

Zeitschrift: Panorama / Raiffeisen
Herausgeber: Raiffeisen Schweiz Genossenschaft
Band: 84 (1998)
Heft: 3

Heft

Nutzungsbedingungen

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

Conditions d'utilisation

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

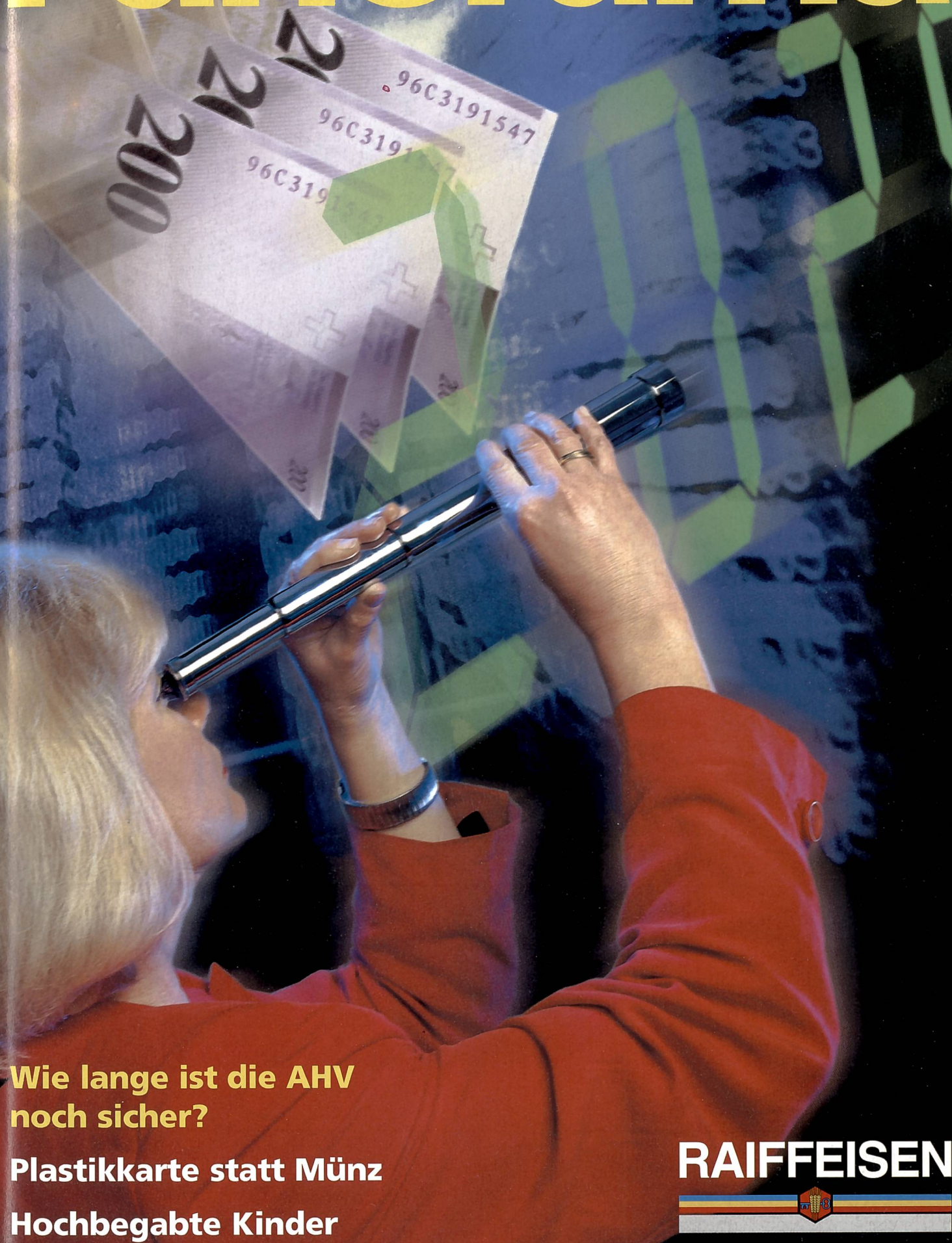
Terms of use

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

Download PDF: 30.06.2025

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

Panorama



**Wie lange ist die AHV
noch sicher?**

Plastikkarte statt Münz

Hochbegabte Kinder

RAIFFEISEN



Aktion

**Jeder
Farbstift
trägt**

Ihren
Namen
... gold
geprägt.

[illegible]

JA,

ICH BESTELLE:

«Persönliche Prismalo-Farbstifte»

Der «persönliche» Farbstift. Die **goldfarbene Prägung** mit dem **Namen Ihrer Wahl** machen diese Farbstifte zu etwas ganz Besonderem. In der bekannten Spitzenqualität von CARAN D'ACHE. Ideal für Schule, Büro oder den Hausgebrauch.

Anzahl	_____	A	<u>88.050.012</u>	12er-Schachtel	«Farbstifte»	29.50
Anzahl	_____	B	<u>88.050.018</u>	18er-Schachtel	«Farbstifte»	39.50
Anzahl	_____	C	<u>88.050.030</u>	30er-Schachtel	«Farbstifte»	59.50
Anzahl	_____	D	<u>88.050.040</u>	40er-Schachtel	«Farbstifte»	69.50

*Zu prägender
Name:*

(Bitte in
Druckschrift)

Unterschrift

Die Lieferung erfolgt gegen Rechnung, zuzüglich Versandkosten-Anteil, zahlbar innert 20 Tagen. Coupon bitte einsenden an:

Angela Bruderer AG Postfach 1253 8401 Winterthur
schneller & bequemer: Tel. 052 232 41 28/ Fax. 052 232 62 23

☐ Ich möchte gratis den neuesten Angela Bruderer-Katalog!

Inhalt

- | | | |
|-----------------------|-----------|--|
| Wertkarte | 4 | Die von Europay und den Schweizer Banken vor etwas über einem Jahr lancierte Wertkarte Cash steht als Münzersatz zunehmend im Gebrauch. |
| Neuer Stempel | 7 | Per 1. April (leider kein Aprilscherz!) wird auf Lebensversicherungen gegen Einmalprämien wieder eine Stempelabgabe in Höhe von 2,5 Prozent erhoben. |
| 23 Milliardäre | 22 | Ihr Luxus glänzte über den Atlantik. Sie kamen in schwimmenden «Grand-Hotels» angereist – wie die Astors, Vanderbilts und Rockefellers ihre Milliarden machten. |
| Hochbegabt | 38 | Wer in der Schule Probleme mit dem Stoff hat, wird besonders gefördert. Doch was passiert mit Kindern, die ihren Alterskolleg(inn)en um Nasenlängen voraus sind? |



- | | | |
|----------------------|-----------|--|
| Rio in Lugano | 45 | Die alten Patrizier von Lugano bezeichnen – mit berechtigtem Stolz – den Luganersee mit dem naheliegenden San Salvatore als das «kleine Rio de Janeiro». |
|----------------------|-----------|--|



Editorial

Sicher haben Sie nicht schlecht gestaunt, als Sie vor wenigen Tagen erstmals einen TV-Spot der Raiffeisenbanken im Schweizer Fernsehen gesehen haben. Tatsächlich gehen die Raiffeisenbanken in Sachen Werbung einen neuen Weg – mit Weg-Bildern. «Wir machen den Weg frei»: Dieser Leitsatz soll nicht nur Signal sein für einen Neuanfang, sondern auch ein Versprechen der Raiffeisenbanken für die Zukunft.

Die Raiffeisenbanken präsentieren sich nicht nur in Schaufenstern, in Inseraten und auf Plakaten mit einem völlig neuen Werbeauftritt – erstmals in ihrer Geschichte machen sie auch TV-Werbung. «Wir erreichen im nationalen Medium Fernsehen», so Thomas Gmünder, Werbeleiter beim Schweizer Verband der Raiffeisenbanken (SVRB) im «Panorama»-Interview auf Seite 18, «ein breites Publikum und nutzen damit die Möglichkeit, bei neuen und alten Kunden

das Bild der Raiffeisenbanken zu aktualisieren. Mit der Fernsehwerbung strahlt Raiffeisen – wie andere grosse Firmen auch – Kompetenz und Professionalität aus.»

Die Raiffeisenbanken haben ihre Produktpalette in den vergangenen Jahren permanent ausgebaut und auf die veränderten Bedürfnisse der Bankkunden zugeschnitten. Sie haben in die Informatik, in die Personal-ausbildung und in die Modernisierung der Bankgebäude investiert, damit die 1,5 Millionen Kunden den prompten und professionellen Service geboten bekommen, den sie von ihrer Hausbank erwarten. Dass Raiffeisen permanent Marktanteile gewinnt, soll sich auch in der Werbung widerspiegeln.

Markus Angst, Chefredaktor

Herausgeber und Verlag
Schweizer Verband
der Raiffeisenbanken

Redaktion
Dr. Markus Angst,
Chefredaktor
Annie Admane
(französische Ausgabe)
Romano Pezzani
(italienische Ausgabe)

**Konzeption und
Herstellung**
Brandl & Schärer AG
4601 Olten
Fotos Titelvild:
André Albrecht

Fotolithos
Grapholt AG
4632 Trimbach

Adresse der Redaktion
Schweizer Verband
der Raiffeisenbanken
Redaktion, Postfach
9001 St. Gallen
Telefon 071 225 85 24
Internet:
<http://www.raiffeisen.ch>

**Druck, Abonnemente
und Versand**
Vogt-Schild/
Habegger Druck
Zuchwilstrasse 21
4501 Solothurn
Telefon 032 624 72 33

Erscheinungsweise
Panorama erscheint
zehnmal jährlich.
84. Jahrgang.
Auflage:
121 000 Exemplare

Inserate
Kretz AG
Verlag und Annoncen
8706 Feldmeilen
Telefon 01 923 76 56
Telefax 01 923 76 57

Bezug
Panorama kann bei den
einzelnen Raiffeisen-
banken bezogen resp.
abonniert werden.
Nachdruck (auch aus-
zugsweise) nur mit
ausdrücklicher Geneh-
migung der Redaktion
gestattet.

Bankkunden erhielten das neue elektronische Portemonnaie ohne eigenes Bemühen ins Haus geliefert, wenn sie eine der 2,7 Millionen ec-Karten besitzen. Denn der darin eingeschweisste Chip erlaubt es, die Karte an allen Bancomaten bis zum Höchstbetrag von 300 Franken zu laden. Unterdessen haben sich auch die Einsatzmöglichkeiten von Cash stets erweitert: Ende 1997 wies das blaue Signet auf über 14 000 Terminals hin, an denen Konsumenten bezahlen konnten, ohne im Geldbeutel kramen zu müssen.

Das Einschieben der Karte ins Lesegerät, die Kontrolle des Rechnungsbetrags und ein Druck auf die OK-Taste genügen, um die Summe dem Cash-Guthaben auf der ec-Karte (und übrigens auch der Postcard Cash) abzuziehen und dem Händler gutzuschreiben.

Leicht unter Erwartungen. Obwohl der Zahlungsvorgang einfach ist, offline abläuft und damit keine Zusatzkosten durch die Verbindung zu einem Rechenzentrum verursacht, hat Cash bei seinem Start nicht wie eine Bombe eingeschlagen. 1997 hat angesichts von 1,5 Millionen Transaktionen umgerechnet nicht einmal jeder vierte Schweizer oder jede vierte Schweizerin das Chip-Geld überhaupt einmal eingesetzt. Da bei jedem Gebrauch im Mittel 5 Franken und 50 Rappen die Hand gewechselt haben, hat Cash lediglich 8 Millionen Franken Hartgeld dem jährlichen Münzkreislauf entzogen.

Das Bankenunternehmen Europay, das Cash vermarktet, hat die Wachstumsprognosen seines neuen Produkts wohl etwas nach unten korrigieren müssen. Doch insgesamt ist

Münzersatz

Cash gewinnt an Boden

Die von Europay und den Schweizer Banken vor etwas über einem Jahr lancierte Wertkarte Cash steht als Münzersatz zunehmend im Gebrauch.

Nachdem sie letztes Jahr im Detailhandel Fuss gefasst hat, soll 1998 der Durchbruch im Automatensektor erfolgen.



«1998 soll zum Jahr der Automaten werden.»

Jacques Bischoff, der Vorsitzende der Geschäftsleitung, mit dem ersten Betriebsjahr zufrieden. Als ersten Durchbruch erachtet er die Tatsache, dass sich seit dem Cash-Start die Akzeptanzstellen im Detailhandel verdreifacht haben, den zweiten Durchbruch erwartet er dieses Jahr: «1998 soll zum Jahr der Automaten werden.»

Bahnbrechende SBB? Grund zum Optimismus gibt Bischoff die Tatsache, dass der im September 1997 mit den SBB abgeschlossene Vertrag tatsächlich bahnbrechende Wirkung haben könnte. Die Lieferung von 1000 Geräten, die im Laufe dieses Jahres in Billettautomaten integriert werden, könnte Cash in der Welt der Automaten entscheidend voranbringen.

Erfolgsmeldungen verbuchte das Automatenmodul nach anfänglichen Lieferschwierigkeiten bisher vor allem in Parkhäusern und Parkuhren. Das Beispiel der Stadt Lausanne, wo Automobilisten vielerorts ihr Vehikel gegen Cash abstellen können, dürfte nach Jacques Bischoff Schule machen. Ausserdem bietet etwa die Firma Selecta interessierten Betrieben an, im Innern platzierte Automaten für den Gebrauch von Cash auszurüsten. Insgesamt erwartet Europay, dass sich die Zahl der im Einsatz stehenden Terminals bis Ende Jahr auf über 25 000 Stück erhöht.

«Nie ganz ohne Bargeld». Auf den Cash-Zug werden jedoch auch 1998 weder Migros noch Coop aufspringen. Jacques Bischoff kann diese Absenzen allerdings gut verschmer-

zen, weil der Durchschnittseinkauf von gegen 30 Franken ohnehin nicht in der Bandbreite von Cash liegt: «Wir rechnen pro Einsatz mit 1 bis 15 Franken.»

Sinnvoller erscheint ihm dagegen der Nutzen von Cash an Kiosken. Doch in diesem Bereich hat die dominierende Kiosk AG abgewinkt, da ihr die Kosten (0,7 Prozent pro Betrag plus 1 bis 2 Rappen pro Transaktion) zu hoch erscheinen.

Unabhängig von der weiteren Entwicklung von Cash glaubt Jacques Bischoff im übrigen nicht an eine völlig bargeldlose Gesellschaft. «Münz wird man ebensowenig voll ersetzen können wie Bargeld. Aber die Gesellschaft wird sich immer stärker auf Plastikgeld abstützen.»

JÜRIG SALVISBERG



Wo Geschäfte auch ec-Direct oder Kreditkarten als Plastikgeld akzeptieren, macht Cash diese Konkurrenz sichtbar zu schaffen.

Von Lust und Frust im Umgang mit Cash

Wenn Jacques Bischoff in seiner Gemeinde im Käseladen einkauft, zückt er an der Kasse die ec-Karte und begleicht die Rechnung mit dem darauf gespeicherten Cash-Guthaben. Kam sich der Vorsitzende der Europay-Geschäftsleitung in den Anfangszeiten der Wertkarte noch als Pionier in eigener Sache vor, so hat er unterdessen Nachahmer gefunden.

Längst nicht überall hat der Beliebtheitsgrad von Cash jedoch dermassen zugenommen, wie «Panorama» bei einer Probe aufs Exempel feststellte. Bei der Nachfrage in einem Dutzend verschiedenen Geschäften und Läden in Olten fiel die erste Zwischenbilanz sehr gemischt aus.

Wenige Transaktionen. «In mehr als drei Monaten hat gerade ein Kunde Cash eingesetzt und dies wohl auch nur, weil er so einen Strauss mit 10 Prozent Vergünstigung bekam», berichtet die Leiterin eines Blumenge-

schäfts. Mittlerweile findet sich der Terminal nicht mehr zwischen Orchideen und Rosen, sondern ist ausser Betrieb. Ähnlich wenig verheissungsvoll tönt es bei einem anderen Floristen in der Solothurner Kleinstadt: «Während wir mit ec-Direct pro Woche 400 bis 500 Franken umsetzen, haben wir im ersten Monat mit Cash keine einzige Buchung vornehmen können.»

Dass Transaktionen 1997 noch eher Seltenheitswert hatten, bestätigt sich auch in allen anderen Branchen. Dabei ergab sich aber eine recht breite Spanne von einer bis zehn Zahlungen pro Monat. Ein Hindernis auf dem Weg zu einer breiteren Anwendung bildet offenbar die Konkurrenz durch andere bargeldlose Zahlungsmittel: Wo Händler auch ec-Direct oder Kreditkarten als Plastikgeld akzeptieren, macht Cash diese Konkurrenz sichtbar zu schaffen.

Chip oft nicht geladen. Andererseits sind die Kunden oft selber nicht für den Einsatz von Cash gerüstet. Ein Verkäufer in einem

Musikladen schildert jedenfalls, dass er seine Klienten meist vergeblich auf die neue Zahlungsart aufmerksam gemacht hat: «Viele Leute haben den Chip auf ihrer ec-Karte gar nicht geladen.»

Das selbe Manko beklagt der Inhaber einer Apotheke, der sich von der Einführung von Cash mehr erhofft hat: «Abgesehen von grösseren Summen, die über Rechnungen laufen, wären die Beträge durchaus für den Einsatz von Cash geeignet.»

Anderorts sind Geschäftsbesitzer zur Einsicht gelangt, dass ihr mittleres Preissegment nicht auf Cash zugeschnitten ist. Ein Optiker in der Oltnen Altstadt jedenfalls führt den Flop mit dem elektronischen Portemonnaie in seinem Haus zum Teil auf die zu hohen Beträge zurück. «Zudem benutzen die Kunden bei kleineren Summen ec-Direct oder Bargeld, weshalb wir in einem halben Jahr keine einzige Cash-Transaktion verzeichnen konnten.»

Der Besitzer einer nur wenige Schritte entfernten Papeterie ist dagegen überzeugt, dass Cash Zukunft hat. In seinem Laden hat er dafür zu einer speziellen Förderungsmassnahme gegriffen. Um den Umsatz mit ec-Direct zu reduzieren, verlangt er bei dessen Einsatz einen Mindestbetrag von 15 Franken. Für Summen, die darunter liegen, empfiehlt er seinen Kunden dagegen Cash.

(js.)

Die neue Heizung mit dem Unterschied

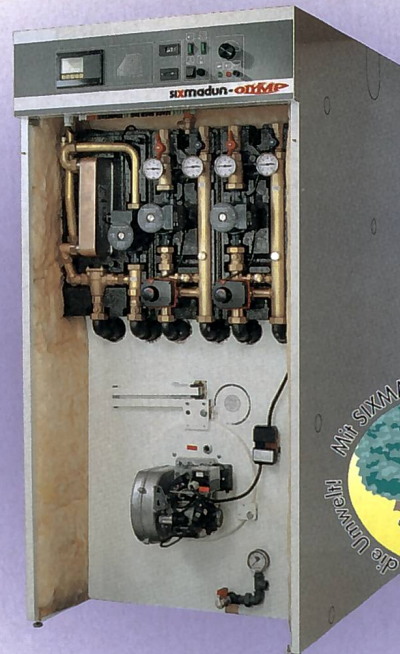
Der Heizschrank revolutioniert die Heiztechnik

Stellen Sie sich vor, Ihre komplette Zentralheizung inklusive Öl- oder Gasbrenner, Umwälzpumpen, Heizungsregler, Warmwasserbereitung etc. findet in einem Schrank Platz, ist sauber versorgt und enthält erst noch zukunftsweisende Technologie. Genau das ist heute möglich! Der Kombi-Heizschrank von SIXMADUN-OLYMP ist nach

zukunftsgerichteten Kundenbedürfnissen entwickelt worden und hat sich bereits bestens bewährt.

Technik und Ökologie

Das Konzept basiert auf einer optimalen Abstimmung von Heizkessel, Wasserinhalt, Brenner und Regelung. Heizkessel und Feuer-raum sind im Speicher integriert, wodurch die primären Energieverluste vermieden werden. Der



Wärmespeicher erlaubt eine optimierte Betriebsweise des Brenners mit 5 - 10 mal weniger häufigen Brennerstarts. Damit werden nicht nur die Startemissionen um ein Mehrfaches reduziert, sondern Brenner und Kessel werden geschont – ähnlich wie das Auto auf einer Langstreckenfahrt im Gegensatz zum Stadtverkehr. Die heissen Rauchgase führen vertikal durch den Speicher, womit ein optimaler Wärmeübergang erfolgt. Der Kaminanschluss mit entsprechend tiefen Temperaturen erfolgt über dem Schrank, wo sich auch die übrigen Anschlüsse montagefreundlich unterhalb der Decke befinden. Durch die langen Betriebs- und Stillstandsintervalle wird auch der Kamin geschont; allfällige Kondensate werden ausgetrocknet, so dass eine Kaminsanierung häufig vermieden werden kann.

Der echte Heizschrank hat alles eingebaut – auch für Energien der Zukunft

Brenner, Heizgruppen, Umwälzpumpen, Warmwasserbereitung, Heizkessel und Rauchgasführung sind im Schrank integriert. Sie verursachen deshalb weniger oder gar keine Geräusche. Dieser Schrank hat keine vorstehenden Teile; er lässt sich ohne Abstand zur Wand in eine Ecke stellen. Durch seine Rundum-Isolation und die saubere Verkleidung lässt er sich auch in bewohnten Räumen aufstellen.

Er enthält eine unvergleichliche Warmwasserbereitung mittels Edelstahl-Plattenwärmetauscher und erzeugt damit immer garantiert frisches Warmwasser. Da er keinen Boiler benötigt, entstehen keine Boilerverluste, kein stehendes Boilerwasser und somit auch keine Keimbildung, keine Legionellengefahr. Der Speicher ermöglicht die

Nutzung verschiedener Fremdenergien, beispielsweise eines Chemief-Ofens, eines Holzheizkessels, einer Wärmepumpe oder einer Solaranlage. Die Wirtschaftlichkeit wird zusätzlich erhöht, indem alle diese Fremdenergien nicht nur für die Heizung sondern automatisch für die Warmwasserbereitung genutzt werden.

Der wesentliche Unterschied dieser Heizung zu allen übrigen Heizsystemen liegt in der Einfachheit, mit der die künftigen Anforderungen unter einen Hut bzw. in den Schrank gebracht werden. Da alle Teile – durchwegs bewährte Technologien und Komponenten – vormontiert und der Einbau vereinfacht wird, ist das Preis-/Leistungsverhältnis ausserordentlich günstig. Verschiedene Modelle mit unterschiedlichen Leistungen und Speicherinhalten ermöglichen den Einsatz für alle Bedürfnisse vom kleinsten Einfamilienhaus bis zum 10-Familien-Wohnhaus.

Nicht alle Heizungen, welche unter dem Begriff Heizschrank angeboten werden, enthalten alle diese Vorzüge. Achten Sie auf die Unterschiede!

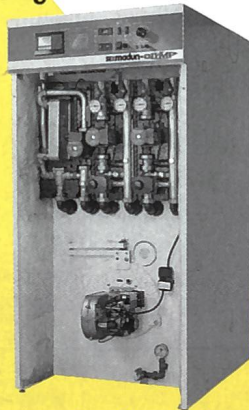
Die Installation aller SIXMADUN-OLYMP Heizsysteme erfolgt ausschliesslich durch bestens ausgewiesene Fachfirmen. Ein Spezialist ist bestimmt auch in Ihrer Nähe!

Der Unterschied!

Der Original SIXMADUN-OLYMP Heizschrank hat die Heiztechnik revolutioniert. Was gut ist, findet immer Nachahmer. Achten Sie deshalb auf die Unterschiede! Und verlangen Sie vor allem das Original.

Der echte Heizschrank hat alles eingebaut!

- Brenner, Heizgruppen, Pumpen; d.h. weniger Geräusche, keine vorstehenden Teile.
- Alles sauber verkleidet und isoliert; d.h. weniger Verluste, wohnraumtauglich schön.
- Geringer Platzbedarf; kann ohne Abstand zur Wand in eine Ecke gestellt werden.



Der echte Heizschrank ist konsequent zukunftsgerichtet!

- Unvergleichliche Warmwasser-Bereitung mit Edelstahl-Plattentaucher
- Garantiert immer frisches Warmwasser
- Kein stehendes Boilerwasser, keine Boilerverluste, keine Legionellengefahr
- Integrierter Speicher für Alternativenenergien – auch für späteren Anschluss
- Eventuelle Solarwärme kann für Warmwasser und Heizung genutzt werden



sixmadun-OLYMP
Bahnhofstrasse 25 Postfach 4450 Sissach
Tel. 061 975 57 77 Fax 061 971 50 03

Ja, auch ich möchte Geld sparen und die Umwelt schonen!

Name: _____

Strasse & Nr.: _____

PLZ / Ort: _____

☐ Senden Sie mir weitere Unterlagen über ☐ Kombi-Heizschrank

☐ Ölheizsysteme ☐ Wärmepumpen ☐ Holzvergaser-Kessel

☐ Solarsysteme ☐ HeizwasserController ☐ Heizkörper

☐ Ich wünsche eine unverbindliche Beratung

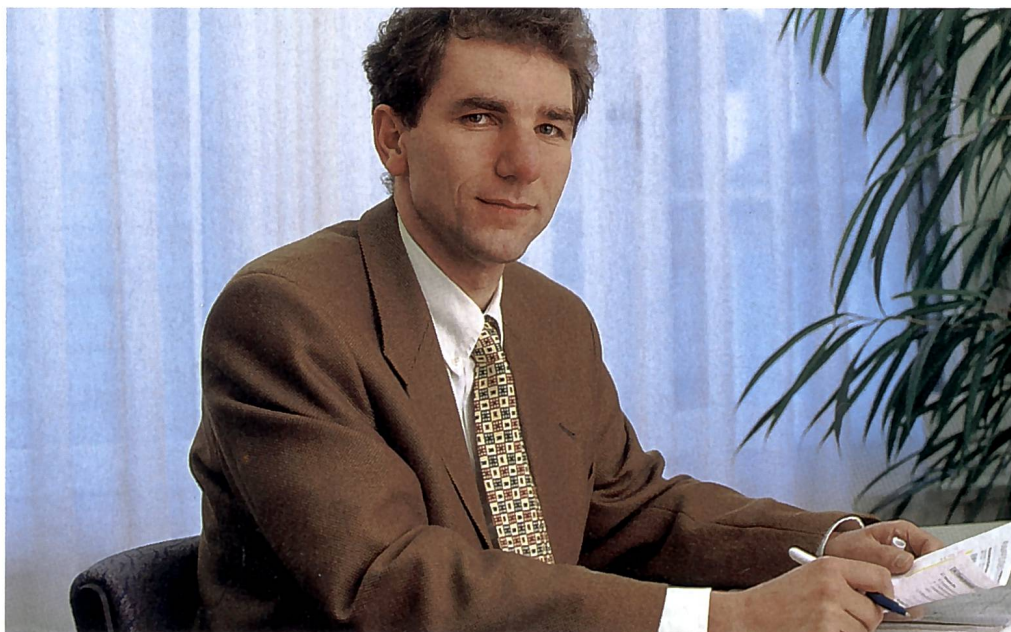
Coupon einsenden an: SIXMADUN-OLYMP AG, Bahnhofstr.25, 4450 Sissach

sixmadun-OLYMP

SIXMADUN-OLYMP AG
Bahnhofstrasse 25
4450 Sissach
Tel. 061 975 57 77
Fax 061 971 50 03

Der Stempel kommt wieder

Per 1. April (leider kein Aprilscherz!) wird auf Lebensversicherungen gegen Einmalprämien, wie sie auch die Raiffeisen Versicherung anbieten, wieder eine Stempelabgabe in Höhe von 2,5 Prozent erhoben. Fachleute zweifeln jedoch, ob diese einmal mehr auf den Mittelstand abzielende Massnahme der Bundeskasse die erhofften Mehreinnahmen auch tatsächlich bringt.



Josef Gmünder, Geschäftsführer der Raiffeisen Versicherung:
«Ich glaube nicht, dass die veranschlagten Mehreinnahmen auch tatsächlich erreicht werden.»

Die neue Stempelsteuer wurde von den Eidgenössischen Räten in der letzten Herbstsession gekoppelt mit der Unternehmenssteuerreform verabschiedet. Das ist der eine Grund, weshalb seitens der Versicherungsgesellschaft kein Referendum gegen die Vorlage ergriffen wurde – schliesslich will man die Vorteile der neuen Unternehmenssteuer ja nicht aufs Spiel setzen.

Der zweite Grund liegt darin, dass Bundesrat Kaspar Villiger gegenüber der Versicherungsbranche Zusagen gemacht hat, wonach die fiskalischen Raubzüge des Eidgenössischen Finanzdepartementes auf die Versicherungsbranche nun zu Ende seien.

2,5 Prozent. Erfasst von der neuen Stempelsteuer werden alle rückkaufsfähigen Lebensversicherungen gegen Einmalprämie (sogenannte Einmaleinlagen). Nicht der Stempelsteuer unterworfen sind hingegen alle Versicherungen gegen periodische Prämienzahlung, Versicherungen innerhalb der 2. Säule und der Säule 3a sowie Versicherungsabschlüsse von Versicherungsnehmern mit Wohnsitz im Ausland.

Der Steuersatz beträgt 2,5 Prozent. Als Bemessungsgrundlage dient die Inkassoprämie. Eingeführt wird sie am kommenden 1. April. Alle bis zum 30. März 1998 abgeschlossenen Verträge sind davon befreit.

Geschmälerter Rendite. Josef Gmünder, Geschäftsführer der Raiffeisen Versicherung,

ist skeptisch, ob die erhofften Mehreinnahmen auch tatsächlich in die Bundeskasse fliessen werden: «Ich glaube nicht, dass die veranschlagten Mehreinnahmen auch tatsächlich erreicht werden.» Zu erwarten ist, dass es eine Verschiebung des privaten Vorsorgespargens in andere Bereiche geben wird (beispielsweise Richtung Anlagefonds) und dass die Versicherungsgesellschaften neue Produkte lancieren werden.

Während Multimillionäre ihre Börsengewinne nach wie vor am Fiskus vorbeizirkeln können, zielt die neue Stempelsteuer störenderweise voll auf den Mittelstand ab. Denn zum einen eignet sich diese Form des Versicherungssparens nicht als Steuerschlupfloch. Und zum andern sind es meistens Leute mit kleineren oder mittleren Vermögen, die eine Einmalanlage abschliessen.

Deren Rendite wird nun deutlich geschmälert. Josef Gmünder rechnet denn auch damit, «dass Einmalprämienversicherungen mit Laufzeiten unter zehn Jahren markant zurückgehen werden.» Erst bei einem langjährigen Anlagehorizont ab zehn Jahren rechnet sich's wieder. Dessen ungeachtet bleiben Lebensversicherungen unter dem Aspekt der Sicherheit und der Langfristigkeit natürlich attraktive Anlageinstrumente.

MARKUS ANGST

Stichwort Raiffeisen Versicherung

Die Raiffeisen Versicherung nahm ihre Geschäftstätigkeit vor zwei Jahren auf. Sie bietet kapitalbildende Lebensversicherungen, Risikoversicherungen, Erwerbsausfallrenten und Altersrenten an. Für 1997 wurde ein Prämienvolumen von total 87,33 Millionen Franken erwirtschaftet. (ma.)

Foto: Christof Sonderegger

Nur wer wagt, gewinnt

Mit 290 000 Betrieben sind die Klein- und Mittelunternehmungen (KMU) in der Schweiz ein wichtiger wirtschaftlicher Faktor. 97,3 Prozent der Kleinfirmen beschäftigen 1 bis 49 Mitarbeiter(innen), 2,5 Prozent haben 50 bis 499 Angestellte, und nur 0,2 Prozent verfügen über 500 und mehr Angestellte. Neuunternehmer zwischen Chancen und Risiken – «Panorama» bringt vier Kurzporträts.

Am 1. Mai 1994 begann die Ära Blumen- und Geschenkladen «Bill und Heim» in Münchwilen/TG. Dass sich zwei Frauen zu einer Kooperation fanden, beruhte nicht alleine auf ihrem Bedürfnis nach kreativer Arbeit. Alle Familienangehörigen, Ehemänner und Kinder, hatten Mitspracherecht.

Diese Mitsprache und Identifikation hat nun aber auch ihren Preis. Denn das Konzept «Creativ Art» entwickelte sich zum Erfolgskonzept. Nun müssen vermehrt die Ehemänner Rolf Bill und René Heim Verständnis aufbringen, gelegentlich den Haushalt besorgen und für die Kinder Eric und Sarah Bill kochen.

Kundenkontakte pflegen. Das Eröffnen eines Geschäfts heisst nicht nur verkaufen, sondern auch einkaufen, verzieren, neue Ideen austesten, produzieren, Lieferanten treffen, putzen und die Administration nicht vernachlässigen. Gerade die Blumenbranche kennt eine frühe Tagwache. Nicht immer ist dieser Stress ein Honiglecken. Aber auf den Kundenkon-



Geschmackvoll ist der Blumen- und Geschenkladen «Creativ Art» in Münchwilen/TG eingerichtet. Elsbeth Heim (links) und Käti Bill sind Künstlerinnen ihres Faches.



«Frauenpower»: Das kreativ-blumige Kunsthandwerk gab Elsbeth Heim (links) und Käti Bill auch den Namen für die eigene Firma «Creativ Art» im thurgauischen Münchwilen.

Info

Kontaktadressen

KMU Stiftung Schweiz, Postfach,
3001 Bern, Telefon 031/382 48 36,
Fax 031/382 23 66.

Jaycee, Junge Wirtschaftskammer
Schweiz, Zentralsekretariat,
c/o Unirevisa, Spielhof 14a, 8750 Glarus,
Telefon 055/640 72 52, Fax 055/40 74 35

Roland P. Poschung, Autor dieses
«Panorama»-Artikels, ist selbst seit 1993
Jungunternehmer im Kommunikations-
und Ausbildungsbereich. Er ist Inhaber
der Einzelfirma «Medien und Ausbil-
dung» (MuA) und berät Neuunterneh-
mer. Steigstrasse 11, 9552 Bronschhofen,
Telefon 071/910 08 00, Fax 071/910 08 01,
E-Mail: poschungropomua@compu-
serve.com

takt wollen Käti Bill, eine 39jährige gelernte Gärtnerin und Floraspezialistin, und Elsbeth Heim, 50jährige ursprünglich diplomierte Kindergärtnerin, nicht verzichten.

«Wir schätzen die Gespräche mit unserer Kundschaft sehr. Mit einer Kundenkarte pflegen wir die persönliche Ebene. Anhand dieser Kartei ersehen wir die Besuchs- und Kauffrequenz, können nachfassen, Aktionen lancieren und bei überlangem Fernbleiben uns allenfalls nach den Gründen erkundigen», sagt Elsbeth Heim. Beim Kauf bis 500 Franken erhält die Kundschaft einen schönen Blumenstraus als Zeichen der Dankbarkeit. Auch eine Art der modernen (angenehmen) Kundenbindung.

Der Mut hat sich gelohnt. «Als ich in einem Unternehmen keine Herausforderung mehr fand, da dachte ich zum ersten Mal bewusst über eine mögliche Selbstständigkeit nach. Es brauchte Mut, doch es hat sich für mich gelohnt», zieht Felix Hohl, Inhaber von «Phoenix Visuals» in Wädenswil/ZH eine posi-

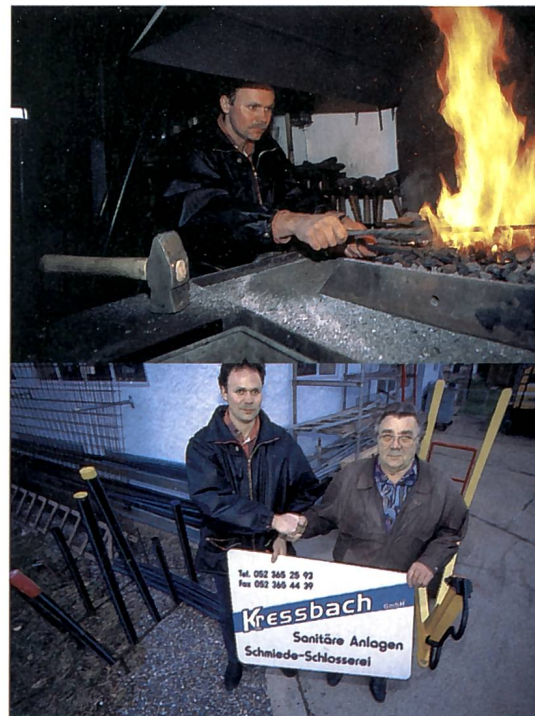
Heisser Alltag: Jungunternehmer Silvan Kressbach ist realistisch und steht mit beiden Beinen auf dem Boden. «Seriöse Arbeit hat eine Zukunft!»



Ein toller Einstieg: Beim Schwimmen im Hafen von Wädenswil am Zürichsee läutete plötzlich das Natel von Felix Hohl, Inhaber des Grafikbüros «Phoenix Visuals». Der erste grosse Auftrag wurde so Tatsache.



Das Ehepaar Claudia und Felix Hohl-Brander fasziniert die intensive und arbeitsreiche Selbständigkeit. Dennoch schaffen sie sich spontan auch Freiräume, um das Leben zu geniessen.



Schlank, flexibel und vielseitig: Silvan Kressbach, Sanitär Installationen und Schlosserei in Guntershausen, übernahm den Betrieb in der dritten Generation von seinem Vater Alfons (rechts). Er sitzt zudem im Verwaltungsrat der Raiffeisenbank Aadorf.

tive Bilanz über sein Neuunternehmertum. Die Selbständigkeit hat der 33jährige Grafiker und Spezialist für Direktmarketing nicht gesucht. Er ist mit der Zeit einfach ins Unternehmerwesen hineingerutscht.

«Das Leben ist ein Risiko. Ich sah in der beruflichen Zukunft als Angestellter keine weiteren, anspruchsvollen Entfaltungs- und Entwicklungsmöglichkeiten. Schritt um Schritt tastete ich mich an die Selbständigkeit heran – zuerst mit einzelnen Kollegen und jetzt zusammen mit meiner Frau Claudia. Eine Garantie, ob das Geschäften gelingt, hat man nie, aber wagen sollte man es trotzdem.» Arbeiten hat seine Zeit, Leben hat seine Zeit.

Grössere Verantwortung. An interessanten Aufträgen mangelt es dem jungen Ehepaar Felix und Claudia Hohl-Brander augenblicklich nicht. Während Felix Hohl als Art Director für die kreative, grafische Seite zuständig ist, besorgt seine charmante Gemahlin die Administration und Buchhaltung. «Seit ich mit Felix >

Ratschläge für Jungunternehmer

Neue Unternehmer haben durchaus eine Chance auf dem Markt. Aber der Auftritt verlangt ein professionelles Vorgehen, eine grosse Portion Fachkompetenz, das Geschick mit Menschen umzugehen, sei es im Zusammenhang mit der Führung von Angestellten oder im Verkauf, im Umgang mit Kunden, im Anpreisen der eigenen Produkte und Dienstleistungen. Originalität ist gefragt, aussergewöhnliche Dienstleistungen, Flexibilität, Zuverlässigkeit und die Bereitschaft hart zu arbeiten.

Drei Punkte sind laut dem Jungunternehmer Jürgen Knopp beim Neustart von Bedeutung: Erstens das eigene Können, zweitens der Bedarf auf dem jeweiligen

Markt und drittens der Spass an der intensiven, zeitaufwendigen Arbeit bei geringem Lohn.

Die Kunden wollen nicht beworben werden, vielmehr umworben sein. Und dies verspricht tagtäglich einen intensiven Kundenkontakt von Aug zu Aug oder durch weitere Kommunikationsmittel (Telefon, Briefe, Mailing, Fax, Sonderangebote).

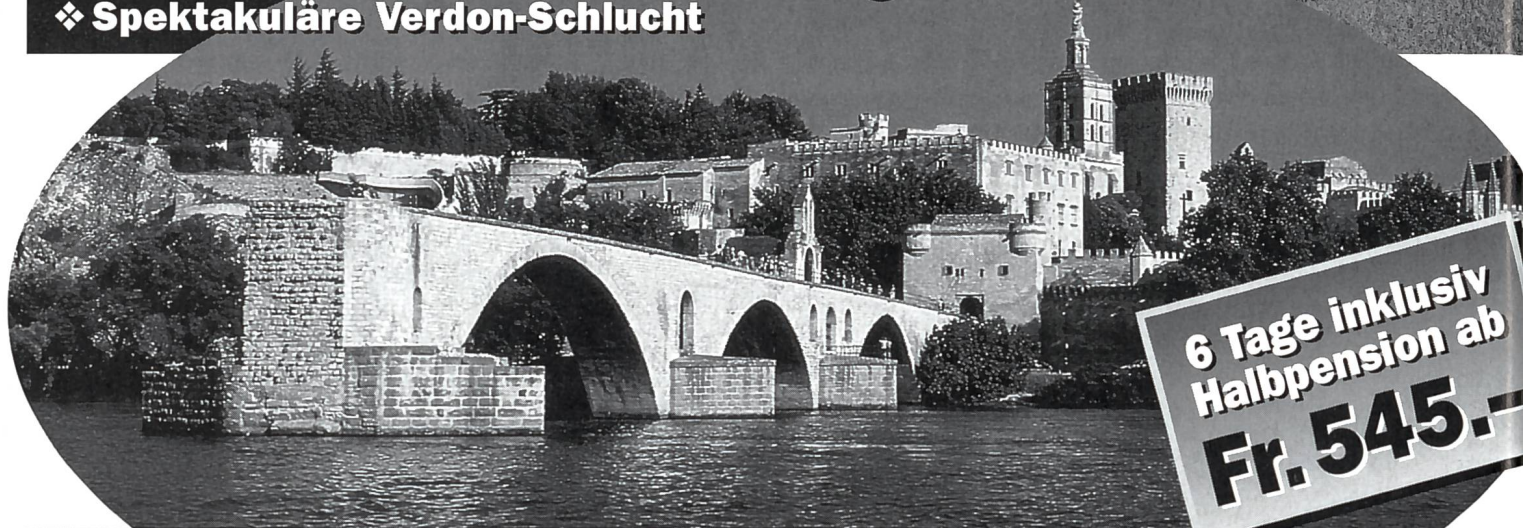
Jürgen Knopp gibt trotz dem hart erarbeiteten Erfolg zu bekennen: «Der Erfolg ist immer relativ. Wichtig ist ein fruchtbares Kundennetz, auf dem man aufbauen kann. Und wenn sich mit der Zeit etwas Geld ansammelt, so dürfen die Ausgaben für Steuern, Altersvorsorge, Mehrwertsteuer oder SUVA nicht im Budget vergessen werden. Sonst gibt es ein böses Erwachen.»

(ropo.)

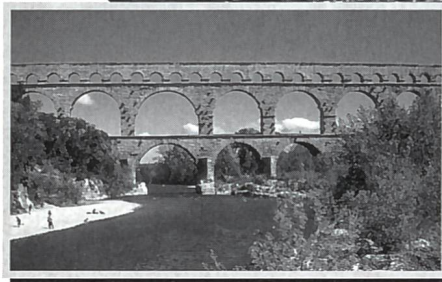
Provence – Camargue – Côte d'Azur

- ❖ Antike Städte Nîmes, Arles, Avignon
- ❖ Wohnen im Herzen von Arles
- ❖ Malerisches Les Baux de Provence
- ❖ Naturparadies Camargue
- ❖ Spektakuläre Verdon-Schlucht

erfahren



6 Tage inkl. Halbpension ab Fr. 545.-



Pont d'Avignon, Pont du Gard und wild weidende Camargue-Pferde.

Nr. 61

PREISE PRO PERSON

6 Tage inkl. Halbpension	Fr. 595
Reduktion für Abfahrten	
5.+10. April/11.+18. Okt.	Fr. 50
Einzelzimmerzuschlag	Fr. 170
Fak. Ausflug Avignon	Fr. 45
Annulationsschutz oblig.	Fr. 15

REISEDATEN

Sonntag
Freitag

Im Frühling	
05.04.–10.04.98	17.05.–22.05.98
Ostern:	24.05.–29.05.98
10.04.–15.04.98	31.05.–05.06.98
19.04.–24.04.98	07.06.–12.06.98
26.04.–01.05.98	14.06.–19.06.98
03.05.–08.05.98	21.06.–26.06.98
10.05.–15.05.98	
Im Herbst	
13.09.–18.09.98	04.10.–09.10.98
20.09.–25.09.98	11.10.–16.10.98
27.09.–02.10.98	18.10.–23.10.98

LEISTUNGEN

- Klimatisierter Fernreisebus
- Gute Mittelklass-Hotels
- 5 x Halbpension (Abendessen und Frühstücksbuffet)
- Alle Zimmer mit Dusche/Bad + WC
- Alle aufgeführten Ausflüge (ausg. am 4. Tag nach Avignon)
- Lokale Reiseleitung am 3. Tag
- Erfahrener Chauffeur/Reiseleiter

ABFAHRTSORTE

06.45 Winterthur
07.15 Zürich
07.45 Baden-Rüthof, Car-Terminal
08.20 Olten
09.30 Bern

Für unsere Reise-Kunden stehen 70 Gratis-Parkplätze in Baden-Rüthof zur Verfügung

REISEPROGRAMM

1. Tag: Schweiz – Blumenriviera. Fahrt durch das Freiburgerland an den Genfersee – durch das Unterwallis und den grossen St.-Bernhard-Tunnel – das Aostatal – Turin, an die italienische Blumenriviera.

2. Tag: Blumenriviera – Grand Canyon du Verdon. Entlang der italienischen Blumenriviera erreichen wir Cannes und Grasse. Der Höhepunkt des Tages ist das Naturschauspiel der «Georges du Verdon», eines der grossartigsten Schluchtgebiete Europas. Über Aix-en-Provence erreichen wir das charmante Arles im Herzen der Provence.

3. Tag: Arles, Nîmes und Les Baux de Provence. Heute Morgen besichtigen wir die kulturell und städtebaulich interessanten südfranzösischen Nachbarstädte Arles und Nîmes. Am Nachmittag laden wir Sie zu einer Fahrt durch die Provence, zum geschichtsträchtigen «Les Baux de Provence» ein.

4. Tag: Ausflug nach Avignon (fakultativ). Was wäre eine Reise in die Provence, ohne den berühmten «Pont d'Avignon» gesehen zu haben? Fahrt nach Avignon und geführte Stadt-

besichtigung. Mittagspause und Zeit zur freien Verfügung. Auf dem Rückweg nach Arles Besichtigung des «Pont du Gard», des berühmten dreigeschossigen römischen Aquädukts.

5. Tag: Camargue-Rundfahrt. Arles – Aigues-Mortes – St-Gilles – durch den Parc Regional nach Les-Saintes-Maries-de-la-Mer. Freier Aufenthalt im bekannten Zigeunerwallfahrtsort. Am Nachmittag Fahrt um den Etang de Vaccarès nach Salin-de-Giraud (Salzsalinen). Gegen Abend zurück nach Arles.

6. Tag: Arles – Schweiz. Die Rückfahrt führt über die Auto-route du Soleil – Montélimar – Valence – Lyon – Genf zurück zu den Einsteigeorten.

Ihr Ferienhotel

Wir wohnen für 4 Nächte im **Hotel Atrium** in Arles am Rande der Camargue. Sehr gutes Mittelklasshotel, nur wenige Schritte von der Arena entfernt. Alle Zimmer mit Bad/Dusche und WC, Klimaanlage, TV, Direktwahltelefon und Minibar.

Gruppenreisen nach Mass

Für Vereine, Firmen, Pfarr- und Kirchgemeinden, Behörden und Schulen offerieren wir Ihnen gerne ein- oder mehrtägige Reisen im In- und Ausland. **Rufen Sie an – Profitieren Sie von unseren Reise-Erfahrungen.**

Damit alle gut fahren, seit 1895.

TWERENBOLD

Buchungs-Tel. 056 493 02 02

DAS BESONDERE ANGEBOT

Exklusiv auf dem Schweizer Markt:
Busreise mit Halbpension.

**ROUTE 66:
CHICAGO – LOS ANGELES**

Reisedaten:

20.08.–05.09.98	10.09.–26.09.98
27.08.–12.09.98	17.09.–03.10.98
03.09.–19.09.98	24.09.–10.10.98

**17 Tage ab
Fr. 4490.-**

Buchtips

- > Norbert Winistörfer: Ich mache mich selbständig, Beobachter-Buchverlag, Postfach, 8021 Zürich, Telefon 01/448 89 81.
- > Jungunternehmer-Leitfaden, WEKA Verlag, Zürich, Telefon 01/434 88 34, Fax 01/432 82 01.
- > Beat Schaller: Sprengstoff zwischen dir und mir; Missverständnisse fragen nicht nach Erlaubnis, Orell Füssli-Verlag, Zürich.
- > Richard Egger: Die philosophische Werkzeugkiste; praktische Philosophie für Manager, Orell-Füssli-Verlag, Zürich.
- > Die eigene Firma: Frauen verraten ihre Erfolgsformel, Modeblatt, 6. November 1997, Telefon 01/386 86 86.
- > Roland Müller: Im Focus, Management-Buchserie auch für Neuunternehmer, Orell Füssli, Zürich.
- > Arbeitslos – was tun?, Beobachter-Buchverlag, Postfach, 8021 Zürich, Telefon 01/448 89 81.

zusammen bin, ist vieles in Bewegung. Anfang Mai, im elften Jahr unserer Freundschaft, haben wir geheiratet und bereits sind wir zu dritt. Natürlich bringt die Umstellung, von der KV-Angestellten zur Unternehmerin, von der trauten Zweisamkeit zur Ehefrau und Mutter, eine beachtliche Veränderung, doch es ist schön. Wir tragen nun eine noch grössere Verantwortung gegenüber unserer geschäftlichen Tätigkeit, unseren Kunden und natürlich als Ehepaar und Familie.»

Abenteuer «Jungunternehmertum».

Vor fünf Jahren begann für Jürgen Knopp das Abenteuer «Jungunternehmertum» mit dem Einstieg ins Malerunternehmen «Schönenberger Malerhandwerk» in Will/SG. Für den Neuunternehmer war es eine spannende und entbehrungsreiche Lebensphase. Wichtig für den Erfolg sind seiner Meinung nach: Fachkenntnis, Ausdauer, Freude und ein Flair für den Verkauf.

In mehrjährigen Kursen und Ausbildungsseminarien holte er sich über Jahre im In- und Ausland das nötige Rüstzeug. Diese Strategie gab ihm schliesslich recht. 1993 erfolgte der Einstieg als selbstverantwortlicher Geschäftsführer beim traditionsreichen Wiler Fachgeschäft «Schönenberger Malerhandwerk». Seine Ehefrau Daniela arbeitet in der Administration mit, sofern es die neugeborene Tochter Chiara erlaubt.

Als Zuzüger musste er zuerst Wil, seine Bevölkerung und das Geschäftsgebaren kennenlernen. Schnell begann er seine Mitarbeiter optimal einzusetzen, strategische Konzepte zu entwerfen, innovativ zu sein, mit dem Geld umsichtig umzugehen. Dabei sammelte er erste



Daniela Knopp-Schläpfer und Jürgen Knopp haben sich mit der Firma Schönenberger Malerhandwerk in Will/SG national und international durch harte Arbeit einen guten Namen im Gewerbe geschaffen.

Erfahrungen mit der Bankenwelt. «Der Weg zu den Banken war hart, doch heute habe ich ein ausgezeichnetes Verhältnis zu meinem Berater.»

Schlank und flexibel. Eine ganz andere Ausgangslage als Neuunternehmer hatte Silvan Kressbach, Kressbach Sanitär Installationen und Schlosserei in Guntershausen/TG: «Zusammen mit meiner Frau Manuela durfte ich die betriebliche Familientradition von meinem Grossvater Johann und Vater Alfons seit 1927 weiterführen. Der bestehende Kundenkreis, die Verankerung in der Region und die vorhandene Infrastruktur erlaubte uns einen problemlosen Start als Neuunternehmer», erklärt Silvan Kressbach, der als junges Mitglied im Verwaltungsrat der Raiffeisenbank Aadorf auch wert-

In der katholischen Kirche St. Peter in Will/SG wird die Decke der Kapelle restauriert. Täglich fährt Jürgen Knopp (links) zu den Arbeitsstellen, bespricht die Arbeiten mit den Angestellten, gibt Tips und Anregungen.



volle Erfahrungen im Finanzwesen sammelt. «Unsere Stärken liegen in einem schlanken und flexiblen Betrieb. Wir sind rund um die Uhr abrufbar.» Eine Eigenschaft, die er sich als aktiver Feuerwehrmann gewöhnt ist. In die Zukunft blickt der 34jährige Hinterthurgauer zuversichtlich: «Qualitative Arbeit, Zuverlässigkeit und stete Innovationen bieten die gute Grundlage für ein Weiterbestehen. Wer vernünftig wirtschaftet, der braucht sich nicht zu fürchten.»

Silvan Kressbach geht mit seinen Angestellten als Beispiel voran: «Neben der herkömmlichen Berufstätigkeit sind wir auch Spezialisten für Sonnenenergie und Regennutzungsanlagen.» Von Innovation darf man halt nicht nur reden . . .

ROLAND P. POSCHUNG

Profiköche kriegen Sterne. Sie die **schöneren** **Möbel.**

Wer Tag für Tag was Leckeres auf den Tisch bringt, sollte dafür eigentlich belohnt werden. Mit schönen Möbeln von ALNO. Die gibt es in warmen Holztönen, bunten und unverwüstlichen Kunststoffen oder in schönen Kombinationen. Und obendrein in einer Vielfalt unterschiedlicher Möbelemente, die das Arbeiten so funktionell machen, daß selbst Profiköche neidisch werden könnten. Überzeugen Sie sich selbst davon. Beim ALNO Fachhändler. Oder in unserem Journal.



*Kommt wie gerufen!
Das kostenlose ALNO Journal.*



Postanschrift: ALNO AG, Abt. P/01, Postfach 364, 8424 Embrach.
Per Fax anfordern: 01/876 05 45. Oder anrufen unter 01/876 05 55.
E-Mail: mail@alno.de · <http://www.alno.de>

Name _____

Adresse _____

ALNO®

...die Welt der Küche

«Panorama»-Serie «Euro». Die für 1. Januar 1999 geplante Einführung des Euro als einheitlicher europäischer Währung wird weltweit zweifellos das beherrschende Wirtschaftsthema des Jahres 1998 sein. Da die Realisierung der europäischen Währungsunion weitreichende Auswirkungen auf die Wirtschaft – insbeson-

dere auf die Finanzmärkte – haben wird, behandeln wir in jeder «Panorama»-Ausgabe des laufenden Jahres verschiedene Schwerpunktthemen in Zusammenhang mit der Einführung des Euro und deren möglicher Konsequenzen für die Schweiz. (ff.)

«Panorama»-Serie Euro, 3. Teil

Die Schweiz als Zinsinsel?

Mit der Einführung des Euro am 1. Januar 1999 wird die Schweiz voraussichtlich eine Insel im «Euro-Meer» sein.

Da die Schweiz traditionell eine sehr starke wirtschaftliche Verflechtung mit dem (zukünftigen) Euro-Raum aufweist, wird vermutlich kein anderes Nicht-EU-Land so stark von der neuen europäischen Währung betroffen sein. Besonders interessant für Wirtschaft und Privatpersonen werden die Auswirkungen des Euro auf das traditionell niedrige Zinsniveau in der Schweiz sein.

Schicksalsgemeinschaft. Die überraschende Bedeutung der EU bzw. des zukünftigen Euro-Raumes für die schweizerische Wirtschaft lässt sich anhand der Handelstatistik veranschaulichen. 1996 gingen rund 61 Prozent der Gesamtausfuhren aus der Schweiz in die EU, was einem Volumen von rund 60 Milliarden Franken entsprach. Alleine nach Deutschland, Frankreich und Italien gingen 40 Prozent der Gesamtexporte (39,5 Milliarden). Von den Einfuhren in die Schweiz kamen 1996 79 Prozent aus der EU (76,4 Milliarden) – rund 54 Prozent alleine aus Deutschland, Frankreich und Italien (52 Milliarden).

Neben dem Export und Import von Waren bestehen noch vielfältige Austauschbeziehungen im Dienstleistungsbereich und Kapitalverflechtungen durch Beteiligungen und Fremdkapitalbeziehungen. Es erscheint daher nicht übertrieben, von einer ausgeprägten Schicksalsgemeinschaft der Schweiz bzw. des Franken mit dem Euro zu sprechen.

Schwacher Euro – Flucht in den Franken. Durch den hohen Aussenwirtschaftsanteil der Schweiz wird dem Wechselkurs des Franken zum Euro sowie dessen Schwankungen grösste wirtschaftliche Bedeutung zukommen. Man spricht beim Wechselkurs auch vom

«externen Preis oder Aussenwert einer Währung.» Sollte der Euro auf wenig Vertrauen in den Finanzmärkten stossen und eine schwache Währung werden, so könnten viele Anleger aus Sicherheitsgründen (Werterhaltung) in den Franken flüchten. Der Wechselkurs des Franken würde in diesem Fall ansteigen, wodurch Exporte in die EU verteuert, Importe von dort aber verbilligt würden. Ein im Aussenwert teurer Franken wäre für die wichtige Schweizer Exportwirtschaft daher schlecht und könnte Arbeitsplätze in diesem Bereich gefährden.

Bei diesem Szenario könnte die «Zinsinsel Schweiz» mit traditionell sehr niedrigen Zinsen erhalten bleiben. Mit dem Begriff der «Zinsinsel» bezeichnet man den bisher üblichen Umstand, dass die Zinsen in der Schweiz deutlich niedriger waren als in den Nachbarländern bzw. im Rest Europas. Die Zinsen werden auch als «interner Preis einer Währung» bezeichnet. Durch die Zinspolitik der Nationalbank wird der Wechselkurs einer Währung insoweit gesteuert, als dadurch die Attraktivität der Währung als Geldanlage beeinflusst werden kann. Im Normalfall sinkt der Aussenwert von Währungen mit niedrigem Zinsniveau, während er

Mittel- und langfristig ist das Ende der Zinsinsel Schweiz nicht auszuschliessen.



bei Währungen mit hohem Zinsniveau tendenziell steigt, weil die Währung dann – entsprechende Stabilitätserwartungen vorausgesetzt – für ausländische Anleger interessanter wird.

An den Euro anbinden? Im Falle eines sehr schwachen oder stark schwankenden Euro könnte in der Schweizer Wirtschaft auch der Ruf nach einer kompletten Anbindung des Franken an den Euro laut werden, was eine völlige Angleichung der Zinsen in der Schweiz auf das höhere europäische Niveau bedingen würde. In diesem Fall wären Zinserhöhungen in der Schweiz unumgänglich. Die Aussenwirtschaft könnte dann allerdings von stabilen Wechselkursen zum Euro als sicherer Kalkulationsbasis ausgehen.

Steigende Franken-Nachfrage. Unabhängig von der Stärke und Stabilität des Euro erwartet die Schweizerische Nationalbank alleine deshalb in der Anfangsphase des Euro eine steigende Franken-Nachfrage, weil die Schweizer Währung als Diversifikationsinstrument an Bedeutung gewinnen wird. Die Teilnehmerwährungen am Euro fallen bekanntlich ab 1. Januar 1999 als Diversifikationsmöglichkeit(en) weg. Die Schweizerische Nationalbank hat sich jüngst in Hinblick auf den Euro jedenfalls einer «wechselkursorientierten Schutzpolitik», also dem Ziel der Aussenwertstabilität des Franken verpflichtet. Dies würde bedeuten, dass die Schweizer Zinsen im Sinne der Aussenwertstabilität bei steigender Franken-nachfrage zumindest kurz- bis mittelfristig weiterhin niedrig bleiben oder sogar zusätzlich gesenkt werden könnten und die Zinsinsel Schweiz weiterbestehen würde.

Momentan gibt es allerdings keine Anzeichen dafür, dass auf den Finanzmärkten breites Misstrauen gegen den Euro besteht und eine grössere Flucht in Nicht-Euro-Währungen wie den Franken stattfinden wird. Der Euro dürfte daher von Beginn an eine relativ stabile Währung sein. Insgesamt werden die Zinsen in der Schweiz in Zukunft stärker von der Entwicklung des Euro abhängen als bisher von irgend-einer einzelnen Teilnehmerwährung, insbesondere der D-Mark.

Kurzfristig dürfte daher das Zinsniveau in der Schweiz ungefähr gleich bleiben wie bisher. Mittel- und langfristig ist aber ein Anstieg der schweizerischen Zinsen in Richtung des höheren europäischen Zinsniveaus und damit das Ende der Zinsinsel Schweiz nicht auszuschliessen.

FERDINAND FRANZE

Unsere Sozialwerke

Das Erreichte sichern

Dass die künftige Finanzierung der AHV nicht gesichert ist, ist seit Jahren hinlänglich bekannt. Selbst bei Beibehaltung des heutigen Niveaus wird die erste Säule in 10 oder 20 Jahren massiv mehr kosten, müssen neue Finanzierungsquellen gefunden und die Leistungen überprüft werden.



50 Jahre nach der Einführung der damals hart erkämpften Alters- und Hinterlassenenversicherung (AHV) sehen die Finanzierungsperspektiven dieses Sozialwerkes düster aus. Verschiedene Studien haben schon seit Jahren auf dieses Problem aufmerksam gemacht. Spätestens seit dem Mitte 1996 veröffentlichten Bericht einer interdepartementalen Arbeitsgruppe des Bundes zu den Finanzierungsperspektiven der Sozialversicherungen (IDA FiSo) ist klar, dass selbst ein Beibehalten des heutigen Niveaus künftig Mehreinnahmen erfordert. Dies gilt auch für die AHV-Kasse.

Reserven schmelzen. Wie sehen die konkreten Zahlen aus? Noch bis im Jahre 1990 überstiegen die Einnahmen der AHV die Ausgaben. Bereits 1995 waren Ein- und Ausgänge in der AHV-Kasse ausgeglichen. Bis ins Jahr 2010 wird jedoch mit einem Ausgabenüberschuss von 3,2 Milliarden Franken, bis 2025 sogar mit einem Defizit von 11 Milliarden Franken gerechnet.

Gemäss dem Drei-Säulen-Bericht des Bundes befanden sich 1995 noch 23,8 Milliarden Franken im Ausgleichsfonds. Dieser wird bis zum Jahre 2010 je nach wirtschaftlicher Entwicklung aber auf 2,3 bis auf minus 9,4 Milliarden Franken zurückbilden. Damit würde die gesetzliche Vorschrift, wonach die AHV über eine Reserve in der Höhe einer Jahresausgabe verfügen muss, klar nicht mehr eingehalten.

Mehrbedarf nachgewiesen. Der erste IDA FiSo-Bericht schätzte den mittel- bis langfristig zu erwartenden Finanzierungsbedarf für

die Sozialversicherungen bis 2010 auf zusätzliche Einnahmen von 15 Milliarden Franken oder den Gegenwert von 6,8 Mehrwertsteuer-Prozenten, um die heute vorgesehenen Leistungen (einschliesslich der geplanten Mutterschaftsversicherung) zu finanzieren. Der zusätzliche Bedarf wurde dabei schwergewichtig in der Krankenversicherung (Gegenwert von 3,4 Mehrwertsteuer-Prozenten bis 2010), in der AHV (2,5 Mehrwertsteuer-Prozente) und drittens in der Invalidenversicherung (1,3 Mehrwertsteuer-Prozente) nachgewiesen.

Mit dem Ende 1997 veröffentlichten Bericht nahm die IDA FiSo 2 im Auftrag des Bundesrates auch eine Überprüfung der Leistungen der Sozialversicherungen vor. Dabei legte der Bundesrat drei Finanzierungsszenarien fest. Neben dem bereits untersuchten Status quo, der bis 2010 gut 15 Milliarden Franken Mehreinnahmen erfordert, wurde für den gezielten Abbau von Leistungen ein Mehrbedarf von 9 Milliarden Franken oder vier Mehrwertsteuer-Prozenten und bei einem gezielten Ausbau ein Mehrbedarf von 18 Milliarden Franken oder acht Mehrwertsteuer-Prozenten vorausgesetzt.

Drei Leistungspakete. Beim Paket «Status quo», also dem Erhalt des heutigen Leistungsniveaus, sind keine grossen Änderungen der Leistungen zu erwarten. Durch Einsparungen im Krankenversicherungsbereich sollen vor allem Personen mit kleinem Einkommen sowie Teilzeitbeschäftigte im Bereich der AHV und der beruflichen Vorsorge bessergestellt oder eine grosszügigere Anpassung der Renten an

33 Prozent mehr Beiträge?

Wegen der steigenden Lebenserwartung, des Geburtenrückgangs und der längeren Ausbildungszeit der jungen Generation kommen immer weniger Erwerbstätige für immer mehr Rentner auf. 1948 finanzierten neun Aktive einen Rentner, 1990 waren es noch vier Aktive, und im Jahre 2010 werden es noch drei Erwerbstätige sein, die für einen Rentner aufzukommen haben.

Ausgehend von diesen Zahlen müssten demnach selbst bei gleichbleibenden Leistungen die Beitragszahlungen von 1990 bis zum Jahr 2010 um ganze 33 Prozent zunehmen.

(msi.)

die Teuerung und an die Lohnentwicklung ermöglicht werden.

Das Paket «gezielter Abbau» wirkt sich in allen Sozialversicherungsbereichen spürbar aus. Bei der Alters- und Invalidenvorsorge zeigte die IDA FiSo 2 vier Abbaumöglichkeiten mit unterschiedlichen Schwerpunkten auf. Erstens die Opfersymmetrie mit einer Erhöhung des Frauenrentenalters auf 65 Jahre, der Erhöhung des Grenzeinkommens für die AHV-Maximalrente und einer verlangsamten Rentenanpassung. Zweitens wird eine Erhöhung des Rentenalters von Frauen und Männern auf 66 Jahre vorgeschlagen. Drittens eine Rentenformel mit einer Senkung der AHV-Maximalrente. Und viertens ein verlangsamter Rhythmus bei der Rentenanpassung.

Auch Energiesteuer prüfen. Das Szenario «gezielter Ausbau» beschränkt sich auf den Bereich der Altersvorsorge. Bei einer Arbeitslosenquote von 2,5 Prozent wird in der ersten wie in der zweiten Säule ein Ausbau von Leistungen vorgesehen, die vor allem Personen mit kleinem Einkommen und Teilzeitbeschäftigten zugute kommen sowie eine grosszügigere Anpassung der Renten an die Teuerung und die Lohnentwicklung gestatten. Bei einer Arbeitslosenquote von 3,5 Prozent wären diese Massnahmen nur teilweise realisierbar.

Eine Mischfinanzierung der Sozialversicherungen über Lohnprozente und über die Mehrwertsteuer, wie sie auch vom Volk bereits bewilligt worden ist, dürfte gemäss IDA FiSo 2 im Vordergrund stehen. Selbst eine Finanzierung des Mehrbedarfs allein über Lohnprozente >

«Ein Ausbau liegt nicht mehr drin»



Foto: Martin Sinzig

Albrecht Rychen,
Nationalrat

Im Jahre 2020 werden die normalen AHV-Renten eher bescheidener ausfallen als heute und die Ergänzungsleistungen eine grössere Bedeutung erhalten. Diese Perspektive zeichnet der Berner SVP-Nationalrat und Sozialpolitiker Albrecht Rychen für das vor 50 Jahren geschaffene, wichtige Sozialwerk.

«Panorama»: Welche sozialpolitische Bedeutung hat die AHV heute?

Albrecht Rychen: Die AHV ist und bleibt unverzichtbar. Sie ist eine echte Volksversicherung und erfüllt in der Solidarität zwischen den Generationen eine zentrale Rolle. Sie ist gewissermassen ein Symbol sozialer Stabilität.

«Panorama»: Es gibt immer mehr AHV-Bezüger und immer weniger Beitragszahler. Hat das Umlageverfahren bald ausgedient, ist die Generationensolidarität bald am Ende angelangt?

Albrecht Rychen: Es geht darum, die AHV zu stabilisieren und zu sichern. Ein Ausbau liegt ganz einfach nicht mehr drin. Zudem müssen sich die Leistungen nach den finanziellen Möglichkeiten der Beitragsgenerationen richten.

Das künftige Wirtschaftswachstum wird eine entscheidende Rolle spielen. Die ganze Bevölkerung wird zudem für die Finanzierung beigezogen werden müssen. Eine zusätzliche Belastung des Faktors Arbeit wäre wirtschaftlich fatal und langfristig unsozial.

«Panorama»: Zunehmend wird die Altersvorsorge über die 2. und 3. Säule geregelt: Wird es in 10 oder 20 Jahren da noch sinn-

voll sein, die AHV als existenzsichernde Rente beizubehalten?

Albrecht Rychen: Es wird immer mehr Rentner geben, die neben der AHV eine Pension haben. Man wird die AHV und die Pension zusammen gewichten müssen, um die Existenz zu sichern. Wer als Rentner den bisherigen Lebensstandard beibehalten möchte, sollte eigenverantwortlich vorsorgen. Dies bedeutet eine Stärkung der 3. Säule. Das Zwangssparen jedenfalls darf nicht einfach immer weiter erhöht werden, das treibt sonst die aktive Generation in arge Nöte.

«Panorama»: Wie sollte die AHV aus Ihrer Sicht im Jahre 2020 aussehen und finanziert werden?

Albrecht Rychen: Der Unterschied zwischen Minimalrente und Maximalrente sollte verkleinert werden. Zudem wird man vermehrt jene Rentner gezielt unterstützen müssen, die es wirklich nötig haben. Das heisst, dass die Normalrenten insgesamt eher bescheidener ausfallen werden als sie es heute sind. Dagegen werden die Ergänzungsleistungen eine grössere Bedeutung haben. Die Finanzierung wird ein Mischsystem sein müssen (Lohnprozente und Mehrwertsteuer). Interview: Martin Sinzig

müsse sich nicht negative auswirken, meint die Arbeitsgruppe. Als unterstützende Finanzierungsquelle könne eine Energiesteuer vor allem in Verbindung mit ökologischen Zielsetzungen eine taugliche Ergänzung darstellen, die weiter geprüft werden soll.

Eine gute Basis. Politiker wie Vertreter von Wirtschaftsverbänden und Gewerkschaften sind sich der Problematik der Sozialversicherungen bewusst und denken spätestens seit dem ersten Bericht der IDA FiSo laut über Mehreinnahmen, eine Plafonierung oder einen gezielten Abbau von Leistungen und die Verstärkung des Bedürfnisprinzips nach. Während SP-Vertreter die Probleme der



AHV oft herunterspielen und die Mehrwertsteuer als nicht mehr unsoziale Steuer empfinden, steht für den Arbeitgeberverband nicht die Finanzierung im Vordergrund, sondern die Sicherung des schweizerischen Sozialversicherungssystems.

«Mit dem Drei-Säulen-System verfügen wir über eine gute Basis, um auch in Zukunft unsere soziale Sicherheit zu finanzieren», erklärte ein Vertreter des Schweizerischen Versicherungsverbandes

nach dem Bekanntwerden des ersten IDA FiSo-Berichts. Das Erreichte könne aber nur gesichert werden, wenn irgendwelche Leistungsverbesserungen, deren Finanzierung nicht sichergestellt sei, konsequent vermieden wür-

den. Auch müsse das Gleichgewicht im Drei-Säulen-System gewahrt werden.

Hängige Initiativen. Noch sind allerdings zahlreiche Forderungen hängig, die jährliche Mehrkosten in Milliardenhöhe verursachen würden. So will die Volksinitiative des Schweizerischen Kaufmännischen Verbandes eine Herabsetzung und Flexibilisierung des Rentenalters ab 62 Jahren.

Ebenfalls eine Herabsetzung auf 62 Jahre will die Grüne Partei der Schweiz. Und der Schweizerische Gewerkschaftsbund will mit der sogenannten «Auffang-Initiative» erreichen, dass die mit der 10. AHV-Revision beschlossene schrittweise Erhöhung des Frauenrentenalters von 62 auf 64 Jahre wieder rückgängig gemacht wird.

MARTIN SINZIG



Am Anfang war das Feuer...



ab Fr. 1990

Wir haben es neu kultiviert.

Früher war es gang und gäbe, dass der Kachelofen das Wärmezentrum eines Hauses oder einer Wohnung war, um das sich die ganze Familie mit Hund und Katze versammelte. Mit unseren sechs neuen, preisgünstigen Kachelöfen lassen wir die Tradition unserer Väter und Mütter wieder aufleben.

Sechs schlagende Argumente für unsere neue Serie Kachelöfen:

- sechs verschiedene Typen mit wählbaren Kachelfarben
- äusserst angenehmes Raumgefühl durch gleichmässige Wärmeabgabe während 12 bis 24 Stunden
- auch bei einer Renovation problemlos einbaubar
- umweltschonende Verbrennung, ausgezeichnete Ökobilanz
- Brennstoff aus heimischen Wäldern
- preisgünstige Schweizer Fabrikate

Wir schicken Ihnen unseren Gratis-Prospekt. Benützen Sie die beigeheftete Antwortkarte oder rufen Sie uns an.

Verband Schweizerischer Kachelofenfabrikanten VSKF

Obstgartenstrasse 28, Postfach, 8035 Zürich, Telefon 01/361 96 50, Telefax 01/361 02 05

Neues Erscheinungsbild
für die Raiffeisenbanken

«Wir machen den Weg frei»

Seit einigen Tagen präsentieren sich die Raiffeisenbanken mit einem völlig neuen Werbeauftritt – sei es in Schaufenstern, in Inseraten, auf Plakaten und erstmals auch mit Werbung im Schweizer Fernsehen. «Wir machen den Weg frei»: Dieser Leitsatz soll nicht den Aufbruch ins 21. Jahrhundert signalisieren, sondern ist auch ein Bekenntnis der Raiffeisenbanken für eine kompetente und faire Kundenberatung



Aus Imagestudien geht immer wieder hervor: Die Raiffeisenbanken gelten als ausgesprochen sympathisch und vertrauenswürdig. Auch geben die bestehenden Raiffeisen-Kunden ihrer Bank die höchsten Noten in der Zufriedenheitsskala. Kehrseite der Medaille: Viele Leute glauben irrtümlicherweise, die Raiffeisenbanken seien gerade mal gut genug für den Spar- und Hypothekarbereich. Ein Imagedefizit in Sachen Modernität, Professionalität und Dynamik ist nicht zu übersehen.

Vier Hauptziele. Dabei sieht die Realität ganz anders aus. Die Raiffeisenbanken haben

ihre Produktpalette in den vergangenen Jahren permanent ausgebaut und auf die veränderten Bedürfnisse der Bankkunden zugeschnitten. Sie haben in die Informatik, in die Personalausbildung und in die Modernisierung der Bankgebäude investiert, damit die 1,5 Millionen Kunden den prompten und professionellen Service geboten bekommen, den sie von ihrer Hausbank erwarten.

Dass Raiffeisen permanent Marktanteile gewinnt, soll sich auch in der Werbung widerspiegeln.

Aus diesem Grund treten die Raiffeisenbanken seit Ende Februar mit einem neuen, von

Das Motto des neuen Erscheinungsbildes

«Wir»

Die genossenschaftlich organisierten Raiffeisenbanken – ein Zusammenschluss mit gemeinsamen Interessen.

«machen»

Ein aktives, optimistisches, zukunfts- und leistungsorientiertes Versprechen.

«den Weg»

Darin liegen Symbolik, Lebenssinn, Orientierung, Ziel- und Entscheidungsnähe.

«frei»

Keine Hindernisse, positive Erwartung, Attraktivität, Unabhängigkeit, Zukunft.



«Bei einem Bild eines freien Weges soll man automatisch an Raiffeisen denken»

der Zürcher Werbeagentur Pucci, Sulzer entworfenen Werbekampagne auf. Dieses verfolgt vier Hauptziele:

- > Die Modernität der Marke Raiffeisen erhöhen.
- > Ein attraktives Erlebnissprofil erzeugen.
- > Imagedefizite ausgleichen.
- > Den Kompetenzausbau im Anlage- und Vorsorgegeschäft aktiv unterstützen.

Mehr als ein blosser Werbeslogan. Natürlich sind für den Erfolg einer Unternehmung verschiedenste Faktoren massgebend. Die Werbung ist dabei nur ein Element – Servicequalität, Kundennähe, kompetente Beratung und ein gutes Preis-/Leistungsverhältnis sind weitere, genauso wichtige Elemente. Deshalb soll das Versprechen «Wir machen den Weg frei» tiefer gehen als ein blosser Werbeslogan.

«Dieses Versprechen», so Thomas Gmünder, Werbeleiter beim Schweizer Verband der Raiffeisenbanken (SVRB) in St. Gallen, «bringt die eigentliche, ursprüngliche Raiffeisen-Philosophie zum Ausdruck: «Hilfe zur Selbsthilfe». Mit unserem Service und unseren Dienstleistungen helfen wir unseren Kunden, ein finanzielles Lebensziel wie ein Eigenheim oder eine sorgenfreie Altersvorsorge zu erreichen.»

MARKUS ANGST

«Panorama»: Welche Überlegungen führten die Raiffeisenbanken zur Kommunikationsstrategie «Wir machen den Weg frei?»

Thomas Gmünder, Werbeleiter beim Schweizer Verband der Raiffeisenbanken (SVRB): Die Konsument(inn)en sind heute mit einem ständigen Informationsüberfluss konfrontiert. Im gesättigten Markt sind Bankleistungen austauschbar, und die Angebote unterscheiden sich kaum. Wir Raiffeisenbanken brauchen deshalb einen Auftritt, der nicht austauschbar ist, sondern mit dem wir uns glaubhaft von der Konkurrenz abgrenzen können und der zu unserer Philosophie passt.

«Panorama»: Die Raiffeisenbanken sind ja nahezu ausschliesslich im Schweizer Markt tätig. Trotzdem verwenden Sie in der neuen Werbelinie auch internationale Weg-Bilder. Was sind die Hintergründe?

Thomas Gmünder: Wir verwenden ganz bewusst internationale Weg-Bilder. Damit symbolisieren wir, dass wir auch Dienstleistungen und Know-how zu bieten haben, die über Sparen und Bauen weit hinausgehen. Ich denke da beispielsweise an unsere Anlagefonds, an die weltweit gültige Raiffeisen-Eurocard oder an unsere Vorsorgelösungen im Bank- und Versicherungsbereich.

«Panorama»: Sie sprechen die verschiedenen Schlüsselbilder (Überlandstrassen, Flussläufe, Naturwege, Brücken) an...

Thomas Gmünder: ... die wie schnelle Schüsse ins Gehirn wirken sollen. Wir leben ja in einer Welt der Informationsüberflutung: Zeitungen, Bücher, Schilder, Plakate, Schaufenster, Fernsehen, PC, Internet, Kino und so weiter. Je intensiver dieses optische Trommelfeuer ist, desto geringer ist die Beachtung der Werbung. Ein Inserat oder ein Plakat wird nur wenige Sekunden beachtet – zu wenig Zeit für umfangreiche, komplizierte Informationen, genug Zeit aber, damit ein Schlüsselbild in unserer rechten Gehirnhälfte wirken kann. Ein gutes Schlüsselbild muss jedoch zwingend zum beworbenen Produkt bzw. zur beworbenen Firma passen. Deshalb haben wir mit dem «hinderisfreien Weg» ein solches Schlüsselbild geschaffen, das optimal zu Raiffeisen passt. Bei einem Bild eines freien Weges soll man automatisch an Raiffeisen denken – möglichst positiv, natürlich.



Thomas Gmünder: «Wir Raiffeisenbanken brauchen einen Auftritt, der nicht austauschbar ist.»

«Panorama»: Erstmals in ihrer Geschichte machen die Schweizer Raiffeisenbanken auch Fernsehwerbung. Was versprechen Sie sich von den seit dem 23. Februar laufenden Spots?

Thomas Gmünder: Die Raiffeisenbanken erreichen im nationalen Medium Fernsehen ein breites Publikum und nutzen damit die Möglichkeit, bei neuen und alten Kunden das Bild der Raiffeisenbanken zu aktualisieren. Darüber hinaus bietet das Fernsehen die Kombination von bewegten Bildern mit Ton. Damit lässt sich die Weg-Idee optimal dramatisieren. Denn die Dynamik, die aus den Bildern zusammen mit der Musik entsteht, verankert die Raiffeisenbanken als modern, aktiv und offen. Mit der Fernsehwerbung strahlt Raiffeisen – wie andere grosse Firmen auch – Kompetenz und Professionalität aus.

«Panorama»: TV-Spots sind bekanntlich recht teuer...

Thomas Gmünder: Wenn Sie Franken pro Minute nehmen, sicher. Doch im Vergleich zur Leistung sind TV-Spots ein sehr preiswertes Werbemittel. Fernsehreklame kostet pro Zuschauer etwa die Hälfte eines Leserkontakts bei einer Zeitung. Selbst wenn man beim Fernsehen 50 Prozent Streuverlust hat, geht die Rechnung immer noch auf. Ganz abgesehen davon, dass wir auf neue Art Raiffeisen einem breiten Publikum zeigen und dies damit als Investition für die Zukunft verstehen.

Interview: ma.

Apulien und Amalfiküste erfahren

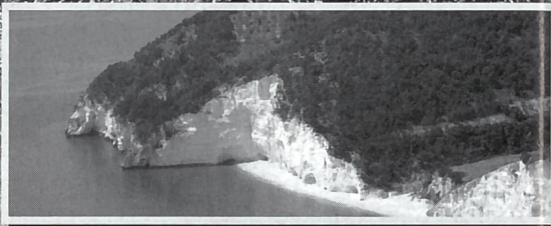
- ❖ Traumhafte Gargano-Rundfahrt
- ❖ San Giovanni Rotondo mit Pater Pio
- ❖ Die Tropfsteinhöhlen von Castellana
- ❖ Castel del Monte
- ❖ Die Trulli-Stadt Alberobello
- ❖ Lecce – das «Florenz des Barocks»



**10 Tage inklusiv
Halbpension ab
Fr. 895.-**



Ein «Trulli» in der Gegend von Alberobello



REISEPROGRAMM

Nr. 6803

1. Tag: Schweiz – Pesaro. Hinfahrt via Luzern–Gotthardt-tunnel – Mailand–Bologna nach Pesaro.

2. Tag: Pesaro – Vieste. Weiter auf der aussichtsreichen adriatischen Autobahn zum mittelalterlichen Städtchen Termoli. Nach der Mittagspause fahren wir nach Vieste, dem östlichsten Städtchen des Garganos. Es ist Ausgangspunkt für unsere Entdeckungsfahrten auf der Halbinsel, die auch «Kalifornien Europas» genannt wird.

3. Tag: Gargano-Rundfahrt. Rundgang durch Vieste, das auf 50 Meter hohen Klippen liegt. Die alte Burg aus dem 16. Jh. und der bunte Fischerhafen ergänzen das mittelalterliche Stadtbild. Anschliessend machen wir eine kleine Rundfahrt auf der aussichtsreichen Küstenstrasse und fahren landeinwärts durch den herrlichen Laubwald «Foresta Umbra» nach Monte Sant' Angelo, einem der bekanntesten Wallfahrtsorte des Hochmittelalters mit der Heiligenstätte des Erzengels Michael. Weiter nach San Giovanni Rotondo, wo der weltberühmte Pater Pio lebte und wirkte. Abends Rückkehr zu unserem Hotel.

4. Tag: Vieste – Castel del Monte – Lecce. Am Morgen fahren wir der malerischen Küste um den Golf von Manfredonia entlang und weiter landeinwärts erreichen wir das Castel del Monte. Das Schloss gehört zu den eindrucksvollsten Bauten Apuliens. Nach einem Besichtigungshalt führt uns die Strasse südlich von Bari dem Meer entlang auf die salentinische Halbinsel nach Lecce.

5. Tag: Lecce. Die Provinzhauptstadt wird wegen ihrer reichen Architektur oft «Florenz des Barocks» genannt. Auf einem geführten Rundgang lernen wir die Sehenswürdigkeiten dieser faszinierenden Stadt näher kennen. Der Nachmittag steht für individuelle Entdeckungen zur freien Verfügung.

6. Tag: Lecce, Ausflug auf die Salentinische Halbinsel. Unsere Halbinselrundfahrt führt uns ans Meer, vorbei an Otranto und Cesarea Terme. Bei Leuca erreichen wir die südlichste Spitze der Halbinsel, den «Stiefelabsatz». Rückfahrt über Gallipoli am Golf von Táranto zurück nach Lecce.

7. Tag: Lecce – Alberobello – Castellana – Salerno. Zwischen Brindisi und Bari liegt Alberobello, «die Stadt der 1000 Trulli». Das sind eigenartige, runde Steinhäuser mit kegelförmigen Dächern. Weiterfahrt via Matera, das in malerischer Lage über einer tiefen Felschlucht liegt und für seine «Sassi», seine Altstadt Häuser, bekannt ist. Tagesziel ist Salerno am gleichnamigen Golf.

8. Tag: Insel Capri (fakultativ). Capri, die weltberühmte, vielbesungene Insel, die «Perle» im Golf von Neapel, erwartet uns heute. Wir spazieren zu den Augustusgärten. Dort haben wir einen herrlichen Ausblick auf die Faraglioni-Felsen, das Wahrzeichen der Insel. Am Nachmittag mit dem Schiff zurück nach Sorrent und entlang der Amalfiküste nach Salerno.

9. Tag: Salerno – südliche Toscana. Fahrt nach Pompeji, der alten römischen Stadt, die 79 n. Chr. durch den Vulkan Vesuv verschüttet wurde und so konserviert in einmaliger Weise erhalten blieb. Durch die Freilegung im vergangenen Jahrhundert haben wir heute einen hervorragenden Einblick in das Leben und Treiben einer Stadt zu jener Zeit. Unter sachkundiger Führung entdecken wir die Geheimnisse der Antike. Weiterfahrt via Neapel–Rom in die südliche Toscana.

10. Tag: Toscana – Schweiz. Fahrt auf der Autobahn via Florenz–Bologna–Mailand zurück in die Schweiz zu den Einsteigeorten.

PREISE PRO PERSON

10 Tage inkl. Halbpension	Fr. 895.-
Zuschlag April- und Mai-Abfahrten	Fr. 50.-
Einzelzimmerzuschlag	Fr. 225.-
Fak. Ausflug Insel Capri	Fr. 65.-
Annulationsschutz oblig.	Fr. 20.-

REISEDATEN

Freitag bis Sonntag

20.03.–29.03.98	24.04.–03.05.98
27.03.–05.04.98	01.05.–10.05.98
03.04.–12.04.98	08.05.–17.05.98
10.04.–19.04.98	15.05.–24.05.98
17.04.–26.04.98	22.05.–31.05.98

LEISTUNGEN

- Klimatisierter Fernreisebus
- Unterkunft in guten Mittelklass-Hotels
- 9 x Halbpension (Abendessen und Frühstücksbuffet)
- Alle Zimmer mit Bad/Dusche + WC
- Alle aufgeführten Ausflüge (ausgenommen am 8. Tag nach Capri)
- Eintritt Höhlen von Castellana
- Geführte Stadtbesichtigung in Lecce
- Führung und Eintritt Ausgrabungsstätte Pompeji
- Erfahrener Chauffeur/Reiseleiter

ABFAHRTSORTE

07.00	Basel
08.00	Baden-Rüthof Car-Terminal
08.30	Zürich
09.30	Luzern

**Bestellcoupon für unseren
Gratis-Katalog «Traumreisen '98»**

Vorname

Name

Adresse

PLZ/Ort

Telefon

Coupon ausschneiden und an
nahenstehende Adresse einbinden

Gruppenreisen nach Mass

Für Vereine, Firmen, Pfarr- und Kirchgemeinden, Behörden und Schulen offerieren wir Ihnen gerne ein- oder mehrtägige Reisen im In- und Ausland. **Rufen Sie an – Profitieren Sie von unseren Reise-Erfahrungen.**

Damit alle gut fahren, seit 1895.

TWERENBOLD

Buchungs-Tel. 056 493 02 02

Fislibacherstrasse, 5406 Baden-Rüthof

P



Für unsere Reise-Kunden
stehen 70 Gratis-Parkplätze
in Baden-Rüthof
zur Verfügung

PRIVAT CAR TERMINAL

philswiss-watch-collection

«Zermatt»



philswiss-watch «Zermatt»

- mit versilbertem Echt-Lederarmband
- hochwertiges Chromglanz-Gehäuse
- einzeln numeriert. Auflage nur 1000 Ex.

philswiss-watch «Eisenbahn»

- mit hochwertigem Echt-Lederarmband
- vergoldetes Gehäuse mit geprägtem Zierring
- einzeln numeriert. Auflage nur 1000 Ex.

philswiss-watch «Appenzeller»

- mit geprägtem Echt-Lederarmband
- hochwertiges 6-Farben-Motiv
- einzeln numeriert. Auflage: 2000 Ex.

philswiss-watch «Alphornbläser»

- mit geprägtem Echt-Lederarmband
- mit Datumsanzeige
- einzeln numeriert. Auflage: 1000 Ex.

philswiss-watch «Sonnenuhr»

- mit geprägtem Echt-Lederarmband
- innseitiger Glas- und Golddruck
- einzeln numeriert. Auflage: 2000 Ex.



Jede philswiss-watch
mit Garantie-Zertifikat
Schweizer Präzisions-Quarzwirk
mit uneingeschränkter
Jahres-Garantie

Anforderungs-Coupon

Ja, bitte liefern Sie mir folgende Schweizer Qualitäts-Uhr(en), mit hochwertigem Lederarmband, wasserdicht bis 30 m, jede Uhr einzeln numeriert und mit einer einjährigen Garantie:

- WATC-9 x **philswiss-watch «Zermatt»**, das top-aktuelle Motiv aus der Winter-Kollektion! **Fr. 95.-**
- WATC-8 x **philswiss-watch «Eisenbahn»**, mit geprägtem Zierring! **Fr. 95.-**
- WATC-AP x **philswiss-watch «Appenzeller»**, hochwertiger Vielfarbindruck, **Fr. 95.-**
- WATC-A x **philswiss-watch «Alphornbläser»**, mit Datumsanzeige, **Fr. 95.-**
- WATC-S x **philswiss-watch «Sonnenuhr»**, mit innseitigem Glas- und Golddruck! **Fr. 125.-**
(nur noch 17 Exemplare verfügbar!)

Name _____

Adresse _____

Ort _____

Tel.-Nr. _____

Einsenden an: philswiss, Postfach 50, 4613 Rickenbach

Tel. 062/209 10 10 oder Fax 062/209 10 60

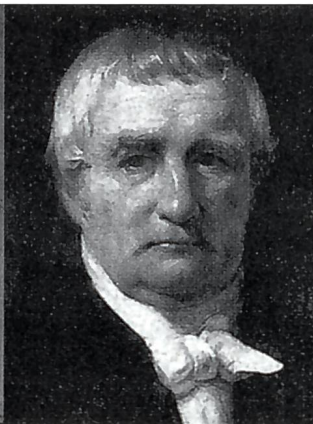
UHR/PANOWATC

So machten sie ihre Milliarden

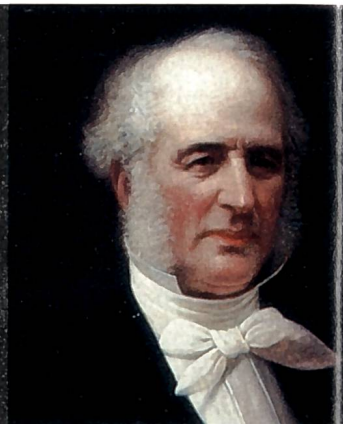
Ihr Luxus glänzte über den Atlantik. Sie kamen in schwimmenden «Grand-Hotels» angereist, bewegten sich majestätisch die Treppen europäischer Nobelhäuser herunter und liessen sich auch mal seufzend in einer fürstlich-königlichen Landschaft nieder: Die Astors, Vanderbilts und Rockefellers.



Nathaniel, Erster Lord Rothschild.



John Jacob Astor, dessen einziger Sohn mit der «Titanic» unterging.



Commodore Cornelius Vanderbilt: «Kauf dir eine Bahn und unterbinde die Diebstähle.»

Das letzte Drittel des 19. Jahrhunderts schrieb in die Geschichtsbücher die goldenen Seiten: Gründerzeit in Amerika, Edwardian Period in England, Belle Epoque in Frankreich, in Deutschland Gründerjahre, Kaiser Wilhelm. Es war die Epoche des wirtschaftlichen Aufschwungs, die ungeheure Chancen bot. Wer sie zu nutzen wusste, konnte reich werden – sehr reich sogar.

Der Glanz des Geldes. Die Länder bekamen ihre Eliten. Spektakulär dabei war nicht nur, wie gerade in Amerika ein einzelner immenses Geld machen konnte, sondern vielmehr, wie er seinen Reichtum der Welt wieder vorführte. Dass zu dieser Zeit eine Million mehr war, als sie heute ist, kann im Hinblick auf den Prunk und Pomp nur mehr eine banale Feststellung sein.

Der Glanz des Geldes gipfelte in den Jahren von 1870 bis 1914. Der Erste Weltkrieg stutzte der Zeit zwar etwas die Flügel. Aber erst das Börsenfiasco von 1929 setzte der allseitigen Schwelgerei ein Ende. An der Wall Street ging mit den Aktien auch ein Stück grosse Welt unter. Mehrere Milliarden waren weg. Der Reichen ewige Missgünstler mochten sich jetzt ins Fäustchen lachen. Der Traum vom Luxus war für viele ausgeträumt.

Der Erinnerungsschatz dieser Gründerzeit ist beachtlich. Das Trachten nach Geld in den Köpfen der Reichen löste erst etwas ganz anderes aus: die besondere Freiheit «Macht», kraft

der sie über kurz oder lang ihren Erben nicht selten der Weg in den Adel, zumindest aber in die oberste Gesellschaft, sicherten. Einige Namen, einige Beispiele.

John Jacob Astor (1763–1848). Metzgersohn in Deutschland, Flötenarbeiter in London, Brötchenausträger in New York – bis der Tag kam, an dem John Jacob Astor mit Schiesspulver, Decken und Tabak versehen in die Wildnis stapfte und mit den Indianern Pelzhandel betrieb – unter Methoden, die in etwa der Derbheit seines Gesichts entsprachen. 1000 Prozent oder mehr Profit pro Fell oder Pelz häuften sich bis 1800 zu ansehnlichen 250 000 Dollar zusammen.

1825 geriet die Stadt New York wegen der Eröffnung des Erie-Kanals ins Rampenlicht. Astor sah, was auf Zeit fehlte: Unterkünfte. Er kaufte und baute. Die Zeit in der grossen Einsamkeit, als er die Indianer mit Chayenne-Pfeffer gestrecktem Alkohol «gefügt» machte, wich dem Handel mit Grundbesitz. Sein unverfrorener Ehrgeiz brachte ihm grosse Teile New Yorks ein – ein Vermögen, das im Todesjahr 1848 auf 20 bis 30 Millionen Dollar geschätzt wurde. Seiner Nachkommenschaft war der Platz in der obersten Gesellschaft von Amerika und in die von Grossbritannien samt Adelstitel geebnet.

Commodore Cornelius Vanderbilt (1794–1877). Neben den Astors waren die

Vanderbilts in Amerika die zweitangesehenste Familie. Was bei John Jacob der Pelzhandel waren bei Cornelius der See- und Eisenbahntransport. Ebenso wie die Astors besaßen auch die Vanderbilts zahlreiche Immobilien in New York. Beide, Astor wie der Commodore, weisen Parallelen auf. Erst im Alter von 70 strebten sie ihr eigentliches Vermögen an. Und Astor wie der Commodore, der sogar in New York geboren wurde, beherrschten beide nie wirklich die englische Sprache.

Commodore Cornelius Vanderbilt fiel vor allem im Handeln mit Eisenbahnanteilen auf. Er entwickelte dabei ein geradezu erstaunliches Talent – die Gesellschaft, die er dabei suchte, war jedoch nicht immer die beste. Zur näheren Erläuterung das Zitat eines Fans: «Kauf dir eine Bahn, unterbinde die Diebstähle, die unter der bisherigen Leitung vorgekommen sind, baue sie unter vernünftigen Kostenaufwand so gut wie möglich aus, fusioniere mit anderen Bahnen aus Gründen der Wirtschaftlichkeit, verwässere das Aktienkapital, Sorge für eine grosse Gewinnausschüttung.» Diese Aussage spielt vermutlich auf die geschäftliche Beziehung Commodore Vanderbilts zu Daniel Drew (1797–1879) an – seines Zeichens Viehdieb und Pferdehändler, der ihm in einer Zeitspanne von über 40 Jahren Freund, Partner, Rivale wie Kontrahent war. Vanderbilt starb 1877. Seine Erben erhielten 100 Millionen Dollar, 60 Prozent davon in Eisenbahnanteilen. Das Erstgeburtsrecht half, das Vermögen zusammenhalten.

John D. Rockefeller verkörperte die Würde einer ganzen Familie



William Randolph Hearst und ein Beispiel seiner Bauleidenschaft: Ein Swimmingpool in Kalifornien.



Aus der Rothschild-Dynastie: Banker Nathan Rothschild und seine Frau in London.

Bilder- und Quellennachweis:
Alexis Gregory, Der Glanz des Reichtums, Heyne Verlag
Bernd Ruland, Mit jeder Sekunde reicher, Schweizer Verlagshaus AG, Zürich
Georg Heuberger, Die Rothschilds, Jan Thorbecke Verlag



Die Pracht, wie sie lebten, hier am Beispiel John Jacob Astors und wie sie ihren Glanz genossen.



Jean Paul Getty im Gespräch mit Milliardär-Kollege Nubar S. Gulbenkian und Sir Isaac Wolfson (Mitte).

Die Rockefellers. John Davison Rockefeller signalisierte nicht nur Maxime, als er einmal verlauten liess: «Die Annahme, ungeheuer reiche Menschen seien immer glücklich, ist falsch.» Der Begründer der Rockefeller-Grossfamilie und Sohn eines Quacksalbers lebte anders als viele seiner Mit-Reichen still in Eleganz und Würde. Seine Leistung bestand nicht nur darin, dass er das schwarze Gold Öl aus der ruhenden Tiefe in ungeahnte Höhen förderte und vielseitig monopolisierte. Unter seiner Ägide entstand der Rockefeller Trust – ein Meilenstein in der amerikanischen Wirtschaft. Im Zutun der Erben weitete sich das Rockefeller-Imperium schliesslich zur Finanzdynastie aus – in Häusern, deren Ausmass wie in der damaligen Oberschicht allgemein üblich, palastartiges annahm.

Der «Palastbauer». William Randolph Hearst, der «Citizen Kane» von Orson Welles, gilt als der letzte «Palastbauer» der Gründerzeit.

Seine Bilanz: 54 Häuser und Wohnungen, gebaut vom Geld des Vaters: George Hearst, erschaffen aus Minen, Wäldern und Immobilien in Kalifornien – nicht von Zeitungen, wie oft fälschlicherweise geglaubt wird. Sohn William Randolphs Wohn-Verschwendungs-Sucht verschlang Vaters Erbe fast und brachte ihn an den Rand des Bankrotts.

Dem Sohn des George Franklin Getty, Jean Paul Getty, wäre solches wohl nie passiert. Auch wenn er das südenglische Schloss Sutton Place kaufte (einst die Luxusherberge der Mätressen von Heinrich VIII.) und für die Kunst, für Bilder schwindelerregende Summen ausgab. Betrübte stellte er im Gegenteil fest, dass «eine Milliarde Dollar auch nicht mehr sei, was sie einmal war». Sein Geschäft waren Öl, Flugzeugwerke, Tankerflotten (so gross, dass die diejenigen der Griechen wie Zwerge aussahen), Versicherungen, Aktien, Hotels – und das in 82 Ländern.

GITTA B. EBNER

Bekannteste Europäer: Die Rothschilds

Im Vergleich zu Amerika gab es in Europa wesentlich weniger reiche Familiendynastien. Eine davon sind die Rothschilds. Schon früh gingen sie nach New York durch die Hallen von Wall Street, lösten dort Panik aus und übten Druck auf die europäischen Regierungen und Monarchien aus.

Das Rothschild-Vermögen belief sich in der letzten Hälfte des 18. Jahrhunderts auf 400 000 britische Pfund – umgerechnet auf heute sind das 20 Milliarden Dollar. Die heutigen Rothschild-Generationen schreiben nach wie vor Bankengeschichte.

(ge.)



**20 Jahre
Schwimmbäder**

**1978 - 1998
Qualität + Erfahrung**

Neuheit !



Mosaik-Schwimmbad in einem Stück

SIRIO-Pool, baut sich selbst auf



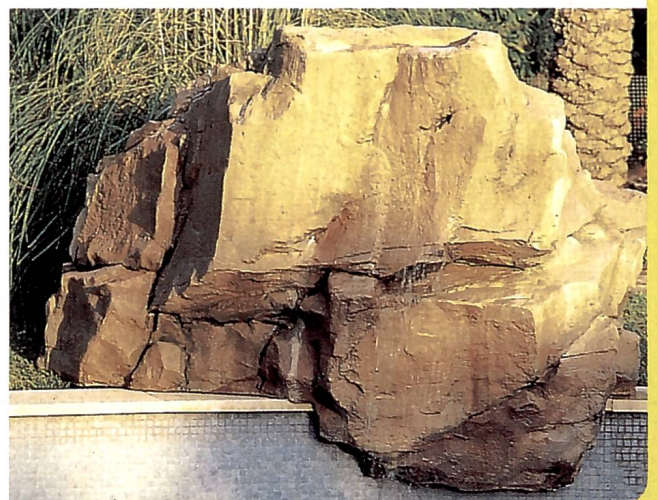
GLORIA
Aarauerstrasse 90
CH - 5200 Brugg
Tel. 056 441 84 31
Fax 056 441 80 42
permanente Ausstellung

künstl. Steine und Felsen

Grösstes Schwimmbecken- und Zubehörprogramm
in allen Preislagen.

INFO-COUPON

- | | |
|--|--|
| ☐ Mosaik-Schwimmbecken | ☐ Deco-Lichtschläuche |
| ☐ Polyester-Schwimmbecken | ☐ Kunststein-Felsen |
| ☐ Stahl-Folienbecken | ☐ Saunas |
| ☐ Folienbecken | ☐ Solarien |
| ☐ Filtertechnik | |
| ☐ Gegenstromanlagen | MEINE ADRESSE: |
| ☐ Abdeckungen | _____ |
| ☐ Solarheizung | _____ |
| ☐ Solarduschen | _____ |
| ☐ autom. Beckenreinigung | _____ |
| ☐ Wasserpflege | _____ |
| ☐ autom. Dosieranlagen | _____ |



Die Schäfer und die Raiffeisenbanken

Wenn die Schafzuchtgenossenschaft WAS Stalden-Staldenried im Kanton Wallis auf ihr 40jähriges Bestehen zurückblicken darf, so kann auch die örtliche Raiffeisenbank ein wenig stolz sein.



Auf den ersten Blick mag es zwar etwas komisch anmuten, wenn in der 48seitigen, reichlich bebilderten Jubiläumsschrift «40 Jahre WAS Stalden-Staldenried» auch eine Bank zu Worte kommt. Bei näherem Betrachten gelangt man jedoch bald einmal zum Schluss, dass das Eingehen auf die Partnerschaft Schäfer – Raiffeisenbank durchaus Sinn macht.



Winterfütterung in Gspon ob Staldenried.



Schafalp Mattwald – Gspon – Staldenried.

Wenn man sich nämlich an die Gründung der Raiffeisen-Organisation ausgangs des letzten Jahrhunderts zurückerinnert, dann stellt man fest, dass es vor allem die unbefriedigenden Finanz- und Kreditverhältnisse für die mehrheitlich in der Landwirtschaft tätige Land- und Bergbevölkerung waren, die den Grundgedanken der solidarischen Selbsthilfe zum Reifen brachten.

Ähnlich wie damals der Zusammenschluss in den Raiffeisen-Genossenschaften zur Linderung der finanziellen Not erfolgte, so taten sich vor 40 Jahren die Züchter des Weissen Alpenschafes von Stalden und Staldenried zu einer Schafzuchtgenossenschaft zusammen mit dem Ziel, in gemeinsamer Selbsthilfe ihrer Rasse sowohl züchterisch wie auch wirtschaftlich zum Erfolg zu verhelfen. Und wenn man die erzielten Resultate etwas näher betrachtet, dann stellt man fest, dass auch die Form dieses Zusammenschlusses gute Früchte trägt.

Bei den Schauen erreichen die Tiere Höchstnoten, der Lämmer- und Wollverkauf und nicht zuletzt auch die Naturalbezüge für die eigene Familie machen die kleinen landwirtschaftlichen Nebenerwerbsbetriebe auch wirtschaftlich zum interessanten Hobby oder Freizeitgestalter.

Nicht zu vergessen der wirtschaftlichen Betrachtungsweise den grossen volkswirtschaftlichen Beitrag, den die Schafzüchter leisten. Mit und dank ihren Schafherden hegen und pflegen sie unsere schöne Landschaft und schaffen damit eine wichtige Grundlage für einen anderen bedeutenden Wirtschaftszweig unseres Landes: den Tourismus. (ma./fa.)

Hansruedi Laich wird Leiter der Raiffeisenbank St. Gallen



Foto: zVg.

Als Folge der stark gestiegenen Kundennachfrage hat die Zentralkonferenz des Schweizer Verbandes der Raiffeisenbanken (SVRB) entschieden,

für die Führung der Raiffeisenbank St. Gallen eine eigene Organisationsstruktur zu schaffen. Bisher zeichnete die SVRB-Zentralkonferenz neben ihren nationalen Aufgaben auch für das Platzgeschäft in St. Gallen verantwortlich.

In diesem Frühjahr übernimmt nun der 44jährige Bankfachmann Hansruedi Laich die Leitung der Raiffeisenbank St. Gallen. Der gebürtige Appenzeller war bei mehreren Bankinstituten in führenden Funktionen tätig. Dabei hat er sich ein fundiertes Wissen im Privat- und Firmenkundengeschäft aufgebaut. 1981 erwarb er das eidgenössische Bankfachdiplom. Seit 1989 war er als Niederlassungsdirektor einer Bank in St. Gallen tätig.

Neben seinem beruflichen Engagement hat er sich als Präsident des LC Brühl St. Gallen und des Ostschweizer Skiverbandes auch in der Sportszene einen Namen gemacht. (ma.)

Ein Jahr lang 100 Franken Taschengeld pro Woche

Ende letzten Jahres führten die Raiffeisenbanken gesamtschweizerisch ihre traditionellen Sparwochen durch. Diese waren wiederum mit einem Gewinnspiel verbunden. Nicht weniger als 116 461 Talons kamen in die Verlosung der 20 Hauptpreise. Die Gewinnerin des 1. Preises, Bernadette Kaufmann, gab ihren Talon bei der Raiffeisenbank Neuheim im Kanton Zug ab. Die Enkelin des Gründerpräsidenten der Raiffeisenbank Neuheim erhält nun ein Jahr lang jede Woche 100 Franken Taschengeld. (ma.)



Foto: zVg.

Bankleiter Mario Polli (links) und Walter Ulrich, Verwaltungsratspräsident der Raiffeisenbank Neuheim, gratulieren Bernadette Kaufmann zum 1. Preis im Sparwochen-Wettbewerb.

Krankenkassen

Im Artikel über Krankenkassen-Franchisen in «Panorama» 1/98 wurden mit der CSS und der Sanitas zwei Krankenkassen namentlich erwähnt, die ihren Versicherten den maximalen Rabatt bei Jahresfranchisen gewähren. Präzisierend dazu sei festgehalten, dass dies auch bei der Krankenkasse KBV mit Sitz in Winterthur der Fall ist. (ma.)

Ein Jungbrunnen für Körper und Seele

Immer mehr Menschen entdecken die wohltuende Wirkung des Fastens – kombiniert mit Wandern macht es doppelt so viel Spass. Fasten ist ein Quell des Wohlbefindens. Man fühlt sich nach jedem Fasten wie neugeboren. Keine Jahreszeit eignet sich dazu besser als der Frühling.

Für viele Menschen ist es eine völlig abwegige Vorstellung, eine Zeit lang aufs Essen zu verzichten und nur Flüssigkeit zu sich zu nehmen. Da wird man doch ganz schwach und entkräftet, denken sie. Doch wer sich einmal auf das Abenteuer Fasten einlässt, wird merken, dass das Gegenteil der Fall ist.

Fasten ist nicht gleich Hungern. Da der Körper keine Nahrung mehr von aussen zugeführt kriegt, stellt er auf innere Ernährung um. Er baut überflüssige Fettdepots ab. Fasten ist also nicht gleich Hungern. Wer hungert, fastet nicht.

Und welche Jahreszeit würde sich fürs Fasten besser eignen als der Frühling? Zumal die 40tägige Fastenzeit der Kirche ins Frühjahr fällt. Fasten doch gläubige Menschen 40 Tage vor Ostern und bereiten sich somit auf die Auferstehung Christi vor, die am Osterfest gefeiert wird.

Fastenwandern. Wie auch immer. Doppelt so viel Spass macht Fasten kombiniert mit Wandern. Es gibt bereits etliche Veranstalter, die Fastenwanderwochen anbieten (siehe Kasten). Eine andere Art von Urlaub, die zu erfahren es sich lohnt!

Es fällt vielen viel leichter, in der Gruppe zu fasten als wenn sie es für sich alleine zu Hause tun. Zum Gruppen- gesellt sich das Naturerlebnis. Zudem wird durch die Bewegung an der frischen Luft der Kreislauf aktiviert und die durch das Fasten eingeleiteten Reinigungsprozesse im Organismus gefördert. Längere Wanderungen sind nicht nur möglich, sondern sie unterstützen sogar die Fastenwirkung. Der Abbau der körpereigenen Reserven wird von einer intensiven Ausscheidung von krankhaften Ablagerungen aus Gelenken, Gefässsystemen, Muskel-, Binde- und Fettgewebe begleitet.

Wie fastet man? Das Fasten wird eingeleitet mit einem Entlastungstag, an dem man vorzugsweise nur ein wenig Rohkost isst – also Obst und Gemüse. Wichtig ist, dass man darauf den Darm entleert. Meist am Abend vor dem eigentlichen Fasten spült man Magen und

Darm von oben durch mit einem Glas Wasser und darin gelöstem Glaubersalz. Dies aktiviert die Stuhlentleerung. Nach nur wenigen Minuten pressiert's – und der Weg aufs Klo sollte frei sein, denn das sich stürmisch ankündigende «Geschäft» lässt sich nicht lange verkneifen.

Am nächsten Tag reinigen die FASTER den Darm von unten mit einem Einlauf. Die Entschlackungsarbeit, die der Körper leistet, wird gefördert, wenn man den Einlauf so alle zwei Tage wiederholt. Der Leber tut man etwas gutes, wenn man sie bei ihrer Entgiftungsarbeit täglich mit einem warm-feuchten Leberwickel unterstützt.



Einleiten und beenden sollte man das Fasten, indem man Rohkost isst.

Foto: André Albrecht

Machen Sie Fastenferien!

Erfahrene Faster wissen, dass es sich am besten im Urlaub fastet. In der Schweiz bieten unter anderem folgende Veranstalterinnen Fastenwanderungen an:

Alice Moser, c/o Institut IPM,
Neumarktstrasse 28, 2500 Biel,
Telefon 032/322 13 15, Fax 032/322 13 17.

Regi Meier-Brugger, Postfach 442,
9006 St. Gallen,
Telefon 071/245 52 02, Fax 071 245 52 03.

Der Katalog der Fasten-Wander-Zentrale in Deutschland informiert über weitere Anbieter:
Fasten-Wander-Zentrale,
Postfach 2869, D-67616 Kaiserslautern,
Telefon/Fax 0049/631 474 72.

Die meisten Fasten-Veranstalter fasten nach Buchinger/Lützner. Die Fastenverpflegung besteht dabei aus Mineralwasser, Tee, ein wenig Obst- und Gemüsesäften sowie Gemüsebrühen (ohne die festen Suppenbestandteile).

Richtig aufbauen. Bei vielen Fasterinnen und Fastern kommt das endgültige Ja zum Fasten in den ersten Tagen mit dem für Erstfaster erstaunlichen Erlebnis, dass man keinen Hunger hat, sich wohl fühlt und leistungsfähig ist. Je länger man fastet, desto einfacher fällt es. Viel Gewicht gilt es nach dem Fasten auf den Kostaaufbau zu legen. Die Umschaltung vom

Essen zum Fasten geschieht meist schneller als die Umschaltung vom Fasten zum Essen.

Der grosse Dichter George Bernhard Shaw hat gesagt: «Jeder Dumme kann fasten, aber nur ein Weiser kann das Fasten richtig abbrechen.» Die Stoffwechsel- und Verdauungsfunktionen müssen langsam wieder in Schwung gebracht werden. Der Körper verträgt in den ersten paar Tagen nur Leichtes. Am besten ist, wenn man nach dem Fasten ein paar Tage Rohkost isst.

Körper, Seele und Geist. Mit dem Fasten tut man nicht nur dem Körper etwas

Gutes, sondern es ist auch für Seele und Geist ein Jungbrunnen. Das Schöne daran ist, dass man nicht nur ein paar Kilos verliert, sondern dass auch die Sinne sensibilisiert und geschärft werden. Man begegnet Menschen, Tiere, Pflanzen und Steinen ganz neu. Es tun sich neue Dimensionen des Bewusstseins auf. Ein spannendes Erlebnis!

Dass es einem während und vor allem nach dem Fasten so gut geht, sehen einem die Mitmenschen an. Man strahlt von innen heraus die Kraft und Frische aus, die man durch den Verzicht aufs Essen gewonnen hat. Das Fasten ist ein Geschenk an einen selbst.

Im übrigen hat es eine jahrtausendalte Tradition: Es ist in allen Religionen verankert und die grossen Religionsstifter wie Moses, Christus, Buddha und Mohammed haben in langen, freiwilligen Fastenzeiten zu Grundordnungen des Daseins gefunden.

Natürliche Reaktion bei Krankheit. Zudem ist Fasten etwas ganz Natürliches. Haben Sie auch schon erlebt, dass Sie, wenn Sie krank sind, gar keinen Appetit mehr hatten und keinen Bissen mehr runterkriegen? Dann ist Ihnen das Fasten gar nicht so fremd. Der Körper stellt, wenn man krank ist, die Signale automatisch auf Fasten. Die Energie, die er sonst in die Verdauungsarbeit steckt, und das sind bis zu einem Drittel der gesamten Kreislaufarbeit, steht im nun für den Heilungsprozess zur Verfügung.

Der «innere Arzt» freut sich, die Selbstheilungskräfte werden aktiviert. Fasten macht nicht schwach, sondern im Gegenteil stark und gesund. Es schenkt neue Lebenskraft. Ist der menschliche Organismus nicht wunderbar eingerichtet? Man muss nur auf die kleinen Zeichen, die der Körper uns gibt, hören.

DANIELA SCHWEGLER





Hotel
Intereurope***
Lausanne-Cully
Tel. 021 799 93 93
Fax 021 799 93 88
Fr. 60.-



Eurotel
Victoria****
Les Diablerets
Tel. 024 492 37 21
Fax 024 492 23 71
Fr. 90.-



Hotel
Schweizerhof ****
Kandersteg
Tel. 033 675 19 19
Fax 033 675 19 27
Fr. 70.-



Hotel
Siesta****
Flumserberg
Tel. 081 733 44 44
Fax 081 733 44 33
Fr. 85.–



Hotel
Sandi***
Bad Ragaz
Tel. 081 302 17 56
Fax 081 302 23 93
Fr. 105.-



Posthotel***
Oberiberg
Tel. 055 414 11 72
Fax 055 414 25 87
Fr. 60.–



**Alpenschloss-Hotel
Castell******
Zuoz
Tel. 081 854 01 01
Fax 081 854 31 20
Fr. 115.–

« 2 für 1 » übernachten

Entdecken Sie die Schweiz – gewinnen Sie 25 Mal Kurzferien

Kennenlern-Angebot «2 für 1»

In allen abgebildeten Hotels können Sie bis Ende 1998 «2 für 1» übernachten. Das heisst: Sie buchen zwei Nächte – bezahlen aber nur eine.

Einzige Bedingung: Frühzeitig reservieren und das Stichwort «Raiffeisen» nennen.

Die erwähnten Preise verstehen sich pro Person im Doppelzimmer, ohne Mahlzeiten.

Warum denn in die Ferne schweifen, wenn wir in einem der beliebtesten Ferienländer der Welt leben. Zudem kennen viele die schönsten Ecken der Schweiz viel zu wenig. Die SSG Hotels, eine sympathische Schweizer Hotelgruppe, machen den Raiffeisen-Mitgliedern deshalb ein besonderes Angebot: Sie können das ganze Jahr 1998 an 25 beliebten Destinationen «2 für 1» übernachten und so die Schweiz von ihren schönsten Seiten kennenlernen.

Grosser Schweizer Wettbewerb. Wenn Sie die folgenden Fragen beantworten und die Buchstaben in die richtige Reihenfolge bringen, ergibt sich ein besonders beliebtes Lösungswort. Aus allen Einsendungen verlo-

sen wir 25 Mal Kurzferien (3 Übernachtungen inklusive Halbpension für 2 Personen im Doppelzimmer).

Welches ist der grösste See ganz auf Schweizer Boden?

							3							2
--	--	--	--	--	--	--	---	--	--	--	--	--	--	---

Wo fliessen Aare, Reuss und Limmat zusammen?

4

Was genau ist der «Ballenberg»?

[illegible]



SSG Motel
De la Gruyère***
 Avry-devant-Pont
 Tel. 026 915 22 30
 Fax 026 915 10 28
 Fr. 75.-



Turmhotel***
Zurzach
Tel. 056 249 24 40
Fax 056 249 24 44
Fr. 80.–



Vital-Hotel
Samnaunerhof***
Samnaun
Tel. 081 861 81 81
Fax 081 861 81 82
Fr. 80.-



A photograph of a multi-story building in a Swiss town, likely Zermatt. The building has a distinctive red and white striped tower and a balcony with a Swiss flag. The architecture is traditional Swiss, with dark wood shutters and a gabled roof. The scene is set against a clear blue sky.

Hotel
Laaxerhof****
Laax-Murschetg
Tel. 081 921 71 01
Fax 081 921 46 42
Fr. 130.-



6

		.						5	

29

PANORAMA SNOW fascination



PANORAMA-Angebot für PANORAMA-Leser

07. 03. bis 28. 03. 1998 Fr. 999.– Suite 1199.–
28. 03. bis 18. 04. 1998 ab Fr. 888.– Suite 1199.–

- 7 Nächte träumen und sich in unseren Restaurants verwöhnen lassen
- 6 Tage SNOW fascination auf allen Bergbahnen und Skilifts

Kiwiwanderer (ohne Skipass) erhalten ein zusätzliches Restaurantguthaben von Fr. 100.– für a la Carte und Getränke. Preis pro Person im Doppelzimmer mit Halbpension. Kinder – ohne Altersbeschränkung – wohnen in Suiten mit 2 Erwachsenen gratis.
Bedingungen: Die Reservation wird erst nach Eingang der Zahlung bestätigt. Der Abschluss einer Reiseausfallversicherung wird empfohlen. Dieses Angebot ist limitiert verfügbar.

• Kurzaufenthalte im März und April

Preise pro erwachsene Person inkl. Halbpension.

- 2 Nächte mit HP wochentags pro Person/DZ ab 240.00/ Suite ab 280.00
3. Nacht DZ 100.00/Suite 120.00
- 2 Nächte mit HP Freitag – Sonntags pro Person DZ ab 280.00/Suite ab 300.00
Kinder – ohne Altersbeschränkung – wohnen in Suiten mit 2 Erwachsenen gratis



PANORAMA Raetia
★★★ 7050 AROSA
Tel. 081 377 02 41
Fax 081 377 22 79

PANORAMA
★★★ 7270 DAVOS
Tel. 081 413 23 73
Fax 081 413 23 83

PANORAMA
★★★ 7077 VALBELLA
Tel. 081 384 01 01
Fax 081 384 52 52

SPORTHOTEL LA RIVA
★★★ 7078 LENZERHEIDE
Tel. 081 384 01 34
Fax 081 384 53 25

<http://www.panoramahotels.com>

Rückenschmerzen! Das Kreuz mit dem Kreuz!

Ein Leben ohne Schmerzen, auch bei Osteoporose!

In Kleindöttingen, an der Hauptstrasse 70, ist Endstation für unerträgliche Schmerzen. Der Vital-Wirbelsäulen-Entlaster, der in den Ateliers der Wirbelsäulen-Therapiehilfe W. Scheunemann angefertigt wird, packt das Übel an der Wurzel: Durch die gezielte Entlastung und Ruhigstellung der Wirbelsäule im Lendenwirbelbereich können, bei voller Bewegungsfreiheit, oft Operationen vermieden, Folgeschmerzen nach Operationen gelindert und sogar absolute Schmerzfreiheit erreicht werden.

Die Erfolge sind die besten Beweise. Patienten, die schon jegliche Therapien gemacht haben oder auch schon operiert wurden, die, die keine Möglichkeit mehr auf Besserung sahen, diesen Menschen wurde mit Vital-Pneumatik-Entlastung geholfen, sie erhielten eine neue, bessere Lebensqualität! Warum aber immer so lange warten? Warum erst dies und das ausprobieren? Es gibt keine Wenn und Aber, wenn es um die Schmerzen geht!

Der Vital-Pneumatik-Entlaster wird von Frau Scheunemann und ihrer fachlich qualifizierten Mitarbeiterin in den Kleindöttinger Ateliers nach den individuellen Massen der Schmerzpatienten angepasst und hergestellt.

Die Herstellungskosten von 1890 Franken werden teilweise von der eidgenössischen Invalidenversicherung übernommen, sofern die einfachen Voraussetzungen erfüllt werden. Der Preis ist aber oft zweitrant-

gig, da der Patient als Gegenwert eine schönere und bessere Lebensqualität erhält.

Woher die Schmerzen kommen

Hals-, Brust- und Lendenwirbelsyndrome können verschiedene Ursachen haben; in den meisten Fällen ist dafür ein Bandscheibenschaden verantwortlich. Die Ursachen der Bandscheibenschädigung können veranlassungsbedingt sein, doch dauernde Haltungsfehler, Fehl- und Überbelastung der Wirbelsäule, Erkrankungen und Verletzungen an der Wirbelsäule spielen oft eine wesentlich wichtigere Rolle.

Hilfe für die Wirbelsäule im – auf die Dauer am stärksten belasteten – Lendenbereich bringt der pneumatische Wirbelsäulen-Entlaster. Sein Vorteil: Er kann sehr gezielt im Bereich des betroffenen Wirbelsäulenbereichs eingesetzt, längerfristig ohne Bewegungsbehinderung getragen werden und führt zu keiner Muskelschlaffung wie z.B. das herkömmliche Korsett.

Der pneumatische Wirbelsäulen-Entlaster bietet die Möglichkeit der Ausdehnung und der Ruhigstellung in einer Funktion. Der durch Druckluft stufenlos regulierbare Ausdehnungsmechanismus stützt sich auf der unteren Spange ab und erlaubt die Entspannung im betroffenen Wirbelsäulenabschnitt.

Gleichzeitig wird durch die miederähnliche Konstruktion eine Teilruhistellung im entsprechenden Wirbelsäulenbereich erreicht. Den Nachweis seiner Erfolge bringt Wilfried Scheunemann mit den vielen Patienten, die in der Anwendung seines Entlasters einen letzten Ausweg sahen und sogar bereit waren, die Kosten vollumfänglich selbst zu tragen – sie kamen sogar aus den USA und Australien. Mit seiner Wirbelsäulen-Therapiehilfe will er alle Wirbelsäulen-Schmerzpatienten ansprechen, die schon operiert wurden oder die bereits erfolglos alle Therapien versucht haben.

Hilfe durch gezielte Entlastung

Die Firma Wirbelsäulen-Therapiehilfe stellt mit Druckluft dosierbare Wirbelsäulen-Entlaster her: den Lendenwirbelsäulen-Entlaster und den Halswirbelsäulen-Entlaster.

Der Lendenwirbelsäulen-Entlaster kann bei allen Beschwerden helfen, die von Fehlleistungen der Lendenwirbelsäule herrühren, zum Bei-



spiel bei Bandscheibenvorwölbung, Bandscheibenrissen (Bandscheibenvorfällen), Osteoporose, Hexenschuss, Ischias, Blasenleiden, Krampfader, Potenzstörungen usw. Der Halswirbelsäulen-Entlaster ist eine wirksame Hilfe für die Entlastung der Halswirbelsäule bei Schleudertrauma, bei Migräne, Kopfschmerzen, Gesichtsschmerzen oder Augenleiden usw.

Information und Beratung:
Wirbelsäulen-Therapiehilfe
Herstellung und Massanfertigung
W. Scheunemann, Hauptstrasse 70
5314 Kleindöttingen
Tel. 056 / 245 77 78
Fax 056 / 245 77 79
von BRD
Tel. 0041 / 56 245 77 78
Fax 0041 / 56 245 77 79

Schweizerischer Geld- und Kapitalmarkt

Zeichen der Entspannung

Das vergangene Börsenjahr, das den Anlegern hohe Kursgewinne bescherte, aber auch gehörig an den Nerven der Investoren zehrte, ist noch in guter Erinnerung. Der volatile Börsenverlauf der letzten Monate scheint auch das Bild der Börse seit Jahresanfang zu bestimmen. Dank rückläufigen Zinsen und einer niedrigen Inflation stehen die Signale für ein freundliches Börsenjahr weiterhin auf Grün.

Fallende Rohstoffpreise dürften sich weltweit dämpfend auf die Inflationsentwicklung auswirken.

Wie rasch sich doch die Meinungen auf dem internationalen Börsenparkett ändern können. In den vergangenen Monaten hat sich die Einschätzung der Marktteilnehmer in Bezug auf die Zins- und Inflationserwartung in den Industrieländern deutlich gewandelt. Die aktuelle Währungs- und Finanzkrise in den Schwellenländern wird 1998/99 voraussichtlich rund um den Globus einen dämpfenden Einfluss auf den Wirtschaftsverlauf haben. In den USA und in Europa könnte es aus Sicht der OECD aufgrund der «asiatischen Grippe» zu einer Abschwächung des wirtschaftlichen Wachstums um 0,8 bzw. 0,4 Prozent kommen.

Weniger Rohstoffe. Die asiatischen Länder, die rund ein Drittel des Welt-Bruttoinlandsprodukts erwirtschaften, werden in diesem Jahr voraussichtlich auch weniger Rohstoffe verbrauchen. Fallende Rohstoffpreise und die zunehmende Konkurrenz aus Fernost dürften sich weltweit dämpfend auf die Inflationsentwicklung auswirken.

Sollte sich das wirtschaftliche Wachstum in den USA 1998 wie erwartet abkühlen, so wäre eine vorsichtige Lockerung der Geldpolitik möglich. US-Notenbankpräsident Alan Greenspan hat in letzter Zeit wiederholt auf die Gefahr einer deflationären Entwicklung in zahlreichen Ländern der Region Asiens hingewiesen.

Tiefe Zinsen. Auch am Schweizerischen Kapitalmarkt haben sich die Akzente im Hinblick auf die Zinserwartung im neuen Jahr verschoben. Zahlreiche in- und ausländische Banken haben in den letzten Wochen ihre Zinsprognosen deutlich nach unten korrigiert. Die erhöhte Liquiditätsversorgung durch die Schweizerische Nationalbank (SNB) und das grosse Interesse ausländischer Investoren an Schweizer-Franken-Anlagen haben seit Jahresbeginn zu einer weiteren Entspannung im festverzinslichen Bereich geführt. Die Durchschnittsrendite der Bundesobligationen ist am 20. Januar 1998 bis auf 2,98 Prozent zurückgefallen und erreichte damit den niedrigsten Stand seit 1962.

Null Prozent Teuerung. Die Teuerungsrate blieb im Januar gegenüber dem Vormonat stabil, hat sich jedoch auf Jahresbasis bis auf null Prozent zurückgebildet. Die Inflation dürfte auch im neuen Jahr äusserst niedrig ausfallen. Ein starker Franken und der Trend zu tieferen Zinsen im Ausland sind neben den sehr tiefen Inflationserwartungen auch 1998 die treibenden Kräfte für ein anhaltend tiefes Zinsniveau.

Im gegenwärtigen Umfeld ist es für die Notenbank schwierig, adäquat auf erwartete wirtschaftliche Veränderungen zu reagieren. Die Geldpolitik der SNB ist weiterhin der Preisstabilität verpflichtet. Die Schweizerische Notenbank ist jedoch bereit, einer massiven Aufwertung des Frankens so weit wie möglich entgegenzuwirken.

Begrenzter Handlungsspielraum. Die SNB sieht die wirtschaftliche Erholung zur Zeit noch nicht so weit gefestigt, um auf einen restriktiveren Kurs einzuschwenken. Zinspolitische Massnahmen greifen erst mit einer zeitlichen Verzögerung von mehreren Quartalen und könnten die konjunkturelle Erholung des Landes vorzeitig beenden. Der Handlungsspielraum der Schweizer Nationalbank für eine straffere Geldpolitik ist zudem begrenzt. Die SNB wird auch auf die Zinspolitik der US-Notenbank, die bevorstehende Einführung des Euro (siehe auch Seite 13) und nicht zuletzt auf die Währungssituation im Hinblick auf die Exportindustrie Rücksicht nehmen müssen.

Unter dem Eindruck der günstigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen hat die SNB ihre Absicht bekundet, weiterhin an ihrer expansiven Geldpolitik festzuhalten und in diesem Jahr keine Zinserhöhung zu beschliessen. Vor diesem Hintergrund darf man auch 1998 auf ein freundliches Börsenjahr hoffen.

BJÖRN FEDDERN



Wirtschaft und Gesellschaft haben sich in den vergangenen Jahren stark gewandelt. Eines ist aber gleich geblieben: Die Wohnträume der Schweizerinnen und Schweizer. Unverändert betrachtet eine Mehrheit individuelles Wohneigentum als die ideale Wohnform. Das gilt genauso für die jüngere Generation. Planen und Bauen, die Suche nach dem richtigen Objekt sind freilich eine aufwendige Sache. Die

Chance, aus Fehlern zu lernen und es beim zweiten Mal besser zu machen, bietet sich oft nicht. «Ein Haus kauft man nur einmal im Leben», sagt der Volksmund. Nur wer sich richtig vorbereitet, kann den Weg zum eigenen Haus erfolgreich meistern. Mit der Serie «Der Weg zum Einfamilienhaus» möchte Sie «Panorama» in diesem Jahr dabei begleiten und Ihnen konkrete Tips und Anregungen vermitteln. (jz.)

Der Weg zum Einfamilienhaus, Teil III

Architekt oder Generalunternehmer?

Mit einem Architekten ein Haus Schritt für Schritt zu entwickeln und die Ausführung mitzuvollziehen, kann ein besonderes Erlebnis sein. Generalunternehmer auf der anderen Seite nehmen dem Bauherrn praktisch alles ab und bieten günstige Preise.

Wenn Sie kein fertiges Haus kaufen wollen, sondern ihr eigenes «Traumhaus» entwerfen und ausführen lassen wollen, benötigen Sie einen Architekten als Partner. Ihre Vorstellungen zu Gebäudeform und -typ, Grundriss und Ausstattung sowie Materialien und Farbgebung können dabei weitgehend berücksichtigt werden.

Grenzen setzen einzig Ihre finanziellen Möglichkeiten und baugesetzliche Auflagen, Ausnützungsziffer oder Gestaltungspläne. Der Architekt bietet von der künstlerischen Planung, über die Beratung des Bauherrn, bis zur Überwachung der Bauausführung und der Garantiearbeiten eine breite Palette an Dienstleistungen an. Dennoch sind ein aktives Engagement, ein entsprechend grosser Zeitaufwand und Sachkompetenz von Ihnen als Bauherr von grosser Bedeutung.

Erkundigen Sie sich! Oft geben private oder geschäftliche Kontakte den Ausschlag für die Wahl des Architekten. Dennoch sollten Sie sich nach seiner Ausbildung und seinem Erfahrungsstand erkundigen. Besichtigen Sie bereits gebaute Objekte, und fragen Sie nach den Erfahrungen anderer Bauherren. Sicher keine schlechte Lösung ist es, einem Architekten zunächst einen begrenzten Planungsauftrag für ein Vorprojekt zu erteilen (zu einem im voraus vereinbarten Pauschalhonorar).

Erst wenn Sie sich sicher sind, die gleiche Wellenlänge zu haben und das nötige Vertrauen aufbringen, sollten Sie den Auftrag für die

weiteren Projektphasen und die Baueingabe erteilen. Die genauen Leistungen und das Honorar sind nach den Ordnungen des Schweiz. Ingenieur- und Architektenvereins (SIA) geregelt.

Nicht ganz unwichtig ist dabei für Sie, ob sich das Honorar nach dem Gesamtvolumen bemisst (SIA 102) oder ob im voraus klar definierte Leistungen zu einem Pauschalpreis vereinbart werden (SIA/Leistungsmodell 95). Wenn sich das Honorar nach der Bausumme richtet, hat der Architekt eigentlich wenig Anreiz zu preisgünstigen Lösungen.

Vereinfachung durch Generalunternehmer. Arbeiten Sie mit einem Architekten zusammen, müssen Sie sich selbst mit verschiedenen Problemen des Bauens auseinandersetzen, inklusive Ausschreibung der Aufträge, Bauausführung und Garantiearbeiten. Wenn Sie das ganze Verfahren vereinfachen wollen, bietet sich der Generalunternehmer (GU) als Alternative an.

Der GU übernimmt die Gesamtheit der Unternehmer- und Bauhandwerker-Aufgaben. Zu welchen Konditionen er die Teilaufträge an Drittfirmen vergibt, wie er Termine und Kostenvorgaben einhält, und wer die Bauleitung inne hat, braucht Sie nicht zu kümmern. Der Hauptvorteil besteht darin, dass Termine und Preis garantiert werden. Kommt der Bau teurer zu stehen als geplant, geht dies voll zu Lasten des GU. Andererseits wird das Einfamilienhaus nicht aufgrund Ihrer eigenen Vorgaben von Grund auf entworfen und geplant.

Wenn Sie mit einem Architekten zusammenarbeiten, können Ihre Vorstellungen zu Gebäudeform und -typ, Grundriss und Ausstattung sowie Materialien und Farbgebung weitgehend berücksichtigt werden.

Der Generalunternehmer übernimmt die Gesamtheit der Unternehmer- und Bauhandwerker-Aufgaben.

Vielfach bieten GU standardisierte Typen- oder Fertighäuser aus dem Katalog an. Auch wenn der Entscheid zugunsten eines GU für Sie manches vereinfacht, ist ein genauer Leistungs- und Ausführungsbeschrift (als Bestandteil des GU-Vertrags) unverzichtbar. Dies schafft Klarheit, was wirklich im Preis inbegriffen ist – hilft aber auch, wenn später Mängelrechte geltend gemacht werden müssen.

Häuser nicht bloss ab Stange. Dem GU haftete lange Zeit das Image an, keine Qualität zu bieten, «weil er jeden Fünfer zweimal umdreht, bevor er ihn ausgibt», so das Vorurteil. Doch heute arbeiten auch GU mit renommierten Architekten zusammen. «Generalunternehmer und Architekt lassen sich heute nicht mehr gegeneinander ausspielen», betont denn auch Eric Mosimann, Generalsekretär des Schweizerischen Ingenieur- und Architektenvereins (SIA).

Zudem bieten inzwischen GU Einfamilienhäuser nicht bloss ab Stange, sondern auch massgeschneiderte Einzelobjekte. Die sind dann aber auch teurer als Typen- oder Fertighäuser. Auf der anderen Seite schlüpft heute mancher Architekt in eine Rolle, die derjenigen des GU ähnlich ist – indem auch er ein Einfamilienhaus nicht mit offener Abrechnung erstellt, sondern ebenfalls zu einem vereinbarten Fixpreis offeriert. Für den Bauwilligen ist es sicher empfehlenswert, von solchen neuen Vertragsvarianten Gebrauch zu machen und sorgfältig Vergleiche anzustellen.

JÜRIG ZULLIGER



elkura® ag
seit 1963



8134 Adliswil, Fabrikhof 5 Tel. 01 / 710 95 86 Fax 01 / 710 95 82
7000 Chur, Tel. 081 / 253 35 25 Fax 081 / 253 36 04

Haben Sie Probleme mit Ihren Fenstern?

EURO Gebrauchsmusterschutz Nr. G 90 12 392.1

Bestehende Doppelverglasungsfenster umbauen auf 2- oder 3fach-Isolierverglasung bis 1,3 W / m² sowie Schalldämmung bis ca. 40 dB.

Besonders vorteilhaft bei gleichzeitiger ALU-Verkleidung der äusseren Flügel-seite. Systeme auch verwendbar zum Umrüsten bereits bestehender Isolierverglasungsfenster.

Im weiteren liefern und montieren wir Ihnen auch neue Fenster in Kunststoff, Hoz, Metall oder Holz / Metall kombiniert - auch im jahrelang bewährten ELKURA-Fertig-Einbausystem (ohne Herausreissen der alten Rahmen).

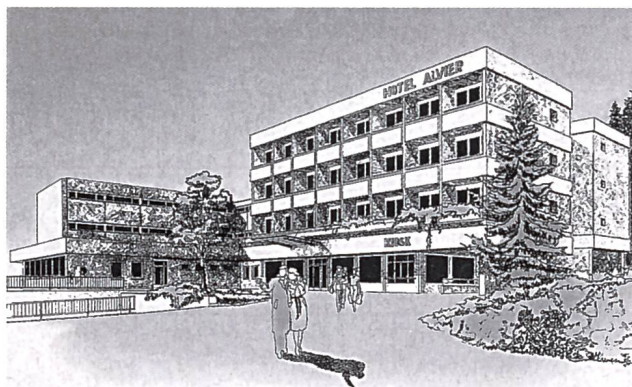
Sämtliche Arbeiten im Zusammenhang mit der Fenster- und Türabdichtung.

Profitieren Sie von unserer Entwicklung und jahrelangen Erfahrung mit diesen Systemen. Lassen Sie sich von uns beraten, unsere Offerte ist kostenlos.

Besuchen Sie uns auch in der Schweizer Baumuster-Centrale Zürich



alvier
das berghotel mit luftseilbahn



Wiedereröffnung Hotel und Schulungszentrum
Alvier in Oberschan, St. Galler Rheintal
am 7. April 1998.

Ob zum Ausruhen, zum Wandern oder zum Geniessen,
wir freuen uns auf Sie!

Das moderne Schulungszentrum ist der ideale Ort für
ungestörtes Lernen und Arbeiten.

Für ausführliche Informationen und Offerten:

Familie M. Lutz-von Reeken
Hotel Alvier CH-9479 Oberschan/Wartau
Telefon 081 784 02 02

CALIFORNIA

NEU von *Royal Class*
top modisch • federleicht



Lienhard
QUALITÄT
SWISS MADE



*federleicht
• super-bequem
• ein herrlich-weiches
Fussbett • aufgebaut auf
dem tausendfach bewährten
Royal Class Laufunder!*

- Top-modisches Damenmodell in 4 Farbversionen
- Dank Elast-Einsatz kein Druck auf das Rist
- Pflanzlich gegerbte VEGETABIL-Decksohle aus hochwertigem Leder mit feiner Perforation
- Kohlenfaserschicht für optimalen Kälte-/Wärme-austausch
- Naturlatex – Weichtritt
- Naturkork mit leicht versenktem Fussbett
- Superleichte dauerhafte Sohle mit Keilabsatz

3cm



7 Tage Rückgaberecht
6 Monate Qualitätsgarantie

Fr. 129.-
+ Fr. 4.- Porto

SOLEDOR® DIRECT

Bestell-Coupon

Name:	Vorname:
Strasse:	
PLZ, Ort:	
Tel.-Nr.:	Datum:
Unterschrift:	
Schuh-Grösse-Nr.:	Farbe: schwarz ☐ blau ☐ rot ☐ tabacco ☐

Bitte Coupon ausschneiden und einsenden an:

SOLEDOR Direct
Dorfstrasse 45, 5244 Birrhard
Tel. 056 210 10 30, Fax 056 210 10 31

Erhältliche Grössen 35 – 42.
Bitte unbedingt eintragen!



PAN 03/98



Interview mit einem Architekten

«Der Architekt vertritt eine klare architektonische Linie»

Hans-Rudolf Rohner, Architekt HTL in Knonau/ZH, ist auf Einfamilienhäuser spezialisiert. Er ist überzeugt, dass Architekten genauso preisgünstig bauen können wie Generalunternehmer.

«Panorama»: Was ist der wichtigste Vorteil des Architekten gegenüber dem Generalunternehmer?

Hans-Rudolf Rohner: Die persönliche Beziehung. Der Architekt als Ansprechperson mit seinem ganzen Wissen und Können kann Anliegen des Bauherrn fundiert entgegennehmen und weiterleiten. Der Architekt vertritt eine klare architektonische Linie. Bei Generalunternehmern hingegen steht keine Einzelperson dahinter. Sie stellen ein grosses Gebilde dar und sind anonym.

«Panorama»: Dafür erhält ein Generalunternehmer als grosser Auftraggeber mehr Rabatte und kann günstiger bauen.

Hans-Rudolf Rohner: Das stimmt nicht in jedem Fall. Auch der Generalunternehmer muss Honorar, Sicherheitsmargen und Verwaltungskosten einkalkulieren. Wie gespart wird, zeigt sich in den Details. Mir sind auch einzelne Fälle bekannt, bei denen im nachhinein versteckte Sparbemühungen ans Licht kamen. Dann hat der Generalunternehmer im eigentlichen Sinne des Wortes «billig» gebaut.

«Panorama»: Nach SIA-Honorarordnung darf der Architekt die Kosten gegenüber dem Kostenvoranschlag bis zu 10 Prozent überschreiten. Ist das nicht ein Risiko für den Kunden?

Hans-Rudolf Rohner: Diese Regelung ist eine Sicherheit, die vom Berufsverband vorgegeben wurde. Kostenüberschreitungen in diesem Ausmass dürfen aber einem seriösen Architekten nicht passieren. Wenn bei einem Einzelobjekt ein sehr guter Baubeschrieb und die Baubewilligung vorliegen, kann der Architekt sogar günstiger bauen als der Generalunternehmer, weil der Architekt nicht wie der GU eine Sicherheits-

marge einkalkuliert. Dabei ist es sehr wichtig, dass der Baubeschrieb mit dem Bauherrn sehr sorgfältig abgesprochen wird.

«Panorama»: Wie findet man einen Architekten, der seriös kalkuliert und auch noch die gleiche Wellenlänge hat?

Hans-Rudolf Rohner: Man sollte unbedingt Referenzobjekte besichtigen und mit früheren Bauherren sprechen. Gefällt einem sein Stil? Waren die Leute zufrieden? Dazu kann man sich auch im persönlichen Bekanntenkreis umhören. Ein Architekt aus dem eigenen Dorf ist sicher auch eine gute Lösung. Denn er hat ein sehr grosses Interesse daran, seinen guten Ruf in seinem Umkreis zu pflegen und seine Bauherren zufriedenzustellen. *Interview: jz.*



Foto: jz.

Hans-Rudolf Rohner: «Man sollte unbedingt Referenzobjekte besichtigen und mit früheren Bauherren sprechen.»

Interview mit einem Generalunternehmer

«Der vereinbarte Werkpreis wird vom GU garantiert»

Auch ein Generalunternehmer bietet heute Spielraum für individuelle Lösungen, betont Roger Schibli, Projektleiter bei Ortobau Generalunternehmung in Winterthur.

«Panorama»: Was sind die wichtigsten Vorzüge, die ein Generalunternehmer heute bieten kann?

Roger Schibli: Der Generalunternehmer gewährleistet während allen Phasen eines Bauprojektes Kosten- und Termintransparenz. Während Architekten über eine breite Grundausbildung verfügen, bietet der Generalunternehmer mehr Know-how in der Bauausführung.

«Panorama»: Beim GU hat der Käufer oder Bauherr nichts zu tun und auch nichts zu sagen, lautet ein oft gehörter Einwand.

Roger Schibli: Der GU erstellt seine Bauprojekte treuhänderisch und schlüsselfertig – insofern hat der Bauherr nichts zu tun. Das Mitspracherecht ist aber gemäss den Bestimmungen des Vereins Schweizerischer Generalunternehmer grundsätzlich gleich

gross wie bei der Zusammenarbeit mit dem Architekten. Einschränkungen können sich aus der Wahl der Vertragsart ergeben.

«Panorama»: Hat der Kunde beim GU wirklich jederzeit einen Ansprechpartner, der für seine Wünsche da ist?

Roger Schibli: Für jeden Auftrag und jedes Projekt wird dem Bauherrn ein Projektleiter zur Seite gestellt. Dieser ist für ihn jederzeit erreichbar.

«Panorama»: Wieviel individuelle Planung und individueller Ausbau ist denn bei Ihnen möglich?

Roger Schibli: Der heutige Generalunternehmer bietet Gesamtleistungen an. Er besitzt eine eigene Architekturabteilung oder arbeitet mit ex-

ternen Büros zusammen. Dem künftigen Eigentümer kann so ein Optimum an Individualität während der Planung und des Ausbaus geboten werden.

«Panorama»: Wie gross ist der Aufpreis für Sonderwünsche?

Roger Schibli: Aufpreise sind abhängig vom Zeitpunkt, an denen sie bekannt werden. Generell lässt sich sagen, dass Sonderwünsche, die schon während der Planungsphasen einfließen, kostengünstiger realisiert werden können.

«Panorama»: Ist der GU immer günstiger als ein Architekt, der ein «Unikat» plant und erstellt?

Roger Schibli: Wenn es sich wie gesagt um Unikate handelt, sind Vergleiche schwierig. Entscheidend ist, dass ein vereinbarter Werkpreis vom GU garantiert wird. Der Bauherr hat vom GU also garantiert keine Mehrkosten zu erwarten, solange er selbst nichts verändert. *Interview: jz.*



Foto: jz.

Roger Schibli: «Sonderwünsche, die schon während der Planungsphasen einfließen, können kostengünstiger realisiert werden.»

Fachmesse für
Produktion und
Absatz von
landwirtschaftlichen
Spezialitäten

|||||
agrex

6.-8. März 1998
St.Gallen

Öffnungszeiten 9 - 18 Uhr
www.olma-messen.ch

Über 80 Aussteller
Attraktives Rahmenprogramm



Eine Veranstaltung der
Olma Messen St.Gallen

Preiswert! Nur ein **Tresor**
der einem Angriff standhält,
ist wirklich seinen **Preis wert.**



35 JAHRE
ERFAHRUNG

HANS WALDIS
TRESORE · GMBH

Riedmattstrasse 12 · CH-8153 Rümlang
Telefon 01 / 817 34 36 · Telefax 01 / 817 30 01
Lieferung ganze Schweiz

Sicherheit statt Angst

BÜRKI

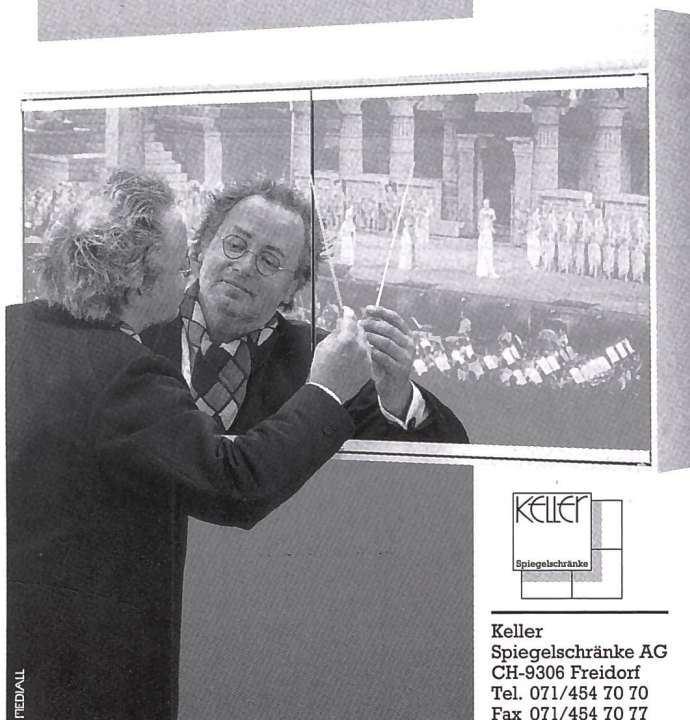
BÜRKI SICHERHEITSTECHNIK AG HÄGENDORF
Telefon 062-216 41 68 ● Fax 062-216 04 88
Beratung ● Installation ● Unterhalt
Offizielle **ABI**-Vertretung

Optische und elektronische Überwachungsanlagen
● Alarmgeber ● Bewegungsmelder ● Schutz-, Melde-
und Identifizierungssysteme ● Manipuliersichere
Scherengitter ● Verschlussgeräte ● Rufen Sie uns an
● Sicherheitstechnik ist Vertrauenssache ●

BÜRKI

SICHERHEITSTECHNIK

STANDARD
Der Klassiker.



Keller
Spiegelschränke AG
CH-9306 Freidorf
Tel. 071/454 70 70
Fax 071/454 70 77

Garten

Die Artischocke der Tupinamba

Der bereits von den Indianern verehrte Topinambur hat viel zu bieten: Sichtschutz bis zu drei Meter Höhe, haltbaren Vasenschmuck, Grünfutter für Tiere und delikate Knollen für die gesunde Küche – roh und gekocht ein Genuss!

Die bizarr geformten Topinamburknollen werden an frostfreien Tagen von Oktober bis im März geerntet.

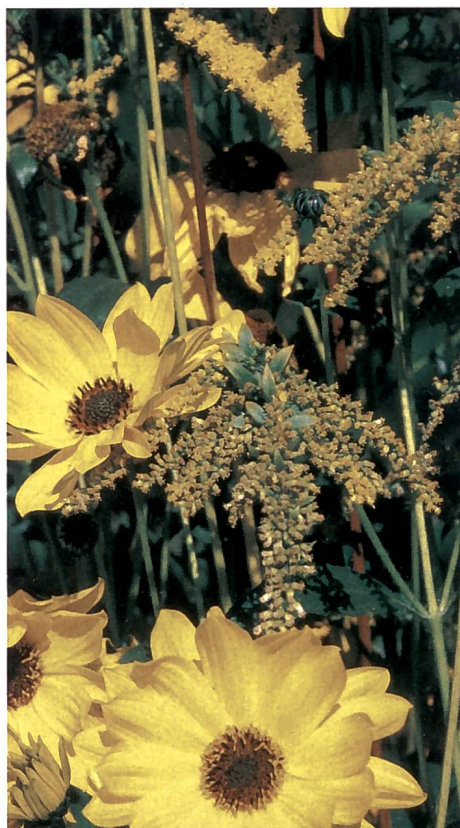


Den eigenartigen Namen hat die vielseitige Pflanze vom Indianerstamm Tupinamba. Seefahrer brachten die wie Ingwer geformte Knolle 1612 über den grossen Teich nach Frankreich. Als «Artichaut de Canada» wuchs sie damals in den Gärten von Paris.

Gekochter Topinambur schmeckt denn auch delikate wie Artischocken. Er wird am besten mit der Schale in wenig Wasser gegart, dann geht das Schälen leichter. Verwendung als Gemüse, Gratin oder püriert mit Rahm als Cremesuppe.

Die Knollen sind sogar roh ein Genuss – mit feinem Aroma nach Haselnuss. Die dünne Haut muss dann nicht entfernt, sondern nur mit einer Bürste gründlich gewaschen werden. Fein geschnitten oder gerafft, bereichern sie Rohkoststeller und Salat.

Geschätzte Diätkost. Die Knollen sind für Diabetiker wichtiger Kartoffelersatz. Denn sie enthalten das stärkeähnliche Kohlehydrat Inulin. Sie wirken aber auch als natürliche Appetitzügler. Topinambursaft ist in Reformhäusern, Drogerien und Apotheken erhältlich.



Fotos: Holger Beckmann

Topinambur neigt zum Wuchern und bildet einen bis zu drei Meter hohen Wind- und Sichtschutz. Die hübschen Blüten halten sich lange in der Vase und zeigen ihre Verwandtschaft mit Sonnenblumen.

Unerklärlich, warum ein so wertvolles Gewächs in Vergessenheit geriet. Einzig in Süddeutschland hat es sich behauptet – allerdings nur, um aus den Knollen Schnaps zu brennen. Erst seit 20 Jahren wird Topinambur im schweizerischen Seeland erneut feldmässig angebaut. Ab Ende Oktober bis im März tauchen die Knollen nun vermehrt auf Wochenmärkten und im Detailhandel auf.

Das macht sie jetzt auch für die Pflanzung im Hobbygarten leichter zugänglich. Denn oft findet man das alte Gemüse nur mit etwas Glück – beispielsweise in landwirtschaftlichen Genossenschaften. Die Knollen trocknen nach dem Ausgraben schnell aus und schrumpfen ein. Kurzfristig können sie in einem Plastiksack im Kühlschrank gelagert werden.

So wird gepflanzt. Topinambur ist anspruchslos, gedeiht auf jedem Boden und Standort. Ideal ist tiefgründiger, mit Kompost angereicherter Humus. Gepflanzt wird ab Ende März bis im Mai, rund 15 Zentimeter tief. Abstand mindestens 50 Zentimeter, denn die bis zu drei Meter hohe Staude braucht Platz. Im Mai kann man Stangenbohnen dazwischen setzen, welche die Stängel als Kletterhilfe benutzen.

Zwei Reihen Topinambur auf Lücke versetzt, bilden bereits einen dichten Sicht- und Windschutz. Ideal ist deshalb die Pflanzung entlang eines Zaunes oder zur Kaschierung des Kompostplatzes.

Blumen für die Vase. Im September öffnen sich gelbe Blüten und zeigen die Verwandtschaft des Topinamburs mit der Sonnenblume. Stängel und Blätter sind Leckerbissen für Pferde, Schafe, Schweine, Kaninchen und sogar für Hühner. Oder sie werden im Spätherbst in fingerlange Stücke geschnitten und kompostiert.

Schnecken machen sich manchmal über die Jungpflanzen her. Aber sonst ist der Topinambur robust gegen Schädlinge und Krankheiten. Geerntet wird mit der Grabgabel, wenn die oberirdischen Pflanzenteile im Oktober absterben, jeweils laufend frisch bis im März. «Vergessene» Knollen treiben im Frühjahr jeweils neu aus.

EDITH BECKMANN

Hilfe, mein Kind ist ein Genie!

Barbara ist musisch hochbegabt.
Thomas hat aussergewöhnliche
denkerische Fähigkeiten.
Für Eltern und Pädagogen ist das
Problem mit dieser Erkenntnis
alleine aber noch nicht gelöst.
Denn sie wissen oft nicht,
wie sie hochbegabte Kinder
fördern sollen.

Die Erstklässlerin Tanja beschäftigt sich am liebsten mit Schachcomputern und Lexika. Lesen kann sie schon. Das hat sich bereits vor einem Jahr selber beigebracht. Im Rechnen beherrscht sie den Stoff der 5. Klasse. Unter Gleichaltrigen wirkt das kleine Mädchen aber schüchtern und isoliert. Was die andern Kinder interessiert, lässt Tanja gleichgültig. Sie versucht dies zwar zu verbergen, um nicht aufzufallen. Trotzdem gilt sie im Klassenverband als hochnäsig und anders.

Auch der achtjährige Andreas fühlt sich in der Schule unglücklich. Er stört oft, wirkt manchmal apathisch und fahrig, manchmal laut und aggressiv. Zu Hause ist dies ganz anders. Da bastelt er oft stundenlang an seinen Erfindungen. In seinen eigenen vier Wänden ist Andreas konzentriert, kann sich selber immer wieder zu Neuem motivieren und überascht durch seine Ausdauer.

Jedes zehnte Kind. Kinder wie Tanja und Andreas gibt es viele. Etwa jedes zehnte Kind gilt laut der Psychologin Ulrike Stednitz als besonders intelligent oder begabt in einem bestimmten Lern- oder Lebensbereich. Lieber spricht die Fachfrau jedoch von «Kindern mit überdurchschnittlichen Fähigkeiten», um von den gängigen Etiketten und gesellschaftlichen Vorurteilen wegzukommen.

Intelligenzforschung betreibt auch Howard Gardner, Wissenschaftler an der bekannten Harvard-Universität in den USA. Intelligenz ist für ihn «die Fähigkeit, Probleme zu lösen oder Produkte zu schaffen, die für eine be-

Jedes zehnte Kind
gilt in einem be-
stimmten Bereich
als besonders be-
gabt.



«Die wenigsten wünschen sich ein hochbegabtes Kind»

Dr. Ulrike Stedtnitz ist Psychologin FSP und ehemalige Primarlehrerin. Sie hat an der Universität von Connecticut (USA) in Erziehungspsychologie und Begabungsforschung promoviert und ist in der Lehrer- und Elternbildung Beraterin tätig. «Panorama» hat die Fachfrau gefragt, wie Eltern und Lehrpersonen sich gegenüber begabten Kindern verhalten sollen.

«Panorama»: Können Laien überhaupt erkennen, ob ein Kind überdurchschnittlich begabt ist?

Dr. Ulrike Stedtnitz: Wenn Eltern eine gute Wahrnehmung für ihr Kind haben, erkennen sie oft schon früh besondere Stärken des Kindes. Allerdings sind sie sich über das Ausmass des Vorsprungs nicht im klaren.

Frühlesen, Frührechnen, altersuntypische Interessen können Hinweise auf eine hohe Begabung sein.

«Panorama»: Vermischen sich im Bereich Hochbegabung nicht manchmal Wunschtraum und Realität?

Dr. Ulrike Stedtnitz: Eltern sind unserer Erfahrung gemäss nicht erpicht auf kleine Genies. Die wenigsten wünschen sich ein hochbegabtes Kind. In unsere Beratungsstelle kommen sie aus Unsicherheit und dem Wunsch nach Orientierung.

«Panorama»: Wie kann eine hohe Begabung abgeklärt werden?

Dr. Ulrike Stedtnitz: Es braucht eine umfassende Potentialanalyse. Wir machen Intelligenz-, Kreativitäts- und Verhaltenstests. Zudem interessieren wir uns für die Freizeit des Kindes. Daraus formulieren wir konkrete Empfehlungen.

«Panorama»: Immer wieder hört man, dass besonders intelligente Kinder sozial und emotional zurückgeblieben seien. Ist diese Behauptung laut ihrer Erfahrung richtig?

Dr. Ulrike Stedtnitz: Das ist falsch. Soziale und emotionale Schwierigkeiten sind die Folge eines Lernumfeldes, das dem Kind nicht entspricht. Meistens kommt mangelndes Verständnis der Umgebung dazu.

«Panorama»: Gibt es in der Schweiz eine spezielle Schule für besonders begabte Kinder?

Dr. Ulrike Stedtnitz: In Zürich ist die Schule «Talenta» geplant, die voraussichtlich im Herbst 1998 starten wird.

«Panorama»: Was können Eltern in abgelegenen ländlichen Gebieten für ihre Kinder mit besonderen Fähigkeiten tun, wenn sie keinen Zugang zu speziellen Kursen in Reichweite haben?

Dr. Ulrike Stedtnitz:

Wichtig ist, die Möglichkeiten der Umgebung auszuschöpfen. Vielleicht eignet sich die Arbeitswelt der Eltern dazu. Zudem kann ein Mentor für ein besonders begabtes Kind engagiert werden – also eine Art Privatlehrer oder eine pensionierte Fachperson. Damit haben wir gute Erfahrungen gemacht. Auch der Computer bietet gute Möglichkeiten für besonders begabte Kinder.



Dr. Ulrike Stedtnitz, Fachfrau für besonders begabte Kinder.

Interview: Viviane Schwizer

stimmte Gemeinschaft oder Kultur von Bedeutung sind». Für ihn gibt es «verschiedene Arten von Intelligenzen». Diese könnten sich in mindestens sieben Bereichen zeigen: sprachlich, musikalisch, logisch-mathematisch, körperlich-kinetisch, beim räumlichen Denken, emotional und sozial. Hohe Fähigkeiten in einem Bereich können durchaus mit Schwierigkeiten in anderen Bereichen einhergehen.

Laut Gardner ist es aber schade, Begabungen brachliegen zu lassen. Sie müssen entwickelt werden. Andernfalls verkümmern sie. Er plädiert darum, ein Kind gezielt zu fordern (und nicht zu überfordern), um den Lernhunger zu stillen und seine Ressourcen zu nutzen.

«Klassencrown». Auf besonders begabte Kinder sind Schweizer Schulen aber in den wenigsten Fällen ausgerichtet. Kinder werden immer noch entsprechend ihrem Alter eingeschult. Ihr effektiver Entwicklungsstand wird nicht berücksichtigt. Ulrike Stedtnitz findet dies falsch und plädiert bei Bedarf für vorzeitige Einschulung, für alternative schulische Angebote oder sogar für das Überspringen einer Klasse.

Oft finden sehr begabte Kinder nämlich besseren Kontakt zu älteren Kinder, die ihnen punkto Reife nicht nachstehen. Von noch grösserer Bedeutung ist jedoch, «dass die Kinder auf eine bis zwei befriedigende Beziehungen zu Menschen mit gleicher Wellenlänge treffen» (Stedtnitz).

Ein besonders intelligentes Kind hat manchmal dieselben Probleme wie ein schwachbegab-

tes Kind – nur mit umgekehrten Vorzeichen. Beide werden ausgegrenzt und fühlen sich sozial benachteiligt. Beiden ist es im Unterricht manchmal langweilig. Beide spielen manchmal aus Ärger über diese Situation den «Klassencrown».

Sinnlose Zusatzaufgaben. Wie ist es aber um Alternativen für intelligente Kinder bestellt? Wie trägt das Schulsystem der Tatsache Rechnung, dass sehr fähige Kinder mit bis zu einem Viertel der normalen Übungs- und Wiederholungszeit auskommen? Ulrike Stedtnitz weiss, dass die freiwerdende Zeit bis heute nur selten sinnvoll genutzt wird.

Besonders begabte Kinder sollen häufig «schön schreiben», zusätzliche ähnliche Aufgaben lösen oder weniger begabten Kindern als Hilfslehrkräfte beistehen – auch wenn dies gar nicht ihren Fähigkeiten entspricht. Andere werden «von Lehrkräften links liegen gelassen, weil sie sowieso schon alles wissen». Prekär wird es, wenn Lehrer die Konkurrenz ihrer Schülerinnen und Schüler fürchten und es darum zum Machtkampf zwischen den Generationen kommt.

Hochbegabte individuell fördern. Ulrike Stedtnitz sieht in der Normalklasse viele Möglichkeiten, Kinder mit besonderen Fähigkeiten gezielt zu fördern. Sie können zum Beispiel ein selbstgewähltes Projekt in Absprache mit dem Klassenlehrer in Angriff nehmen. Sprachlich begabte Kinder können Sprach- und Wortspiele erfinden, ein eigenes Märchen

ausdenken, den Klassenkameraden ein Buch vorstellen oder einen Leserbrief für eine Zeitung verfassen.

Mathematisch-abstrakten Denker(inne)n macht es Spass, selbstgewählte Zusatzaufgaben zu erfinden und zu lösen. Wenn ein Computer vorhanden ist, können eigene Programme und Statistiken erstellt werden. Auch die Anwendung von praktischen Problemen aus dem Schulalltag – etwa das Aufstellen eines Budgets für ein Fest oder eine Schulreise – fasziniert Zahlenfreunde.

Je höher die Fähigkeiten, desto nötiger werden auch «unkonventionelle Lösungen». Dazu gehören Freistellung von einzelnen Fächern, Fernkurse, qualifizierte Privatlehrer für einige Stunden pro Woche, Fremdsprachenaufenthalte und anderes mehr.

VIVIANE SCHWIZER

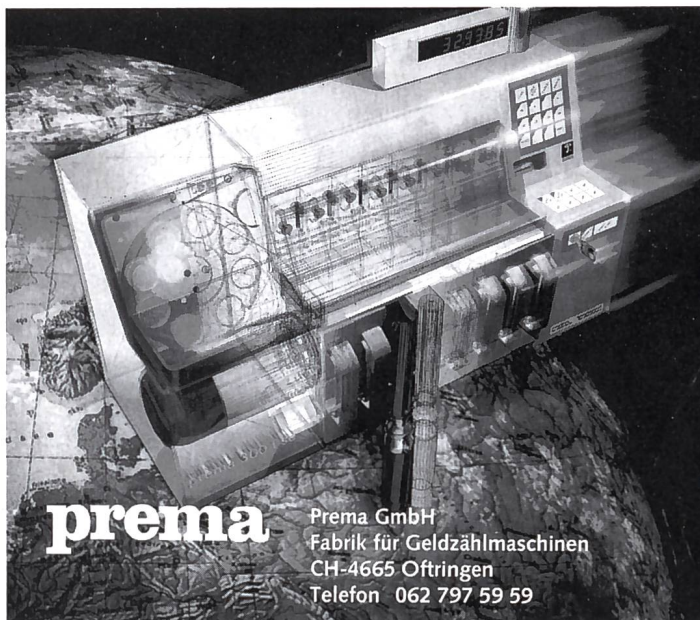
Info

Abklärungen im Hinblick auf schulische Fragen:

Schulpsychologische Dienste in grösseren Gemeinden.

Abklärungen und Beratungen für Kinder ab zirka fünf Jahren:

Coaching und Potentialentwicklung, Dr. Ulrike Stedtnitz, Im Wingert 9, 8049 Zürich.



prema

Prema GmbH
Fabrik für Geldzählmaschinen
CH-4665 Oftringen
Telefon 062 797 59 59

Damit Sie pünktlich Feierabend machen können...!

Hinter dem Erfolg unserer Produkte steht die Kreativität und der Einsatzwille unserer Mitarbeiter in den Bereichen Entwicklung, Produktion und Service.

Sie garantieren für die umfassende Funktionssicherheit und lange Lebensdauer unserer Geräte.



Rotojet



De La Rue



Selfservice



Gartenhaus mit Längsgiebel



einfaches Gartenhaus



Gerätehaus auf Wunsch+Mass



Gartenhaus mit Sitzplatzeinbau



Gartenhaus mit Quergiebel

Endlich ein Garten- und Gerätehaus, das sich Ihren Wünschen anpasst.

Mit einer Vielfalt, die Sie schon lange suchten. Und dazu äusserst preisgünstig.

Verlangen Sie Unterlagen. Besuchen Sie die grosse Ausstellung in Diepoldsau.

Kuster Gartenhäuser
9444 Diepoldsau
Tel.: 071 733 15 25



Neuheit: Kompakt-Gartenhaus

Koralle

Augenblicke höchster Wonne. Koralle Duschen und Wannen.

Koralle
Schöner Duschen und Baden
mit KORALLE-CORETTA.

Bestellen Sie noch heute die ausführlichen Prospektunterlagen oder besuchen Sie die Ausstellung des Sanitärfachhandels in Ihrer Nähe. BEKON-KORALLE AG, 6252 Dagmersellen, Telefon 062 - 756 00 10, Fax 062 - 756 23 18

PANORAMA-LESERANGEBOT

Kunst macht Spass und steigert die Lebensqualität, denn sie inspiriert, ist kreativ und bringt ein Stück Kultur in Ihr Zuhause. Limitierte Graphiken von den berühmtesten Schweizer- und internationalen Künstlern des 20. Jahrhunderts als unvergängliche Meisterwerke. Wer sich mit Kunst umgibt, bringt Farbe und Freude in sein Leben!

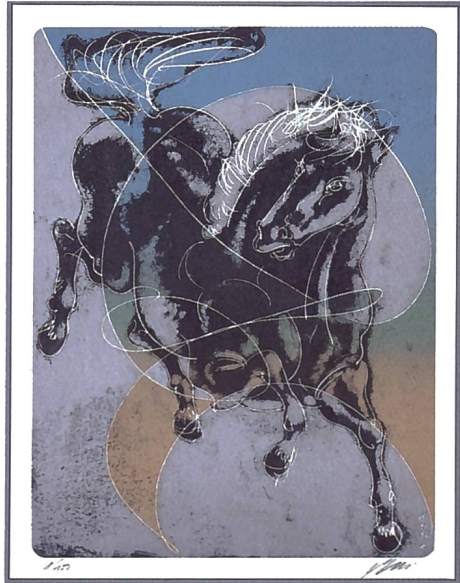
HANS ERNI: "Zügelfrei" (Abbildung links)

Original-Lithographie zum Thema "Equus", das lateinische Wort für Pferd. Limitierte Auflage 150 Exemplare, vom Künstler handsigniert und nummeriert, auf Rives-Bütten, mit Zertifikat. Format 65 x 50 cm.

PANORAMA-Vorzugspreis Fr. 3'200.-

In echt Weissgoldrahmen, von Hand über Eck blattvergoldet, Schrägschnittpassepartout mit farblich abgestimmter Innenkante, Format 81,5 x 68,5 cm. Fr. 3'850.-

Hans Erni hat sich bereit erklärt, Ihre Original-Lithographie auf Wunsch mit einer persönlichen Widmung zu versehen.



WASSILY KANDINSKY: "Violet Wedge" (Abbildung rechts)

Mit der autorisierten, limitierten und handnummerierten Lithographie erhalten Sie die einmalige Gelegenheit, ein wichtiges Zeugnis des bedeutendsten Klassikers der Moderne zu besitzen. Limitierte Auflage von weltweit nur 399 Ex., mit Original-Prägestempeln der Erben und Zertifikat. Format 61 x 64 cm. PANORAMA-Vorzugspreis Fr. 860.- statt Fr. 980.-. In echt Weissgoldrahmen, von Hand über Eck blattvergoldet, 80x85 cm. Fr. 1'480.- statt Fr. 1'600.-



GERNOT KISSEL: "Blauer Akt" (Abbildung unten)

Original-Lithographie, limitierte Auflage 180 Ex., vom Künstler handsigniert und nummeriert, mit Zertifikat. Format 80 x 50 cm. PANORAMA-Vorzugspreis Fr. 620.- statt Fr. 690.-. In echt Silberrahmen, matt, von Hand über Eck versilbert, mit Schrägschnittpassepartout, Format gerahmt 86 x 58 cm. PANORAMA-Vorzugspreis Fr. 1'080.- statt Fr. 1'190.-



Hier abtrennen und Coupon einsenden an: Edition Ars Collect, „Panorama-Kunstangebot“, Haldenstrasse 47, 6006 Luzern oder via Fax Nr. 041 417 20 51

BESTELL-GUTSCHEIN MIT RÜCKGABEGARANTIE

Ja, ich bestelle folgende Graphiken zu PANORAMA-Vorzugspreisen:

	ungerahmt:	gerahmt:
KANDINSKY „Violet Wedge“	☐ Fr. 860.- statt Fr. 980.-	☐ Fr. 1'480.- statt Fr. 1'600.-
GERNOT KISSEL „Blauer Akt“	☐ Fr. 620.- statt Fr. 690.-	☐ Fr. 1'080.- statt Fr. 1'190.-
HANS ERNI „Zügelfrei“	☐ Fr. 3'200.-	☐ Fr. 3'850.-

☐ Ich wünsche mein Werk mit einer persönlichen Widmung von Hans Erni. (Text bitte beilegen!)

(Preise inkl. MWSt, zuzüglich Versand- und Versicherungsanteile)

94 4PANO/3/98 1268

☐ Ich bin an Kunst interessiert. Senden Sie mir unverbindlich Ihren Kunstkatalog.

Name _____

Vorname _____

Str./Nr. _____

PLZ/Ort _____

Telefon _____ Geb.Datum _____

Datum _____ Unterschrift _____

Einsenden an: Edition Ars Collect, „Panorama-Kunstangebot“, Haldenstrasse 47, 6006 Luzern oder via Fax Nr. 041 417 20 51

So macht Schule auch in den Ferien Spass

Der nächste Sommer kommt bestimmt – und mit ihm zumindest für viele Jugendliche auch die grossen Ferien. Computercamps bieten längst nicht nur angefressenen Computerfreaks die Möglichkeit, eine lehr- und plauschreiche Woche unter Gleichaltrigen zu verbringen.

Ist es noch Schule oder sind es doch eher Ferien? Im Vordergrund stehen je mit einem PC versehene Pulte, an denen Jugendliche unter Anleitung eifrig arbeiten. Im Hintergrund leuchten die schneebedeckten Eiger, Mönch und Jungfrau in den blauen Himmel. Der Eindruck, den «Panorama» im letzten Sommer auf dem Beatenberg gewann, täuscht nicht: Die Computer- und Ferien-Camps AG bietet mit ihrem Lager im Alpen-Internat Ausbildung und Plausch. Die ausserhalb der Schulzeit un-

Info

Nähere Informationen sind erhältlich bei: Computer- und Ferien-Camps AG, Georg Baumberger-Weg 15, 8055 Zürich (Tel. 01/463 01 55, Fax 01/461 59 13) oder im Internet unter <http://www.computercamp.ch>



Foto: André Albrecht

genutzten Räume der Privatschule dienen den hier versammelten Jugendlichen für Kost, Logis und Weiterbildung im Computerbereich, die schöne Umgebung offeriert vielfältige Möglichkeiten zur Freizeitgestaltung.

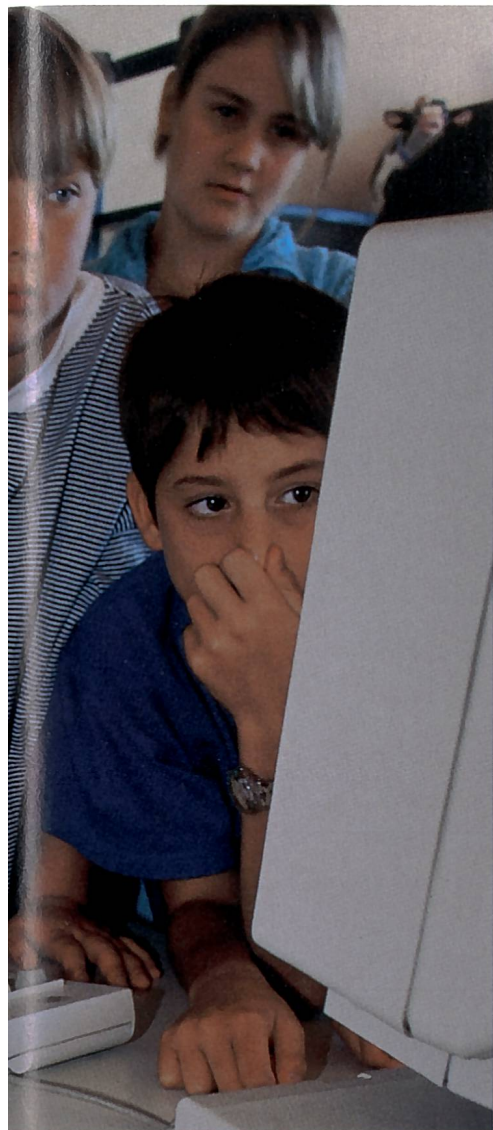
Computer- und Zweitkurs. Dementsprechend zweiteilig präsentiert sich das Computercamp. Alle Teilnehmer(innen) belegen während ihrer Kurswoche je einen halbtägigen Computer- und Zweitkurs. Der Informatik-Teil beinhaltet einen Intensivkurs zum gewählten Thema sowie einen ergänzenden Workshop. Dabei können die Jugendlichen aus einer breiten Palette das ihrem Wissen und Interesse entsprechende Gebiet wählen, das sie in höchstens achtköpfigen Gruppen bearbeiten. Win-

dows-95-Einsteiger kommen ebenso auf ihre Rechnung wie Internet-Surfer, Multimedia-Fans, Grafik-Zeichner oder Programmierer.

Beim Zweitkurs auf dem Beatenberg können die 7- bis 14jährigen Knaben und Mädchen den Kreativ-Workshop, den Sportplausch oder das Lernatelier wählen, bei dem häufig Lehrer des Alpen-Internats Tips zum richtigen Lernen geben. In der Provence, wo die Computer- und Ferien-Camps AG ebenfalls in einer Privatschule die gleichen Informatikkurse für 14- bis 19jährige Jugendliche anbietet, sieht das Begleitprogramm anders aus. Die südfranzösische Umgebung eignet sich ideal zum Mountainbiken und Reiten sowie für kulturelle Ausflüge und weitere Unternehmungen im Rahmen des Campclubs. Selbstverständlich

lässt sich hier auch so ganz nebenbei das Schulfranzösisch aufpolieren. Ausserhalb der offiziellen Kurse vervollständigen die Bibliothek, Kino und Video, PC-Games, diverse Ballspiele sowie Barbecue und Disco das bunte Programm.

Spiele als Renner. Vor allem in den Abendstunden sind die insgesamt fast 40 Mitarbeiter(innen) der Computer- und Ferien-Camps AG auch für die Animation zuständig, sofern diese überhaupt nötig ist. Entgegen der Campidee soll es nämlich trotz ferienhafter Umgebung durchaus immer wieder Teilnehmer(innen) geben, die es schaffen, von 8 bis 22 Uhr ununterbrochen vor dem Bildschirm zu sitzen. Vor allem die Faszination der



Wie Jugendliche das Computercamp auf dem Beatenberg erleben



Nadine Rötheli (14, Oberrieden): «Ein Hinweis im Heft eines Nintendo-Clubs hat mich auf das Computercamp aufmerksam gemacht. Zu Hause arbeite ich rund vier Stunden pro Woche mit einem Laptop. Manchmal schreibe ich meine Hausaufgaben darauf, manchmal mache ich Spiele. Ich weiss zum Beispiel dank des Kurses besser Bescheid über Gestaltung.»



Thierry Clerc (13, Tentlingen): «Ich sitze im Schnitt etwa eine halbe Stunde pro Tag vor dem Bildschirm. Neue Spiele können mich richtig fesseln. Ich habe aber auch schon einen Vortrag für die Schule auf dem Computer geschrieben. Auf dem Beatenberg habe ich viel dazu gelernt. Durch das abwechslungsreiche Programm wird einem nie langweilig.»



Yves Clerc (10, Tentlingen): «Ich habe im Computercamp den Umgang mit dem Programm Word und das Rechnen im Excel gelernt. Zu Hause arbeite ich manchmal auf dem Computer im Büro des Vaters, manchmal brauche ich den eigenen. Mir gefällt auf dem Beatenberg alles – ausser, dass man so früh, nämlich meist um 22 Uhr, ins Bett muss...»



Sarah Heiz (12, Menziken): «Ich habe mich durch den Katalog eines Bekannten für das Lager zu interessieren begonnen. Ich arbeite zu Hause rund fünf bis sechs Stunden pro Woche am Computer, auch für meinen Vater, der selbstständig berufstätig ist. Das Camp auf dem Beatenberg finde ich sehr schön, ich werde wiederkommen.»

Interviews: js.

Nintendo-Spiele zeige mittlerweile seltsame Auswüchse, berichtet Rolf Cleis, der verantwortliche Leiter des Beatenberg-Camps 1997: «Der Rekord beim Mittagessen lag bei 54 Sekunden.»

Der selbständige Programmierer, der mit zwei jugendlichen Assistenten die letztjährigen Kurse hoch über dem Thunersee durchführte, weiss, dass die freiwilligen Computerlehrlinge unterschiedlich viel Anleitung und Unterstützung brauchen. «Die eigene Kreativität führt meistens dazu, dass man bloss eine Funktion erklären muss, damit dann das ganze Programm wie von selbst abläuft.» Den Wetteifer förderte Rolf Cleis zusätzlich mit einem Camp-Contest, der als Wettbewerb mit Preisen auch dazu diente, der

herrschenden Hausordnung Nachachtung zu verschaffen.

Viele kommen wieder. Die entspannte und lehrreiche Atmosphäre der Computercamps zieht die Jugendlichen – wie übrigens auch die Betreuer – immer wieder ins Lager zurück. 1997 waren unter den rund 90 Teilnehmer(innen) auf dem Beatenberg zehn vom Vorjahr bekannte Gesichter anzutreffen. Durch den unterschiedlichen Vorbereitungsstand sehen sich die Lehrpersonen, die meist in der Computerbranche tätig sind, gefordert. «Es kommen sowohl Anfänger als auch ganz Angefressene in den Kurs» – was für einen Profi wie Rolf Cleis den Unterricht wenn nicht immer leichter, so doch interessanter macht. **JÜRGEN SALVISBERG**

Auch für Senioren

Die Computer- und Ferien-Camps für Jugendliche finden 1998 jeweils einwöchig vom 12. Juli bis 8. August auf dem Beatenberg oder in der Provence in Frankreich statt. Computerferien sind in den Augen der Computer- und Ferien-Camps AG jedoch keineswegs bloss eine Angelegenheit für Teenager: Deshalb organisiert der Zürcher Lagerveranstalter seit 1993 mit grossem Erfolg auch einwöchige Kurse für aktive Senioren ab 50 Jahren unter der südfranzösischen Sonne – dieses Jahr vom 19. April bis 2. Mai statt. *(js.)*

tabu?

Die hervor-
ragendste Kör-
per-
stelle des Menschen ist
noch immer tabu. Nicht für
uns. Wir reden offen über Sauber-
keit, Komfort und Frische auf dem WC.
Über den Frische-Aufsatz für Ihr WC, lesen
Sie in den illustrierten Toilettengeschichten von
Balena nach. **Die unterhaltsame Lektüre**

erhalten Sie umsonst:

Telefon 071/982 80 10

Telefax 071/982 80 17

☐ Ja, senden Sie mir kostenlos das Büchlein
«Toilettengeschichten».

Vorname:

Strasse/Nr:

Name:

Plz/Ort:

Ausfüllen und einsenden an: **BALENA DoucheWC AG**, CH-9606 Bütschwil



DACHCOM

Lunorette Wäschetrockner

die andere Art
der Wäschetrocknung
von G.Kull AG



LUNOR G. Kull AG Aemtlerstr. 96 A CH-8003 Zürich Tel. 01-455 50 70 Fax 01-451 16 26
Zweigstelle: Mattstettenstr. 8 CH-3303 Jegenstorf Tel. 031-761 11 26 Fax 031-761 16 64

**Blut spenden –
Hoffnung geben!**
155 56 55



Schweizer Produkt
Sonderangebot:
direkt vom Hersteller



Wir wünschen
☐ weitere Informationen
☐ eine unverbindliche Offerte
Grösse des Schwimmbades: ☒ x

Name

Strasse

Ort

Tel.

HABITECH SA

EUROPA

Schwimmbadüberdachung

Rosé

CH-1754 Avry-sur-Matran

Tel. (026) 470 10 01

Fax (026) 470 29 02

Strasse

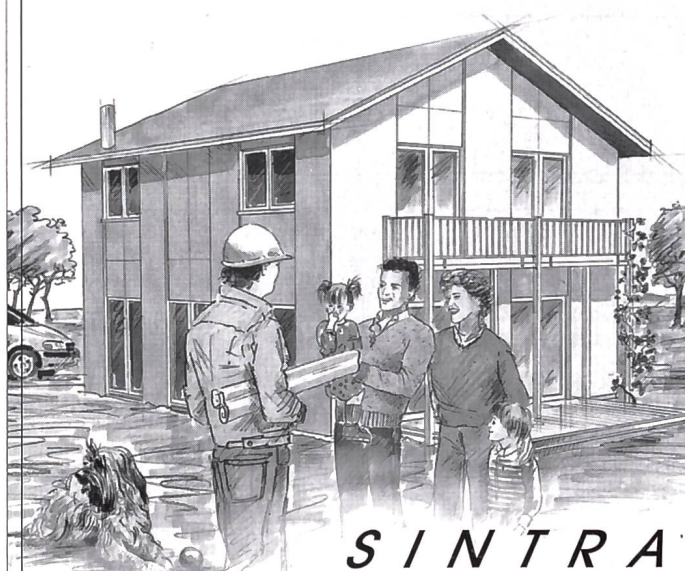
Ort

Tel.

Die **ersten**

in der Schweiz zertifizierten

MINERGIE - Häuser
mit höchstem Wohnkomfort



SINTRA
durchdachtes Raumwunder

**Zum Festpreis
von Fr. 468'500.-**

Jetzt für die
Zukunft bauen

Verlangen Sie
Ihr persönliches
Angebot.

HAUSBAU

HOLZBAU

SYSTEMBAU

RENGGLI

RENGGLI AG

Gleng

CH-6247 Schötz/LU

Tel. 062-748 22 22

Fax 062-748 22 23

Schweizer Seen. Unser Land ist reich an schönen Seen, die zu Tagesausflügen, Ferienaufenthalten und verschiedensten (Wasser-) Sportmöglichkeiten locken. In jeder «Panorama»-Ausgabe dieses

Jahres stellen wir Ihnen einen Schweizer See mit Umgebung vor. Viel Spass beim Lesen – und beim Urlaub machen!

Serie Schweizer Seen: Luganersee

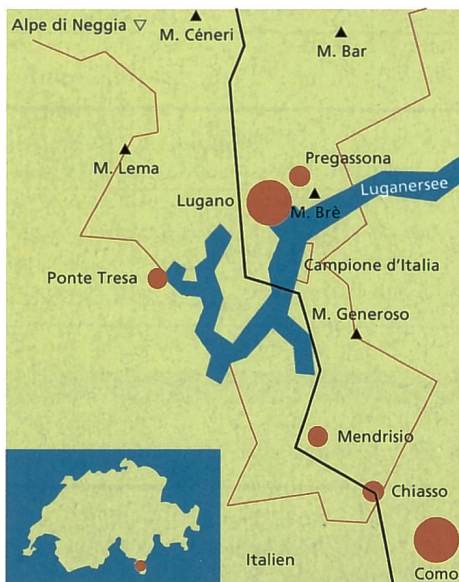
Das «kleine Rio»

Die alten Patrizier von Lugano bezeichnen – mit berechtigtem Stolz – den Luganersee mit dem naheliegenden San Salvatore als das «kleine Rio de Janeiro».

Die Gegend um Lugano ist auch mit Bahnen gut erschlossen.

Der Luganersee wird auch Kirschensee, «Ceresio», genannt. Der Kirschensee trägt seinen Namen wegen der im Frühling blühenden Wildkirschenbäume, die das Ufer des Sees schmücken. Mit seinen speziellen Buchten bietet der See ein abwechslungsreiches Bild: von den nackten, steilen Felsen, die bis ins Wasser heruntergelangen, bis zu den vielen Dörfern, die sich im See spiegeln.

Erst spät entdeckt. Wegen seiner geographischen Lage ist der «Ceresio» der letzte «lombardische» See, der von den Reisenden und Touristen entdeckt wurde. Da der Luganersee von einer Bergkette umgeben ist, blieb er lange Zeit isoliert. Die ersten Gemälde von Lugano und seinem See entstanden erst im Jahre 1640. Die ersten Fotos des Sees hingegen wurden schon 1860 geschossen.



Das erste Schiff verkehrte auf dem «Ceresio» vor genau 150 Jahren.

Der Luganersee befindet sich zwischen zwei Wasserbecken – nämlich dem Lago Maggiore (auch Langensee genannt) und den Comersee. Die Seefläche beträgt 48 Quadratkilometer, von denen sich 63 Prozent auf Schweizer und 37 Prozent auf italienischem Boden befinden. Seine maximale Länge ist 39 Kilometer, und die maximale Tiefe beträgt 288 Meter unter dem Seespiegel (bei Calprino).

Ein bevorzugtes Reiseziel. Dank dem ausserordentlich milden Klima, das eine subtropische Flora garantiert, ist die Region des Luganersees touristisch gesehen äusserst attraktiv. Sie verfügt über eine grosse und bunte Auswahl an Hotels, Pensionen, Ferienwohnungen, Campingplätzen, Restaurants und romantischen Grotti. Dem Touristen bleibt nur die Qual der Wahl. Die grosse Auswahl an sportlichen Betätigungen oder Besuche von kulturellen und historischen Orten machen diese Region zu einem bevorzugten Reiseziel, das gute Verkehrsverbindungen mittels SBB, Postautos, Seil- und Schwebbahnen sowie Schiffen bietet.

Dank Carlo Rota-Vezoli, der aus Mailand stammte, fing die Schifffahrt auf dem «Ceresio» bereits im Jahre 1848 an. Doch verschiedene Faktoren brachten das Unternehmen in eine Notlage, und die Fahrten wurden bald einmal eingestellt. Im Jahre 1855 wurde mit Unterstützung der Handelskammer wieder eine neue Gesellschaft gegründet. Schon ein Jahr später durchquerte das Schiff «Ceresio» die Gewässer mit regelmässigen Fahrten. Am 24. Dezember 1881 entstand die «Società Navigazione e Ferrovie del Lago di Lugano» (Gesellschaft für

Schiffahrt und Eisenbahnen des Luganersees), die 1919 ihren Namen in «Navigazione Lago di Lugano» änderte.

Derzeit verfügt sie über zwölf Motorschiffe und beschäftigt rund 60 Angestellte. Es gibt viele Möglichkeiten für Ausflüge und Kreuzfahrten auf dem «Ceresio». Zum Beispiel ein Besuch charakteristischer Orte wie Gandria und Morcote, eine Wanderung auf dem Monte Generoso oder Serpiano, ein Besuch im Grenz-museum von Gandria oder ein Spaziergang im Parco Scherrer von Morcote. Zusätzlich kann man einen Rundgang im Swissminiatur von Melide machen.

Luganersee von oben. Die wunderschöne Aussicht auf den «Golf von Lugano» kann man auch geniessen, indem man mit den zwei Seilbahnen hinaufsteigt – auf den San Salvatore (912 Meter über See) oder auf dem Monte Bré (933 Meter über See). Oder man kann an Bord einer Zahnradbahn auf den Monte Generoso steigen. Die 40minütige Fahrt lohnt sich. Denn von oben geniesst man ein wunderschönes Panorama: Von der lombardischen Ebene bis auf die Apeninnenkette, die Alpen von Gran Paradiso bis zum Cervino und von Monviso zum Monte Rosa. Was für eine Aussicht!

Dank den vielen Wanderwegen und Bike-touren kann diese Region auch zu Fuss oder mit dem Velo besucht werden. Unzählige Angebote sind in den zwei Broschüren enthalten, die bei den verschiedenen Verkehrsvereinen der Umgebung erhältlich sind. Mit Wandern lernt man das Valli di Lugano und den Malcantone erst richtig kennen.

Ein Ausflug mit der Überquerung des Monte Lema zum Monte Tamaro ist genau so zu empfehlen, denn dort kann man auch eine der vielen Werke des Tessiner Architekten Mario Botta bewundern – beispielsweise die Kapelle mit den Gemälden von Enzo Cucchi. Wenn wir bereits von Kunst sprechen, dann sind die Besuche in den verschiedenen Stadtmuseen nicht zu vergessen – wie die Kunstaussstellung in der Villa Favorita, wo man die Dauerkollek-

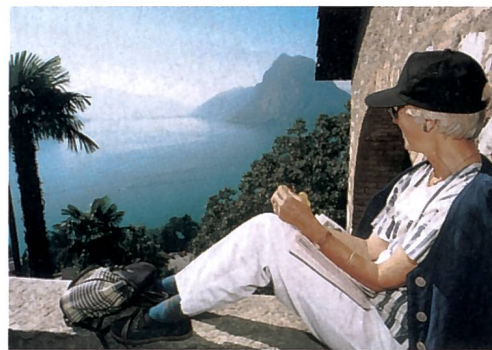


Foto: T-Press



Dank dem ausserordentlich milden Klima ist der Luganersee ein beliebtes Reiseziel.



tion des Barons Thyssen-Bornemisza besichtigen kann. Weiter kann man in Montagnola das vor kurzer Zeit eröffnete, dem Schriftsteller Hermann Hesse gewidmete Museum besuchen.

Unzählige Veranstaltungen. Am Ufer des «Ceresio» finden ausserdem auch bekannte musikalische, kulturelle und sportliche Veranstaltungen statt. In der warmen Jahreszeit von Juni bis September kann man die Open-air-Kinos besuchen oder sich von den Noten des Estival Jazz oder Blues to Bop & Worldmusic Festivals treiben lassen. Auch ein Spaziergang durch den Nachmarkt in Melide ist sehr romantisch. Ausserdem bietet Lugano eine sehenswerte Altstadt mit malerischen Arkaden und stilvolle Kirchen.

LORENZA PEZZANI

Info

Tourismusverein Lugano und Umgebung, Palazzo Civico, Riva Albertolli, 6900 Lugano, Telefon 091/921 46 64, Fax 091/922 76 53.

Tourismusverein Region Valli di Lugano, Piazzale Stazione, 6950 Tesserete, Telefon 091/943 18 88, Fax 091/943 42 12, Internet: <http://www.tourism-ticino.ch>

Tourismusverein des Malcantone, 6987 Caslano, Telefon 091/606 29 86, Fax 091/606 52 00.

Tourismusverein des Ceresio, Via Pocobelli 14, 6815 Melide, Telefon 091/649 63 83, Fax 091/649 56 13.

Lesen Sie im nächsten Panorama

Zu Hause arbeiten. Die grosse Entwicklung der Elektronik macht's möglich: Dank Computer, Internet und E-Mail können immer mehr Arbeiten zu Hause verrichtet werden.

Die Rolle der Börse. Wegen der Millionen-gewinne einiger Shareholder-Value-Jäger ist die Börse etwas in Verruf und ihre ureigene Aufgabe etwas in den Hintergrund geraten.



Raiffeisen und «Panorama» im Internet:
<http://www.raiffeisen.ch>

ZYPERN

Flüge mit CYPRUS AIRWAYS und SWISSAIR sowie zusätzlich ab Juli mit Crossair

LARNACA 1 Woche ab **550.-**



Hotel Karpasitis 2* (ZF)

Lage: 5 km ausserhalb von Larnaca, 150 m vom Strand, ruhig gelegen, zahlreiche Restaurants und Bars in der Nähe.

Zimmer: 51 Zimmer mit Klimaanlage, Radio, Telefon, Balkon und Bad/Dusche.

Einrichtungen: Kleines, einfaches Hotel im zyprischen Stil mit Restaurant, Swimmingpool, Poolbar, Snackbar, Liegestühle und Sonnenschirme, Auto- und Motorradvermietung. Gegen Bezahlung: Wassersport am Strand.

PROTARAS 1 Woche ab **599.-**



1 Halbpension GRATIS vom 20.3. - 30.6.

Hotel Apt DeCosta 3* (ZF/HP)

Lage: Direkt am kristallklaren Meer von Protaras, nicht weit von Einkaufsmöglichkeiten, Restaurants, Bars und Discos entfernt.

Zimmer: Die familiären Apts/Studios sind gemütlich und sauber, mit Balkon, Bad/WC, Kochecke mit 2 el. Kochplatten, Backofen, Kühlschrank, Klimaanlage, Telefon u. Radio.

Einrichtungen: Restaurant, Swimmingpool, Poolbar, Kinderspielfeld, Kinderspielzimmer, Supermarkt, Billard, Tennis und Tischtennis.

AYIA NAPA 1 Woche ab **760.-**



1 Halbpension GRATIS im März

Hotel Olympic Napa 4* (ZF/HP)

Lage: Zwischen Nissi Beach und Macronissos Bay, 250 m vom Strand, 3 km zum Zentrum.

Zimmer: 179 Zimmer mit Klimaanlage, Bad/Dusche, Fön, Balkon, Radio, Telefon, Fernseher mit Satellitenempfang, Minibar etc.

Einrichtungen: 3 Restaurants, Bar und Poolbar, gr. Swimmingpool, Fitnessraum, Coiffeur, Boutique, Kiosk. Sport: Tennis, Billard, Tischtennis, Boccia und Minigolf etc. Gegen Bezahlung: Jacuzzi, Sauna, Massage, Dampfbad.

PAPHOS 1 Woche ab **890.-**



im April kein Einzelzimmerzuschlag sowie GRATIS Meersicht

Hotel Imperial Beach 4*+ (ZF)

Lage: Direkt am Strand, 300 m von Restaurants, Bars u. Discos.

Zimmer: 242 vollklimatisierte Deluxe-Zimmer mit Bad/Dusche, Balkon, Fön, Radio, Telefon, Satelliten-TV, Safe u. Minibar.

Einrichtungen: Restaurant, 3 Bars, Coffeeshop, Hallenbad, Sauna, Fitnessraum, Jacuzzi, Swimmingpool, Kinderpool, Kinderclub, Coiffeur, Boutique, Kiosk, 24 Std Zimmerservice.

Sport: Tennis, Squash, Minigolf, Boccia, Bogenschiessen, Volleyball, Basketball, Pedalos, Kanus, Surfen, Billard, Tischtennis. Gegen Bezahlung: Wasserski, Parasailing, Tauchen, Massage.

FRÜHBUCHERRABATT CHF 50.-

(für Buchungen bis 31. März)

(die Buchung muss spätestens 3 Wochen vor Abflug erfolgt sein)

gültig für Arrangements ab 1. April 1998

Daten	Karpasitis	DeCosta	Olympic N.	Imperial B.
15.3.-31.3.	550 (ZF)	599 (HP)	760 (HP)	890 (ZF)
01.4.-30.4.	690 (ZF)	745 (HP)	890 (ZF)	990 (ZF)
01.5.-30.6.	690 (ZF)	820 (HP)	990 (ZF)	1050 (ZF)
01.7.-31.8.	810 (ZF)	860 (ZF)	1040 (ZF)	1060 (ZF)

Juli und August Preisbasis Freitagabendflug mit Crossair

Annulationsversicherung 20.-, Flughafentaxen 36.-

Weitere Daten und Flug-/Wochenendzuschlag a.A.

TAKE it

TRAVEL AG

Alpenstrasse 9, 6004 Luzern

Tel. 041 418 51 18

od. 01 884 23 63

Kinderrabatt

-16 Jahre

-75%

Info-Coupon

Bitte senden Sie uns Ihren ☐ Zypern-Prospekt

Name: _____ Vorname: _____

Strasse: _____ Ort: _____

PLZ: _____ Telefon Nr.: _____

Auf Postkarte kleben oder in frankiertem Couvert senden an:

TAKE it TRAVEL AG
Alpenstrasse 9
6004 Luzern

Ihre demokratische Bankverbindung

Pucci, Sulzer



Wir machen den Weg frei

Über 1,5 Millionen Kunden aus allen Kreisen der Bevölkerung, davon 700'000 Genossenschafts-Mitglieder, verlassen sich in Geldfragen auf die örtliche Raiffeisenbank. Denn bei uns profitieren Sie von einem breiten Dienstleistungsangebot zu fairen Konditionen. Zudem können Sie mit einer kompetenten Beratung rechnen sowie den seriösen und

sympathischen Grundsätzen einer demokratisch strukturierten Bank vertrauen. Die 1'300 Raiffeisenbanken verwalten gemeinsam 50 Milliarden Franken an Kundengeldern. Der grösste Teil davon ist in Hypotheken – also in Schweizer Wohneigentum – sicher angelegt. Kommen auch Sie einmal bei uns vorbei, ein Gespräch lohnt sich.

<http://www.raiffeisen.ch>

RAIFFEISEN