

Zeitschrift: Panorama / Raiffeisen
Herausgeber: Raiffeisen Schweiz Genossenschaft
Band: 85 (1999)
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: 25.06.2025

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

Panorama

**Die «neuen Alten» sind
begehrte Konsumenten**

**Neu bei Raiffeisen:
Mitglieder-Privatkonto**

Zahlen wir zu viele Steuern?

RAIFFEISEN



Bancomaten in einer Stunde um 15 Mio. erleichtert!

A black and white photograph showing a line of men dressed in trench coats and flat caps, reminiscent of classic British detectives. They are standing in a line, each using a different type of card (credit cards, ID cards) at a Raiffeisen ATM. The scene is dramatically lit from the right, highlighting the ATM and the men's profiles.

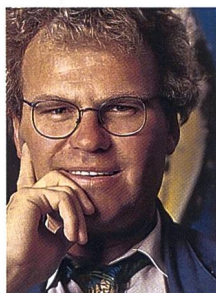
Neuer Rekord vor Weihnachten: In einer Stunde 54 000 Bezüge von über 15 Millionen Franken. Wang Global konnte bis heute über 560 Bancomaten bei den Raiffeisenbanken einrichten. Damit jeder bequem und schnell um die nächste Ecke, sich mit Geld eindecken kann. Und das 365 Tage im Jahr, rund um die Uhr.

WANG
GLOBAL
Networked Technology Services & Solutions

W a n g G l o b a l (S c h w e i z) A G , 8 3 0 4 W a l l i s e l l e n

Inhalt

Spesenfreies Mitglieder-Privatkonto	4	Mit dem neuen Mitglieder-Privatkonto profitieren Raiffeisen-Genossenschafter von einer ganzen Reihe nützlicher Dienstleistungen – und dies ganz ohne Spesen.
Bezahlen wir zu viele Steuern?	8	Die Schweiz ist das Land mit der höchsten Steuerbelastung pro Einwohner. Doch die absoluten Zahlen sagen sehr wenig über die effektive Belastung des Einzelnen aus.
Senioren sind begehrte Konsumenten	14	Die «neuen Alten» sind aktiv, lebenshungrig, neugierig. Und sie haben Zeit und Geld. Das macht sie als Vertreter der «50-plus-Generation» zu begehrten Konsumenten.
Sparsam mit Putzmitteln umgehen	32	Die «Frühlingsputzete» steht vor der Tür. Um die Abwasser nicht unnötig zu belasten, sind wenig umweltbelastende Putzmittel und eine sparsame Dosierung zu empfehlen.
Mitglieder-Aktion Computer-Camp	42	Neues rund um den Computer lernen und dabei eine aufgestellte Zeit verbringen. «Panorama» unterbreitet Kindern von Raiffeisen-Mitgliedern ein einmaliges Angebot.



Editorial

Von megacoolen Ötzis und steilen

Frisuren. Es war vor etwas mehr als einem Jahr. Da setzte einer der grössten privaten TV-Sender in Deutschland eine Quizsendung ab, obwohl man mit den Einschaltquoten an sich zufrieden war. Doch die Zahl der Zuschauer war eben nur das eine – die Struktur eine andere. Denn die Erhebungen hatten ergeben, dass eine grosse Mehrheit der Zuseher älteren Semesters war. Und Senioren, so fanden die Fernsehbosse, seien für die Werbepausen zu wenig interessant.

Tatsächlich zu wenig interessant? «Panorama»-Mitarbeiterin Angelika Nido ist in ihrem Bericht über die «neuen Alten» (siehe Seite 14) zu einem anderen Schluss gekommen. Die heutigen Senioren lehnen sich nämlich keineswegs nur im Schaukelstuhl zurück. Sie reisen um die Welt, surfen im Internet und sind zu begehrten Konsumenten geworden.

Hätte an Stelle von Angelika Nido ein 14-jähriger Schüler den Artikel über das Konsumverhalten älterer Leute geschrieben, er hätte wohl weniger von Senioren denn von «megacoolen Ötzis» gesprochen. Jugendliche haben nämlich eine eigene Sprache. Da wird – wie Sie unserem kinder-deutschen Glossar auf Seite 39 entnehmen können – essen schnell einmal zu «foode», ein Aufschneider zu einem «Poser» und ein guter Haarschnitt zu einer «steilen Frisur». Fachleute raten den Eltern: take it easy!

Markus Angst, Chefredaktor

Herausgeber und Verlag
Schweizer Verband
der Raiffeisenbanken

Redaktion
Dr. Markus Angst,
Chefredaktor
Philippe Thévoz
(französische Ausgabe)
Lorenza Pezzani,
(italienische Ausgabe)

**Konzeption und
Herstellung**
Brandl & Schärer AG
4601 Olten
Fotos Titelfeld:
Maja Beck, B&S

Fotolithos
Grapholt AG
4632 Trimbach

Adresse der Redaktion
Schweizer Verband
der Raiffeisenbanken
Redaktion, Postfach
9001 St. Gallen
Telefon 071 225 85 24
Internet:

www.raiffeisen.ch

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

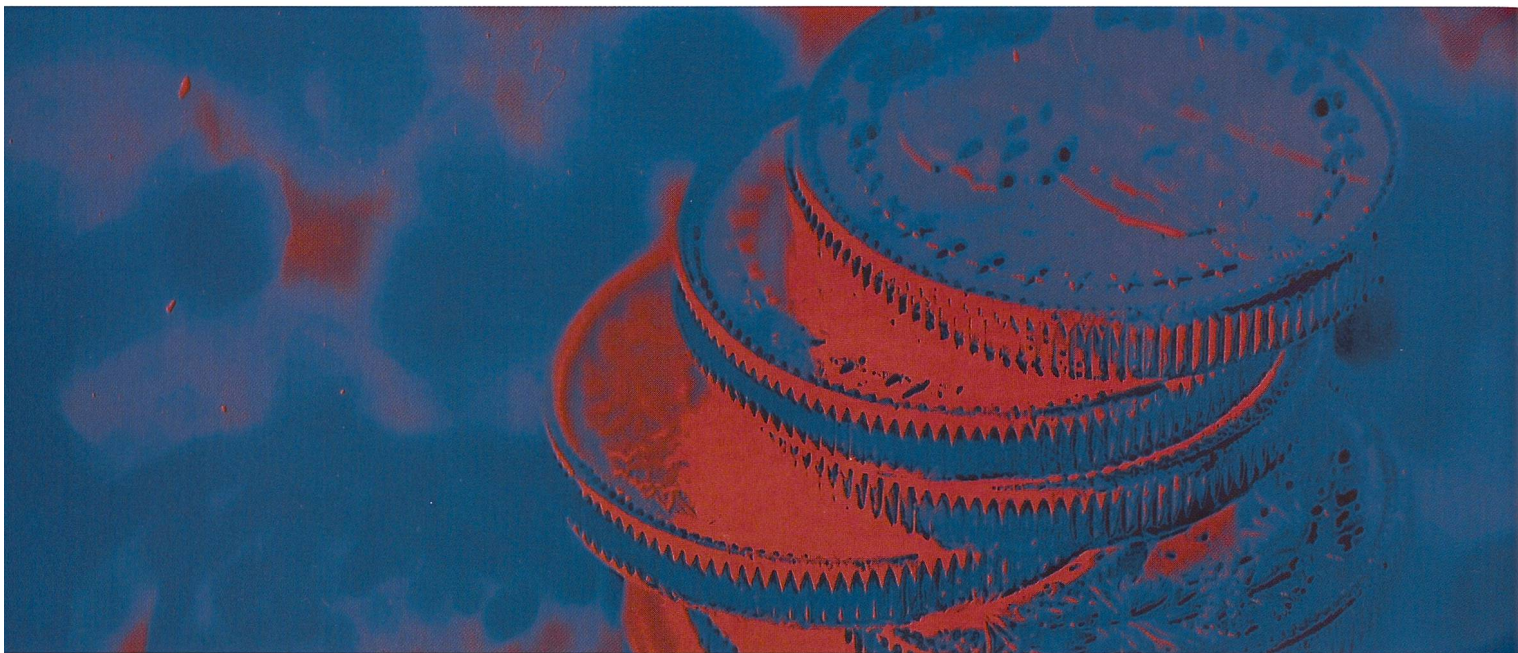
Erscheinungsweise
Panorama erscheint
zehnmals jährlich.
85. Jahrgang.
Auflage:
138 000 Exemplare

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.

Spesen adieu!

Mit dem von den Raiffeisenbanken neu lancierten Mitglieder-Privatkonto profitieren Raiffeisen-Genossenschafter von einer ganzen Reihe nützlicher Dienstleistungen – und dies ganz ohne Spesen!



Die Mitglieder sind die tragenden Säulen des genossenschaftlichen Banksystems. Aus diesem Grund ist es denn auch nicht mehr als recht, dass Genossenschafterinnen und Genossenschafter bei den Raiffeisenbanken von speziellen Vorteilen profitieren. Nachdem sie bereits auf dem Mitglieder-Sparkonto und bei der Mitglieder-Kassenobligation mit einem Vorzugszins bedacht werden, kommt ihnen nun auch das Mitglieder-Privatkonto entgegen.

Das Thema «Bankspesen» gehört in Konsumentensendungen von Radio und Fernsehen, aber auch in den Printmedien, zu den Dauerbrennern. Obwohl sich die Raiffeisenbanken diesbezüglich mit ihren kundenfreundlichen Konditionen nicht verstecken müssen, fallen auch bei ihnen Gebühren an – beispielsweise beim alltäglichen Zahlungsverkehr.

Nützliche Dienstleistungen. Doch damit ist es in Zukunft vorbei. Während andernorts neue Spesen eingeführt werden, haben nämlich Raiffeisen-Genossenschafter(innen) jetzt die Möglichkeit, ein spesenfreies Mitglieder-Privatkonto zu eröffnen. Dabei profitieren sie von einer

ganzen Reihe nützlicher Dienstleistungen.

- > Kontoführungen und Buchungen erfolgen gebührenfrei.
- > Die monatlichen Zahlungen können bequem, bargeldlos – beispielsweise via Lastschriftverfahren (LSV), Vergütungsauftrag Spezial oder Dauerauftrag (siehe «Panorama» 2/99) – und spesenfrei erledigt werden.
- > Die Kund(inn)en erhalten monatlich einen Kontoauszug mit allen Ein- und Ausgängen.
- > Kontoinhaber(innen) bekommen eine persönliche ec-Karte. Die jährliche Kartengebühr von 20 Franken wird ihnen im Ausgabejahr geschenkt.
- > Auf Wunsch schenken ihnen die Raiffeisenbanken die weltweit anerkannte Raiffeisen-EUROCARD/MasterCard für ein Jahr – auch für den Partner. Nach dem ersten Jahr kostet die Silberkarte jährlich 50 Franken, die Goldkarte 150 Franken mit Bonus-system.

Keine Spesen = mehr Ertrag. Das Mitglieder-Privatkonto ist ideal für Gehalt, Renten, Zahlungsverkehr oder

Wertschriftengeschäfte. Pro Monat kann der Inhaber – wie bei einem «normalen» Raiffeisen-Privatkonto – bis zu 50 000 Franken abheben. Für höhere Beträge besteht eine Limite von drei Monaten.

Zwar gilt für das Mitglieder-Privatkonto üblicherweise der gleiche Zinssatz wie für ein normales Privatkonto. Durch den Wegfall der Spesen erhöht sich aber der Ertrag. Die Mitglieder partizipieren damit im Sinne einer eigentlichen Gewinnbeteiligung am Erfolg ihrer Dorfbank.

Sparen mit dem Mitglieder-Sparkonto. Neben dem Mitglieder-Privatkonto für den täglichen Bedarf bieten die Raiffeisenbanken ihren Genossenschaftler(inne)n mit dem Mitglieder-Sparkonto ein weiteres Vorzugsprodukt an. Gedacht für längerfristige Sparziele oder als Reserve für alle Fälle, wirft es einen deutlich höheren Zins ab – wie er sonst nur bei längerfristigen Anlagen üblich ist.

Auch Mitglieder-Kassenobligationen

Nach dem Mitglieder-Sparkonto bieten viele Raiffeisenbanken periodisch auch die Mitglieder-Kassenobligation an. Für diese gibt es ebenfalls einen Vorzugszins. Wer einen Teil seiner Ersparnisse für einige Jahre fest bei einer Raiffeisenbank anlegt, erzielt einen wesentlich höheren Ertrag gegenüber einem traditionellen Sparkonto. Und das Geld ist genauso sicher. Denn Kassenobligationen sind Wertpapiere, für welche die Raiffeisenbank haftet.

Die Einführung des Mitglieder-Sparkontos und der Mitglieder-Kassenobligationen hat nicht nur zu einer markanten Steigerung der Passivgelder geführt. Parallel dazu stieg auch die Zahl der Mitglieder kontinuierlich an. Konnte die Schweizer Raiffeisen-Bewegung 1993 den halbmillionsten Genossenschaftler feiern, so wurde 1996 bereits die 600 000er-Grenze und vor wenigen Wochen die 750 000er-Grenze überschritten. Allein in den 90er Jahren stieg die Mitgliederzahl um rund 50 Prozent – ein deutliches Zeichen des Vertrauens in das genossenschaftliche Banksystem.

(ma.)

Immer mehr Raiffeisen-Genossenschaftler(innen)

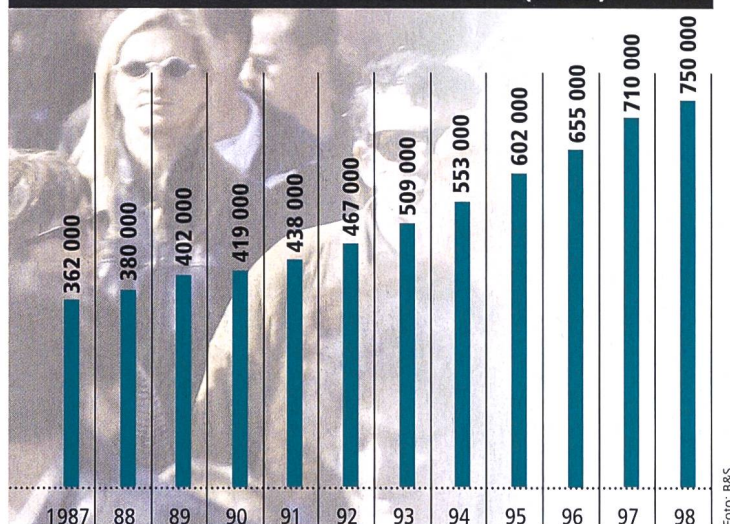


Foto: B&S

Nicht zuletzt das Mitglieder-Sparkonto und die Mitglieder-Kassenobligation haben zu einer markanten Steigerung der Raiffeisen-Genossenschaftler(innen) geführt. Nun kommt neu auch das Mitglieder-Privatkonto.

Vor elf Jahren führte die Raiffeisenbank Sulgen dieses Sparinstrument erstmals ein. Mittlerweile haben alle Raiffeisenbanken nachgezogen. Das in der schweizerischen Bankenlandschaft einmalige Mitgliedersparkonto ist zu einem eigentlichen Renner geworden. Nicht selten bilden die auf Mitgliedersparkonti befindlichen Beträge heute die grösste Position bei den Publikumsgeldern einer Raiffeisenbank.

Grosser Zuwachs bei Kundengeldern. Dabei kam es nur in kleinerem Rahmen zu einer Umlagerung von Passivgeldern. Viel mehr wurden beträchtliche Mengen Neugelder bei den Raiffeisenbanken angelegt. Gemäss einer Statistik der Schweizerischen Nationalbank ist denn auch die Zuwachsrates im traditionellen Kundengelder-Segment in den vergangenen fünf Jahren bei den Raiffeisenbanken am grössten (siehe Seite 7).

Weniger Zins, aber bessere Realverzinsung. Und dies just in einer Zeit, in welcher der Kampf um die Kunden mit harten Bandagen geführt wird. Sparen hat bei den Schweizer(inne)n nämlich nichts von seiner Attraktivität verloren, obwohl die Sparzinsen in den letzten

Jahren deutlich gesunken sind. Dies ist nur auf den ersten Blick ein Widerspruch. Denn trotz tieferen Zinsen fahren die Sparer heute besser als während der Hochzinsphase. Das Rätsels Lösung heisst Realverzinsung. Unter Realverzinsung versteht man in diesem Zusammenhang die Differenz zwischen dem effektiv von der Bank gutgeschriebenen Zins und der Inflationsrate. Die beste Verzinsung ist nicht viel wert, wenn sich gleichzeitig auch die Teuerung auf hohem Niveau bewegt. So geschehen beispielsweise in den Jahren 1989 bis 1992.

1989 betrug die durchschnittliche Verzinsung wohl 5,75 Prozent. Die Teuerung frass mit 4,96 Prozent jedoch fast alles auf – es verblieb eine mickrige Realverzinsung von 0,79 Prozent. Als im Jahr darauf die Zinsen gar auf 6,61 Prozent kletterten, stieg die Teuerung auf 5,32 Prozent. Immerhin verblieben den Sparern damit 1,29 Prozent.

Ganz anders 1994. Bei einem Durchschnittszins von 5,34 Prozent und einer Inflationsrate von 0,40 Prozent machten die Sparer einen satten Gewinn von 4,94 Prozent. Der sank in den vergangenen Jahren zwar wieder, lag aber immer noch über den Realwerten während der Hochzinsphase.

MARKUS ANGST

Keith Haring Bettwäsche und Strandtuch zum einmaligen Aktions-Preis!

Keith Haring™

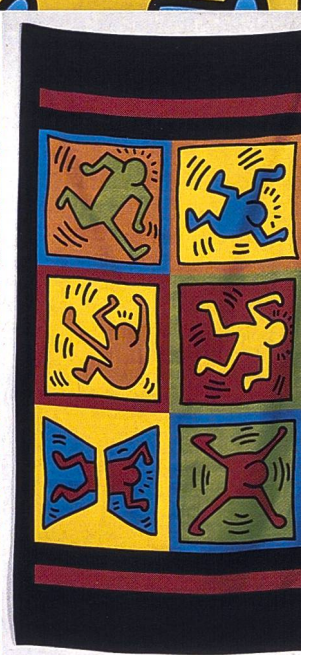
Es freut uns, Ihnen die tollen Anti-Stress-Männchen Bettwäschegarnitur und Riesenstrandtuch (86 x 163 cm) zum einmaligen Schlager-Preis anbieten zu können – und das nur bei MemoTrade! Sichern Sie sich heute noch diese aussergewöhnliche Bettgarnitur mit passendem Strandtuch: Sei es einfach für sich oder als Geschenk mit bleibendem Wert!

- 100% Baumwolle, beidseitig bedruckt
- Prachtvolles Dessin mit herrlichen Farben
- Ideales Geschenk: Berühmter Künstler – ein bleibender Wert
- Passende Fixleintücher, 100% Baumwoll-Jersey perfekte Passform und äusserst sanft im Griff

Duvet 160x210

nur Fr. **59.—**

statt Fr. 79.—



Riesenstrandtuch 86 x 163 cm,
Velours bedruckt, Rückseite Frotte
100% Baumwolle

memo
trade AG

Das Schweizer Versandhaus

Ich bestelle ohne Risiko mit Rückgaberecht innert 7 Tagen das einmalige Aktions-Angebot der Bettwäsche und Strandtuch von Keith Haring

Bettgarnitur blau

- ___ Artikel H5/Duvet 160x210 cm statt 79.— **nur Fr. 59.—**
- ___ Artikel H6/Duvet 200x210 cm statt 98.— **nur Fr. 79.—**
- ___ Artikel H7/Kissen 65x 65 cm statt 20.— **nur Fr. 15.—**
- ___ Artikel H8/Pfulmen 65x100 cm statt 25.— **nur Fr. 20.—**

Riesenstrandtuch

- ___ Artikel HS/Strandtuch 86x163 cm statt 49.— **nur Fr. 39.—**

Passendes Jersey Fixleintuch

- | | | |
|-----------------------|--------------|-----------------|
| 100% Baumwolle | royal | maisgelb |
| 90x200cm Fr. 19.— | ___ Stk. | ___ Stk. |
| 160x200cm Fr. 29.— | ___ Stk. | ___ Stk. |
| 180x200cm Fr. 39.— | ___ Stk. | ___ Stk. |

Name/Vorname

Panor

Strasse/Nr.

PLZ/Ort

Telefon

Datum

Unterschrift

☐ Bitte senden Sie mir Ihren neuesten Katalog

Coupon bitte einsenden an:

Memo Trade AG, Rütistrasse 3, 5400 Baden

Lieferung gegen Rechnung, 30 Tage netto, Versandkosten Fr. 5.90

Schnell bestellt per Telefon: 056/203 90 09

oder per Fax: 056/221 26 29

Bestellcoupon

Überdurchschnittliches Wachstum

Die Raiffeisenbanken verbuchen ein überdurchschnittliches Wachstum an Spargeldern und gewinnen immer mehr Kunden – auch von anderen Bankengruppen.

Die Raiffeisenbanken», so Dr. Felix Walker im «Panorama»-Neujahrsinterview vor zwei Monaten, «leben mit dem gleichen Geschäft, mit dem andere Verluste machen, ganz anständig.» Tatsächlich weisen die genossenschaftlich organisierten Dorfbanken in den vergangenen Jahren – neben einem beachtlichen Wachstum im Wertschriftenbereich – insbesondere im Sparbereich überdurchschnittliche Wachstumsraten auf.

19,7 Prozent mehr Konti. So erhöhte sich gemäss einer Statistik der Schweizerischen Nationalbank die Zahl der Sparkonten bei den Raiffeisenbanken in den Jahren 1993 bis 1997 (die 1998er Zahlen liegen noch nicht vor) von 1,8 auf 2,2 Millionen. Das entspricht einer Wachstumsrate von 19,7 Prozent, die weit über dem Branchendurchschnitt liegt (Gross-



Bei einem Bankwechsel können mit einer einzigen Unterschrift, mit der dem Bankleiter der neuen Bank eine Vollmacht erteilt wird, alle Konti, Sparhefte, Depots, Plastikkarten und Cheques transferiert werden.

Foto: Maja Beck

deutlich vor der Konkurrenz (Grossbanken +39,7, Kantonalbanken +22,5, Regionalbanken +4,3 Prozent).

Zwischen 1993 und 1997 stieg der Anteil der Raiffeisenbanken am gesamtschweizerischen Spargeld-Kuchen, der 1997 total 237,5 Milliarden Franken betrug, von 11,1 auf 13,1 Prozent.

Bankwechsel – leicht gemacht. Dass die Raiffeisenbanken nicht zuletzt von der Grossbankenfusion profitiert haben, ist ein offenes Geheimnis. Dazu kommt, dass sich die Raiffeisenbanken auch zunehmend in grösseren Städten (Winterthur, Chur, Schaffhausen, Fribourg, Lausanne) etablieren, wo sie bisher nicht vertreten waren. Zwar ist aus Untersuchungen bekannt, dass eine recht

grosse Hemmschwelle besteht, bis die Schweizer(innen) ihre Bankverbindung wechseln. Dessen ungeachtet finden – wie obige Zahlen belegen – immer mehr den Weg zu Raiffeisen.

Als umständlich erachtet wird ein Bankwechsel häufig wegen des damit verbundenen Papierkrams. Dem kann allerdings abgeholfen werden. Denn mit einer einzigen Unterschrift, mit der dem Bankleiter der neuen Bank eine Vollmacht erteilt wird, können alle Konti, Sparhefte, Depots, Plastikkarten und Cheques transferiert werden. Der gleiche Mechanismus läuft auch, wenn Genossenschafter(innen) als Folge eines Wohnortswechsels von einer Raiffeisenbank zur anderen wechseln.

MARKUS ANGST

Spargelder in der Schweiz

Anteil Raiffeisenbanken in Prozent

1993	1994	1995	1996	1997
11,10	12,03	12,33	12,54	13,14

Foto: SVRB

In den letzten Jahren erhöhte sich der prozentuale Anteil der Raiffeisenbanken an den auf Schweizer Banken angelegten Spargeldern kontinuierlich.

banken +6,3, Kantonalbanken –1,0, Regionalbanken –17,7 Prozent).

54,1 Prozent mehr Spargelder. Auch bei den auf diesen Konten angelegten Spargeldern weisen die Raiffeisenbanken ein grosses Wachstum auf. Waren es 1993 noch 20,3 Milliarden Franken, so kletterte der Betrag innerhalb eines halben Jahrzehnts auf 31,2 Milliarden Franken. Mit einer Steigerung um 54,1 Prozent liegen die Raiffeisenbanken damit

Sparkonten und Spargelder bei Schweizer Banken

	Anzahl Sparkonten 1993 bis 1997	Total Spargelder 1993 bis 1997
Raiffeisenbanken	+19,74%	+54,10%
Kantonalbanken	– 1,00%	+22,49%
Regionalbanken	–17,66%	+ 4,28%
Grossbanken	+ 6,29%	+39,66%

Foto: B&S

Die Raiffeisenbanken verzeichneten in den letzten Jahren sowohl bei der Anzahl der Sparkonten als auch bei den darauf angelegten Beträgen die grössten prozentualen Zuwachsraten.

Quelle:
SNB: Die Banken in
der Schweiz 1997

Bezahlen wir zu viel Steuern?

Die klare Frage: Bezahlen Schweizerinnen und Schweizer tatsächlich mehr Steuern als ihre Leidensgenoss(inn)en im Ausland? Die klare Antwort: Wie man's nimmt.

Steuern in absoluten Zahlen

Gesamte Steuereinnahmen pro Einwohner in sFr. (1995)

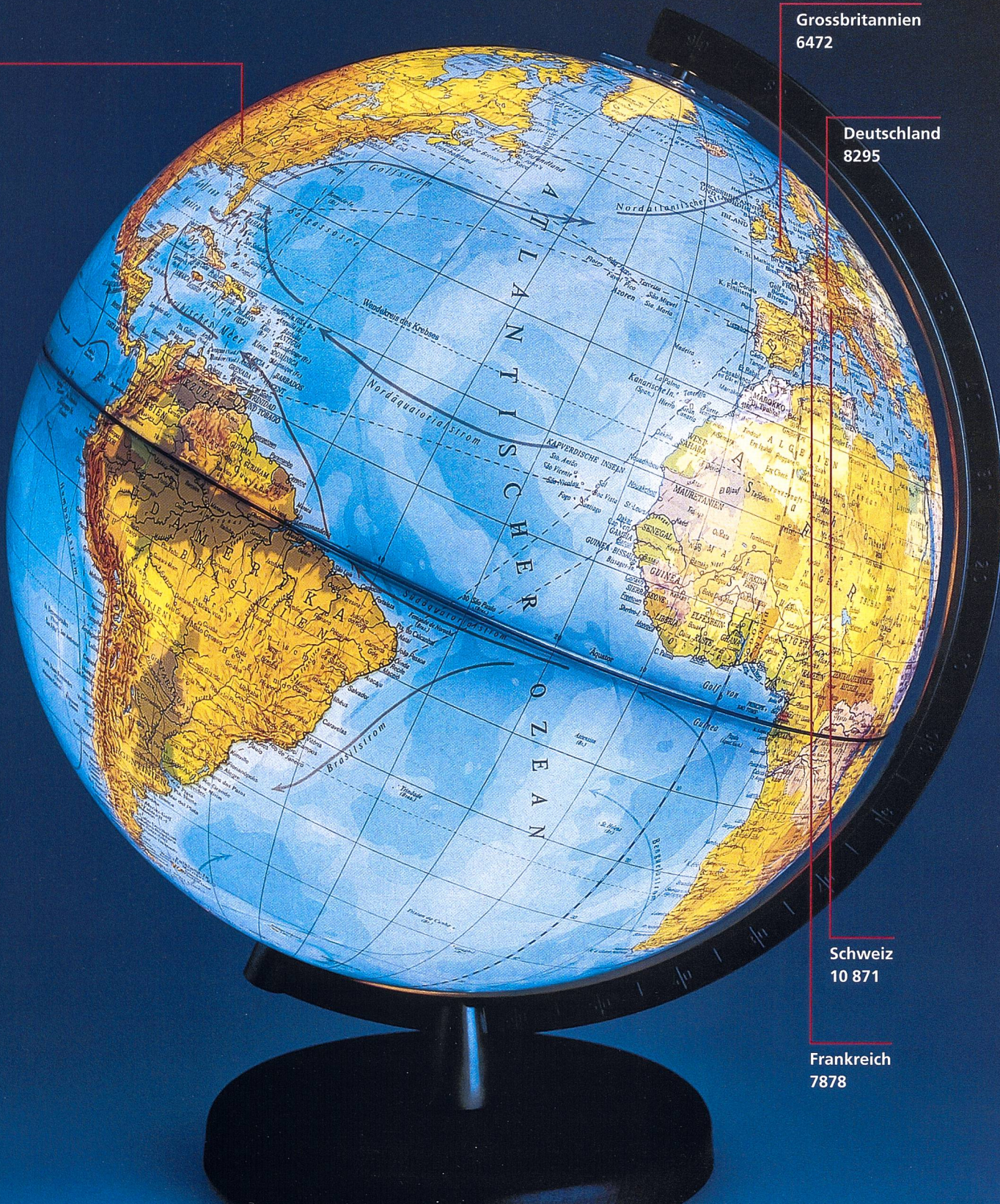


Grossbritannien
6472

Deutschland
8295

Schweiz
10 871

Frankreich
7878



Klar, die Schweiz ist das Land mit der höchsten Steuerbelastung pro Einwohner – zumindest in absoluten Zahlen gerechnet. So beträgt das Steueraufkommen (gesamte Steuereinnahmen geteilt durch Anzahl Einwohner) hierzulande 10 871 Franken pro Kopf (Stand 1995). Das sind 61 Prozent mehr als in den USA und 31 Prozent mehr als in Deutschland.

Doch diese absoluten Werte sagen noch sehr wenig über die effektive Belastung des Einzelnen aus. Denn sie berücksichtigen zum Beispiel weder das Lohn- noch das Preisniveau in den entsprechenden Ländern.

Am 5. Mai sind die Steuern bezahlt. Aussagekräftiger ist die Antwort auf die Frage, wie lange die Bürger(innen) eines Landes arbeiten müssen, bis sie alle seine Steuern bezahlt haben. In der Schweiz waren dies 1996 125 Tage. Oder anders ausgedrückt: Bis zum 5. Mai arbeiteten die Schweizer(innen) ausschliesslich für den Fiskus. Dann war für sie das Thema Steuern – direkte und indirekte – erledigt.

Gleich lang brauchten die Japaner. Die Amerikaner arbeiteten bis Mitte Mai, die Briten bis Mitte Juni, die Franzosen

bis Ende Juli und die Deutschen gar bis Mitte August. Weltweit Spitze sind die Bürger von Singapur, die bereits am 4. März ihren ersten steuerfreien Tag geniessen konnten.

Tiefer Anteil der indirekten Steuern. Zwei Besonderheiten des schweizerischen Steuersystems müssen bei einem Vergleich der hiesigen Steuerbelastung mit derjenigen anderer Länder berücksichtigt werden: der hohe Anteil der direkten Steuern am gesamten Steueraufkommen und die föderalistische Struktur. Beide Eigenheiten sind historisch zu erklären.

Der Anteil der indirekten Steuern (Steuern auf Waren und Dienstleistungen) inklusive Sozialversicherungsbeiträge am gesamten Steueraufkommen (Steuerstruktur) beträgt in der Schweiz 17,7 Prozent (Stand 1997) – weniger als in allen andern Ländern Europas, vergleichbar lediglich noch mit den USA (17,2 Prozent). Am nächsten kommt der Schweiz auf dem alten Kontinent Schweden (22,5 Prozent). Italien bringt es auf 25, Frankreich und Deutschland auf 27, Grossbritannien auf 35 Prozent.

Hoher Anteil der direkten Steuern. Umgekehrt bedeutet dies allerdings: Der Anteil der direkten Steuern (Einkommens- und Vermögenssteuern) am gesamten Steueraufkommen ist in der Schweiz relativ hoch. Wohl müssen Schweizerinnen und Schweizer dem Fiskus einen ansehnlichen Teil ihres Einkommens abliefern – für sich betrachtet sagen diese Werte über die gesamte Steuerbelastung aber ebenfalls wieder nur wenig aus (siehe oben). Zu beachten ist beispielsweise der prozentuale Anstieg der Belastung durch direkte Steuern mit steigendem Einkommen, die Progression.

Für Vergleiche zieht die Statistik den Average Production Worker (APW) heran, einen Arbeiter mit durchschnittlichem Einkommen. Ist dieser APW ein verheirateter Alleinverdiener mit zwei Kindern, so bezahlt er dem Fiskus in der Schweiz durchschnittlich 5,6 Prozent seines Bruttogehalts als Einkommens-

Steuern in der Schweiz

Steuern des Bundes lassen sich in direkte und indirekte Steuern sowie Zölle unterteilen. Direkte Abgaben sind die direkte Bundessteuer (Einkommenssteuer natürlicher Personen, Gewinnsteuer juristischer Personen), die Verrechnungssteuer, die eidgenössischen Stempelabgaben sowie der Wehrpflichtersatz. Indirekte Abgaben sind die Mehrwertsteuer sowie besondere Verbrauchssteuern wie Tabak-, Bier-, Mineralöl- und Automobilsteuer, dann die Besteuerung von Spirituosen.

Vielfältig sind die Kantons- und Gemeindesteuern. Grundsätzlich sind die Kantone ermächtigt, jede Steuer zu erheben, die der Bund nicht ausschliesslich für sich beansprucht. Sie machen davon in unterschiedlichem Masse Gebrauch. Die Gemeinden dagegen dürfen Steuern nur erheben, wenn sie ausdrücklich dazu ermächtigt sind. Wir unterscheiden drei Steuerkategorien. Einkommens- oder vermögensabhängige Steuern sind die Einkommens- und Vermögenssteuer natürlicher Personen, Kopf-, Personal- und Haushaltssteuern, die Gewinn- und Kapitalsteuer juristischer Personen, Erbschafts- und Schenkungssteuern, Steuern auf Lotterie- und Totogewinnen, Liegenschaftssteuern, Handänderungssteuern, Gewerbesteuern.

Zu den Besitz- und Aufwandsteuern gehören die Motorfahrzeugsteuer, die Hundesteuer, die Vergnügungssteuer, die Stempelsteuer und Registerabgaben, die Reklameplakatsteuer und die Lotteriesteuer. Dazu können weitere Abgaben kommen wie die Beherbergungs- und Kurtaxe, die Wasserwerksteuer usw.

Wer hat seine Steuern* wann bezahlt?

März	Türkei
Mai	Japan, Schweiz , USA
Juni	Grossbritannien, Griechenland, Spanien, Portugal, Luxemburg
Juli	Irland, Norwegen, Österreich, Frankreich, Niederlande
August	Italien, Dänemark, Schweden, Deutschland, Finnland, Belgien

* eingeschlossen sämtliche direkten und indirekten Steuern

Foto: B&S

steuer. Das sind zwar mehr als in Deutschland (1,6) und Frankreich (2,7), aber deutlich weniger als beispielsweise in Italien (14,4), Grossbritannien (15,7) oder den USA (10,4).

Steuerfrei in Luxemburg. Noch wichtiger als der Steuersatz wird für unseren APW aber letzten Endes sein, wieviel Geld ihm nach Abzug aller Steuern und Sozialabgaben zur Verfügung steht. Und hier ist die Schweiz – auch unter Berücksichtigung

Info

Zum Weiterlesen: «Das schweizerische Steuersystem». Kostenlos zu beziehen bei der Informationsstelle für Steuerfragen, Eigerstrasse 65, 3003 Bern, Telefon 031/322 71 48.



Ihr Partner für anspruchsvolle Wohnumfeldgestaltung

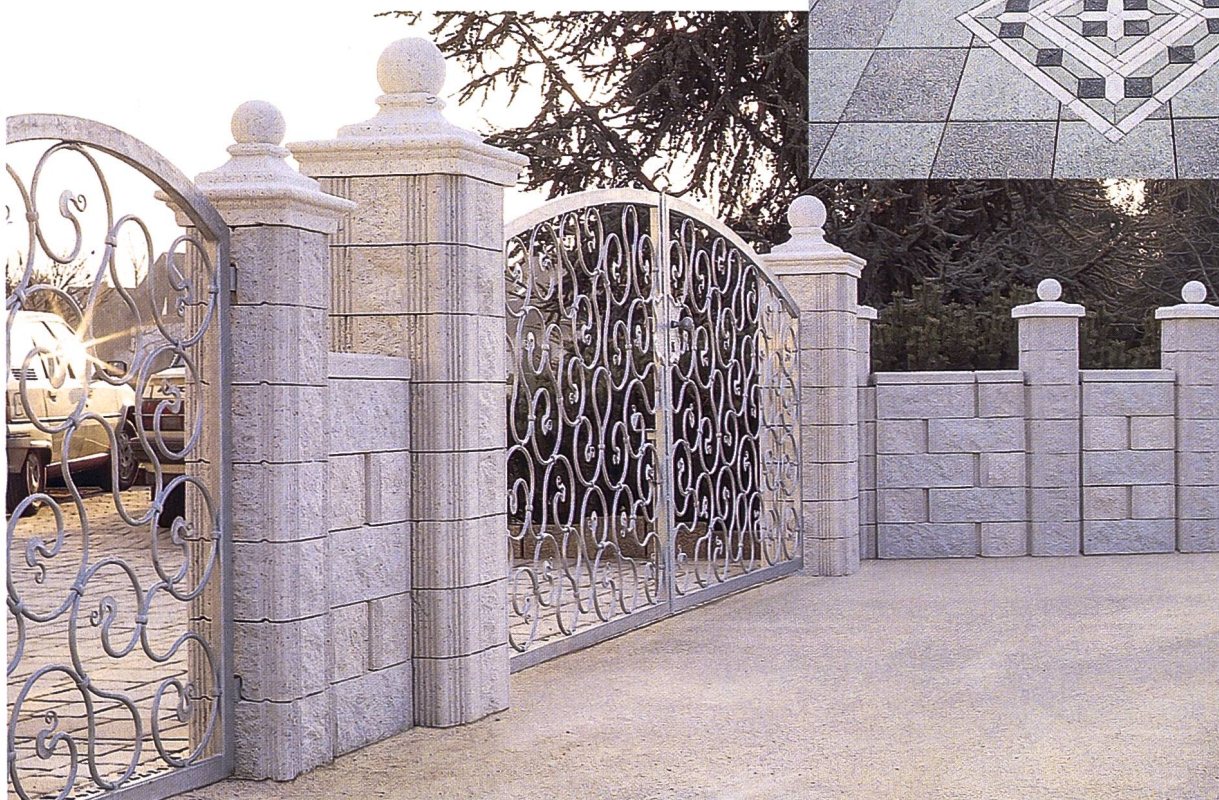
Kreative Lösungen mit Beton-Steinen!

CONTOURA® – Selten zuvor hat sich ein Mauerwerk so selbstverständlich in seine natürliche Umgebung eingefügt wie diese Eigenentwicklung von UHL.

Ein exklusives Produkt, das Eigenständigkeit und Individualität signalisiert.



Dekor-Platten und Einfassungsdekore – damit können Sie gestalterische Akzente ganz besonderer Art setzen. Unterschiedliche Motivvarianten, die Sie farblich individuell beeinflussen können, lassen sich hervorragend mit unseren kugelgestrahlten Belagplatten oder verschiedenen Pflastersystemen zu attraktiven Gesamtlösungen kombinieren.



Servicebon

Bitte schicken Sie mir kostenlos und unverbindlich Ihren Gesamtkatalog zu

PAN 3/99

Name/Vorname:

Strasse:

PLZ/Ort: Telefon:

Bitte ausschneiden und einsenden oder faxen an:

Hermann Uhl Werksvertretung Christoph Alther, Ackerstrasse 27, CH-8266 Steckborn, Tel: 052/770 21 11, Fax: 052 770 21 13

sichtigung der Kaufkraft – mit 36 600 Franken pro Jahr wiederum absolute Spitze. Lediglich Luxemburg, wo unser AWP keine Einkommenssteuern zahlen muss (!), liegt mit 37 000 Franken noch leicht höher.

Aber auch bei der Interpretation dieser Zahlen ist wiederum Vorsicht geboten. Das föderalistische Steuersystem der Schweiz führt dazu, dass die Unterschiede zwischen den Kantonen – ja sogar zwischen den Gemeinden innerhalb des gleichen Kantons – zum Teil eklatant sind. Setzt man die gesamtschweizerisch

Average Production Worker* Stand 96

	Einkommenssteuern in Prozent des Lohnes	Nettoverdienst in sfr. nach Abzug von Steuern und Sozialabgaben unter Berücksichtigung der Kaufkraft
Belgien	16,3	32 064.20
Dänemark	28,8	27 962.20
Deutschland	1,6	30 882.60
Finnland	29,5	23 524.20
Frankreich	2,7	21 938.00
Griechenland	2,1	17 550.40
Grossbritannien	15,7	27 248.20
Irland	15,4	25 670.40
Island	5,9	30 157.40
Italien	14,4	25 230.80
Luxemburg	–	37 056.60
Niederlande	4,4	27 636.00
Norwegen	17,1	28 554.40
Österreich	4,0	26 342.40
Portugal	3,5	13 393.80
Schweden	28,8	21 464.80
Schweiz	5,6	36 624.00
Spanien	6,6	20 991.60
Türkei	21,7	12 695.20

* alleinverdienender Arbeiter mit durchschnittlichem Einkommen und zwei Kindern

Fiskalquote / Steuerstruktur 1996 Angaben in Prozent

	direkte Steuern*	indirekte Steuern*	Fiskal- quote**	Steuer- struktur***
Dänemark	35,1	17,1	52,2	32,8
Schweden	40,2	11,8	52,0	22,7
Finnland	33,7	14,5	48,2	30,1
Belgien	33,6	12,4	46,0	27,0
Frankreich	33,2	12,5	45,7	27,4
Luxemburg	32,3	12,4	44,7	27,7
Österreich	31,4	12,6	44,0	28,6
Niederlande	30,9	12,4	43,3	28,6
Italien	32,0	11,2	43,2	25,9
Norwegen	26,5	15,6	42,1	37,1
Griechenland	23,2	17,4	40,6	42,9
Deutschland	27,5	10,6	38,1	27,8
Kanada	27,7	9,1	36,8	24,7
Grossbritannien	23,3	12,7	36,0	35,3
Portugal	20,0	14,9	34,9	42,7
Schweiz	28,5	6,2	34,7	17,9
Spanien	23,9	9,8	33,7	29,1
Irland	20,3	13,4	33,7	39,8
Island	16,7	15,6	32,3	48,3
Türkei	15,7	9,7	25,4	38,2
Australien	22,4	8,7	31,1	28,0
USA	23,6	4,9	28,5	17,2
Japan	24,0	4,4	28,4	15,5
Neuseeland	23,5	12,3	35,8	34,4
OECD	25,7	12,0	37,7	31,8
EU	29,4	13,0	42,4	30,7

* gemessen am Bruttoinlandprodukt

** gesamte Fiskaleinnahmen gemessen am Bruttoinlandprodukt

*** Anteil der indirekten Steuern an den gesamten Steuereinnahmen

Foto: B&S

durchschnittliche Belastung durch Einkommens- und Vermögenssteuer gleich 100, so variiert die Belastung zwischen 55,6 Prozent im Kanton Zug und 135,8 Prozent im Kanton Freiburg (1996).

Fiskalquote. Volkswirtschaftlich von Interesse ist der Vergleich der Fiskalquoten, des Prozentsatzes der gesamten Fiskaleinnahmen gemessen am Bruttoinlandprodukt (siehe Glossar). Hier liegt

die Schweiz mit 34,7 Prozent (Stand 1996) im hinteren europäischen Mittelfeld – deutlich unter dem OECD – (37,7 Prozent) und dem EU-Schnitt (42,4 Prozent).

Berücksichtigt man lediglich die direkten Steuern, liegt die Schweiz mit 28,5 Prozent genau im EU-Schnitt. Beschränkt man sich auf die indirekten Steuern, bildet die Schweiz das europäische Schlusslicht.

MARTIN ZIMMERLI

Glossar

Direkte Steuern: Differenz zwischen den gesamten Fiskaleinnahmen und den Einnahmen aus Steuern auf Waren und Dienstleistungen.

Indirekte Steuern: Steuern auf Waren und Dienstleistungen.

Fiskalquote: Die gesamten Fiskaleinnahmen (Steuern auf Einkommen, Erträgen, Vermögen, Kapitalgewinnen, Waren und Dienstleistungen sowie Sozialversicherungsbeiträ-

ge usw.) im Verhältnis zum Bruttoinlandprodukt (BIP).

Steuerstruktur: Anteil der indirekten Steuern (Steuern auf Waren und Dienstleistungen) an den Fiskaleinnahmen.

Bruttoinlandprodukt (BIP): Wert aller Sachgüter und Dienstleistungen, die im Inland erzeugt und nicht wieder im Produktionsprozess verbraucht werden.

EU: Europäische Union. Ihr gehören 15 Länder an: Belgien, Dänemark, Deutschland, Griechenland, Spanien, Frankreich,

Irland, Italien, Luxemburg, Niederlande, Österreich, Portugal, Finnland, Schweden, Grossbritannien (mit Nordirland).

OECD: Organisation für Wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung. Ihr gehören 29 Länder an. Neben den Ländern der EU sind dies Australien, Island, Japan, Kanada, die Republik Korea, Mexiko, Neuseeland, Norwegen, Polen, Schweiz, Tschechische Republik, Türkei, Ungarn und die USA.

APW: Average Production Worker: Arbeiter mit durchschnittlichem Einkommen.

Ein Plus für unsere Umwelt: Heizen mit erneuerbaren Energien!

Kombi-Heizschrank für Alternativennergien

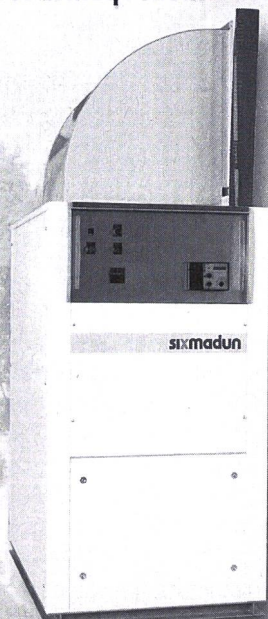


- ein zentrales Heizgerät im sauberen Schrank
- eingebauter Kessel für Öl- oder Gasbetrieb
- Speicher lässt sich auch zu einem späteren Zeitpunkt problemlos an alle Alternativennergie-Quellen anschliessen
- deutlich weniger Installationen als bei herkömmlichen Systemen

Wärmepumpen für die Wärmequellen:

- Luft
- Erdreich
- Wasser

- FCKW-freies Kältemittel
- Wärmepumpen heizen emissionsfrei
- Bis 86% der Heizwärme wird aus der Umgebung gewonnen
- Höchster Wirkungsgrad
- Besonders geräuscharm
- Sehr niedrige Betriebskosten
- Keine Zusatzheizung nötig



5,7 kW
Umweltenergie

= 6,7 kW Heizleistung
(Wasser/Wasser-WP, HE-Modell)

1 kW Stromzufuhr

sixmadun

Geschäftsstellen in:

Bern, Chur, Mendrisio, Rothenburg,
St. Gallen, Sissach, Solothurn,
Volketswil, Yverdon

SIXMADUN AG
Bahnhofstrasse 25
4450 Sissach

Tel. 061 975 51 11
Fax 061 971 54 88
www.sixmadun.ch

Bitte senden Sie mir unverbindlich folgende Unterlagen:

- ☐ Ölheizsysteme ☐ Wärmepumpen ☐ Holzvergaser-Kessel
☐ Solarsysteme ☐ HeizwasserController ☐ Heizkörper
☐ Ich wünsche eine unverbindliche Beratung

Name:

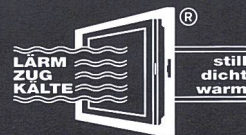
Strasse & Nr.:

PLZ / Ort:

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

Panorama

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



3. Messe für Produktion und Marketing landwirtschaftlicher Spezialitäten

agrex

12.-14. März 1999
St.Gallen

Über 80 Aussteller
Informatives Rahmenprogramm

Samstag, 13. März 1999:

- 1. Ostschweizer Holstein-Ausstellung
- Agrex-Brunch mit Spezialitätenmarkt

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



Eine Veranstaltung der
Olma Messen St. Gallen

Gerecht, aber nicht erwünscht

Wer mit seinem privaten Vermögen Gewinne erzielt, soll dafür Steuern bezahlen. Dies fordern Linke und Gewerkschaften. Gerecht, finden auch bürgerliche Politiker, sind aber trotzdem dagegen.

Für Paul Rechsteiner ist klar: «Diejenigen, die ihr Geld an der Börse verdienen, dürfen nicht geschont werden.» In einer Motion forderte der St. Galler SP-Nationalrat und Präsident des Schweizerischen Gewerkschaftsbundes (SGB) deshalb die Einführung einer Kapitalgewinnsteuer auf privaten Vermögenswerten auf eidgenössischer Ebene.

Zu wenig ergiebig. Rechsteiners Forderung nach der Besteuerung von privaten Kapitalgewinnen erstaunt kaum. 1997 beliefen sich die Börsengewinne in der Schweiz auf 280 Milliarden (280 000 000 000) Franken und überstiegen damit erstmals die Arbeitseinkommen von (250 Milliarden Franken). Sogar

Volksinitiative

Nach der Ablehnung einer entsprechenden Motion von SP-Nationalrat Paul Rechsteiner in der letzten Wintersession ist die Einführung einer Kapitalgewinnsteuer auf privaten Kapitalgewinnen noch lange nicht vom Tisch. Im Mai letzten Jahres lancierte der Schweizerische Gewerkschaftsbund eine Initiative mit dem gleichen Ziel. Die Initianten haben noch bis zum 5. November Zeit, die nötigen 100 000 Unterschriften zu sammeln. Die wichtigsten Forderungen der Initiative:

- > Kapitalgewinne werden zu einem einheitlichen Satz von mindestens 20 Prozent besteuert.
- > Kapitalverluste können während zwei Jahren mit den Kapitalgewinnen verrechnet werden.
- > Geringfügige Gewinne sind steuerfrei.

(mz.)

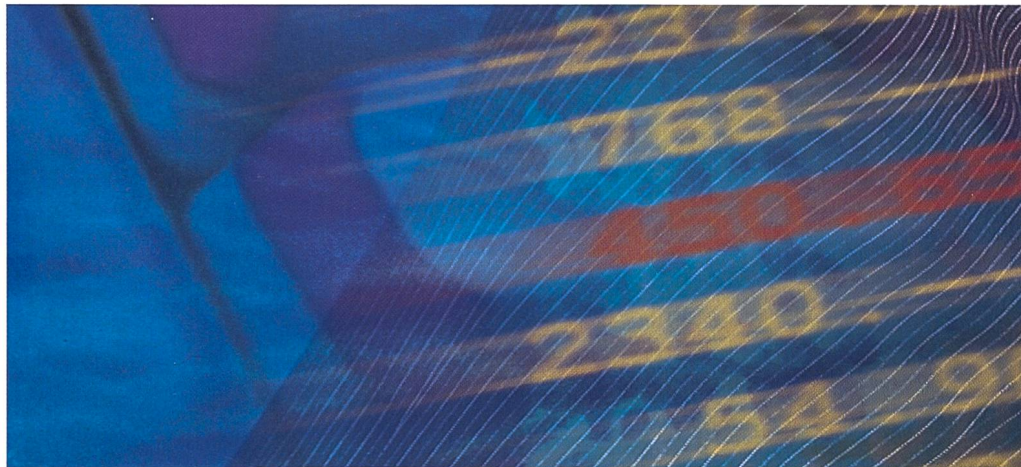


Foto: B&S

Kapitalgewinnsteuer

Kapitalgewinne sind Gewinne, die beim Verkauf von Vermögenswerten realisiert werden. Gehört der Vermögenswert zum Geschäftsvermögen, unterliegt der Gewinn der Einkommenssteuer. Ist das Vermögen jedoch Bestandteil des Privatvermögens, ist der Kapitalgewinn nicht steuerbar. Ausnahmen sind Gewinn-

ne aus dem Kauf von Grundstücken und Fälle, in denen der Private quasi gewerbsmässig handelt. Ist in anhaltenden Debatten von einer «Kapitalgewinnsteuer» die Rede, ist in der Regel eine Steuer auf Gewinnen gemeint, die mit privatem Kapital realisiert werden.

(mz.)

Rechsteiners freisinniger Ratskollege Gerold Bührer und mit ihm die Mehrzahl der Wirtschaftsfachleute und Bankiers müssen zugeben, «dass die Steuergerechtigkeit für sich allein für eine solche Steuer sprechen würde». Dennoch schickte der Nationalrat Rechsteiners Ansinnen mit 94:65 Stimmen bachab.

Die Steuergerechtigkeit sei zwar ein wesentlicher Grundsatz des schweizerischen Steuersystems, daneben gebe es aber auch die Maxime der Praktikabilität und der Ergiebigkeit, argumentieren die Gegner. Es komme nicht von ungefähr, dass sämtliche Kantone in den letzten Jahren die Kapitalgewinnsteuer abgeschafft hätten. Die Steuer sei zu wenig ergiebig, der administrative Aufwand zu hoch gewesen.

Kein Mehrertrag. Im Ausland scheint man dagegen andere Erfahrungen zu machen. In sämtlichen Ländern der OECD, mit Ausnahme von Griechenland, sind private Kapitalgewinne zu versteuern – teils umfassend, teils nur unter bestimmten Bedingungen (kurzfristig

realisierte Gewinne, Gewinne bei der Veräusserung wesentlicher Beteiligungen). Die meisten Länder mildern im Gegenzug dazu allerdings die zweifache Belastung von Aktiengesellschaft und Aktionär. Zudem kennen viele Länder keine Vermögenssteuer für Privatpersonen.

Die Einführung einer Steuer auf privaten Kapitalgewinnen brächte gemäss SGB-Sekretär Serge Gaillard einen Ertrag von jährlich 400 Millionen bis 2 Milliarden Franken. Bundesrat Kaspar Villiger dagegen rechnet mit lediglich 100 bis 400 Millionen Franken. Andererseits, so Basler Professor Peter Kugler in seiner Expertise, würde das reale Einkommen um 3 Prozent sinken, was «einen Nulleffekt auf die gesamten Steuereinnahmen erwarten» lasse. Um die negativen Effekte auszuschliessen, empfiehlt er, private Kapitalgewinne erst nach dem Ableben zu besteuern. Kugler rät deshalb, die Einführung einer Kapitalgewinnsteuer nur im Rahmen einer umfassenden Steuerreform ins Auge zu fassen.

MARTIN ZIMMERLI

Senioren

Die «neuen Alten» sind begehrte Konsumenten

Sie lehnen sich nicht im Schaukelstuhl zurück, sondern reisen um die Welt und surfen im Internet: Die «neuen Alten» sind aktiv, lebenslustig, neugierig. Und vor allem haben sie Zeit und Geld. Das macht die Vertreter der «50-plus»-Generation zu begehrten Konsumenten.

In den letzten fünf bis zehn Jahren hat sich in der Gruppe der 60- bis 75jährigen ein beträchtlicher Wandel im Lebens- und Konsumverhalten vollzogen. Noch nie haben so viele ältere Menschen über derart viel Freizeit und Geld verfügt wie in diesem Jahrzehnt.

Gutes finanzielles Polster. «Die Senioren, die heute neu in den Ruhestand treten, rekrutieren sich aus der gut verdienenden und konsumorientierten Freizeit- und Feriengesellschaft der späten 70er und der 80er Jahre», erklärt Hans Peter Doebeli, Trendforscher und Leiter des Dichter Instituts für Markt- und Motivforschung in Zürich.

Ein Grossteil dieser neuen Senioren-generation verfügt über ein gutes finanzielles Polster aus 1., 2. und 3. Säule, zu dem sich oft noch Erspartes, Liegenschaftenbesitz und Erbschaften gesellen. Schätzungen gehen davon aus, dass sich rund drei Viertel des Gesamtvermögens in der Schweiz in den Händen der älteren Generation befindet.

Immer mehr alte Menschen. Wie in allen Industrieländern gibt es auch in der Schweiz immer mehr alte Menschen. In den letzten 40 Jahren hat sich der Anteil der über 60jährigen mehr als verdoppelt. Zur Zeit ist jeder vierte Schweizer im Rentenalter. In 20 Jahren werden gar 40 Prozent der Bevölkerung zu den Se-

nioren zählen. Dank neuen Erkenntnissen in der Ernährung und durch gute medizinische Versorgung ist die ältere Generation meist bis ins ganz hohe Alter gesund und fit.

Dennoch ist das gängige Klischee vom unbeweglichen, nicht mehr ganz ernst zu nehmenden, leicht dementen und knauserigen alten Menschen, der vor allem Kosten verursacht, noch weit verbreitet. Pauschalvorurteile dieser Art stören Margrit Annen-Ruf, Präsidentin des Seniorenrates der Stadt Luzern. Weil es bislang keine Studien auf diesem Gebiet gab, regte sie vor rund einem Jahr eine Untersuchung über die Kaufkraft der älteren Menschen an.

Gesundheit und Körperpflege. Über 60 Firmen und Geschäfte in der Stadt Luzern beteiligten sich an dieser Umfrage und ergänzten die Fragebogen zum Teil mit Bemerkungen wie «wir schätzen die ältere Kundschaft sehr» oder «haben eine gute Zahlungsmoral». Die Auswertung ergab, dass die befragten Unternehmen durchschnittlich 34,4 Prozent ihres Umsatzes mit Seniorinnen und Senioren erzielen – je nach Branche variiert der Anteil zwischen 25 und 53 Prozent.

Einen grossen Stellenwert nimmt dabei die Gesundheit und Körperpflege ein: Wer in Luzern Fuss- und Haarpflege anbietet oder eine Drogerie führt, erzielt 40

bis 50 Prozent des Umsatzes mit älteren Menschen. Und auch für Ausflüge oder den Besuch im Restaurant geben sie gerne Geld aus.

Das Steueramt bestätigte die Ergebnisse der Umfrage. «Und das mit einer Deutlichkeit, die sogar uns überraschte», so Margrit Annen-Ruf. Die über 65jährigen in der Stadt Luzern – rund 22 Prozent der Gesamtbevölkerung – besitzen 72 Prozent des deklarierten Vermögens, liefern dementsprechend viel an Vermögenssteuern ab und tragen ausserdem rund 30 Prozent der Einkommenssteuern.

Der «Senioren-Teller» – ein Flop. Die Erschliessung des Seniorenmarktes – in der Schweiz wird sein Volumen auf über 15 Milliarden Franken geschätzt – wird deshalb immer grössere Bedeutung zugemessen. Allerdings lassen sich Senioren nur erfolgreich als Zielgruppe erschliessen, wenn in der Werbung und bei der Produktegestaltung sensibel vorgegangen wird.

Marketinganalysen haben gezeigt, dass sich alte Menschen um bis zu 15 Jahre jünger fühlen als sie wirklich sind und wollen deshalb auch nicht als Senioren angesprochen werden.

Spezielle «Senioren-Menü» oder «Senioren-Reisli» erwiesen sich meist als Flop. «Seniorenkonsum ist nichts anderes als Normalkonsum», weiss Hans Peter Doebeli, der die Entwicklung der «neuen Alten» schon seit Jahren mitverfolgt. Denn gerade durch den Normalkonsum würden Senioren sich und den anderen beweisen, dass sie vollwertige Zeitgenossen sind.

Freude am Konsum. Vor einem 60jährigen – vorausgesetzt er bleibt bei guter Gesundheit – liegen heute noch 10 bis 15 aktive Jahre. Und diese will er geniessen. «Für viele Leute beginnt erst in dieser Lebensphase die Selbstverwirklichung – jetzt haben sie die Zeit, sich ihre Wünsche und Träume zu erfüllen», so Doebeli. Die neue Senioren-generation pflege des-



Senior ist nicht gleich Senior

Eine Studie, die das Zürcher Dichter Institut in der Schweiz bei rund 500 Personen im Alter von 55 bis 75 Jahren durchgeführt hat, ging den Konsumbedürfnissen, Wertvorstellungen und Leitbildern der älteren Menschen nach. Aus dieser Befragung resultierte unter anderem folgende «Seniorentypologie».

Bonviveur sind Geniesser, die es sich auf ihre alten Tage in erster Linie gutgehen und wohlsein lassen wollen. Sie sind gesellig, selbstzufrieden und bewegen sich vorzugsweise in ihrem lokalen oder regionalen Rayon.

Explorer sind innovative, weltoffene und zukunftsorientierte Senioren mit einer positiven Lebenseinstellung, die ergebnisorientiert denken, handeln und

fühlen. Auf der steten Suche nach Neuem befinden sie sich häufig auf Reisen in ferne Länder.

Homeworker sind zurückgezogene, auf ihr Heim fixierte Praktiker und Schaffer, mit besonderem Interesse für Arbeiten in Haus und Garten. Sie haben ein ausgeprägtes Sicherheitsbedürfnis, sind demzufolge auch gut versichert und besonders qualitätsbewusst.

Selfpromoter sind tendenziell elitäre, bildungshungrige und kulturbefliessene Personen mit einer kritischen, bisweilen pessimistischen Lebenseinstellung, die ihren Aktivitäten mit grosser Ernsthaftigkeit, viel Engagement und Disziplin, aber auch mit einem gewissen Defizit an spontaner Lust und Freude nachgehen. (an.)

halb einen anderen Umgang mit Geld als zum Beispiel noch deren weniger begüterte Eltern. «Sie werfen es zwar nicht gerade aus dem Fenster, aber sie sind bereit, sich selber etwas zu gönnen.» Eine Mehrheit dieser Senioren ist der Ansicht, sich den Ruhestand durch langjähriges Engagement im Berufsleben verdient zu haben und lebt diese Haltung aus. Ausserdem haben sich viele von der früher fast zwanghaften Vorstellung gelöst, den Erben unbedingt etwas hinterlassen zu müssen.

Zweimal pro Jahr in die Ferien. Eine der ersten Branchen, welche die neue Lebens- und Konsumlust der «neuen jungen Senioren» zu spüren bekam, war die Reisebranche. Gemäss einer deutschen Studie packen die über 50jährigen ihre Ferienkoffer nun bereits zweimal im Jahr. «Seit ungefähr fünf Jahren verspüren wir eine markante Zunahme an älteren Kunden», bestätigt auch Thomas Christen, Leiter Marketing-Kommunikation bei Hotelplan.

Das Reisen sei für Senioren zum Konsumgut geworden, sagt Christen. Genauso wie sie sich ein gutes Abendessen im Restaurant gönnen, leistet man sich heute einen Kurztrip nach Paris. Die klassische Seniorenreise dagegen gibt es nicht: Kunden über 50 Jahren – bei Hotelplan machen sie rund ein Drittel des Umsatzes aus – buchen «quer durch den Garten»: Badeferien, Aktivurlaub, Kreuzfahrten und Rundreisen je nach Lust und Laune und eigener Befindlichkeit.

Allerdings steigt der Qualitätsanspruch mit dem Alter. Senioren buchen bessere Hotel, legen mehr Wert auf Komfort, Infrastruktur, Sauberkeit und oft auch auf die Exklusivität einer Reise. So war zum Beispiel die von Hotelplan angebotene «Millennium-Reise», eine exklusive Weltreise zum Preis von rund 20 000 Franken pro Person, laut Christen «verrückt schnell» ausgebucht – mehrheitlich von Reiselustigen über 60 Jahren.

Qualität gefragt. Stark ist das Nachfrageverhalten des älteren Verbrauchers auch in den Bereichen Bildung, Gesundheit, Körperpflege, Sport und Fitness. Aber auch Essen und Trinken spielen eine wichtige Rolle, genauso wie Haus und Garten und das damit verbundene Heimwerken. Oft wird im Seniorenalter noch einmal ein neues Auto angeschafft, renoviert oder die Wohnungseinrichtung erneuert, wenn die Kinder ausgeflogen sind. Wie beim Reisen zählt auch in diesen Bereichen vor allem Qualität – die meisten älteren Konsumenten sind gerne bereit, für bessere Produkte, mehr Sicherheit und Komfort etwas mehr auszugeben.

ANGELIKA NIDO

KMU-Betriebe

Immer mehr Frauen am Ruder

Über 90 Prozent aller Betriebe in der Schweiz sind KMU (kleine und mittlere Unternehmen). Und nebst den meisten Betriebsinhabern steht eine Partnerin, die im Betrieb mithilft – eine KMU-Frau. Doch je länger desto mehr ergreifen Frauen auch selber das Ruder: als leitende Angestellte in KMU-Betrieben oder gleich als selbständige Unternehmerinnen.

Wenn Frauen heiraten, heiraten sie oft nicht nur einen Mann, sondern auch gleich noch sein Geschäft. Als Partnerin unterstützen viele Frauen ihren Mann beim Aufbau eines eigenen Betriebs – indem sie die Büroarbeiten des Handwerkerbetriebs erledigen, für den Verkauf der Brote in der Bäckerei zuständig sind oder im Detailhandelsgeschäft an der Verkaufsfront stehen.

Selbständige Unternehmerinnen.

Doch immer öfter steigen Frauen auch selber in die Hosen. Als selbständige Unternehmerinnen führen sie eine Kleiderboutique, einen Coiffeursalon oder eine Buchhandlung. Frauen erobern sich zusehends auch «Männerterrain», indem sie sich zur Malerin, Elektrikerin oder Schreinerin ausbilden und sich nach der Lehre gar selbständig machen. Oder sie erklimmen die Karriereleiter und übernehmen die Leitung eines KMU.

«KMU-Frauen Schweiz.» Einen Schritt in Richtung Frauenförderung hat der Schweizerische Gewerbeverband (SGV) vor fünf Jahren getan. Er rief eine Beratungsstelle für KMU-Frauen ins Leben. 150 000 bis 200 000 der hiesigen KMU-Betriebe sind im SGV organisiert. «Wir schätzen, dass in 70 bis 80 Prozent aller Betriebe eine Frau mitarbeitet – sei's als Partnerin, sei's als leitende Angestellte», erzählt Christine Davatz, Leiterin der Beratungsstelle «KMU-Frauen Schweiz». Das entspräche einer Zahl von 130 000 bis 150 000 KMU-Frauen. «Genaue Erhebungen haben wir noch nie gemacht», so Davatz. «Unser Ziel ist es, mitarbeitende Partnerinnen, leitende Angestellte



Erika Indingaro, Geschäftsführerin eines Dorfladens: «Chrampfe muesch selber, wenn d'wötsch, dass es rentiert.»

Info

Die Beratungsstelle «KMU-Frauen Schweiz» des Schweizerischen Gewerbeverbandes gibt telefonische Auskünfte an Einzelpersonen und hilft Arbeitgeberorganisationen beim Aufbau eigener Förderungsprogramme für Frauen. Die Stellenleiterin Christine Davatz vermittelt Interessentinnen bei Spezialfragen auch weiter an Fachpersonen. Telefon 031/382 35 08, Fax 031/382 23 66.

Bücher zum Thema: Frau und Versicherung, Werd Verlag/annabelle, Zürich. Ich mache mich selbständig, Beobachter Ratgeber, Zürich.

Per Zufall zur Geschäftsführerin

Erika Indingaro (27) führt seit rund einem halben Jahr den Maxi-Dorfladen in Buhwil/TG. Nach der Übernahme des Ladens baute sie ihn nach ihren Vorstellungen um. Das Geschäft ist heller und freundlicher geworden – nicht zuletzt wegen der gemütlichen Kaffee-Ecke. «Die Hausfrauen geniessen es, wenn sie nach dem Einkaufen noch zu Kaffee zusammen sitzen können», erzählt die aufgestellte junge Geschäftsführerin. «Sie hend de Plausch, no es Schwätzli chöne z'ha.»

Die gelernte Verkäuferin wurde mehr per Zufall als absichtlich selbständig. Die

ehemalige Geschäftsführerin fragte sie an, ob sie das «Dorflädeli» übernehmen wolle. Und Erika Indingaro musste nicht lange überlegen. «Ich habe spontan zugesagt», lacht sie.

Erika Indingaro geniesst den Kontakt mit ihren Kundinnen und Kunden. Ihre Selbständigkeit möchte sie nicht mehr aufgeben. «Ich kann meine Ideen verwirklichen, ohne dass mir jemand dreinredet», schwärmt sie. «Allerdings trage ich auch das Risiko selber.» Und soviel ist ihr klar: «Chrampfe muesch selber, wenn d'wötsch, dass es rentiert.» (ds.)

Stellen Sie sich vor:

Ihr Architekt muss
bei seiner Raumidee keine Sekunde...



...an das Vorhangproblem denken.
Glücklicherweise.

Streifenvorhänge von Silent Gliss.

Wir haben die Lösung. Auch für Sie:

Senden Sie uns den Coupon per Post, Fax oder e-mail.
Oder rufen Sie uns einfach an: 032 384 27 42
Silent Gliss AG, Bernstrasse 30, 3250 Lyss
Fax 032 384 29 20, e-mail silentgliss.lyss@bluewin.ch



- ☐ Senden Sie mir die Broschüre «Wohnen mit Silent Gliss» PA 3/99 S
☐ Rufen Sie mich an für einen Termin im Showroom

Name

Vorname

Strasse, Nr.

PLZ/Ort

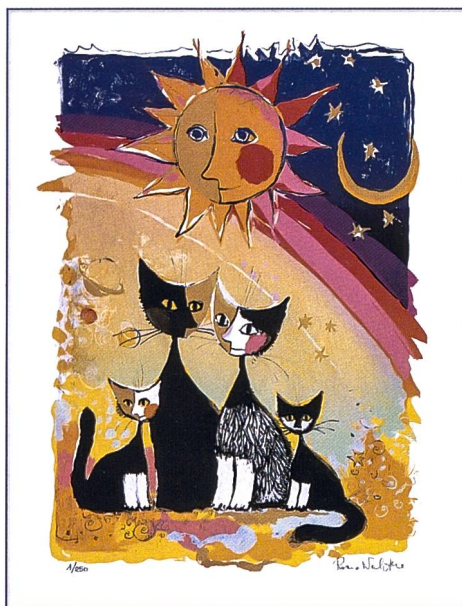
Telefon

Die neuen Original-Lithographien "Sonne, Mond und Sterne"

ZUM 60. GEBURTSTAG VON ROSINA WACHTMEISTER

Auf Wunsch mit einer
persönlichen Widmung
von Rosina Wachtmeister

PANORAMA - Kunstangebot



"Sonne" Original-Lithographie von Rosina Wachtmeister



"Mond" Original-Lithographie von Rosina Wachtmeister

Original-Lithographien in limitierter Auflage von Rosina Wachtmeister handsigniert und nummeriert

Drei Original-Lithographien von Rosina Wachtmeister in der renommierten graphischen Anstalt J.E. Wolfensberger in Zürich direkt auf die Steine gezeichnet und auf schwerem Rives-Bütten abgezogen. **Limitierte Auflage von je 250 Exemplaren.** Jede Original-Graphik wurde zusätzlich mit Goldfarbe veredelt, **von der Künstlerin handsigniert und nummeriert, mit Zertifikat.** Format ungerahmt 76 x 56,5 cm. Rosina Wachtmeister hat sich bereit erklärt, auf Wunsch Ihre Original-Lithographie mit einer persönlichen Widmung zu versehen. Bitte Widmungswunsch dem Bestellcoupon beilegen.

Leserinnen und Leser vom **PANORAMA** profitieren bis zum 31.3.1999 von den vorteilhaften Subskriptionspreisen:
ungerahmt je Fr. 680.- statt später Fr. 790.-
Alle drei Original-Lithographien zus. Fr. 1'890.- statt später Fr. 2'080.-

In echt Weissgoldrahmen, von Hand über Eck blattvergoldet, ein Schrägschnitt-Passepartout mit farblich abgestimmter Innenkante vollendet das Kunstwerk. Format 92 x 74,5 cm
gerahmt je Fr. 1'130.- statt später Fr. 1'290.-
Alle drei Werke zus. gerahmt Fr. 3'150.- statt später Fr. 3'450.-

Nur je 250 Exemplar



"Sterne" Original-Lithographie von Rosina Wachtmeister

Subskriptionsschein mit 14 Tage Rückgaberecht

Ja, ich bestelle folgende Original-Lithographien von Rosina Wachtmeister:

	ungerahmt	in echt Weissgoldrahmen
• "Sonne"	☐ Fr. 680.- statt 790.-	☐ Fr. 1'130.- statt 1'290.-
• "Mond"	☐ Fr. 680.- statt 790.-	☐ Fr. 1'130.- statt 1'290.-
• "Sterne"	☐ Fr. 680.- statt 790.-	☐ Fr. 1'130.- statt 1'290.-
• Alle drei Werke zus.	☐ Fr. 1'890.- statt 2'080.-	☐ Fr. 3'150.- statt 3'450.-

• Preise inkl. MwSt, zuzüglich Versand- und Versicherungskostenanteil.

• ☐ Ich wünsche meine Original-Lithographie von Rosina Wachtmeister mit einer persönlichen Widmung. (Bitte gewünschter Text beilegen). [34 4PANO/3/99 1206]

• Name Vorname

• Str./Nr.

• PLZ/Ort

• Telefon Geb. Datum

• Datum Unterschrift

• Coupon einsenden an: **PANORAMA**, Ars Collect, Haldenstrasse 47
6006 Luzern oder via Fax Nr. 041 417 20 51

Das Elektrogeschäft übernommen

Esther Schwegler (51) half ihrem Ehepartner Hans bei Aufbau des eigenen Elektrogeschäftes. Sie erledigte Büroarbeiten und half auch mal auf der Baustelle aus, wenn Not an der Frau war. Vor bald zehn Jahren, mit 42, absolvierte sie die Lehre als Elektromonteurin. Nach dem frühen und unerwarteten Tod ihres Mannes 1996 übernahm sie von heute auf morgen das Elektrogeschäft in Istighofen/TG.

Sie erfüllte sich einen langgehegten Traum, indem sie den Betrieb mit dem Bau eines Verkaufsladens für Elektrogeräte erweiterte – trotz anderslautender gutgemeinter Ratschläge der Treuhänder. Der Erfolg sollte ihr Recht geben. Innerhalb von zwei Jahren hat sich der Umsatz des Geschäftes verdoppelt. Allein die Umsatzzahlen im Laden sind doppelt so hoch wie einst budgetiert. Mit der Änderung der Geschäftsform vom Einzelunternehmen zur GmbH gleiste die initia-tive Frau das Weiterbestehen der Firma auf. Esther Schwegler führt das Geschäft zusammen mit Sohn Adrian und einem hochmotivierten Team von fünf Leuten, mit viel Elan, Einsatzfreude und Einfallsreichtum. 1999 feiert Elektro Schwegler das 30-Jahr-Jubiläum. (ds.)



Esther Schwegler, Geschäftsinhaberin eines Elektrounternehmens: Umsatz innert zweier Jahre verdoppelt.

und selbständige Unternehmerinnen in der Öffentlichkeit bekannter zu machen und sie zu fördern.»

Sich vernetzen. Die KMU-Frauen des SGV machen Wirtschaftspolitik – zum Beispiel via eine jährlich stattfindende Tagung. Letztes Jahr beschäftigten sich die Frauen zum Beispiel mit Themen wie «Internet kommerziell nutzen», «Versicherungsfragen im KMU-Bereich» oder «Finanzielle Lebensplanung».

Und sie fördern die Weiterbildung. Ab diesem Frühling bieten die «KMU-Frauen Schweiz» in Zusammenarbeit mit dem

Schweizerischen Institut für Unternehmensschulung (SIU) in Zürich, Bern und Liestal eine Managementausbildung für Frauen an. Der Lehrgang ist in neun Module zu Themen wie Unternehmensführung, Marketing oder Rechts- und Versicherungsfragen aufgeteilt. Das «Diplom für Unternehmensführung SIU» eröffnet den Ausbildungszugang zur eidgenössisch diplomierten Betriebswirtschaftlerin des Gewerbes, einer höheren Fachprüfung – die höchste anerkannte betriebswirtschaftliche Weiterbildungsstufe der gewerblichen Wirtschaft.

DANIELA SCHWEGLER

Fotos: Claudia Berger

Zusammen einen Coiffeursalon führen

Christa Knöpfli (50) führt zusammen mit ihrem Mann Otto in Bürglen/TG einen Coiffeursalon. 1979 bestand sie mit Bravour die Meisterprüfung. Nach der Geburt ihrer zwei Kinder 1980 und 1981 teilte sich das Paar die Arbeit im Salon mit 20 zu 80 Prozenten auf. Schon nach drei respektive nach fünf Monaten nach den Geburten stieg Christa Knöpfli wieder ein. Seit da betreut sie jeweils am Mittwoch die Kundschaft, Otto die restlichen Tage. «Es ist jedes Mal eine Freude, wenn ich am Mittwoch arbeiten gehen kann», schwärmt sie. Und ihr Ehemann genießt den freien Tag, den er seinen Kindern und seinen Hobbies widmet.

Die Coiffeur-Meisterin möchte ihren Beruf nicht missen. «Es gefällt mir, das Erscheinungsbild meiner Kundinnen und Kunden

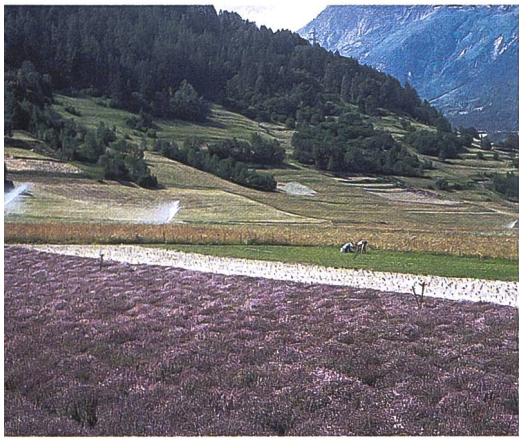
leicht zu verändern, sie für etwas Neues begeistern zu können und ihr Äusseres zu verschönern», erzählt die Ästhetin. Ausserdem geniesst sie den Kontakt mit den Leuten

und die Bestätigung, die ihr durch den Beruf erwächst: «Es ist jedes Mal schön zu hören: «machsch es guet, i chume gern zu Dir.»

(ds.)

Coiffeur-Meisterin Christa Knöpfli: «Es gefällt mir, meine Kundinnen für etwas Neues begeistern zu können.»

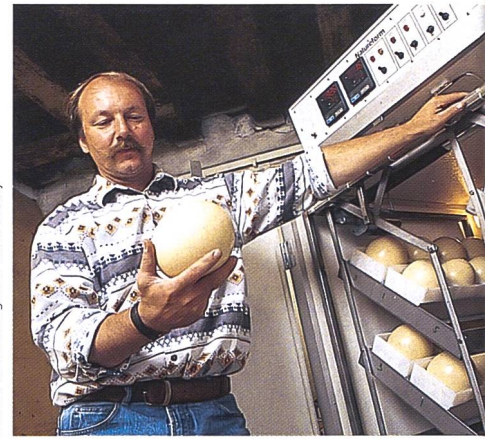




Ein Thymianfeld in Blüte in der Nähe von Sembrancher/VS.



Zum grossen Vergnügen der Kinder widmen sich einige Landwirte der Aufzucht von Hochland-Rindern.



Im Brutkasten von Raymond Stoudmann können 100 Strausseneier gleichzeitig ausgebrütet werden.

Neue Wege in der Landwirtschaft

Exotisches in der helvetischen Landschaft

Strausse, Gewürzpflanzen, Damhirsche, Chinaschilf, schottische Rinder – in der schweizerischen Landwirtschaft hält eine noch nie dagewesene Mannigfaltigkeit Einzug. Die Veränderungen zeugen von originellen Wegen, sich neue Einkommensquellen zu erschliessen, nachdem die staatlichen Subventionen gekürzt wurden.

Seit die neue Landwirtschaftspolitik in Kraft getreten ist, müssen unsere Landwirte mit weniger Subventionen auskommen und sich darum vermehrt auf eine rationelle Bewirtschaftung ihres Bodens konzentrieren. Alternativen werden gesucht und gefunden. Eine erstaunliche Vielfalt an neuen Pflanzen und Tieren hält Einzug auf unseren heimischen Bauernhöfen.

Alpine Pflanzen. In den Walliser Alpen können aufmerksame Spaziergänger mit ein wenig Glück blühende Thymian- und Salbeifelder entdecken. Seit einigen Jahren schon werden in immer mehr alpinen Tälern Gewürzpflanzen

und Heilkräuter angepflanzt. Die Hälfte der Schweizer Produzenten gehört deshalb der Walliser Genossenschaft «Valplantes» an. Der Genossenschaftsfunktionär Laurent Tornay erklärt dazu: «Seit dem Jahr 1997 hat sich die Produktion der Trockenpflanzen verdoppelt und die Zahl der Produzenten verdreifacht. Wir möchten nun das Ganze professioneller betreiben. Statt Nebenerwerb soll es für einige Haupterwerb werden. Auch die Zahl der Pflanzenarten möchten wir erweitern. Heute werden bereits 45 verschiedene Sorten angebaut.»

Trotz der hohen Produktionskosten, dreimal mehr als in den östlichen Ländern, interessieren sich verschiedene grosse Unternehmen, die im medizinischen, kosmetischen und Nahrungsmittelbereich tätig sind, für die schweizerischen Produkte – nicht zuletzt dank garantiertem biologischen Anbau.

Immer mehr Bio. In der Schweiz hat sich die Zahl der Biobauern versechsfacht. Heute sind es 7,6 Prozent aller landwirtschaftlichen Betriebe. Der grösste Zuwachs erfolgte in den Bergregionen, wo kleinere Betriebe schon bald auf biologische Produktion umstellten. Es gibt mehrere Gründe für diese Zunahme. Vor allem in der Deutschschweiz ist es der wachsende ökologische Druck. Dann unterstützt der Bund den Landschaftsschutz mit Direktzahlungen. Aber auch der Einsatz verschiedener Unter-

nehmen wie Toni und Coop spielt eine Rolle. Der Hauptgrund ist aber die steigende Nachfrage – und das trotz empfindlich höherer Preise.

Einige Bauern versuchen nun, dank des steigenden Bedarfs an Bioprodukten, aus der derzeitigen Überproduktion der üblichen Erzeugnisse (Getreide, Milch, Fleisch) auszusteigen und sich mit alternativen Produkten eine eigene Nische auf dem Markt zu schaffen.

Wiederverwertbare Grundstoffe. In der Gegend der drei Seen versuchen es die Landwirte auf die exotische Tour. Sie bauen Chinaschilf an. Diese Pflanze dient heute hauptsächlich als Streu für Schweine, Pferde und Hühner. Ueli Freudiger aus Gals/BE und Rémy Lavanchy aus St-Blaise/NE setzen grosse Hoffnungen auf die Verarbeitung des Schilfes in 100 Prozent biologische Granulate, die den Plastik ersetzen können. Ein Hektar Chinaschilf liefert den Gegenwert von Plastik, das aus fünf Tonnen Öl gewonnen wird.

Wie das Chinaschilf könnte auch der Hanf neue Absatzmärkte erschliessen. Das «grüne Gold» ist nämlich äusserst vielseitig verwendbar (Textil, Papier, Bau, Lebensmittel, Kosmetik, Pharmaindustrie). Leider erschwert aber seine Verwandtschaft mit dem indischen Hanf, der als Grundstoff für Haschisch verwendet wird, eine Entwicklung dieser Kulturen in unserem Land.

Exotik und Neuheit. Eine interessante Marktlücke ist auch das Züchten von exotischen Früchten. André Tellenbach in Rolle/VD hat sich auf die Zucht von Nashi und Kiwai (eine Frucht, die kleiner und süsser ist als Kiwi) spezialisiert. Die Resultate sind erfolversprechend, obwohl der Landwirt die Produktion nur als Nebenerwerb betreibt. In Hüntwangen/ZH hat Daniel Rutschmann letztes Jahr zusammen mit vier anderen Landwirten mit Erfolg Melonen angebaut und dabei 150 000 Früchte geerntet.

Am rechten Rheinufer, in der schweizerischen Enklave Rafz/ZH, experimentiert Peter Hauenstein mit neuen Früchten. Die Johannisbeeren sind nun rosa, schwarz oder riesengross, die Himbeeren gelb. Aber sein Star ist eine Birne, die aus einer Kreuzung der europäischen «Général Leclerc» und der japanischen «Hosui» entstanden und unter dem Namen «Benita» auf dem Markt erhältlich ist. Im Wallis versucht man mit neuen Aprikosensorten, die zu verschiedenen Zeiten reifen, die Erntezeit zu verlängern.

Die Fähigkeit der schweizerischen Landwirtschaft, sich zu erneuern und sich sowohl der Konsumtendenz des Verbrauchers als auch den Produktionsbedingungen anzupassen, endet aber nicht bei den Pflanzkulturen. Tiere aller Arten sind jetzt auf unseren Weiden anzutreffen.

Erfolg des schottischen Rindes. Die Zeiten der überproduzierenden Milchkuhe ist vorbei. Die Zukunft könnte dem Highland-Rind aus Schottland gehören. Seine Unterhaltskosten sind gering, es braucht keinen speziellen Stall, zieht sein Kalb selber auf und kann das ganze Jahr im Freien bleiben. Sein gutes und einwandfreies Fleisch könnte weit unter dem heutigen Marktpreis in den Handel gelangen. Obwohl bis heute erst 2000 dieser Rinder auf Schweizer Weiden stehen (im Gegensatz zu 750 000 Kühen), steigt ihre Anzahl nun rasch. Im April möchten die Züchter ihren ersten Viehmarkt abhalten, der ganz diesem Rind gewidmet ist.

Strausse, Damhirsche, Lama, Yak, Büffel. In den letzten Jahren hat sich die Liste der gezüchteten Tiere in der Schweiz erheblich verlängert. Es hat sich der Typus eines «alternativen» Züchters herauskristallisiert, der sich mit Leidenschaft seiner neuen Aufgabe widmet, aber nur einen Teil seiner Zeit – und seines Geldes – in die Aufzucht der Hirsche, des Damwildes oder der Yaks investiert.

In Vaux-sur-Morges/VD betreibt Raymond Stoudmann neben seinen Pflanzungen, seiner Rinder- und Pferdezucht auch noch eine Aufzucht von Straussen mit gegenwärtig rund 50 Tieren. Sein

«Wir sind noch in einer Testphase»

«Panorama» hat Christophe Darbelay, Direktor der AGORA, Dachverband der Landwirtschaftskammer der Romandie, gefragt, wie er über die landwirtschaftliche Produktion, die heute neue Wege sucht und geht, denkt.

«Die landwirtschaftliche Diversifikation ist die direkte Auswirkung der Veränderungen, welche die heutige Landwirt-

Brutkasten könnte auf jeder südafrikanischen Farm stehen. «Die Marktübersättigung, aber auch die neuen Tierschutzgesetze, die mich zu weiteren Investitionen zwangen, haben mich bewogen, alternative Wege zu suchen.» Doch er gesteht: «Strausse, das ist ein Wagnis!» Langfristig gesehen wird er daraus Profit schlagen – aber nur auf Kosten einiger Anstrengungen. Denn es muss eine leistungsfähige Infrastruktur auf die Beine gestellt werden, um das Produkt überhaupt auf dem Markt absetzen zu können.

Hirsche ersetzen Rinder. Wie die Damhirsche und die Strausse sind auch die Hirsche wegen der Qualität ihres Fleisches geschätzt. Auf dem weitläufigen Gut der psychiatrischen Klinik Marsens/FR haben 200 Hirsche die Rinder, deren Preis stark gesunken ist, ersetzt. Im Emmental ziehen einige Landwirte Lamas auf, und selbst Büffel kann man sehen. Rund um Zermatt gibt es etwa 30 Yaks, die bis zur Schneegrenze hinauf weiden. Immer mehr Wanderungen mit Lamas und Yaks werden auch für ganze Familien organisiert – ein äusserst beliebtes Vergnügen.

Der Züchter oder der Landwirt, der sich mit alternativen Kulturen versuchen will, muss meistens auch eine gehörige Portion Phantasie an den Tag legen. Es genügt ja nicht, einfach eine Herde auf die Weide zu stellen oder irgendwelche Pflanzen anzubauen. Ebenso viel Aufwand braucht es, um die Produkte in den Handel zu bringen.

Obwohl in der heutigen Schweiz noch eher eine Ausnahme, entstanden die neuen Pflanzkulturen und Zuchtbetriebe exotischer Tiere aus der Notwendigkeit, mit einer Diversifikation der Produktion das finanzielle Überleben des landwirtschaftlichen Betriebes zu sichern. Auch wenn das Ganze für den Produzenten eine grosse Herausforderung ist, die Landschaft, die Umwelt, die Gastronomie und letztendlich auch der Konsument können dabei nur gewinnen.

PHILIPPE THÉVOZ

schaft durchmacht. Die Kriegszeiten sind vorbei, in welcher die Landwirtschaft nur so viel als möglich zu produzieren hatte. Die neue Landwirtschaftspolitik zielt heute mehr auf die Marktanpassung. Die Landwirte ziehen nach und suchen neue Mittel und Wege, um möglichst viele verschiedene Produkte auf den Markt zu bringen. Die Zeiten sind auch vorbei, in denen der Bund die Aufzucht von nur vier Kuhrasen in der Schweiz unterstützte, das Getreide abkaufte, den Milchpreis garantierte, die Bewilligung für die Produktion bestimmter Käsesorten erteilte.

Das ganze System ist auf dem Wege der Liberalisierung. Man möchte nun den Leuten Produkte anbieten, die auch ankommen und so die neue Kauffreude ausnutzen. Wir sind jetzt noch in einer Testphase.

Je nach der Marktnachfrage werden sich die einzelnen Produkte dann entwickeln. Aber vor allem ist das Ganze auch ein wirtschaftliches Bedürfnis. Denn der grösste Teil unseres Marktes erlebt eine Übersättigung. Der Spielraum ist sehr eng. Die Leute suchen deshalb ein Handelsgut mit Wertzuwachs.

Vorläufig wer-

den aber diese neuen Produkte vorwiegend im Nebenerwerb erzeugt – wie fast alles, das noch in den Kinderschuhen steckt. Die Bewegung zielt auf alternative Formen in der Viehzucht, neue Fleisch- und Pflanzenprodukte, eine Erweiterung der Dienstleistungen (Ferien auf dem Bauernhof, Betreuung älterer Personen).

In Frankreich und Deutschland befindet sich die Landwirtschaft ebenfalls im Umbruch. Die unsicheren Zeiten haben dort genauso eine Diversifikation in der Landwirtschaft bewirkt. Die Leute versuchen die Krise zu überwinden und möchten von ihrem Beruf leben können. Durch die ökologische Tendenz (Bio, ganzheitliche Produktion) ist zudem das Bestreben da, den Bedürfnissen der Kunden nach mehr Echtheit und Sicherheit Rechnung zu tragen. Spätestens seit dem Ausbruch des Rinderwahnsinns möchte der Konsument wissen, was er isst und woher das Essen kommt. Er hat die Freude am gesunden und guten Essen wieder entdeckt. Deshalb werden in den nächsten Jahren alle Waren- und Ursprungsbezeichnungen, geographischen Angaben und Herkunft immer mehr an Wichtigkeit gewinnen.»

(pt.)

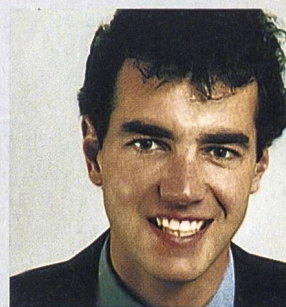
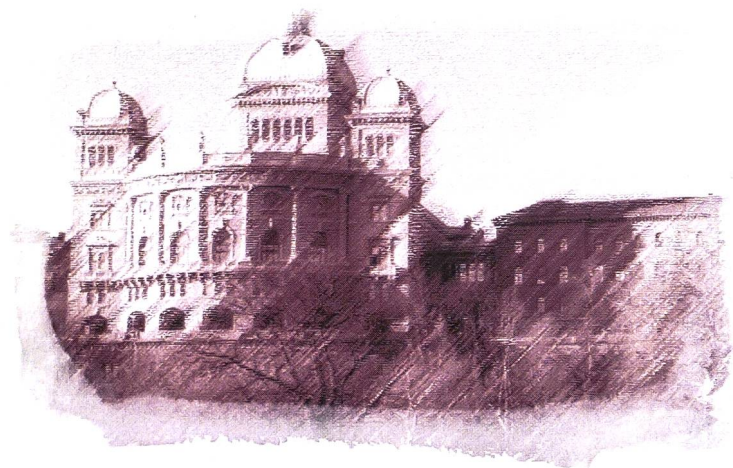


Foto: zvg.



JACQUES du MANOIR



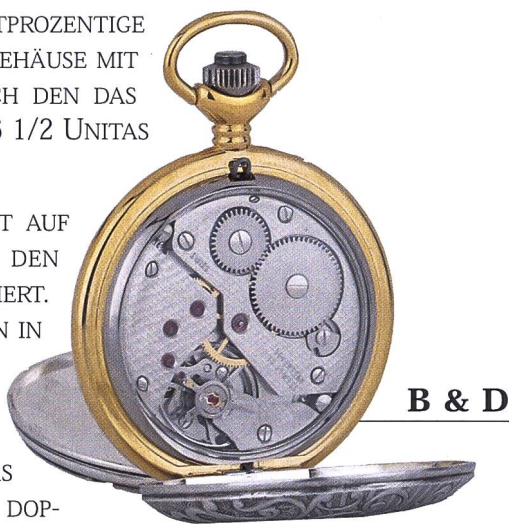
JACQUES DU MANOIR HAT EIGENS ZUM GEDENKEN DES HUNDERTFÜNFZIGJÄHRIGEN BESTEHENS DER SCHWEIZER EISENBAHNEN EINE TASCHENUHR SOWIE EINE TASCHENUHR ZUM HUNDERTFÜNFZIGJÄHRIGEN JUBILÄUM DES BUNDESSTAATES HERGESTELLT.

ES HANDELT SICH DABEI UM HUNDERTPROZENTIGE SCHWEIZER UHREN, DIE AUS EINEM GEHÄUSE MIT DOPPELTEM DECKEL BESTEHEN, DURCH DEN DAS ERLESENE MECHANISCHE UHRWERK 16 1/2 UNITAS ZU SEHEN IST.

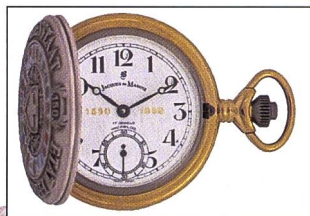
DAS MODELL FÜR DIE EISENBAHN IST AUF 1997 STÜCK UND DAS FÜR DEN BUNDESSTAAT AUF 1998 STÜCK LIMITIERT. JEDE UHR WIRD MIT EINEM KETTCHEN IN EINEM ETUI GELIEFERT. DIE BEIDEN MODELLE SIND AUCH MIT EINEM QUARZWERK ERHÄLTICH. DIESE AUFLAGE IST NICHT LIMITIERT. DAS GEHÄUSE DIESER UHREN HAT KEINEN DOPPELTEN DECKEL.

EINE AUSGEZEICHNETE GESCHENKIDEE.

- QUARZ UHR MODEL A UND C: **CHF 129.-/Stck.**
- MECHANISCHE UHR MODEL B UND D: **CHF 298.-/Stck.**



B & D



Zifferblatt Model B und D



Zifferblatt Model A und C



C

D

BESTELLSCHHEIN (Versendung gegen nachnahme ohne versandkosten)

Name:	Quarz Uhr Model A	CHF: 129.-/Stck.
Vorname:	Mechanische Uhr Model B	CHF: 298.-/Stck.
Straße:	Quarz Uhr Model C	CHF: 129.-/Stck.
PLZ/Ort:	Mechanische Uhr Model D	CHF: 298.-/Stck.
Unterschrift:		

Versand:
Jacques BOEGLI SA
 Rue Centrale 47
 2740 Moutier
 Tel. 032/ 494 60 40
 Fax 032/ 494 60 44

Anlegen im Zeichen des Euro

Zinsen deutlich zurückgegangen

Der Konvergenzprozess an den europäischen Kapitalmärkten hat nicht nur eine rasche Anpassung des Zinsniveaus im festverzinslichen Bereich bewirkt. Die Zinsen in Europa und den USA sind angesichts der schweren Krise in Asien deutlich zurückgegangen.

Vor diesem Hintergrund fällt es den auf Sicherheit bedachten Anlegern zusehends schwerer, Obligationen mit attraktiven Renditen zu finden, ohne grössere Abstriche bei der Bonität des Schuldners in Kauf zu nehmen.

Renditeunterschiede. Mit dem Start des Euro und dem Wegfall zahlreicher Währungen haben sich auch die Auswahlmöglichkeiten der Anleger am Kapitalmarkt geändert. Während am Geldmarkt für Anlagen bis zu einem Jahr Laufzeit eine einzige Zinskurve zu berücksichtigen ist, widerspiegeln allfällige Zinsunterschiede im mittleren bis langen Laufzeitenbereich unterschiedliche Risikobewertungen der Anleihen. Obwohl Wechselkursbetrachtungen bei der Titelauswahl im Euroland künftig keine grosse Rolle mehr spielen, bestehen weiterhin Renditeunterschiede. So werden Staatsanleihen südeuropäischer Länder trotz der erfolgten Zinskonvergenz auch weiterhin etwas höhere Renditen offerieren müssen.

Zu den weltweit bekanntesten Gesellschaften, die regelmässig die Bonität von Unternehmen, öffentlichen Körperschaften, Ländern und internationalen Organisationen beurteilen, zählen Standard & Poor's (S&P) und Moody's Investor Services (MDY). Beurteilt wird die Fähigkeit des Emittenten, regelmässig den Zinszahlungen nachzukommen und das Kapital bei Fälligkeit der Anleihe fristgerecht zurückzuzahlen. Das sogenannte Rating soll einen Hinweis geben auf die

Wahrscheinlichkeit einer Insolvenz des Schuldners. Die Benotung reicht von AAA (aussergewöhnlich starke Finanzkraft) bis D (konkursgefährdet).

Gefahr in Südamerika. Wie die Ereignisse der letzten Wochen zeigten, ist es durchaus angebracht, sich auch über die Bonität von Ländern und deren Zahlungsfähigkeit Gedanken zu machen. Höchst aktuell ist gegenwärtig die Frage, ob die hohe Verschuldung, die tiefe Ver-

Lesart auch als «junk bonds» (junk = Müll) bezeichnet. Nach Einschätzung von Moody's gehören heute bereits rund 20 Prozent der Unternehmensanleihen in den USA diesem Marktsegment an.

US-Broker erwarten, dass sich aufgrund des zunehmenden Konzentrationsprozesses und des steigenden Finanzierungsbedarfes auch in Europa mit der Zeit ein Markt für hochverzinsliche Unternehmensanleihen, sogenannte «High Yield Bonds», entwickeln wird. Die Rendite amerikanischer Bonds dieser Kategorie lag in den letzten Jahren jeweils etwa 3,4 Prozent über derjenigen von US-Staatsanleihen. Andererseits betrug die Ausfallwahrscheinlichkeit von Bonds mit einem Rating von BB+ bis B in den vergangenen 20 Jahren über 30 Prozent.

Risiken ernst nehmen. Die für den Anleger vermeintlich interessanteren Konditionen hochverzinslicher Unternehmensanleihen sind lediglich eine Entschädigung für die grösseren Risiken, die

Foto: B&S

S&P	Rating-Definitionen für langfristige Wertpapiere	MDY
AAA	Beste Schuldnerqualität mit geringstem Investitionsrisiko: Fähigkeit des Emittenten, Zinsen zu zahlen und Tilgung zu leisten sind extrem stark; Papiere sind faktisch mündelsicher.	Aaa
AA	Hohe Schuldnerqualität: Sehr gute Fähigkeit des Emittenten, die Anleihe zu bedienen.	Aa
A	Bonds verfügen über hohe Bonitätsattribute, die jedoch durch äussere Einflüsse politischer oder konjunktureller Art beeinträchtigt werden können.	A
BBB	Die Chancen einer fristgerechten Schuldenbedienung werden als adäquat eingestuft. Eine Veränderung der konjunkturellen Rahmenbedingungen oder der Branchenstruktur kann jedoch die Tilgungsfähigkeit eines Schuldners beeinträchtigen.	Baa
BB	Obligationen dieser Kategorie haben spekulative Elemente. Die Bedienung der Schuld scheint nur gesichert, wenn das konjunkturelle Umfeld stabil bleibt oder besser wird.	Ba
B	Die Charakteristiken für ein dauerhaftes Investment sind nicht vorhanden. Die Sicherheit der Schuldenbedienung während einer langen Periode ist klein.	B
CCC	Das Standing derartiger bewerteter Obligationen ist tief. Es besteht die Gefahr, dass die Schuld notleidend wird bzw. während der Laufzeit Zins- und Tilgungszahlungen nur mit Mühe geleistet werden können.	Caa
CC	Obligationen dieser Kategorie sind hochgradig spekulativ. Derartige Titel werden oft notleidend.	Ca
C	Sehr geringe Wahrscheinlichkeit der vollständigen und termingerechten Bedienung.	C
D	Mindestens eine Zinszahlung ist bereits in Verzug.	-

trauenskrise und die Währungsturbulenzen in Brasilien weitere Länder in Südamerika in Schwierigkeiten bringen werden. Länder aus dieser Region, die einen grossen Teil der Staatseinnahmen aus dem Export von Rohstoffen (Erdöl) beziehen und eine hohe Staatsverschuldung aufweisen, sind gegenwärtig besonders gefährdet.

«Junk bonds». Anleiheobligationen mit einer Bewertung von BB und darunter haben spekulativen Charakter und ein deutlich höheres Ausfallrisiko. Diese Anleihen werden nach amerikanischer

damit eingegangen werden. Dass diese Risiken ernst zu nehmen sind, hat sich in den vergangenen Jahren immer wieder bestätigt. Das traditionell tiefe Zinsniveau in der Schweiz hat viele ausländische Unternehmen in der Vergangenheit dazu veranlasst, sich am Schweizer Franken-Kapitalmarkt zu verschulden. In wirtschaftlich schwierigen Zeiten (zunehmender Konkurrenzdruck, Absatzprobleme, ungenügende Kapitalausstattung) können jedoch sehr schnell Zahlungsprobleme entstehen, die Couponszahlungen ausfallen und die Anleihen notleidend werden.

BJÖRN FEDDERN

Mandelblüte in Granada erfahren

- ❖ Mit Madrid, Barcelona, Córdoba und Jaén
- ❖ Fakultativer Ausflug nach Ronda und Marbella
- ❖ Minikreuzfahrt von Barcelona nach Genua

10 Tage gemäss Programm
ab Fr. 975.-

Zusatzdaten
auf Grund
grosser
Nachfrage!

KÖNIGS KLASS

An ausgewählten Daten
geniessen Sie die Reise im
**TWERENBOLD-
KÖNIGSKLASSE-LUXUSBUS**

Reisedaten	Zuschlag
26.04.-05.05.	Fr. 250.-
20.10.-29.10.	Fr. 250.-
03.11.-12.11.	Fr. 100.-

IHR REISEPROGRAMM

1. Tag: Schweiz-Perpignan. Fahrt via Genf, Lyon, Rhodan, Montpellier, nach Perpignan.

2. Tag: Perpignan-Zaragoza. Wir überqueren die französisch-spanische Grenze und erreichen via Sabadell und Lérida Zaragoza, die frühere Hauptstadt des Königreiches Aragonien. Die grandiose Wallfahrtskirche Basilica de Nuestra Señora del Pilar mit ihren elf Kuppeln, deren Inneres mit Fresken von Goya ausgeschmückt ist, gilt als eines der bedeutendsten Marienheiligtümer Spaniens. Ein Spaziergang im farbenprächtigen Altstadtviertel El Tubo mit seinen Bars und Cafés wird Sie begeistern.

3. Tag: Zaragoza-Madrid. Vormittags Fahrt in die spanische Hauptstadt. Madrid gilt mit Recht als eine der schönsten Städte Europas. Geführte Stadtrundfahrt mit Besichtigung der herausragenden Sehenswürdigkeiten. Übernachtung in Madrid oder Toledo.

4. Tag: Madrid-Granada. Auf direkter südlicher Route erreichen wir unser Reiseziel Granada, wo wir die folgenden 4 Nächte übernachten werden.

5. Tag: Granada. Ausführliche Stadtbesichtigung. Granada ist vor allem bekannt für die Alhambra, den berühmten maurischen Palast, und die Generalife-Gärten. Sehenswert sind, nebst der herrlichen Lage am Fuss der Sierra Nevada, die Kathedrale und die zwei faszinierenden Stadtteile Albaicín und Sacromonte mit ihren Flamenco-Lokalen.

6. Tag: Ausflug Córdoba und Jaén. Fahrt nach Córdoba. Obwohl weniger bekannt als Sevilla und Granada, hat Córdoba viele bedeutende Sehenswürdigkeiten wie die herrliche Moschee, die zu beiden Seiten von Hofgärten mit Orangenbäumen flankiert ist. In der Nähe liegt das jüdische Viertel, ein malerischer Stadtteil mit weissgetünchten Häusern,

Veranden und Springbrunnen. Nachmittags geht die Reise quer durch Andalusien nach Jaén. Beeindruckend ist vor allem die Lage inmitten weiter Olivenhaine. Sehenswert ist ebenfalls die riesige Kathedrale aus dem 16. Jh. Freier Aufenthalt und anschliessend Rückfahrt nach Granada.

7. Tag: Fakultativer Ausflug Ronda und Marbella. Landschaftlich eindruckliche Fahrt nach Ronda, das in atemberaubender Lage, umgeben von Bergen und am Rand einer tiefen Schlucht liegt. Diese typische andalusische Stadt ist wegen ihrer weissgetünchten Häuser und den maurischen Ruinen eine Augenweide. Auf unserem Rundgang lernen wir u.a. die berühmteste aller Stierkampfarenen Spaniens kennen. Am Nachmittag Rückfahrt über Marbella. Nebst dem internationalen Jet-Set bietet Marbella aber auch eine reizvolle Altstadt, mit den für die Region typisch weissen Häusern sowie eine geschichtsträchtige maurische Burg.

8. Tag: Granada-Valencia. Fahrt quer durch die Sierra Nevada. In der Region von Almería durchfahren wir eine spektakuläre Wüstengegend, Drehort von zahlreichen bekannten Italo-Western. Weiterfahrt über Elche, Alicante, nach Valencia.

9. Tag: Valencia-Barcelona. Vormittags Fahrt in die katalanische Metropole, die eingeschlossen zwischen dem glitzernden Meer und grünen Hügeln liegt. Auf einer geführten Stadtrundfahrt sehen wir die wichtigsten Sehenswürdigkeiten wie La Sagrada Familia und natürlich die bekannte Flaniermeile Las Ramblas. Am Abend Einschiffung auf ein modernes Fährschiff der Grandi Navi Veloci. Die Schiffe gelten als die modernsten und sichersten Fähren im Mittelmeer. Kabinenbezug und individuelles Abendessen an Bord (nicht inbegriffen).

10. Tag: Auf See-Rückfahrt in die Schweiz. Am Nachmittag Ankunft in Genua und Fahrt zurück in die Schweiz zu den Einsteigeorten.

Preise pro Person

10 Tage gemäss Programm	Fr. 975.-
Saisonzuschlag Reisen 1-8	Fr. 250.-
Einzelzimmerzuschlag Hotels	Fr. 250.-
Fak. Ausflug Ronda-Marbella	Fr. 100.-
Annulationsschutz oblig.	Fr. 100.-
Kabinenzuschläge	
Doppelkabine aussen	Fr. 250.-
Einzelkabine innen	Fr. 250.-
Zuschlag Königsklasse	
Reisen 4+8	Fr. 250.-
Reise 10	Fr. 100.-

Reisedaten 1999

Reise 1:	05.04.-14.04. Mo-Mi
Reise 2:	12.04.-21.04. Mo-Mi
Reise 3:	19.04.-28.04. Mo-Mi
Reise 4:	26.04.-05.05. Mo-Mi
Reise 5:	29.09.-08.10. Mi-Fr
Reise 6:	06.10.-15.10. Mi-Fr
Reise 7:	13.10.-22.10. Mi-Fr
Reise 8:	20.10.-29.10. Mi-Fr
Reise 9:	27.10.-05.11. Mi-Fr
Reise 10:	03.11.-12.11. Mi-Fr

Twerenbold-Leistungen

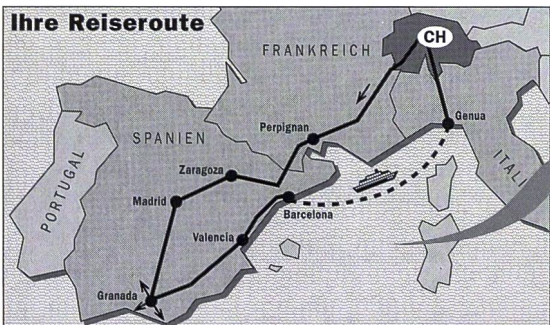
- Fahrt mit klimatisiertem Fernreisebus
- Übernachtung in guten Erst- und Mittelklasshotels (off. Kat.***und****)
- 8x Halbpension (Frühstücksbuffet und Abendessen)
- Alle Zimmer mit Bad oder Dusche
- Minikreuzfahrt Barcelona-Genua mit 1 Übernachtung, Basis-Unterkunft in Doppelkabine innen mit Dusche, (ohne Mahlzeiten)
- Alle aufgeführten Ausflüge (ausg. fakultativer Ausflug Ronda-Marbella)
- Geführte Stadtbesichtigungen in Madrid, Granada, Córdoba, Barcelona
- Eintritte Kathedrale Zaragoza, Alhambra und Generalife-Gärten in Granada, Moschee in Córdoba
- Erfahrener Chauffeur/Reiseleiter

Abfahrtsorte

06.45	Winterthur
06.45	Basel
07.15	Zürich
07.30	Aarau
08.00	Baden-Rüthof
09.30	Bern

Für unsere Reise-Kur stehen in Baden-Rüthof 100 Gratis-Parkplätze zur Verfügung

P Privat Car Terminal



Damit alle gut fahren, seit 1895.

TWERENBOLD

Buchungs-Tel. 056 493 02 02

Fislisbacherstrasse, 5406 Baden-Rüthof

Flexibler Bad-Umbau mit Vorwand-Installation



Verlangen Sie die ausführliche Dokumentation des Vorwandsystems Perfecte.

Franke Romont AG
CH-1680 Romont
Tel. 026 651 96 51
Fax 026 651 96 50

FRANKE

Badezimmermöbel

■ Technik

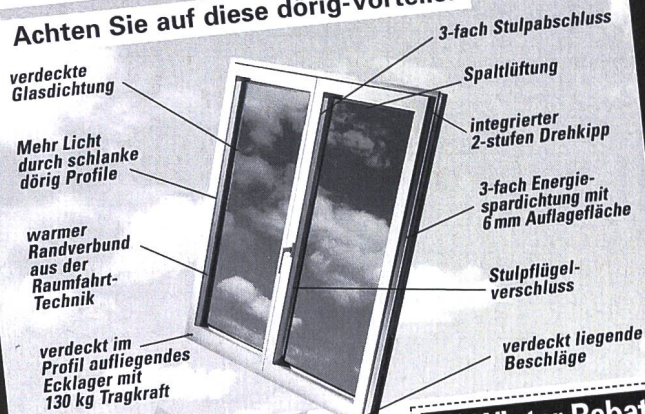
■ Qualität

■ Design

Unsere Kunden sagen:

„dörig isolux® ist das beste Fenster“

Achten Sie auf diese dörig-Vorteile:



dörig
Auch in Ihrer Nähe
Beratung - Montage -
Service

Das ist der Stand der Fenstertechnik

- Schallschutz gegen jeden Lärm
- Einbruchschutz: dörig erfüllt als erster Schweizer Hersteller die höchsten Prüfungen nach DIN V 18054



dörig: Der innovative Schweizer Fensterhersteller

Erlebnis-Schau und Verkaufsniederlassungen
9016 St. Gallen-Mörschwil Tel. 071 868 68 68
8048 Zürich Tel. 01 434 80 00
4613 Rickenbach/SO Tel. 062 209 57 90
6592 S. Antonino/TI Tel. 091 840 11 35

6% Winter-Rabatt

Jetzt neue Fenster!

Für alle bis 31.03.99 in Auftrag gegebenen Renovationsfenster erhalten Sie den Winter-Rabatt. (Nicht kumulierbar)
Ich wünsche die dörig isolux Dokumentation:

Name: _____

Strasse: _____

PLZ/Ort: _____

dörig

FENSTER- UND TÜRENFABRIK
9016 St. Gallen-Mörschwil - Neben A1
Telefon

0848 848 777

WINTERFERIEN IM WALLIS

Aparthotel



A M B A S S A D O R

Bellwald
DAS HÖCHSTE IM GOMS



**Angebot Winter-
zauber für «Panorama»-
Leser(innen)**

gültig 20. März - 17. April 1999

Wochenpauschale (7 Nächte) Fr. 735.- p./Pers.

Kurzferien (3 Nächte) Fr. 360.- p./Pers.

Osterferien (31.3.-6.4.99, 6 Nächte) Fr. 630.- p./Pers.

Leistungen: Anzahl gewählte Übernachtungen
inklusive Halbpension und Zimmerservice; MwSt,
alle Taxen; Benützung Hallenbad, Whirlpool und
Tiefgarage

● Kinder (im Zimmer der Eltern):

Unter 6 Jahren: gratis

6 bis 12 Jahre: 50% Rabatt

13 bis 16 Jahre: 20% Rabatt

Information und Buchung:

Familie Bernadette und Heinz Paris
Aparthotel Ambassador

3997 Bellwald/VS

Telefon 027 970 11 11, Telefax 027 970 11 00

● Das familienfreundliche Hotel auf 1560 m ü. M.
im idyllischen Bellwald im Oberwallis.

● Es erwarten Sie ein schneesicheres Skigebiet,
Wanderwege, Skipisten und Loipen direkt vor
der Haustür, herzliche Gastfreundschaft und eine
vorzügliche Küche.

● Alle Suiten für 1 bis 6 Personen mit TV, Telefon
und Sonnenterrasse.



Fotos: Ernst Schär

Musiktherapie im Kinderspital

Zarte Berührung mittels Musik

«Mit Musik bewegen, begleiten, trösten, stärken, erfreuen und heilen», das ist das Ziel der Musiktherapeutin Myrijam Blank. Vor 14 Jahren begann sie mit ihrer Arbeit im Kinderspital Münsterlingen/TG und ist damit eine eigentliche Pionierin in der Musiktherapie im Akutbereich.

Es wird ruhiger auf der Kinderstation des Spitals Münsterlingen. Die Geräusche des Tages verstummen. Die Dämmerung lässt alles weicher erscheinen. Von Ferne tönen leise Harfenklänge. Wer ihnen nachgeht, trifft auf der Intensivstation für Frühgeburten ein ungewohntes Bild an. Mitten zwischen Isoletten und lebenserhaltenden Apparaten spielt eine Frau Harfe.

Zarte Töne sind es. Doch sie erreichen die winzigen Menschlein in den Isoletten ganz offensichtlich. Wohlig bewegen sie sich in einer Art Naturballett, lächeln, seufzen, öffnen die Augen.

Zwischen Universum und Erde. Frühgeborene, kaum eineinhalb Kilo schwer, reagieren auf beeindruckende Weise auf die Klänge. Viel zu früh geboren, ohne technische Hilfe nicht lebensfähig, sind diese kleinen Menschen noch zwischen Universum und Erde. Klänge sind nicht nur zu hören, sondern sie dringen durch die Haut und sind so für die Frühgeborenen eine Erinnerung an die Geborgenheit im Mutterleib.

«Mit Musik ist vielleicht die zarteste und lieblichste Berührung möglich»,

CD mit Spitalmusik

«L'espérance d'être fortifié par la musique» («Die Hoffnung, durch die Musik gestärkt zu werden») lautet der Titel von Myrijam Blanks CD. Die Musik, die darauf zum Erklingen kommt, ist auf der Kinderstation des Kantonsspitals Münsterlingen entstanden. Angesichts von Krankheit, Trauer, Hoffen und Bangen um das Gesundwerden von Kindern und Jugendlichen mit ihren betroffenen Eltern will sie stärken, trösten und aufrichten. Zu hören sind bretonische Harfenmelodien, Renaissancemusik, irische Flötenmusik, Improvisationen auf der Gitarre, verschiedenen Harfen zusammen mit der Mundharmonika.

Erhältlich ist die CD bei Myrijam Blank, Bachstrasse 26, 8597 Landschlacht, Telefon 071/695 28 26. (rr.)



«Es gibt keine Sprache, die so zart berühren kann wie die Sprache der Musik. Sie ist die wahre Verbindung zum Menschen.»

meint Myrijam Blank. «Darum mache ich meine Harfenmusik auch für die Kleinsten, wenn sie in der Isolette sind.»

Gemeinsames Musizieren. Ein gutes Zusammenspiel im Team von Ärzten, Schwestern, Psychologen, Therapeuten und Eltern schafft optimale Voraussetzungen für die Genesung der Kinder. Myrijam Blank pflegt den Kontakt zu den Eltern und hilft ihnen, das Geschehen zu verarbeiten. Ganz selbstverständlich werden sie miteinbezogen. Es kann schon einmal vorkommen, dass im Musikzimmer Patienten, Eltern, Schwestern und Ärzte gemeinsam musizieren.

Musiktherapie in der Begleitung und Behandlung von Behinderten ist schon lange bekannt. Doch im Akutbereich wurde sie nicht praktiziert. Dank der Offenheit von Chefarzt Rolf Haller konnte Myrijam Blank im Jahre 1987 versuchsweise ihre Tätigkeit als Musiktherapeutin aufnehmen. Zunächst machte sie Musik mit Kindern im Schulalter, die länger im Spital bleiben mussten. Die Kinder und Jugendlichen reagierten hervorragend darauf, und so ist das Pensum ständig gewachsen. Seit 1992 ist sie voll-

amtlich als Spezialtherapeutin angestellt und arbeitet mit Kindern jeden Alters.

Am Morgen versammeln sich im Musikzimmer nach und nach die drei Jugendlichen Natascha, Mario und Katrin. Im Kinderwagen werden die etwa vier Monate alten Buben Roland und Philipp gebracht. Eine ruhige, aber heitere Stimmung breitet sich aus. Freundliche Farben, kindergerechte Dekorationen und eine grosse Vielfalt an Musikinstrumenten: Gitarre, Mundharmonika, Windglocken, chinesische Tonschalen, Glockenspiele, rhythmische Instrumente und die beiden Harfen – ein Therapiezimmer zum Wohlfühlen.

Ohne grosse Worte greift Myrijam Blank in die Saiten der Harfe. Die beiden Kleinen im Wagen werden sofort ruhig, lauschen. Natascha spielt ihre Melodie auf der Harfe, und die Töne der beiden Instrumente finden sich. Mario über-



nimmt mit der Gitarre seinen Part im Orchester. Aufmerksames Aufeinanderhören, konzentriert, ganz in den Augenblick des Spiels vertieft, bleiben die Nöte, Schmerzen und Probleme für eine Weile draussen.

Berühren, stärken, trösten. Gewohnt an harten Sound, öffnen sich Jugendliche erstaunlich gern und schnell auch leisen Tönen. Jugendliche und adoleszente Langzeitpatienten mit Musik zu begleiten und zu stärken, ist eine wichtige Aufgabe für Myrijam Blank. Diese Arbeit erfordert viel Einfühlungsvermögen, Kraft, Phantasie und Inspiration. «Es geht darum, mit Musik oder anderen Elementen, menschliche Begegnung und Vertrauen entstehen zu lassen, um so den Weg zur Genesung oder Linderung beschreiten zu können», meint die Therapeutin.

Dass dieser Weg lang sein kann und viel Geduld erfordert, liegt auf der Hand. Es werden zum Beispiel Jugendliche mit Essstörungen oder solche, die sexuell missbraucht wurden, in der Musiktherapie begleitet. Über die Sprache der Musik werden Spannungen und Blockaden ge-

löst. Kinder, die an Leib und Seele Verletzungen erlitten, lernen wieder, sich selber zu spüren. Mit der Zeit ist es den Jugendlichen möglich, ihren Nöten auch verbal Ausdruck zu verleihen.

Instrumente statt Spritzen und Pillen. Einen durchorganisierten, routinerten Alltag kennt Myrijam Blank nicht. Sie richtet sich nicht nach der Uhr, sondern nach den Bedürfnissen ihrer Patienten und Patientinnen – und nach ihrem Zeitgefühl. Sie lässt sich vom Schicksal der Kinder und Jugendlichen berühren und versteht ihren Beruf als Lebensaufgabe. Darum ist sie auch zu ungewohnten Tages- und Nachtstunden in der Kinderklinik anzutreffen – mit der Mundharmonika, der Gitarre oder der Harfe. Auf dem Spitalwägelchen sind dann keine Spritzen oder Pillen zu sehen, sondern die verschiedensten Musikinstrumente. Sie



zieht von Zimmer zu Zimmer, verweilt, musiziert und lädt die Kinder ein, mitzumachen.

Zwar kann die Wissenschaft das Zusammenspiel zwischen Musik und Heilung nicht deuten. Aber Ärzte bestätigen, dass Herz und Lungen regelmässiger arbeiten und die Sinus-Kurven auf den Monitoren mit der musikalischen Harmonie im Gleichklang sind. Bewiesen ist auch, dass akustische Wellen auf das zentrale Nervensystem wirken.

Mario spielt versunken auf seiner Gitarre. Er strahlt. Heute geht es besonders gut. Erst in der Klinik hat er dieses Instrument entdeckt. Langsam lernt er, sein schweres Erlebnis zu verarbeiten. Auch mit der Musik. Natascha möchte nach dem Klinikaufenthalt weiterhin Harfe spielen. Und Katrin ist froh, dass sie ihr Saxophon auch im Spital spielen darf.

Myrijam Blank lässt geschehen, was geschieht – doch mit uneingeschränkter Aufmerksamkeit: «Es gibt keine Sprache, die so zart berühren kann wie die Sprache der Musik. Sie ist die wahre Verbindung zum Menschen.»

RUTH RECHSTEINER

Wenn Schnurrli und Struppi querschlagen

Sind Verhaltensprobleme bei Hund und Katze nicht medizinisch bedingt, wenden sich immer mehr Heimtierhalter(inn)en an Tierpsychologen. Verena Grünig ist seit dreieinhalb Jahren tierpsychologische Beraterin in Schaffhausen. Mit ihren verschiedenen Angeboten spricht sie eine breite Kundschaft an, die ihren vierbeinigen Lieblingen gerecht werden will.



Pascha, unser Schäferhund-Mischling, kann je länger desto weniger allein sein», erzählt ein verzweifelter Hundehalter der tierpsychologischen Beraterin Verena Grünig am Telefon. Die ganze Familie hat den ehemaligen Tierheimhund zwar lieb gewonnen. Aber sein Benehmen nervt unglaublich. Ist er nur ein paar Minuten allein, verursacht er Schäden. Der Hundebesitzer klagt: «Pascha beisst in Tischbeine, zerkratzt Türrahmen und reisst Bilderrahmen herunter.»

Schmerzen verursachten Unruhe. Die Familie sann zwar nach Schadensbegrenzung. Eine Zeitlang wurde Pascha angebunden. Ohne Erfolg. Dann durfte der Hund im Schlafzimmer des Halters übernachten, um sich so sicherer zu fühlen. Doch auch diese Massnahme verfehlte die ersehnte, beruhigende Wirkung. Der Hundehalter sah in dieser scheinbar ausweglosen Situation nur

noch zwei Möglichkeiten: Entweder sollte Pascha umplaziert oder der Not gehorchend eingeschlafert werden.

Verena Grünig motivierte die Leute, weiter nach den Gründen für Paschas mühsames Benehmen zu suchen. Mit Erfolg. Als ein Tierarzt Pascha auf Anraten der Tierpsychologin untersuchte, wurde ein Rückenleiden und eine Halsentzündung diagnostiziert. Die beiden Leiden schmerzten das Tier so sehr, dass es vor allem nachts oft nicht zur Ruhe kam und «herumtigerte». Die Gebrechen konnten in Kürze erfolgreich behandelt werden.

Kleiner Raum als schützende Höhle.

Auch gegen Paschas Trennungsangst fand die Familie in kleinen Schritten geeignete «Gegenmittel». Das Tier muss «langsam lernen, allein zu bleiben», rät die Tierpsychologin. Für Pascha hiess dies auch, dass er sich während der Ab-

wesenheit der Besitzer eine Zeitlang nur in einem kleinen Raum aufhalten durfte. Verena Grünig: «Ein kleiner Raum kann besonders für ängstliche Tiere wie eine schützende Höhle wirken.»

Auch ein leise eingestelltes Radioprogramm kann ein Tier in dieser Situation von seiner Unruhe ablenken. Verena Grünig weiss noch von vielen andern «Geheimtips», die Tieren helfen können. «Wichtig ist, sich individuell in die jeweilige Situation hineinzudenken, damit das Zusammenleben von Tier und Mensch gelingt.» Für Pascha hat sich die Beratung gelohnt. Der Schäferhund lebt auch heute noch bei seiner Halterfamilie.

Hundslausiges Benehmen. Neben ängstlichen Hunden gibt es auch herrische. Verena Grünig erzählt von Struppi, Whisky, Johnny und Flitz, die sich als «Rudelchef in der Familie» fühlen. Wenn der Mensch die Führung nicht über-

nimmt, springt eben der Hund ein. Es gibt Hunde, die beim Auftauchen eines Handwerkers nicht mehr mit Bellen aufhören, oder solche, die nachts die Treppe bewachen und ihre Herrschaft nicht mehr auf die Toilette oder zum Kühlschrank passieren lassen. Verena Grünig weiss auch von verschiedenen Tieren, die den besten Platz auf dem Sofa für sich beanspruchten, ohne sich wegweisen zu lassen. Der tierpsychologischen Beraterin ist wichtig, dass auch in diesen gravierenden Fällen die Hunde nicht einfach als «böse» qualifiziert würden. Der Mensch muss sein Verhalten ändern. «Er muss konsequent, aber liebevoll zeigen, dass er der Chef ist – nicht umgekehrt.»

Wenn Katzen protestieren. Bei Katzen ist das Markieren mit Harn – seltener mit Kot – das häufigste Problem. Dieses Verhalten zeigt oft einen «allgemeinen Protest» der Katze, weiss die Tierpsychologin. Ist eine zweite Katze ins Haus gekommen, welche die erste Katze drangsaliert? Wurde Schnurrli plötzlich in seinem Aktionsradius eingeschränkt? Oder musste Blanca einen Umzug verkraften?

Falls keine medizinischen Ursachen für die Schwierigkeiten vorliegen, ist bei plötzlich auftauchender Unsauberkeit die «Katzenkiste» unter die Lupe zu nehmen, weiss die erfahrene Beraterin. Vielleicht wurde die Marke der Katzenspreu gewechselt. Oder der allzu belebte Ort der Kiste bietet ein Problem. Bei zwei Katzen sollten auch zwei Kisten vorhanden sein, um beiden ein eigenes «stilles Örtchen» zu garantieren.

Sich über Tiergewohnheiten informieren. Neben telefonischen Beratungen bei Verhaltensproblemen der geliebten Vierbeiner – die nach Empfehlungen des Berufsverbandes verrechnet werden – setzt Verena Grünig auch sehr auf Beratung vor dem Kauf eines Tieres. Die angehenden Tierhalter(innen) sollen sich fragen: Welches Tier passt zu unserer Lebenssituation? Für Eltern mit Kleinkindern ist vermutlich ein nachtaktives Tier – etwa ein Hamster – wenig geeignet. Hunde sollen nicht einfach nach dem Aussehen gekauft werden. Viel entscheidender ist die Rasse des Tieres. Darum sind Informationen über die Lebensbedingungen eines Pudels, eines Labradors oder eines Huskies wichtig, bevor etwa an Weihnachten irgend ein Hund unter dem Christbaum bellt.

Falls Berufstätige sich eine Katze wünschen, empfiehlt Verena Grünig, sich zwei Tiere – eventuell Geschwister – anzuschaffen, die gerne mit andern Katzen zusammenleben. Zwei Katzen vertrei-

ben sich gegenseitig viel Zeit. So ist es ihnen nicht «sterbenslangweilig», wenn sie während Stunden allein zu Hause auf ihre Herrschaft warten müssen.

Tierschutz ist auch Menschenschutz. Verena Grünig bietet auch Gespräche nach dem Tod eines Tieres an. Manchmal seien Leute nach dem Tod ihres Hundes weit trauriger als nach dem Ableben eines entfernten Onkels. Das erschreckt viele. «Sie meinen dann, sie seien in ihrem Gefühlsleben gestört», beschreibt die tierpsychologische Beraterin das Tabu. «Helfen kann die Einsicht, dass ein Tier – anders als der entfernte Verwandte – meist sehr im persönlichen Alltag integriert war. Darum ist die Trauer um das Tier keine fehlende Wertschätzung für den Menschen.»

Für Verena Grünig ist Tierschutz zwar die Hauptmotivation für ihre Arbeit. Tierschutz ist für sie aber letztlich auch Menschenschutz. Im Umgang mit Tieren können Kinder und Erwachsene üben, sensibel auf ein Lebewesen zu reagieren, es zu achten und zu respektieren und im Zusammensein mit ihm auf Machtausübung des Stärkeren gegenüber dem Schwächeren verzichten. All diese Botschaften versucht Verena Grünig in ihren tierpsychologischen Beratungen und auch in ihren Vorträgen über Tiere zu vermitteln, indem sie den Menschen hilft, Miezi und Nero besser verstehen zu lernen.

VIVIANE SCHWIZER

Tierpsychologen helfen bei Verhaltensstörungen

Dennis C. Turner, Leiter des Institutes für angewandte Ethologie und Tierpsychologie (IET), Hirzel, bildete in der Schweiz während den letzten sieben Jahren Tierpsycholog(inn)en aus. Der international bekannte Verhaltensforscher und Tierpsychologe weiss bestens Bescheid über Tierpsychologie, die das Zusammenleben von Tier und Mensch verbessern will.

«Panorama»: Bei welchen Problemen ist der Tierpsychologe oder die Tierpsychologin zuständig?

Dennis C. Turner: Tierpsychologen werden bei Verhaltensstörungen und störenden Verhaltensmustern eingesetzt, wenn diese nicht auf medizinisch-organische Ursachen zurückzuführen sind. Häufigste Probleme bei Hunden sind: Umge-

kehrte Dominanzverhältnisse zwischen Hund und Halter, Aggression gegenüber Artgenossen und/oder Menschen, Trennungsangst, Jagen, Autofahren, Lärmphobien und so weiter. Häufigste Probleme bei Katzen sind: Markieren mit Harn, Unsauberkeit, innerartliche Aggression,

Krallen wetzen, Schwierigkeiten nach einem Umzug oder mit der Gruppengrösse.

«Panorama»: Welche Tiere können behandelt werden?

Dennis C. Turner: Am häufigsten haben wir mit Hunden und Katzen zu tun. Halter fragen uns aber auch bezüglich ihrer Nage-tiere und Vögel um Rat. Speziell

ausgebildete Berater können auch Pferde begutachten und richtig einschätzen.

«Panorama»: Kann der Tierarzt oder die Tierärztin bei Problemen nicht ebenso gut helfen?

Dennis C. Turner: Ich bin der Meinung, dass Klienten immer erst eine Tierärztin oder einen Tierarzt aufsuchen sollen, um medizinische Ursachen der Probleme auszuschliessen. Viele Leute unseres Berufsverbandes (V.I.E.T.A.) arbeiten auch mit Tierärzten zusammen. Im Verband gibt es zehn praktizierende Tierärzte, die sich in Tierpsychologie weitergebildet haben. Leider haben aber die wenigsten Tierärzte in ihrer regulären Ausbildung mehr als einige Stunden Verhaltenskunde erfahren dürfen.

«Panorama»: Wo finden Tierfreunde in ihrer Nähe einen guten Tierpsychologen oder eine gute Tierpsychologin?

Dennis C. Turner: Eine Liste der praktizierenden V.I.E.T.A.-Mitglieder in der ganzen Schweiz erhält man mit einem an sich selbst adressierten, frankierten C5-Kuvert von: V.I.E.T.A., Postfach 32, 8816 Hirzel.

Interview: Viviane Schwizer



Foto: zVg./© I.E.T.

Gesund, schlank und schön durch Heilfasten und Diätkuren in Schwefelberg-Bad

Jetzt muss beginnen, was während des Jahres wirken soll. Eine Fastenkur regeneriert Körper und Geist, stärkt das Immunsystem und beugt chronischen Erkrankungen vor. Machen Sie Gesundheitsferien im einzigen Schweizer Heilbad mit eigenem Naturfango. Klassische chinesische und komplementäre Medizin werden in sich ergänzender Weise angewendet. Ganzkörper- und Teilmassagen, Bewegungstherapie, Lymphdrainagen, Akupunktur, Zell-Reaktivierung, Kräuterbäder, Römerbad und Sauna, frische Bergluft, Sonne und viel Ruhe, sind der Weg zum Erfolg und zur persönlichen Erneuerung. Verlangen Sie Unterlagen.

Romantik Kurhotel

Schwefelbergbad

CH-1738 SCHWEFELBERG-BAD - TEL. 026.419 33 66 - FAX 026.419 24 08
E-mail: info @ schwefelberg-bad.ch - Internet: http:// www.schwefelberg.ch

★★★★

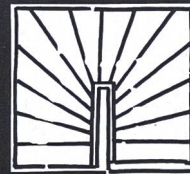


(130/2BER30E12)

Einviertel?



Halbgewandelt?



TREPPEN
MEISTER

Alles passend bei Ihrem Treppenmeister!



Keller Treppenbau AG

3322 Schönbühl
5600 Lenzburg
8953 Dietikon

Tel. 031 859 23 13
Tel. 062 891 28 15
Tel. 01 741 50 52

H&S vita

H&S vita AG, Haldenstrasse 6
9532 Rickenbach

Bestell-Telefon 071/ 929 50 60

Fax 071/ 929 50 69

Aktions-Gutschein

Jetzt ausschneiden, einsenden oder faxen und profitieren!

- ☐ Senden Sie mir den PROSANTEC Blutdruck-Computer «VC 10» zum Aktions-Preis von nur Fr. 149.- (statt Fr. 209.-) gegen Rechnung und mit 10 Tagen Rückgaberecht.

Name

Vorname

Strasse/Nr.

PLZ/Ort

Datum/Unterschrift

PA0303

Vollautomatischer Blutdruck-Computer PROSANTEC VC10

Hohe Messpräzision dank Fuzzy-Logic-Technik (CE-geprüft, DIN-getestet)

- Zeigt oberen und unteren Blutdruckwert sowie im Display-Wechsel den Puls an
- 7 Speicher sowie Anzeige des Durchschnitts aus 7 Messwerten
- mit praktischer Druckvorwahl
- Sehr einfache Bedienung für sekunden-schnelle Messung
- Vollautomatisches Aufpumpen, Abschalt-Automatik
- Inkl. Batterien, Aufbewahrungs-Box und 1 Jahr Garantie

NEU!

H&S vita
Aktions-Preis
nur Fr. 149.-
statt Fr. 209.-

Auch im Sanitätsfachhandel erhältlich.



Zuger Raiffeisenbanken sponsern Bauernfilm



Foto: zVg.

Der Zuger Bauernverband besitzt einen alten Film mit dem Titel «I be Puur». Dieser 30 Jahre alte Streifen ist zwar ein historisches Dokument. Er hat aber mit dem heutigen Berufsbild des Landwirts nichts mehr zu tun. Deshalb gab der Vor-

stand des Zuger Bauernverbandes vor anderthalb Jahren einen neuen Film in Auftrag. Diesen drehte die renommierte, auf Videoproduktionen spezialisierte Firma AV Weibel aus Menzingen.

Der Film, für den die Musik eigens komponiert wurde, soll den Beruf des Landwirts aus der Sicht von Bäuerinnen und Bauern darstellen. Das 25minütige Werk, für das der bekannte Radiomann und Schauspieler Walter Andreas Müller als Sprecher verpflichtet wurde, richtet sich ebenso an die für Bauernfragen interessierte Bevölkerung wie an Schulen.

Die Kosten belaufen sich (inklusive Premiere) auf rund 95 000 Franken. Ein Teil davon fällt auf eine neue Form von Finanzierung – Product Placement. Unter den Sponsoren befinden sich auch die Zuger Raiffeisenbanken.

Premiere ist am Samstag, 22. Mai, 19.30 Uhr, in der Waldmannhalle in Baar. Die ganze Bevölkerung ist bei freiem Eintritt dazu eingeladen. Walter Andreas Müller wird persönlich durch den interessanten Abend führen. Neben dem neuen Film werden auch Ausschnitte aus dem alten Streifen gezeigt. (ma.)

Eine Bank von der Bank



Foto: zVg.

Auf besondere Art und Weise feierte die Raiffeisenbank Flühli-Sörenberg ihr 999. (Silvia Benz), 1000. (Martin Rüssli) und 1001. Mitglied (Daniel Emmenegger). Sie widmete den drei Personen (auf dem Bild sitzend, dahinter Bankleiter Hans Lipp und Verwaltungsratspräsident Franz Wicki) die neuerstellte Sitzbank aus Granit auf dem Dorfplatz Flühli. Die Bank soll allen Menschen Gelegenheit zum Ausruhen und zum Einhalten geben und – so Wicki – «für viele Verliebte der Anfang einer schönen und dauerhaften Liebesbeziehung sein». (ma.)

Raiffeisen ist Partner des Eidgenössischen Musikfestes Freiburg 2001

Der Schweizer Verband der Raiffeisenbanken (SVRB) gehört zusammen mit der Mobiliar Versicherung & Vorsorge und den Feldschlösschen Getränke-Cardinal zu den offiziellen Partnern des Eidgenössischen Musikfestes 2001 in Freiburg. Dieses findet vom 14. bis 17. und 22. bis 24. Juni 2001 statt.

Auf dem Programm stehen Saaldarbietungen, Marschmusikwettbewerbe, offizielle Veranstaltungen, Volksfeste und eine grosse Abschlussveranstaltung im Eishockeystadion. Dreh- und Angelpunkt des Festes wird die «Forum-Freiburg»-Halle sein. Als OK-

Präsident des Grossanlasses amtiert Stadtammann Dominique de Buman.

Quasi als Vorspann findet am 1./2. April 2000 in Freiburg ein Kongress der Dirigenten statt. Dort wird das Ergebnis des Komponistenwettbewerbs bekanntgegeben. Komponisten sind nämlich eingeladen, einen Marsch mit dem Titel «Freiburg 2001» zu komponieren. Die Gewinner werden Anfang April aus den fünf für die Endrunde ausgewählten Komponisten erkoren. (ma.)

Raiffeisenbank Region Uetendorf-Thun zog um

Die Raiffeisenbank Region Uetendorf-Thun mit Geschäftsstellen in Heimberg, Stocken und Thun eröffnete im Thuner Burgzentrum eine neue Geschäftsstelle. In den ehemaligen Räumlichkeiten der Credit Suisse, vis-à-vis vom Schloss

Thun, werden die Kund(inn)en nun in grösseren und helleren Räumlichkeiten empfangen. Die neue Geschäftsstelle beschäftigt vier Angestellte und einen Lehrling. Neu steht der Kundschaft auch ein Bancomat zur Verfügung. (ma.)



Foto: zVg.

Frisch ans Werk, Hausmänner und Hausfrauen!

Mit einigen Tips und den richtigen Putzmitteln lässt sich die anstehende Frühlingsputzete wesentlich effizienter und erst noch ohne Schaden für Umwelt und Gesundheit meistern. Um Abwasser und Kläranlagen nicht unnötig zu belasten, sind wenig umweltbelastende Putzmittel sowie eine sparsame Dosierung zu empfehlen.



Foto: Maja Beck

Die ersten wärmenden Sonnenstrahlen im Frühling bringen es an den Tag: Staub in den Ecken und unter den Möbeln, Flecken auf Teppichen oder Parkett, vor Schmutz getrübbtes Fensterglas, klebrige Fettrückstände am Dampfzug. Jetzt ist der Moment gekommen, wo viele Familien gemeinsam eine Putzaktion starten – damit ihr Haus oder ihre Wohnung bald wieder in frischgeputztem Glanz erstrahlt. Bei dieser Gelegenheit spähen Hausfrauen und Hausmänner meist auch einmal in diejenigen Ritzen, wo der Putzlappen sonst übers Jahr nicht hinkommt.

Ganzes Arsenal an Putzmitteln. Das grosse Saubermachen hat freilich eine Kehrseite – der Pro-Kopf-Verbrauch an Reinigungsmitteln hat sich in der Schweiz während der letzten 20 Jahre

mehr als verdoppelt und beträgt heute 8,4 Kilogramm pro Jahr. Gerade bei einem Frühlingsputz kommt meist ein ganzes Arsenal an Putzmitteln, Seifen sowie vielen Spezialprodukten generalstabsmässig zum Einsatz.

Sofern Reinigungsmittel verwendet werden, die schwer abbaubare oder gar giftige Substanzen enthalten, so gelangen diese direkt in die Kanalisation und belasten Kläranlagen und Gewässer. «In jüngster Zeit sind die Produkte aber stark verbessert worden. Die meisten Allzweckreiniger, Geschirrspülmittel und Schmierseifen für Böden sind heute in Ordnung», betont Marcel Odermatt von der Abteilung Konsum und Umwelt des WWF.

Es geht auch ohne Chemie. Aus ökologischer Sicht ist es dennoch angebracht,

Oberflächen erfüllt auch ein scheuern-der Schwamm und Schmierseife denselben Zweck.

Generell ungeeignet sind alle Scheuermittel für Kunststoffflächen. Auch auf Glaskeramik oder emaillierten Oberflächen am Kochherd sollten Sie sie nicht anwenden – es sei denn, es handle sich um für diesen Zweck ausdrücklich empfohlene Scheuercrème oder Scheuermilch. Fett am Kochherd lässt sich mit Allzweckreiniger oder leicht verdünnter Schmierseife entfernen.

Essig- und Zitronensäure. Um Kalk an Armaturen, Lavabos oder Spültrögen zu putzen, haben sich Essig- und Zitronensäure bewährt. Beide Säuren sind übrigens gut abbaubar. Bei schlecht verchromten oder bronzenen Armaturen sollten Sie jedoch nur verdünnten Putzessig verwenden, da Essig diese Materialien angreifen kann.

Wer sich lange an Fettablagerungen am Dampfzug abmüht, sollte es mit Brennsprit probieren. Er löst fettigen Schmutz und selbst hartnäckige Ablagerungen und kann zum Beispiel auch für Fenster und Spiegel eingesetzt werden (1 dl Brennsprit auf 3 dl Wasser). Auch am Dampfzug gilt, dass eine Vorbehandlung bzw. Einweichen mit Allzweckreiniger oder Schmierseife Wunder wirkt.

Beim Brennsprit ist zudem darauf zu achten, dass es sich um eine feuergefährliche Substanz handelt. Das erfordert entsprechende Vorsicht. Generell gilt: Alle Putz- und Waschmittel müssen so aufbewahrt werden, dass sie für Kinder un erreichbar sind!

JÜRGEN ZULLIGER

ter Tip gilt überdies die Verwendung von Mikrofaser-Putzlappen – da sie den Schmutz binden, reinigen sie nicht nur besser, sondern helfen auch Putzmittel sparen. «Wichtig ist auch der Hinweis, dass kaum für jede Anwendung irgendein Spezialmittel nötig ist», meint Marcel Odermatt. Einmal gekauft und dann kaum gebraucht, bleiben diese Mittelchen oft über Jahre in einem Schrank liegen. Und schliesslich landen sie dann im Abfallsack anstatt in einer Sammelstelle für Sonderabfälle.

Putzmittel sind in der Regel aus folgenden Stoffen zusammengesetzt: waschaktive Substanzen (Tenside), Parfüm, Farbstoffe, weitere Hilfsmittel oder Enthärter sowie vor allem Wasser. Wer auf möglichst umweltverträgliche Produkte achtet, kann sich aufgrund der angeschriebenen Deklaration der Reinigungsmittel orientieren. «Auf Farbstoffe und synthetische Parfümstoffe sollten wir konsequenterweise verzichten», meint Marcel Odermatt. Um den Produkten eine angenehme Duftnote zu geben, sind natürliche Parfümstoffe genauso geeignet. Und der Farbstoff ist an sich gar nicht nötig.

Was gehört in den Putzschrank? Für den grossen Frühlingsputz braucht es vor allem eines: einen umweltschonenden Allzweckreiniger. Sie können ihn für Einrichtungsgegenstände, lackierte und Kunststoffflächen sowie für Böden und Wände in Küche, Bad und WC verwenden. Zu empfehlen ist zudem Schmierseife, die Sie im Migros, Coop, in Drogerien und vielen anderen Geschäften erhalten.

Schmierseife reinigt kraftvoll Holz- und Steinböden, Keramik, Kunststoff etc. Da sie leicht rückfettend ist, wirkt sie zugleich pflegend. Schmierseife zählt indes zu den alkalischen Stoffen und kann Hautreizungen hervorrufen. Empfindsame Personen sollten sich daher mit Handschuhen schützen oder wenn nötig auf einen Allzweckreiniger umsteigen. Flüssige Schmierseife erfordert mehr Transportaufwand und Verpackung, erweist sich in der Dosierung jedoch als einfacher als die pastöse.

Bei sehr schwer zu reinigenden Ablagerungen sind manchmal Scheuermittel und -crèmes angezeigt. Sie bestehen im wesentlichen aus Allzweckreinigern und mineralischen Stoffen, welche die Reinigungswirkung mechanisch unterstützen. Doch Vorsicht bei Chromstahl, Keramik, Email von Badewannen oder Armaturen: Einige Scheuermittel können diese Materialien zerkratzen. Bei kratzfesten



es mit dem Hausputz nicht allzu sehr auf die Spitze zu treiben und die eingesetzten Mittel sparsam zu dosieren. Mit einigen einfachen Tricks lassen sich auch hartnäckige Flecken meist ohne Chemie und Scheuerratten entfernen. Wenn Sie starke Verschmutzungen zum Beispiel zuerst einige Zeit mit dem üblichen Putzwasser aufweichen, lässt sich der Schmutz meist mühelos entfernen. Und ein verstopfter Siphon lässt sich mechanisch reinigen, indem ihn der Hausmann oder die Hausfrau öffnet und reinigt oder ihn ganz einfach mit einer Gummisauglocke freistösst.

Wer es beim Frühlingsputz beherzt mit Wegschrubbeln versucht, dem wird wohl eine gewisse sportliche Ausdauer abverlangt. Andererseits erspart auch dies oft die Anwendung von scharfen chemischen Reinigungsmitteln. Als gu-

Putztips

Bei der Abteilung Konsum und Umwelt des WWF sind die Informationsblätter «Info 3: Putzen» erhältlich. Sie vermitteln einen Überblick über die wichtigsten Putzmittel und enthalten viele Tips zur Pflege und Reinigung verschiedenster Materialien. Nicht mehr ganz aktuell ist die Liste empfehlenswerter Produkte aus dem Jahr 1996. Dafür enthalten die Informationsblätter praktische Tips zur Fleckenentfernung auf Textilien.

Die Informationsblätter sind gegen Einsendung eines frankierten Antwortcouverts und 5 Franken in Briefmarken erhältlich bei:

WWF Schweiz, Postfach, 8010 Zürich
Telefon 01/297 21 21, Fax 01/297 21 00.



Einbrecher machen keinen Unterschied zwischen Wohnungsmietern und Hauseigentümern. *Wir von der Mobiliar aber schon.*

Mobi*Casa*

Die Mobiliar
macht Menschen sicher

Versicherungswert ist nicht gleich Marktwert

Neuerdings kann jeder Laie mit einfachen Mitteln den Wert seiner Liegenschaft schätzen. Den Schätzungsexperten ersetzt dies aber nicht.

Liegenschaft – unter Annahme eines bestimmten Zinssatzes («Kapitalisierungssatz») kapitalisiert. Für ein Mehrfamilienhaus mit jährlichen Mietzinseinkünften von 240 000 Franken ergibt sich zum Beispiel bei einem Kapitalisierungssatz von 7 Prozent ein Ertragswert von 3,4 Millionen Franken.

Realwert bei Wohneigentum. Wenig Sinn macht die Ertragswertberechnung hingegen bei Einfamilienhäusern oder Eigentumswohnungen, da solche Objekte in der Regel überhaupt nicht oder oft nur unfreiwillig vermietet werden. Daher kommt in diesen Fällen die Realwertmethode zum Zug.

Die Schätzung bemisst sich dabei nach dem Sachwert des Objektes aufgrund der Anlage- bzw. Reproduktionskosten. Sie schliesst Landwert, Bau- und Bauneben-

kosten und Erschliessung mit ein. Eine entscheidende Rolle spielt der Erneuerungsbedarf der Liegenschaft. Das Alter und der Zustand der einzelnen Bauteile, der technischen Ausstattung, der Isolation und Schalldämmung, aber auch die Demodierung der verwendeten Materialien und Farben werden in der Schätzung berücksichtigt.

Zudem fließen auch noch Informationen über den lokalen Liegenschaftsmarkt und die Qualität der Lage ein, etwa indem ein dem Standort entsprechender Landpreis eingesetzt wird. Eine solche Schätzung wird üblicherweise von einem Experten vorgenommen (Architekt, Fachmann einer Bank, Experte des Hauseigentümergebietes oder unabhängiger Immobilientreuhänder) und kostet für ein Einfamilienhaus etwa 800 bis 1200 Franken.

JÜRGEN ZULLIGER

Hier und da stellen sich wohl alle Hausbesitzer die Frage: Ist der Wert meiner Liegenschaft gesunken oder gefallen? Entscheidend ist eine Schätzung einer Immobilie vor allem für diejenigen, die Verkaufsangebote prüfen oder eine Liegenschaft veräussern wollen. Dasselbe gilt im Fall einer Erbschaftsteilung, einer Scheidung oder wenn Finanzierungsverhandlungen mit einer Bank anstehen. Da sich der Wert von Immobilien je nach Wirtschaftsentwicklung, Lage, Alter und Zustand des Objekts sehr unterschiedlich entwickelt, ist diese Frage jedoch alles andere als einfach zu beantworten.

Ertragswertmethode. Allgemein geläufig ist sicher der Gebäudeversicherungswert, der die reinen Reproduktionskosten des Gebäudes im Schadensfall wiedergibt. Diese Grösse hat freilich nichts damit zu tun, zu welchem Preis sich das Objekt auf dem Markt veräussern liesse. Im Gebäudeversicherungswert sind Landwert, Umgebungskosten und Erschliessung nicht enthalten. Stark an Bedeutung gewonnen hat jüngst die Ertragswertmethode, die bei Anlageobjekten zur Anwendung kommt.

Dabei wird der Wert der jährlichen Erträge – zum Beispiel einer vermieteten



Immobilienbewertung selbst gemacht

In jüngster Zeit kamen verschiedene Systeme auf den Markt, die es jedem Laien ermöglichen sollen, eine grobe Schätzung seiner Liegenschaft selbst zu erstellen («Immotax») oder auf dem Internet mittels Ausfüllen eines Fragebogens berechnen zu lassen (Wüest & Partner).

Der Vorteil: Diese Methoden sind sehr preisgünstig. Der Nachteil: Ohne spezifische Fachkenntnisse bzw. ohne eine eingehende Beurteilung des Hauses vor Ort kann die «Schätzung» sehr weit daneben liegen.

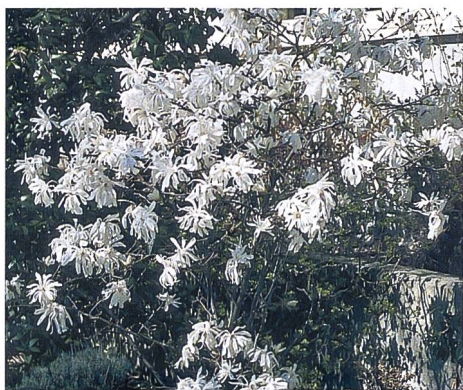
- > «Immotax» ist für 90 Franken erhältlich bei: Bracher und Partner AG, Weissensteinstrasse 15, 4503 Solothurn, Telefon 032/625 95 95, Fax 032/625 95 90, Internet: www.immotax.ch
- > Wüest & Partner, Rauminformation, Gotthardstrasse 6, 8002 Zürich, Telefon 01/289 90 00, Fax 01/289 90 01. Für 90 Franken bieten Wüest & Partner auf dem Internet eine Schätzung online an: www.wuestundpartner.com

Foto: Majja Beck

Garten

Des Kaisers Magnolien

Die imposanten Magnolien zählen zu den ältesten und schönsten Blütensträuchern. Zur Zeit der chinesischen Dynastien standen sie nur dem Kaiser zu, der im 11. Jahrhundert Magnolien als besondere Auszeichnung vergab.



Magnolien sind imposante Blütengehölze und blühen mit den Jahren immer üppiger.



Zauberhafte Magnolien gibt es in unterschiedlichen Blütenfarben und -formen.



Sternmagnolien blühen ab März und eignen sich speziell für kleine Gärten.

Bereits Marco Polo erwähnte in seinen Reiseberichten die Pflanze mit den wundersamen Blüten. Doch erst um 1780 gelangte sie nach Europa. Zu Ehren des Franzosen Pierre Magnol (1638–1715), dem Direktor des Botanischen Gartens von Montpellier, benannte Karl von Linné den Zierbaum «Magnolia».

Zur Gattung *Magnolia* zählen etwa 75 Arten, die hauptsächlich in tropischen Zonen zu Hause sind. Einige haben sich auch in unseren Breitengraden bewährt. Voraussetzung ist allerdings ein sonniger, geschützter Platz. Erkundigen Sie sich in Baumschulen. Denn inzwischen gibt es Magnolien sogar als zauberhafte Kübelpflanzen.

Frostempfindliche Blüten. In den gut 200 Jahren Magnolien-Kultur in Europa sind verschiedenste Züchtungen entstanden. Sie reichen von niedlichen Sternmagnolien ab einem Meter Höhe bis zu den 15 Meter hohen immergrünen Grandiflora-Sorten. Die tulpenförmigen, duften-

den Blüten von weiss über rosa in allen Schattierungen bis tiefrot entfalten sich je nach Sorte ab April bis im August.

Sternmagnolien sind bereits Ende März mit unzähligen weissen oder rosaroten Blütensternen übersät. Ein gut geschützter Standort ist bei dieser frühzeitigen Blüte ausgesprochen wichtig, denn alle Magnolienknospen sind frostempfindlich.

Die meisten Magnolien sind kalkfeindlich und gedeihen in humusreicher, eher saurer Erde. Sie bevorzugen einen feuchten Standort und müssen bei Trockenheit gewässert werden.

Pflanzzeit ist Ende März. Wenn die Erde gut durchwärmt ist, etwa ab Ende März, können Magnolien gepflanzt werden. Nach dem Setzen sind sie durchdringend zu giessen und vor kaltem Wind zu schützen, bis sie gut angewachsen sind. Für den kleinen Garten eignen sich neben Sternmagnolien besonders die *Magnolia liliflora* und ihre Hybriden. Sie

werden etwa drei Meter hoch. Die Liliflora x stellata «Betty» ist ein buschiger, stark wachsender Strauch mit dunkelgrünen, glänzenden Blättern. Spät im Mai öffnen sich die purpurfarbenen Knospen zu violettrosa Blüten, die einen Durchmesser von gut 18 Zentimeter erreichen. Etwas kleiner blüht die «Susan», dafür aber über einen längeren Zeitraum. Die rötlichen Knospen entfalten sich in prächtigem Purpur.

Magnolienblüten im Sommer. Noch wenig bekannt ist *Magnolia sieboldii*, die sich auch für grosse Gefässe auf Balkon und Terrasse eignet. Ihre weissen, kelchförmigen Blüten entfalten sich im Juni und Juli. Sie duften angenehm nach Zitronen, die karminroten Staubgefässe bilden einen reizvollen Kontrast zu den perlmutt schimmernden Blütenblättern.

Zierwert hat die *sieboldii* auch im Oktober. Dann öffnen sich die rosafarbenen Früchte und zeigen im Innern orangefarbene Samen.

EDITH BECKMANN

**Das einzig
Dumme am
Gänsebraten
ist das
Saubermachen
danach.**



**Es sei denn,
man findet
einen
Freiwilligen.**

Selbstreinigungs-Technik



Bosch-Herde mit Selbstreinigungs-Technik (Pyrolyse):
Einfach einschalten und schon reinigt sich Ihr Backofen wie von selbst.

Mehr dazu beim Bosch-Fachhändler oder verlangen Sie
detaillierte Informationen unter ☎ 01 847 14 50.

Gut gemacht. Bosch.

BOSCH

«Megacooole Hose und steile Frisur!»

Kinder erlernen die Sprache, indem sie die Erwachsenen imitieren, aber auch durch ihren eigenen kreativen Umgang damit. Spätestens in der Pubertät pflegen sie ihre eigene Ausdrucksweise, suchen ihre Identität und Eigenständigkeit auch in der Sprache. Heikel wird es jedoch, wenn Tabus gebrochen und Eltern übel beschimpft werden.

So wie viele Kinder und Jugendliche pflegt die 18jährige Andrea aus Kollfingen/BE ihre eigene Sprache. Tolle Kleider findet sie «cool» oder «mega-geil», besonders schöne Hosen oder Schuhe entlocken ihr Sätze wie, «he, sind die Schuhe fett!» oder «fette Hose». Fährt jemand mit dem Auto oder dem Snowboard besonders schnell, so findet sie das «krass», und abends geht sie an eine «geile» Party, wo sie Leute mit einer «steilen» Frisur trifft. Und überhaupt, ist alles immer «huueregeil».

Doch Vorsicht: Wer in dieser Szene nur Bahnhof versteht und nicht weiss, welche Klamotten man anzieht, der ist mit Verlaub ein «Mega-Peino» – eine ganz und gar peinliche Figur.

Erst «cool», dann «easy». «Chum mir gänd Vollgas!» pflegt die 21jährige Evelyn aus Aarau zu rufen, wenn sie mit ihren Kolleginnen abends weggeht. Im Chor quittieren sie jeden guten Witz mit schallendem Gelächter und «he, das ist vollcool!». Je später der Abend, desto «megacooler» die Stimmung. Wenn sie dann nach dem Kino noch «Stutz» haben, gehen sie an eine Tanzparty, was sie «höllenflashig» finden. Sofern sie nach all den Fröhlichkeiten am anderen Morgen einen Kater verspüren, dann heisst's nur: «Easy.»

Kinder und Jugendliche kennen einen eigenen, kreativen Umgang mit Sprache. Das fängt schon sehr früh an. Viele Leute nehmen an, dass sich Kinder das Sprechvermögen allein durch Zuhören aneig-

nen, was jedoch nicht zutrifft. «Sie lernen sowohl durch Imitation als auch durch Kreativität», betont der Jugendpsychologe Allan Guggenbühl. Im Alter ab einem bis zwei Jahren fallen Kleinkinder zum Beispiel durch eigene Worterschöpfungen, Experimente mit Wörtern oder die Abwandlung von Wörtern auf, etwa «mina» (für mein), «pituli» (für etwas das fliegt) oder «aguli» (ein Affe). Indem Kinder mit Wörtern, die sie gehört haben, experimentieren und sie in verschiedenen Situationen anwenden, lernen sie nach und nach ihren Sinn verstehen.

Im Nu von «baba» zu den ersten Sätzen. Wissenschaftler haben herausgefunden, dass Säuglinge schon nach der Geburt sogenannte Phoneme, Laute wie «bä», «ba» oder «da», unterscheiden können. Als nächstes nehmen Babies die Melodie von Sätzen und Betonungen auf, so dass das typische Lallen bald einmal erstaunlich ähnlich wie die Sprache der Erwachsenen klingt. Mit einem Jahr sind Kinder in der Lage, selbst die ersten Wörter zu sagen, mit anderthalb Jahren sprechen sie Sätze mit zwei Wörtern.

«Zwischen zwei und fünf Jahren sind Kinder ungeheuer sensitiv und prägnant», umschreibt Allan Guggenbühl das Wesentliche der nächsten Phase. In diesem Alter zeigen Kinder eine Auffassungsgabe, wie das in keinem späteren Lebensabschnitt mehr beobachtet werden kann. «Wenn wir Erwachsene im selben Tempo lernen würden, so würden

wir alle 20 bis 30 Sprachen beherrschen», illustriert dies der Jugendpsychologe. In den folgenden Lebensjahren werden die Sätze der Kinder länger, und sie begreifen ab etwa sechs Jahren auch Sprachwitz, Mehrdeutigkeiten und Ironie.

Wie sollen Eltern auf Obszönitäten reagieren? Die schrittweise Entwicklung einer eigenständigen Ausdrucksweise ist also etwas völlig Normales. Bei Eltern und Erwachsenen hört das Verständnis für diesen Prozess aber dann auf, wenn's obszön wird oder wenn sie übel beschimpft werden. Was tun, wenn schon der vierjährige Knirps mit Gossenausdrücken aufwartet oder einem bei einem Wutanfall Schimpfwörter entgegenschleudert, dass einem die Spucke wegbleibt? «Die Eltern sollten darauf reagieren und sich aufregen. Das gehört zum Ritual», betont Allan Guggenbühl. Wenn eine Grenze überschritten wird, muss deutlich gemacht werden, dass dies nicht toleriert wird.

Kindern und Jugendlichen geht es darum, sich mit dem Gebrauch eigener Wörter von der Erwachsenenwelt abzugrenzen, ihre Identität zu finden oder ihre Eigenständigkeit zu demonstrieren. So gesehen dient die Sprache als wichtiges Unterscheidungsmerkmal, um Unterschiede gegenüber anderen Gruppen und vor allem gegenüber der Welt der Erwachsenen deutlich zu machen.

«Viele Wörter, die Kinder und Jugendliche gebrauchen, haben deshalb eine



So sagt's mein Sohn oder meine Tochter

Vollgas	los, jetzt läuft was!
vollcool	super, sehr gut
Stutz, Stei	Geld
Memme	eine Person, die eine Niete ist
höllenflashig	etwas, das man gerne macht oder einem gefällt
geil, megageil, cool	etwas, das einem sehr gefällt
easy	nimm's locker
fett	wenn einem etwas sehr gut gefällt

krass	wenn jemand etwas Verrücktes tut
bast	betrunken
Peino, Mega-Peino	eine höchst peinliche Person
der hat Style	wenn jemand Geschmack hat
Mongo, Möngi	(von mongoloid) wenn jemand völlig daneben ist
Poser	Aufschneider
foode	essen
Ötzis	die Alten

provokative Qualität. Sie zielen darauf ab, beim Erwachsenen eine Reaktion auszulösen», erklärt Allan Guggenbühl. Dabei brauchen Kinder und Jugendliche anscheinend den roten Kopf eines Erwachsenen, der sich aufregt. Das ist zugleich Test und Beweis dafür, dass sie sich von der Erwachsenenwelt distanzieren können.

Was verboten ist, fasziniert. Obszöne Wörter üben gerade deshalb eine Faszination aus, weil sie «verboten» sind. Wer sie ausspricht, kann damit die Erwachse-

nen besonders ärgern und sich «als mächtige Gegengruppe etablieren», wie Allan Guggenbühl sagt. Wer mit verbotenen Wörtern Themen anspricht, über die sonst nicht offen diskutiert wird, vermag meist die traute Stimmung und Anständigkeit in der Familie mit einem Schlag zu verändern. Das macht es für Kinder eben gerade interessant, da sie sofort die Aufmerksamkeit auf sich ziehen können.

Solche Provokationen einfach zu ignorieren oder sich selbst einer ähnlichen Sprache zu bedienen, ist hingegen der falsche Weg. Wenn wir selbst anfangen,

unanständige Wörter zu gebrauchen, so werden sich die Kinder wohl noch extremere und unanständigere Ausdrücke einfallen lassen, um sich davon abzuheben. «Ziel der Erziehung muss es sein, dass Kinder zwischen akzeptablen und sozial unangebrachten Wörtern unterscheiden lernen», meint Guggenbühl. Denn aufgrund der Reaktion der Eltern verstehen sie, dass Wörter unterschiedliche Qualitäten haben und gewisse Ausdrücke in einer Gemeinschaft nicht angebracht sind.

JÜRGEN ZULLIGER

Sammlermünzen:

Ein handliches Stück Geschichte!



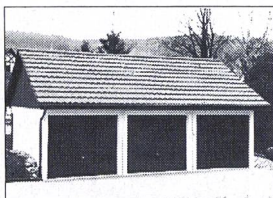
Seit über 50 Jahren betreuen wir weltweit engagierte Münzensammler für:

- Münzen der Antike, des Mittelalters und der Neuzeit bis ca. 1850
- Medaillen
- Schweizer Münzen und Medaillen vor 1850

- Verkauf, Auktionen, Schätzungen, Expertisen, Beratung,
Ankauf von guten Einzelstücken und ganzen Sammlungen

Münzen und Medaillen AG Basel, (Dr. Bernhard Schulte/Dr. Hans Voegtli),
Malzgasse 25, Postfach 3647, 4002 Basel, Telefon 061/272 75 44,
Fax 061/272 75 14

SEMA



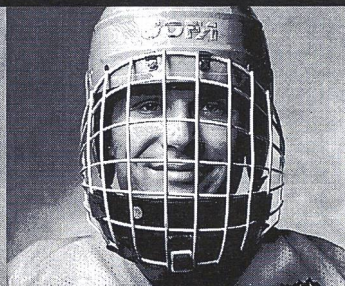
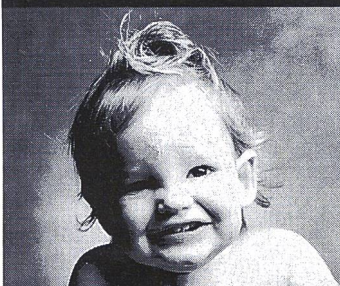
Betongaragen
Tiefgaragen
Carports, Tore/Torantriebe



4702 Oensingen
Tel. 062 396 22 77
Fax 062 396 21 39

Es braucht.

Er hat.



Spende Blut. Rette Leben.

Inserate im Panorama.

KRETZ AG, Verlag und Annoncen, General Wille-Strasse 147, Postfach, CH-8706 Feldmeilen, Tel. 01 923 76 56, Fax 01 923 76 57



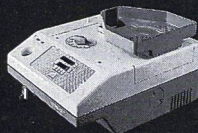
prema

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

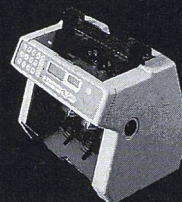
**Damit Sie pünktlich Feierabend
machen können...!**

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

Sie garantieren für die um-
fassende Funktionssicherheit
und lange Lebensdauer unserer
Geräte.



Rotojet



De La Rue



Selfservice



PANORAMA Hotels – eine Ferien-Philosophie, in 25 Jahren zusammen mit unseren Gästen entwickelt und verfeinert: Freier, individueller, grosszügiger! In **Arosa, Davos** und **Lenzerheide-Valbella** haben wir für Sie die beste Lage ausgesucht. Damit Sie sich bei uns uneingeschränkt wohlfühlen. **Sie wollten doch schon immer etwas Besonderes.** Rufen Sie das **PANORAMA Hotel Ihrer Wahl an.** Es wäre toll, Sie bei uns zu haben.

Davos – Ihre Ferienmetropole

Suiten statt Zimmer. Hallenbad, Sauna, Whirlpool. Zwei Restaurants mit a la carte-Angebot – statt Halbpension! Direkt an der Promenade, neben der grössten Eisbahn Europas. Eigene Haltestelle für den Gratis-Skibus.



Snow and fun in Arosa

Wunderschöne Aufenthaltsräume, Arvenrestaurant aus dem Jahr 1892; Polygonrestaurant für Frühstücksbuffet bis 11 Uhr geöffnet. Hausbar mit Tanzfläche. Alle DZ mit Südbalkon. Skipistenzugang 100 m neben dem Hotel.

Lenzerheide-Valbella – wo die Landschaft prominent ist

Suiten statt Zimmer, alle mit TV, Radio, Telefon. Hallenbad, Sauna, Solarium. Traumhafte, autofreie Lage, direkt am Skischulgelände, Skilift und an der Langlaufloipe.

La Riva – das Sporthotel am Fuss der Danisbahnen

Die Langlaufloipe und Wanderwege zur Halbinsel sind direkt vor dem Haus. Restaurant mit italienischem Einschlag, attraktive Hausbar, Hallenbad und 2 Saunen.

06.03.1999 bis 27.03.1999 Fr. 1050.– Suite 1250.–

27.03.1999 bis 17.04.1999 Fr. 888.– Suite 999.–

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

Skiwanderer (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.

PANORAMA SNOW
fascination




P A N O R A M A

★ ★ ★ H O T E L S

PANORAMA Raetia
★★★7050 AROSA
Tel. 0041 81 377 02 41
Fax 0041 81 377 22 79

PANORAMA
★★★7270 DAVOS
Tel. 0041 81 413 23 73
Fax 0041 81 413 23 83

PANORAMA
★★★7077 VALBELLA
Tel. 0041 81 384 01 01
Fax 0041 81 384 52 52

SPORTHOTEL LA RIVA
★★★7078 LENZERHEIDE
Tel. 0041 81 384 01 34
Fax 0041 81 384 53 25

<http://www.panoramahotels.com>

Ferien im Computercamp

Action, Grips & Fun für aufgeweckte Kids von 7 bis 17!

Aktiv Neues rund um den Computer lernen und dabei erst noch eine aufgestellte Zeit mit viel Sonne, Spiel & Spass verbringen. «Panorama» und die Computer & Ferien Camps AG unterbreiten Kindern von Raiffeisen-Mitgliedern ein einmaliges Angebot.



Seit 1990 organisiert die Computer & Ferien Camps AG Computercamps in den Sommer- und Herbstferien. Diese erfreuen sich grosser Beliebtheit bei Kindern und Jugendlichen. Sie schätzen das faszinierende Gebiet der Informatik ebenso wie die Vielfalt der Zweitkurse. Den Eltern ist es wichtig, dass ihre Sprösslinge bereits frühzeitig nicht nur die spielerische Komponente des Computers, sondern das seriöse Erlernen des wohl wichtigsten Arbeitsinstruments der Gegenwart beherrschen.

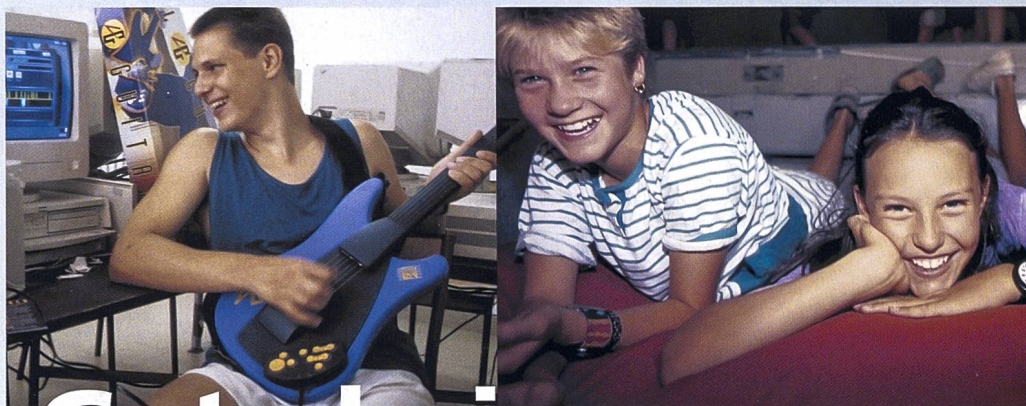
Das Computercamp ist nicht (nur) für Angefressene gedacht, sondern es bietet ein breites Basiswissen für Buben und Mädchen. Ein Kurstag besteht aus einem dreistündigen Computerkurs sowie einem Zweitkurs in Sport, Gestaltung oder Sprache. Die Kursleiter(innen) sind Spezialist(inn)en auf ihrem Gebiet.

Die Camp-Orte. Für die 7- bis 13jährigen finden die Camps während der Sommerferien (wöchentliche Kurse vom 4. Juli bis 7. August 1999) in Mürren im Berner Oberland statt. Die 13- bis 17jährigen reisen hingegen in die französische Provence (Daten: 4. Juli bis 14. August und 3. bis 16. Oktober 1999).

Die Computer-Kurse. Ein umfassendes Angebot steht zur Auswahl. Vom Windows-Einsteigerkurs über Internet-Kurse bis hin zu anspruchsvollen Programmierkursen in Visual Basic wird ein vielfältiges Wissen vermittelt. Alle Kurse sind altersgerecht aufgebaut und werden mit einem Attest bestätigt.

Die Zweitkurse. In der zweiten Tageshälfte geben die Zweitkurse Einblick in verschiedene Gebiete und bilden einen wichti-





Gutschein

Für alle Anmeldungen bis zum 30. April 1999 offeriert die Computer Camps AG Kindern von Raiffeisen-Mitgliedern eine **Ermässigung von 250 Franken**.

Bitte fordern Sie mit untenstehendem Talon die ausführlichen Unterlagen an, und legen Sie diesen Gutschein dann ausgefüllt der Anmeldung bei.

Name, Vorname

Mitglied der Raiffeisenbank in

gen Kontrast zum intensiven Computerprogramm. Vorkenntnisse sind nicht nötig.

Angebot in Mürren: Fotografie, Lerntechnik, Kreative Kurse und Experimente oder einfach Sport, Spiel und Spass.

Angebot in der Provence: Videofilmen, Biken, Reiten, Conversation française, oder man organisiert ein Fest, kreiert eine Campzeitung oder studiert ein Musical ein.

Freizeit. Interessante Freizeitbeschäftigungen und eine aufmerksame Betreuung werden im Computercamp gross geschrieben. Damit kommen all diejenigen auf ihre Kosten, die nicht auch noch nach den Kursen am PC «weitertöggeln» wollen (was selbstverständlich auch erlaubt ist!). Aufgestellte Betreuer(innen) stellen ein abwechslungsreiches Angebot zusammen, das mit der restlichen Camp-Infrastruktur wie Fussballkä-

sten, Nintendo, Darts, PC-Games, Disco, Kino und Video allen zur Verfügung steht.

Preise. Für alle Anmeldungen, die bis zum 30. April 1999 eingehen, offeriert die Computer & Ferien Camps AG den Kindern von Raiffeisen-Mitgliedern eine Ermässigung von 250 Franken. Das Computercamp in Mürren kostet demzufolge 800 Franken

(statt 1050 Franken), dasjenige in der Provence 900 Franken (statt 1150 Franken).

Darin enthalten sind ein Computerkurs, ein Zweitkurs, sechs Übernachtungen inklusive Vollpension, Betreuung, Freizeitprogramm (plus Carreise in die Provence). Obligatorische Annullationsversicherung: 30 Franken.

(fb.)

Ja, ich interessiere mich für die Computercamps.

Bitte senden Sie mir die ausführlichen Unterlagen.

☐ Herr ☐ Frau

Name, Vorname

Strasse

PLZ, Ort

Bitte einsenden an:

Computer & Ferien Camps AG, Georg-Baumberger-Weg 15, 8055 Zürich
Telefon 01 463 01 55, Fax 01 461 59 13, E-Mail: computercamp@compuserve.com

Alle Informationen finden Sie auch unter www.computercamp.ch

Toscana mit Florenz und Pisa

- ❖ Mit fakultativem Ausflug auf die Insel Elba
- ❖ Ausflug nach Siena und San Gimignano

erfahren

6 Tage inkl. Halbpension ab
Fr. 475.-



IHR REISEPROGRAMM

1. Tag: Schweiz–Versiliaküste.

Hinfahrt via Luzern, Gotthard, Tessin, Chiasso, Milano, Piacenza, an die Versiliaküste. Am Abend erreichen wir unser Hotel, wo wir während fünf Nächten logieren werden.

2. Tag: Lucca–Pisa.

Vormittags Fahrt nach Lucca. Das Stadtzentrum der perfekt erhaltene Renaissancestadt ist vollständig von Wallanlagen aus dem 16. Jahrhundert umgeben. Auf einem Stadtrundgang erfahren wir mehr über Lucca und seine zahlreichen Sehenswürdigkeiten. Am Nachmittag besuchen wir Pisa, die Geburtsstadt des genialen Mathematikers und Naturwissenschaftlers Galileo Galilei. Pisa ist weltweit bekannt durch den Dom, eines der schönsten romanischen Bauwerke in der Toscana, und den Schiefen Turm von Pisa. Beide Bauwerke befinden sich auf dem Campo dei Miracoli (Domplatz), den wir zusammen besichtigen.

3. Tag: Fakultativer Ausflug Insel Elba.

Ganztägiger Ausflug auf die Insel Elba. Fährenüberfahrt von Piombino nach Portoferraio. Auf einer Rundfahrt entdecken wir die charmante Landschaft der Insel mit ihren lieblichen Buchten und schönen Stränden. Anschliessend freie Zeit in Portoferraio, wo sich auch der Palazzina dei Mulini, die ehemalige Residenz Napoleons befindet (Besuch fakultativ).

4. Tag: Ganztägiger Ausflug nach Florenz, der «Stadt der Medici».

Auf einer sachkundigen Stadtführung sehen Sie die Piazza Duomo mit dem Dom und dem weltberühmten Baptisterium, die Piazza della Signoria, die Kirche von Santa Croce u.v.m. Danach freie Zeit für individuelle Entdeckungen und Shopping. Rückfahrt via Montecatini.

5. Tag: San Gimignano–Siena.

Zwischen Florenz und Siena liegt die sehenswerte, auf einem Hügel angelegte und befestigte Gemeinde San Gimignano, die für die «Skyline» ihrer Geschlechtertürme

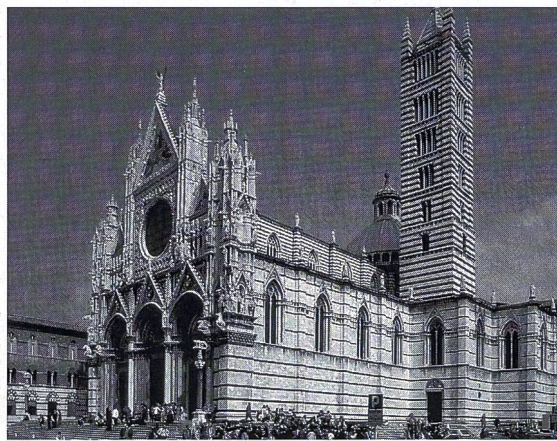
berühmt ist. Unternehmen Sie einen Bummel in der seit dem Mittelalter kaum veränderten Stadt mit ihren charmanten Gässchen und Plätzen. Am Nachmittag erreichen wir Siena. Geführter Stadtrundgang durch die Fussgängerzone von Siena. Zu den wichtigsten Sehenswürdigkeiten gehören die Piazza del Campo, der Palazzo Pubblico, der Dom, die Pinacoteca sowie verschiedene Kirchen und Museen.

6. Tag: Versiliaküste–Schweiz.

Rückfahrt via Mailand zu den Einsteigeorten.

IHR FERIENHOTEL

Wir wohnen 5 Nächte im guten, familiär geführten Mittelklasshotel (off. Kat.****) an der Versilia-Küste. Alle Zimmer mit Bad oder Dusche/WC, Direktwahltelefon, Farb-TV. Weitere Einrichtungen: Speisesaal, Bar, Lift und Aufenthaltsraum.



KÖNIGSKLASS

An ausgewählten Daten geniessen Sie die Reise im

TWERENBOLD-KÖNIGSKLASSE-LUXUSBU

Reisedaten 02.05.–07.05. Zuschlag Fr. 180.-

Preise pro Person

6 Tage inkl. Halbpension	Fr. 475.-
Zuschlag September-Abreisen	Fr. 180.-
Einzelzimmerzuschlag	Fr. 180.-
Fak. Ausflug Insel Elba	Fr. 180.-
Annullationsschutz oblig.	Fr. 180.-
Zuschlag Königsklasse	Fr. 180.-

Reisedaten 1999

Sonntag bis Freitag	Herbst
Frühling	
18.04.–23.04.	05.09.–10.09.
25.04.–30.04.	12.09.–17.09.
02.05.–07.05.	19.09.–24.09.
07.05.–12.05. (Fr-Mi)	26.09.–01.10.
12.05.–17.05. (Mi-Mo)	03.10.–08.10.
	10.10.–15.10.

Twerenbold-Leistungen

- Fahrt mit modernem Fernreisebus
- Unterkunft im Mittelklasshotel
- 4x Halbpension (Abendessen und Frühstücksbuffet)
- 1x typisch toscanisches Abendessen
- Alle Zimmer mit Bad oder Dusche
- Alle aufgeführten Ausflüge (ausg. fakultativer Ausflug Insel Elba)
- Geführte Stadtbesichtigungen in Lucca, Siena und Florenz
- Erfahrener Chauffeur/Reiseleiter

Abfahrtsorte

06.45 Winterthur
06.45 Basel
07.15 Zürich
07.30 Aarau
08.00 Baden-Rüthof
09.00 Luzern

Für unsere Reise-Kunden stehen in Baden-Rüthof 100 Gratis-Parkplätze zur Verfügung



Privat Car Terminal

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 uns an – Profitieren Sie von unseren Reise-Erfahrungen.

Damit alle gut fahren, seit 1895.

TWERENBOLD

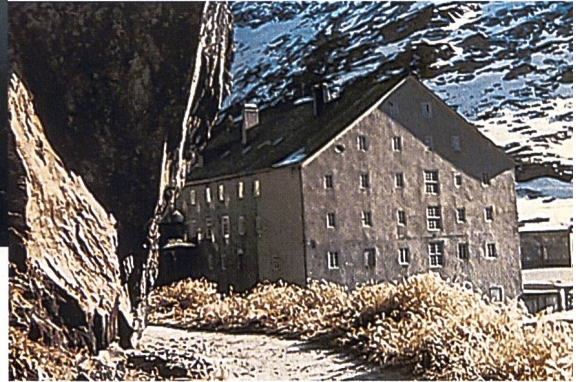
Buchungs-Tel. 056 493 02 02

Fislißbacherstrasse, 5406 Baden-Rüthof

Fotos: zvg.



Früher machten
Strassenräuber
den Pass unsicher.



Schweizer Pässe:

Der Grosse St. Bernhard

Auf den Spuren der Kelten und Römer

Der Grosse St. Bernhard gehört zu den Schweizer Pässen mit grosser Vergangenheit. Wobei «Schweizer Pass» nicht ganz richtig ist. Denn ennet dem Hospiz fängt gleich Italien an. Und der Pass hat nicht nur eine grosse Vergangenheit, sondern auch eine respektable Gegenwart.

Seit 35 Jahren hat der grosse St. Bernhard eine sichere Winterverbindung. Der 1964 eröffnete 5,8 km lange Strassentunnel macht den Pass das ganze Jahr befahrbar. Der Passübergang dagegen ist im Winter für Autos geschlossen. Er verbindet das Aostatal mit Martigny im Rhonetal mit einer Scheitelhöhe von 2472 m.

Kelten und Römer. Schon in der Bronzezeit wurde der Grosse St. Bernhard begangen – immer wieder von Soldaten. So soll 218 v. Chr. der karthagische Feldherr Hannibal hier seine Elefanten abgeseilt haben. Als die Römer nach der Schlacht bei Bibracte (58 v. Chr.) das Gebiet der heutigen Schweiz zu erobern begannen, lebten im Wallis, nördlich des PASSES, die keltischen Veragrer. Sie beherrschten den Pass und verehrten dort mit einer Kultstätte ihren Gott Penn(inus) oder Poeninus.

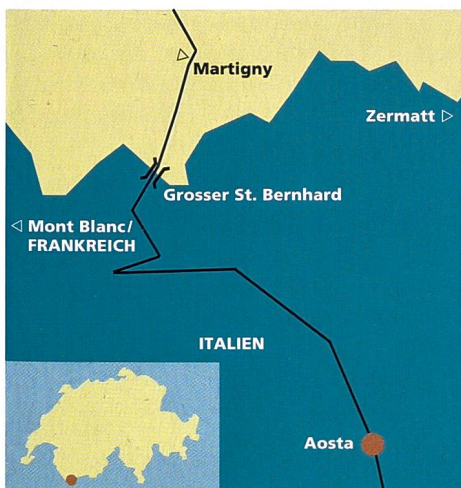
25 v. Chr. eroberten die Römer die Südseite des PASSES und gründeten das heutige Aosta. Zehn Jahre später gelang ihnen auch die Eroberung des Wallis. In der Gegend von Martigny – der genaue Standort ist nicht bekannt – lag die keltische Stadt Octodurus. Die Römer gründeten hier das «Forum Claudii Augusti». Das Amphitheater – wo heute unter anderem die Kämpfe der Eringer-Kühe stattfinden – ist das einzige stets sichtbar gebliebene Zeugnis dieser Siedlung.

Als Léonard Gianadda 1976 am Rand von Martigny bauen wollte, fand man

dort Mauern eines gallo-römischen Tempels. Er verzichtete in der Folge zugunsten eines Museums auf den geplanten Bau und errichtete eine Stiftung zum Gedenken an seinen Bruder Pierre. Die Fondation Pierre Gianadda umfasst heute ein gallo-romanisches Museum mit zahlreichen Funden wie Bauresten, Skulpturen und Gebrauchsgegenständen, ein Automobilmuseum, einen Skulpturenpark, eine Kunstsammlung und wechselnde Ausstellungen zeitgenössischer Kunst.

Ein Jupiter-Passheiligtum. In augusteischer Zeit wurde auf dem Pass ein römisches Passheiligtum errichtet. Zu dieser Zeit bestanden auch einfache Übernachtungsmöglichkeiten. 47 n. Chr. wurde die Strasse ausgebaut und gepflastert. Ob sie fahrbar war, ist umstritten. Das Heiligtum war dem römischen Gott Jupiter Optimus Maximus gewidmet, weshalb der Pass auch Mons Jovis (später Mont-Joux) genannt wurde. Unter Kaiser Konstantin schliesslich entstand eine christliche Kapelle. Doch der Pass verlor nun nach und nach von seiner Bedeutung – vor allem, nachdem im 6. Jahrhundert die Langobarden über den Pass ins Rhonetal eindrangen.

Der heilige Bernhard. Um die Jahrtausendwende machten Strassenräuber den Passübergang unsicher. Dies änderte sich, als Bernhard von Menthon, Erzbischof von Aosta, 1050 auf dem Pass ein



einfaches Hospiz errichtete. Die Legende berichtet, wie er mit dem Kreuz einen wilden Dämon zähmte. Doch dürfte eher der Wirklichkeit entsprechen, dass die ständige Anwesenheit anderer Menschen den Wegelagerern den Garaus machte. Neben dem Hospiz entstanden Unterkünfte für die Reisenden. Seit dem 12. Jahrhundert wirken Mönche des Augustinerordens auf dem Sankt Bernhard. Um 1476 entstand eine Totengruft, in der Wanderer begraben wurden, die bei der Passüberquerung gestorben waren.

Hundezucht. Seit 1708 existieren auch Belege über die Zucht der Hunde, die vom Pass ihren Namen erhielten. Die ursprünglich aus dem Tibet stammenden und wegen ihrer Blutrünstigkeit eher gefürchteten Tiere hatten wohl schon die wechselnden Heiligtümer auf dem Pass bewacht, bevor ihnen die Mönche die friedlichere Aufgabe gaben, nach verirrteten und geschwächten Wanderern zu suchen und vom Schnee Verschüttete freizuschaukeln. Dabei sollen sie mit einer Decke auf dem Rücken und einem Proviantkorb um den Hals ausgerüstet gewesen sein. Das Fässchen um den Hals dürfte dagegen eher eine Erfindung der Souvenirfabriken und Schnapsdistille-



Seit 1708 werden Lawinenhunde gezüchtet.

rien sein. Auch als Lawinenhunde sind die rund 80 bis 100 kg schweren Tiere kaum geeignet.

Lange Zeit suchten im Winter und bei schlechtem Wetter täglich zwei Mönche in Begleitung von Bernhardinerhunden nach verirrteten Wanderern – einer gegen Norden, der andere gegen Süden. Barry, der berühmteste der Hunde, soll allein mindestens 40 Menschen gerettet haben. Nachdem ihn ein französischer Soldat in einem Schneesturm mit dem Bajonett schwer verletzt hatte, verbrachte Barry seine letzten Tage in Bern. Heute kann er ausgestopft im Naturhistorischen Museum Bern bewundert werden.

Ein Ort der Ruhe. Der Alltag der heutigen Bewohner des Hospizes ist ruhiger. Noch heute leben hier vier Priester und ein Laienbruder der Augustiner sowie ein Team weltlicher Mitarbeiter. Sie züchten auch heute noch Bernhardinerhunde. Im Musée de l'Hospice sind Funde aus der Römerzeit zu sehen, und die Geschichte des Hospizes wird nachgezeichnet. Auch Reliquien, vor allem des hl. Bernhard, der heute als Patron der Bergbewohner und Alpinisten gilt, sowie naturkundliche Sammlungen sind zu sehen.

Früher erhielten Passwanderer kostenlos Verpflegung und Unterkunft. Heute wird ein, allerdings sehr bescheidener, Beitrag für die Übernachtung erhoben. Zwischen 17 Franken (Übernachtung im Schlafsaal) und 65 Franken (Vollpension im Zimmer) sind zu entrichten. Die Bettlaken müssen selber mitgebracht

werden – Konfirmandengruppen erhalten Ermässigung! Die Priester freuen sich, Radfahrer, Wanderer, Schulen, kirchliche Gruppen, Pilgergruppen und Personen, die einen geistigen Zwischenhalt zu machen wünschen, aufzunehmen. Obschon 156 Plätze angeboten werden, ist eine frühzeitige Anmeldung unerlässlich. Denn oft ist das Hospiz ausgebucht. Es wird gerade auch von Gruppen geschätzt. Ihnen steht ein Seminarraum mit Videogerät zur Verfügung. Die Krypta steht für ein Gebet oder kirchliche Feiern zur Verfügung. Mit den Priestern kann ein persönliches Gespräch geführt werden.

Zwei Saisons. Im Sommer (Ende Mai bis Ende Oktober) ist der Pass bequem mit dem Auto oder dem Bus (ab Martigny mit Zug via Orsières, fünftiertel Stunden) zu befahren. Aber auch im Winter kann er erreicht werden – allerdings braucht es etwas mehr Kondition dazu...

Mit Skis und Fellen oder Schneeschuhen, für Geübte auch mit Langlaufskis, ist der Pass ein lohnendes Ziel. Von der Station Super-Saint-Bernard sind es 5 km und 500 Meter Höhenunterschied, so dass mit einer Marschzeit von zwei bis drei Stunden bis zum Hospiz gerechnet werden muss. Bei Lawinengefahr muss möglicherweise in Bourg-St-Pierre auf bessere Verhältnisse gewartet werden. Radfahrer bezwingen den Pass im Sommer mit Vorteil von der italienischen Seite aus.

Auf den Spuren der Römer. Die heutige Strasse wurde auf Schweizer Seite 1893, auf italienischer 1905 gebaut. Der Wanderweg bietet aber immer noch das gleiche Erlebnis, das schon die Hunderttausende (!) römischer Soldaten beim Überschreiten des PASSES hatten – wenn es auch etwas gestört wird durch die zwei Entlüftungskamine des Tunnels. Immerhin: Reste des Römerweges sind noch vorhanden. Unter den berühmten Reisenden finden sich Karl der Grosse (773) und Heinrich IV (1077 auf dem Gang nach Canossa). Der berühmteste ist sicher Napoleon, der mit 30 000 bis 40 000 Soldaten und 150 Kanonen über den Pass zog, um den Österreichern in den Rücken fallen zu können.

PETER ANLIKER

Info

Das Hospiz auf dem Grossen St. Bernhard bietet Informationen, Führungen durch sein Museum, Verpflegung und Übernachtungsmöglichkeiten:

- > Hospice du Grand-Saint-Bernard, Accueil, 1946 Bourg-Saint-Pierre, Tel. 027/787 12 36, Fax 027/787 11 07.
- > Touristenbüro Bourg-St-Pierre: Tel. 027/787 12 00 oder 027/787 12 71.
- > Fondation Pierre Gianadda (für Informationen und Führungen durch die Ausstellungen): Fondation Pierre Gianadda, Rue du Forum, 1920 Martigny, Tel. 027/722 39 78, Fax 027/722 52 85, Internet: www.gianadda.ch
- > Aosta: Museo dell'Academia di Sant Anselmo, Tel. 0039/0165 406 27, Tourismusbüro: Tel. 0039/0165 23 66 27.

Lesen Sie im nächsten Panorama

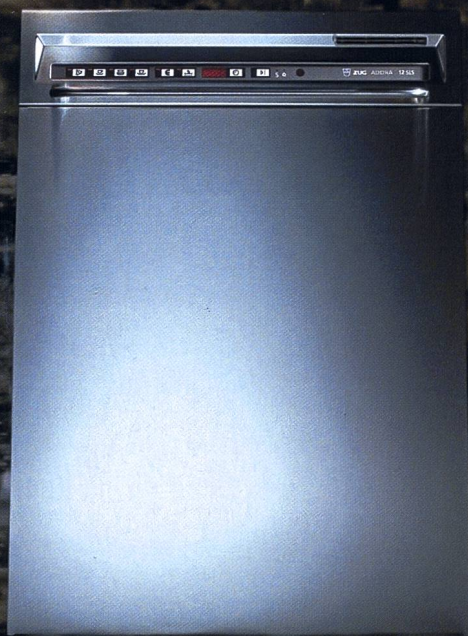
Serie Pensionskasse. Viele Schweizer(innen) sind einer Pensionskasse angeschlossen, und trotzdem gelten diese als Buch mit sieben Siegeln. Mit einer Serie wollen wir etwas Licht ins Dunkel bringen.

Freiwillige Arbeit. Kein Verein oder Verband könnte lange bestehen, würden nicht zahlreiche Leute ehrenamtliche Arbeit verrichten. Auch im Sozialbereich engagieren sich immer mehr Freiwillige.



Raiffeisen und «Panorama» im Internet:
www.raiffeisen.ch

PUBLICIS



Für alle weiteren Vorteile senden oder faxen Sie uns einfach den Coupon. V-ZUG AG, Postfach, 6301 Zug, Telefon 041 767 67 67, Fax 041 767 61 61, E-Mail: vzug@vzug.ch, Internet: www.vzug.ch

Name/Vorname

Page

Strasse/Nr.

PLZ/Ort

Telefon



Verkaufsbüros, Ausstellungen- und Demonstrationsräume:

VZUG AG, ZUG Zug, Industriest. 66, Tel. (041 78) 67 67, Fax (041 78) 67 61, 690 Bellinzona, viale Peroneo 3, Tel. (091 825 62 32), Fax (091 825 47 47), 3900 Bld. Zentralstr. 63, Tel. (032 322 34 11), Fax (032 322 31 87), 7000 Chur, Alexanderstr. 14, Tel. (081 252 17 67), Fax (081 252 16 68), 1066 Epalinges/Lausanne, chemin de l'Arziller 2, Tel. (021 653 39 48), Fax (021 653 39 48), 3974 Mollat B. Rom, Wiescher 49, Tel. (031 957 77 07), Fax (031 957 77 80), 4103 Münchenstein, Gubenwälderstr. 8, Tel. (061 415 81 10), Fax (061 415 81 14), 9000 St Gallen, Rosenbergr. 30, Tel. (071 771 24 28), Fax (071 771 24 72), 4300 Zürich, ZÜRICH A. Baarstr. 74, Tel. (041 767 67 65), Fax (041 767 67 65).

Wir machen den Weg frei

Pirelli, Sulzer



z.B. mit dem spesenfreien Mitglieder-Privatkonto.

Keine Kontospesen: Mit dem exklusiven Mitglieder-Privatkonto profitieren Sie von nützlichen Dienstleistungen und verschiedenen Vorteilen. So wird zum Beispiel Ihr Zahlungsverkehr gebührenfrei erledigt. Und Sie erhalten sowohl die ec-Karte als auch die Raiffeisen-EUROCARD/MasterCard Silber oder Gold im Ausgabejahr gratis.

Profitieren Sie jetzt! Sind Sie noch nicht Mitglied? Dann ist das spesenfreie Mitglieder-Privatkonto mit den Gratis-Karten ein Grund mehr, dies zu ändern. Rufen Sie uns an, und vereinbaren Sie einen Termin. Wir nehmen uns gerne Zeit für ein kostenloses, persönliches Beratungsgespräch.

Das spesenfreie Mitglieder-Privatkonto



Wir machen den Weg frei

spesenfrei!

RAIFFEISEN