

**Zeitschrift:** Panorama / Raiffeisen  
**Herausgeber:** Raiffeisen Schweiz Genossenschaft  
**Band:** 80 (1994)  
**Heft:** 9

## Heft

### Nutzungsbedingungen

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

### Conditions d'utilisation

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

### Terms of use

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

**Download PDF:** 03.07.2025

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



**BAU-FRÜHLING** In der Schweizer Bauwirtschaft mehren sich die Anzeichen, dass es nach einer längeren Talfahrt langsam wieder aufwärts geht.

**KOMMUNAL-LEASING** In Zeiten leerer Kassen ist Leasing auch für die öffentliche Hand eine interessante Finanzierungsalternative.

**FENACO** Die neue Unternehmensgruppe der Agrarwirtschaft umfasst 624 Mitgliedgenossenschaften mit rund 70 000 Bauern.

**RAIFFEISEN**





## imperial-Steamer: Zu Hause kochen wie die besten Profis.



*Dank schnellem Dampf und präziser, stufenloser Temperatureinstellung werden beispielsweise «Caramelköpfl» in nur 4 Minuten zum perfekten Genuss!*

Mit dem neuen Steamer von imperial kochen Sie mit Dampf: schneller, energiesparender und vor allem auch gesünder. Denn die wertvollen Vitamine, Mineral-

salze und Geschmacksstoffe der Nahrungsmittel bleiben vollständig erhalten, ganz gleich, ob Sie dämpfen, dünsten, blanchieren, auftauen oder wärmen!

# imperial

Neue Ideen für Ihre Küche.

Bitte informieren Sie mich über:

den imperial-Steamer zum Einbauen  das imperial-ELGA-Licht, die schnelle Glaskeramik  die imperial-Dunstabzugshauben  den imperial-Multimat-Backofen

Name/Vorname: \_\_\_\_\_

Adresse: \_\_\_\_\_

PLZ/Ort: \_\_\_\_\_

Einsenden an: imperial AG, Haushaltgeräte, Nordringstrasse 15, 4702 Oensingen, Telefon 062 76 13 76, Telefax 062 76 29 09

PAN300894

**Silberstreifen am Horizont**

**D**as Sprichwort von der Schwalbe, die noch keinen Sommer macht, ist schon ein wenig abgegriffen. Und dennoch: die Anzeichen mehren sich, dass es mit der Schweizer Wirtschaft, die in den letzten Jahren ein tiefes Tal durchqueren musste, langsam wieder aufwärts geht. Wohl rechnen Experten nicht damit, dass die für hiesige Verhältnisse immer noch auf hohem Niveau befindliche Arbeitslosigkeit so rasch abgebaut werden kann. Aber immerhin: es gibt deutliche Silberstreifen am Horizont, die einen wirtschaftlichen Aufschwung ankünden.

Für positive Nachrichten sorgt mit dem Bausektor just ein Wirtschaftszweig, den die Rezession zum einen so hart getroffen hat wie kaum einen andern und der zum zweiten oft als Massstab für die konjunkturelle Entwicklung angesehen wird. Nachdem in der Schweiz 1993 noch 3,5 Prozent weniger gebaut wurde als im Vorjahr, tönen die Zahlen für das laufende Jahr wieder wesentlich optimistischer (vgl. Artikel auf Seite 6). Die realen Bauinvestitionen im ersten Quartal 1994 stiegen um 4,5 Prozent, für das zweite Quartal rechnen die Baumeister mit einem Zuwachs des Arbeitsvorrats von 5 Prozent, der Auftragseingang nahm von Januar bis März gegenüber der gleichen Periode im Vorjahr um 16 Prozent zu, und bei den Baugesuchen betrug der Zuwachs gar 19 Prozent.

Diese Zahlen sind (noch) kein Grund, in Euphorie zu fallen. Doch zu vorsichtigem Optimismus geben sie alleweil Anlass.

MARKUS ANGST

**PANORAMA**

**BANKIERVEREINIGUNG** Von den Grossbanken bis zu Raiffeisen – der Bankiervereinigung sind alle Schweizer Banken angeschlossen. **2**

**BAU-FRÜHLING** Die Auftragsbücher der Schweizer Baumeister beginnen sich allmählich wieder zu füllen. **6**

**KOMMUNAL-LEASING** Leasen statt kaufen – auch für die öffentliche Hand eine attraktive Finanzierungsalternative. **10**



Foto: Patrick Lüthy

**HAARIG** Noch nie waren Herr und Frau Haarig bei der Wahl ihrer Frisur so frei wie heute. **12**

**FENACO** Hinter diesen sechs Buchstaben verbirgt sich die neue Unternehmensgruppe der Schweizer Agrarwirtschaft. **14**

**DIALBA 2000** Eine neue Bankensoftware bringt grosse Vorteile für die Kunden der Raiffeisenbanken. **22**

**PILZE** Die wahren Prinzen des Waldes bilden eine eigene Welt – und bergen tödliche Gefahren. **26**

**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: PRISMA

**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.



■ SCHWEIZERISCHE BANKIERVEREINIGUNG

# Standesorganisation und gewichtiger Interessenverband

Die Schweizerische Bankiervereinigung in Basel – ihr gehören sämtliche Schweizer Bankgruppen (Gross-, Kantonal-, Regional-, Privat-, Ausland- und Raiffeisenbanken) an – ist das gemeinsame Sprachrohr der Banken gegenüber Behörden, Öffentlichkeit und anderen Wirtschaftsbranchen sowie in internationalen Bankgremien. Sie formuliert auch Standesregeln.

VON  
VIRGINIA  
F. BODMER-  
ALTURA

**D**ie SBV hat sechs grosse Aufgaben im Interesse des Schweizer Bankwesens zu übernehmen. Zu nennen ist die Mitwirkung auf der politischen Ebene gegenüber der Schweizerischen Nationalbank, der Eidgenössischen Bankenkommission, dem Parlament und dem Bundesrat, was Vernehmlassungen, Gesetzgebung, Verordnungen und Aufsichtsregeln angeht. Weiter die Erarbeitung von Standesregeln, von Aus- und Weiterbildungskonzepten im Bankbereich, Informationsdienste und Öffentlich-

keitsarbeit (Publikationen, Werbung in elektronischen Medien, Banken Ombudsmann).

### Klar strukturierte Organisation

Die Bankiervereinigung verfügt über einen Verwaltungsrat (höchstens 25 Mitglieder zählend, alle drei Jahre durch die GV der Mitglieder zu wählen), aus dessen Mitte der Präsident, einer oder mehrere Vize-Präsidenten, der Quästor, ein Delegierter und höchstens neun Beisitzer bestimmt werden. Letztere bilden den Ausschuss. Der Verwaltungsrat vertritt die Verei-

nigung nach aussen. Der Ausschuss befindet über die Aufnahme von Mitgliedern und wichtige Beschlüsse, die von der Vereinigung nach aussen getragen werden, bedürfen seiner Zustimmung. Das Präsidium setzt sich aus Präsident, Vizepräsident(en) und Quästor, dem Delegierten und höchstens zwei weiteren Personen zusammen. Seine Aufgabe: Personalfragen, Vorbereitung von gewichtigen Entscheiden.

Eigentliches Nervenzentrum der Vereinigung ist die Geschäftsstelle, die heute vom Delegierten des VR/Generalsekretär (Jean-Paul Chapuis)



geleitet wird. Ihm steht der stv. Generalsekretär (Heinrich Schneider) und ein Stab von zwölf spezialisierten Mitarbeitern sowie ein volkswirtschaftlicher Berater zur Seite. Des weitern gibt es derzeit 19 Kommissionen, die sich mit spezifischen Problemen in jeweiligen Spezialistengremien auseinandersetzen. Die Mittel der Bankiervereinigung werden durch einen Mitglied-Aufnahmebeitrag, Jahresbeiträge und freiwillige Zuwendungen geöffnet.

#### Die statutarischen Hauptaufgaben

Die SBV ist von jeglicher geschäftlichen Tätigkeit ausgeschlossen. Sie soll einzig der Wahrnehmung und Vertretung der Interessen und Rechte des schweizerischen Bankgewerbes dienen. Ihre Mitglieder soll sie vor unlauterem Wettbewerb bewahren und das schweizerische Sparkapital, insbesondere jenes, welches in Wertpapieren angelegt ist, schützen.

#### Der Richtlinien-Reigen

Es war den Banken schon immer ein Bedürfnis, möglichst viele Rahmenbedingungen in freiwilligen Vereinbarungen und nach Massgabe der Üblichkeit im Bankengeschäft zu regeln. Dies hatte zudem den Vorteil, dass der Gesetzgeber bereits in weiten Teilen eine praktische Vorgabe für Gesetzestexte vorfand, respektive auf verbrieft Standesregeln Bezug neh-

men konnte. Solche Richtlinien/Empfehlungen stellen verbindliche Rechte und Pflichten der Banken untereinander und gegenüber Dritten dar.

Die Eidgenössische Bankenkommision betrachtet sie als einen integrierenden Bestandteil in der Nachachtung des Bankengesetzes (einwandfreie Geschäftsführung). Diese Richtlinien haben für sämtliche SBV-Mitglieder Geltung, mit Ausnahme der Sorgfaltspflichtvereinbarung. Einige Beispiele: Mustervertrag im Kleinkreditgeschäft, Musterverträge für die Durchführung von Treuhandgeschäften, Richtlinien über Verwaltungsaufträge an die Bank, Richtlinien zur Behandlung von in- und ausländischem Falschgeld (Noten und Münzen; 1993 wurden 4706 Anzeigen durch Polizei und Banken gemacht). Alle diese Richtlinien und Empfehlungen sind von Praktikern für Praktiker erarbeitet worden, was ihre strikte Einhaltung fördert.

#### Weitere Dienstleistungen

Im Schosse der SBV wurde auch ein Warnsystem für den Bankkassier ausgearbeitet. In Kartengrösse werden einzelnen Banken Warnmeldungen übermittelt, die folgende Aspekte umfassen: Allgemeine Warnungen, Hinweise auf Betrüger, bezüglich Goldbarren, Münzen, Banknoten, Reisechecks, Checkfälschungen, Fälschung von Dokumenten (Drafts, Kreditbriefe, Reise- und Kassa-Ak-

kreditive), die sehr oft zur Vereitelung von Betrugsfällen geführt haben.

Weiter wurde in Zusammenarbeit mit Polizeistellen ein Alarmsystem entwickelt, das auf Grund von Hinweisen innert kürzester Zeit alle Bank-schalter auf die Möglichkeit eines Überfalls aufmerksam macht. Zirkulare in regelmässigen Abständen informieren die Mitglieder über wichtige Bankfragen im In- und Ausland. Ein internationaler Dokumentationsdienst ist besonders auf weltweit tätige Institute ausgerichtet.

#### Die Stimme im Ausland

Die Bankiervereinigung vertritt die Schweizer Bankenwelt als Sprachrohr im Ausland und bringt in jenen Gremien das Wissen und den Sachverstand der Schweizer Banken zu spezifischen Fragen zum Tragen. Zudem vermittelt sie ein besseres Verständnis des Funktionierens der Schweizer Demokratie und Gesetzgebung sowie der Partikularitäten des Schweizer Bankensystems. Mit anderen Worten, es gibt wohl kaum einen bankspezifischen Aspekt, wo die Schweizerische Bankiervereinigung im In- und Ausland, egal gegenüber welchem Gremium, nicht mit qualifiziertem Rat aufwarten kann. Sie ist zwar spezifische Interessenwahrerin, aber dient gleichzeitig der Festigung des Ansehens der Schweiz.



Fotos: Patrick Lüthy



■ 1912 GEGRÜNDET

## Geschichtliche Meilensteine

Die Schweizerische Bankiervereinigung (SVB) wurde 1912 als Verein in Basel gegründet. Dieser Rechtsform (mit Handelsregistereintrag) ist sie noch heute treu. Per 30. Juni 1993 gehörten ihr 648 insti-

tutionelle und 5654 individuelle Mitglieder (Bankpräsidenten, Vizepräsidenten, Privatbankiers sowie Direktionsmitglieder schweizerischer Bankinstitute, Börsenmitglieder und Kader von bankähnlichen Finanzgesellschaften) an. Auf das gleiche Datum hin weist die SBV-Rechnung eine

Bilanzsumme von rund 17 Millionen Franken aus.

Die Geschichte der Vereinigung ist eng mit der Entwicklung und dem Umbruch im Schweizer Bankwesen verknüpft. Zu nennen sind die Rechtsverletzungen im Gefolge des Ersten Weltkrieges, die Devisenbewirtschaftungsmassnahmen verschiedener Staaten auf Grund der Krise in den 30er Jahren. Es folgten die Störungen des freien Finanz- und Kapitalverkehrs im Gefolge des Zweiten Weltkrieges, was zur Gründung von Schutzkomitees für einzelne Länder durch die Bankiervereinigung führte, die erst nach Einführung der Wiederkonvertibilität der meisten europäischen Währungen (in den späten 50er Jahren) wieder aufgelöst wurden. Ein-

### Interview mit Jean-Paul Chapuis: Wettbewerbsnachteile ausgleichen

Eine wichtige Funktion für den Finanzplatz Schweiz nimmt die Bankiervereinigung in den Auslandsbeziehungen wahr. Neben den USA, wo ein Hauptteil der Tätigkeit der Schweizer Banken im Ausland abgewickelt wird, steht Europa und vor allem jenes der Europäischen Union (EU) im Vordergrund der Bemühungen der Schweizerischen Bankiervereinigung. Eine Gleichstellung der Schweizer Banken gegenüber EU-Banken soll raschestens erzielt werden, damit Wettbewerbsnachteile ausgeglichen werden, respektive für Schweizer Bankinstitute schon gar nicht eintreten. Virginia F. Bodmer-Altura befragte Jean-Paul Chapuis zur Europa-Politik des SBV.

**PANORAMA** Gibt es nicht schon heute eine starke Verflechtung der europäischen Banken mit der Schweiz?

JEAN-PAUL CHAPUIS: Die Stärke des Finanzplatzes Schweiz ist vor allem im Bereich der Vermögensverwaltung anzusiedeln. Von den ungefähr 1300 Milliarden ECU (über 2100 Milliarden Franken) an anvertrauten Vermögen stammen rund die Hälfte aus dem Ausland und von institutionellen Anlegern. Weiter stammen rund 20 Prozent des Schweizer Börsenum-

satzes aus dem Handel mit ausländischen Aktien. Die ausländischen Banken in der Schweiz beschäftigen 12,8 Prozent der im Banksektor tätigen Personen und am globalen Bi-



“  
«Die Stärke des Finanzplatzes Schweiz ist vor allem im Bereich der Vermögensverwaltung anzusiedeln.»  
”

lanzanteil im Schweizer Bankensektor haben Auslandbanken einen Anteil von 9,2 Prozent, beim Bruttoergebnis erzielen sie einen Anteil von 13,8 Prozent. Rund 60 Prozent der Auslandbanken werden durch europäische Aktionäre dominiert, davon haben rund drei Viertel ihren Sitz in den wichtigsten EU-Ländern. An der Spitze (zahlenmässig) der ausländischen Institute in der Schweiz steht Frankreich, gefolgt von Grossbritannien, Benelux, Deutschland und Italien. Die Auslandbanken betreiben hauptsächlich «Wholesale Banking» in der Schweiz, aber auch die Betreuung der Vermögensverwaltung von Privatkundschaft und sie sind im Wertschriften- und Devisenbereich aktiv.

Und was tun unsere Banken im europäischen Ausland?

Das jährliche Wachstum der Auslandaktivitäten der Schweiz betrug im letzten Jahrzehnt 7 Prozent, während die Inlandaktivitäten nur um 3 Prozent zunahmen. 1992 unterhielten Schweizer Banken 93 Auslandsfilialen, davon deren 20 in London. Mehr als ein Drittel des Bilanzvolumens (Aktiven und Passiven) werden im Ausland erzielt, davon stammt mehr als die Hälfte aus dem Europäischen Wirtschaftsraum.



Einige der von der Schweizerischen Bankiervereinigung aufgestellten Konventionen sind mittlerweile wieder gefallen.

zig die Kommission für schweizerische Wertpapiere (inländische festverzinsliche Schuldverschreibungen inform von Sparkapitalien, also Obligationen) blieb bestehen.

Die Vereinigung erliess eine ganze Reihe von (mittlerweile zum Teil wieder gefallen) Konventionen, welche der Vereinheitlichung des Bankgeschäftes, insbesondere die Entschädigung der Banken für ihre Dienstleistungen, regelten und gleichzeitig dem Schutz der Bankkunden dienten.

Im Gefolge der Chiasso-Affäre der Schweizerischen Kreditanstalt wurde zusammen mit der Schweizerischen Nationalbank 1977 eine Sorgfaltspflichtvereinbarung ins Leben gerufen, die 1982 und 1987 ergänzt und

verlängert wurde. Seit 1. Oktober 1992 wurde sie in eine Vereinbarung über die Standesregeln und die Sorgfaltspflicht der Banken übergeführt und von nahezu allen Banken unterzeichnet.

Weitere Richtlinien und Vereinbarungen zollten den Veränderungen im Bankgeschäft in den letzten 20 Jahren Rechnung. Gegenwärtig gehören Eurokompatibilität, Globalisierung des Bankgeschäftes und die Funktions- und Konkurrenzfähigkeit der Banken in einem deregulierten Umfeld (Eliminierung von Kartellen), zur Haupttätigkeit der SBV.

(vba.)

Im Bereich ausländische Beteiligungspapiere hat sich das Volumen der Schweizer Banken innert zehn Jahren um 11 Milliarden ECU (über 17,8 Milliarden Franken) auf insgesamt 28 Milliarden ECU (über 45 Milliarden Franken) erhöht. Die Direktinvestitionen im Ausland erreichen 6 Milliarden ECU (über 9,7 Milliarden Franken) und rund die Hälfte bezieht sich auf EU-Staaten.

*Trotz dieser Verflechtungen werden Stimmen laut, dass Schweizer Banken in Europa diskriminiert werden. Trifft dies zu?*

Als Nicht-EU-Mitglied läuft die Schweiz ständig Gefahr, durch juristische diskriminatorische Massnahmen benachteiligt zu werden, obwohl eigentlich die Finanzmärkte schon lange keine nennenswerten wirtschaftlichen Grenzen mehr kennen.

*Können Sie ein Beispiel für eine Benachteiligung von Schweizer Banken nennen?*

Im Bereich freie Handelbarkeit von Fondsanteilen in Europa sehe ich eine solche mögliche Diskriminierung der Schweiz. Die europäischen Fonds können ihre Anteile frei in der Schweiz verkaufen, denn die hierzu nötige Bewilligung ist auf Grund unseres neuen Fondsgesetzes eine reine Formsache. Schweizer Banken müssen hingegen zur Konstituierung eines Fonds

“  
**«Europa-Politiker  
 sollten kein Interesse  
 daran haben,  
 im Herzen Europas  
 ein Lesotho  
 zu schaffen!»**  
 ”

eine Verwaltungsgesellschaft begründen und in einem EU-Staat einen Depositär ernennen, um die gleichen Freiheiten, wie die EU-Fonds zu erreichen.

*Kann die Bankiervereinigung auf die Vermeidung solcher Diskriminierungen hinwirken?*

Die genannten Zahlen zeigen die Bedeutung des Finanzplatzes Schweiz auf. Viele Massnahmen sind ergriffen worden, um europafähig zu werden. Der Weg zu einer Annäherung an die EU wird sicherlich auf der politischen Seite aufwendig sein. Aber die denkende und produzierende Schweiz möchte Teil des wirtschaftlichen Europas und der Politik von Morgen sein. An diesen Perspektiven arbeitet die Bankiervereinigung schon lange. So sind wir beispielsweise assoziiertes

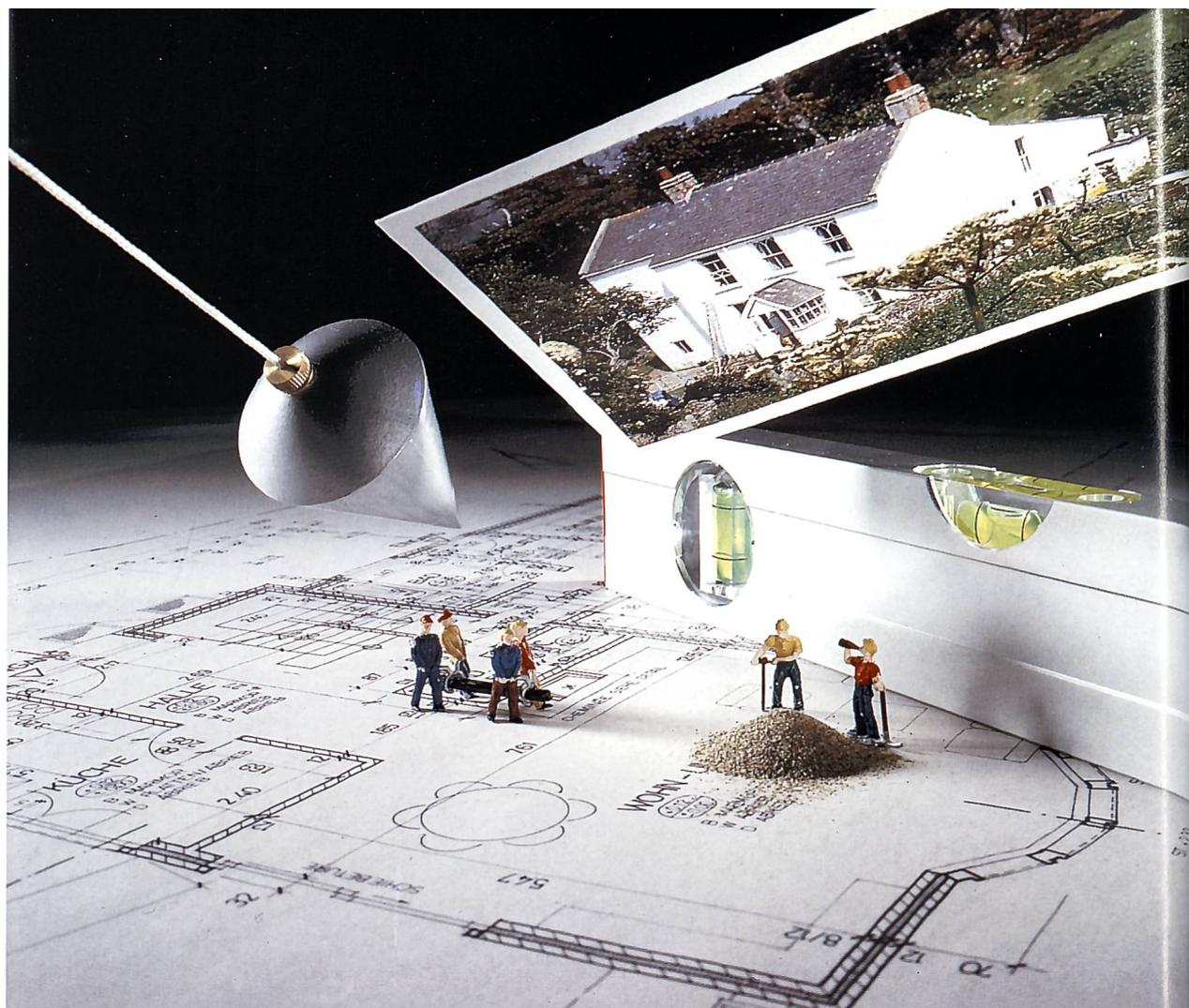
Mitglied der Fédération Bancaire de la Communauté Européenne, einer Vereinigung, die sich sehr aktiv in die politischen Diskussionen und die Gesetzgebung im europäischen Finanzbereich einschaltet. Dabei stellt sie auf die Erfahrungen und den Gedankenaustausch mit nationalen Bankiervereinigungen ab. Wir arbeiten auch in Spezialkommissionen aktiv mit. Dies ist eine Möglichkeit, unseren Standpunkt zum Tragen zu bringen.

*Wünschen Sie sich persönlich für den Finanzplatz Schweiz eine europäische Partnerschaft, eine Kooperation oder eine Integration?*

Zuerst wünsche ich mir von unseren europäischen Partnern bei den bilateralen Verhandlungen zu werten, dass eine beharrlich verfolgte Politik auch der künftigen europäischen Integration nützlich sein könnte. In jedem Falle sollten Europa-Politiker kein Interesse daran haben, im Herzen Europas ein Lesotho zu schaffen! Wenn ich die Wahl zwischen den in der Frage genannten drei Formen hätte, so würde ich gleichzeitig alle drei Möglichkeiten wählen, weil sie den geschaffenen heutigen Schweizer Grundlagen entsprechen. Politisch aber wünsche ich mir, dass sich mein Land eines Tages europäisch empfindet.

*Interview:*

*Virginia Bodmer-Altura*



## ■ SCHWEIZER BAUSEKTOR

# Es wird wieder mehr gebaut

Kaum einen Wirtschaftszweig hat die Rezession so hart getroffen wie den Bausektor. Nun beginnen sich die Auftragsbücher der Baumeister allmählich wieder zu füllen, doch ein kräftiger Aufschwung ist noch nicht in Sicht.

**D**ie Rezession hinterliess 1993 tiefe Spuren in der Bauwirtschaft: In der Schweiz wurde für 3 Milliarden Franken weniger gebaut als im Vorjahr. Das entspricht einer realen Abnahme von 3,5 Prozent. Zu diesem Rückgang trugen sowohl der öffentliche wie auch – noch etwas stärker – der private Bau bei. Während sich der Wohnungsbau bereits stabilisierte, verzeichnete der industriell-gewerbliche Bau einen katastrophalen Ein-

bruch um rund 12 Prozent. Hier wirkten sich die vielen leerstehenden Büro- und Gewerbebauten sowie die unsicheren Wirtschaftsaussichten aus.

### Motor wieder angesprungen

Unterdessen ist der Motor der Gesamtwirtschaft wieder angesprungen, und es mehren sich die Anzeichen dafür, dass der Bausektor als Ganzes die Konjunkturwende ebenfalls geschafft hat – mehr noch: schon bald zu neuem Wachstum zurückfinden könn-

te. Diese Entwicklung lässt sich an einer Reihe von wirtschaftlichen Kennziffern (Indikatoren) ablesen.

■ **Bauinvestitionen:** Die realen Bauinvestitionen erhöhten sich im ersten Quartal des laufenden Jahres um 4,5 Prozent. Damit wurde bereits in zwei aufeinanderfolgenden Quartalen ein reales Wachstum verzeichnet.

■ **Arbeitsvorräte:** Gemäss der Quartalsumfrage des Baumeisterverbands lag der gesamte Arbeitsvorrat im Hoch- und Tiefbau per Stichtag 1. April um 0,6 Prozent über dem

Vorjahresstand. Für das zweite Quartal 1994 meldeten die Baumeister einen Zuwachs von 5 Prozent.

■ **Auftrageingang:** In den ersten drei Monaten dieses Jahres gingen bei den Baufirmen erfreulich viele neue Aufträge ein. Die Zunahme gegenüber der entsprechenden Vorjahresperiode betrug 16 Prozent.

■ **Baugesuche:** Auch die Entwicklung der Baugesuche sagt einiges über den Umfang der künftigen Bautätigkeit aus. Die Zahl der Gesuche für Neu- und grössere Umbauten, die von Januar bis Mai eingereicht wurden, stieg gegenüber der gleichen Vorjahresperiode um 19 Prozent.

■ **Offene Baukredite:** Betrachtet man das Bauwesen von der Finanzierungsseite, so deutet auch hier einiges auf eine Erholung der Baukonjunktur hin. Das Wachstum der offenen Baukredite beschleunigte sich markant und lag im 1. Quartal 1994 bei 28 Prozent. Den grössten Einfluss haben dabei die Hypothekarkredite für Einfamilienhäuser.

■ **Baumaterialien:** Von Januar bis März 1994 wurden 130 000 Tonnen Zement mehr geliefert als ein Jahr zuvor; das entspricht einer Zunahme um 19 Prozent. Wie der Bausektor als Ganzes entwickelte sich diese Ziffer zuvor drei Jahre lang rückläufig.

■ **Beschäftigung:** Die Zahl der im Bausektor Beschäftigten lag im Frühjahr 1994 nochmals tiefer als ein Jahr zuvor. Die Abnahme hat sich jedoch verlangsamt. Dies widerspiegelt die noch unsicheren Erwartungen über die zukünftige Baukonjunktur seitens der Unternehmen, die erst bei einer eindeutigen Trendwende mehr Personal einstellen werden. Vom Rückgang der Stellen sind Ausländer etwas stärker betroffen als Schweizer; besonders kräftig nahm die Zahl der Saisoniers ab.

### Regionale Unterschiede

Die Situation präsentiert sich allerdings je nach Region sehr unterschiedlich. Regionen, die früh und heftig von der Rezession erfasst wurden, scheinen sich zu erholen, während andernorts noch teilweise rückläufige Entwicklungen verzeichnet werden. So erlebte beispielsweise Genf von Januar bis März im Vorjahresvergleich eine Verdoppelung der neu eingegangenen Aufträge. In der Waadt stiegen sie immerhin um die Hälfte. Die Kantone Glarus, Neuen-

burg, Uri und Basel-Stadt melden dagegen negative Raten zwischen 34 und 15 Prozent.

Auch bezüglich Bausparten zeigt sich ein uneinheitliches Bild: Der Auftragsbestand für öffentliche Bauten hat sinkende Tendenz, jener für private Bauten steigende. Während Aufträge für den Wohnungsbau um 22 Prozent emporschnellten, schrumpften jene für gewerblich-industrielle Bauten erneut um 17 Prozent.

Die verfügbaren Daten erlauben es, für 1994 von einer Erholung der Baukonjunktur auszugehen. Die tragenden Pfeiler dabei sind einerseits tiefere Zinsen und Baukosten und andererseits die staatliche Förderung des Wohnungsbaus und der Investitionsbonus. Die Bauinvestitionen werden daher erstmals nach drei Rezessionsjahren wieder wachsen, wenn auch voraussichtlich nur um rund 2 Prozent.

### Wohnungsbau zieht an

Wie in den letzten Jahren wird auch 1994 die Entwicklung in den einzelnen Bausparten sehr unterschiedlich verlaufen. Im privaten Bau wird sich insgesamt eine leichte Erholung einstellen. Sie stützt sich auf den Wohnungsbau, der zu kräftigen

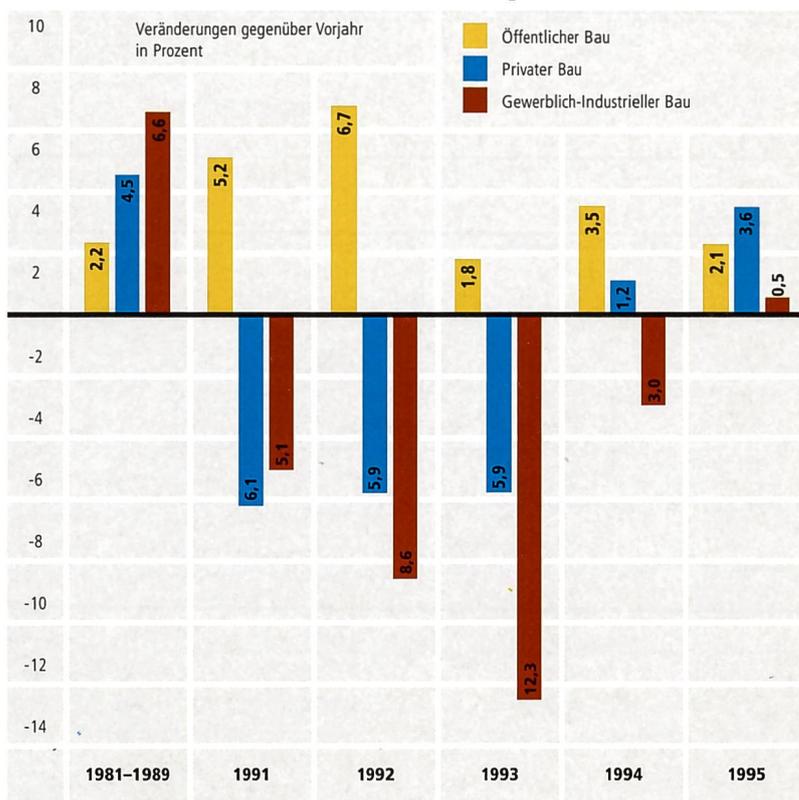
Wachstumsraten zurückfindet. Die Rahmenbedingungen sind günstig: Die Hypothekarzinsen werden vermutlich mittelfristig noch weiter sinken, und die Zunahme der Baupreise liegt unter der gesamtwirtschaftlichen Teuerung.

Dazu kommt, dass der Wohnungsbau staatlich gefördert wird und vielerorts Wohnungsmangel besteht. Vor diesem Hintergrund lässt sich beim Wohnungsbau eine Zunahme von gut 4 Prozent prognostizieren.

Anders beim gewerblich-industriellen Bau: Mit einem nochmaligen Rückgang 1994 wird diese Sparte erst nächstes Jahr die Talsohle erreichen. Trotz des wirtschaftlichen Aufschwungs können die meisten Unternehmen im Moment noch nicht daran denken, räumlich zu expandieren. Langsam wird sich aber der Bestand an leerstehenden Objekten verringern.

Hemmend für den öffentlichen Bau wirken die anhaltenden Finanzprobleme von Bund, Kantonen und Gemeinden. Auf der anderen Seite kommt 1994 der Investitionsbonus voll zum Tragen, ein Programm zur wirtschaftlichen Belebung, das eine breite Palette von Infrastrukturvorhaben fördert. So wird der öffentliche Bau auch in diesem Jahr die Baukonjunktur stützen.

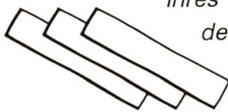
## Reale Bauinvestitionen nach Sparten 1981–1995



## SOREG-WINTERGARTEN Ihr Traum wird Wirklichkeit



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



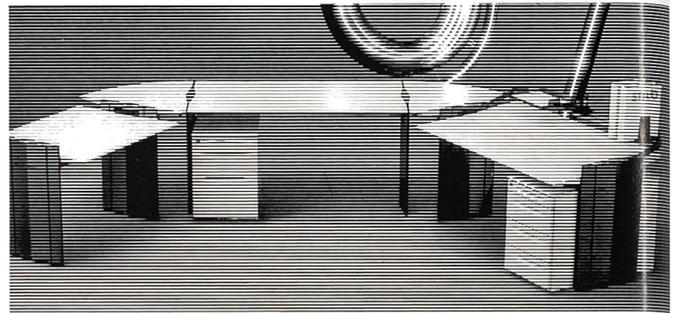
**movitec ag**

Einsiedlerstrasse 31 8820 Wädenswil Telefon 01/780 57 44

Einsenden an Movitec AG. Information folgt.

# STILO-COM

modern office



STILO-com, das neue modern office Programm:  
com = compact, kombinierbar, communicativ.  
Alles Faktoren, die den Erfolg wirtschaftlicher Arbeit bestätigen.  
Lassen Sie sich durch einen Besuch bei uns überzeugen.



Industrie Korbacher  
5502 Hunzenschwil  
Telefon 064 47 27 41  
Telefax 064 47 20 42



AKAD AKADEMIKERGESELLSCHAFT FÜR ERWACHSENENFORTBILDUNG

*Berufstätige,  
die Zukunft  
beginnt  
jetzt.*

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

**Maturitätsschule:**

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

**Handelsschule:**

Bürofachdiplom VSH  
Handelsdiplom VSH  
Eidg. Fähigkeitszeugnis für Kaufleute



**Höhere Wirtschaftsfachschule:**

Eidg. Diplome und Fachausweise:  
Betriebsökonom HWV, Buchhalter/  
Controller, Treuhänder, Bankfachleute,  
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 Erfolgsquoten  
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: \_\_\_\_\_

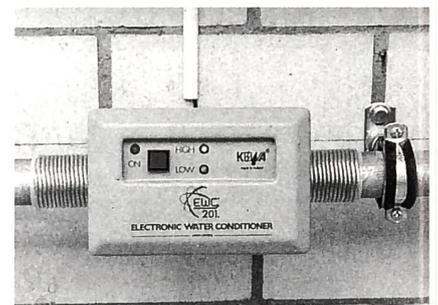
Senden Sie mir unverbindlich  
Ihr Unterrichtsprogramm.



067/050

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

■ RAIFFEISEN-MERKMALE (VIII)

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

# Die Behörden



Illustration: Brandl & Partner

**Z**u den markantesten Merkmalen der Raiffeisenbewegung gehört, dass sich deren Behörden, sprich Verwaltungs- und Aufsichtsrat, aus dem Kreis der Mitglieder rekrutieren. Zum einen wird damit die demokratische Struktur der genossenschaftlichen Organisationsform, als deren Inbegriff die jährliche stattfindende Generalversammlung gilt (vgl. «Panorama» 3/94), zusätzlich untermauert. Zum anderen bedeutet es für die Raiffeisenbanken eine ausgesprochene Chance, über einen ortsverbundenen Verwaltungs- und Aufsichtsrat zu verfügen. Diese Chance besteht im wesentlichen darin, dass sich bei zweckmässiger Zusammensetzung der Organe die verschiedenen Bevölkerungskreise und Kundengruppen in den Bankbehörden vertreten fühlen.

**Über 10 000 Personen**

So findet man häufig im Verwaltungsrat je einen Vertreter des Gewerbes, der Landwirtschaft, einen Archi-

tekten und einen Finanzexperten. Das gibt der Genossenschaft eine breite Abstützung und eine geschäftspolitisch wichtige Verankerung im Geschäftskreis.

Die Bankbehörden, von denen man absolute Diskretion ebenso erwartet wie die Bereitschaft, aktiv mitzuwirken, unterliegen den Bestimmungen des schweizerischen Bankgeheimnisses. Sie haben vor dem Eintritt in den Dienst der Bank eine Verschwiegenheitserklärung zu unterzeichnen. Die Pflicht zur Verschwiegenheit gilt auch nach dem Ausscheiden aus dem Amt. Wohl behandeln die Behörden gelegentlich einzelne Kreditgeschäfte. Einblick in die Konten der Genossenschaftler und Kunden haben sie allerdings nicht.

In der ganzen Schweiz engagieren sich über 10 000 Personen ehrenamtlich als Behörden von Raiffeisenbanken.

**Verwaltungsrat**

Gemäss Statuten ist der Verwaltungsrat unter anderem zuständig für

die Inkraftsetzung der für die Geschäftsführung und die Kompetenzabgrenzung erforderlichen Reglemente, insbesondere betreffend die Gewährung und Kündigung von Darlehen und Krediten sowie der Festsetzung der Zinssätze. Er ist ebenfalls verantwortlich für die Geschäftspolitik und die Genehmigung des Budgets. Er hat seinen Geschäftsbericht der Generalversammlung vorzulegen.

Zu den Hauptaufgaben gehört auch die Anstellung (und, weniger angenehm, Entlassung) des Verwalters und des übrigen Personals sowie das Festsetzen der Anstellungsbedingungen und der Zeichnungsberechtigung. Der VR, der aus mindestens drei Personen bestehen muss und dessen Amtsdauer vier Jahre beträgt (Wiederwahl möglich), vertritt im übrigen die Bank nach aussen – soweit dies nicht im Funktionsbereich des Verwalters liegt.

**Aufsichtsrat**

Der Aufsichtsrat überwacht die Tätigkeit des Verwaltungsrates sowie die Geschäftsführung des Verwalters und handelt im Sinne der Bestimmungen des Obligationenrechts als Kontrollstelle. Er ist befugt, jederzeit Zwischenrevisionen durchzuführen. Er erstattet der Generalversammlung Bericht über seine sowie des Verwalters Tätigkeit.

Bei Wahrnehmung von Mängeln oder Pflichtverletzungen muss er die sich aufdrängenden gesetzlich vorgesehenen Massnahmen treffen und nach Absprache mit der bankengesetzlichen Revisionsstelle nötigenfalls die Generalversammlung einberufen.

(ma.)

**Lesen Sie im nächsten «Panorama»: Das Leitbild**

# Finanzierungsalternative für die Gemeinden

Wegen den leeren Kassen sieht sich die öffentliche Hand immer häufiger gezwungen, bei der Finanzierung neuer Investitionen nach neuen Möglichkeiten zu suchen. Eine davon ist das Kommunal-Leasing, das auch die Leasing-Gesellschaft der Raiffeisenbanken anbietet.

VON  
MARKUS  
ANGST

**D**ie Kassen von Bund, Kantonen und Gemeinden sind leer. Und dabei müsste sich die öffentliche Hand doch gerade in rezessiven Zeiten antizyklisch verhalten und kostspielige

Investitionen für die Zukunft vornehmen. Angesichts spärlicher fließender Einnahmen und einer verminderten Selbstfinanzierungskraft drängt sich insbesondere auf Gemeindeebene eine Form der Investitionsfinanzierung auf, die in Zeiten gesunder öffentlicher Haushalte lange ein Stiefkind war. Gemeint ist das Kommunal-Leasing, das sich als liquiditätsschonende Finanzierungsalternative erweist.

## Vier handfeste Vorteile

Für Theo Näscher, Geschäftsführer der Raiffeisen-Leasing-Gesellschaft, bietet das Kommunal-Leasing vier handfeste Vorteile:

- «Planbarkeit und Budgetierung werden einfacher.
- Die Kosten (zum Beispiel für einen Kehrtraktor) können den

Einnahmen (zum Beispiel die Sackgebühren) direkt gegenübergestellt werden (Pay-as-you-earn-Prinzip).

■ Leasing trägt zu einem harmonischen Finanzierungsmix bei.

■ Leasing ist in Zeiten tiefer Zinssätze kostengünstig, da die Zinsen während der Dauer des Leasingvertrags unverändert bleiben.

## Keine Wunder, aber...

Zwar bewirkt auch Leasing keine Wunder für die leeren Kassen. Für erwerbsorientierte Investitionen der öffentlichen Hand ist es jedoch eine prüfungswürdige Form der Fremdfinanzierung, die es erlaubt, die knapperen öffentlichen Ressourcen optimal zu nutzen. Kommunal-Leasing eignet sich insbesondere für die Anschaffung mobiler und immobiler Investitionsgüter. So etwa für Kommunal-



Mögliche Formen von Kommunal-Leasing: EDV-Anlagen ...

## Interview mit Finanzverwalter André Köchli (Auw)

**PANORAMA** André Köchli, Ihre Gemeinde hat vor drei Jahren einen Wohncontainer für acht Asylanten mittels Kommunal-Leasing finanziert. Aus welchen Gründen haben Sie sich damals für die Finanzierung mittels Leasing entschieden?

ANDRE KÖCHLI, Finanzverwalter der Einwohnergemeinde Auw/AG: Ausschlaggebend waren primär drei Gründe.

Erstens ist man mit Leasing flexibler und schneller, als wenn man mit einem Kredit vor die Gemeindeversammlung müsste. Und wir mussten

damals angesichts des Asylantenproblems schnell handeln. Zweitens kann man die Kosten sauber abwälzen. Gerade unser Wohncontainer ist ein klassisches Beispiel für das Pay-as-you-earn-Prinzip. Und drittens führt Leasing auch zu einer einfachen Kostenrechnung.

*Wie kamen Ihre Kontakte zur Raiffeisen-Leasing-Gesellschaft zustande?*

Der Lieferant des Wohncontainers hat uns diese Form der Finanzierung vorgeschlagen. Und da wir mit der Raiffeisenbank als unsere eigentliche Dorfbank eng zusammenarbeiten,

wickelten wir dieses Geschäft über die Raiffeisen-Leasing ab.

*Gab es in Ihrer Gemeinde (politischen) Widerstand gegen das Kommunal-Leasing als Finanzierungsalternative?*

Nein. Das Geschäft kam vor den Gemeinderat, der hat es nüchtern geprüft und dann – weil es wie vorhin gesagt schnell gehen musste – auch rasch entschieden.

*Welche Erfahrungen haben Sie mit dem Kommunal-Leasing gemacht?*

fahrzeuge, Fahrnisbauten (beispielsweise Kindergarten- oder Asylanten-Wohncontainer, siehe auch nebenstehendes Interview), Computer/EDV-Systeme und allgemeine Bürogeräte.

Grundsätzlich unterscheidet sich das Kommunal-Leasing nicht von den üblichen Leasingverträgen. Die Gemeinde zahlt – beispielsweise während fünf Jahren – ihre Leasingraten und kann danach das Objekt zum Restwert erwerben.

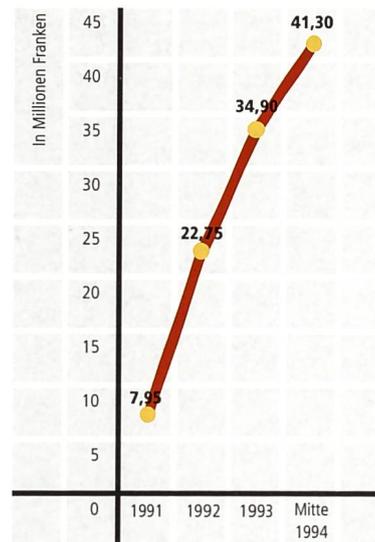
### Schlummerndes Potential

1993 betrug der Anteil des Kommunal-Leasings gerade mal 1,48 Prozent der Gesamtinvestitionen aller Schweizer Leasing-Gesellschaften. Es wäre deshalb übertrieben zu behaupten, diese Form der Finanzierung hätte sich auf breiter Ebene durchgesetzt.

Für Theo Näscher gibt es jedoch keine Zweifel: «Solange die öffentlichen Haushalte unter den angespannten Finanzen leiden, so lange ist ein grosses Potential für Kommunal-Leasing vorhanden. Die Frage ist nur, ob die Behörden die Vorteile des Leasings als Alternative zu den gängigen Finanzierungsformen erkennen und auch einsetzen. Ich bin jedenfalls zuversichtlich, dass der Anteil des Kommunal-Leasings in nächster Zukunft klar steigen wird. Dass wir immer mehr Anfragen von Gemeinden erhalten, teilweise auch gemeinsam mit Firmen, bestärkt mich in dieser Ansicht.»

## Raiffeisen-Leasing

Die dem Schweizer Verband der Raiffeisenbanken (SVRB) angegliederte Raiffeisen-Leasing-Gesellschaft wurde 1991 gegründet. Seither stieg ihr Vertragsvolumen kontinuierlich von 7,95 (1991) über 22,75 (1992) und 34,90 (1993) auf 41,3 Millionen Franken (Stand Mitte 1994).



... und  
Feuerwehr-  
Ausrüstung.

Fotos: Patrick Lüthy

Ich würde wieder denselben Weg einschlagen. Leasing vereinfacht die Budgetierung, man hat es mit festen Grössen und linearen Ausgaben zu tun, und die Zinsschwankungen fallen weg.

*Können Sie sich vorstellen, Leasing auch in Zukunft wieder zu prüfen?*

Absolut. Ich denke da insbesondere an Mobilienleasing, zum Beispiel für Büroeinrichtungen.

*Als Finanzverwalter ist für Sie die angespannte Lage der öffentlichen Haushalte ein Dauerbrenner. Wie beurteilen Sie generell die Zukunft des*

*Kommunal-Leasings für grössere Investitionsvorhaben angesichts der leeren Gemeindekassen?*

Global kann man diese Frage nicht beantworten. Es kommt etwas drauf an, ob eine Gemeinde finanzschwach oder finanzstark ist. Für eine finanzschwache Gemeinde könnte die Rechnung mit Leasing eventuell nicht aufgehen. Denn wegen des Verzichts auf Direktinvestitionen könnte es zu Kürzungen bei den zusätzlichen Beiträgen aus dem Finanzausgleich kommen, weil hierfür die Verschuldungsgrenze massgebend ist. Allerdings könnte ich mir vermehrte Leasingfinanzierungen durchaus vorstellen, wenn wir es weiterhin mit grossen

Zinsschwankungen zu tun haben. Besonders geeignet wäre Leasing zum Beispiel für grössere EDV-Anlagen, da diese doch sehr schnelllebig sind. Man könnte mit Leasing auch die Entscheidungsverfahren beschleunigen. Mit einem neuen Leasingvertrag gibt es eine neue EDV-Anlage. Und da die Gemeinde damit keine neue Aufgabe übernimmt, müsste man nicht jedesmal mit dem ganzen Geschäft vor die Gemeindeversammlung.

*Interview: Markus Angst*

# Kreativ mit Kamm und Spray

Noch nie waren Herr und Frau Haarig bei der Wahl ihrer Frisuren so frei wie heute. Von der klassischen Einlegefrisur bis zum Kurzhaarschnitt mit Schwänzchen: Erlaubt ist, was gefällt. Keine leichte Aufgabe für die Barbieri der Nation. Ein Augenschein im Salon Bijou in Reinach BL.

VON  
MARTIN  
ZIMMERLI

Ursula Brägger zupft mit dem Stiel ihres Kamms eine Haarsträhne nach aussen, kämmt sie durch, dreht sie mit geschickten Fingern nach oben und fixiert sie schliesslich mit einer kleinen Haarspange. Grosszügig Haarspray aufgetragen, und weiter geht's, die nächste Strähne.

zum Alptraum, ehe sich's die Initiative Geschäftsfrau versieht.

## Traum vom eigenen Geschäft

Dass es die Berufsleute im Coiffeur-Gewerbe stärker als in anderen Berufen zur Selbständigkeit drängt, ist absolut begreiflich. Lange Zeit seien Coiffeusen «miserabel» bezahlt gewesen; heute sei dies schon etwas anders, findet die Inhaberin des

den Figaro. Währenddessen nebelt sie die Frisur ihrer Kundin ein letztes Mal mit Haarspray ein und gibt der Haartracht mit den Fingern und Handflächen die endgültige Form.

## Persönliche Sache

Einmal wöchentlich lässt diese Kundin sich von Ursula Brägger ihre Haare in Form bringen, einmal im Monat werden sie zusätzlich auch ge-



Fotos: Patrick Lüthy

Als ihr damaliger Chef Ende 1981 seinen Coiffeur-Salon verkaufte, trat Ursula Brägger die Flucht nach vorne an. Damals 35jährig, machte sie aus der Not eine Tugend und eröffnete ihr eigenes Geschäft. Sie wagte damit den Schritt, von dem praktisch alle Coiffeure und Coiffeusen träumen und oft in die Tat umsetzen. Kein Wunder also, «dass damals wie heute neue Salons wie Pilze aus dem Boden schiessen», wie Ursula Brägger sagt. Doch der Traum vom eigenen Geschäft dauert oft nicht lange: «Meist verschwinden die Salons dann ebenso schnell wieder – wie Modeboutiquen», fügt sie an. Der Traum wird

Salons Bijou in Reinach BL. Allerdings: «Bei einem Mindestlohn von 2700 Franken ist Coiffeur sicher kein Beruf für einen Mann, der eine Familie durchziehen muss», schränkt sie ein.

Dass es im Coiffeur-Gewerbe dennoch keinen Mangel an Nachwuchskräften gibt, wie Ursula Brägger sagt, mag verwundern. Doch es komme wohl auch nicht von ungefähr, dass viele Coiffeure, auch solche mit einem eigenen Salon, nebenbei noch andere Geschäfte betreiben. «Häusermakeln zum Beispiel», sagt sie, in Gedanken offenbar beim betreffen-

färbt. Damit ist die Dame das, worauf jeder Salon-Besitzer und jede Salon-Besitzerin ebenso stolz wie angewiesen sind: eine Stammkundin. «Etwa die Hälfte meiner Kundschaft sind Stammkunden, der Rest kommt gelegentlich.» Für die meisten Kundinnen und Kunden ist die Wahl des Coiffeurs eine sehr persönliche Sache, weiss Ursula Brägger: «Entweder sind die Leute mit ihrer Coiffeuse zufrieden, und sie halten ihr während langer Zeit die Treue, oder aber sie verschwinden nach der ersten Mal gleich wieder auf Nimmerwiedersehen.»

### Service inbegriffen

Männer unterscheiden sich in ihrem «Coiffeur-Verhalten» übrigens nicht nur bei der Wahl ihrer Frisuren von den Frauen, sondern auch dann, wenn es ums Geld geht. «Frauen geben im Durchschnitt sicher mehr Geld für ihre Haarpflege aus; aber die Männer reklamieren seltener, wenn ich den Preis leicht erhöhen musste», plaudert die Reinacher Friseurin aus der Schule. «Sie akzeptieren das und sind auch beim Trinkgeld viel grosszügiger – auch wenn der Service in den Preisen eigentlich inbegriffen wäre», fügt sie augenzwinkernd bei.

90 Franken bezahlt die Kundin für den ihr zugekommenen Service: Waschen, Färben, Auswaschen, Einlegen usw. «Das tönt nach viel», gibt Ursula Brägger zu, «doch die Kundin war gut zweieinhalb Stunden bei uns.»

Bis vor einem Jahr legte der Schweizerische Coiffeurmeister-Verband die Mindestpreise für einen bestimmten Service fest. «Das ist vorbei und der Markt damit freier geworden», sagt die Bijou-Chefin, die für sich in Anspruch nimmt, im Vergleich mit anderen Salons relativ günstig zu sein. Trotzdem sind ihr gewisse Grossbetriebe ein Dorn im Auge: «Die verlangen fürs Färben zum Teil 45 Franken – davon kannst du doch nicht leben! Die machen es nur mit der Masse.» Und genau darauf kann ihr kleiner Betrieb mit seinen sechs Plätzen und nur einer angestellten Coiffeuse natürlich nicht bauen. «Unsere Stärke liegt dafür in der familiären, fast intimen Atmosphäre und der individuellen, fachmännischen Betreuung der Kundschaft.»

### Seltener zum Coiffeur

Dass die gegenwärtige wirtschaftliche Situation auch am Coiffeur-Gewerbe nicht spurlos vorbeigeht, liegt auf der Hand. «Klar spüren wir die Rezession», sagt Ursula Brägger, «doch es ist längst nicht mehr so schlimm wie noch vor einem Jahr.» Die Auswirkungen der Rezession: Die Leute gehen nicht mehr so häufig zum Coiffeur, und sie verzichten zum Teil auf die Spezialshampoos, die zusätzlich bezahlt werden müssen.

### Sichtbares Resultat

Die Kundin verlässt den Salon. Ursula Brägger schaut ihr nach, legt den Kopf kurz auf die eine, dann auf die andere Seite und nickt zufrieden. «Das ist, neben dem direkten Umgang mit den Leuten, sicher einer der Punkte, die den Coiffeur-Beruf attraktiv machen: Nach der Arbeit siehst du, was du gemacht hast, du siehst ein Resultat; etwas Schönes – und manchmal auch etwas weniger Schönes.» Doch das mache den Beruf auch ziemlich brutal, man müsse dauernd kämpfen: «Wenn du bei einem Kunden einmal einen «Seich» gemacht hast, kommt er in der Regel nicht mehr.»

Mit dem Resultat ihrer soeben beendeten Arbeit ist Ursula Brägger zufrieden. Es ist eine Frisur, die sie schon Dutzende von Malen gemacht hat. Das Einlegen der Lockenwickler, das Hochstecken der Haare. «Lange Zeit waren diese Frisuren zwar etwas aus der Mode», sagt sie, «doch gerade die relativ konservativen Kundinnen, die trotzdem danach verlangten, sind auch die treuesten.» Deshalb ist sie auch stolz, diese Art des Frisierens zu

ihren Spezialitäten zählen zu können. Dies um so mehr, als «Hochsteckfrisuren wieder stark im Kommen sind – auch bei Jungen», wie sie feststellt. Pech für die jungen Coiffeusen und Coiffeure, «die während der Lehre vor lauter Brushing nicht mehr lernen, wie man solche Frisuren macht».

### «Kann alles tragen»

Zu wissen, welche Farbe und welcher Schnitt zur Zeit in Mode sind, ist für jede Coiffeuse und jeden Coiffeur ein Muss, Weiterbildung folglich von hervorragender Bedeutung. Während rund einer Woche pro Jahr stehen bei Ursula Brägger und ihrer Angestellten deshalb Weiterbildungskurse auf dem Programm. Das Spektrum der möglichen Frisuren erscheint dem Laien heute so weit wie kaum je zuvor. «Die Mode ist vielfältiger geworden», stimmt Ursula Brägger zu, «man kann zur Zeit fast alles tragen.»

Die Frisur zu benennen, die sie am liebsten auf den Kopf einer Kundin zaubert, fällt der Fachfrau schwer. «Am liebsten mache ich aber ausgeflippte Sachen», sagt sie nach einigem Überlegen, und sie erzählt die Geschichte einer ehemaligen Kundin, die ihre stets sehr lang trug, dann eines Tages zu ihr ins Geschäft kam und verlangte, die Haare sollten ihr so kurz wie möglich geschnitten werden. «Erst machte ich mich mit der Schere an die Arbeit, dann mit der Maschine, und am Ende färbte ich ihr die Haare noch knallrot – das stand der Frau ausgezeichnet, sie war der Typ dazu.»

---

## Problemlose Zusammenarbeit mit der Raiffeisenbank

Wie jeder Gewerbebetrieb ist auch der Coiffeur-Salon Bijou in Reinach auf eine problemlose Zusammenarbeit mit einer leistungsfähigen Bank angewiesen. Lange Zeit schenkte Salon-Besitzerin Ursula Brägger ihr Vertrauen einer Grossbank. Doch ausgelöst durch Umstrukturierungen nach einer Fusion und damit einhergehenden personellen Wechseln wurde das Verhältnis zu ihrer damaligen Hausbank zunehmend unpersönlicher und problematischer. Kein Zufall, dass sich die Coiffeuse ihres jahrelangen Nach-

barn, des Raiffeisen-Bank-Verwalters erinnerte. Dass dieser die unverhofft auftretende Kundin mit Freude im Kreis seiner Kundschaft aufnahm, war eine Selbstverständlichkeit. «Der Wechsel ging innert kürzester Zeit und ohne jegliche Probleme über die Bühne», wundert sich Ursula Brägger noch heute.

Froh um ein unkompliziertes Verhältnis zu ihrer Raiffeisenbank war die Coiffeuse beispielsweise Anfang Jahr, als sie ihren Salon – erstmals seit der Eröffnung vor zwölf Jahren – total

umbaute. «Gerade für Kleingewerbler ist es sehr wichtig, dass sie mit allen Fragen rund um die Finanzen zu ihrer Bank gehen können und dort auch umfassend beraten werden.» Dass sie nun gegenüber jemandem, den sie auch privat kennt, ihre Geschäftsbücher offenlegen muss, stört sie überhaupt nicht. Im Gegenteil: «Es freut mich sehr, dass nun auch der Raiffeisen-Bank-Verwalter und eine seiner Angestellten zu meinen Kunden zählen», schmunzelt sie.

# fenaco – ein Unternehmen der Schweizer Bauern

Die schweizerische Landwirtschaft macht einen grossen Schritt nach vorn: Aus der Fusion von sechs grossen Genossenschaftsverbänden entsteht unter dem Namen fenaco eine leistungsfähige, nationale Unternehmensgruppe der Agrarwirtschaft, die im Geist der Selbsthilfe dem verschärften Wettbewerb und der Öffnung der Märkte begegnen will.

VON  
MARTIN  
SINZIG

**O**bwohl die landwirtschaftlichen Genossenschaftsverbände zur Steigerung ihrer Leistungsfähigkeit schon seit vielen Jahren die Zusammenarbeit intensivierten, reifte Ende der 80er Jahre die Erkenntnis, dass zur zukünftigen Auftrags Erfüllung gegenüber der Landwirtschaft entscheidende Schritte in der Organisationsform notwendig sein werden.» Mit diesen Worten erinnerte Max W. Tschannen, Leiter des Fusionsprojektes und Präsident der Vereinigung von neun landwirtschaftlichen Genossenschaftsverbänden der Schweiz, an der konstituierenden Delegiertenversammlung der fenaco vom 23. Februar 1994 an deren Entstehungsgeschichte.

## Im Geist der Selbsthilfe

Doch die Fusion der regionalen landwirtschaftlichen Genossenschaftsverbände der Schweiz geht auf eine lange Entwicklung zurück. Sie begann bereits vor über 100 Jahren, als Schweizer Bauern in einer Krisensituation mit der Gründung von Genossenschaften und Verbänden zur Selbsthilfe schritten. Heute steht die Landwirtschaft in einer ähnlichen Situation. Nach der enormen Entwicklung der Schweizer Exportwirtschaft in den Nachkriegsjahren musste der Gegensatz zwischen der Abschottung der Agrarwirtschaft einerseits und der Forderung nach offenen Weltmärkten andererseits zum Konflikt führen. Dieser wurde mit den Verhandlungen über den neuen Gatt-Vertrag und über unser Verhältnis zur europäischen Integration konkret.

## Alle Bereiche betroffen

«Unsere Grenzregelungen, unsere Marktordnungen und auch der Grundsatz des Paritätslohn-Anspruchs gieren unter Beschuss», schildert Tschannen. Der Ruf nach mehr Markt und einer verstärkten Leistungsorientierung wurde immer lauter, womit existentielle Probleme für die Landwirtschaft entstanden. Nur mit Verzögerung hätten die schweizerische Nahrungsmittelwirtschaft mit allen der Landwirtschaft vor- und nachgelagerten Stufen erkannt, dass nicht nur die Bauern, sondern alle Bereiche direkt davon betroffen seien.

Vor diesem geschichtlichen Hintergrund brachte die Konferenz der Vereinigung der landwirtschaftlichen Genossenschaftsverbände im August 1992 den Stein ins Rollen. Aufgrund einer vertieften Zukunftsanalyse waren die meisten Geschäftsleitungsmitglieder der Genossenschaftsverbände zur Überzeugung gelangt, dass eine Gesamtfusion nicht nur in Erwägung gezogen sollte, sondern unverzüglich in die Wege zu leiten sei.

## Für Bauern und Konsumenten

«Die fenaco soll das Unternehmen der Schweizer Bauern sein», nennt Thomas Schmid als Verwaltungspräsident das Hauptziel des neuen, nationalen Genossenschaftsverbandes. Einmal soll die fenaco die Bauern mit allen notwendigen Produktionsmitteln versorgen und andererseits den Absatz landwirtschaftlicher Produkte durch die Veredlung und Vermarktung fördern. Der mit der Fusion angestrebte Rationalisierungseffekt lasse aber auch die Kunden und damit

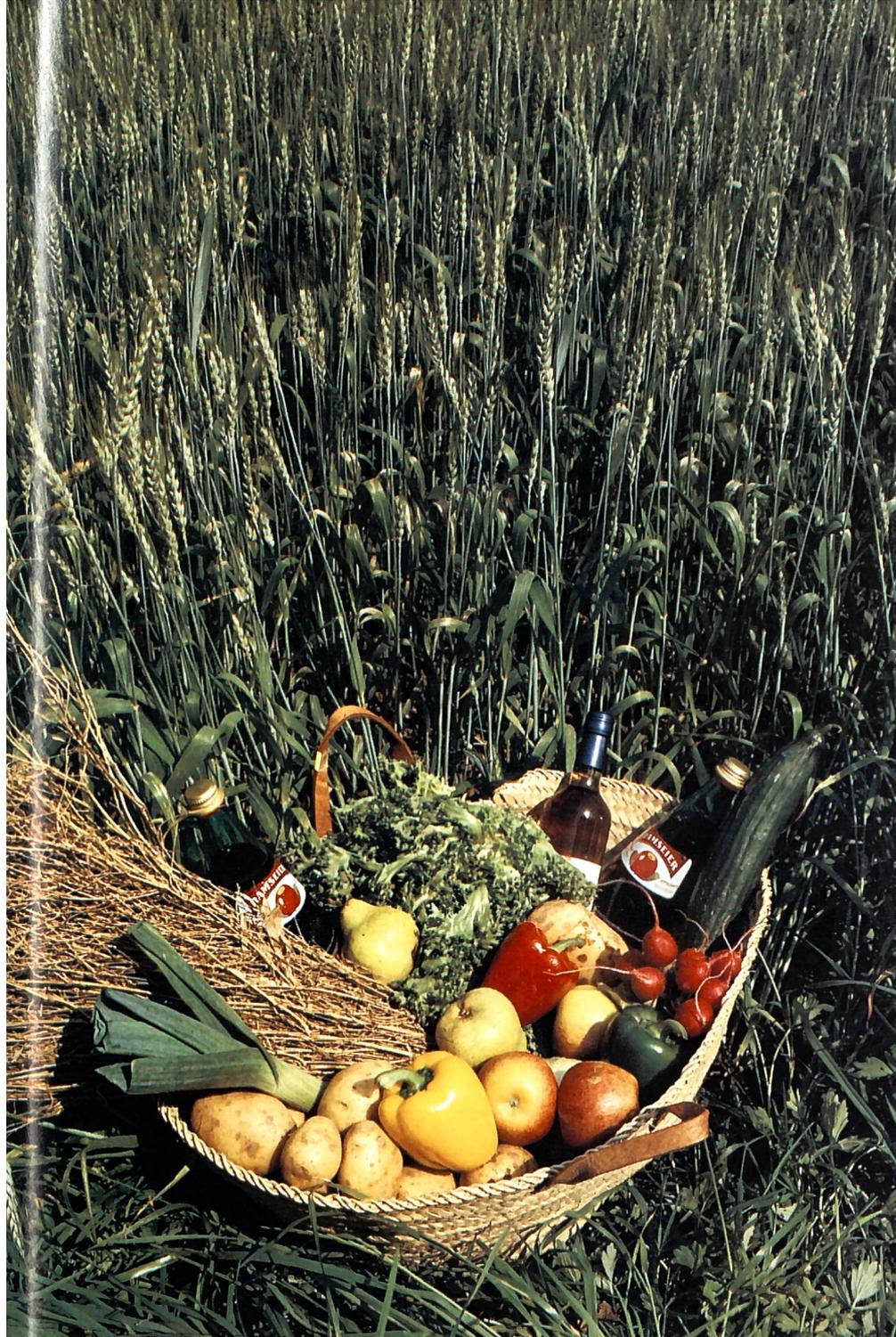
die Konsumenten am Erfolg der fenaco teilhaben, betont Schmid.

Zur Entwicklung des Fusionsprojektes wurde am 2. Dezember 1992 als oberste Instanz die Verbandspräsidenten-Konferenz eingesetzt. Im Verlauf des Jahres 1993 erarbeiteten verschiedene Arbeitsgruppen unter Beizug externer Berater die Basis für die Fusion zur fenaco. Bereits Anfang August 1993, also ein knappes Jahr nach dem Grundsatzentscheid, konnte die Verbandspräsidenten-Konferenz das Unternehmenskonzept genehmigen. Damit lagen alle notwendigen Unterlagen zur Beschlussfassung in den Verbänden vor.

## 70 000 Bauern organisiert

Als am 29. November 1993 die Delegierten des Verbandes Landwirtschaftlicher Genossenschaften der Zentralschweiz (VLGZ Sursee) mit überwältigendem Mehr der Fusion zur fenaco zustimmten, hatten sich alle an den Fusionsverhandlungen beteiligten Verbände für das gemeinsame, national tätige Landwirtschaftsunternehmen ausgesprochen. Damit stimmten 624 Mitgliedgenossenschaften mit rund 70 000 Bauern der grossen Fusion zu.

Für den Zusammenschluss entschieden hatten sich zwischen dem 7. Oktober und dem 11. November 1993 bereits die Union des Coopératives Agricoles Romandes (UCAR Lausanne), der Verband landwirtschaftlicher Genossenschaften von Bern und benachbarten Kantonen (VLG Bern), der Verband ostschweizerischer landwirtschaftlicher Genossenschaften (Volg Winterthur), der Nordwestverband landwirtschaftli-



cher Genossenschaften (NWV Solothurn) und der Verband landwirtschaftlicher Genossenschaften des Kantons Freiburg (FCA Fribourg).

#### **Gesamtzusammenschluss**

Nicht am Fusionsprojekt beteiligt war die Agricola Ticinese SA, weil es sich dabei nicht um einen Genossenschaftsverband, sondern um eine Aktiengesellschaft handelt, die sich mehrheitlich in Privatbesitz befindet. Der Genossenschaftsverband Schaffhausen (GVS) verzichtete auf eine Beteiligung mit dem Hinweis auf die spezielle Struktur und geographische Lage des kleinen Verbandes. Abseits steht ebenfalls der LV Landverband

St. Gallen, dem auch beide Appenzell angehören. Anfragen einzelner Genossenschaften für eine Direktmitgliedschaft wurden von der fenaco abgelehnt, weil ein Gesamtzusammenschluss vorzuziehen sei.

#### **Rund 100 Tochterfirmen**

Nachdem die Fusion rückwirkend auf den 1. Januar 1993 erfolgte, nahm die Unternehmensgruppe der Schweizerischen Landwirtschaft, wie die fenaco offiziell genannt wird, zu Beginn dieses Jahres ihre Tätigkeit auf. Das Unternehmen mit Sitz in Bern beschäftigt heute insgesamt 4000 Personen in den sechs verschiedenen Regionen und in den rund 100 Toch-

terfirmen, an denen die fenaco ein Anteilscheinkapital von insgesamt rund 90 Millionen Franken hält.

Zu den Tochterfirmen gehören bekannte Unternehmen wie zum Beispiel die Getränkeherstellerin Pomdor AG, die Volg Weinkellereien, die Orador AG als Futtermittelproduzentin oder die Agrola AG für Treibstoffe.

#### **Moderne Konzernorganisation**

«Wir wollen zentral entscheiden, wie man am besten dezentral die Geschäfte abwickelt», erläutert Ulrich Schlup, Vorsitzender der fenaco-Geschäftsleitung die Organisationsstruktur der Unternehmensgruppe. Sie wird wie ein moderner Konzern über vier Divisionen geführt, allerdings ohne zentrale Marketing-Organisation.

Die Basis der fenaco bilden die lokalen 624 Genossenschaften, die unter dem Namen Landi einheitlich an der Verkaufsf front auftreten. Die Absatzkanäle der Landi werden in den sechs Regionen, den früheren Verbandsgebieten, unter dem Vorsitz von Hans Amrein, dem früheren Direktionspräsident der VLGZ Sursee, betreut. Der Geschäftsleitung sowie den zentralen Diensten wie Finanzen, Personal und Dienstleistungen steht der 52jährige und frühere VLG-Direktionspräsident Schlup vor. Der

---

### **fenaco und Raiffeisen: Gemeinsame Wurzeln**

Die beiden nationalen Genossenschaftsverbände fenaco und Raiffeisen weisen bezüglich Entstehung und Organisation gewisse Gemeinsamkeiten auf. So löste der Gedanke der Selbsthilfe im ländlichen Raum im ausgehenden 19. Jahrhundert die bäuerliche Genossenschaftsbewegung aus. Im gleichen Zeitraum, nämlich im Jahre 1899, nahm die Raiffeisenbewegung mit der Gründung der ersten Kasse in Bichelsee/TG ihren Anfang.

Die dezentrale Organisation der fenaco und von Raiffeisen ermöglichen trotz der nationalen Verbände eine ausgesprochene Kundennähe. Dass sich das Einkaufen im Dorf und die Bank im Dorf einer grossen Beliebtheit erfreuen, belegen auch die Geschäftsabschlüsse der letzten Jahre.

---



## Motorfahrzeugversicherungen

- Haftpflicht
- Unfall
- Vollkasko, Teilkasko

**Schweizerische Mobiliar**  
 Versicherungsgesellschaft

macht Menschen sicher

**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**



*Ihr Profi für Wintergärten + Metallbau*

**COUPON**

Bitte senden Sie mir unverbindlich  
Ihren neuen Farbprospekt

Name: \_\_\_\_\_

Strasse: \_\_\_\_\_

PLZ / Ort: \_\_\_\_\_



### 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 Faltsysteme in Aluminium
- Montage von Garagentoren und elektr. Torantrieben für neue und bestehende Tore

Landwirtschaft vorgelagerte Bereiche wie die Tierproduktion, der Pflanzenbau und Treibstoffe wurden in der dritten Division unter Leitung von Willy Gehrig, ehemals Direktor der UCAR Lausanne, zusammengefasst, und nachgelagerte Bereiche wie die Nahrungsmittelindustrie oder Konsumwaren und Getränke werden von Heinz Brugger, dem früheren Direktionspräsidenten des Volg, geführt.

### Nahrungsmittel an erster Stelle

Im vergangenen Jahr wurden die geschäftlichen Aktivitäten noch von den regionalen Verbänden wahrgenommen. Die fenaco-Gruppe weist für diesen Zeitraum einen konsolidierten Umsatz von rund 3,1 Milliarden Franken aus, wobei ein betrieblicher Cash-Flow von 116 Millionen Franken und ein Reingewinn von rund 31 Millionen Franken resultierten. Die Marktanteile konnten dabei gehalten oder leicht ausgebaut werden. Im breiten Spektrum der fenaco-Aktivitäten

machen die Übernahme von Produkten der Bauern und die Produktion sowie Vermarktung von Nahrungsmitteln mit 40 Prozent den grössten Umsatzanteil aus. Dazu gehören auch Landesprodukte, die Tiervermarktung, Fleisch, Fleischwaren und Getränke. An zweiter Stelle folgen mit einem Anteil von 35 Prozent der übrige Handel, insbesondere die Konsumwaren, Brenn- und Treibstoffe sowie Haus- und Gartenartikel. Mit 17,5 Prozent Anteil stellen die Konsumwaren dabei den grössten einzelnen Umsatzträger der fenaco dar. Nicht weniger bedeutend sind die landwirtschaftlichen Hilfsstoffe wie Saatgut, Dünger, Pflanzenschutz und Futtermittel, die einen Viertel des Gesamtumsatzes ausmachen.

### Mit den Genossenschaften in die Zukunft

Im laufenden Jahr gehen die Arbeiten zur Zusammenführung der sechs Genossenschaftsverbände weiter. «Die Mitglieder der Geschäfts-

leitung leisten ein Marathon-Pensum», würdigte Verwaltungspräsident Schmid an der ersten ordentlichen Delegiertenversammlung vom 30. Juni in Bern die bisherigen Anstrengungen. Dabei gelte es nicht nur, unter neuen Voraussetzungen das Tagesgeschäft erfolgreich zu bewältigen, sondern gleichzeitig rund 40 Fusionsprojekte zu betreuen, die bis Ende 1994 abgeschlossen werden sollen.

Die Neuorganisation sei auf gutem Weg, meinte auch Schlup als Vorsitzender der Geschäftsleitung. Ähnlich wie in der fenaco seien die Genossenschaften darangegangen, ihre Strukturen laufend zu erneuern und dem gesamtwirtschaftlichen Umfeld anzupassen. Überall werde rationalisiert, und Fusion heisse in vielen Fällen die Lösung. Gemeinsam mit den Genossenschaften würden auch die Grundlagen erarbeitet, um für die nächsten fünf bis zehn Jahre die optimale Struktur und Organisationsform zu finden.



Ulrich Schlup: «Der Bauer wird in Zukunft unternehmerischer handeln.»

## «Die fenaco will den Bauern vorangehen»

Sein Ziel ist es, dem Strukturwandel in der Landwirtschaft auf genossenschaftlicher Ebene voraus zu sein, erklärt Ulrich Schlup, Vorsitzender der fenaco-Geschäftsleitung. Trotz der notwendigen Gesundschumpfung der Agrarwirtschaft ist Schlup überzeugt, dass sie von einer sinnvollen Rationalisierung profitieren kann und damit marktfähig wird.

**PANORAMA** In welchem Umfeld stehen die Landwirtschaft und die fenaco?

ULRICH SCHLUP: Das Umfeld kann man sehr einfach mit Gatt und Deregulierung umschreiben. Das bedeutet 1,2 bis 1,5 Milliarden Franken weniger Rohertrag bis im Jahre 2002. Das hat uns einfach überzeugt, dass wir unsere Organisation so straffen müssen, dass wir über die ganze Schweiz entscheiden können. Die Landwirtschaft verdient weniger und die fenaco will sie unterstützen, damit sie wirtschaftlich besser dasteht.

Daraus folgt eine Schrumpfung der vor- und nachgelagerten Betriebe?

Ja. Zahlenangaben sind aber schwierig zu machen. Ich gehe davon

aus, dass dort, wo Massengüter mit hochtechnischen Einrichtungen hergestellt werden, die Kosten sinken müssen und grössere Verarbeitungsbetriebe notwendig sein werden. Wir haben in der Schweiz zuviele kleine Betriebe. Spezialbetriebe werden bestehen bleiben, aber bei der Fabrikation von «Massennahrungsmitteln» werden vielleicht zwei Drittel der Betriebe eingehen und daraus grössere, leistungsfähigere entstehen.

Was verstehen Sie unter mehr Marktnähe?

Neben der materiellen Leistungsfähigkeit spielt der Mensch im Geschäft eine zentrale Rolle. Ich bin fest überzeugt, dass die persönliche Beziehung ganz wichtig ist, und es muss uns gelingen, diese zu erhalten und trotzdem mit möglichst wenig Infrastruktur auszukommen, gerade auch an der Verkaufsfond. Darin besteht gegenwärtig wohl unsere grösste Herausforderung und Optimierungsarbeit. Durch die bisherige Abschottung des Marktes war in der Landwirtschaft das Interesse an der Rationalisierung eingeschränkt. Heute ist nicht mehr das Paritätslohnprinzip massgebend,

sondern vermehrt der Preisvergleich mit den Nahrungsmitteln ennet der Grenze. Dadurch wird der Bauer gezwungen, sich anders am Markt zu orientieren. Der Bauer wird in Zukunft unternehmerischer handeln.

Welche Zukunftsperspektiven sehen Sie für die Landwirtschaft, und welche Rolle wird die fenaco darin spielen?

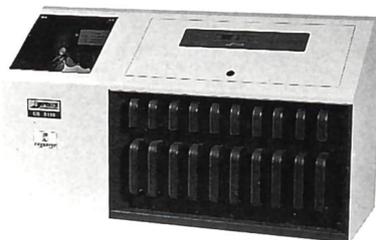
Es wird vor allem im Mittelland weniger, aber grössere Bauernbetriebe geben. Die Genossenschaften und damit die fenaco werden sich auf eine kleinere Zahl von Bauernhöfen ausrichten müssen. Mein Bestreben ist es, diese Anpassung schneller vorzunehmen, als wir dazu gezwungen werden. Mein Ziel ist es, dem Strukturwandel in der Landwirtschaft voraus zu sein. Wenn die Bauern, die Landi und die fenaco ihre Arbeit gut machen, dann werden die Schweizer Konsumenten auch bereit sein, einheimische, landwirtschaftliche Produkte zu kaufen und eventuell sogar etwas mehr dafür zu bezahlen.

Interview: Martin Sinzig



**Tellac-30DD**

Notenzählmaschine



**CS-3110 Selectronic**

Münzzähl- und Sortiermaschine



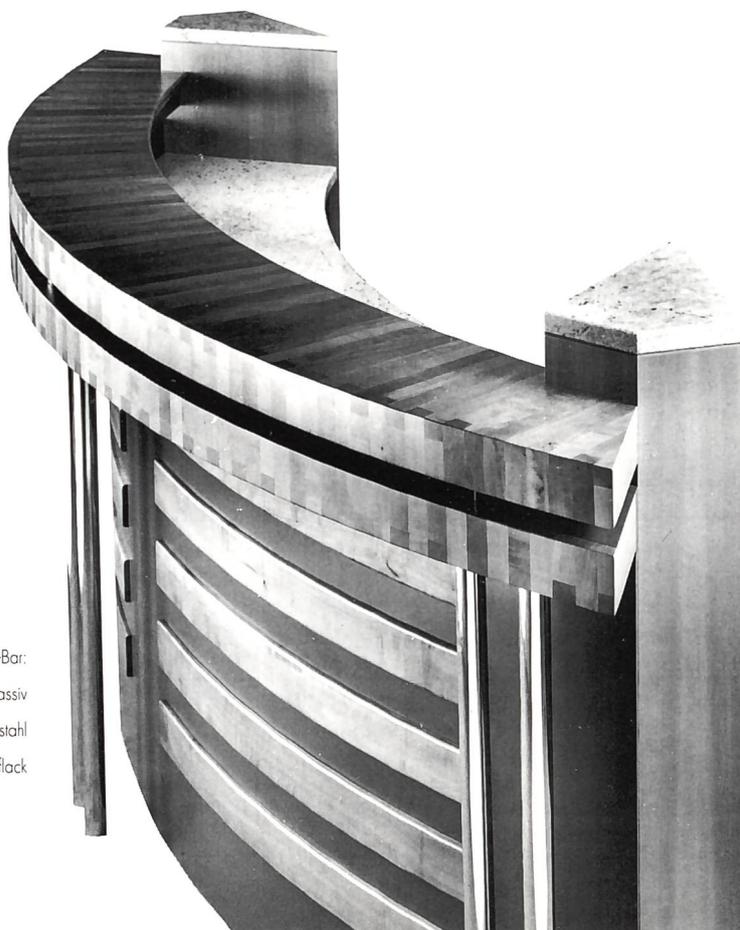
**Standard Princess el. M.**

Münzzähl- und Verpackmaschine

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

# FUEGOTEK SA



Materialien Bogara-Bar:

Birnbaum massiv

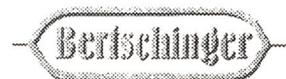
Chromstahl

Schleifflack

## Bogara

Bogara – die Bar mit dem gewissen Etwas. Gegensätzliches sind die Reize. Elegant, unkompliziert, kühl und einladend.

Raffiniert gefertigt, mit über 300 konischen Holzstücke ist die Bogara-Bar ein wirkliches Bijou. Sei es für zu Hause, oder in Empfangsräumen.



Collection Urs Bertschinger

Gewerbehau Schwarz

8608 Bubikon/ZH

Tel. 055 / 38 28 28

Öffnungszeiten Ausstellung:  
Samstag 8-12 Uhr oder tel. Vereinbarung

# Präsidentenwechsel bei den Schwyzer Raiffeisenbanken

An der 71. Delegiertenversammlung des Schwyzer Verbandes der Raiffeisenbanken konnte Präsident Robert Gwerder (Muotathal) von einem erfolgreichen 1993 berichten. Trotz eines wirtschaftlich schwierigen Jahres konnte 1993 die Bilanzsumme um 45 Millionen Franken auf 735 Millionen Franken gesteigert werden. Auch über die Zunahme der Mitglieder um 715 Personen (+8,83 Prozent) auf total 8811 Mitglieder zeigte sich der Präsident sehr erfreut.

Nachdem Robert Gwerder acht Jahre als Präsident amtierte, trat er zurück, um das Ruder einem Jüngerer zu übergeben.

Als seinen Nachfolger wählte die Delegiertenversammlung einstimmig Josef Schönbächler (Einsiedeln). Auch Robert Nigg (Gersau) trat nach langjähriger Tätigkeit im Verwaltungsrat als Aktuar zurück. Für seine stete Arbeit und seinen Einsatz wurde auch ihm herzlich gedankt. Die bisherigen Mitglieder des Verwaltungsrates – Hans Kälin (Brunnen), Beat Riesen (Immensee), Roland Urech (Goldau) – wurden von der Delegiertenversammlung bestätigt. Zusätzlich neu in den Verwaltungsrat wurden gewählt: Beat Horat (Unteriberg) und Jürg Kümin (Wilten).

(ur.)



Foto: zVg.

Der zurücktretende Präsident Robert Gwerder (rechts) gratuliert seinem Nachfolger Josef Schönbächler.

## Raiffeisen Zentralbank – Zwischenbilanz per 30. Juni 1994

in 1000 Franken	30.06.94	31.12.1993	+ / -
<b>Aktiven</b>			
Kassa / Giro- / Postcheckguthaben	33 946	39 562	-5 616
Bankendebitoren auf Sicht	164 015	99 970	-64 045
Bankendebitoren auf Zeit	714 478	1 509 787	-795 309
davon mit Laufzeit bis zu 90 Tagen	88 856	869 032	-780 176
<b>Total Bankendebitoren</b>	<b>878 493</b>	<b>1 609 757</b>	<b>-731 264</b>
Raiffeisenbanken-Debitoren auf Sicht	537 111	220 554	316 557
Raiffeisenbanken-Debitoren auf Zeit	2 258 923	2 113 223	145 700
davon mit Laufzeit bis zu 90 Tagen	52 715	50 869	1 846
<b>Total Raiffeisenbanken-Debitoren</b>	<b>2 796 034</b>	<b>2 333 777</b>	<b>462 257</b>
Wechsel und Geldmarktpapiere	5 572	6 530	-958
davon Reskriptionen und Schatzscheine	0	0	0
Kontokorrent-Debitoren ohne Deckung	14 950	18 658	-3 708
Kontokorrent-Debitoren mit Deckung	38 149	35 034	3 115
davon mit hypothekarischer Deckung	35 056	32 924	2 132
Feste Vorschüsse und Darlehen o. Deckung	136 956	146 738	-9 782
Feste Vorschüsse und Darlehen m. Deckung	35 101	38 655	-3 554
davon mit hypothekarischer Deckung	14 671	15 019	-348
Kontokorrent-Kredite und Darlehen an öffentlich-rechtliche Körperschaften	908 758	907 703	1 055
Hypothekaranlagen	1 786 219	1 828 851	-42 632
<b>Total Ausleihungen an Kunden</b>	<b>2 920 133</b>	<b>2 982 169</b>	<b>-56 464</b>
Wertschriften	2 244 114	2 241 900	2 214
Dauernde Beteiligungen	0	0	0
Bankgebäude	17 200	17 200	0
Andere Liegenschaften	39 955	33 100	6 855
Sonstige Aktiven	160 800	268 162	-107 362
<b>Bilanzsumme</b>	<b>9 096 247</b>	<b>9 525 627</b>	<b>-429 380</b>

in 1000 Franken	30.06.94	31.12.1993	+ / -
<b>Passiven</b>			
Bankenkreditoren auf Sicht	225 633	184 395	41 238
Bankenkreditoren auf Zeit	551 217	543 850	7 367
davon mit Laufzeit bis zu 90 Tagen	154 317	121 850	32 467
<b>Total Bankenkreditoren</b>	<b>776 850</b>	<b>728 245</b>	<b>48 605</b>
Raiffeisenbanken-Kreditoren auf Sicht	465 438	793 925	-328 487
Raiffeisenbanken-Kreditoren auf Zeit	4 511 020	4 675 196	-164 176
davon mit Laufzeit bis zu 90 Tagen	1 573 691	2 027 149	-453 458
<b>Total Raiffeisenbanken-Kreditoren</b>	<b>4 976 458</b>	<b>5 469 121</b>	<b>-492 663</b>
Kreditoren auf Sicht	91 705	81 659	10 046
Kreditoren auf Zeit	674 336	596 689	77 647
davon mit Laufzeit bis zu 90 Tagen	152 226	87 959	64 267
Spareinlagen	143 045	136 674	6 371
Depositen- und Einlagehefte	47 556	46 621	935
Kassenobligationen	429 288	448 726	-19 438
Obligationen-Anleihen	231 500	225 000	6 500
Pfandbriefdarlehen	1 275 950	1 197 050	78 900
<b>Total Kundengelder</b>	<b>2 893 380</b>	<b>2 732 419</b>	<b>160 961</b>
Sonstige Passiven	197 128	358 411	-161 283
Eigene Gelder			
Genossenschaftsanteilkapital	190 000	175 000	15 000
Reserven	62 400	62 400	0
Gewinnvortrag vom Vorjahr	31	31	0
<b>Total eigene Gelder</b>	<b>252 431</b>	<b>237 431</b>	<b>15 000</b>
<b>Bilanzsumme</b>	<b>9 096 247</b>	<b>9 525 627</b>	<b>-429 380</b>

Aparthotel «Ambassador», Bellwald

# Wanderwege und Skipisten direkt vor der Haustür

Wer gerne seine Ruhe hat, aber dennoch etwas unternehmen möchte, der kommt im Aparthotel «Ambassador» in Bellwald voll auf seine Rechnung. Wanderwege und Skipisten liegen direkt vor der Haustür des familienfreundlichen Ferienziels im schönen Goms.

Schon die Bezeichnung «Aparthotel» lässt es erahnen: Das herrlich gelegene, sechs Stockwerke hoch und vorwiegend aus Holzelementen bestehende «Ambassador» ist kein Ferienhotel im herkömmlichen Sinn. Die 130 Betten verteilen sich auf 36 Einheiten für ein bis sechs Personen. Sämtliche Appartements (Junior-Suiten für ein bis zwei Personen als Ein-Zimmer-Raum, Belle-Suiten für zwei bis vier Personen als Zwei-Zimmer-Wohnung und King-Suiten für vier bis sechs Personen als Drei-Zimmer-Wohnung) sind grosszügig eingerichtet. Neben einer Küche mit Kühlschrank und den notwendigen Utensilien zum Kochen und Essen verfügen die Wohnungen über eine grosse Terrasse mit Liegemöbeln, Farbfernseher und Telefon.



130 Betten verteilen sich im «Ambassador» auf 36 Einheiten für ein bis sechs Personen.

## Viele Sportmöglichkeiten

Doch nicht nur die einzelnen Appartements lassen den Aufenthalt im vier Sterne aufweisenden «Ambassador», das 1995 sein Zehn-Jahr-Jubiläum feiern wird, zum unvergesslichen Ferienerlebnis werden.

In jedem Arrangement eingeschlossen ist die kostenlose Hallenbadbenutzung mit Whirl-Pool und ein Parkplatz in der Tiefgarage. Gegen Entgelt stehen ausserdem Sauna, Solarium, Billard, Tennisplätze und Minigolf zur Verfügung. Ausserdem bietet eine aus-

gewiesene Fachkraft Sportmassagen an.

## Vielfältige Küche

Genauso attraktiv wie die Sportmöglichkeiten ist die zu kulinarischen Genüssen einladende Speisekarte im elegant eingerichteten Restaurant, das 80 Sitzplätze aufweist. Wer die Ferien ganz geniessen und in seinem Appartement nicht selber kochen will, bucht Halbpension und lässt sich allabendlich vom einheimischen Küchenchef Heinz Paris, der das Hotel seit fünf Jahren zusammen mit seiner für das Büro zuständigen Gattin Bernadette führt, mit dem Tagesmenü oder à la carte verwöhnen. Jeden Montag gibt es einen Walliser Abend mit herrlichen Spezialitäten (auch flüssiger Art) aus der Region. Nach dem Mahl trifft man sich in der gemütlichen Bar zu einem Schlummertrunk.

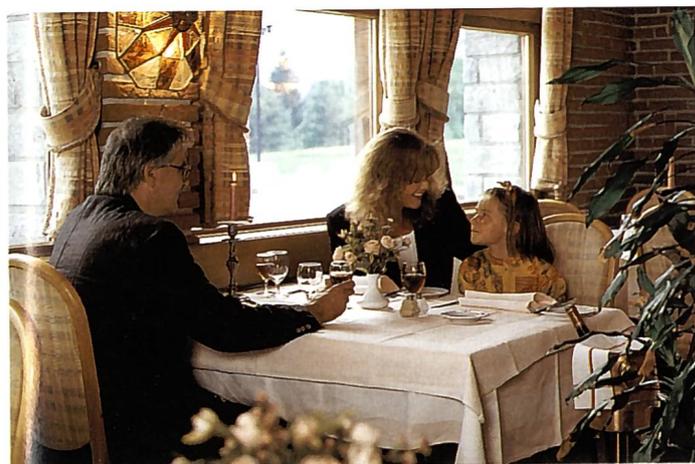


Fotos: Klaus Bur

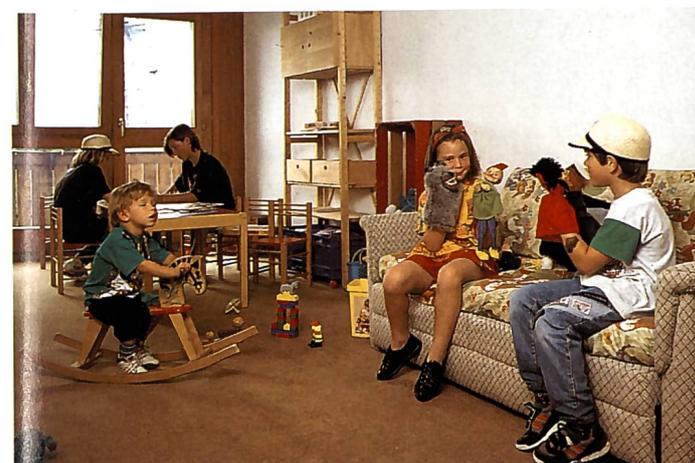
Ein herrliches Wandergebiet lockt zu grossen und kleinen Touren.



Das Hallenbad und der Whirl-Pool laden zum Badeplausch.



Im elegant eingerichteten Restaurant locken kulinarische Genüsse.



Ein Kinderspielraum mit vielen Spielzeugen erfreut die Herzen der jungen Hotelgäste.

### Herrliche Umgebung

Der Möglichkeiten, die Kalorien anderntags zu verbrennen, gibt es viele. Von Frühling bis Herbst lockt ein herrliches Wandergebiet zu kleinen und grossen Touren. Zwei Sesselbahnen, eine direkt vor der Haustür, führen bis auf 2500 Meter zu drei Bergseen, Fieschergletscher und wunderschönen Weilern mit Kapellen. Ebenso ideal liegt das «Ambassador» für die Anhänger des Wintersports. Die Skipiste führt unmittelbar vor dem Hotel vorbei. 100 Meter entfernt befindet sich der Sammelplatz für die Schweizer Skischule. Für Kinder ab zwei Jahren gibt es einen örtlichen Kindergarten.

### Ideal für Familien

Ohnehin kommen Familien mit ihren Schützlingen in diesem kinderfreundlichen Hotel voll auf ihre Rechnung. Neben dem grossen Kinderspielplatz im Freien hat es ei-

nen Kinderspielraum mit vielen Spielzeugen. Dazu gibt es im Sommer ein vom Verkehrsverein Bellwald eigens für Familien zusammengestelltes Unterhaltungsprogramm.

Womit noch ein paar Worte zu Bellwald selber verloren seien. Auf der ein mildes Klima aufweisenden Sonnenterrasse im Goms auf 1600 Metern gelegen, hat es einen schönen Dorfkern, typisch für das Oberwallis. Zudem werden im Goms viele kulturelle Programme angeboten.

Zu erreichen ist Bellwald entweder per Auto oder mit der Furka-Oberalp-Bahn ab Brig. Wer die öffentlichen Verkehrsmittel benützt, kommt am Ende der Reise in den Genuss einer eindrücklichen Seilbahnfahrt von Fürgangen hinauf nach Bellwald. An der Bergstation wird man dann mit dem hoteleigenen Bus bequem ins «Ambassador» geführt. (ma.)

### Schnupper-Hit für «Panorama»-Leser

Für die Leser des «Panorama» bietet das Ehepaar Paris in diesem Herbst einen Schnupper-Hit im «Ambassador» an:

- Zwei Übernachtungen mit Halbpension, allen Taxen, Schwimmbadbenutzung und Parkplatz in der Tiefgarage für 170 Franken pro Person. Gültig ist das Angebot bis am 13. Oktober 1994.
- Spezialpreis für eine Woche (ebenfalls gültig bis 13. Oktober): 545 Franken pro Person (inklusive Zwei-Zimmer-Suite, Frühstücksbuffet, Vier-Gang-Menü am Abend, Taxen, Hallenbad und Tiefgarage).
- Spezialangebote für die Wintersaison: 7. Januar bis 21. Januar 595 Franken pro Person und Woche, 4. März bis 24. März 620 Franken (jeweils inklusive Mehrwertsteuer). Vom 15. Oktober bis 15. Dezember bleibt das Hotel geschlossen.

### Information und Buchungen

Aparthotel «Ambassador», 3981 Bellwald/VS  
Telefon 028/71 27 27, Telefax 028/71 33 93



Collage: Brandl & Partner

■ NEUE BANKEN-SOFTWARE

# Mehr Zeit für die Kunden

Nach einem sechsmonatigen Pilotbetrieb ist die neue Banken-Software-Lösung DIALBA 2000 bei der RB Inwil/LU als erster Raiffeisenbank der Schweiz nun erfolgreich im Einsatz. Auch für die Kunden der Raiffeisenbanken bringt DIALBA 2000 zahlreiche Vorteile.

VON  
MARKUS  
ANGST

**D**ie sechs Monate vom 8. Dezember 1993 bis zum 2. Juni 1994 werden Verwalter Roman Fabits und seine drei Angestellten auf der Raiffeisenbank Inwil im Kanton Luzern so schnell wohl nicht vergessen. Während dieses halben Jahres mussten sie wegen zweier, parallel laufender EDV-Sy-

steme nicht nur einen Grossteil ihrer Arbeit doppelt verrichten, sondern hatten zusätzlich auch noch mit engen Platzverhältnissen zu kämpfen.

Weil sie mit einer Bilanzsumme von rund 50 Millionen Franken und vier Angestellten eine ideale Grösse aufweist, wurde sie von der Firma basoft als Pilotbank für die neue Banken-Software-Lösung DIALBA 2000

ausgewählt. Nicht zuletzt auch dank der verständnisvollen Kundschaft ging der sechsmonatige Versuchsbetrieb reibungslos über die Bühne.

**Hektisch, aber lehrreich**

Roman Fabits, als stellvertretender Informatikdelegierter des Luzerner Raiffeisenverbandes an EDV-Fragen ohnehin besonders interessiert,

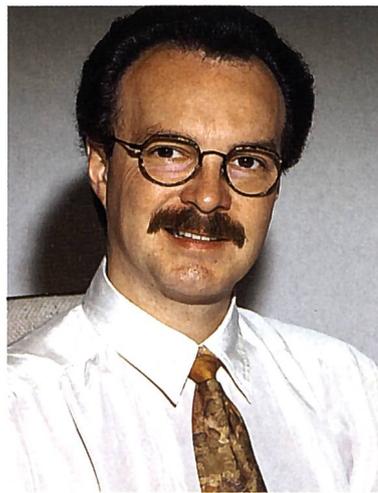
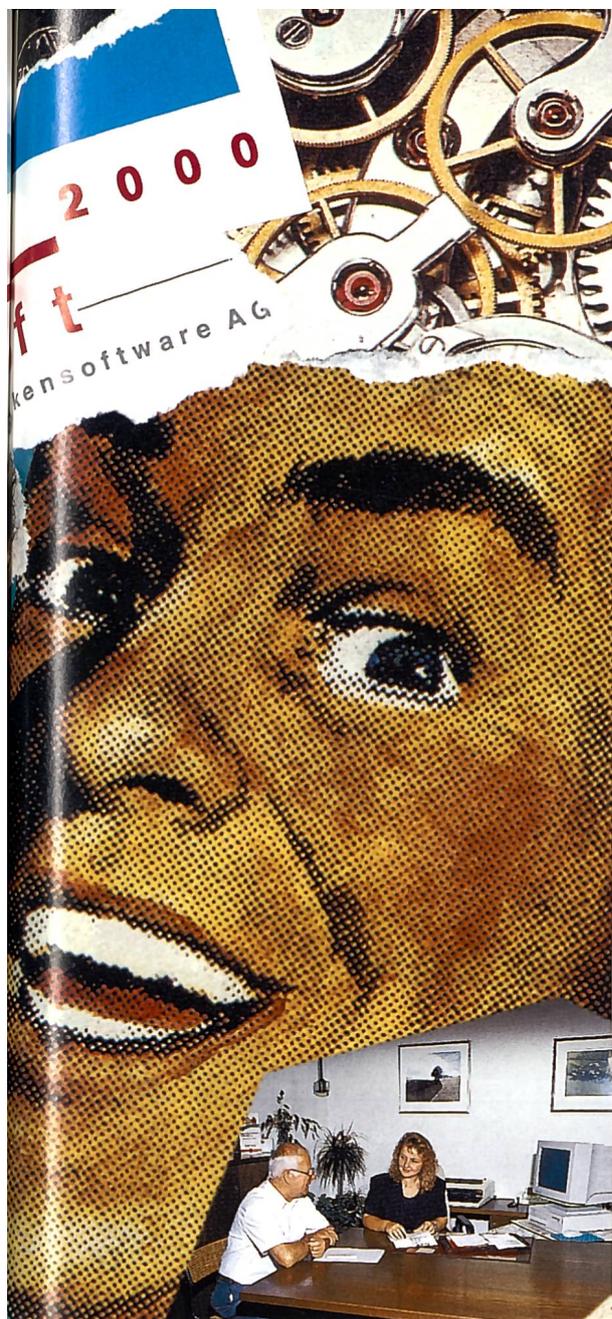


Foto: zVg.

Bei Roman Fabits, Verwalter der Raiffeisenbank Inwil, lief während sechs Monaten das basoft-Pilotprojekt.

Auf eine einfache Formel gebracht, ermöglicht DIALBA 2000 eine hohe Automatisierung der Geschäftsvorfälle sowie einen erweiterten Informationsgehalt. So erhält der Kunde auf seinen Belegen zum Beispiel eine detaillierte Aufschlüsselung der Kontospesen. Zudem gibt es keinen Mehrfachversand von Belegen mehr, da alle Unterlagen für denselben Kunden zusammengefasst versandt werden können. Das ist nicht nur kostengünstiger, sondern für den Empfänger auch angenehmer und übersichtlicher.

#### Weniger Kosten, mehr Zeit

DIALBA 2000 ermöglicht einerseits, die gerade im EDV-Bereich stetig steigenden Kosten im Griff zu halten, womit die Konkurrenzfähigkeit der Raiffeisenbanken auch in Zukunft gewährleistet ist. Andererseits wird der Verwalter stark von administrativen Aufgaben entlastet und hat damit vermehrt Zeit für die persönliche Betreuung und Beratung seiner Kundschaft.

Eine persönliche Note bringt DIALBA 2000 auch insofern mit sich, als sämtliche Kunden die Bankunterlagen auch inskünftig von ihrer Raiffeisenbank im Dorf erhalten – ganz im Gegenteil etwa zu den Grossbanken, bei denen gewisse Dienstleistungen (wie beispielsweise der Zahlungsverkehr) zentralisiert und damit auch anonymisiert wurden.

#### Was bringt die Zukunft?

Sorgt DIALBA 2000 schon heute für kundenorientierte und benutzerfreundliche Lösungen, so wird der Ausbau dieser Bankensoftware in absehbarer Zeit noch weitere zusätzliche Vorteile bringen.

■ **Telebanking:** Der Kunde wird Bankgeschäfte von zu Hause aus erledigen können. So kann beispielsweise der Kontostand jederzeit abgerufen werden. Vorteile bringt das Telebanking den Raiffeisenbanken auch im Kontakt mit der Raiffeisen-Zentralbank in St. Gallen (Informationsbezug, schnellere Auftragsausführung, grössere Sicherheit).

■ **Kunden-Informations-System:** Liefert dem Verwalter, da er einen besseren Überblick über die Kundenbeziehungen hat, wichtige Hinweise für eine aktive Gesamtberatung.

■ **Internes Kontrollsystem:** DIALBA 2000 liefert bessere Entscheidungs- und Überwachungsinformationen zur frühzeitigen Erkennung von allfälligen Verlustrisiken.

### DIALBA 2000 von basoft

DIALBA – hinter diesen sechs Buchstaben, die für *Dialog* Banken stehen, verbirgt sich eine neue Banken-Software-Lösung, die für die Raiffeisenbanken und deren Kunden zahlreiche Vorteile bringt. Entwickelt wurde diese Software, die speziell auf die Bedürfnisse der Raiffeisenbanken jeglicher Grösse zugeschnitten ist, von der in Dietikon/ZH domizilierten Firma basoft, Neue Bankensoftware AG. Das vor Jahresfrist gegründete Unternehmen, ist eine gemeinsame Tochtergesellschaft des Schweizer Verbandes der Raiffeisenbanken (SVRB) und der St. Galler Privatbank Wegelin & Co.

Während sechs Monaten lief bei der Raiffeisenbank Inwil/LU der DIALBA-2000-Pilotbetrieb. Seit dem 3. Juni hat dieselbe Bank als erste Raiffeisenbank der Schweiz diese neue Softwarelösung produktiv im Einsatz. Dank der modernen Informatik-Technologie wird die Arbeit der Raiffeisenbanken wesentlich erleichtert, wodurch dem Verwalter vermehrt Zeit zur Betreuung und Beratung seiner Kundschaft bleibt. (ma.)

Dank basoft ist das Bankpersonal von administrativen Aufgaben entlastet und hat mehr Zeit für die persönliche Betreuung der Kunden.

möchte diese Zeit nicht missen, obwohl sie phasenweise sehr hektisch und auch arbeitsintensiv war: «Für uns war es sehr interessant, von Anfang an dabei zusein. Wir hatten dank der erfreulichen Zusammenarbeit mit den permanent anwesenden basoft-Mitarbeitern auch gewisse Einflussmöglichkeiten auf das Endprodukt. Zudem genossen wir eine optimale Schulung. Wir könnten in keinem Kurs lernen, was wir im Verlauf des Pilotprojekts an Wissen und Erfahrung dazugewonnen haben.»

#### Vorteile für die Kunden

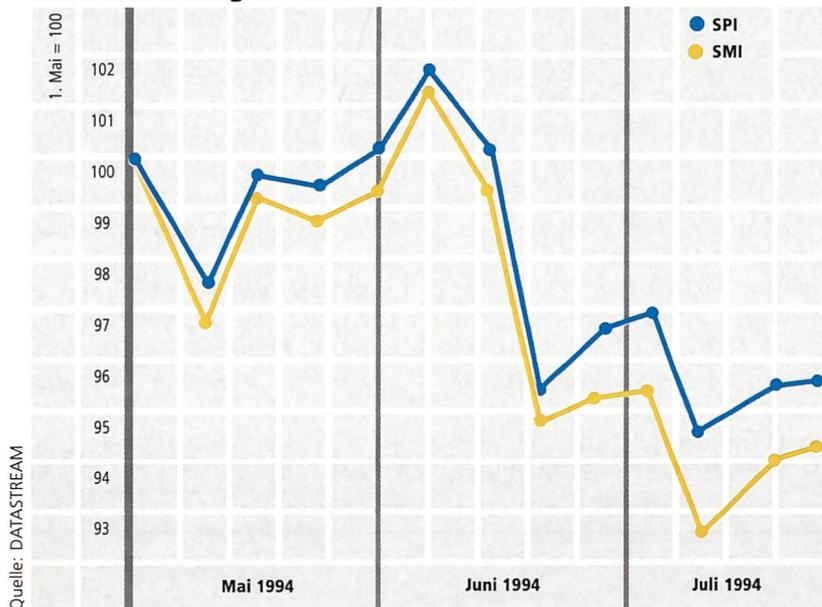
Und welche Vorteile bringt nun DIALBA 2000, das seit dem 3. Juni bei der Raiffeisenbank Inwil produktiv im Einsatz steht und danach sukzessive auch bei anderen Raiffeisenbanken installiert wird, den Kunden?

■ BÖRSEN-INDIZES

# SPI oder SMI?

Im Zusammenhang mit der Entwicklung des schweizerischen Aktienmarktes werden oft die Namen SPI (Swiss Performance Index) und SMI (Swiss Market Index) erwähnt. Beides sind Indizes, die Aufschluss über die Entwicklung des schweizerischen Aktienmarktes geben und täglich neu berechnet und publiziert werden.

**Kursentwicklung SPI und SMI Mai bis Juli 1994**



Quelle: DATASTREAM

**E**in Anleger, der in Aktien investiert hat, möchte einerseits über die Preisentwicklung seiner Titel informiert werden, andererseits möchte er vergleichen, wie sich seine Aktien zum Gesamtmarkt entwickelt haben. Um einen solchen Vergleich anzustellen, wurden Indizes geschaffen. In der Regel wird nur eine Auswahl an bestimmten Aktien miteinbezogen. Die für den schweizerischen Aktienmarkt geschaffenen Indizes Swiss Performance Index (SPI) und Swiss Market Index (SMI) finden bei den Investoren grosse Beachtung.

Wenn man SPI und SMI auf Tabelle 1 betrachtet, sind auf den ersten Blick keine wesentlichen Unterschiede bei der Branchengewichtung auszumachen. In beiden haben Banken, Pharma/Chemie und Nahrungsmittel hohe Anteile. Bei einer näheren Betrachtung sind jedoch einige Unterschiede festzustellen.

Im SPI, eingeführt im September 1987 auf einer Basis von 1000 Punk-

ten, sind mit über 300 Titeln fast alle an den Börsen in Zürich, Genf und Basel kotierten Aktien vertreten. Der SPI ist somit breit abgestützt. Als Messlatte dient er nicht nur den Anlegern, sondern auch dem Fondsmanager, der den Index für seine Leistungsmessung heranzieht. Es ist daher naheliegend, dass sich der Raiffeisen-Fonds SwissAc, der in schweizerische Aktien investiert, am SPI misst.

Beim im Dezember 1988 auf einer Basis von 1500 Punkten eingeführten SMI war die Idee, mit wenigen Titeln den Markt widerzugeben, so dass im SMI weit weniger Titel, nämlich lediglich deren 23 von 17 Unternehmen, vertreten sind. Dabei handelt es sich ausschliesslich um Aktien grosskapitalisierter Unternehmen (Blue Chips). Durch das Fehlen von Titeln klein- und mittelgrosser Unternehmen ergibt sich im Vergleich zum SPI oft eine differenzierte Entwicklung (siehe Kursbild). Die gute Kursentwicklung von Aktien kleinerer Unternehmen – wie beispielsweise in den letzten Monaten – schlagen sich

**Gewichtung der Branchen (in %)**

	SPI	SMI
Banken	21,5	25,7
Versicherungen	8,4	9,3
Transporte	0,9	
Detailhandel	1,3	
Übrige Dienstleistungen	5,0	
<b>Total Dienstleistungen</b>	<b>37,1</b>	<b>35,0</b>
Maschinenindustrie	2,9	4,5
Energie/Versorger	2,2	1,1
Chemie/Pharma	33,7	36,5
Nahrungsmittel	12,6	17,5
Elektronik	5,1	2,1
Bau	2,5	1,4
Übrige Industrie	3,9	1,9
<b>Total Industrie</b>	<b>62,9</b>	<b>65,0</b>

also beim SMI nicht durch. Institutionelle Anleger (Versicherungen, Pensionskassen) setzen in ihren Anlagestrategien ihren Aktienanteil oft nach dem SMI zusammen.

Wie Tabelle 2 zeigt, weisen einzelne Titel hohe Anteile an den Indizes auf. Beim SMI machen Nestlé, Roche und SBG alleine rund 50 Prozent aus. Die sechs am stärksten gewichteten Titel machen rund 75 Prozent des Indexes aus. Im SPI, in welchem die Anteile einzelner Titel tiefer sind, erreichen sie immer noch rund 55 Prozent. Wegen der hohen Gewichtung im Index beeinflussen die Kurschwankungen der Nestlé-Aktien im Vergleich mit Sulzer (0,8 Prozent) die Indexentwicklung automatisch stärker.

Peter Signer,  
Wertschriftenverkauf SVRB

**Gewichtung der 6 grössten Titel (in %)**

	SPI	SMI
Roche GS	17,3	17,6
Nestlé N	11,7	17,5
SBG I	8,4	12,4
Sandoz N	7,2	9,6
Ciba-Geigy N	6,2	9,3
CS Holding I	5,0	7,4
<b>Total</b>	<b>55,8</b>	<b>73,8</b>

# Nicht nur Altherren

Ursprünglich ein Turnspiel, hat sich Faustball in der Schweiz zu einer eigenständigen Sportart entwickelt. Das Hobby von gegen 9000 Aktiven kennt fast keine Altersgrenzen: Faustball kommt immer weniger als Altherrensport daher, die Nachwuchsbewegung wächst.



Foto: Patrick Lüthy

kommission (Fako) weist im Gegenzug auf die hohen Anforderungen hin, welche Faustball in den oberen Ligen stellt.

## Reaktion und Kondition

Das Spiel auf dem 50 mal 20 Meter grossen Feld, das durch eine zwei Meter hohe Leine in zwei Hälften geteilt ist, verlangt von den je fünf Akteuren auf festen Positionen ein grosses Reaktionsvermögen und eine gute Kondition. Im Unterschied zum Volleyball darf der Ball nach dem Aufschlag im gegnerischen Feld den Rasen oder Hallenboden vor jedem Schlageinmal berühren, bevor er nach höchstens drei Faust- oder Unterarmberührungen verschiedener Spieler wieder den Weg über die Leine finden muss.

Seit 1966 gibt es in der Schweiz einen geregelten Meisterschaftsbetrieb, an dem mittlerweile rund 1000 Teams teilnehmen. Erst seit 1988 steigen die Frauen – derzeit mit 25 Equipen – ins Rennen um Titelehren. In der Nationalliga A und B führt die von den drei grossen Turnverbänden besetzte Faustballkommission (Fako) das Championat durch. In der 1. Liga sorgen vier Zonen, von der 2. bis in die 5. Liga zehn Regionen für den Wettspielbetrieb, wobei alle der Fako unterstellt sind. Neben der Feldmeisterschaft von Mai bis September läuft im Winter seit Jahren die Hallenmeisterschaft, eine technisch leicht verschiedene Form des Ernstkampfes, an der nicht alle Klubs gleich intensiv beteiligt sind.

## Hochburgen auf dem Land

Während im Herkunftsland Deutschland die Grossstadtvereine dominieren, geben in der Schweiz die Landklubs den Ton an. Die Zeiten, als mit der Alten Sektion Zürich ein Team

aus einer grossen Agglomeration gleich 13mal Schweizer Meister werden konnte, sind endgültig vorbei. Verantwortlich dafür ist die Tatsache, dass sich die Vereine in den Zentren oft vergeblich um Nachwuchs bemühen, während die Mannschaften auf dem Land angesichts des kleineren Freizeitangebots attraktiver erscheinen.

Seit zehn Jahren teilen sich in der Nationalliga A Full-Reuenthal AG, Jona SG und Heiden AR die ersten drei Plätze. Die Geographie zeigt in diesem Fall nicht nur an, dass die Hochburgen auf dem Land liegen, sondern dass sie insbesondere in der Ostschweiz und im Aargau zu finden sind. In der Westschweiz und im Tessin ist Faustball praktisch unbekannt.

In den obersten zwei Spielklassen hat sich Faustball am weitesten von der Turnbewegung entfernt, in der es als Zweitsport grossgeworden war. Während in der Nationalliga eigenständige Vereine vorkommen, ist der relativ junge Sport in den unteren Klassen weiterhin ausschliesslich in den Turnvereinen beheimatet.

## Deutschland führend

Wer nach der Vergangenheit des Faustballs fahndet, hat eine sichere Spur nach Deutschland. «Schon bei Goethe kommt eine Beschreibung des Spiels vor», weiss Karl Raymann.

---

## Faustball-Infos

Wer mehr Informationen über Faustball erhalten möchte, kann sich an den Präsidenten der Schweizerischen Faustballkommission wenden.

Adresse:

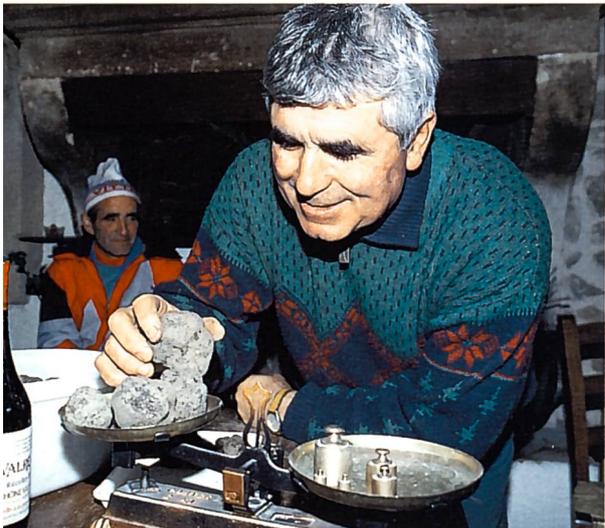
Karl Raymann, Tegernastrasse 43, 8645 Jona. Telefon 055 20 91 11.

---

VON  
JÜRGEN  
SALVISBERG

Schon 180 Juniorenteams nehmen derzeit am Meisterschaftsbetrieb teil. Die 12- bis 18jährigen sind damit auf dem besten Weg, bald einen Fünftel aller Mannschaften zu stellen. Das Bild vom Altherrensport kommt deshalb teilweise einem Klischee gleich. «Nur in der 3. bis 5. Liga trifft es noch zu», präzisiert Karl Raymann. Der Präsident der Schweizerischen Faustball-

Trüffelmarkt



Fotos: Bernard Joliat



## ■ PILZE

# Die Prinzen des Waldes

Die Pilze sind die wahren Prinzen des Waldes. In schönen Legenden werden sie den Heinzelmännchen, Elfen, Gnomen, Feen und sogar Schlümpfen gleichgestellt. Manche Sagen behaupten, dass diese bescheidenen Bewohner des Unterholzes aus einem Blitz, einem Donner oder vom Wind stammen.

VON  
BERNARD  
JOLIAT

**D**iese mysteriösen Kryptogamen bilden eine eigene Welt, ein sonderbares Universum, in dem das Weltliche kaum Zutritt hat. Ohne jegliches Blattgrün-Pigment ist der weiche Steinpilz des Nadelwaldes nur schwer vom falschen grünen Knollenblätterpilz zu unterscheiden. Schon immer bargen die geheimsten Schätze der Natur tödliche Gefahren.

Da sie vorwiegend mit dem Regen auftauchen, vereinigen die Pilze verschiedene Doppelsinnigkeiten. Ihre bizarren Formen haben seit jeher Angst und Aberglaube geschürt. Aber heute liebt man sie viel mehr als man sie fürchtet.

Ihre seltsame Faszination war schon in der frühesten Antike bekannt. Auch in der Bibel war davon die Rede.

Chinesen, Japaner, Griechen und Römer assen sie im Überfluss. Wurde nicht der römische Kaiser Claudius im Jahr 54 nach Christus von seiner Gattin Agripina mit Pilzen vergiftet?

### Waldpilze und Zuchtpilze

Im Mittelalter treffen sich die Pilze mit den Schlangen, den Kröten, und den Katzen in der diabolischen Hexenwelt wieder. Nicht von ungefähr benützten die Indianer Amerikas und die Eskimos bei gewissen religiösen Zeremonien die euphorisierenden Eigenschaften einiger halluzinatorischer Pilze. Denn das Hervorspriessen dieser kuriosen Kryptogamen einige Stunden nach einem Regenguss hat etwas Übernatürliches an sich, das die Phantasie noch fördert. Das biotopische Umfeld der Pil-

ze bleibt unzugänglich, und alle Versuche, diese Gewächse ohne Chlorophyll zu kultivieren, sind fehlgeschlagen.

Die Forscher haben sich also dem Agaricus oder Zuchtchampignon zugewandt, dem «Champignon de Paris», dessen niedriger Nährwert (40 kcal pro 100 g Frischgewicht) die Diätküche dominiert.

Das Kaufen und Essen von Zuchtpilzen (kurioserweise auch «Saprophyten» genannt) ersetzt allerdings niemals das Vergnügen des Pflückens von «symbiotischen» Pilzen (Mykorrhiza) im Unterholz. Goldrausch im Wald: Pfifferling, Steinpilz, Morchel, Mairitterling und Schirmling figurieren unter den Favoriten bei den Kennern. Ihr Duft und ihr Aroma erfreuen die Geschmacksnerven.



Pilzbeet

Shii-take, Pfifferling, Pleurotus, Champignons de Paris.



### Pflücken und geniessen

Um sich einer ungetrübten Gaumenfreude hingeben zu können, müssen jedoch beim Pflücken alle Regeln der Mykologen streng befolgt werden. Im Gegensatz zum Gemüse, das leicht zu erkennen ist, offenbaren die Waldpilze mit ihren schwer erkennbaren Unterschieden ihre wahre Identität nur dem erfahrenen Pilzpflücker und Spaziergänger, der ein Auge für die Natur hat und sich die Zeit nimmt, deren Geheimnisse zu erforschen.

Der Laie sollte seine Kenntnisse nicht nur den Fotos eines Pilzbuches oder einem Lexikon entnehmen, um mit Sicherheit die giftigen von den guten Pilzen unterscheiden zu können. Ein Pilzspaziergang an einem schönen Tag im Unterholz mit einem erfahrenen Mykologen erweist sich als viel lehrreicher und spornt noch zum genaueren Kennenlernen dieser eigenartigen Gewächse an.

### Ohne Pilze kein Käse, kein Bier, kein Wein . . .

Dabei lernt man auch, dass die Pilze «atmen» und von blosser Hand gepflückt werden müssen, und zwar mit einer kurzen Drehbewegung. Die kostbaren Pilze sollte man eher in einen Korb als in einen Plastiksack legen, um eine Gärung zu vermeiden. Ausserdem sind die jungen Pilze viel geschmackvoller.

Übrigens: wussten Sie, dass ohne die Pilze der Mensch zum Beispiel den Käse nicht kennen würde? Und auch das Bier, den Wein und das Penicillin nicht?

### Das ganze Jahr hindurch

Die Pilze, die vor allem im Herbst, wenn sich die Wälder mit einem prächtigen Gold- und Purpurmantel überziehen, im Überfluss wachsen, sind in der östlichen und asiatischen Gastronomie nicht wegzudenken. Im Gegensatz zur allgemeinen Annahme kann man bei uns fast das ganze Jahr

hindurch Pilze sammeln. Die Morcheln wachsen im April, gefolgt von den Mairitterlingen. Der Mai begünstigt das Wachstum der Pfifferlinge und der Steinpilze, zwar während des Sommers nur spärlich – ausser nach einem Gewitter – aber von Ende August an bis Weihnachten spriessen sie massenhaft. Die Hochsaison beginnt im September mit den Steinpilzen von Bordeaux, den Schirmlingen und den Trompeten; dazu kommen noch viele weitere Arten, die praktisch den ganzen Winter verfügbar sind.

Guten Appetit!

## Auf der Suche nach dem schwarzen Diamanten

Das Gewicht eines Trüffels variiert im Durchschnitt zwischen 10 und 80 Gramm, einige sind jedoch über 100 Gramm schwer. Ausser dem weissen Trüffel von Alba, der eher gelb, grau oder braun ist und bis zu 5000 Franken pro Kilogramm, ist der *Tuber melanosporum*, häufiger «schwarzer Trüffel von Périgord» genannt, der gefragteste Pilz unter den Kennern. Die schwarzen Trüffel von Tricastin unterliegen einer Qualitätskontrolle. Es gibt mindestens sieben Sorten von Trüffeln, wovon 32 in Europa entdeckt wurden.

Seit 1986 schreibt das Gesetz in der Schweiz, basierend auf Frankreich, bei Trüffelprodukten einen Mindestgehalt an echtem Trüffel von 2 bis 5 Prozent vor. Die Feinschmecker behaupten jedoch, dass mindestens 10 Prozent nötig sind, um den kulinarischen Ansprüchen eines echten Kenners gerecht zu werden.

Vorsicht vor unechten Trüffeln. Sie könnten aus Sojafett, künstlichem japanischem Trüffel, Teig aus schwarzen Oliven, weissem Trüffel in Nusschale oder Braunkohle eingelegt, bestehen. (bj.)



## ■ SOLARENERGIE

# Das Ende der Finsternis

Seit Menschengedenken schenkt uns die Sonne ihre Energie. Sie erleuchtet uns, wärmt uns, beeinflusst unsere Stimmung, sie macht den Regen und das schöne Wetter.

VON  
BERNARD  
JOLIAT

**W**enn Phoebus verschwindet, sinkt die Temperatur, und die Nacht hüllt uns ein. Unsere energetischen Bedürfnisse wachsen. Wir müssen daher das Licht und die Wärme, die uns die Sonne nicht mehr gibt, selber produzieren. Diese Abhängigkeit ist im Winter noch grösser.

Die grossen fossilen Energiequellen wie Erdöl sind nicht unerschöpflich, wenn sie auch noch für einige Jahrzehnte ausreichen. Der weltweite

Verbrauch an Energie nimmt unerbittlich zu. Im gleichen Rhythmus versiegen die herkömmlichen Quellen. Und jedes Jahr wachsen die Hoffnungen auf neue Energien: die Sonne, den Wind, die Gezeiten. Diese Energiequellen sind unerschöpflich und kosten nichts. Ausserdem sind sie umweltfreundlich, wenn man von der Herstellung des nötigen Materials zu deren Nutzung absieht.

### **Geringer Wirkungsgrad**

Die Erde fängt ununterbrochen ein Zweimilliardstel der Energie auf, die

von der Sonne abgegeben wird. Dies entspricht immerhin dem Zehntausendfachen Energiebedarf der ganzen Welt.

Die Solarenergie ist kein Mythos mehr. Sie wird in der Schweiz und auf der ganzen Welt bereits zu Forschungszwecken oder in privaten Anlagen eingesetzt. Der Selbstkostenpreis dafür ist im Bezug auf die nötigen Installationen zwar immer noch sehr hoch, das heisst zwei bis zehn Mal höher als bei der herkömmlichen Energie. Diese Kosten sind jedoch rückläufig. Ausserdem könnte die



Fotos: Bernard Joliat

«Demokratisierung» der Solarenergie mit einer verstärkten Produktion von Fassungsquellen, die für alle zugänglich sind, sogar diese Versorgungsart eines Tages erschwinglich machen.

Zur Zeit ist es in einem Labor bereits möglich, 30 Prozent der erhaltenen Sonnenenergie in elektrischen Strom umzuwandeln. Dazu werden zwei Photozellen aus Galliumarsen benötigt. Aber ausserhalb der Labors gibt es noch kein industrielles Verfahren zur Herstellung von Modulen mit einem Ertrag von über 20 Prozent. Der effektive Prozentsatz bewegt sich zwischen 14 und 18 Prozent bei den Siliziumkristall-Zellen und 6 Prozent bei den Batterien aus amorphem Silizium.

#### **Energiesatelliten**

Michel Rodot, Verwalter der Stiftung «Energie für die Welt» des nationalen wissenschaftlichen Forschungszentrums (CNRS) in Frankreich, ist der Meinung, dass die Zukunft in den «Energiesatelliten» liegen könnte,

---

### **Die Nutzung der Energie**

Man spricht von aktivem Nutzen, wenn man die Sonnenwärme zum Erwärmen des Wassers (Sanitärbereich, Heizung, Schwimmbäder), Trocknung des Heus usw. braucht. Es handelt sich dabei um die thermische Solarenergie. Wenn man die Sonnenstrahlen in Elektrizität umwandelt, spricht man von photovoltaischer Solarenergie, vom italienischen Physiker Volta abgeleitet, der die elektrische Zelle 1800 erfand.

Von passivem Nutzen ist die Rede, wenn das Sonnenlicht direkt eingesetzt wird, um besseres Licht oder eine höhere Temperatur in einem Raum, einem Wintergarten oder sogar in einem Gebäude zu erhalten – und zwar mit Materialien, die am besten zu einer optimalen Nutzung der Sonnenenergie geeignet sind. Das Schweizer Volk und die Stände haben sich in der Volksabstimmung über einen verfassungsrechtlichen Energieartikel klar für ein Energiesparpro-

gramm und eine Entwicklung zur Förderung neuer Energien ausgesprochen. Der «solare» Gesichtspunkt spielt dabei eine entscheidende Rolle.

Die Aktionsgruppe «erneuerbare Energien» des Energieprogramms 2000 befasst sich mit der Förderung der thermischen Sonnenenergie. Sie bietet eine schlüsselfertige Installation zu weniger als 10 000 Franken an, die «Solkit», eine Warmwasseranlage.

«Solkit» weist eine Fläche von 4,5 Quadratmetern an Solarzellen für ein Einfamilienhaus mit vier Personen auf und liefert 2500 kWh thermische Energie pro Jahr. Die Kosten pro kWh belaufen sich auf 16 Rappen, mit einer Amortisationszeit der Installation von 20 Jahren.

In der Schweiz gibt es zur Zeit rund 20 Pilotinstallationen des Typs «Solkit», wovon sich vier in der Romandie, im Kanton Neuchâtel, befinden. (bj.)



**Unsere Bianca  
kennt weder  
Fünf-Tage-Woche**

## noch Feierabend.

Ist einmal Nacharbeit oder 80-Stunden-Woche angesagt – Feiertag hin, Ferien her? – Für Bianca kein Grund zum Ausrasten. Denn was für uns Zweibeiner wie eine Tortur anmutet, schafft sie mit links. Zu nächtlicher Stunde (Niedersstromtarif) oder wann immer Sie wollen. Leise und zuverlässig, bei geringstem Wasser-, Energie- und Zeitaufwand.

Ihr sicherer Partner für immer

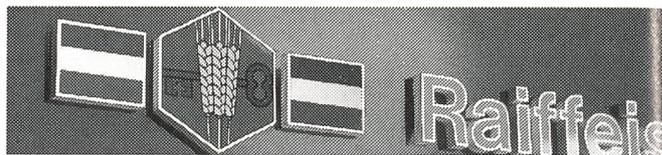
**Merker** 

Waschautomaten  
Tumbler  
Geschirrspüler

Merker AG  
Dynamostr. 5  
5400 Baden

Tel. 056/20 71 71  
Fax 056/20 72 22

Verkauf und Service in Baden, Basel, Bern, Biel, Chur, Genf, Lausanne, Luzern, St. Gallen, Tessin, Wallis, Zürich



**RAIFFEISENBANK 4612 WANGEN BEI OLTEN**

Unser Verwalter-Stellvertreter wird in 2 Jahren pensioniert. Um eine umfassende und optimale Einarbeitung des Nachfolgers zu ermöglichen, suchen wir bereits heute den künftigen

## Verwalter-Stellvertreter

Sie sollten befähigt sein, den Bankverwalter bzw. seinen Stellvertreter in allen Belangen einer modernen Raiffeisenbank kompetent vertreten zu können.

Interessenten an dieser abwechslungsreichen, verantwortungsvollen und entwicklungsfähigen Stelle, die über die notwendigen persönlichen und bank- und EDV-fachlichen Qualitäten verfügen, senden ihre schriftlichen Bewerbungsunterlagen an die

Raiffeisenbank Wangen bei Olten  
z.H. Herr Leo Baumgartner, Verwalter  
4612 Wangen

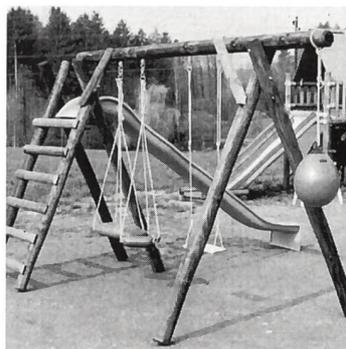
Für weitere Auskünfte steht Ihnen der Verwalter gerne zur Verfügung (Telefon 062 32 58 51).

**RAIFFEISEN**



Die Bank, der man vertraut.

## Spielplatzgeräte aus Holz



Für Privat-Gärten und öffentliche Anlagen. Beispiele sind ausgestellt an der Strecke Hedingen-Ottenbach in **Zwillikon ZH**.

Persönliche Beratung nach Terminabsprache.  
Telefon 01 761 77 88  
Telefax 01 761 77 91

**UHU Spielschür**  
8910 Affoltern a.A.

**Er braucht. Sie hat.**



**Spende Blut. Rette Leben.**

deren riesige Segel die Sonnenstrahlen, die im Weltraum sehr intensiv sind, einfangen und in Elektrizität umwandeln könnten. Die gewonnene Elektrizität könnte danach in Strahlenbündeln zur Erde gelenkt werden.

Diese Idee, die technisch durchaus realisierbar ist, kann jedoch vom wirtschaftlichen Standpunkt aus nur ins Auge gefasst werden, wenn sich die Kosten für das Entsenden eines Satelliten um das Fünfzigfache reduzieren.

### Im Prinzip gratis . . .

Ist die Sonnenenergie also wirklich «gratis»? Im Prinzip ja, aber sie müsste zu minimalen Kosten verfügbar gemacht werden. Das erforderliche Kapital, das heute nötig wäre, übersteigt jedes normale Budget. Allein die Speisung einer handelsüblichen Ampulle kostet rund 1200 Franken für Photozellen, Akkumulator, Regulator und andere Bestandteile. Eine Stunde Laufzeit dieser Ampulle kostet drei Rappen. Dies ist zwar 100 Mal weniger als bei den chemischen Zellen, aber immer noch sechs bis acht Mal mehr als bei der Elektrizität, die über die öffentlichen Netze verteilt wird.

Ein gewisser Optimismus ist dennoch angebracht. Im Verlauf der letzten zwei Jahrzehnte haben sich die Preise, obwohl immer noch zu hoch, um das Zwanzigfache verringert. Und dieser Preisrückgang dauert dank einer intensivierten Produktion noch an. Die grössten Fabrikanten weltweit, vor allem in Europa, Japan und in den USA, haben die jährliche Produktion an Solarfläche von 600 000 Quadratmetern überschritten und nähern sich der Quadratmeter-Millionengrenze. Aber wir müssen ohne Zweifel noch gut 20 Jahre warten, bis die Kosten der Solarenergie denjenigen der herkömmlichen Energie entsprechen. Es ist nicht auszuschliessen, dass um das Jahr 2015 herum die Sonnenenergie endlich schrittweise die Erdöl- und Atomenergie ersetzen könnte und sich nicht mehr nur auf die Speisung von Kommunikationsrelais und isolierten Häusern beschränkt.

### Priorität in der Dritten Welt?

Laut Michel Rochat könnten paradoxerweise gerade die Länder der Dritten Welt als erste von der Solarenergie profitieren. In Marokko zeigte

## Die neuen Energien



Die äolischen Kraftwerke von Palm Springs, Kalifornien.

Ausser der Sonne könnten noch andere natürliche bewegliche Elemente wie die Gezeiten, der Wind und die Wasserströmungen neue, saubere und ständig erneuerbare Energiequellen bilden.

■ **Die Gewalt der Gezeiten:** Die Gezeiten sind unerschöpflich. Ihre Leistung überschreitet drei Milliarden kWh, wovon ein Drittel den Küsten entlang verlorengeht. Wenn man davon nur 20 Prozent nutzen könnte, würde man rund 400 Milliarden kWh erhalten. Frankreich hat mit dem Gezeitenkraftwerk Rance, dem ersten auf der Welt, das 1943 geplant und 1966 realisiert wurde, den ersten Schritt auf diesem Gebiet getan.

■ **Die Kraft des Windes:** Vor über 2000 Jahren nutzte man bereits die äolischen Kräfte. Die USA, Kanada, Neuseeland, die Niederlande, Dänemark, Deutschland, Italien, Frankreich, Grossbritannien, Irland, Schweden und die Ukraine sowie einige Länder der Dritten Welt (Algerien, Indien), haben die Idee der äolischen Kräfte wieder neu aufleben lassen und besitzen heute mehr oder weniger leistungsfähige Einrichtungen. Die spek-

takulärsten Windkraftwerke befinden sich in der Region von Palm Springs in Kalifornien, wo eine einzige Gruppe von 50 Windmühlen mit einer Höhe von 70 Metern, mit je zwei 100 Meter langen Flügeln, eine Gesamtleistung von 360 Mwh (ein Megawatt = 1 Mio kW) liefern.

■ **Andere Energiequellen:** Die potentiellen Ressourcen an neuer Energie unseres Planeten beschränken sich nicht nur auf die Sonne, die Gezeiten und die Winde. Die Geothermie bietet ebenfalls interessante Möglichkeiten. An guter Lage, wie im Vale Secolo in Italien, dem leistungsfähigsten geothermischen Kraftwerk auf der Welt, ist der Selbstkostenpreis pro kWh deutlich niedriger als beim fossilen Brennstoff. Über die thermische Energie der Meere und die Kraft der Wellen ist man sich noch nicht im klaren. Und zahlreiche, technisch realisierbare Energiequellen (bakterielle Zellen, Energie aus Verbrennungsrückständen und Industrierauch usw.) befinden sich zur Zeit erst in einem Experimentierstadium, denn der Ertrag liegt noch weit unter den Investitionen.

(bj.)



Die Schweiz von morgen? «Solartelefon» in Australien.

eine kürzlich vorgenommene Studie, dass der elektrische Anschluss eines Dorfes ans öffentliche Stromnetz im Durchschnitt 150 000 Franken kostete, während man die Beleuchtung und die Radio-/Fernsehgeräte des gleichen Dorfes mit Sonnenenergie für weniger als 45 000 Franken speisen konnte. Daraus geht hervor, dass die zwei Milliarden Menschen, die auf dem Land

Mit diesem Projekt müssten auch zwei Milliarden Menschen nicht mehr über zahlreiche Generationen darauf warten, dass sie endlich am entfernten nationalen Netz angeschlossen würden. Ihre Grundbedürfnisse, die sich auf 6 kW pro Dorf beschränken, könnten so befriedigt werden. Dies entspricht dem Durchschnittsverbrauch einer einzigen Familie in den

tuell noch einen Generator für die Strassen- und Schulbeleuchtung speisen könnten.

### 800 Solarpumpen im Sahel

Die Realisierung dieser sozialen Perspektiven, die neue Stellen schaffen, eine Öffnung zur Welt bedeuten und den Komfort einiger isolierter Völker erhöhen könnte (weil dadurch die Auswanderung der Landbevölkerung abgebremst würde), hängt in erster Linie von den öffentlichen Stellen ab, die über die Finanzierung befinden können. Die einzelnen Benutzer müssten dabei nur für die Betriebskosten aufkommen.

Die EG hat bereits 800 Solarpumpen im Sahel installiert, während Mali deren 300 für sich allein besitzt. In Indonesien wurden sogar rund 30 000 komplette Solaranlagen installiert, aber nicht immer nur aus rein humanitären Gründen. Das Aufkommen des Fernsehens in den abgelegenen Dörfern des Archipels ermöglicht den Regierungen, ihre Macht und ihre politischen Ambitionen bis weit in den Dschungel auszudehnen . . .

Im Moment ist es noch nicht möglich, die schwache Leistung dieser Anlagen zu verbessern, ohne die Kosten beachtlich zu erhöhen. Die Wichtigkeit dieses Weltmarktes könnte jedoch trotzdem ein reges Interesse hervorrufen, und zwar sowohl seitens der Fabrikanten dieser Solaranlagen – und deren Nebenprodukten – wie auch seitens der Investoren. Die daraus folgende Preissenkung würde sich schnell auf den Selbstkostenpreis dieser Energiequellen in den industrialisierten Ländern auswirken. Die Forschung auf diesem Gebiet könnte durch dieses Projekt, das gleichzeitig die Erforschung neuer Technologien beschleunigen würde, wieder auftrieb erhalten.

## Der Solarofen von Odeillo: Forschung, Energie, Zukunft . . .

Der Sonnenofen von Odeillo in der Nähe der Klimastation von Font-Romeu in den östlichen Pyrenäen in Frankreich dient dem nationalen wissenschaftlichen Forschungszentrum (CNRS) ebenfalls zur Forschung. In der Mitte des Ofens befindet



sich ein grosser Spiegel, mit dem eine Maximaltemperatur von 3800 Grad erreicht wird: Die Grösse der einzelnen Spiegel ermöglicht einen Energiefluss von total 1000 kWh. Mit diesen hohen Temperaturen, die durch Elektro- und Magnetfelder er-

zeugt werden, können Materialien von hoher Reinheit gewonnen und behandelt werden.

So wurden auch Aussenflächen von Weltraumschiffen, thermische Abschirmungen von Raketen und strahlendurchlässige Satellitenfenster in Odeillo getestet.

Für solche Tests ist der grosse Solarofen unersetzlich.

Er dient auch dazu, Geräte und Verfahren unter hohen Temperaturen bis zur industriellen Perfektion zu prüfen.

(bj.)

in den Entwicklungsländern leben, nicht nur zu vorteilhaften Bedingungen mit Solarenergie versorgt werden könnten. Sie würden mit der Zeit auch von zusätzlichen Preisermässigungen profitieren, wenn sie sich über das enorme Potential dieses planetaren Marktes bewusst werden.

industrialisierten Ländern. Die jeweilige Gemeinde würde über mindestens eine Mikrozentrale verfügen, einer Art Elektrizitäts-Abgabestelle, wo die Einwohner ihre Akkus aufladen und ihre Kollektivgeräte (TV, Kühlschrank für Medikamente, Radio-Telefon, Wasserpumpe) und even-

### LESEN SIE IM NÄCHSTEN PANORAMA

**BAUEN DANK PENSIONS KASSE** Ab 1. Januar 1995 können Pensionskassengelder für den privaten Wohnungsbau vorbezogen werden.

**SPARWOCHE** Beim Fünfliber-Spiel im Rahmen der traditionellen Raiffeisen-Sparwochen gibt es wieder attraktive Preise zu gewinnen.

**BLUTDRUCK** Viele Schweizer(innen) leiden unter hohem Blutdruck – «Panorama» verrät, was Sie dagegen tun können.

# SÜDTOSCANA – UMBRIEN – ROM

mit Siena, Assisi, Orvieto



**6 Tage inkl.  
Halbpension  
Fr. 595.-**

Und zu entdecken gibt es vieles in der umbrischen Landschaft mit den zahlreichen Hügeln, Tälern, Seen, alten Städten und natürlich in Rom, der ewigen Stadt. Die gewundenen Täler mit den zitternden Pappeln, die in den leuchtend blauen Himmel ragen – das grüne Umbrien mit den satten Viehweiden war schon im Altertum berühmt. Hoch über den fruchtbaren Tälern liegen die mittelalterlichen Städte, welche auf die etruskischen Siedlungen folgten: hier etwa das stolze Perugia, Hauptstadt Umbriens, da Assisi, die Stadt des heiligen Franziskus und andere mehr. Rom hat aus seiner reichen Vergangenheit als Mittelpunkt eines Weltreiches, dem es den Namen gab, und als Hauptstadt des katholischen Christentums unermessliche Schätze bewahrt, die es noch heute zu einer der bedeutendsten Kunststädte der Welt machen.

#### Ihr Ferienhotel

Sie wohnen für 5 Nächte in einem guten Mittelklass-Hotel im hübschen Ferienstädtchen Chianciano mit seiner sehenswerten Altstadt.

#### Preise pro Person

**6 Tage inkl. Halbpension Fr. 595.-**  
**Einzelzimmerzuschlag Fr. 150.-**  
**Fak. Ausflug Siena Fr. 60.-**  
**Annulationsschutz oblig. Fr. 12.-**

#### REISEDATEN: (So–Fr)

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  
16.10.–21.10.94  
23.10.–28.10.94

#### TWERENBOLD-Leistungen

- Fahrt mit modernem Reisebus
- Unterkunft in einem guten Mittelklass-Hotel inkl. 5 x Halbpension (Abendessen und Frühstück)
- Alle Zimmer mit Bad/Dusche und WC
- Grillabend auf dem Weingut
- Alle aufgeführten Ausflüge (ausgenommen am 3. Tag in die Toscana)
- Stadtrundfahrt in Rom
- Erfahrener Chauffeur/Reiseleiter

#### Abfahrtsorte

07.00 Baden, 07.30 Zürich, 06.45 Basel, 07.30 Olten, 08.30 Luzern

#### Reiseprogramm

1. Tag: Hinfahrt via Luzern – Seelisberg – und Gotthard-Tunnel – Tessin – Chiasso – Milano – Bologna – Firenze – Chiusi – Chianciano.

2. Tag: Der Vormittag steht zur freien Verfügung. Nachmittags kurze Fahrt nach Montepulciano. Besichtigung dieser wunderschönen, typischen Altstadt. Abends Grill-Vergnügen und Degustation auf einem Weingut in der Umgebung. Rückfahrt nach Chianciano.

3. Tag: Fak. Ausflug nach Siena. Bei Chiusi auf die Autobahn, vorbei an Arezzo bis Valdarno – Montevarchi. Über die Chianti-Berge ins typische Chianti-Chlassico-Gebiet. Mittagessen in einem gepflegten Landgasthof. Nachmittags weiter bis Siena. Geführter Stadtrundgang durch die Fussgängerzone zu den wichtigsten Sehenswürdigkeiten: Piazza del Campo, Palazzo Pubblico, Dom, Pinacoteca, verschiedene Kirchen und Museen. Rückfahrt via Montepulciano.

4. Tag: Fahrt nach Rom, der italienischen Hauptstadt mit den unzähligen Sehenswürdigkeiten. Lassen Sie uns diese unvergessliche Stadt mit einem sprach- und ortskundigen Führer entdecken: Piazza Venezia, Kapitol, Forum Romanum, Palatin, Pantheon, Vatikanstadt mit Petersplatz und Peterskirche, Engelsburg und natürlich der grandiose Trevibrunnen! Abends Rückfahrt nach Chianciano.

5. Tag: Fahrt an den malerischen Kratersee «Lago di Bolsena». Kurzer Halt in Bolsena. Weiterfahrt nach Orvieto. Aufenthalt und Mittagspause in der traumhaft gelegenen Altstadt. Danach Weiterfahrt nach Assisi. Besichtigung der wichtigsten Sehenswürdigkeiten der Stadt des heiligen Franziskus. Rückfahrt via Passignano.

6. Tag: Rückfahrt gleiche Route wie Hinfahrt.

#### Anmeldetalon Südtoscana–Umbrien–Rom

Name \_\_\_\_\_

Vorname \_\_\_\_\_

Adresse \_\_\_\_\_

PLZ/Ort \_\_\_\_\_

Tel. \_\_\_\_\_

Personen \_\_\_\_\_

Abfahrt \_\_\_\_\_

Rückfahrt \_\_\_\_\_

Zimmer: Doppel \_\_\_\_\_

Einzel \_\_\_\_\_

Einsteigeort \_\_\_\_\_

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**

# Weltweit willkommen mit der Raiffeisen-EUROCARD



Mit dieser Kreditkarte zahlen Sie weltweit in Geschäften, Hotels, Restaurants und Dienstleistungsfirmen bequem mit Ihrer Unterschrift.

Maximale Sicherheit, übersichtliche Monatsabrechnung, Auto mieten ohne Kautions und Gratis-Partnerkarte sind weitere Vorteile für nur Fr. 50.- Jahresgebühr.

Kommen Sie vorbei. Wir informieren Sie gerne persönlich!

**Mit der Raiffeisen-EUROCARD können Sie an allen ec-Bancomaten in der Schweiz spesenfrei Bargeld beziehen!**

**RAIFFEISEN**  
  
Die Bank, der man vertraut.