design wurde.

Apropos Prediger: Thomke hat Zaugg stets als «unseren Prediger» vorgestellt, und einiges am heute 58jährigen erinnert tatsächlich an einen solchen: Die Überzeugungskraft seiner Wortgewalt, seine bildhafte Sprache, seine verdeutlichenden Gesten, ja, und auch so etwas wie Charisma ist bei ihm spürbar.

Kein kleiner Herrgott

«Ich kann ihnen Angst machen, weil sie meinen, ich wisse, dass es so und nicht anders sein müsse», erklärt sich Zaugg selbstironisch die Tatsache, dass ihm seine Kunden meist auch abnehmen, was er ihnen sagt. Ein «kleiner Herrgott» also? Der grossgewachsene, schlankgebliebene Mann winkt lachend ab: «Nein, nein, der Herrgott sitzt anderswo. Dagegen kämpfe ich immer wieder an, dass mich die Leute auf einen Sockel raufstellen – man muss aber immer am Boden bleiben.»

So empfiehlt Hans Zaugg auch höchsten Managern das, was er von

sich selber immer wieder ebenfalls verlangt: Demut. Zaugg: «Man kann nicht hoch hinauf, wenn man nicht auch tief hinunter gehen kann.»

Trotz seines Erfolges ist Zaugg nicht überheblich geworden: Der gelernte Schreiner und Absolvent der Zürcher Kunstgewerbeschule, der die väterliche Schreinerei in Derendingen übernommen und sich in den folgenden Jahren intensiv mit Industriedesign, Innenarchitektur und Architektur befasst hat, bezeichnet seine Firma als «kleines Budeli».

Auch das kaputte Taburettli wird geflickt

Für den Berater renommiertester Firmen ist deshalb selbstverständlich, dass «wir auch das kaputte Taburettli



Von der Swatch zum tragbaren Büro

Für viele Institutionen und Firmen ist Hans Zaugg zu einem begehrten Tagungsreferenten und «Innovations-Entwicklungshelfer» avanciert. Zur Kundschaft gehören Firmen wie Ascom, Swatch, Omega, Sulzer, Escher-Wyss, Bernina, Pirelli, Regent, Bahl- sen, Creation Baumann und Artemide. Dem «Innovations-Guru» werden selbst die schonungslosesten Analysen und tiefgreifendsten Vorschläge beinahe widerspruchslos abgenommen.

Ziel der während eines Jahres monatlich einmal zusammenkommenden interdisziplinären Innovationsgruppen ist es jeweils, für den Kunden neue Denk- und Handlungsstrategien zu entwickeln. «Wir verkaufen keine Beratung, sondern leiden immer mit dem Kunden mit, setzen einen Innovationsprozess in Gang, der bei Null beginnt und in dem Veränderung gelernt werden kann», erklärt Hans Zaugg das Vorgehen. Der nach eigenen Angaben konsequent «dreidi-

mensional Denkende» findet, dass er dabei nichts Aussergewöhnliches bietet: «Es ist bloss ein Loslösen von sich selber: Wenn ich quasi die Augen rausnehmen und mich von aussen anschauen kann.»

Die Palette von Produkten, bei denen Zaugg mehr oder weniger massgeblich beteiligt war, ist sehr breit. Sie reicht von der Swatch über die Büro- möbeln und Lampen. Der Designer und Innovator bemüht sich dabei nach Kräften stets das konsequent umzusetzen, was er die «Swatch-Philosophie» nennt: «Design und Qualität zu einem möglichst günstigen Preis» – also ansprechende und gute Produkte nicht nur für «Betuchte».

Derzeit arbeitet Hans Zaugg fieberhaft an der Verwirklichung einer neuen Idee: Am «Büro der Zukunft», quasi. Seinen Vorstellungen Rechnung tragend, dass der einzelne Arbeitnehmer zunehmend zum Unternehmer für und mit sich selber werden

wird, erarbeitet er mit einem Unternehmen der Kommunikationsbranche ein modular aufbaubares, «tragbares Büro». Die einzelnen Elemente bieten nicht nur alle nötigen Infrastruktur-Anschlüsse, sie sind auch alle mit Rädern ausgerüstet. So kann «das Büro» bei Bedarf von einem Raum zum andern oder beispielsweise auch vom Arbeits- an den Wohnort mitgenommen werden.

Mit diesem «Büro in der Tragtasche», lässt sich «in der Bürowelt ein Mega-Schritt» machen, ist Hans Zaugg von der Idee überzeugt: «Wir wollen uns von den Räumen lösen, lösen auch vom Drinnsitzen von morgens bis abends. Man hat seine Jobs, kommt hin, und stellt sein Büro so auf, wie man es eben gerade braucht.» Ob sein Projekt Erfolg haben wird? – «Egal», sagt Hans Zaugg: «Für mich ist immer der Weg wichtig, nicht das Ziel. Damit lerne ich ja immer wieder etwas dazu, was ich auch anderswo wiederanwenden kann.» (ums.)

flicken, das Frau Meier in der Migros gekauft hat. Wir sind ein Dienstleister und auch dafür da.»

Zur ursprünglichen Schreinerei hinzugekommen sind allerdings inzwischen gewichtige neue Betriebszweige: 1966 das Zentrum für Gestaltung, 1980 eine entsprechende Schule. Wesentliche Stütze des Unternehmens sind die Innenarchitektur sowie Beratung und Verkauf von Designermöbeln. Neben drei knallroten Ferra-

ri-Sportwagen – Zaugg: «Die habe ich einfach, um gewisse Leute zu ärgern» – stehen denn in der Ausstellungshalle Stühle, Liegen, Betten und Lampen der bekanntesten Möbeldesigner; einige Objekte stammen auch aus Zauggs eigener «Küche».

Im heutigen «Zentrum und Schule für Innovation und Design» werden regelmässig Innovationsgruppen aus

den verschiedensten Firmen beraten: Je drei Vertreter des jeweiligen Firmenkaders und aus Zauggs Gruppe bilden dabei ein Team, das für das Unternehmen neue Ansätze suchen und finden soll (siehe obenstehenden Kasten).

«Im Chaos Ordnung finden»

Nicht nur die kommunistische Planwirtschaft sei tot, findet der aufmerksame Beobachter der kleinen und der grossen Welt, sondern auch unser traditionelles System der sozialen Marktwirtschaft: «Der Erfolg der letzten 40 Jahre hat uns fett und träge gemacht. Er bremst just jene Kreativität, die heute so nötig wäre. Innovation heisst Bestehendes zerstören und neu und anders aufbauen.»

Die jetzige wirtschaftliche Situation ist in Zauggs Augen denn auch nicht einfach eine Rezession, sondern ein «Wendepunkt», ein Strukturwandel, der nur durch ein «neues Denken» überwunden werden könne. Dies sei eine Chance, nicht eine Gefahr, ist er überzeugt: «Wir leben in einer phantastischen Zeit; es hat sich

Erfindungen
aus
dem
Hause
Zaugg.

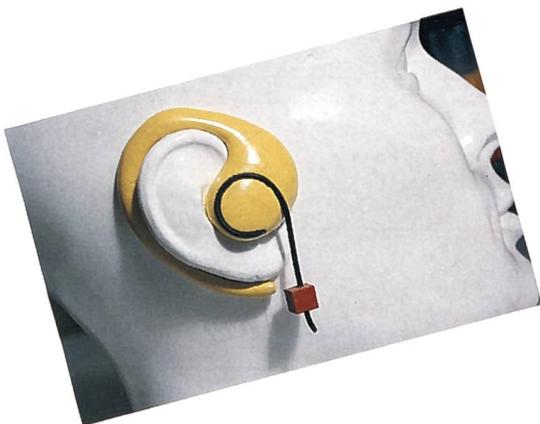


Fotos: Hansruedi Riesen

noch nie so viel bewegt wie heute. Das Chaos ist ausgebrochen und der, der im Chaos Ordnung findet, wird gewinnen.

Was Zaugg vorschwebt und seiner Meinung nach in den nächsten Jahren verwirklicht werden muss, ist eine «ökonomisch-ökologische Marktwirtschaft». Das bei uns vorhandene «riesige Potential an Wissen und Können» stelle einen «grossen Vorteil dar, den wir nützen und verkaufen müssen. Mit dem vorhandenen Denken und Wissen müssen Spezialitäten aufgebaut werden, die wir beherrschen, fordert der Vor- und Querdenker.

Vermehrt müsse die Herstellung von Gütern aufgeteilt, insbesondere Massenware teilweise in anderen Ländern produziert werden. Denn: «Das Nägeleinschlagen, das Manuelle, das Produzieren in Massen ist bei uns vorbei – das machen andere viel billiger, da können wir nicht mithalten.»



Jeder Arbeiter ein Unternehmer

Dass die bisherige Marktwirtschaft nicht mehr rentieren kann, ist für Zaugg deshalb klar, weil seiner Einschätzung nach nur etwa 30 Prozent der Arbeitszeit wirklich produktiv verbracht und im Rest der Zeit eigentlich bloss teure Präsenz markiert werde. Zauggs Forderung: «Jeder Arbeiter soll zum Unternehmer für und mit sich selber werden. Er gestaltet seine Arbeit und Freizeit selber und bestimmt damit auch, wieviel er verdienen will. Er schneidet das Band der Arbeit und der Freizeit nach seinen Bedürfnissen zu, er digitalisiert seine Lebenszeit. Leistung zur richtigen Zeit soll freier und kreativer machen. Ich glaube, dass Lebensqualität die Zukunft ist.»



Wie werde ich selbständig?

«Dann mach ich es doch lieber gleich selber», hat sich wohl schon manch einer und eine gedacht, wenn er oder sie, von Vorgesetzten oder den Arbeitsbedingungen frustriert, über neue Wege nachgedacht hat. Geht es nach dem Designer und Innovationsberater Hans Zaugg, läuft die Entwicklung ohnehin immer mehr in die Richtung, dass der «Arbeiter für und mit sich Unternehmer ist».

Die Idee ist das eine, die Ausführung das andere. Die immer wieder neuen Rekordzahlen von (Klein-)Firmen, die in der gegenwärtigen Rezessionsphase Konkurs anmelden mussten und müssen, macht deutlich, dass es für die eigene Firma keine Erfolgsgarantie geben kann.

«Der Erfolg eines Selbständigen ist nicht so sehr von der technischen und finanziellen Ausstattung abhängig, sondern von den Ideen, der Einsatzbereitschaft und der persönlichen Leistung seines Inhabers», heisst es im Heyne-Sachbuch «So gründe ich ein Geschäft oder mache mich selbständig» (Autor Hans-Hermann Stück). Je nach Branche, in der man sich geschäftlich auf eigene Füesse stellen will, je nach wirtschaftlichem Umfeld und konjunktureller Lage, wird sich das Unterfangen mehr oder weniger heikel gestalten.

Das erwähnte Buch setzt die Priorität der vom potentiellen Firmengründer zu erfüllenden Voraussetzungen wohl zu recht bei diesem und dessen «Qualitäten» selber: Die persönliche und fachliche Eignung muss stimmen, wenn das Fiasko nicht vorprogram-

miert sein soll. In jedem Fall muss man sich darüber Rechenschaft ablegen, ob die sich meist einstellenden Durststrecken durchgestanden werden können, ob der Wille zu tendenziell mehr Arbeit bei häufig eher geringem Einkommen vorhanden ist. Dann spielen bekanntlich auch die Finanzen eine Rolle: Ist ausreichendes Eigenkapital vorhanden und/oder ist die Idee der vorgesehenen Firma sowie deren Angebot derart überzeugend, dass die in Sachen Kreditgewährung sehr zurückhaltend gewordenen Banken für eine Starthilfe überzeugt werden können?

Verschiedene Banken und auch die Wirtschaftsförderungsstellen einzelner Kantone stellen für innovative Vorhaben auch Risikokapital zur Verfügung. Daneben gibt es aber auch private Institutionen, die mit Geld und Geist unter die Arme greifen können. So beispielsweise die «W.A.-de-Vigier-Stiftung»* in Solothurn. Diese unterstützt Jahr für Jahr bis zu fünf Jungunternehmer/innen mit je 100 000 Franken bei der Gründung ihrer Aktiengesellschaft. Voraussetzung ist allerdings das Vorliegen einer bestechenden Idee oder eines vielversprechenden neuen Produktes. Und die Konkurrenz ist gross: Jährlich bewerben sich über 100 Personen um den willkommenen Zustupf.

(ums.)

*W.A.-de-Vigier-Stiftung
Postfach 1047, 4502 Solothurn,
Telefon 065 245 245.



AKAD AKADEMIKERGESELLSCHAFT FÜR ERWACHSENENFORTBILDUNG

**Berufs-
tätige, die
Zukunft
beginnt
jetzt.**

*Neben dem Beruf,
unabhängig von Wohnort und Alter,
Beginn jederzeit.*

Maturitätsschule:
Eidg. Matur, Eidg. Wirtschaftsmatur, Aufnahmeprüfung ETH, Universitäten

Handelschule:
Bürofachdiplom VSH
Handelsdiplom VSH
Eidg. Fähigkeitszeugnis für Kaufleute



Höhere Wirtschaftsfachschule:
Eidg. Diplome und Fachausweise:
Betriebsökonom HWV, Buchhalter/
Controller, Treuhänder, Bank-
fachleute, Wirtschaftsinformatiker,
Organisator

Schule für Sprachdiplome:
Universitäten Cambridge, Perugia,
Salamanca; Alliance Française Paris;
Zürcher Handelskammer (Deutsch)

Sprach- und Weiterbildungskurse:
Fremdsprachen; Deutsch; Mathematik;
Natur- und Geisteswissenschaften;
Wirtschaftsfächer

Qualitätsnachweis:
Weit überdurchschnittliche Erfolgs-
quoten in staatlichen Prüfungen seit
mehr als 35 Jahren.

AKAD, Jungholzstrasse 43, 8050 Zürich
Telefon 01/307 33 33
Fax 01/302 57 37

0493

An die AKAD
Jungholzstrasse 43
Postfach
8050 Zürich

Name: _____

Vorname: _____

Strasse: _____

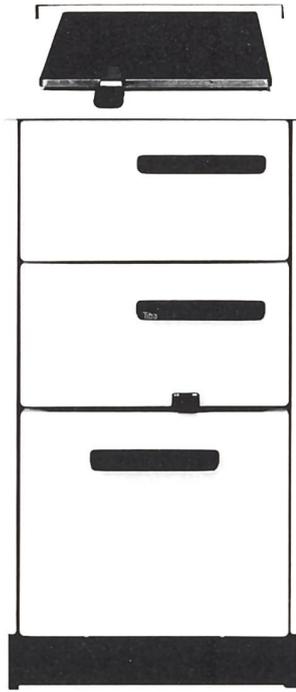
PLZ/Ort: _____

Senden Sie mir
unverbindlich
Ihr Unterrichts-
programm.

067/050

Der TIBA-Herd – preiswert

Unkauf *Werbung



**Kochen und Heizen
ab Fr. 2280.– mit dem
Original von TIBA.
Beim Kochen ver-
braucht er wenig
Holz und bietet Ihnen
gleichzeitig viel
Atmosphäre und Ver-
sorgungssicherheit.
Denn Holz wächst vor
unserer Haustür und
ist jederzeit verfügbar.**

**Das Original – mehr
Herd für wenig Geld.**



TIBA AG
Hauptstrasse 147
4416 Bubendorf
Tel. 061 / 935 17 10
Fax 061 / 931 11 61

Ich möchte mehr Informationen haben über:

- Holz- und Kombiherde, Zentralheizungsherde, Holzschnitzelfeuerungen TIBAmatic,
 Stückholzfeuerung TIBATharm, Cheminéeöfen, Heizeinsätze/Heizkassetten

Name/Vorname _____

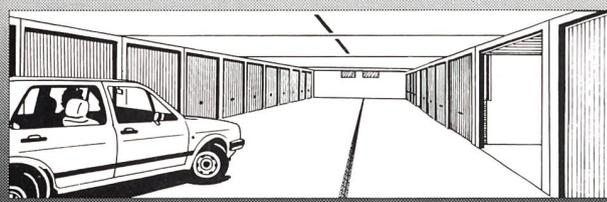
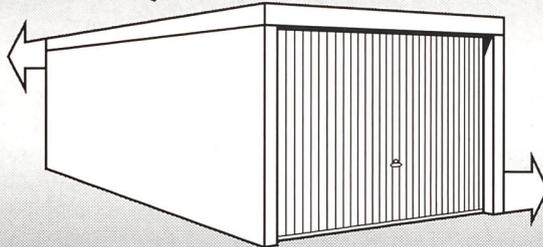
Strasse _____

PLZ/Ort _____

Telefon _____

PAN

FRISBA Garagen

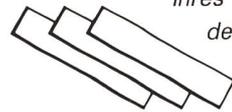


**FRISBA AG, 6275 Ballwil
Tel. 041-89 16 66, Fax 041-89 33 94**

SOREG-WINTERGARTEN Ihr Traum wird Wirklichkeit



*Eine seriöse und sorgfältige
Planung, ein aussergewöhn-
liches Soreg-System und mehr
als 10 Jahre Erfahrung bilden
Grundlage zur Verwirklichung
Ihres Traumwintergartens nach
dem Firmengrundsatz:
Qualität nach Mass.*



movitec ag

Einsiedlerstrasse 31 8820 Wädenswil Telefon 01/780 57 44

Einsenden an Movitec AG. Information folgt.





Foto: Patrick Lürthy

■ RAIFFEISEN-EUROCARD

Spesenfrei zu Bargeld

Wer eine Raiffeisen-Eurocard besitzt, kann jetzt von einer neuen Dienstleistung profitieren: Bargeldbezüge an Bancomaten sind ab diesem Frühjahr spesenfrei.

Seit die Raiffeisen-Eurocard zu Beginn des vergangenen Jahres eingeführt wurde, haben bereits über 17 000 Kunden zugriffen. Und die Tendenz ist weiterhin steigend. «Diese grosse Zahl», so Antonio Montellese, Leiter Automation Raiffeisenbanken beim Schweizer Verband der Raiffeisenbanken (SVRB) in St. Gallen, «ist für unsere Bankengruppe als Erfolg zu bezeichnen. Ein Erfolg, der zeigt, dass dieses Produkt dank dem guten Preis/Leistungs-Verhältnis auf die Bedürfnisse der Raiffeisen-Kunden zugeschnitten ist.»

Bargeld vom Bancomat

Ab diesem Frühjahr nun kommen die Inhaber der silber-grauen Kreditkarten mit dem Bienenwaben-Motiv in den Genuss einer neuen Dienstleistung. Mit ihrer Raiffeisen-Eurocard können sie an allen ec-Bancomaten in der Schweiz und im Fürstentum Liechtenstein spesenfrei Bargeld beziehen. Lediglich zwei kleine Bedingungen

müssen für den spesenfreien Bargeldbezug erfüllt sein:

- Der Karteninhaber benötigt zu diesem Zweck einen persönlichen PIN-Code (ähnlich wie bei der ec-Bancomatkarte).
- Der Karteninhaber erklärt sich einverstanden, dass der Bargeldbezug sofort dem eigenen Bankkonto

belastet wird (analog zur ec-Bancomatkarte).

Bisher 2,5 Prozent Gebühr

Bargeldbezüge an Bancomaten mittels des persönlichen PIN-Codes waren für Eurocard-Besitzer zwar bisher schon möglich. Allerdings wurde hierfür – im Gegensatz zur ec-Karte – eine Kommission von 2,5 Prozent (im Ausland mindestens 10 Franken) erhoben. Diese Gebühr bleibt nur bestehen,

- wenn der Kunde Bancomat-Bezüge mittels der monatlichen Eurocard-Rechnung bezahlen will,
- oder wenn mittels der Raiffeisen-Eurocard Bargeld im Ausland bezogen wird (sei es an einem der 150 000 ausländischen Bancomaten oder in einer der weltweit über 200 000 Banken).

Weitere Vorteile

Neben dem spesenfreien Bargeldbezug in der Schweiz und in Liechtenstein weist die Raiffeisen-Eurocard zahlreiche weitere Vorteile auf. So kann für eine jährliche Kartengebühr von lediglich 50 Franken (Partnerkarte gratis) bei weltweit zwölf Millionen Akzeptanzstellen wie Hotels, Restaurants, Ladengeschäften oder Transportgesellschaften bargeldlos bezahlt werden – eine Unterschrift genügt.

Insbesondere bei der Miete eines Wagens in den Ferien ist die Kreditkarte unentbehrlich geworden, weil ansonsten eine (oft beachtliche) Kautions hinterlegt werden muss. Zudem kann an über 2 800 Tankstellen in der Schweiz bargeldlos und gebührenfrei getankt und in den Tankstellen-Shops eingekauft werden. (ma.)

Nur noch eine Karte nötig

Weil nun auch mit der Raiffeisen-Eurocard am Bancomat spesenfrei Bargeld bezogen werden kann, stellt sich für den Bankkunden die Frage, ob weiterhin zwei Plastikkarten nötig sind. Die klassische ec-Bancomatkarte hat gewissermassen ihre Exklusivität verloren. Fachleute gehen denn auch davon aus, dass die Zahl der ec-Karten zurückgehen, diejenige der Kreditkarten wie die Raiffeisen-Eurocard hingegen zunehmen wird. Die ec-Bancomatkarte ist nur noch dann notwendig, wenn die Verwen-

dung von eurocheques gewünscht wird. Doch diese befinden sich angesichts sicherer und günstigerer Alternativen in ganz Europa auf dem Sinkflug. Wohl liegt die Jahresgebühr für eine Raiffeisen-Eurocard mit 50 Franken über derjenigen für eine ec-Karte (20 Franken). Dafür kann die Eurocard – im Gegensatz zur ec-Karte – weltweit eingesetzt werden. Und die Partnerkarte ist im Preis erst noch unbegriffen. (ma.)

Drei Mietzinse schlummern im Safe

Die Schweizer – mit 65 Prozent der rund 3 Mio. Haushalte –, ein Volk von Mietern. Entsprechend liegt ein hoher Betrag an Depots für Wohnungsmieten bei den Banken, wo es in einem Sperrkonto auf den Namen des Mieters angelegt werden muss.

VON
MARKUS
DIETLER

Die Vorschriften des revidierten Mietrechts vom 1. Juli 1990 für die Sicherheiten, welche ein Vermieter von seinem Mieter verlangen kann, sind klar: Wenn ein Mieter von Wohn- oder Geschäftsräumen eine Sicherheit in Geld- oder Wertpapierform leistet, muss sie der Vermieter, respektive in der Praxis der Mieter selber bei einer Bank auf einem Sparkonto oder einem Depot, das auf den Namen des Mieters lautet, hinterlegen.

Als maximal zulässige Kautionshöhe für Wohnräume eine Höhe von drei Monatsmieten festgelegt, während für Geschäftsräume gesetzlich keine Limite besteht. In der Praxis werden laut Irene Spirig, juristische Sekretärin des Schweizerischen Mieterinnen- und Mieterverbandes in Zürich, auch für luxuriöse Wohnungen wie für Geschäftsmieten Bankgarantien gefordert, die über den dreifachen Mietbetrag hinausgehen.

Gesperrt bis . . .

Das hinterlegte Geld darf die betreffende Bank laut OR Artikel 257e weder dem Mieter noch dem Vermieter während der Mietdauer ohne Zustimmung der andern Partei herausgeben – es sei denn, es liege ein entsprechender rechtskräftiger Zahlungsbefehl oder ein rechtskräftiges Gerichtsurteil vor.

Spätestens ein Jahr nach dem Auszug aus der Wohnung kann jedoch der Mieter einseitig das Depot von der Bank zurückverlangen. Der Vermieter kann sich nur dagegen wehren, wenn er nachweisen kann, dass er rechtliche Schritte unternommen hat und gewisse Punkte noch strittig sind. Im

Normalfall macht der Vermieter nach Beendigung des Mietverhältnisses eine Schlussabrechnung und zieht etwaige Instandstellungsforderungen vom Depot ab. Der Restbetrag geht bei dessen Einverständnis mit der Schlussabrechnung an den Mieter, das Konto wird aufgelöst.

Kontrolle

Während der Mietdauer erhalten Mieter und Vermieter jedes Jahr von der Bank einen Auszug über den Stand des Depots. Der Mieter kann seinen Zins anschliessend abholen. Der Vermieter hat durch den Kontoauszug die Kontrolle, dass das Geld noch vorhanden ist.

Während schon im alten Recht eine Verzinsungsvorschrift bestand, die allerdings oft nicht eingehalten wurde, befinden sich indessen heute noch viele Depots aus vor dem 1. Juli 1990 datierenden Mietverhältnissen nicht auf Sperrkonten und geben die Vermieter bis zum Ablauf des Mietverhältnisses keine Auskunft über den Kontostand. Irene Spirig geht jedoch davon aus, dass die neuen Bestimmungen nicht rückwirkend auf ältere Mietverhältnisse geltend gemacht werden können.

Nicht uninteressante Passivgelder

Trotz des gegenüber einem Sparheft erhöhten Aufwandes bei der Eröffnung nicht uninteressant ist das Sperrkonto als Möglichkeit zur Passivgeldbeschaffung für die ausgewählte Bank: Die Gelder können – obwohl sie keiner zeitlichen Rückzugsbeschränkung unterliegen – mittel- bis langfristig eingesetzt werden. Aber auch für die Mieter hat das «An-

lagesegment» Sperrkonto bei allem Zwang eine gewisse Attraktivität: So bieten etwa die Raiffeisenbanken auf ihren Mietzinssperrkonten zurzeit einen Zinssatz wie für ein «normales» Sparheft von 3½ bis 3¾ Prozent. Dass ein Zins bis zu 50 Franken verrechnungssteuerfrei ist, fällt allerdings kaum ins Gewicht: Um in den Genuss dieser Steuerfreiheit zu kommen, darf der monatliche Mietzins nämlich nicht mal 450 Franken betragen . . .

Foto: Patrick Lüthy





Foto: Jörg Müller

■ FUNDBÜRO

Abbild unserer Konsumgesellschaft

Ebenso wie der Automobilist davon überzeugt ist, dass die Unfälle nur andern passieren, sind wir oft der Meinung, dass das Fundbüro einer Minderheit zerstreuter Leute vorbehalten ist. Doch dem ist keinesfalls so.

VON
SONIA
VIAN
UND
BERNARD
JOLIAT

Hunderte von Gegenständen, die an den verschiedensten Orten gefunden werden, werden tagtäglich ins Fundbüro gebracht. Schlüsselbunde, Schirme, Koffern, Handtaschen, Feldstecher, Photoapparate, Videokameras, Natel C, Kugelschreiber, Feuerzeuge, Schmuck, Spielzeug, verschiedene Kleider und vollgestopfte Plastiksäcke häufen sich auf den Regalen und warten auf ihren rechtmässigen Eigentümer. Was die verderblichen Lebensmittel anbelangt, werden diese nur einen Tag aufbewahrt und dann, je nach Zustand, entweder vernichtet oder einer wohlthätigen Institution zugeführt.

Wandel der Zeit

In allen grösseren Städten in unserem Land bringt die Polizei jeden Morgen die zahlreichen Objekte ihrer täglichen «Ausbeute», die die Leute meistens in guter Absicht im lokalen Polizeibüro abgeben, ins Fundbüro. In jedem Kanton werden diese Fundgegenstände danach zentralisiert und aufbewahrt.

Kurioserweise ist das Fundbüro zu einem eindrücklichen Abbild unserer Konsumgesellschaft geworden. Die Beziehung der Leute zu den alltägli-

chen Dingen hat sich verlagert, ja sie ist sogar unwichtig geworden. Unsere Zeit schafft ununterbrochen neue Bedürfnisse. Man ist viel weniger an bestimmte Gegenstände gebunden.

Nehmen wir zum Beispiel eine Uhr. Früher bekam ein Mann mit 20 eine Uhr fürs ganze Leben. Wenn sie nicht mehr funktionierte, brachte man sie zur Reparatur zum Uhrmacher. Heute kann eine Armbanduhr schon nach sechs Monaten aus der Mode oder defekt sein. Man wirft sie weg und kauft sich eine andere, bessere.

Zum Beispiel Genf

Das Fundbüro ist im allgemeinen dem Justiz- und Polizeidepartement unterstellt, das auch für den Unterhalt zuständig ist. Diesbezüglich macht Genf jedoch eine Ausnahme. Das Fundbüro, das dort viel selbständiger ist, hat eine spezielle internationale Abteilung mit einer gut ausgebauten Infrastruktur eingerichtet, die sogar dem Vergleich mit London oder Paris standhält.

So kann ein Tourist oder ausländischer Geschäftsmann, nachdem er sich ausgewiesen hat, damit rechnen, dass er eines Tages seinen liegengelassenen Koffer oder Aktenkoffer bei sich zu Hause zurückerhält. Dafür muss er natürlich einen Kostenbei-

trag leisten, und zwar in Höhe von 40 Franken (20 Franken für die Schweiz), zuzüglich Versandkosten und Finderlohn, eine offizielle Entschädigung für denjenigen, der den Gegenstand findet und zurückbringt. Eine solche Investition ist oft gerechtfertigt.

Finderlohn ja, aber wieviel?

Im Gegensatz zu der allgemeinen Annahme ist der Finderlohn nicht freiwillig. Wenn jede Arbeit einen Lohn verdient, dann gebührt dem Gegenstand, der in der Öffentlichkeit gefunden und zurückgebracht wird, ebenfalls eine angemessene Entlohnung. Gemäss Zivilgesetzbuch ist zwar ein Finderlohn zu entrichten, über die Höhe des Betrages werden jedoch keine konkreten Angaben gemacht. In der Praxis wird im allgemeinen eine Summe von 10 Prozent des Wertes eines Gegenstandes gehandhabt, entsprechend einem Beschluss des Bundesgerichtes.

So ist es gar nicht selten, dass der deklarierte Wert eines verlorenen Gegenstandes sich oft plötzlich verringert, wenn die Stunde der Auszahlung des Finderlohns naht. Nach über einem Jahr (14 bis 15 Monate) werden die Gegenstände dem Finder zurückgegeben. Davon werden Gehäl-



ter, Behandlungs- und eventuelle Expertisenkosten – wenn es sich um Schmuckstücke handelt – abgezogen. Der neue Besitzer kann natürlich jederzeit darauf verzichten, seine Rechte geltend zu machen.

PTT, SBB, Swissair und die grossen Warenhäuser

Die Arbeit des Fundbüros besteht darin, alles, was auf öffentlichem Grund verlorengeht, zu sammeln. Dazu kommen aber noch alle Gegenstände, die in privaten oder der Öffentlichkeit zugänglichen Gebäuden liegengelassen werden. Diese Gegenstände werden somit Eigentum des entsprechenden Gebäudes, und es darf kein Anspruch auf Finderlohn geltend gemacht werden, solange der rechtmässige Besitzer nicht bekannt ist. Die SBB, PTT, Swissair und die grossen Warenhäuser befolgen alle dieses Prinzip.

Auf jedem Bahnhof befindet sich ein Fundbüro, wo die Fundgegenstände normalerweise während eines Monats aufbewahrt werden. Wenn diese Frist abgelaufen ist, werden die

Fundgegenstände in die drei grossen Fundbüro-Zentralen der SBB gebracht, die sich in Luzern, Zürich und Lausanne befinden. Dort wird alles etikettiert, registriert und während der gesetzlichen Frist aufbewahrt. Diese Dienstleistung muss bezahlt werden: Die SBB verlangen eine einmalige Schreibgebühr von 10 Franken, unabhängig vom Warenwert des Gegenstandes.

AHV-Rente im Telefonbuch

Ähnlich verhält es sich bei der PTT, mit einer bemerkenswerten Ausnahme: dieser Service ist kostenlos. Es werden bei der Rückgabe des Fundgegenstandes überhaupt keine Kosten erhoben. Wenn der Eigentümer bekannt ist, wird er benachrichtigt, ohne dass ihm die anfallenden Kosten für die Frankatur oder das Telefon verrechnet werden.

Bei Gegenständen im Wert von über 10 Franken wird das Postamt am Wohnort des Eigentümers informiert, ausser wenn es sich um Bargeld handelt. Man stelle sich den Andrang um den Postschalter vor, wenn eine Per-

son gesucht würde, die eine Tausendernote verloren hat! Es wurde sogar einmal eine ganze AHV-Rente in einem alten Telefonbuch gefunden, das eine pensionierte Person zur Post zurückgebracht hatte, und dabei völlig vergessen hatte, dass ihr das Telefonbuch als Tresor gedient hatte . . .

Alle Postbüros in der Schweiz müssen einmal jährlich die nicht zurückverlangten Fundgegenstände in ihrem Bezirk verteilen. Die nicht zurückgeforderten Gelder werden vollumfänglich der Personalfürsorge zugeführt.

Was die Warenhäuser anbelangt, sind diese nicht verpflichtet, ein Fundbüro einzurichten. Die meisten grösseren Warenhäuser stellen jedoch diese Dienstleistung zur Verfügung. Mit dieser kundenfreundlichen und wenig aufwendigen Geste können sie damit viel zu einem guten Image bei der Kundschaft beitragen. Nach zwei oder drei Wochen werden alle Gegenstände, die nicht abgeholt wurden, ins lokale Fundbüro gebracht.

Auktionen und Nachahmungen

Die Polizei und die SBB organisieren von Zeit zu Zeit einen Auktionsverkauf von Fundgegenständen, ja sogar von Beweisstücken für das Gericht. Die Daten und Orte dieser Veranstaltungen werden in den lokalen und den grossen regionalen Tageszeitungen angekündigt. Bei jedem Gegenstand im Wert von über 1000 Franken wird die im Zivilgesetzbuch (Art. 720/21/22) festgesetzte Frist von fünf Jahren eingehalten, ausser bei Gegenständen, die schnell an Wert verlieren (elektronisches Material, Photos, Computer, Video usw.). Es wird jedoch nicht irgend etwas verkauft. Die irreparablen Gegenstände werden im voraus aussortiert. Von

den restlichen Gegenständen werden die Kleider gewaschen, die kleinen Gegenstände gesäubert, das Photo- und elektronische Material so gut wie möglich repariert oder mit dem Vermerk «Für Bastler» verkauft. Wenn man auch ab und zu bei einem solchen Verkauf besonders gute Geschäfte abschliessen kann, muss man sich dennoch nicht gleich im Paradies wähen. Man findet nämlich nie einen mit Diamanten gefassten Ring unter einem Haufen Schmuck, der auf 20 Franken geschätzt wurde. Die in Frage kommenden Gegenstände werden sorgfältig geprüft, um einen Preis festzulegen. Die anfallenden Kosten für Reparaturen und Analy-

sen werden noch auf den Grundpreis hinzugeschlagen.

Seit einigen Jahren werden die Nachahmungen von Markenprodukten, markiert und gekennzeichnet, systematisch vernichtet. Vorbei mit falschen Uhren, gefälschtem Schmuck, falschen Lederwaren, Fälschungen von Rolex, Cartier, Omega, Piaget, Hermes, Gucci, Chanel, Lacoste, Vuitton, Jourdan und allen andern. Eine Sicherheitsgarantie, die nicht nur von den Fabrikanten dieser Markenprodukte, sondern auch von den zukünftigen Eigentümern dieser Luxusprodukte geschätzt wird.

(sv./bj.)

Briefe schreiben kann doch jeder!

Richtig! Aber überzeugende, leicht verständliche und stilsichere Korrespondenz ist eine Kunst für sich. Denn sie ist sowohl Ausdruck eines Unternehmens wie auch Spiegel Ihrer Persönlichkeit.

Mit dem Nachschlagewerk «**Musterbriefe für die erfolgreiche Geschäftskorrespondenz**» gibt es nun einen Ratgeber, der Ihnen hilft, einen perfekten Schriftwechsel zu führen.

Sie finden darin auf über 500 Seiten alle Arten von Briefschaften für den täglichen Gebrauch. Ob für Chef oder Schreibkraft, für Vorstand oder Vorarbeiter.

Die Musterbriefe können Sie als Vorlage verwenden oder direkt abschreiben. Angebote, Mahnungen, Dankeschreiben, Arbeitszeugnisse, Werbebriefe, u.v.m. **Stilistisch und grammatikalisch perfekt.**

Fordern Sie Ihr persönliches Nachschlagewerk «**Musterbriefe für die erfolgreiche Geschäftskorrespondenz**» mit untenstehendem Bestellcoupon jetzt an.

WEKA Praxisnah.

WEKA Verlag AG
Hermeschloostrasse 77
Postfach
8010 Zürich

Telefon 01-432 84 32
Telefax 01-432 82 01



Bestellcoupon

für das Nachschlagewerk

Anz. **“Musterbriefe für die erfolgreiche
Geschäftskorrespondenz”**

(Bestell-Nr. 35 200) im stabilen Ringordner
mit über 500 Inhaltsseiten zum Preis von nur Fr. 192.–.

10 Tage Rückgaberecht. Vierteljährlicher Ergänzungs-Service Fr. -.79/Seite
(Abbestellung jederzeit möglich)

Name/Vorname:

Firma:

Strasse/Nr.:

PLZ/Ort:

Tel.:

Datum/Unterschrift:

Einsenden an:

WEKA Verlag AG, Hermeschloostrasse 77, Postfach, 8010 Zürich

WK141501

■ RUNDSCHAU



Die reich dekorierte Schalterhalle der Raiffeisenbank La Punt.

Kunst in der Raiffeisenbank

Ihre Verbundenheit mit dem Dorf dokumentieren die Raiffeisenbanken nicht selten auch damit, dass sie ihr Schaufenster (oder wenigstens einen Teil davon) örtlichen Vereinen oder Organisationen zur Verfügung stellen. Eine besondere Attraktion weisen die Vitrienen der Raiffeisenbanken Arlesheim BL und La Punt GR auf. Dort stellt die Baselländer Künstlerin Margrit Uttinger-Frei Seidenmalerei aus – sei es auf Karten oder handgemalten Krawatten. Als Genossenschafterin der Raiff-

eisenbank Arlesheim machte ihr der hiesige Verwalter Werner Arnold vor drei Jahren das Angebot, eines seiner Schaufenster zu dekorieren. Seither sind ihre Werke in einer der Vitrienen zu bestaunen, die sie selber gestalten kann. Alle drei Wochen wechselt sie die Motive.

Die Malereien der Margrit Uttinger sind auch in einem umgebauten Schalter der Raiffeisenbank La Punt zu bestaunen, zu der sie als Kundin auch eine enge Beziehung hat und wo ihr die dortige Verwalterin

Raiffeisen sponsert den BOSV-Cup

Der Winter war auch im Berner Oberland nicht ganz das, was man sich von ihm versprochen hatte.

So musste die Planung des Langlauf-Cups des Berner Oberländer Skiverbandes mehrmals revidiert werden. Schliesslich ging der BOSV-Cup aber doch über die Bühne – nicht zuletzt auch zur Freude der Raiffeisenbanken, die bei diesem Anlass seit einiger Zeit als Hauptsponsor auftreten.





In der herrlichen Engadiner Bergwelt malt Margrit Utiger ihre Entwürfe.



Handgemalte Krawatten im Schaufenster der Raiffeisenbank Arlesheim.

Fotos: zVg.

Irma Mathis ebenfalls einen Ausstellungsplatz freihält. Im Engadin, wo sie zusammen mit ihrem Gatten eine Ferienwohnung hat, hält sich Margrit Utiger oft auf.

In der herrlichen Bündner Bergwelt macht sie Aquarell-Entwürfe, die sie nachher zu Hause auf Seide umsetzt. Wasser, Schnee und Eis sind häufige Motive, da sich diese bestens für Seidenmalerei eignen.

Margrit Utiger hat schon immer leidenschaftlich gern auf Seide, einem anspruchsvollen

Material, gemalt. Nachdem sie früher selber Kurse besucht hat, gibt sie nun selber solche. Der bekannte Seltisberger Kartenverlag Madörin gibt ihr nicht selten Aufträge für eine neue Kartenserie.

Die Talente der Arlesheimerin haben sich im Engadin herumgesprochen. Im kommenden Winter darf sie die traditionelle Weihnachtsausstellung im renommierten Heilbadzentrum von St. Moritz bestreiten.

(ma.)

Unsere beiden Schnappschüsse stammen vom Feuteroeyer Langlauf.



Glasbeschichtungen, die ideale Lösung gegen Hitze, Sicht, Blendung.



Riso-Stop
Hitzeschutz



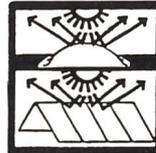
Riso-Sool
Sichtschutz



Riso-Tint
Verbleichschutz



Riso-Safety
Sicherheit und
Splitterschutz



Riso-Shed
Hitzeschutz



Riso-Car-Autofolies
Hitze, Sicht,
Blendschutz



W. Richner AG
Glasbeschichtungen
Leerber 8
5722 Gränichen
Telefon 064 31 34 34
Telefax 064 31 66 55

Feuersichere Kassenschränke, Kundensafes und Nachttresore: Unsere Spezialität zu Ihrer Sicherheit. Made in Switzerland.



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

65 Jahre Raiffeisen-Pensionskasse



Foto: Markus Angst

Wechsel an der Spitze der Raiffeisen-Pensionskasse: Heinz Niedermann (links) löst per 1. Juli Victor Zünd (rechts) als Geschäftsführer ab.

In diesem Jahr wird die Pensionskasse des Schweizer Verbandes der Raiffeisenbanken (SVRB) 65 Jahre alt. Die Raiffeisen-Pensionskasse ist eine selbständige Genossenschaft. Als autonome Institution des Verbandes führt sie die obligatorische und überobligatorische Vorsorge für die Angestellten des SVRB, der einzelnen Raiffeisenbanken, der Raiffeisen-Bürgerschaftsgenossenschaft, des Raiffeisen-Zentralinspektorats, der Raiffeisen-Leasing-Genossenschaft sowie für die eigenen Angestellten.

Als 1924 für die damals sieben Festangestellten der Verbandszentrale (heute zählt die Pensionskasse allein fünfeinhalb Stellen, derweil rund 500 Personen beim Verband arbeiten!) die Personalfürsorge geschaffen wurde, wurden diese bei der Pensionskasse der Stadt St. Gallen versichert. Fünf Jahre später bekam der Schweizer Verband dann eine eigene Pensionskasse.

2513 Versicherte

Obwohl diese mittlerweile 65 Jahre alt geworden ist, geht sie

keineswegs selber in Pension. Im Gegenteil: die Raiffeisen-Pensionskasse erstrahlt in alter Frische. Bei einer Bilanzsumme von 232 Millionen Franken zählt sie heute beachtliche 2513 Mitglieder. 1980 waren es noch deren 390. Mit der Einführung des Gesetzes über die Berufliche Vorsorge (BVG) 1985 kletterte sie mit einem Schlag auf 1321. Fünf Jahre später waren es bereits 2072. Parallel entwickelte sich auch die Bilanzsumme: von 0,6 Millionen Franken im Jahre 1940 auf 30 Millionen 1980, 85 Millionen 1985, 158 Millionen 1990 auf heute 232 Millionen.

Wechsel in Geschäftsführung

Per 1. Juli gibt es in der Geschäftsführung der Raiffeisen-Pensionskasse einen Wechsel. Heinz Niedermann tritt die Nachfolge von Victor Zünd an, der jedoch noch bis zu seiner Pensionierung Mitte 1995 in der Pensionskasse tätig sein wird.

(ma.)

An die Million Schweizerinnen und Schweizer, die in Gemeinden politisieren, Unternehmen führen, ein Haus besitzen oder institutionell Geld anlegen:

Wollen Sie wissen, wie man Wunder bewirkt?

Eine pfiffige Werbekampagne

99 Prozent aller Schweizer Unternehmen sind kleinere und mittlere Betriebe. Ihre Zahl ist beeindruckend: über 300 000. Viele von ihnen, insbesondere in ländlichen Regionen, arbeiten eng mit den Raiffeisenbanken zusammen.

Mit einer unter dem pfiffigen Motto «Firma Schweiz. Zum Melken muss man sie erst füttern.» lancierten Werbekampagne gehen die kleineren und mittleren Betriebe nun in die (Werbe-)Offensive. Sie treten nicht nur mit einem äusserst originellen Werbespot im Schweizer Fernsehen auf. Die Kampagne, die unter dem Patronat des Schweizerischen Gewerbeverbandes steht, umfasst auch eine achtseitige Broschüre im Zeitungsformat.

«An die Million Schweizerinnen und Schweizer, die in Gemeinden politisieren, Unternehmen führen, ein Haus besitzen oder institutionell Geld anlegen: Wollen Sie wissen, wie man Wunder bewirkt?», prangt in grossen Lettern auf der Titelseite. Auf das nächste (Wirtschafts) Wunder werden wir zwar noch etwas warten müssen. Mit sei-

ner fortschrittlichen Kampagne, die an das letztjährige Motto «Aufschwung beginnt im Kopf – zuerst in Deinem» erinnert, hat der sonst ein etwas konservatives Image geniesende Gewerbeverband für eine erfrischende Überraschung gesorgt.

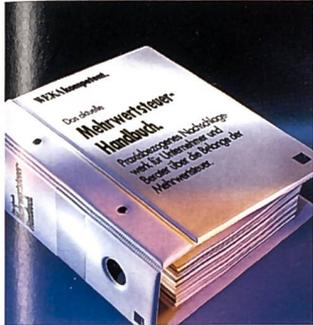
(ma.)

Poetisches zum Thema «Sackgeld für Erwachsene»

Der Artikel von Martin Zimmerli über «Sackgeld für Erwachsene» in unserer Februar-Nummer hat «Panorama»-Leserin Blandina Holenstein-Huber aus Wolfertswil im Kanton St. Gallen zu folgendem kleinen Gedicht veranlasst:

Jetzt steht es schwarz auf weiss und macht mir nicht mehr heiss: auch ich darf Geld ausgeben, das glücklich macht mein Leben. Wieviele Menschen sind verarmt, wie gut, wenn sich ein Herz erbarmt und ausfüllt ein paar Bittgesuche, die nur zum Segen, nicht zum Fluchen den armen Menschen darf gereichen als unser Liebe kleines Zeichen.

Ein Handbuch zur Mehrwertsteuer



Das Schweizer Stimmvolk hat im November letzten Jahres ja gesagt zur Mehrwertsteuer. Obwohl bis zu deren Einführung am 1. Januar 1995 noch einige Monate vergehen, wird nun vielerorts schon mit den Vorbereitungen begonnen: Informationen müssen beschafft und an das betriebliche Umfeld angepasst werden.

Hier ist Unterstützung gefragt. Denn viele Unternehmen werden die Umstellung oder Einführung der Mehrwertsteuer in Eigenregie – ohne Hilfe von Beratern – durchführen.

Die WEKA Verlag AG, Zürich, gibt mit dem Mehrwertsteuer-Handbuch ein Nachschlagewerk heraus, welches die betroffenen Unternehmen dabei aktiv unterstützt. Es führt Schritt für Schritt ins Thema ein und bietet damit sowohl «Umsteigern» wie auch «Einsteigern» eine solide Basis zur Durchführung des Systemwechsels.

Der Inhalt des Mehrwertsteuer-Handbuches vereint fachliche Kompetenz und einen klaren, leicht verständlichen Aufbau. Dadurch eignet es sich ideal als Arbeitsmittel für Unternehmer, Berater, Treuhänder und alle Führungskräfte, die den Systemwechsel verantworten. Das aktuelle Mehrwertsteuer-Handbuch umfasst ca. 300 Seiten und erscheint im Juni 1994. Nähere Informationen sind erhältlich bei: WEKA Verlag AG, Hermettschloosstrasse 77, Postfach, 8010 Zürich. Telefon 01 432 84 32. Telefax 01 432 82 01.

Solothurn: Raiffeisen-Initiative kommt vors Volk

Die vor Jahresfrist lancierte Sparinitiative des Solothurner Verbandes der Raiffeisenbanken (vgl. «Panorama» 2/93) ist zustande gekommen. Sie wurde mit 7309 beglaubigten Unterschriften – 3000 wären nötig gewesen – bei der Solothurner Staatskanzlei im Rathaus eingereicht.

Sparen: das A und O

Die Unterzeichner fordern den Solothurner Kantonsrat auf,

«eine Gesetzesvorlage zur Abstimmung zu unterbreiten, mit welcher die Abzüge von Zinsen von Sparkapitalien von den Versicherungsprämien abzukoppeln sind und getrennt in Abzug gebracht werden können.» Die Initiative, als deren geistiger Vater Josef Bachmann, Verwalter der Raiffeisenbank Olten, gilt, verlangt, «dass der abzugsberechtigte Betrag für Zinsen von Sparkapitalien für Ledige 2000 Franken und für

Verheiratete 4000 zuzüglich 300 Franken pro Kind beträgt. Die Abzüge für Versicherungsprämien dürfen dadurch keine Kürzung erfahren.

Das Initiativkomitee begründet seine Forderung damit, dass Sparen das A und O für eine gesunde Volkswirtschaft sei. Deshalb müsse jeder Sparer zumindest einen Teil der Zinsen auf seinen Sparkapitalien auch tatsächlich abziehen können, was im Interesse des Steuerzahlers wie auch des Staates sei.

Vorsorge und Investitionen

Der Sparer nützt laut Josef Bachmann dem Staat in mehrfacher Hinsicht. Beispielsweise, indem er Vorsorge für sich betreibt und somit weniger Gefahr läuft, von der öffentlichen Hand anhängig zu werden. Zudem würden Spargelder zur Finanzierung von Hypotheken benötigt. Je mehr Spargelder zur Verfügung stehen, desto tiefer ist der Hypothekenzins. Und davon profitiert letztlich auch wieder der Staat, weil durch tiefere Hypothekenzinsen das steuerbare Einkommen höher ausfällt. Ersparnisse sind laut Bachmann aber auch wichtig für Investitionen, die ihrerseits wiederum neue Arbeitsplätze schaffen.

Fachleute rechnen damit, dass dem Kanton Solothurn bei einer Annahme Steuerminderungen von rund fünf Millionen Franken erwachsen würden. Über die Raiffeisen-Initiative dürfte das Solothurner Volk laut Auskunft der Staatskanzlei möglicherweise schon im kommenden Juni oder September abstimmen.

(bko./ma.)

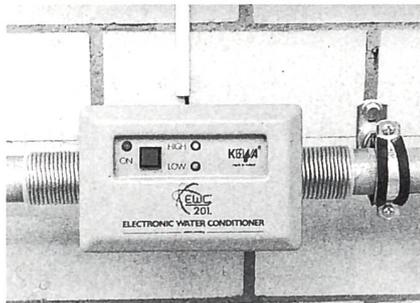


Foto: Bruno Kistling

Sie reichten im Solothurner Rathaus ihr rosafarbenes, mit 7309 Unterschriften gefülltes Sparschwein ein: (vl.) Kantonsrat Paul Herzog (Mitglied des Initiativkomitees), Marcel Jacques (Verwalter Raiffeisenbank Oberdorf), Initiant Josef Bachmann (Verwalter Raiffeisenbank Olten) und Josef Ingold (Präsident des Solothurner Verbandes der Raiffeisenbanken).

Elektronische Kalkdestabilisierung –
die umweltfreundliche und wirksame
Methode zur Kalksteinbekämpfung!

Schluss mit dem Kalkproblem!



Die Vorteile der EWC-Geräte:

– **schont die Umwelt, da kein Einsatz
von Chemie!**

- beseitigt bestehende und verhindert neue Kalkablagerungen
- einfache Montage **ohne Eingriff ins Leitungsnetz**
- minimaler Stromverbrauch, wartungsfrei
- günstiger Anschaffungspreis mit 2 Jahren Werksgarantie
- unveränderte Wasserqualität

Senden Sie mir bitte unverbindlich detaillierte Unterlagen zu:

Name: _____ Tel.: _____

Adresse: _____

baumann&co.
trading

Obergasse 34, 8402 Winterthur, Postfach 786, Telefon 052/213 03 13



Ihr Profi für Wintergärten + Metallbau

COUPON

Bitte senden Sie mir unverbindlich
Ihren neuen Farbprospekt

Name: _____

Strasse: _____

PLZ / Ort: _____

SCHÜCO
INTERNATIONAL

ZUBAG

Metallbauunternehmen

Industriegebiet / Hof 11
8737 Gommiswald, Tel. 055 - 72 44 48

- Indiv. Wintergärten in Generalunternehmung
- Balkon- und Terrassenverglasungen
- Fenster und Türen in Aluminium, Profilstahl und Holzmetall
- Schiebe- und Faltdwände in Aluminium
- Montage von Garagentoren und elektr. Torantrieben für neue und bestehende Tore

**Richtig zählen zahlt
sich aus**



**prema 300 f ep
monostop**

**Zählen
Sortieren
Verpacken**

Legierungsprüfung zum Ausscheiden gleich grosser Fremdmünzen

prema

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

Moderate Korrektur an der Wallstreet

Die amerikanische Wirtschaft läuft wieder auf vollen Touren. Aufgrund der erfreulichen Beschäftigungs- und Einkommensentwicklung wird mit einem Wirtschaftswachstum von über 3,5 Prozent in diesem Jahr gerechnet.



Foto: Prisma

Die schwache Weltwirtschaft und steigende Importe dürften dazu beitragen, die eigene Inflation vorerst unter Kontrolle zu halten. Das Vertrauen der Konsumenten kehrt allmählich zurück, und das kalte Wetter scheint die Leute nicht von ihren Einkäufen abzuhalten. Nach mehreren schwachen Jahren können sich Autoproduzenten und Bauunternehmen über die rege Nachfrage freuen. 1994 verspricht für viele Unternehmen, welche im vorigen Jahr den Turnaround schafften, ausserordentlich erfolgreich zu werden. Auch bei den Unternehmen deuten die grössere Investitionsbereitschaft sowie angekündigte Preiserhöhungen in einzelnen Sparten auf die gestiegene Zuversicht in der Industrie hin.

Nach einer Phase fallender Zinsen und Inflationsraten hat die amerikanische Notenbank im Februar erstmals seit fünf Jahren das Ruder herumgeworfen und die Sätze für Tagesgelder um 0,25 Prozent auf 3,25 Prozent heraufgesetzt. Obwohl lange erwartet, hat dieser Schritt an der Wallstreet heftige Reaktionen ausgelöst. Während der Dow-Jones-Index der Industriewerte um rund 100 Punkte zurückfiel, stiegen die Renditen der zehnjährigen Treasury Bonds von 5,78 Prozent auf 5,90 Prozent an. Wie Alan Greenspan, Chef des Federal Reserve Board (FED) betonte, lag diesem geldpolitischen «Bremsmanöver» die Absicht zugrunde, Inflationstendenzen frühzeitig entgegenzuwirken.

Die US-Notenbank wird die Geldmarktzinsen in den nächsten Jahren denn auch leicht anheben. Wir gehen jedoch davon aus, dass sich die Nervosität bald legt. Am Obligationenmarkt ist eine Abflachung der steilen Zinskurve zu erwarten, da die grosse Differenz zwischen kurz- und langfristigen Zinsen, welche eine hohe Inflationserwartung signalisiert, zu hoch erscheint. Vor dem nächsten Zinsschritt dürfte das FED die weitere Entwicklung der Konjunktur abwarten. Marktbeobachter rechnen damit, dass das deutsche Zinsniveau 1995 erstmals wieder überschritten werden könnte. Da in diesem Jahr tendenziell weiter steigende Notierungen für die amerikanische Währung zu erwarten sind, werden Anlagen in US-Dollars wieder attraktiver.

Neue Vitalität

Die florierende Börsenentwicklung an der Wallstreet setzte sich auch 1994 fort, wobei die breit gefassten Indices der US-Aktien die alten Rekordmarken nochmals übertrafen. Die

treibende Kraft hinter den steigenden Kursen und der guten Börsenverfassung waren die günstige Zinsentwicklung sowie die überraschend guten Quartalsergebnisse der Unternehmen. Der grosse Zinsfluss anlagesuchenden Kapitals hielt auch im Januar an, wobei vor allem die grossen institutionellen Anleger in den ersten Börsenwochen dem Markt zu neuer Vitalität verhalfen. Nach den Kursavancen der letzten Zeit dürfte sich das Börsenschiff künftig in ruhigerem Fahrwasser bewegen. Selektiveres Vorgehen und «stock-picking» sind angesagt.

Festerer Dollar

Obwohl die grosse Liquidität dem Aktienmarkt weiteres Kurspotential eröffnet, erwartet der US-Broker Swiss American Securities für die nächsten sechs bis zwölf Monate im S&P-500-Index lediglich noch Avancen von etwa 6 Prozent. Dies ist auch an der Schwächephase zinsreagibler Werte und der Entwicklung der Bondrenditen zu erkennen. Wenn wir erst einmal die jahreszeitlich schwache Periode im Frühjahr erreicht haben, könnte der Aktienmarkt für Korrekturen anfällig werden.

Wir glauben weiterhin, dass solche Rückschläge durch ausreichende Liquiditätszuflüsse in die einheimischen Anlagefonds etwas gedämpft werden. Die starke Wirtschaft und der festere Dollar begünstigen US-Aktien. Die Wertschriftenspezialisten der Raiffeisenbank empfehlen, innerhalb der zyklischen Gruppe Dividendenwerten aus dem Industrie- und Technologiesektor sowie dem Transportbereich den Vorzug zu geben.

*Björn Feddern,
Finanzanalyse SVRB*

Quelle von Freude und Ärger

In einem dichtbesiedelten Land wie der Schweiz lebt kaum jemand ohne Nachbarn. Wer mit ihnen gut auskommt, geniesst viele Vorteile und erspart sich manchen Ärger.

VON
FRANZ
AUF DER MAUR

Der Frömmste könne nicht in Frieden leben, wenn es dem bösen Nachbarn nicht gefalle, stellte Friedrich Schiller in seinem Schauspiel «Wilhelm Tell» fest. Was kümmern mich meine Nachbarn – Hauptsache, sie lassen mich in Ruhe: Dies die Einstellung mancher moderner Menschen. Abwehrhaltung oder gleichgültige Distanz mögen in bestimmten Fällen durchaus berechtigt sein. Aber wäre ein grundsätzlich positiv-konstruktives Nachbarschaftsverhältnis für alle Beteiligten nicht viel erstrebenswerter?

Unser Land leidet ja ohnehin darunter, dass alle ihre eigenen Wege gehen, bloss ihre egoistischen Interessen verfolgen. «Atomisierung der Gesellschaft» nennt die Soziologie diese Erscheinung. Wer gute Nachbarschaft pflegt, kann hier Gegensteuer geben. Vielfach braucht es einen Anstoss von aussen, damit die Quartierbevölkerung überhaupt miteinander ins Gespräch kommt: Bedroht beispielsweise ein Grossprojekt (Durchgangsstrasse, Deponie) die Lebensqualität, finden sich die Anässigen rasch zur Opposition zusammen.

Verfeindete Generationen

Doch nicht nur von aussen wird der Friede manchmal in Frage gestellt: Auch die lieben – oder eben weniger lieben – Nachbarn selber können zur Quelle des Ärgers werden. Aus kleinen Störungen werden da unter Umständen erbitterte Feindschaften zwischen benachbarten Familien. Früher wurden solche Feinden mit Schikanen und Gehässigkeiten

zum Teil über mehrere Generationen weitergetragen, wobei der ursprüngliche Streitpunkt längst vergessen gegangen war.

Mit zunehmender Mobilität hat sich die Situation entschärft: Dass ganze Sippen über viele Jahrzehnte Tür an Tür wohnen bleiben, gehört heute zur Seltenheit. Dennoch, das Schaffen und Erhalten gutnachbarlicher Beziehungen ist eine Investition, die sich sehr wohl lohnt. Und da beginnt man am besten bei sich selber. Wie wär's mit einer kleinen Gewissensforschung?

Wer also trotz unvermeidlicher Reibungsflächen mit seinen Nachbarn in Harmonie leben möchte, sollte sich einige Fragen ehrlich beantworten (Beispiele beliebig zu ergänzen): Warum stört mich das muntere Spielen von Kindern – nicht aber der Autolärm von der nahen Nationalstrasse? Warum ärgert mich das Gelächter von einer Grillparty nebenan – nicht aber das Surren der zahllosen Rasenmäher? Warum werde ich besonders

aggressiv, wenn Nachbarn ausländischer Herkunft gegen die Hausordnung oder gegen ungeschriebene Quartierregeln verstossen?

Das Gespräch suchen

Vielfach ist es nicht böser Wille, sondern bloss Gedankenlosigkeit, die zu Spannungen führt. Ein engagierter Bastler empfindet die Geräusche seiner Maschine als Musik und denkt kaum daran, dass der Bücherfreund nebenan fast aus der Haut fährt. In solchen Fällen braucht es das Gespräch, und vielfach wird sich dann ein Kompromiss finden, mit dem beide Seiten leben können. Eine gute Nachbarschaft bedarf deshalb, wie jede Beziehung, der Pflege. Kleine Geschenke, etwa zum Geburtstag, erhalten die Freundschaft; kleine Aufmerksamkeiten, etwa ein Kompliment für den schönen Fensterschmuck, können Wunder wirken; kleine Dienstleistungen, etwa das Garten-giessen bei Abwesenheit, fördern die Verbundenheit.

Freilich schätzen es nicht alle, wenn Nachbarn derart regen Anteil nehmen. Das Zirkeln zwischen Nähe und Distanz gehört zu den heiklen Problemen in diesem Bereich. In der alten Volksweisheit «liebe deinen Nachbarn, aber reiss den Zaun nicht



ein» findet sich ein Rezept, das auch heute gültig bleibt.

Jüngere sind lockerer

Im allgemeinen pflegt die jüngere Generation einen lockereren Umgang. Während man früher zuweilen noch nach jahrzehntelanger Nachbarschaft per Sie verkehrte, duzen sich junge Leute heute oft schon bei der Begrüssung und laden einander gleich zum Spaghetti-Schmaus ein.

Nachbarschaftliches Einvernehmen mochte in der Vergangenheit, als die Dorfgemeinschaft Arbeits- und Lebensmittelpunkt bildete, existenzwichtig gewesen sein. Wenn das Bauernhaus brannte oder, weniger dramatisch, wenn es eine Bewässerungsleitung durch die Schlucht zu legen galt, musste man sich unbedingt auf seine Nachbarn verlassen können. In unserer zersplitterten Dienstleistungsgesellschaft der Gegenwart hat diese Form von Nachbarschaft an Bedeutung verloren. Nun sind, wie gesagt, manche schon froh, wenn der Nachbar Ruhe gibt und die eigenen Aktivitäten duldet.

Flut von Prozessen

Wo aber Interessengegensätze aufeinanderprallen, herrscht bald einmal dicke Luft. Und da ist der Gedanke an

Polizei oder gar Gericht naheliegend. Die prozessfreudigen und mit Rechtsschutzversicherungen wohlversehene Deutschen bringen inzwischen mit Nachbarschaftsklagen – oft um Lappalien – ihre Justiz fast zur Verzweiflung.

Ob dieser Trend auch auf die Schweiz übergreift, lässt sich im Moment nicht abschätzen. Jedenfalls sind Anzeigen und Prozesse in solchen Fällen der falsche Weg: Soziale Probleme sollten nicht auf rechtlicher Ebene abgehandelt werden. Statt dessen wäre vermehrter Kontakt zu pflegen, damit sich das eigene, möglicherweise allzu enge Weltbild erweitere. Psychologen raten zu gemeinsamer Aktion, um nachbarschaftliche Spannungen beizulegen oder besser gar nicht erst aufkommen zu lassen: ein Fussballturnier organisieren, eine Quartiergruppe zu Verkehrsfragen ins Leben rufen, einen Kinderspielplatz einrichten, einen sommerlichen Grillplausch durchführen . . .

Freilich kommt es vor, dass sich mit allem Wohlwollen bei einem Konflikt kein Kompromiss finden lässt. Es gibt eben Egoisten, deren Rücksichtslosigkeit kaum Grenzen kennt. Wer mit Nachbarn ernsthafte Differenzen nicht auf gutlichem Weg beilegen kann, darf die Behörden um Unterstützung ersuchen. Bei einer Gerichtsverhandlung hilft es, wenn zum Beispiel Übergriffe durch ein polizeiliches Protokoll festgehalten sind. Der Weg durch die Instanzen ist von Kanton zu Kanton verschieden; auch heissen die zuständigen Stellen nicht überall gleich (hier Friedensrichter, dort Einzelrichter). Jedenfalls empfiehlt es sich, vor Einreichen der Klage einen Rechtsanwalt zu konsultieren. Manchmal hilft auch schon ein

Anwaltsschreiben an den Nachbarn, so dass sich der lange und unter Umständen teure Gerichtshandel vermeiden lässt.

Rauch, Russ, Lärm . . .

Wenn es zu Verhandlungen kommt, geht es in vielen Fällen um Artikel 684 des Schweizerischen Zivilgesetzbuches (ZGB), wonach «alle schädlichen und nach Lage und Beschaffenheit der Grundstücke und nach Ortsgebrauch nicht gerechtfertigten Einwirkungen durch Rauch oder Russ, lästige Dünste, Lärm oder Erschütterung» verboten sind. Den Ortsgebrauch legen meist Gemeindereglemente fest. Bevor man also die Polizei ruft, erkundige man sich besser, wie lange der Nachbar am Abend tatsächlich mit der Kreissäge lärmern darf . . . und überlege sich, ob allenfalls auch eine weniger drastische Massnahme wirksam sei. Bewährt hat sich zum Beispiel das Vermitteln durch eine Vertrauensperson. Wenn ein allgemein geachteter Mitbewohner zum Schlichten angerufen wird, dürfte dies dem Nachbarschaftsgeist weitaus zuträglicher sein als der Aufmarsch von Uniformierten.

Fünf Anti-Tips

Für den unwahrscheinlichen Fall, dass Sie sich in Ihrer Nachbarschaft verhasst machen möchten, hier fünf todsichere Rezepte:

■ Lärm ist immer gut – je lauter und später, desto besser. Musik, Motoren, Freiluftparties . . . an Auswahl fehlt's mir bestimmt nicht.

■ Was soll das Geschwafel von der Toleranz? Hauptsache, ich find' meinen Spass, etwa wenn ich dem pensionierten Pfarrer anzügliche Witze erzähle.

■ Ich hab' das teurere Auto, das höhere Einkommen, die gescheiterten Kinder – und alle, alle bekommen es immer wieder zu hören.

■ Zuweilen red' ich aber nicht nur von mir selber, sondern von den andern: dann nämlich, wenn ich Tratsch weitertrage oder die Negativmeldungen gleich selber in die Welt setze.

■ Ob und wen ich grüsse, hängt ganz von meiner Laune ab. Und überhaupt, was brauch' ich mir die Namen der Nachbarn zu merken? (adm.)



Foto: Patrick Lüthy

SCHLOSS HÜNIGEN

Konfliktbewältigung
im betrieblichen Alltag
mit Dr. med Ueli Zysset, Psychotherapeut
Martin Bauer, Studienleiter
Mario Brühlmann, Betriebsökonom HWV
10./11. März 1994

Projektleitung
Grundregeln einer effizienten Projektleitung
mit H.-Rudolf Lyoth, El. Ing. HTL
26./27. Mai 1994

Seminare und Kurse

Mitarbeiterbeurteilung
und -förderung
Möglichkeiten und Grenzen
der Persönlichkeitsbeurteilung
mit Prof. Dr. Michael Dieterich
2. Mai 1994

Mitarbeiterführung
Intensivseminar für Nachwuchs-Führungskräfte
mit Mario Brühlmann, Betriebsökonom HWV
15.-17. Juni 1994

Ein neuer Aufbruch
Ein Spezialseminar für Frauen über 40
mit Ruth Kohler, Dipl. Erwachsenenbildnerin
Sylvia Bosshard, Keramikerin
15./16. April 1994

Mehr Zeit für
das Wesentliche
Kreative und effiziente Arbeitstechniken
mit Mario Brühlmann, Betriebsökonom HWV
23./24. Juni 1994

Leitfaden für
Verwaltungsräte
von Klein- und Mittelbetrieben
mit Peter Daniel Deutsch, Fürsprecher
Christoph Wyss, Fürsprecher, Verwaltungsrat
Mario Brühlmann, Betriebsökonom HWV
6. Mai 1994

Herbstseminare

19./20.8. **Wo stehe ich?** (Seminar für Frauen)
29./30.8. **Effizient verhandeln / Rhetorik**
8./9.9. **Impulse für Klein-+Mittelbetriebe**
12./13.9. **Oasen für Manager**

Verlangen Sie die Detailprospekte
und die Gesamtübersicht der
44 Schloss-Seminare!

Evangelisches Studien- und Kulturzentrum
Seminar- und Bankethotel *** SHV/VCH

3510 Konolfingen
Tel. 031 791 26 11 Fax 031 791 27 31

Ihr persönlicher Platz an der Sonne.

Bauex[®]

Der Geländerspezialist

BALKONE



C o u p o n

Ja, ich interessiere mich für meinen persönlichen Platz an der Sonne.

Bitte schicken Sie mir kostenlos und unverbindlich Detailinformationen.

Ich erwarte den Besuch Ihres Balkonberaters zu einem unverbindlichen Gespräch.

Name: _____ 9410

Strasse: _____

PLZ/Ort: _____

Tel.: _____

Schicken Sie bitte den Coupon an:

Bauex AG
Unterfeldstrasse
CH-9450 Altstätten
Telefon 071 / 75 59 11
Telefax 071 / 75 59 13



Basketball ohne Brett

Korbball ist mehr als Basketball ohne Brett und auch nicht bloss dessen Feld-, Wald- und Wiesenvariante. Obwohl in der Turnbewegung grossgeworden, hat sich das vor allem auf dem Land beheimatete Spiel längst zu einer eigenständigen Sportart entwickelt.

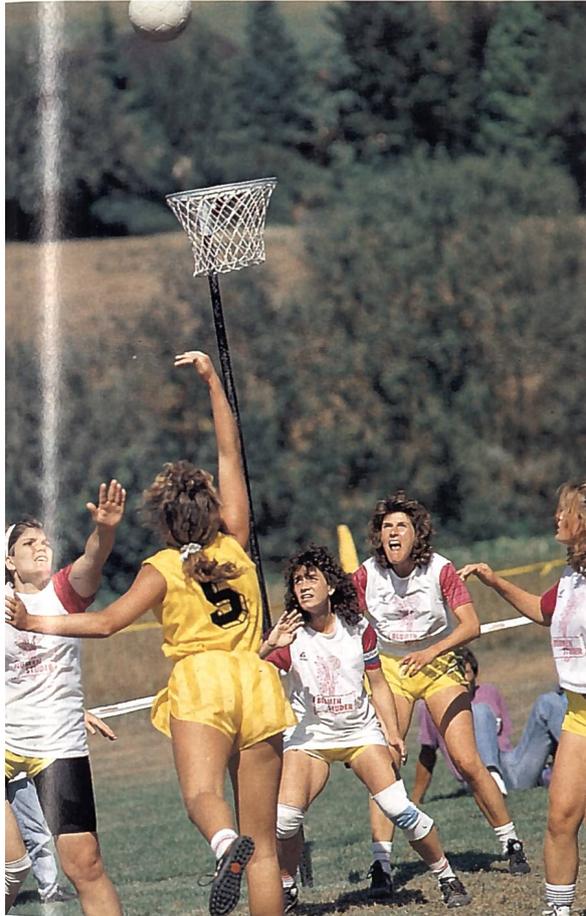


Foto: Barbara Weber

Korb mit Brett in einem (idealerweise) leicht verfallenen Hinterhof, so thront im zweiten Fall der freie Korb unter freiem Himmel.

Frauen gut vertreten

Aber dieses Paar ist so gegensätzlich auch wieder nicht: Korbball wird schon lange nicht mehr einfach auf der Wiese gespielt, wo sich nach dem Abpiff erst noch Fuchs und Hase gute Nacht wünschen. Rasen und Hallenboden haben eine völlig natürliche Unterlage abgelöst. Doch das Land ist dem Korbball treu geblieben wie die Turnbewegung, in der das «Basketball ohne Brett» seit seiner Einführung in der Schweiz verankert ist.

Um die letzte Jahrhundertwende schaffte das amerikanische Basketball den Sprung über den Atlantik. Als Variante davon gelangte Korbball via Deutschland in die Schweiz, wo es bei den Turnerinnen und Turnern auf fruchtbaren Boden fiel. An den traditionellen Spieltagen fand es zwar rasche Verbreitung, doch erst 1973 nahm der Schweizerische Turnverband (STV) einen geregelten Meisterschaftsbetrieb auf. Daran nehmen heutzutage gegen 1000 Teams teil, von denen die Frauen über ein Drittel stellen.

Neben dem STV treten der Firmensportverband sowie der Schweizerische Katholische Turn- und Sportverband (SKTSV) als kleinere Veranstalter auf.

Für Nachwuchs gesorgt

Während Korbball in der Westschweiz gegenüber Basketball in der Spielergunst einen schweren Stand hat, erfreut es sich in weiten Teilen der Deutschschweiz einer grossen Popularität. Für Margrit Buri, Fachgruppenchefin Korbball im STV, ist dies kein Zufall: «Korbball ist eine

billige Sportart mit einfacher Ausrüstung.» Doch praktisch im gleichen Atemzug warnt die Nationalliga-Trainerin vor voreiligen Schlüssen: «Technisch und von den Regeln her gesehen, ist es ein schwieriges Spiel.»

So verwundert es nicht, dass Korbball für Aktive kein Feierabendssport mehr ist. Stellte das Spiel bei vielen Vereinen früher nur den Abschluss des Turnens dar, hat sich die Sportart unterdessen verselbständigt. Von der 1. Liga aufwärts handelt es sich um spezialisierte Korbballteams, und in der Nationalliga A kann nur noch mithalten, wer zwei- bis dreimal wöchentlich an Kondition und Technik feilt.

Trotzdem steht auch in der ersten Meisterschaft für die meisten der blossen Plausch im Vordergrund. Und dieses Vergnügen kennt fast keine Altersgrenzen. «Bei den Senioren und Seniorinnen kann man ohne weiteres 60jährige antreffen», weiss Margrit Buri zu berichten. Doch auch das Vorurteil vom Altherrensport kommt bei einem Blick in die Meisterschaftsstatistik gleich zu Fall: Beim STV stellen nämlich die Junioren über einen Fünftel aller Meisterschaftsteams.

Noch keine Euronorm

Ausser der Schweiz kennen nur drei weitere europäische Länder Korbball. Dabei gilt jedoch jedem das Seine: Deutschland, Holland und England spielen ebenfalls ihr eigenes System. Bei international ausgeschriebenen Turnieren gibt der Gastgeber jeweils die Regeln vor. Gegenseitige Annäherungsversuche für eine Vereinheitlichung hatten bisher keinen Erfolg. Im Korbball scheint der Weg zur Euronorm noch ein weiter zu sein . . .

(js.)

VON
JÜRGEN
SALVISBERG

Erschwil, Tegerfelden, Täuffelen, Böckten, Neuendorf, Möriken-Wildegg, Altnau, Grindel: Die Elite der Schweizer Korbballteams gibt wohl nicht wenigen geographische Knacknüsse auf. Im Unterschied zu den geläufigen Sportarten dominiert die Landschaft die Städte, wo als nahe Verwandte Basketball und seit jüngstem auch Streetball (vgl. Panorama 3/94) eher heimisch sind.

Das Streetball der versiegelten Städte erscheint dabei als Umkehrbild des Korbballs auf dem unüberbauten Land. Steht im ersten Fall der



■ UNFALLVERHÜTUNG

Sicherheit ist kein Kinderspiel

Gefahren lauern überall, gerade bei Kleinkindern haben Schutzengel Hochkonjunktur. Dennoch erleiden jedes Jahr etwa 30 000 Mädchen und Buben bis zum vierten Lebensjahr ernsthafte Verletzungen. Durch vorsichtiges Verhalten lassen sich Unfälle vermeiden.

VON
EDITH
BECKMANN

Ein gesundes Kind bringt in den ersten sechs Lebensjahren 15 000 Stunden spielend; im Schulalter sind es nochmals etwa 10 000 Stunden. Doch was Erwachsene «spielen» nennen, ist für Kinder anstrengende Arbeit. Sie erfordert volle Konzentration, Unterbrechungen sind lästig und stören. Spielen ist für Kinder die freiwillige, spontane und lustvolle Auseinandersetzung mit ihrer Umwelt und deshalb lebenswichtig.

Wenn die Erfahrung fehlt

Kinder kommen mit den verschiedensten Veranlagungen auf die Welt, doch eines fehlt allen: die Erfahrung. «Alles was wir Kinder lehren, können sie nicht mehr selbst entdecken», schreibt der Schweizer Psychologe

Jean Piaget in seiner vielbeachteten Arbeit über das kindliche Denken.

Das Leben zu erfahren, ist leider auch immer mit schmerzhaften Lehren verbunden. Täglich müssen Unfallopfer mit Verbrennungen und Verbrühungen in Spitäler eingeliefert werden. Jedes Jahr erleiden etwa 8000 Kinder Vergiftungen. Das Toxikologische Informationszentrum in Zürich appelliert ausdrücklich, nicht nur Medikamente, sondern auch Pflanzenschutz-, Putz- und Reinigungsmittel für Kinder unzugänglich aufzubewahren.

Pulver und Petrol

Beim Naschen von Handabwaschmitteln bleibt es glücklicherweise meist bei einer Bagatelle. Gefährlich sind hingegen Pulver für Geschirrspüler: Sie verätzen die Schleimhäute

und können zu bleibenden körperlichen Schäden führen. Im Falle eines Falles dem Kind sofort Wasser, Milch oder andere Flüssigkeiten zu trinken geben und unverzüglich den Arzt verständigen.

Verhängnisvoll sind auch die populär gewordenen Oellämpchen, wenn sie mit sogenanntem Duftpetrol betrieben werden. Neugierige Kleinkinder nippen an solchem parfümierten Erdöldestillat. Das dünnflüssige Petrol kann dabei in den «falschen Hals» geraten und eine chemische Lungenentzündung auslösen. Empfehlung: Öllampen mit dem seit dem Altertum verwendeten Olivenöl betreiben.

«Tatort» Küche

Die häufigste Ursache von tödlichen Unfällen bei ein- bis vierjähri-



Kinderspielplätze sollten regelmässig kontrolliert und gewartet werden.

Kindern sind Verbrühungen. «Tatort» ist in über 50 Prozent die Küche. Deshalb Pfannen und Gefässe mit heissem Inhalt nie in Reichweite von Kleinkindern aufstellen. Es lohnt sich, einen Kinder-Herdschutz zu montieren: Informationen sind bei der bfu erhältlich (Adresse siehe Kästchen).

Etwa im fünften Lebensjahr wird den Kindern die Wohnung zu eng. Sie suchen Kontakt zu Spielkameraden, wollen die Welt im Freien entdecken. Und diese Welt endet bald nicht mehr am Gartentor, auch nicht am Trottoirrand. Wer jedoch ein Kind in seinem Bewegungsdrang einschränkt, verweigert ihm die notwendige Erfahrung zur Lebenstüchtigkeit.

Gefahren bewältigen

Ziel der Erziehung ist die liebevolle Anleitung zu Selbständigkeit und Selbstvertrauen. Eltern, die ihren Kindern alle Schwierigkeiten aus dem Weg räumen, verunmöglichen es ihnen, selbst Gefahrenquellen zu erkennen und zu bewältigen.

Die einzelnen Lernschritte müssen selbstverständlich der Reife des Kindes angepasst werden. «Bei Kleinkindern ist es geradezu falsch, ein Verbot zu erklären», betonte der Kinderarzt Dr. med. Jean-Pierre Kapp an einer Tagung über Sicherheitserziehung und Unfallverhütung in Bern. «Nur ein laut und bestimmt ausgesprochenes «Nein» hält Kleinkinder davon ab, zu beißen, Steine zu werfen, auf Fenstersimsen zu klettern oder

die Strasse allein zu überqueren.» Erwachsene sollten sich allerdings vor zu vielen Verboten hüten, sonst verlieren sie an Wirkung.

Das Vorbild zählt

Wer Kinder kennt, amüsiert sich oft über ihre altklugen Weisheiten, ihren perfekten Nachahmungstrieb. Vorbild zu sein ist deshalb oberstes Gebot: Auch bei höchster Eile benutzt man die Fussgängerunterführung und überquert bei Rot die Strasse nicht! Weder elektrische Geräte wie Bohrmaschinen oder Rasenmäher, noch Axt, Gertel oder Gartenutensilien unbeaufsichtigt liegen lassen – nicht einmal für Minuten: Die Kleinen probieren spielend aus, was die Grossen so gekonnt vorführen.

Wasser besitzt eine magische Anziehungskraft. Doch bereits eine geringe Tiefe von 20 Zentimetern kann Kleinkindern bis zum dritten Lebensjahr zum Verhängnis werden. Besondere Vorsicht ist deshalb bei Biotopen und Weihern geboten. Auch beim Baden in Planschbecken, an See- und Bachufern, müssen Kinder gut beaufsichtigt werden.

Sicherer Spielplatz

Kinder erforschen das Unbekannte, attraktiv ist – wie bei Erwachsenen auch – etwas Schwieriges, etwas «Unmögliches» gemeistert zu haben, stolz sein zu können über den erreichten Erfolg. Das richtige Mass zu finden, ist anspruchsvolle Aufgabe der Erwachsenen.

Jedes Kind ist eine kleine Persönlichkeit, sogar gleichaltrige unterscheiden sich ganz deutlich punkto Temperament, Veranlagung, Neugier und Entdeckerdrang. Vorsicht deshalb auch auf Spielplätzen: Ursache von Unfällen und Verletzungen sind hier meist ungeeignete, mangelhaft gesicherte oder beschädigte Geräte. Regelmässige Kontrollen der Anlagen sowie Wartung und Reparaturen sind wichtige Sicherheitsmassnahmen.

Laut einer bfu-Studie ist die häufigste Unfallart auf Spielplätzen der Sturz. Die meisten Verletzungen sind offene Wunden (28 Prozent), gefolgt von Knochenbrüchen und Prellungen/Quetschungen (je 22 Prozent). Fast jede zweite Verletzung betrifft den Kopf und das Gesicht. Gut die Hälfte der Unfälle ereignet sich im Spiel mit anderen Kindern – ohne die Anwesenheit von Erwachsenen oder Eltern! Herumliegende Glasscherben, aber

auch Getränkedosen, können zu schweren Schnittwunden führen. Für Kleinkinder – die alles Mögliche erst einmal mit dem Mund erforschen – sind sogar Zigarettenstummel nicht harmlos. Aufgepasst bei der Verpflegung im Freien: Bei Insektenstichen im Mund oder Rachenbereich schwillt die Kehlkopfspalte zu und bewirkt Atemnot. Sofort den Arzt aufsuchen! Vorbeugend nicht aus Gläsern oder Flaschen trinken, sondern Röhrchen verwenden; Kleinkinder beim Essen beaufsichtigen.

Gefahren kennen und verhüten

Die «bfu-Kinderpost» zeigt anhand von 12 illustrierten Merkblättern Alltagssituationen mit Kindern bis zum sechsten Lebensjahr und gibt konkrete Tips zur Unfallverhütung. Die einzelnen Blätter werden Eltern nach der Geburt des ersten Kindes automatisch halbjährlich zugestellt oder können gratis angefordert werden bei der bfu, Postfach 8236, 3001 Bern.

Unter dieser Adresse kann gratis die Dokumentation «Sicherheitstechnische Anforderungen an Kinderspielplätze» bestellt werden. Die 54seitige A4-Broschüre enthält praktische Hinweise für Planung, Erstellung, Einrichtung und Unterhalt von Kinderspielplätzen.

Das «Infoblatt Spiel» über die Gestaltung von Spielbereichen im Freien von Felix Wettstein kann kostenlos gegen ein frankiertes Antwortkuvert Format C5 (doppelte Postkartengrösse) angefordert werden bei: pro Juventute, Postfach, 8022 Zürich.

«Das Beispielplatz Buch» von Tobias Brügger und Luis Voellmy ist für 38 Franken im Buchhandel erhältlich oder direkt beim: Verlag pro Juventute, Telefon 01 252 07 19.

Wenn Ihr Kind eine giftige Substanz eingenommen hat, so rufen Sie unverzüglich den Kinder- oder Hausarzt an (Nummer beim Telefon aufbewahren). Falls dieser nicht zu erreichen ist, so wenden Sie sich an das Toxikologische Informationszentrum in Zürich, Telefon 01 251 66 66; für Notfälle Nummer 01 251 51 51.

Behälter des verschluckten Mittels zum Telefon mitnehmen, damit Sie Fragen über Art und Zusammensetzung beantworten können. (ebm.)

Oasen für Gesundheit und Wohlbefinden

«Kuraufenthalte? Das ist doch nur etwas für Alte und Kranke . . .» Dieser Gedanke ist noch weitverbreitet. Die Wirklichkeit aber präsentiert sich ganz anders.



VON
PETER
EGGENBERGER

Die im Verband Schweizer Kurhäuser (VSK) zusammengeschlossenen Betriebe haben in den letzten Jahren bedeutende Summen zur Modernisierung ihrer Betriebe investiert, haben sich neuen Erkenntnissen geöffnet und jeglichen Spitalgeruch aus ihren zeitgemässen Räumen und Anlagen verbannt. Heute sind die Kurhäuser eigentliche Oasen für Gesundheit und Wohlbefinden, die in behaglicher Atmosphäre auftanken und Abstand von der Hektik des Alltags gewinnen lassen.

Es stimmt, noch in den Jahren nach dem Zweiten Weltkrieg war der Kurgast identisch mit dem erschöpften Patienten, der anschliessend an eine schwere Operation oder Krankheit zwingend einen Erholungsaufenthalt in der Abgeschiedenheit einer militärisch organisierten Kuranstalt zu absolvieren hatte. Dann aber setzte die Erneuerung von Anlagen in verschiedenen traditionsreichen Badekurorten zukunftsweisende Akzente, die den Wert von Kuraufenthalten neu beurteilen liessen.

Die Schweizer Kurhäuser schliessen sich zusammen

Den Badekurorten steht eine Vielzahl von Kurhäusern in allen Regionen des Landes gegenüber. Die ganz unterschiedliche Entwicklung der teilweise bereits im letzten Jahrhundert gegründeten Kurbetriebe führte zu einer einzigartigen Vielfalt, die es nun überschaubar zu machen galt. Nachdem es 1987 auf Initiative des 1992 verstorbenen Arthur T. Brunner (Direktor des Hotels «Kurhaus-Bad» im appenzellischen Walzenhausen) vorerst zur Gründung einer Interessengemeinschaft gekommen war, erfolgte wenig später die Gründung des Verbandes Schweizer Kurhäuser (VSK). «Die Kurhäuser haben einen grossen Vorteil: Alles befindet sich unter einem Dach», hielt Arthur Brunner im Rahmen der Gründung fest. «Da gibt es kein lästiges und zeitaufwendiges Umkleiden für den Besuch beim Arzt, der Therapie, des Hallenbades oder der Sauna, weil sämtliche Dienstleistungen im gleichen Haus erbracht werden.

Zermürende Wartezeiten entfallen, und schon am ersten Tag fühlt

man sich heimisch, weil Kurhäuser eine überschaubare Grösse mit guter Organisation aufweisen. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter schliesslich sind qualifiziert und für ihre verantwortungsvolle Aufgabe im Dienste der Gesundheit bestens motiviert.»

Zuwendung

Die Ursachen vieler körperlicher Beschwerden liegen im seelischen Bereich. In verschiedenen VSK-Betrieben steht deshalb die menschliche Zuwendung im Zentrum der Bemühungen. Aussprachen und eigentliche Gesprächstherapien sind wichtig und lassen in vielen Fällen zu sich selber finden.

Dank des Abstands von den Sorgen des Alltags lassen sich in harmonischer Atmosphäre Lösungen erarbeiten, die sich später als tragfähiges Fundament für eine bessere Lebensgestaltung erweisen.

(pe.)

Vielfalt

Die VSK-Betriebe sind in A*-Kurahäuser (verfügen u.a. über eine Spitalabteilung unter regelmässiger ärztlicher Leitung), A-Kurahäuser (ärztlich geleitete Betriebe), B-Kurahäuser (andere anerkannte Kur- und Erholungsbetriebe) sowie Kurhäuser in Badekurorten des VSB eingeteilt.

VSK- und VSB-Betriebe befinden sich sowohl in der gesamten deutschen Schweiz als auch in der Romandie und im Tessin. Damit ist Vielfalt nicht nur bezüglich der Grösse, Infrastruktur, Angebot und Preisklasse, sondern auch punkto Landschaft vollumfänglich gewährleistet.

(pe.)

Sorgfältige Nachbetreuung



Auch die modernen Kurhotels und -häuser stehen nach wie vor zu einem guten Teil im Dienste der klassischen Rehabilitation. Nach Operationen können heute Patienten das Spital sehr schnell wieder verlassen, sofern die sorgfältige Nachbetreuung gewährleistet ist. Kurhäuser verstehen sich in solchen Fällen denn auch als Bindeglied zwischen Spital und Alltag, und in der Zeit des Kuraufenthalts wird mittels gezielter und sorgfältig koordinierter Massnahmen der Genesungsprozess gefördert.

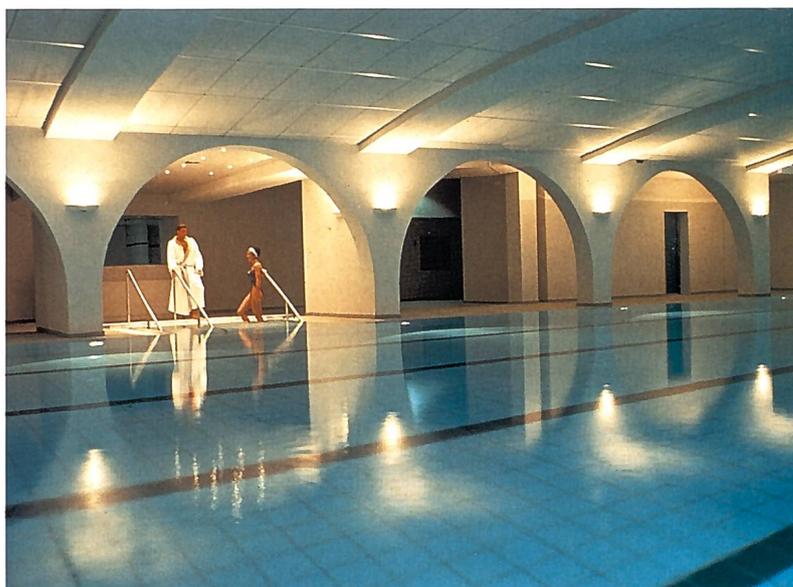
Die Überschaubarkeit, die Vielseitigkeit unter einem Dach und die echte Anteilnahme des Kurhäuser-Mitarbeiterstabes ermöglichen ein optimales Eingehen auf den Kurgast. In den VSK-Betrieben weiss man um die Zusammenhänge von Körper, Geist und Seele, und so wird denn immer der ganze Mensch angesprochen.

Was nützen beste ärztliche und physiotherapeutische Bemühungen, wenn man sich im Zimmer oder Kurhaus-Restaurant nicht wohlfühlt? Wenn niemand Zeit zum Zuhören findet? Wenn gemütliche Aufenthaltsräume fehlen? Wenn die gepflegte Umgebung vermisst wird? Wenn das Essen zu wünschen übrig lässt? Wenn ...

In Kurhäusern ist der Gast noch König, dessen Gesundheit und deren Erhaltung bzw. Wiedererlangung im Mittelpunkt sämtlicher Bemühungen steht.



Fotos: zVg



Leukerbad:
Gutes Beispiel für einen
innovativen Kurort.



Zurzach:
Lebensqualität
statt Hektik.

Mutterhaus-Trägerschaft

Sieben VSK-Betriebe weisen eine Mutterhaus-Trägerschaft auf. Das heisst, dass diese Kurhäuser von einem Diakonissen-Mutterhaus bzw. von einer Ordensgemeinschaft getragen werden. Aus einer sozialen Verpflichtung heraus entstanden im letzten Jahrhundert von Diakonissen und Ordensschwestern in christlichem Geist geführte Kurhäuser, die allen offenstehen.

Der medizinisch-therapeutisch-pflegerische Bereich dieser VSK-Betriebe wird durch die Möglichkeit der freiwilligen Teilnahme an Gottesdiensten in der Hauskapelle und die seelsorgerliche Betreuung erweitert. (pe.)

Einbezug der Natur

Schon immer haben es die Kurhäuser verstanden, die Heilkräfte der Natur zu nutzen und natürliche Heilverfahren miteinzubeziehen (verschiedene Kurbetriebe sind seinerzeit von Pionieren der Naturheilkunde gegründet worden). Man denke etwa an die Wasseranwendungen nach Pfarrer Kneipp, an verschiedene erprobte Fastenkuren, an Kräuterwickel und -bäder, an die Wohltat klassischer Massagen, an die Fussreflexzonenmassage, an Lymphdrainagen, an unterschiedlichste Ableitungsverfahren zur Entgiftung des Körpers usw.

Gross im Kommen ist aber auch die gesunde Ernährung, und für diesen Bereich sind in den Kurhäusern ebenfalls bestens ausgebildete Fachleute engagiert tätig. Die Erkenntnis, dass sich Schul- und Komplementärmedizin sinnvoll zu ergänzen haben, hat sich in den Kurhäusern in besonderer Masse durchgesetzt, und auch diesbezüglich wird ein harmonisches Miteinander unter dem gleichen Dach gepflegt.

Lebensqualität statt Hektik

Kurferien, die der Losung «Lebensqualität statt Hektik» verpflichtet sind, vermögen in erstaunlich kurzer Zeit viel zu bewirken. Statt den Stress des Alltags mit demjenigen hektischer Auslandsreisen zu vertauschen, gönnt man sich im Kreise Gleichgesinnter die aufbauende Ruhe, betreibt in landschaftlich reizvoller Umgebung massvoll Sport, unternimmt Spaziergänge in die intakte Natur, lässt sich mit Wickeln und Massagen verwöhnen und gewinnt im Kurarzt einen Vertrauenspartner, der ohne «Moralin» auch einmal ein offenes Wort riskiert.

Dazu stossen weitere gute Denkanstösse, die zu einer Neubeurteilung der persönlichen Situation und zum oft nötigen Umdenken führen. Kurz und gut, Kurferien lassen Atem schöpfen und vermitteln neue Lebensfreude und sorgen für jene Regeneration, welche die späteren Anforderungen des Alltags mit neuem Schwung meistern lässt.

Infos

Im Verband Schweizer Kurhäuser (VSK) sind über 60 anerkannte, im Verzeichnis des Schweizerischen Konkordats der Krankenkassen aufgeführte Betriebe zusammengeschlossen. Der VSK wird von Max Nadig präsiert. Der Kurkatalog kann bei der VSK-Geschäftsstelle in 9063 Stein (Telefon 071/59 11 19, Telefax 071/59 13 84) angefordert werden. Der Katalog des von Franz Dietrich präsierten VSB (Verband Schweizer Badekurorte) kann bei der VSB-Geschäftsstelle, Postfach 1456, 5400 Baden (Telefon 056/22 53 18, Telefax 056/22 53 90) bezogen werden.

LESEN SIE IM NÄCHSTEN PANORAMA

FAMILIENFERIEN 1994 ist das Jahr der Familie – gerade in den Ferien haben die Eltern viel Zeit für ihre Kinder.

ZOLL Auch wenn sich die Staaten immer näherrücken: am Zoll gibt es immer noch ein paar wichtige Punkte zu beachten.

DELEGIERTENVERSAMMLUNG Am 4. Juni findet in Einsiedeln die DV des Schweizer Verbandes der Raiffeisenbanken (SVRB) statt.



Tellac-5DDA

Notenzählmaschine



MS-5600

Münzzähl- und Sortiermaschine



NC-500

Münzzähl- und Verpackmaschine

FUEGOTEC SA

Sitz: Chemin des Dailles 10, CH - 1053 Cugy
 Tel: 021 / 732 22 32 Fax: 021 / 732 22 36

Zweigstellen: Industriestrasse 23, CH - 5036 Oberentfelden
 Via Industria Sud, Stabile 1, CH - 6814 Lamone



Eine Million Menschen vertrauen dieser Bank.



Eine Million Raiffeisen-Kunden schätzen die faire und kompetente Beratung.

Wollen Sie mehr darüber wissen? Am Schalter informieren wir Sie gerne.

Sie vertrauen der seriösen und auf Sicherheit ausgerichteten Geschäftspolitik der Schweizer Raiffeisenbanken.

RAIFFEISEN



Die Bank, der man vertraut.

So belohnt die Raiffeisenbank ihre Mitglieder



Ein exklusives Vorzugsangebot

Als Mitglied der Raiffeisenbank profitieren Sie jetzt von einem besonderen Angebot: Einem Sparkonto mit deutlich höherem Zins, wie Sie ihn sonst nur für längerfristige Anlagen erhalten.

Sparen ganz nach Wunsch

Das Raiffeisen-Mitglieder-Sparkonto ist die ideale und sichere Sparform für längerfristige Sparziele. Trotzdem sind Sie flexibel, denn Sie können jederzeit wieder bestimmte Beträge abheben.

Höherer Zinsertrag

Der Vorzugszins für Raiffeisen-Mitglieder gilt schon ab der ersten Einzahlung. Und zwar auch für kleinere Guthaben.

Profitieren Sie

Eröffnen Sie doch gleich Ihr Raiffeisen-Mitglieder-Sparkonto. Wenn Sie noch nicht Raiffeisen-Mitglied sind, ist dieses exklusive Vorzugsangebot ein guter Grund, Mitglied zu werden!

Kommen Sie vorbei. Eine persönliche Beratung lohnt sich!

RAIFFEISEN



Die Bank, der man vertraut.