

Zeitschrift: Panorama / Raiffeisen
Herausgeber: Raiffeisen Schweiz Genossenschaft
Band: 86 (2000)
Heft: 5

Heft

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 04.05.2025

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

Panorama

**Feriengeld und
Ferienbudget**

**Hypothekar-
modelle**

**Einkaufen auf
dem Bauernhof**

100 JAHRE
ANS
ANNI
RAIFFEISEN



Saubär, saubär!

Wer schleudert so kraftvoll und ist so babysanft zur Wäsche?



www.gut-in.com

AUS ERFAHRUNG GUT **AEG**

Mit seinen einzigartigen 1.800 Umdrehungen ist der neue ÖKO-LAVAMAT noch stärker für trockenere Wäsche. Und mit seinem Programm LEICHTBÜGELN für 50% weniger Falten und dem neuen SEIDE-Programm für besonders empfindliche Textilien noch sanfter für die Pflege Ihrer Wäsche. Mehr über die waschechten Kraftpakete gibt's beim Fachhändler oder unter Tel. 01 405 85 00 – A + T Hausgeräte AG, 8048 Zürich – www.aeg.ch

Inhalt

Vernetzung Raiffeisen/ Helvetia Patria	4	Seit Oktober 1999 arbeitet die Raiffeisen-Gruppe im Versicherungsgeschäft eng mit der Helvetia Patria zusammen. Für die Kunden hat die Kooperation keine qualitativen Auswirkungen.
Feriengeld und Ferienbudget	6/9	Angesichts der besseren Wirtschaftslage nehmen die Aufwändungen der Schweizer(innen) für Ferien wieder zu. Die Ferienaushgaben sollten aber den Budgetrahmen nicht sprengen.
Hypothekarmodelle	16	Sind Sie Besitzer(in) eines Einfamilienhauses oder von Stockwerkeigentum, dann haben Sie drei Finanzierungsmöglichkeiten: variable, feste oder LiborTop-Hypothek.
Spass und Sport bei Gartenspielen	35	Für gute Unterhaltung und Spiel im Freien braucht es wenig: Ein kleines Stück Rasen, ein paar Spielgeräte und den nötigen Sportsgeist. Wir stellen Ihnen vier populäre Familienspiele vor.



Ferien im Saastal und im Engadin	40	Haben Sie Lust auf ein paar entspannende Ferientage im Saastal oder im Unterengadin? «Panorama» macht allen Raiffeisen-Mitgliedern ein spezielles Sommer/Herbst-Angebot.
---	-----------	--



Editorial

Sommerzeit ist Ferienzeit. Die kommende Ferienzeit inspirierte uns auch bei der Themenwahl für diese Nummer. Bei seinen Recherchen für den Artikel «Ferienbudget» machte «Panorama»-Mitarbeiter Jürg Zulliger eine interessante Feststellung. Selbst während der Rezession der 90er-Jahre haben die Schweizer Haushalte nicht an den Ferien gespart – zumindest nicht was Auslandsreisen betrifft. Einmal jährlich in wärmeren Gefilden im Süden Urlaub zu machen, steht anscheinend ganz oben auf der Prioritätenliste vieler Familien. Das hat natürlich auch damit zu tun, dass Fliegen aufgrund des harten Wettbewerbs und der Überkapazitäten vieler Airlines günstiger geworden ist. Eher gespart wurde hingegen bei den Inlandferien (Seite 9).

Wer innerhalb von Euro-Land seine Ferien verbringt, hat seit Anfang 1999 einen grossen Vorteil. Zwar gibts die neue Währung, den Euro, in Form von Noten und Münzen erst in zwei Jahren. Dennoch hat die Einführung des Euro bereits heute

praktische Vorteile für Ferienreisende. An vielen touristischen Destinationen werden die Preise in Hotels, Restaurants und Geschäften mittlerweile nicht nur in der Landeswährung, sondern vermehrt auch in Euro angegeben. Das verbessert natürlich die Preistransparenz und Preisvergleiche (Seite 6).

Wenn Sie diesen Sommer oder Herbst jedoch keine Lust auf ferne Länder haben, sondern lieber ein paar entspannende Ferientage mit Wandern, Biken und Sommerskifahren im Saastal oder mit Wandern, Golfen und Baden im Unterengadin verbringen wollen, dann macht Ihnen «Panorama» ein spezielles Angebot (Seite 40).

Ob USA, Euro-Land, Saastal oder Unterengadin – ich wünsche Ihnen in jedem Fall jetzt schon schöne Ferien!

Markus Angst, Chefredaktor

Herausgeber und Verlag
Schweizer Verband
der Raiffeisenbanken

Redaktion
Dr. Markus Angst,
Chefredaktor
Jürg Salvisberg,
Stv. Chefredaktor
Philippe Thévoz,
französische Ausgabe
Lorenza Storni,
italienische Ausgabe

**Konzeption und
Herstellung**
Brandl & Schärer AG
4601 Olten
Fotos Titelbild:
B&S

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
Zuchwilerstrasse 21
4501 Solothurn
Telefon 032 624 73 65

Erscheinungsweise
Panorama erscheint
zehnmals jährlich.
86. Jahrgang.
Auflage:
148 000 Exemplare

Inserate
Kretz AG
Verlag und Annoncen
Postfach
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.



Raiffeisen und Helvetia Patria

Die Vernetzung hat begonnen

Seit Oktober 1999 arbeitet die Raiffeisen-Gruppe im Versicherungsgeschäft eng mit der Helvetia Patria (HP) zusammen. Landesweit ist ein Netzwerk im Aufbau, das der gegenseitigen Beratung und Vermittlung von Dienstleistungen dienen soll. Welche Form der Zusammenarbeit die Raiffeisenbanken und HP-Agenturen wählen, hängt stark von den lokalen Bedingungen ab.

Ein strahlender Vormittag im solothurnischen Kriegstetten. Während der Frühling vor den Fenstern des Landgasthofs «Sternen» die ersten Blüten treibt, spriessen im Saal die Ideen zur Kooperation zwischen den Raiffeisenbanken und der Helvetia Patria. «Zusammenarbeit vor Ort ist ein Beziehungsgeschäft» umschreibt Markus Blunsch, der HP-Kooperationsverantwortliche, die Herausforderung vor den rund 25 Anwesenden. Um dafür die ersten Fäden zu knüpfen, sind die Bankleiter und die leitenden Personen der HP-Generalagenturen im Kanton Solothurn zusammengekommen.

Josef Gmünder, der Raiffeisen-Kooperationsmanager, erklärt den Vertretern der Banken das Vermittlungs- und Supportkonzept, das als Grundlage für die Zusammenarbeit dient. Für den Leiter Vorsorge/Absichern beim Schweizer Verband der Raiffeisenbanken in St. Gallen ist der Anlass in Kriegstetten eine von gesamtschweizerisch 26 Informationsveranstaltungen, mit denen die beiden Partner die praktische Umsetzung der Kooperation eingeläutet haben.

Keine Einbahnstrasse. Raiffeisenbanken und HP-Agenturen, die sich in ihrer Region zur Zusammenarbeit entschlies-

sen, unterzeichnen eine Vermittlungsvereinbarung. Darin sichert die HP die fachliche Unterstützung bei Beratung und Verkauf von Versicherungsprodukten zu. Die Raiffeisenbank verpflichtet sich zur aktiven Vermittlung von Versicherungsgeschäften, wenn dafür das Interesse und die Einwilligung zur Datenweitergabe seitens des Kunden vorhanden ist.

Nur in der Anfangsphase ist das Vermittlungsgeschäft eine Einbahnstrasse. Denn bis nächsten Herbst wollen die Raiffeisen-Gruppe und Helvetia Patria ein zweites Konzept ausarbeiten, das die Vermittlung von Bankdienstleistungen der HP-Agenturen an die Raiffeisenbanken regelt. Wenn die Realisierung beiderseits wunschgemäss gelingt, finden die Partner, die punkto Grösse, Marktauftritt und Kundenstamm jetzt schon viele Gemeinsamkeiten aufweisen, im Gegenüber die ideale Ergänzung.

Dank der Kooperation sind die Raiffeisen-Gruppe und die Helvetia Patria zuversichtlich, im Bereich der Finanzdienstleistungen, in dem Bank- und Ver-



sicherungslösungen immer mehr kombiniert angeboten werden, für die Zukunft gerüstet zu sein. Die Türe der Raiffeisenbank soll für die Kunden immer mehr auch zum Eingangstor zu den erweiterten Dienstleistungen werden, zu denen insbesondere Versicherungsprodukte gehören.

«All business is local.» Das Motto «All business is local» ist letztlich wegweisend für den Erfolg der Kooperation. Der Entscheid, wie die Banken das gemeinsame Geschäft vor Ort angehen, liegt innerhalb der dezentralen Struktur der Raiffeisen-Gruppe bei den einzelnen Bankleitungen. Da die Zahl der Raiffeisenbanken und HP-Agenturen, die sich vertraglich eine gegenseitige Unterstützung zugesichert haben, stets wächst, steht nun vielerorts die praktische Umsetzung der Zusammenarbeit an.

Während alle Beteiligten eine optimale Nutzung der möglichen Synergien anstreben, sind die Ausgangsbedingungen sehr verschieden. In gewissen Regionen pflegen die Raiffeisenbanken schon jahrelangen Umgang mit der Helvetia Patria, in anderen Gegenden betreten sie mit dem Versicherungspartner Neuland. Dennoch scheinen sich in der Zusammenarbeit überall ähnliche Grundmuster herauszukristallisieren. Nach den ersten Erfahrungen sind zwei Modelle reif für die Praxis.

Zum Beispiel Val Müstair. Die geografische Lage ist für den Marktauftritt oft von grosser Wichtigkeit. Besonders deutlich ist dies im Fall der Raiffeisenbank

Val Müstair. Im südöstlichen Zipfel des Kantons Graubünden wird Kontinuität gross geschrieben. Da die Helvetia Patria in der Region nicht direkt vertreten ist, haben sich die Verantwortlichen für eine Integration der Versicherungsfragen in die Bank entschieden. «Wir werden eine Bank bleiben, aber Versicherungslösungen anbieten und das fachtechnisch einwandfrei betreiben», lautet der Leitsatz von Bankleiter Thomas Malgiaritta. In erster Linie bleibt somit Raiffeisen der Ansprechpartner der Kunden. Möglich wurde die Umsetzung dieses Grundgedankens durch die 40-Prozent-Teilzeitanstellung einer Frau, die sich früher bei einer Versicherungsanstalt das nötige Know-how erarbeitet hatte.

Vorerst legt Thomas Malgiaritta den Akzent auf die interne Beratungsfunktion. Erst in einer zweiten Phase will die Raiffeisenbank Val Müstair verstärkt gegen aussen aktiv werden. Auf vermehrten Kundenzuspruch kann die Bank flexibel reagieren: «Wenn die Anfragen zunehmen, ist die Mitarbeiterin bereit, ihr Arbeitspensum zu erhöhen.»

Zum Beispiel Vierwaldstättersee Süd. Während im Bündner Münstertal eine bankinterne Versicherungsfachfrau den Kunden Red und Antwort steht, hat die Raiffeisenbank Vierwaldstättersee Süd mit Sitz in Buochs/NW eine andere Strategie gewählt. «Wir sind froh, dass wir den Kunden dank der Kooperation nun eine Gesamtberatung anbieten können, ohne dass wir eine zusätzliche Person für Versicherungsfragen einstellen müssen», meint Jörg Nick.

Der Leiter der Finanzberatung hat sich deshalb entschieden, die Kunden an die zuständige HP-Generalagentur in Luzern weiterzuleiten, wo beim Verkauf der Produkte eine höhere Sachkompetenz gegeben ist. Da die personellen Ressourcen der Bank durch den Aufbau der Finanzabteilung momentan noch stark beansprucht sind, ist Jörg Nick dankbar, wenn er die Hilfe der HP-Spezialisten beanspruchen darf. **JÜRGEN SALVISBERG**

Für die Kunden bleibt vieles beim Alten

Für die Kunden der früheren Raiffeisen Versicherungs AG, die im April 2000 auch rechtlich zu existieren aufgehört hat, hat die Kooperation mit der Helvetia Patria keine qualitativen Auswirkungen. Obwohl ihre Policen bis September 2000 in den Bestand der Patria-Leben als neue Risikonehmerin übergehen, erfahren Konditionen und Leistungen keine Veränderungen.

Die Raiffeisenbanken werden neben der Vermittlung von HP-Angeboten weiterhin Produkte mit dem eigenen Logo vertreiben. Dabei erfährt die Palette eine Vergrösserung. Zur kapitalbildenden Lebensversicherung finanziert mit einer Einmalprämie und zur Risikoversicherung stösst demnächst die Todesfall-Risikoversicherung auf zwei Leben. Im Herbst 2000 wird das Angebot um die Fondspolice in der freien Vorsorgeform sowie die Altersrentenversicherung erweitert. (js.)



Feriengeld

Euro und Ferien

Bald anderthalb Jahre sind es her, seit in elf EWU-Ländern der Euro eingeführt wurde. Auf das Portemonnaie von Schweizer Ferienreisenden hat die neue Währung allerdings (noch) keine grossen Auswirkungen.

Für die nationalen Währungshüter, für Devisenhändler und für Besitzer von Wertschriften ist der tägliche Blick auf den Euro-Kurs seit dem 1. Januar 1999 schon fast Routine. Doch wer in den kommenden Wochen seine Ferien im Euro-Land zu verbringen gedenkt, braucht sich darob nicht den Kopf zu zerbrechen.

Denn noch ist der Euro – genau so wie sein Vorgänger, der Ecu – ein reines Buchgeld. Bargeld in Form von Noten und Münzen wird erst in zwei Jahren verfügbar sein. Das übrig gebliebene Feriengeld in D-Mark, Lira oder Peseten bleibt folglich noch bis zum Jahr 2002 gültig.

Bessere Preistransparenz. Und dennoch hat die Einführung des Euro bereits heute praktische Vorteile für Ferienreisende. Denn an vielen touristischen Destinationen in den elf EWU-Mitgliedstaaten werden die Preise in Hotels, Restaurants und Geschäften mittlerweile nicht nur in der Landeswährung, sondern vermehrt auch in Euro angegeben – teilweise übrigens auch ausserhalb der neuen Währungszone wie etwa in der Schweiz.

Das verbessert natürlich die Preistransparenz und Preisvergleiche. Zwar muss auch der Euro-Kurs zuerst in Schweizer Franken umgerechnet werden. Doch insbesondere Reisende, die

mehrere europäische Länder nacheinander besuchen, müssen sich – beispielsweise beim Abwägen von Hotel-, Menü- oder Mietautopreisen – nicht permanent auf neue Währungen umstellen.

Euro-Checks nicht nötig. Die ersten physischen Zahlungsmittel in Euro sind Reisechecks – zum Beispiel American Express Travelers Cheques, die in Banken erhältlich sind. Aber Vorsicht: Beim Wechseln der Checks auf einer Bank oder im Hotel erhält der Kunde das Wechselgeld auch hier natürlich noch in der jeweiligen Landeswährung. Deshalb eignen sich Travelers Cheques in Euro nur für Reisende, die Euro-Konten besit-

Reisezahlungsmitteln: etwas Bargeld in der Landeswährung, eine ec- und Kreditkarte sowie als Ergänzung zur Sicherheit Travelers Cheques.

Raiffeisen-Eurocard. Wohl kaum ein Zahlungsmittel ist für die Ferien so predestiniert wie die Kreditkarte. Die von unserer Bankengruppe ausgestellte Raiffeisen-Eurocard gehört zur MasterCard-Gruppe, die weltweit 370 Millionen Karten im Umlauf hat – davon 1,65 Millionen in der Schweiz. Rund 17 Millionen Vertragspartner (Ladengeschäfte, Hotels, Restaurants, Transportgesellschaften) sind rund um die Erde in das System eingebunden.

Die Kreditkarte ist heutzutage nicht mehr wegzudenken. In vielen Ländern kann man beispielsweise nur damit ein Auto mieten – ansonsten wird eine hohe Kautions fällig. Wer eine Raiffeisen-Eurocard besitzt, profitiert auch von weiteren Vorteilen. So ist bei der Silberkarte eine Reiseunfallversicherung in Höhe von 200 000 Franken und bei der Goldkarte eine solche in Höhe von 500 000 Franken mit eingeschlossen. Mit der Karte kann man an zahlreichen Tankstellen bargeldlos tanken. Und man kann damit, dank dem PIN-Code, auch Bargeld beziehen – was man allerdings auf Reisen nur im Notfall machen sollte. Denn im Gegensatz zum Bezug in der Schweiz wird dafür im Ausland eine Kommission erhoben, die im Verhältnis zu anderen Möglichkeiten des Bargeldbezugs recht hoch ausfällt (2½ Prozent des bezogenen Betrags, im Minimum 10 Franken). Bei einem Verlust der Karte beträgt die maximale Haftung 100 Franken – sofern der Verlust unverzüglich gemeldet wird und die Karte somit gesperrt werden kann.

Raiffeisen-ec-Karte. Für Ferien in Europa erweist sich auch die ec-Karte, im Volksmund als Bancomatkarte bekannt, als Volltreffer. Praktisch in allen europäischen Staaten kann damit gegen

eine bescheidene Kommission Bargeld in der jeweiligen Landeswährung bezogen werden. Für den Einsatz in aussereuropäischen Ländern ist die Raiffeisen-ec-Karte jedoch vorderhand nicht geeignet.

Travelers Cheques. Einen grossen Vorteil hat eine andere populäre Form von Feriengeld: die Travelers Cheques. Man bezahlt beim Kauf wohl eine Kommission in Höhe von 1 Prozent. Als Gegenleistung erhält der Kunde jedoch absolute Sicherheit. Werden einem die Cheques nämlich geklaut, gibts in der Regel innert 24 Stunden Ersatz.

Für Reisen in Europa, USA, Nord- und Südafrika können Swiss Bankers Travelers Cheques in Schweizer Franken mitgenommen werden. Gehen die Ferien Richtung Asien, sind American Express Travelers Cheques in US-Dollars die beste Wahl. Grössere Mengen Travelers Cheques sind jedoch einzig bei längeren Reisen ausserhalb Europas zu empfehlen, da – siehe Box – in vielen europäischen Staaten mit der ec-Karte ja regelmässig Bargeld bezogen werden kann. uberrissene Einlosegebuhren werden übrigens von den Checkherausgebern nach der Rückkehr in die Schweiz in der Regel zurückerstattet.

Bargeld. Auch im Zeitalter von bargeldlosen Zahlungsmitteln gehören immer einige Noten in der Währung des Ziellandes ins Portemonnaie. Denn gelegentlich gerät der Geldwechsel im Ausland, wo die Banken meist nicht so grosszügige Öffnungszeiten haben und Wechselstuben nicht selten frivole Provisionen verlangen, zur zeit- und nervenaufreibenden Operation.

Fremdes Geld für die klassischen Ferienlander haben alle Raiffeisenbanken am Lager. Bei exotischen Währungen oder grossen Beträgen empfiehlt sich eine rechtzeitige Bestellung.

MARKUS ANGST

Umdenken nötig!

Dass es nicht selten bös ins Auge geht, wenn zu viel Bargeld ins Ausland mitgenommen wird, zeigt eine Statistik der Bundeskanzlei in Bern und der Banken. Jährlich verlieren rund 15 000 Schweizer im Ausland ihre Reisekasse durch Diebstähle und andere Umstände. Was offensichtlich immer noch nicht alle wissen: Bargeld wird von den Versicherungen nicht ersetzt!

Dessen ungeachtet gaben bei einer Demoscope-Umfrage unter 4300 ins Ausland gereisten Schweizern deren 61 Prozent an, dass sie bevorzugt Bargeld ins Ausland mitnehmen. Umdenken tut also dringend Not!

(ma.)

zen. Und das dürften nur ganz wenige sein. Wer ein klassisches, auf Schweizer Franken lautendes Spar- oder Lohnkonto hat, zieht weiterhin Travelers Cheques in Schweizer Franken vor. Denn da entfällt das Währungsrisiko. Ein so einschneidender Schnitt die Einführung des Euro für die europäische Währungs- und Wirtschaftslandschaft auch war – für Reisende durch den alten Kontinent ändert sich vorläufig nur wenig. Auch in diesem Jahr fahren Schweizer Touristen deshalb am besten mit einem guten Mix an

Ferien-Retourgeld für Behinderte

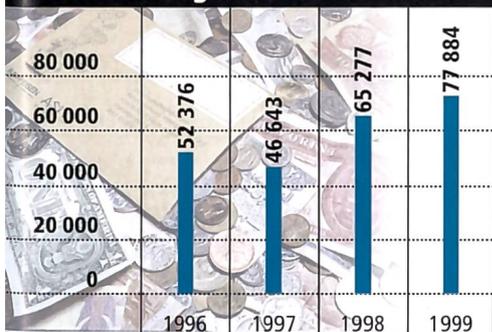


Foto: Raiffeisen

In den letzten vier Jahren kamen aus der Fremdwahrungsaktion nahezu 250 000 Franken zugunsten des Schweizerischen Invalidenverbandes zusammen.

Wie in den vergangenen Jahren sammeln die Raiffeisenbanken auch heuer wieder in Zusammenarbeit mit SBB Change und dem Schweizerischen Invalidenverband (SIV) ungenutzte Fremdwährungen. Von Mitte Juni bis Ende Oktober steht in jeder Raiffeisenbank eine Geldsaule, in die aus den Ferien zuruckgebrachte restliche D-Mark, Lira, Pesetas, Dollars usw. in Münz- oder Notenform eingeworfen können. Im Hinblick auf die Einführung des Euro

Bargeldes in den EWU-Ländern ist der SIV dankbar, wenn Restbestände von Fremdwährungen noch heuer abgegeben werden. So bleibt dem SIV genügend Zeit zum Umtausch.

Mit dem Sammelersos werden Ferienaktivitäten für Behinderte finanziert. Seit 1996, als die Raiffeisenbanken die Fremdwahrungsaktion mit dem SIV lancierten, kam nahezu eine Viertelmillion Franken zusammen.

(ma.)

KROGER

KROGER

Ob im Ein- oder Mehrfamilienhaus, Secomat-Wäschetrockner von Krüger sind die erste Wahl für die wirtschaftliche und schonende Wäschetrocknung in jedem Trocknungsraum.

SECOMAT-Wäschetrockner



KROGER

Hohe Luftfeuchtigkeit fördert die Schimmelbildung an Mobiliar und Gebäuden. Die Krüger-Luftentfeuchter verhindern wirksam Feuchteschäden und unangenehme Modergerüche.



AIRSEC + OASIS Luftentfeuchter

Krüger + Co. AG

9113 Degersheim SG	071 372 82 82
8854 Siebnen SZ	055 440 78 76
7205 Zizers GR	081 322 74 64
7503 Samedan GR	081 852 56 85
8157 Dielsdorf ZH	01 853 25 50
6353 Weggis LU	041 392 00 80
4203 Grellingen BL	061 741 23 23
3110 Münsingen BE	031 721 48 11
1606 Forel VD	021 781 27 91
6596 Gordola TI	091 745 24 61

...und ausserdem bei Krüger:

- Luftentfeuchtung in Gewerbe und Industrie
- Klimatisierung für Verkaufs- und Gewerberäume
- Bauaustrocknung und Winterbauheizung
- Kühlung und Heizung für Festzelte
- Wasserschaden-Sanierung

Trocknen? Entfeuchten? Kühlen?

Krüger hat die Lösung - auch für Sie!

KROGER

Mit mobilen oder stationären Klimageräten schaffen Sie jederzeit ein angenehmes Umfeld in Wohnung und Büro. Spezielle Kellerkühler für die Wein- und Lebensmittellagerung.



Klimageräte für Wohn- und Büroräume

KRÜGER

Wieder mehr Geld für Ferien

In der Rezession haben viele Familien bei Ferien im Inland gespart – nicht aber bei Auslandsreisen. Angesichts der besseren Wirtschaftsaussichten nehmen die Aufwendungen für Reisen nun überproportional zu. Die Ferienausgaben sollten aber den Budgetrahmen nicht sprengen.

Ausgaben für Ferien und Reisen haben heute in den meisten Familienbudgets einen festen Platz. Familien mit einem durchschnittlichen Einkommen leisten sich heute teils wie selbstverständlich Reisen in die Karibik, in die USA oder in den Fernen Osten.

Eine Frage des Prestiges. «Das ist auch zu einer Prestigefrage geworden», lautet die Einschätzung von Esther Rothenbühler, Budgetberaterin bei der Frauen- und Budgetberatung der Evangelischen Frauenhilfe in Aarau. Schon Kinder messen sich zuweilen daran, welche fernen Destinationen sie mit ihrer Familie bereits bereist haben.

Je weiter weg, je fremdländischer die Länder klingen, desto mehr lässt sich damit auftrumpfen. Ähnlich gilt manchmal auch am Arbeitsplatz, dass man schon allerhand gesehen und viele Länder bereist haben muss, um mitreden zu können – vielleicht auch um vorzudemonstrieren, dass man sich das auch alles leisten kann. So ist es auch nicht weiter

überraschend, dass viele Leute selbst bei engem Budget nicht auf Ferien verzichten können und wollen. «Es kommt auch immer wieder einmal vor, dass der Urlaub mit einem Kleinkredit bezahlt wird», warnt die Budgetberaterin.

Richtig budgetieren. Um herauszufinden, wie viel Spielraum für Ferienausgaben vorhanden ist, kommt eine Familie nicht um ein seriöses Budget herum. Erst eine Gegenüberstellung von Einnahmen und festen Verpflichtungen und Haushaltsausgaben gibt Aufschluss darüber, wie viel Geld für Ferien übrigbleibt (siehe Tabellen mit Budgetbeispielen).

Sofern der nötige Spielraum vorhanden ist, können etwa 10 bis 15 Prozent des Budgets für Ferien eingeplant werden. Vielfach wird denn auch etwa der 13. Monatslohn dafür aufgewendet. «Wenn es knapp ist, sollte man sich überlegen, andere Posten zugunsten von Ferien etwas zu kürzen – zum Beispiel Ausgaben für Freizeit oder Kleider», lautet der Tipp von Esther Rothenbühler. >



Wie viel Ferien können wir uns leisten?

Beispiel 1: Familie mit zwei Kindern, monatliches Einkommen 5000 Franken netto

Fixkosten (Wohnen, Versicherungen, Strom, Fahrkosten etc.)	2280.-
Haushalt (Nahrungsmittel, Getränke, Körperpflege etc.)	1240.-
Persönliche Auslagen (Kleider, Wäsche, Taschengeld)	620.-
Rückstellungen für Steuern, Arzt, Unvorhergesehenes etc.	860.-
Ferien	—
Total Ausgaben	5000.-

In diesem Fall bleibt kaum Spielraum für Ferienausgaben. Soweit die monatlichen Rückstellungen für Steuern, Arzt etc. ausreichen, kann die Familie aber den 13. Monatslohn als Feriengeld einsetzen.

Beispiel 2: Familie mit zwei Kindern, monatliches Einkommen 8000 Franken netto

Fixkosten (Wohnen, Versicherungen, Strom, Fahrkosten etc.)	3500.-
Haushalt (Nahrungsmittel, Getränke, Körperpflege etc.)	1300.-
Persönliche Auslagen (Kleider, Wäsche, Taschengeld)	850.-
Rückstellungen für Steuern, Arzt, Unvorhergesehenes etc.	1700.-
Ferien	650.-
Total Ausgaben	8000.-

Bei diesem Beispiel ist es vertretbar, jeden Monat 650 Franken für Ferien auf die hohe Kante zu legen. Der 13. Monatslohn bleibt allenfalls als Reserve – und kann beispielsweise gespart werden.

Nicht verschulden! Sie rät jedoch dringend davon ab, sich der Ferien wegen zu verschulden oder die Steuerrechnung liegen zu lassen, um sich statt dessen einen Urlaub zu leisten. «Es hat keinen Sinn, das ganze Jahr über Verzicht zu üben, nur um zu sagen, wo man überall gewesen ist», findet die Budgetberaterin. Abgesehen davon kann man auch relativ günstige Ferien vorziehen – etwa indem man mit dem Velo unterwegs ist und auf Campingplätzen übernachtet.

Laut Verbrauchserhebung des Bundesamtes für Statistik (BFS) geben die privaten Haushalte jährlich 0,9 Prozent des Geldes für Pauschalreisen aus (die insgesamt getätigten Ferienausgaben gehen aus der Statistik nicht hervor). Auffallend ist immerhin, dass Personen über 60 überdurchschnittlich viel Geld für Reisen ausgeben.

Günstige Flugpreise machens möglich. Selbst während der Rezession der 90er-Jahre haben die Schweizer Haushalte nach Möglichkeit nicht beim Ferienbudget gespart – zumindest nicht was die Auslandsferien betrifft. Einmal jährlich in wärmeren Gefilden im Süden Urlaub zu machen, steht anscheinend ganz oben auf der Prioritätenliste vieler Familien. Dass bei Auslandsreisen nicht gespart wurde, hängt auch damit zusammen, dass Fliegen aufgrund des harten Wettbewerbs und der Überkapazitäten vieler Airlines günstiger geworden ist. Gespart wurde hingegen relativ häufig

Info

Bei der Arbeitsgemeinschaft Schweizerischer Budgetberatungsstellen ASB sind detaillierte Formulare mit allgemeinen Budgetrichtlinien (1 Exemplar Fr. 4.50, weitere Fr. 3.–) und eine Adressliste aller Budgetberatungsstellen erhältlich: Arbeitsgemeinschaft Schweizerischer Budgetberatungsstellen, Sekretariat, Hashubelweg 7, 5014 Gretzenbach, Tel. 062/849 42 45 Auf dem Internet lassen sich Formulare als Excel-Tabellen herunterladen: www.asb-budget.ch

bei den Inlandsferien, wie auch der Rückgang der Logiernächte in den 90er-Jahren belegt.

Haushalte, die den Gürtel enger schnallen mussten, haben zudem lieber bei Investitionsgütern als bei den Ferien gespart. Der Kauf eines neuen Autos, neuer Möbel oder neuer Haushaltgeräte ist oft hinausgeschoben worden. Die Lebens- und Benützungsdauer von Investitionsgütern wurde verlängert.

Ausgabenfreudige Touristen. In Bezug auf die Konsumlust hat sich das Blatt aber inzwischen gewendet. Gemäss der Trendstudie «Geld» des GfS-Forschungsinstituts wollen die meisten Schweizerinnen und Schweizer ihre Ferienausgaben wieder steigern – wobei aber zwischen Ferien im In- und Ausland zu unterscheiden ist. «Gemäss den in der Umfrage geäusserten Konsumabsichten ist bei den Inlandsreisen eine leichte Ausbautendenz feststellbar», betont Alex Martinovits vom GfS-Forschungsinstitut. 26 Prozent der Schweizer wollen künftig mehr Geld für Ferien im Inland ausgeben, 17 Prozent beabsichtigen aber, in diesem Bereich zu sparen. Erstmals seit 1997 ist unter dem Strich aber wieder eine Ausbautendenz feststellbar. Wie sehr nach wie vor Reisen ins Ausland im Trend sind, belegen die weiteren Ergebnisse. 35 Prozent erklären, künftig mehr Geld für Auslandsferien aufwenden zu wollen. Aber nur 16 Prozent wollen bei Auslandsferien den Gürtel enger schnallen.

Es gibt keinen anderen Bereich, in dem die Leute in vergleichbarer Weise optimistisch gestimmt sind und die Ausgaben zu steigern gedenken. «Die Änderung der Zukunftsabsichten bei den Ferienausgaben ist sehr deutlich und signifikant», betont Alex Martinovits. Die Ausgaben für Investitionsgüter wie das Auto, Möbel oder Computer wollen die meisten stabil halten.

Reisebranche: Freude herrscht. Angesichts dieses Konsumverhaltens ist es nicht verwunderlich, dass sich die Reisebranche über ansehnliche Zuwachsraten erfreut. «Das Reisebusiness läuft zurzeit sehr gut», erklärt etwa Hans-Peter Nehmer, Sprecher der Hotelplan-Gruppe. Die Herbstferien seien neuerdings oft schon im März ausgebucht. Ein enormer Zuwachs sei zudem bei Kurzausflügen für Familien feststellbar – zum Beispiel Reisen ins Disneyland nach Paris oder in den Europa-Park im grenznahen Rust.

Im Trend sind laut Nehmer zudem die Adria, die Balearen, das Rote Meer, Tunesien und generell der Mittelmeerraum. Bei den Destinationen in Übersee sind die USA, vor allem Florida, und die Karibik sehr gefragt.

Angesichts der verfügbaren Flugkapazitäten, die teils immer noch ausgebaut werden, dürften Reisen ins Ausland auch in den nächsten Jahren günstig sein. Die Schweizer werden also auch in Zukunft ihrer Reiselust fröhnen.

JÜRIG ZULLIGER

Der schweizerische Raiffeisenbote Le Messenger Raiffeiseniste

Dieses Blättchen erscheint alle 14 Tage.
Schriftl. Beiträge und Korrespondenzen
sind nach Bichelsee zu senden.
Abonnementspreis für 1912 ist 80 Rp.

Le Messenger paraîtra tous les
quinze jours.
Prix d'abonnement pour 1912 sera
de 80 centimes.

No. 1 Frauenfeld u. Bichelsee, im Februar 1912.
au Février 1912.

1. Jahrgang

An die Schweizerischen Raiffeisenkassen.

Werte Verbandsgenossen!

Was der Verbandstag damals, wo er schon 5-6000 Mann vertrat,
wiederholt auf die Zukunft verschoben hat, das probieren jetzt der Unterzeichnete
und der Verleger, Herr Fridolin Müller, Buchbruder in Frauenfeld auf ihr
Wißfo, nämlich die Herausgabe eines kleinen Verbandsorgans, vor-
jahr 1912. Ein Verbandsorgan dient dazu, den Geist Raiffei-
senvereine als Brief- und Fragekasten benutzt
solange Schreibern und Posti-
kassierer,

St. Gallen, zu richten.

ig im Sinne der Arbeits-
kommission bestimmt.
sind, keine gewandten
wir doch die Arbeit über-
swollende Würdigung der
hoffenden Hoffnung auf die
n. So treten wir denn
menten mit den Gedanken
haltung der ganzen schwei-

en.
Worten werden wir un-
zu für die Mehrung und
Raiffeisens, wir wollen
in suchen den Geist der
und eines opferwilligen
entwegt jeshalten an den
stehen Vater Raiffeisens,
die fortschrittlichen Erzun-
uns zu nutzen zu machen.
feisengedankens, mit der
er Kassen muß auch Schritt
ke Verwaltung des Ver-
bedenen Zahl von Kassen
riorische Einrichtung ge-
heutigen Verhältnissen.
verbandes, die in viele
trauten Spar-
erfor-

100 Jahre Raiffeisen (IV)

Knapp bei Kasse

Kaum gegründet, steckte der Schweizerische Raiffeisenverband schon in argen Geldnöten. Die einzelnen Raiffeisenkassen mussten erst von der Notwendigkeit eines Dachverbandes überzeugt werden, bevor sie ihm ihr überschüssiges Geld anvertrauten.

«Da ist Geld im Überfluss, und wir armen Teufel müssen schmachten», klagte 1905 der Aufsichtsratspräsident der Raiffeisenkasse Metzleren/SO in einem Brief an den Verbandsdirektor, Pfarrer Traber aus Bichelsee/TG. Der rührige Mann hatte jenseits der Landesgrenze eine vielversprechende Geldquelle geortet. Im elsässischen Hirsingue hatte er mit dem Kassier der dortigen Kreditgenossenschaft ein Glas Wein getrunken. Dabei war man auch auf die schwierige finanzielle Lage des kurz zuvor gegründeten Schweizerischen Raiffeisenverbandes – heute Schweizer Verband der Raiffeisenbanken (siehe Kasten) – zu sprechen gekommen.

«Kleine Flut und grosse Ebbe». Die Verwalter und Behörden der angeschlossenen Kassen fragten bei der Verbandsleitung immer wieder um Kredite an, erhielten aber oft abschlägigen Bescheid. Die junge Organisation hatte mit einem

Mangel an Betriebsmitteln zu kämpfen. Und schon der erste Jahresbericht beklagte 1903 den Wechsel zwischen «kleiner Flut und grosser Ebbe».

Ein Kredit ausländischer Schwester-genossenschaften, die nach dem gleichen Prinzip wirtschafteten, aber finanziell auf sichererem Boden standen, wäre da gerade recht gekommen und hätte den Schweizern zumindest vorübergehend aus der Patsche geholfen.

Kirchturmpolitik. Aus der Finanzspritze von Seiten ausländischer Genossenschaften wurde schliesslich nichts. Die Situation verschlimmerte sich noch. Erstens war auch in der Schweiz zunächst keine Bank bereit, dem jungen Verband einen grösseren Blankokredit einzuräumen. Zweitens stieg die Zahl der angeschlossenen Kassen von 10 im Jahr 1902 auf 136 im Jahr 1910 – und mit ihr wuchs die «Kreditplage». In den Augen der Verbandsgründer betrieben die

lokalen Genossenschaften eine zu ausgeprägte Kirchturmpolitik. «Wenn die Gemeinnützigkeit nur bis an die Grenzpfähle der Gemeinde reicht und dann aufhört, dann ist ein gedeihlicher Verband überhaupt unmöglich», begründete Traber seine Forderung nach einem ernsthafteren Engagement für die übergeordneten Interessen.

Der vorgesehene Geldausgleich zwischen den Kassen und Regionen funktionierte nicht, weil die Genossenschaften ihr überschüssiges Kapital gar nicht oder nur kurzfristig an die Verbandskasse nach Bichelsee schickten, aber immer wieder Kreditforderungen stellten.

Hilfe von der Genossenschaftsbank. 1906 ermöglichte eine neue Allianz der Verbandsleitung eine erste Verschnaufpause. Die Genossenschaftsbank in St. Gallen erklärte sich bereit, im Auftragsverhältnis den Geldausgleich und die Buchführung des Verbandes zu besor-

Zeuge einer bewegten Zeit: Der 1912 erstmals erschienene «Schweizerische Raiffeisenbote», Urahn des Kundenmagazins «Panorama», richtete sich an die Verwalter und Behörden der lokalen Genossenschaften und sollte das Zusammengehörigkeitsgefühl zwischen den Kassen und dem Verband stärken.

gen und der Raiffeisen-Bewegung einen grösseren Blankokredit einzuräumen. Die Zusammenarbeit mit den Bankfachleuten aus der Ostschweiz entlastete die Verbandsleitung, allen voran Pfarrer Traber und seine Schwester Veronika, von den zeitraubenden Detail- und Routinearbeiten.

Der Friede währte allerdings nicht lange. Denn bald waren auch die Kassen der Genossenschaftsbank leer. Der Verbandsdirektor musste wiederholt den rettenden Engel spielen und Geld auf-treiben, wenn die Kassen mehr Kapital einforderten als zurückbezahlten. «Am Beten soll's meinerseits nicht fehlen», kommentierte der Direktor der Genossenschaftsbank 1908 eine derartige Rettungsaktion.

Der Draht der beiden Direktionen zu den himmlischen Sphären schien zumindest in Notfällen ganz gut zu funktionieren, vermochten sie doch die Zahlungs-unfähigkeit wiederholt abzuwenden.

Im Mai 1917 fanden das Verbandspersonal und ein grosser Teil des Mobiliars noch in der guten Stube von Geschäftsführer Josef Stadelmann Platz.

Schiffbruch auf dem «wilden Meere». Lange konnte es aber so nicht weitergehen. Die Nerven aufreibende Situation trübte schliesslich auch das Verhältnis zwischen dem nebenamtlichen Verbandsdirektor Traber und den Profis von der Genossenschaftsbank. Traber liebäugelte mit der Idee, eine eigene, hauptamtlich verwaltete Zentralkasse zu gründen und die Zusammenarbeit mit der Genossenschaftsbank aufzukündigen. In den eigenen Reihen stiessen die Unabhängigkeitsbestrebungen von Pfarrer Traber aber nicht auf einhellige Begeisterung. Auch die Direktion der Genossenschaftsbank, die das Vertrauen vieler Kassen genoss, goutierte seine Vorschläge überhaupt nicht.

Die Meinungsverschiedenheiten spitzen sich zu. Und in den Jahren 1911 und 1912 kam es zu einem erbitterten Schlagabtausch, der beinahe zu einer Zersplitterung des noch fragilen Verbandes geführt hätte. Im Januar 1912 erreichte die Auseinandersetzung ihren dramatischen Höhepunkt. Der ausserordentliche Verbandstag glich, so der Protokollführer, zeitweise «einem wilden Meere». Die Verbandsleitung erlitt dabei Schiffbruch. Als die Vertreter der Genossenschaften die Gründung einer selbstständigen Zentralkasse ablehnten, trat der Vorstand – und mit ihm Pfarrer Traber – geschlossen zurück.

Die neue Verbandsleitung beendete zwar die Zusammenarbeit mit der Genossenschaftsbank schon bald und gründete 1915 eine eigene Zentralkasse. Trotzdem kam es über zehn Jahre lang kaum zu Kontakten mit dem Bichelseer Pfarrer, der sich um sein Lebenswerk betrogen sah. Erst 1925 nahm er wieder an einem Verbandstag teil, wo er begeistert gefeiert wurde. **SYBILLE OBRECHT**



Die Gründung des Schweizerischen Raiffeisenverbandes

Als Pfarrer Traber und seine Mitstreiter 1902 den Schweizerischen Raiffeisenverband gründeten, sahen sie sich zuerst eher mit vornehmer Zurückhaltung als mit flammender Begeisterung konfrontiert. Viele Raiffeisenkassen traten erst nach längerem Zögern bei, leuchtete doch ihren Gründern – oft eingefleischte Föderalisten! – der Nutzen des Zusammenschlusses auf nationaler Ebene nicht immer ein.

Bald zeigte sich aber, dass der Dachverband den lokalen Genossenschaften viele Vorteile brachte. Seine ehrenamtlichen Mitarbeiter unterstützten die Gründung neuer Raiffeisenkassen, berieten die Genossenschaften und vertraten die Raiffeisen-Idee nach aussen. Vor allem aber gewährleistete der Verband eine einheitliche Geschäftsführung, welche die Buchhaltung der angeschlossenen Institute regelmässig revidierte. Von Anfang an fungierte der Verband auch als Geldausgleichsstelle zwischen den einzelnen Raiffeisenkassen.

Zehn Jahre nach der Verbandsgründung liess sich die Arbeit nicht mehr nebenbei bewältigen oder delegieren. 1912 wurde deshalb mit Josef Stadelmann der erste hauptamtliche Mitarbeiter eingestellt – ein Generalsekretär, Zentralbuchhalter und Verbandsinspektor in Personalunion! Bis 1918 glich die Verbandszentrale aber einer Stubenbank. Denn geschäftet wurde im St. Galler Privathaus von Stadelmann. Das Wohnzimmer diente als Büro und die Küche als Spedition – bis schliesslich eigene Geschäftsräumlichkeiten angemietet wurden. (so.)

Foto: zvg

Vontobel Fund - Emerging Markets Equity

Schwellenländer im Aufschwung

Der Vontobel Fund – Emerging Markets Equity verzeichnet im Jahr 2000 deutlich höhere Wertsteigerungen als der Vergleichsindex. Hierzu tragen der anhaltende weltwirtschaftliche Aufschwung und eine erfolgreiche Titelauswahl bei.

Auch in den Schwellenländern stehen Technologieaktien im Vordergrund des Anlegerinteresses. Diese sind im Vergleich mit den Technologieaktien in den USA günstig bewertet.

Seit Jahresbeginn legte der Vontobel Fund – Emerging Markets Equity in Schweizer Franken um 10,9 Prozent an Wert zu (siehe Grafik) – beinahe doppelt so viel wie der Vergleichsindex. Auch im Mehrjahresvergleich konnte der Fonds den Benchmark wertmässig übertreffen. Diese Entwicklung ist Ergebnis günstiger volkswirtschaftlicher Rahmenbedingungen und einer erfolgreichen Titelselektion.

Günstige Rahmenbedingungen. Das positive Wirtschaftswachstum hält in den

Sie sind im Schwellenländer-Fonds

Brasilien	12,9%	Südafrika	12,4%
Indien	12,0%	Korea	11,3%
Mexiko	10,1%	Taiwan	6,5%
Malaysia	6,0%		

meisten Ländern an. Die monetären Rahmenbedingungen sind günstig. Die nicht voll ausgelasteten Produktionskapazitäten begrenzen Inflationsrisiken und ermöglichen tiefe Zinsen. Und die strukturellen Verbesserungen (Restrukturierung im Banken- und Unternehmenssektor) werden tendenziell fortgesetzt.

Gleichzeitig bestehen in einigen Schwellenländern weiterhin potentielle Risiken, die zeitweise zu Preisschwankungen auf den betreffenden Märkten führen können. Hierzu zählen mögliche Kapitalverkehrskontrollen und erschwer-

te ausländische Direktinvestitionen. Zudem ist es ungewiss, wie weit das erwartete tiefere US-Wirtschaftswachstum die Schwellenländer negativ beeinflusst.

Strikte Anlagegrundsätze des Portfolio-Managements. Das Vontobel-Portfolio-Management verfolgt strenge Anlagerichtlinien, die sich langfristig auszahlen. Die Manager bevorzugen Unternehmen, die bezüglich des Verkaufs- und Gewinnwachstums sowie der Eigenkapitalrendite über längere Zeit eine erfolgreiche Geschichte aufweisen. Dazu gehören Unternehmen mit folgenden Eigenschaften:

- > Möglichst geringer Verschuldungsgrad
- > Stabiles Wachstum der Einnahmen
- > Verlässliche Gewinnzahlen
- > Erfolgs- und wettbewerbsorientiertes Management
- > Hohe und stabile Margen
- > Marktführerschaft in der jeweiligen Branche

Veränderte Einschätzung des koreanischen Markts. Die qualitätsorientierte Investitionspolitik verhinderte bis August 1999 ein grösseres Engagement im koreanischen Markt. Dies führte vorübergehend zu einer Underperformance des Fonds gegenüber dem Benchmark. Der Fremdfinanzierungsgrad bei den 50 koreanischen Top-Unternehmen lag im Durchschnitt bei über 300 Prozent. Die Margen und die Eigenkapitalrendite waren nur knapp positiv. Soweit Aktien eine hohe Performance erzielten, betraf dies Finanzinstitute mit hohem Konkursrisiko.

Mehr als 90 Prozent der koreanischen Unternehmen entsprachen somit nicht den Vontobel-Anlagerichtlinien. Daher war die Suche nach entsprechenden Firmen aufwendig, aber in einigen Fällen erfolgreich. Firmen wie etwa Samsung Electronics zählen mittlerweile zu den grössten Positionen im Fonds.

Aktuelle Anlagepolitik. Bezüglich der Auswahl von Ländern und Regionen befindet sich der Fonds nahe am Vergleichsindex. Der Hauptgrund für die Outperformance des Fonds liegt in der Titelauswahl. Einige der grössten Positionen im Fonds betreffen Telecom- und Technologieunternehmen in Lateinamerika und Asien, die sich wertmässig sehr günstig entwickelten. Technologieunternehmen in Asien sind im Vergleich zu den entsprechenden US-Firmen günstig bewertet. Solange der Boom der Technologieaktien anhält, dürfte diese positive Entwicklung anhalten.

Investitionen in Emerging Markets bleiben für international orientierte Investoren vielversprechend und ertragbringend. Dabei meidet der Fonds soweit als möglich Positionen mit hohem Rückschlagpotenzial, um die Investoren vor grösseren Wertverlusten zu schützen.

MARTIN LEBER

Entwicklung des Vontobel Fund – Emerging Markets Equity



Stellen Sie sich vor: Sie lieben Privatsphäre
genauso wie eine schöne Aussicht.

Und Sie geniessen es...



...dass beides gleichzeitig
zu haben ist.

Flächenvorhänge 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 5/00 F
 Rufen Sie mich an für einen Termin im Showroom

Name

Vorname

Strasse, Nr.

PLZ/Ort

Telefon



Hypothekarmodelle

Drei Wege zu vier eigenen Wänden

Wer ein eigenes Haus oder eine Eigentumswohnung finanzieren will, hat auf dem Hypothekarmarkt immer mehr die Qual der Wahl. Für «Panorama» Grund genug, die drei wichtigsten und bei den Raiffeisenbanken geläufigen Hypothekarmodelle für einmal im direkten Vergleich zu präsentieren.

JÜRGEN SALVISBERG

Variabel

Die variable Hypothek ist die traditionellste Form eines Darlehens an einen Kreditnehmer, der eine Liegenschaft besitzt oder erwirbt. Sie hat in den letzten Jahren zwar an Terrain eingebüßt. Dennoch schätzen sie nach wie vor viele Kunden, da ihnen der dahinter stehende Mechanismus vertraut ist. Die variable Hypothek ist bei den Raiffeisenbanken immer noch die gebräuchlichste Form einer Forderung, die durch ein im Grund-

buch eingetragenes Pfandrecht an einem Grundstück sichergestellt ist.

Mit einer variablen Hypothek nimmt ein Kunde die veränderlichen Bedingungen am Kapitalmarkt in Kauf. Weist der Zinstrend nach unten, kann der Kunde recht schnell von sinkenden Zinssätzen profitieren. Als Pluspunkt der variablen Variante zählt ebenso die unbeschränkte Laufzeit der Hypothek, wobei der Kunde ohne Kündigung jederzeit problemlos in >



*Wir machen Sie
fit für die Börse.*



Wir schenken Ihnen
Finanz-Know-how.



Foto: B&S

Fest

eine Fest- oder Libor-Hypothek wechseln kann.

Wie bei den beiden anderen Modellen verzichten die Raiffeisenbanken beim Abschluss einer variablen Hypothek normalerweise auf Gebühren. Bei der zweiten Hypothek, die in der Regel 15 Prozent der Anlagesumme (neben 65 Prozent erster Hypothek und verlangten 20 Prozent Eigenkapital) ausmacht, hat der Schuldner die Wahl zwischen direkter und indirekter Amortisation.

Nachteilig ist die Variante «variabel», wenn die Zinskurve nach oben zeigt. Denn im Gegensatz zur Fest- und Libor-Hypothek mit Absicherung gegen oben ist bei der variablen Hypothek keine Notbremse eingebaut.

Festhypotheken kamen in den 70er-Jahren langsam auf und wurden in den vergangenen Jahren dank sinkenden Zinsen sehr populär. Viele Schuldner ergriffen die günstige Gelegenheit, um ihre variable Hypothek aufzulösen und sich so für eine bestimmte Laufzeit an tiefe Zinsen zu binden. Mit einer Festhypothek werden die Schuldzinsen längerfristig genau berechenbar und können im Haushaltsbudget als Fixkosten fungieren. Zudem ist die steuerbegünstigte indirekte Amortisation der zweiten Hypothek wie bei den beiden anderen Varianten gewährleistet.

Mit einer Festhypothek übernimmt ein Kunde Chancen und Risiken einer Zinsänderung. Zu einem falschen Zeitpunkt abgeschlossen, kann eine Festhypothek bei fallenden Zinsen zumindest psychisch schmerzhaft sein. Denn ein vorzeitiger Ausstieg aus dem Vertrag ist nur gegen Entschädigung möglich. Im umgekehrten Fall von steigenden Zinsen kann die Freude des Kunden von kurzer Dauer sein. Spätestens wenn die Festhypothek ausläuft, kann sich in einer Hochzinsphase die bange Frage stellen, ob die Tragbarkeit noch gegeben ist.

Wenn stark steigende Zinsen zu erwarten sind, empfiehlt sich eine Festhypothek in jedem Fall. Deren Zinskonditionen liegen je nach Trend und Laufzeit mehr oder weniger deutlich über den jeweils aktuellen der variablen Hypothek. Wer nicht alles auf ein Pferd setzen will, kann das Heil seines Portemonnaies auch in einem Mix mit einer variablen Hypothek oder in der zeitlichen Staffelung von mehreren Festhypotheken suchen.

Libor

Libor-Hypotheken orientieren sich an den kurzfristigen Zinsen auf dem europäischen Geldmarkt. Libor ist die Abkürzung für «London Interbank Offered Rate» und stellt jenen Zinssatz dar, zu dem sich erstklassige Banken gegenseitig Geld ausleihen. Für Banken und Kunden ist der Basiszinssatz damit transparenter als bei den anderen Modellen.

Die LiborTop-Hypothek der Raiffeisenbanken kombiniert viele Vorteile der bekannteren Varianten «fest» und «variabel». Die Kunden können von sinkenden Zinsen auf dem internationalen Markt profitieren, ohne steigenden Zinssätzen schutzlos ausgeliefert zu sein. Denn ein bei Vertragsbeginn fixierter Maximalzins stellt eine wirkungsvolle Sicherung (Cap) dar, so dass der Schuldner seine maximale Belastung kennt. Damit kann der Kunde genau ausrechnen, ob er allenfalls die höchsten Zinskosten im Rahmen seines Haushaltsbudgets verkraften könnte.

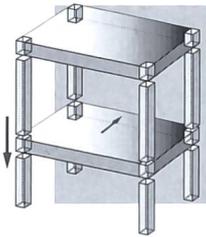
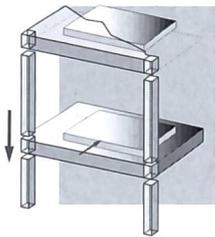
In den 90er-Jahren fiel der Libor-Satz von über 9 auf unter 2 Prozent, was ihn für Kunden und Banken sogar ohne Absicherung attraktiv machte. Der Abschluss einer LiborTop-Hypothek erfolgt mit einer Laufzeit von drei, fünf oder sieben Jahren. Die Anpassungen der Zinsen erfolgen jeweils halbjährlich per 31. März und 30. September.

Aber auch die modernste Hypothekenform hat ihre Nachteile. Der Libor ist bei steigenden Zinsen wie bisher im Jahr 2000 wenig interessant und weist erst noch viele Schwankungen auf. Die nötige Mindestsumme beträgt 200 000 Franken. Eine vorzeitige Kündigung ist nur mit Zahlung einer Entschädigung möglich.

BALKONSANIERUNG

ohne

wenn, vielleicht und aber!



- kurze Montagezeit
- stabiler Leichtbau
- Farben nach Wunsch
- pflegeleicht

Balkonplus

Balkoncomfort

Balkonplus: Balkonvergrößerung leicht gemacht! Vorfabrizierte GFK-Plattformen werden über die bestehenden Betonplattformen gezogen und fixiert.

Balkoncomfort: Unkomplizierte Realisation von Balkon-Umbauten. Komplett vorgefertigt. Auch auf nichttragende Wände montierbar.

HEEBAG-Balkone werden nach Ihren Wünschen und Bedürfnissen geplant! Als Fertigelemente in bester Schweizer Qualität hergestellt und oft in nur einem Tag montiert!



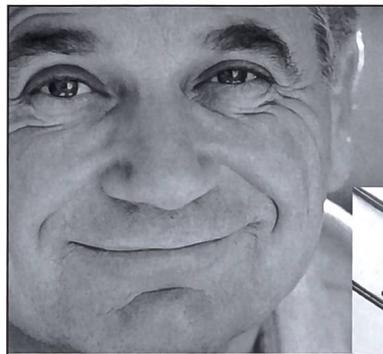
Umbau

Sanierung

HEEBAG
ALBIN HEEB AG

SG/GR/TG/GL/ZH: HEEBAG, Albin Heeb AG, 9464 Lienz
AG/SH/ZG/SZ/TL Tel. 071 / 767 70 70, Fax. 071 / 767 70 75

übrige Schweiz: Hug & Zollet AG, 3178 Bödingen
Tel. 031 / 747 75 73, Fax. 031 / 747 75 27



«Mein Treppenlift ist von Rigert.»



Aus der TV-Werbung

rigert
TREPPENLIFTE

- Kürzeste Lieferfrist
- Schweizer Qualität und Sicherheit
- Beratungstelefon 041-854 20 10
- Vertretungen in Ihrer Nähe

8467 Truttikon ZH
052-317 21 41
4142 Münchenstein BL
061-411 24 24

3661 Uetendorf BE
033-345 22 42
1038 Bercher VD
021-887 80 67

Bon für Ihren Prospekt

- Innenanlagen
 Aussenanlagen

Name

Strasse

PLZ/Ort

Telefon

59/00 d

rigert AG, Treppenlifte
Eichlhalde 1
CH-6405 Immensee

www.rigert.ch • Rigert Treppenlifte • ISO 9001



Fordern Sie unverbindlich unseren Gesamtkatalog an oder lassen Sie sich von unserem Außendienst beraten. Wir sind sicher - die Qualität und die große Auswahl an Systemen für praktisch jeden Einsatzbereich überzeugt auch Sie!



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

UHL

Ihr Partner für anspruchsvolle Wohnumfeldgestaltung

Kreative Lösungen mit Beton-Steinen!

Ob als Trockenmauersysteme, Belagplatten, Dekorplatten, Böschungspflanzsteine, Pflastersysteme oder Palisaden... UHL-Betonelemente bieten in jedem Anwendungsbereich vielseitige Möglichkeiten ganz individueller Gestaltung.



UHL Servicebon

Bitte schicken Sie mir kostenlos und unverbindlich Ihren Gesamtkatalog zu

Name/Vorname:

Strasse:

PLZ/Ort: Telefon:

PA 5/00

Bitte ausschneiden und einsenden oder faxen an:
Alther Bau Consulting, Ackerstrasse 27, CH-8266 Steckborn,
Tel: 052/770 21 11, Fax: 052/770 21 13, e-mail: alther@alther-consult.ch

Der Boom lässt auf sich warten

Direktverkauf in der Landwirtschaft erfordert mehr, als einen Stand an die Strasse zu stellen. Gefragt sind Eigeninitiative und Kreativität für Nischenprodukte mit hoher Wertschöpfung, die das bäuerliche Einkommen substanziell verbessern.



Da, am Strassenrand, ein kleiner Wegweiser: «Birchhof». Ein Strässchen schlängelt sich den steilen Bergflanken des aargauischen Fricktals entlang. Während ich den Wegweisern folge, an einem Kreuz und schliesslich an grossen Obstplantagen vorbei, frage ich mich, was für einen Direktverkauf ich in der Abgeschiedenheit dieser voralpinen Hügellzone wohl antreffen werde.

Die Lage kann entscheidend sein. Die Familie Treier empfängt mich am Küchentisch. «Nein, wir sind wirklich kein typischer Direktverkaufs-Hof!» Denn geeignet für den Direktverkauf sind insbesondere Bauernhöfe, die in der Nähe von Städten liegen oder an einer gut befahrenen Durchgangsstrasse.

Treiers Hof liegt abseits vom Dorf Wölflinswil auf einer Tafeljurahöhe. Wie findet die Familie da Kundschaft? «Vor allem durch den persönlichen Kontakt», sagt Judith Treier. «Man muss gerne mit den Leuten reden, auf ihre Wünsche und Ideen eingehen – dann kommen sie auch gerne wieder. Man muss sie hegen und pflegen!»

Die initiative Direktverkäuferin hat, um Kinder, Hof und Direktverkauf unter einen Hut zu kriegen, feste Verkaufszeiten eingeführt: Mittwochnachmittag und Samstag ganzer Tag. Das steht auf der professionell gestalteten Visitenkarte, die auch das Angebot auflistet und einen Lageplan des Hofes zeigt.

Veränderte Einkaufsgewohnheiten. Hans Treier blickt zurück: «Früher haben die Leute harassenweise eingekauft und die Ware eingekellert. Heute kaufen

sie öfter – aber kleinere Mengen. Wir müssen uns dauernd den Kundenwünschen anpassen.»

Er muss es wissen. Denn der Direktverkauf hat Tradition auf dem «Birchhof». Sein Vater hat bereits vor 18 Jahren damit angefangen. Gemäss Hans-Peter Brandenburger, Leiter der Abteilung «Agroimpuls» beim Schweizerischen Bauernverband, ist der Direktverkauf erst 1998 mit der neuen Agrarpolitik des Bundes aufgekommen. Die Agrarreform 2002 fordert vom Landwirt mehr Eigeninitiative beim Verkauf. «Seither sind Direktverkaufsstände wie Pilze aus dem Boden geschossen», sagt Brandenburger. «Doch damit ist es leider nicht getan.»

Unternehmerisch denken. Der Direktverkauf müsse professionell betrieben werden, betont Brandenburger. Professionell heisst: Sich für seinen Standort

Zum Sammeln von Obst, Kartoffeln und Nüssen

Der Satz «Auf Herbstspaziergängen dürfen Sie ausserdem ungeniert sammeln» im Artikel «Denken Sie langfristig!» («Panorama» 1/2000) hat einige Reaktionen aus bäuerlichen Kreisen hervorgerufen. Tatsache ist: Der Satz stimmt so nicht. Denn im Grunde



ein eigenes Verkaufskonzept erarbeiten, realistische Preise verlangen, Spezialitäten anbieten, auf Kundenwünsche eingehen, unternehmerisch denken.

Ziel des Direktverkaufs ist, eine substanzielle Einkommensverbesserung zu erreichen. Familie Treier auf dem «Birchhof» ist das beste Beispiel für einen erfolgreichen Betrieb. Etwa ein Drittel des Einkommens wird über den Direktverkauf erarbeitet. Auf den 20 Hektaren Land betreiben Treiers einen IP-Betrieb mit 16 Kühen und 10 Stück Jungvieh Milchwirtschaft und etwas Ackerbau. 4,5 Hektaren sind für den Obstbau und damit für den Direktverkauf reserviert.

Medaille für «Öpfelschümli». Kirschen? Ja – aber diese werden für den Grosshandel produziert, antwortet das Fricktaler Paar. Da Kirschen von Tag zu Tag, etwa auf einem Stadtmarkt, verkauft werden müssen, eignen sie sich nicht besonders für den «Birchhof»-Direktverkauf. Die Spezialität von Hans und Judith Treier ist Kernobst: neun Apfelsorten (davon sind im April immer noch deren fünf erhältlich) und fünf Birnensorten.

Neben dem Obstverkauf haben sich die kreativen Treiers auf die Suche nach Spezialitäten gemacht. Ihr «Öpfelschümli», ein köstlicher Apfel-Champagner, kommt mit silberner Etikette – und nach Wunsch in farbigen Wellkarton verpackt – zeitgemäss und originell daher. Er eignet sich vorzüglich als Apéro und als Geschenk – auch für Firmen. Judith Treier weist stolz auf eine Medaille und ein Diplom hin. Ihr «Öpfelschümli» hat an der Internationalen Direktvermarktermesse in Wieselburg (Österreich) den 3. Platz erreicht.

Auf Anklang stossen auch die verschiedenen Kern- und Steinobstschnäp-

genommen ist das Diebstahl. Auch verkaufende und offensichtlich nicht mehr verwendete Früchte gehören dem Landbesitzer, meist dem Bauern.

Roland Meyer vom Bundesamt für Landwirtschaft präzisiert dazu: «Früher war das Sammeln gang und gäbe. Heute, wo offensichtlich viele Leute sammeln und gleich mit Kisten und Säcken anreisen, ist das nicht

se von Treiers. Besonders beliebt ist das – von einem Korber aus Wölflinswil hergestellte – Weidenkörbli mit sechs Schnapsfläschli drin. «Mit diesen Produkten erreichen wir natürlich eine höhere Wertschöpfung als mit dem Rohprodukt Obst», erklärt Hans Treier.

Zusammenarbeit zwischen Direktvermarktern. In der Nischenproduktion sieht auch Hans-Peter Brandenburger die Chance der Direktverkäufer. Nicht Produkte, die im Grossverteiler erhältlich sind, bringen die Kunden auf den Hof, sondern Raritäten irgendwelcher Art. «Natürlich sollte ein Direktverkäufer ein möglichst breites Sortiment anbieten, damit man bei ihm möglichst viel einkaufen kann. Hier müssten die Bauern in Zukunft mehr Initiative an den Tag legen.» Die Familie Treier, mit ihrem ganzjährigen Obstangebot sehr spezialisiert, sieht sich diesbezüglich nach neuen Möglichkeiten um. «Für uns liegt es nicht drin, auch noch Gemüse oder Fleisch anzubieten. Wir können nicht verschiedene Qualitätsprodukte herstellen. Dazu fehlen uns Zeit, Kraft und das Geld für die nötigen Investitionen.»

Flexibel auf den Markt reagieren. Treiers sind sich bewusst, dass sie immer am Ball bleiben müssen. Sie haben in zwei Kühlräume investiert, um ganzjährig erstklassige Tafeläpfel anbieten zu können, bauen einen grösseren Verkaufsraum, machen Werbung nach allen Seiten: Mitmachen bei Pausenäpfel-Aktionen, viermal jährlich einen Werbebrief an die Kundschaft versenden, Grosskunden suchen und beliefern, am Herbstmarkt Wölflinswil mitmachen, auf Messen präsent sein, neue Werbebesenke im Bereich Schnaps lancieren und immer wieder Ohren und Augen für neue Obstprodukte offen halten.

Dass er Obstbäume schon nach fünf Jahren ausreissen musste, weil die Sorte nicht mehr gefragt war, schmerzt Bauer Hans Treier. Das Bestehen auf dem Markt hat eben seinen Preis.

Direktverkauf könnte boomen. Der Bauer muss unternehmerisch werden, findet Hans-Peter Brandenburger. Der

mehr so. Ohne Zustimmung des Bauern darf niemand auf ein Feld oder in eine Obstkultur. Natürlich können herumliegende Kartoffeln unter Umständen als herrenlose Sache angeschaut werden. Wir befinden uns hier in einer rechtlichen Grauzone.»

Wer also sammeln möchte, fragt besser vorher den Bauern oder den Landbesitzer.

(cj.)

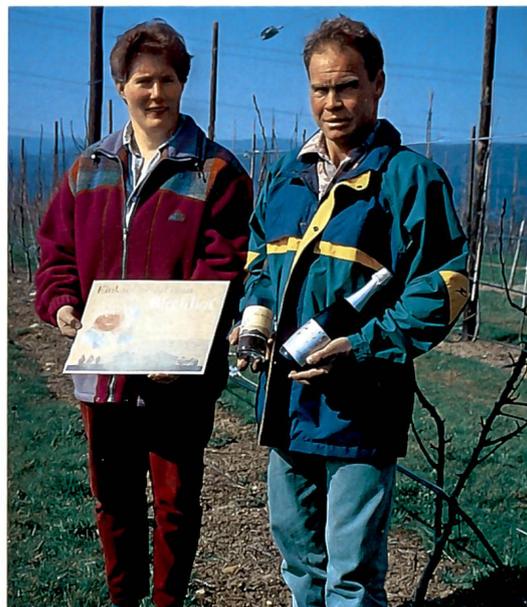
Schweizerische Bauernverband bietet Direktverkäufern unter dem Produkt «Bauernmärkt» diverse Werbe- und Verpackungsmaterialien mit dem Logo «Frisch vom Hof» an.

Unter der Internet-Adresse www.bauernverband.ch können Direktverkäufer ihren Hof und ihre Angebote platzieren. Ausser diesen zwei Serviceleistungen und Beratung von Fall zu Fall hat der Bauernverband Direktvermarktern nicht viel zu bieten. Dafür gibts die Regionalmarketing-Stellen der Kantonalverbände.

Dass der professionelle Direktverkauf – übrigens vor allem von Bio-Höfen erfolgreich betrieben – in der Schweiz derzeit leider noch ein Mauerblümchendasein fristet, zeigt sich auch darin, dass über diesen Betriebszweig nicht einmal beim Bundesamt für Statistik irgendwelche Zahlen erhältlich sind. Blickt man über die Grenzen, zum Beispiel nach Österreich, wo der Direktverkauf boomt, kann man das nur bedauern.

Denn einkaufen auf dem Bauernhof, verbunden mit einem Spaziergang im Grünen, ist ein Erlebnis für sich. Das spüre ich deutlich, als ich auf dem Rückweg beim Wegkreuz eine Rast einschalte und in einen saftigen Apfel beisse.

CORNELIA JACOB



Für ihr «Öpfelschümli» hat die Familie Treier eine Auszeichnung bekommen.

Sie wollen Feel;
wir bieten Meer.

Informationen
Tel. 0844 848 949 (Lokaltarif)

AKTION
3 für 2

**Wir schenken Ihnen
ein Toner-Modul
für Ihren Laserprinter!**

Wenn Sie bei uns zwei Rebuilt-Toner-Module bestellen, schenken wir Ihnen ein drittes dazu.

Tiefst-Preise und Top-Qualität mit 1 Jahr Funktions-Garantie.

Verlangen Sie unsere Offerte:
Becom Data-Print AG
8115 Hüttikon
Tel. 01 - 844 31 65
Fax 01 - 844 49 42
E-mail: becom@smile.ch
www.surf.to/becom

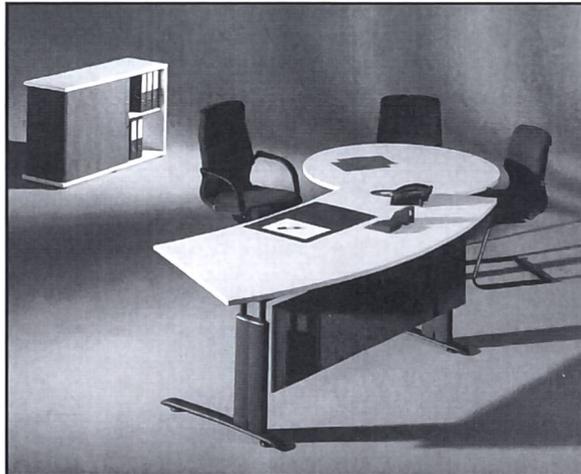
Liebe, Glück zu zweit
Begegnen Sie Ihrem/Ihrer Wunschpartner/in
mit **PRO DUE** auf

Internet: www.produe.ch



- diskrete
- erfolgreiche
- sympathische
- kostengünstige Art

PRO DUE auch in Ihrer Nähe, verlangen Sie unsere Broschüre über Ihre Regionalstelle: ZH 01/362 15 50, ZH 01/ 920 18 70, AG 062/842 44 42, GR 081/635 17 26, BE 031/972 04 08, BE 032/385 22 23, TG 071/699 22 70, LU 041/240 72 28, SG 071/744 87 88, BL 061/911 12 69



... der Einrichtungs-
SPEZIALIST für
Raiffeisenbanken

STILO
SWING



büro köbeli
Industrie Korbacker
5502 Hunzenschwil
Telefon 062 889 01 30
Telefax 062 889 01 35



Liebe Leserin, lieber Leser
Wenn Sie wissen möchten, welche Produkte im Markt der Überdachungen und Parkiersysteme Standards setzen, gibt es nur eine Adresse. Überzeugen Sie sich selbst!



velopa
Velopa AG
Binzstrasse 15, 8045 Zürich
Telefon 01-454 88 55
Telefax 01-463 70 07
E-Mail: marketing@velopa.ch
Internet: www.velopa.ch



www.velopa.ch

Innovative Lösungen für Überdachungen,
Parkier- und Absperrsysteme

Bis zum 30. Juni 2000 fahren Raiffeisen-Mitglieder zum ½ Preis aufs Jungfraujoch – Top of Europe!



Foto: JungfrauBahnen, Interlaken

Raiffeisen-Genossenschaftler(innen) profitieren aus Anlass des 100-Jahr-Jubiläums der Schweizer Raiffeisenbanken von einem exklusiven Angebot: Bis zum 30. Juni 2000 fahren alle Mitglieder mitsamt einer Begleitperson zum halben Preis von Interlaken auf das legendäre Jungfraujoch – Top of Europe. Fr. 79.50 kostet eine Fahrt ohne Halbtax-Abo, gar nur 40 Franken mit Halbtax-Abo oder

Generalabonnement. Zudem fahren pro erwachsene Person zwei Kinder (bis 16 Jahre) gratis mit. Haben Sie den Gutschein für die ermässigte Fahrt aufs Jungfraujoch – Top of Europe noch nicht erhalten? Dann wenden Sie sich an Ihre Raiffeisenbank. «Panorama» wünscht Ihnen einen unvergesslichen Tag in der atemberaubenden Bergwelt der Berner Alpen!

ERFOLGSREZEPTE

Dipl.-Ing. **Fust**[®]
KÜCHEN/BÄDER
RENOVATION



Bern 031 / 385 83 90 • Biel 032 / 344 16 04 • Burgdorf 034 / 428 21 40 • Chur 081 / 257 19 50 • Eyholz 027 / 948 12 50
Frauenfeld 052 / 725 01 50 • Föllinsdorf 061 / 906 95 10 • Glattzentrum 01 / 839 50 90 • Jona 055 / 225 37 10
Kreuzlingen 071 / 677 17 47 • Niederwangen 031 / 980 11 11 • Oberbüren 071 / 955 50 50 • Oberwil 061 / 406 90 20
Olten 062 / 206 15 45 • Schaffhausen 052 / 633 02 80 • Spreitenbach 056 / 418 14 20 • St. Margrethen 071 / 747 54 10
Suhr 062 / 855 05 40 • Thun 033 / 225 14 44 • Volketswil 01 / 908 31 51 • Winterthur 052 / 269 22 69 • Zuchwil 032 / 686 81 30
Zug 041 / 710 34 57 • Zürich 01 / 212 85 52

Foto: Regina Kühne



Agrex verlieh Innovationspreis und prämierte Alpkäse

Im Rahmen der Agrex 2000, einer jährlich im Frühling in St. Gallen stattfindenden Messe für Produktion und Marketing landwirtschaftlicher Spezialitäten, wurde zum 4. Mal der von den Raiffeisenbanken mitgesponserte Agrex-Innovationspreis verliehen. Der 1. Preis ging heuer an Sepp und Magdalena Dähler-Gründer (Bild) für ihr Projekt «Kabier». Die Bauernfamilie macht aus den Nebenprodukten eines Bio-Biers unter dem Namen «Kabier» ein zartes und besonders schmackhaftes

Fleisch, indem ihre Fleischrasserkälber neben den üblichen Futtermitteln täglich Biervorlauf, Bierhefe und Malztreber als Dessert bekommen. Kontakt: Telefon 071/367 17 19.

Den 2. Preis gewann das Projekt «Strohtour». Unter diesem Namen bieten seit 1998 sechs Bauernfamilien aus der Ostschweiz zusammen mit dem Tourismusverband Ostschweiz und Gastronomiebetrieben Exklusiv-Pauschalangebote mit Schlafen im Stroh an. Kontakt: Telefon 071/227 37 37.

Dank der finanziellen Unterstützung der Raiffeisenbanken führte die Agrex ausserdem zum 2. Mal eine Alpkäse-Prämierung durch. Die 1. Preise verlieh die Jury an Fritz Brunner (Urnäsch/Kategorie Halbhartkäse) sowie Erwin und Christine Zumbrunnen (Bolti- gen/Kategorie Hartkäse). (ma.)

Raiffeisenbank Laufen-Lützelal mit neuem, zentralen Standort

Nach der Fusion der Raiffeisenbanken Laufen und Lützelal im vergangenen Jahr wurde der bisherige Hauptsitz der Bank in Laufen zu eng. Nach einer ausserordentlich kurzen Umbauzeit von nur drei Monaten wurden deshalb an der Bahnhofstrasse, in unmittelbarer Nähe des Bahnhofs und der Einkaufszentren, neue Bankräumlichkeiten eröffnet.

Neben der grosszügigen Schalterhalle befinden sich im Erdgeschoss noch vier Büros, zwei Beratungszimmer, ein



Aufenthaltsraum und ein Sitzungszimmer. Im Untergeschoss sind im Tresorraum die freundlich konzipierten elektronischen Kundenschnittstellen untergebracht. (ma.)

Foto: z/vg

Wenn eine 99-jährige Raiffeisenbank ein 99-jähriges Mitglied hat

Ein ganz besonderes Mitglied hat die Raiffeisenbank Hägendorf-Rickenbach im Kanton Solothurn in ihren Reihen. Pauline Borner (links) ist mit ihren 99 Jahren nämlich genau so alt wie die sechstälteste Raiffeisenbank der Schweiz. An der jüngsten Generalversammlung bekam sie von Bankleiter Urs Spielmann (rechts) unter dem Applaus der 490 Versammlungsteilnehmer für ihre Treue zur Dorfbank eine Blumenschale, die einen speziellen Platz in ihrer Wohnung im Altersheim Hägendorf fand. (ma.)



Foto: Markus Angst

Die Raiffeisenbank Wettingen machte einen grossen Sprung in die Zukunft



Foto: z/vg

Komplett neu präsentiert sich das Innere der Raiffeisenbank Wettingen an der St.-Bernhard-Strasse. In den fünf Etagen blieb kein Stein auf dem anderen. Im Erdgeschoss gibt es keine Schalter und keine trennenden Glaswände mehr. Statt dessen werden die Kunden an Steh- oder Sitzberatungsplätzen bedient. Zusätz-

lich können sie auch ausserhalb der Öffnungszeiten an verschiedenen Automaten Ein- und Auszahlungen vornehmen.

Mit den aufwändigen Umbauten machte die «neue» RB Wettingen einen grossen Schritt in die Zukunft, schuf sie doch den Prototypen des neuen Konzepts «Raiffeisen-Beraterbank». Das Personal

wurde vom Bereich Vertriebsentwicklung des Schweizer Verbandes der Raiffeisenbanken (SVRB) mittels Informationsveranstaltungen, Workshops, Verhaltens- und Verkaufstrainings intensiv auf die neuen Aufgaben vorbereitet.

(ma.)



Kinder im Spital

Damit Angst nicht noch kränker macht

Vorgängige Informationen helfen Kindern bei einem plötzlich notwendigen Spitalaufenthalt über die schlimmsten Ängste hinweg. Darum organisiert der Schweizerische Verband «Kind und Spital» Führungen für Klein und Gross in Krankenhäusern.

Nein, keine Fieberblattern, entzündete Mandeln oder Blinddarmsbeschwerden trüben das Wohlbefinden. Ganz im Gegenteil: Lustige, aufgeweckte Vorschulkinder tänzeln erwartungsvoll in der Eingangshalle des Zürcher Kinderspitals herum. Zusammen mit ihren Eltern sind sie gekommen, um eine speziell für sie organisierte Spitalführung zu erleben. Schliesslich könnte aus dem «Probelauf» rasch Wirklichkeit werden.

Etwa die Hälfte aller Kinder unter sechs Jahren kommt nämlich erfahrungsgemäss – entweder stationär oder ambulant – mit dem Spital in Kontakt. Etwa zwei Drittel aller hospitalisierten Kinder treten sogar notfallmässig ins Krankenhaus ein. Um den Gefühlen von Angst und Panik, von Unsicherheit und Stress vorzubeugen, ist darum in gesunden Tagen ein Einblick in die Welt der Kranken zu empfehlen: Der Schweizerische Verband «Kind und Spital» mit Sitz in Zürich bietet unter anderem Führungen an, die kindgemäss Wissen vermitteln und die Hemmschwelle zur fremden Welt spielerisch abbauen.

Neue Erfahrungen im Gipsraum. Nach dem gegenseitigen Kennenlernen führt eine Krankenschwester die Kinder und ihre Eltern auf die Notfallstation. Nachdem die Kinder wartende und zum Teil weinende Patienten im langen Gang gesehen und bemitleidet haben, gelangen sie ganz unvermittelt in einen Raum, der kurz und bündig «Notfall» genannt wird. Neugierig begucken die Kleinen hier die metallenen Geräte im gekachelten Raum. Hier würden lebensbedrohliche Situationen etwa nach Unfällen entschärft, erklärt Schwester Christina. Der Arzt oder die Ärztin könne hier beispielsweise eine Narkose einleiten. Die Schwester zeigt den Kindern, wie sie im Ernstfall ein bestimmtes Gas – «die Schlafluft» – mit einer Maske einatmen. Sie würden dann tief einschlafen, um bei einer Operation keine Schmerzen ertragen zu müssen.

Im Gipsraum erklärt die Krankenschwester: «Es wird jetzt kalt, nass und glitschig», während sie mit weissem Material hantiert. Gebannt schauen Kinder auf Patricks linken Zeigefinger, um den Schwester Eveline eben einen Gipsverband wickelt. Langsam erstarrt die

Masse. «Im harten Gehäuse wird der Finger wieder gesunden», sagt die Fachfrau. Die Kinder sind fasziniert.

Zwischendurch horchen die Kinder auf den «Piepser». «Er ertönt, um einen Arzt oder eine Krankenschwester möglichst schnell an ein Krankenbett zurufen», erklärt die Fachfrau. Im Röntgenzimmer darf sich Matthias vorstellen, dass sein Arm «mit speziellen Strahlen fotografiert» wird. Fast vergisst er nach der probeweisen Anleitung «Einatmen, nicht atmen, wieder atmen...», mit dem Atmen fortzufahren.

Besuch im Labor und in der Spitalküche. Von Blut und Urin ist im Labor die Rede. Stella weiss, dass zur Blutentnahme ein Fingerpieks nötig ist. Als «Opfer» für den Vorzeige-Stich wählt die Krankenschwester an der heutigen Führung aber kein Kind, sondern eine Mutter. Zur Beruhigung aller Besucherinnen und Besucher übersteht sie das Intermezzo ohne Augenzwinkern...

Die schematischen Blutbilder an der Wand interessieren wenig später nur einzelne Kinder. Daniel und Christoph freuen sich hingegen am grossen Mikroskop,

Schweizerischer «Verband Kind und Spital»

Der rund 20-jährige Schweizerische Verband «Kind und Spital» hat sich verschiedene Ziele gesetzt:

- > Vorbereitung aller Kinder und Eltern auf einen möglichen Spitalaufenthalt
- > Unterstützung aller Anstrengungen zugunsten des hospitalisierten Kindes (beispielsweise uneingeschränkte Besuchszeit und Mitpflegemöglichkeit für die Eltern)
- > «Rooming-in» oder Übernachtungsgelegenheit in nächster Nähe des Kindes
- Praktische Hilfe für Eltern, Spitäler,
- > Kindergärtner(innen) und Lehrer(innen).

Schweizerischer Verband «Kind und Spital», Postfach 68, 8053 Zürich, Tel. 01/381 45 32, Fax 01/381 46 27.



unter dem der gezeigte Blutropfen ganz riesig erscheint. Auch ungeübte Augen können die weissen Blutkörperchen erkennen, deren Anzahl und Form für den Arzt oder für die Ärztin wichtig sind, um eine allfällige Krankheit zu finden. Operations- und Aufwachraum können aus Sterilitätsgründen nicht gezeigt werden. Wichtig ist für die Kinder jedoch die Zusicherung: «Mami oder Papi werden nach der Operation bestimmt bei euch sein, wenn ihr aus der Narkose erwacht.»

Weniger bedrohlich wirkt der Rundgang in der grossen Spitalküche. Hier erinnern grosse Kippkessel und schwere Schwingbesen ans genüssliche Essen. Zur grossen Freude erhalten die Kinder vom Koch an diesem Nachmittag einen Vanille-Glace-Stengel – fast wie die «Mandel-Kinder», die nach der Operation auch mit Eiscreme beglückt werden.



Info

Regionalgruppen

- > **Aargau:** Ruth Müller, Gränichen, Tel. 062/842 05 03, Fax 062/776 28 50.
- > **Basel:** Regula Mühlemann, Arisdorf, Tel. 061/813 06 86, Fax 061/813 06 89.
- > **Bern:** Patrizia Ferrise / Barbara Stucki, Gerlafingen, Tel. 031/911 79 68.
- > **Graubünden:** Theres Camenisch, Celerina, Telefon 081/833 24 04.
- > **Schwyz:** Barbara Nef, Schwyz, Tel. 041/811 43 10.
- > **Solothurn:** Susanne Gisler, Biberist, Tel. 032/675 23 06.
- > **St. Gallen:** Susi Bolt, Warth, Tel. 052/747 21 08.
- > **Thurgau:** Silvia Müller, Häuslenen, Tel./Fax 052/722 27 40.
- > **Wallis:** Denise Ogier-Sieber, Brig-Glis, Tel. 027/923 57 02.
- > **Zug:** Annelies Huwyler, Oberägeri, Tel. 041/750 24 28.
- > **Zürich/Nordostschweiz:** Postfach 68, Zürich, Tel. 01/381 81 24.

Informationen für die Eltern. Nach der anderthalbstündigen Führung dürfen die Kinder unter Anleitung einer Krankenschwester mit Mundschutz, Stethoskop und weissem Kittel «Spital spielen». Derweil stellen die Eltern ihre Fragen an die Fachpersonen. Besonders interessiert das sogenannte «Rooming-in». In den meisten Spitälern ist es heute möglich, rund um die Uhr mit dem kranken Kind zusammen zu sein. Interesse besteht auch an den Tageskliniken, die viele Kinderspitäler in der Schweiz in den letzten Jahren für ambulante Operationen eingerichtet haben.

Die Vorteile des eintägigen Aufenthaltes liegen auf der Hand. Allerdings eignen sich nur Routineeingriffe mit wenig Pflegeaufwand und wenig Schmerzen nach der Operation für einen ambulanten Eingriff. Grundsätzlich unterscheidet sich die Vorbereitung eines Kindes auf eine ambulante Operation nicht von der Vorbereitung auf einen stationären Spitalaufenthalt.

VIVIANE SCHWIZER

Hilfreiche Bücher und Spielsachen

Bei der Geschäftsstelle Schweizerischer Verband «Kind und Spital» in Zürich können verschiedene Bücher, Broschüren, Spielsachen für die Spitalvorbereitung bestellt werden. Hier einige Titel als kleine Auswahl:

- > Puzzle: «Im Spital». Einfaches Lege-spiel, ab 3 Jahren, Fr. 13.50 (jeweils plus Porto und Verpackung)
- > Kinder-Spital/Kinder-Klinik. Ein Bilderbuch zum Hineinschauen, mit Begleit-broschüre für Eltern, Fr. 25.–
- > Memory: «Ich komm' ins Krankenhaus» Fr. 24.–
- > «Aufhänger» Spital. Ein Handbuch für Eltern für die Vorbereitung ihres Kindes auf einen Spitalaufenthalt von Brigitte Kohli (Text) und Ursula Markus (Fotos), Fr. 23.50
- > Tonbandkassette: «D'Schwöschter Fee wachtet i der Nacht». Berndeutsche Geschichten, Fr. 17.–
- > Doktor-Spiel-Koffer (Fisher Price). Mit vielen beweglichen Teilen, Fr. 38.–

(vs.)



Von Passau bis Wien

Jassen Sie auf der schönen, blauen Donau!

Vom 9. bis 16. September lädt Sie «Panorama» zu einer unvergesslichen Reise ein. Mit der neuen «Viking Star» fahren Sie auf der schönen, blauen Donau von Passau nach Melk, Budapest, Esztergom, Bratislava, Wien und Dürnstein wieder zurück nach Passau. Täglich finden an Bord unter der Leitung von Hans Ricklin Jassturniere statt.

Die Donau hat – wie kein anderer europäischer Strom – das Schicksal der Länder zu beiden Seiten ihrer Ufer bestimmt und Einfluss auf die Geschichte Europas genommen. Die Donauregion zeigt dem Besucher viele Gesichter. Die Reise beginnt im alten Städtchen Passau und führt durch die sanften grünen Weinberge der Wachau zum reizvollen Donauknie bei Esztergom. Auf der ganzen Reise können Sie die Schönheiten und Sehenswürdigkeiten dieser Region besichtigen. Die fast endlos erscheinende ungarische Tiefebene, Wien und Dürnstein bilden den Abschluss dieser unvergesslichen Reise.

Natürlich wird während der vom Reisebüro Mittelthurgau organisierten Schiffsreise auch gejast und viel an Unterhaltung geboten. Gespielt wird der Einzelschieber mit zugelostem Partner (Deutschschweizer und französischen Karten). Dank der Vielfältigkeit des Unterhaltungsangebots eignet sich diese Reise aber auch bestens für Nichtjasser(innen).

Reiseprogramm

1. Tag: Schweiz–Passau–Melk. Bahnfahrt nach Landshut. Bustransfer nach Passau und Einschiffung. Schifffahrt von Passau nach Melk.

2. Tag: Melk–Budapest. Nach dem Mittagessen Ankunft in Melk. Besichtigung des barocken Benediktinerstiftes in Melk (Fr. 30.–*). Weiterfahrt durch die bekannte Wachau in Richtung Budapest.

3. Tag: Budapest. Nachmittags Stadtrundfahrt in Budapest – der «Perle der Donau», wie die ungarische Hauptstadt auch genannt wird (Fr. 16.–*).

4. Tag: Budapest–Esztergom–Bratislava. Vormittags ab Budapest Ausflug nach Szentendre (Fr. 18.–*). Gegen Abend Stadtrundgang in Esztergom (Fr. 8.–*). Fahrt Richtung Bratislava.

5. Tag: Bratislava–Wien. Vormittags Stadtrundfahrt in Bratislava, der Hauptstadt der Slowakei (Fr. 19.–*). Am Mittag Weiterfahrt nach Wien, Österreichs Hauptstadt, die weltberühmt ist durch ihre Musik und Kultur. Abendfahrt zum Heurigen (Fr. 34.–*).

6. Tag: Wien. Vormittags Stadtrundfahrt Wien (Fr. 25.–*). Nachmittags Ausflug zum Kaiserlichen Lustschloss Schönbrunn, dem Lieblingsaufenthalt von Kaiserin Maria Theresia (Fr. 46.–*).

7. Tag: Wien–Dürnstein. Vormittags Rundgang im malerischen Weinort Dürnstein (Fr. 15.–*). Gegen Mittag Weiterfahrt in Richtung Passau.

8. Tag: Passau–Schweiz. Ausschiffung und Bustransfer nach Landshut. Anschliessend Bahnrückreise in die Schweiz.

(*) fakultative Ausflüge



Zwei sehenswerte Hauptstädte

Budapest: Hauptstadt, politisches, kulturelles und wirtschaftliches Zentrum Ungarns. Von der bewegten Geschichte zeugen zahlreiche Sehenswürdigkeiten wie beispielsweise die Matthiaskirche (13. bis 15. Jahrhundert), die Kettenbrücke oder das Budaer Schloss aus dem 19. Jahrhundert. Die Margaretheninsel verhalf Budapest durch ihre Thermalquellen sogar zu dem Ruf als grösste Bäderstadt Europas.

Bratislava: Hauptstadt der Slowakei, am linken Donauufer nahe der österreichisch-ungarischen Grenze gelegen.

Die im Jahre 907 erstmals urkundlich erwähnte Stadt stand bis 1918 unter ungarischer Herrschaft. Während der Türkenkriege war es eine rein deutsche Stadt. 1541 bis 1784 war Bratislava unter dem Namen Pozsony ungarische Landeshauptstadt. Im gotischen St.-Martins-Dom wurden bis 1580 viele ungarische Könige gekrönt. Nach dem Zweiten Weltkrieg entstanden um den Altstadtkern herum ausgedehnte Industrieanlagen. Heute ist Bratislava ausserdem die grösste Weinbauregion des Landes.

200 Franken Preisreduktion für Raiffeisen-Mitglieder

Raiffeisen-Genossenschafter(innen) erhalten auf der «Panorama»-Leserreise auf die angegebenen Preise eine Reduktion von 200 Franken. Ausserdem schenken wir Ihnen den Ausflug Stift Melk im Wert von Fr. 30.–. Notieren Sie bitte auf dem Anmeldetalon, bei welcher Raiffeisenbank Sie Mitglied sind!

Ihr Schiff: M/S Viking Star

Das brandneue Schiff der Viking-Flotte ist elegant und geschmackvoll eingerichtet. Die Viking Star bietet Platz für 162 Passagiere in 80 Kabinen, die alle mit zwei unteren Betten, Dusche/WC, Telefon, TV, Radio, Fön und individuell regulierbarer Klimaanlage ausgestattet sind.

Besonders beeindruckend sind der grosszügige Salon und die Panorama-Bar. Eine gemütliche Bibliothek lädt zum Lesen und Entspannen ein. Sonnendeck, Whirlpool, Boutique und ein Fahrstuhl gehören zu den weiteren Annehmlichkeiten des Schiffes. Die kulinarischen Köstlichkeiten werden im eleganten Restaurant in einer Sitzung serviert.



Inbegriffen sind:

- > Anschlussbillett 2. Klasse, Basis Halbtax-Abo
- > Bahnfahrt 2. Klasse Schweiz-Landshut-Schweiz
- > Bustransfer Landshut-Passau-Landshut
- > Schifffahrt mit Vollpension
- > Ausflug Stift Melk
- > Reiseleitung
- > Taxen
- > Jasseinsatz

Nicht inbegriffen:

- > Fakultative Ausflüge
- > Zuschlag 2. Klasse ohne Halbtax-Abo Fr. 30.–
- > Zuschlag 1. Klasse ohne Halbtax-Abo Fr. 60.–
- > Versicherungen
- > Getränke
- > Trinkgelder

Anmeldung

Ich/wir melde(n) folgende Person(en) zur «Panorama»-Leserreise vom 9. bis 16. September 2000 auf der Donau an (bitte ankreuzen, welche Leistungen Sie wünschen – die Preise verstehen sich pro Person und inkl. 7,5 % MwSt.):

- | | | | |
|--|------------|--|------------|
| <input type="checkbox"/> 2-Bett-Kabine Standard Hauptdeck | Fr. 1880.– | <input type="checkbox"/> 2-Bett-Kabine Standard Mitteldeck | Fr. 2080.– |
| <input type="checkbox"/> 2-Bett-Kabine Deluxe Mitteldeck | Fr. 2180.– | <input type="checkbox"/> 2-Bett-Kabine Deluxe Oberdeck | Fr. 2380.– |
| <input type="checkbox"/> Zuschlag Doppelkabine zur Alleinbenützung | Fr. 590.– | <input type="checkbox"/> Zuschlag Bahnfahrt 1. Klasse | Fr. 90.– |
| <input type="checkbox"/> Halbtagesausflug Szentendre | Fr. 18.– | <input type="checkbox"/> Stadtrundfahrt Budapest | Fr. 16.– |
| <input type="checkbox"/> Stadtrundfahrt Bratislava | Fr. 19.– | <input type="checkbox"/> Stadtrundgang Esztergom | Fr. 8.– |
| <input type="checkbox"/> Stadtrundfahrt Wien | Fr. 25.– | <input type="checkbox"/> Abendfahrt zum Heurigen (Wien) | Fr. 34.– |
| <input type="checkbox"/> Rundgang Dürnstein | Fr. 15.– | <input type="checkbox"/> Schloss Schönbrunn | Fr. 46.– |
- Annullations- und Rückreisekostenversicherung Fr. 39.– (obligatorisch, ausser wenn eigene vorhanden)

1. Name: _____ Halbtax-Abo Ja Nein, Jasser Ja Nein, Kartenart D F

2. Name: _____ Halbtax-Abo Ja Nein, Jasser Ja Nein, Kartenart D F

Strasse: _____ PLZ/Ort: _____

Tagsüber erreichbar unter Telefon: _____

Genossenschafter(in) bei Raiffeisenbank: _____

Wenn möglich Platz im Nichtraucher Raucher

Datum: _____ Unterschrift: _____

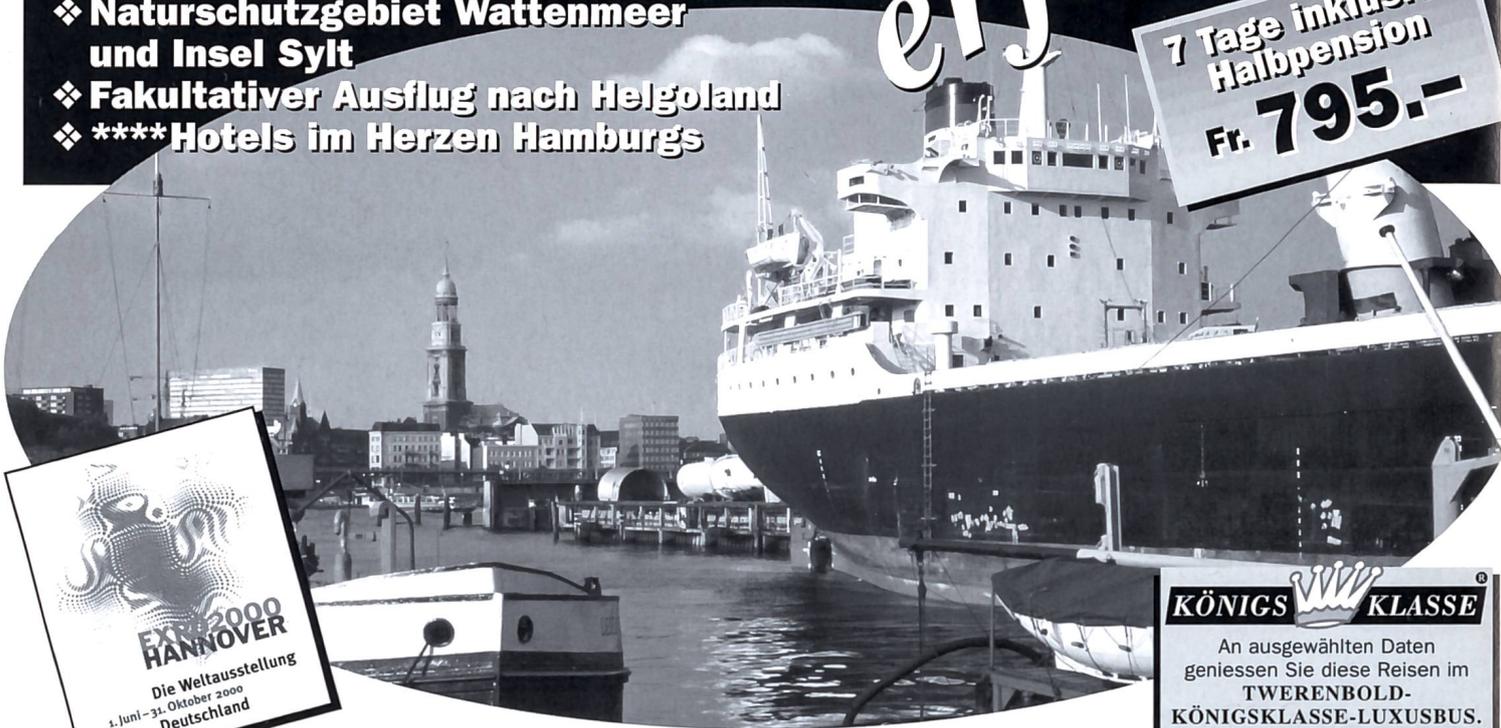
Ausschneiden und einsenden an: «Panorama»-Raiffeisen, Leserreise, Postfach, 9001 St. Gallen

Nordsee – Hamburg – Nordfriesland

- ❖ Norddeutsche Hansestädte
- ❖ Naturschutzgebiet Wattenmeer und Insel Sylt
- ❖ Fakultativer Ausflug nach Helgoland
- ❖ **** Hotels im Herzen Hamburgs

erfahren

7 Tage inklusive Halbpension
Fr. 795.-



KÖNIGS KLASSE
An ausgewählten Daten genießen Sie diese Reisen im TWERENBOLD-KÖNIGSKLASSE-LUXUSBUS.

IHR REISEPROGRAMM

1. Tag: Schweiz–Hamburg. Hinreise via Karlsruhe, Frankfurt, Kassel, Hannover nach Hamburg.

2. Tag: Hamburg. Heute steht die Besichtigung der Hansestadt Hamburg – nach Berlin die grösste Stadt Deutschlands – auf dem Programm. Anschliessend unternehmen wir eine Hafenrundfahrt. In den unzähligen Hafenbecken der Nord- und Südsee können wir Seeluft schnuppern und die Ozeanriesen bestaunen. Der Nachmittag steht zur freien Verfügung für individuelle Besichtigungen und Shopping.

3. Tag: Hansestadt Lübeck. Ausflug nach Lübeck, der «Königin der Hansestädte». Auf einer geführten Besichtigung lernen wir die «Stadt der sieben Türme» mit ihren Sehenswürdigkeiten kennen: Mächtige Backsteinkirchen, geschichtsträchtige Bürgerhäuser und malerische Höfe prägen Lübeck. Die Altstadt ist von der Unesco zum «Kultur- und Naturerbe der Welt» deklariert worden. Am Nachmittag verlassen wir Lübeck auf ungewöhnliche Art: Bei der Moltkebrücke startet die romantische und gemütliche Wakenitz-Schiffahrt. Wir fahren entlang der ehemaligen grünen Zonengrenze, durch ein malerisches Landschaftsschutz- und Erholungsgebiet, bis zum Ratzeburger See.

4. Tag: Fakultativer Ausflug nach Helgoland. (An den bezeichneten Daten Besuch der Expo 2000. Beachten Sie den Hinweis.) Fahrt zum reizvollen Seebad Büsum an Schleswig-Holsteins Nordseeküste. Kleine Kreuzfahrt zur Insel Helgoland. Roter, steil aus dem Meer ragender Fels, grünes Land und gelber Sand: das sind die Farben von Helgoland. Etwa 4 1/2-stündiger Aufenthalt auf der autofreien Hochsee-Insel. Am späteren Nachmittag erreichen wir mit dem Schiff wieder Büsum, und der Car bringt uns zurück nach Hamburg.

5. Tag: Nordseeküste und Insel Sylt. Fahrt durch die sanfte, grüne Landschaft Nordfrieslands bis nach Niebüll. Mit dem Autozug über den Hindenburgdamm bis Westerland auf Sylt. Wir durchqueren so das Naturschutzgebiet Nordfriesisches Wattenmeer. Zweimal täglich, im Rhythmus von Ebbe und Flut, breitet sich das Wattenmeer in eine in der Welt einmalige Gezeitenlandschaft aus. Auf Sylt lernen wir Orte wie Keitum mit seinen schönen riedgedeckten Friesenhäusern, das Sylter Heimatmuseum und die spätromanische Severinkirche kennen. Anschliessend Zeit für einen Bummel durch das mondäne Nordseebad Westerland, den Hauptort der Insel. Das Nordseebad List ist geprägt durch die faszinierende Naturlandschaft mit den in Deutschland einzigartigen Wanderdünen und durch die bunte Atmosphäre des Hafens. Vom Lister-Hafen aus erreichen wir bequem mit der Autofähre die dänische Insel Römö. Rückfahrt nach Hamburg.

6. Tag: Hamburg–Bad Kissingen/Fulda. Heute verlassen wir Hamburg. Fahrt entlang der typischen Landschaft der Lüneburger Heide mit ihren Wäldern, Mooren, weidenden Schnucken, geduckten Heidehäusern und Wacholderbäumen. In der Herzogsstadt Celle, am Südrand der Heide, haben wir Zeit für einen Bummel durch die Altstadt mit ihren malerischen Fachwerkhäusern. Weiterfahrt südwärts nach Bad Kissingen bzw. Fulda (Königsklasse), unserem letzten Übernachtungsort.

7. Tag: Bad Kissingen/Fulda–Würzburg–Schweiz. Vormittags kurze Fahrt nach Würzburg und Zeit zur freien Verfügung für individuelle Besichtigungen oder Shopping in dieser zauberhaften Main-Fränkischen Stadt. Sehr sehenswert ist die Würzburger Residenz (Unesco-Weltkulturgut). Nachmittags Rückfahrt in die Schweiz zu den Einsteigeorten.

Weltausstellung «Expo 2000»
Besuch der «Expo 2000» in Hannover.
An folgenden Daten beinhaltet die mit unserem klassischen Fernreisebus durchgeführte Reise an Stelle des fakultativen Ausfluges nach Helgoland einen Besuch der Weltausstellung «Expo 2000» in Hannover (muss mit Ihrer Buchung reserviert werden):
09.07.–15.07./23.07.–29.07./13.08.–19.08./20.08.–26.08.
Die an den selben Daten durchgeführten Reisen mit dem Königsklasse-Luxusbuss beinhalten den fakultativen Ausflug nach Helgoland, gemäss obigem Programm.

IHRE HOTELS
Sie wohnen fünf Nächte im Herzen Hamburgs, in den Erstklasshotels Berlin (Königsklasse) oder St. Raphael (off. Kat.****). Alle Zimmer verfügen über den in dieser Hotelkategorie üblichen Komfort. Zu den weiteren Einrichtungen gehören grosszügige Aufenthaltsräume, Restaurant und Bar. Zwischenübernachtung auf der Rückfahrt: Hotel Sonnenhügel in Bad Kissingen (off. Kat.****) bzw. Holiday Inn in Fulda (Königsklasse, off. Kat. ****).

Damit alle gut fahren, seit 1895.
TWERENBOLD
Buchungs-Tel. 056 484 84 84
Fislisbacherstrasse, 5406 Baden-Rüthof

Preise pro Person	Fr.
7 Tage inkl. Halbpension	795.-
Einzelzimmerzuschlag	165.-
Zuschlag Königsklasse	245.-

Reisedaten 2000	
Sonntag–Sonntag im Fernreisebus	KÖNIGS KLASSE
02.07.–08.07.	09.07.–15.07.
09.07.–15.07.	23.07.–29.07.
16.07.–22.07.	13.08.–19.08.
23.07.–29.07.	20.08.–26.08.
30.07.–05.08.	
06.08.–12.08.	
13.08.–19.08.	
20.08.–26.08.	

Twerenbold-Leistungen

- Fahrt mit modernem Fernreisebus
- Unterkunft in Erstklasshotels und Mittelklasshotel (Bad Kissingen)
- 6 x Halbpension (Abendessen und Frühstücksbuffet)
- Alle Zimmer mit Bad oder Dusche/WC
- Alle aufgeführten Ausflüge (ausg. am 4. Tag «Helgoland» bzw. Expo 2000)
- Geführte Stadtbesichtigung Hamburg und Lübeck
- Hafenrundfahrt Hamburg
- Schiffahrt auf der Wakenitz
- Geführte Inselrundfahrt Sylt
- Erfahrener Reisechauffeur

Nicht inbegriffen	Fr.
Fak. Ausflug Helgoland	75.-
Fak. Ausflug Expo 2000	90.-
Annullationschutz obligatorisch	20.-
Auftragspauschale pro Person	10.-

Abfahrtsorte
06.45 Winterthur
07.15 Zürich
08.00 Baden-Rüthof
08.20 Aarau
09.30 Basel

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

Alles für Ihre Gesundheit

Schützt die Frisur vor Regen

• Diese Regenhaube passt in jede Tasche und ist so im Notfall stets griffbereit.
• Sie erhalten drei Stück mit verschiedenfarbigen Paspeln.
3er-Set Regenhaube für Fr. 9.95
Best.-Nr. 50121



Latschenkiefer Nervgeist

Extrastark, zum Einreiben.

Dieser bewährte Nervengeist mit den wertvollen Wirkstoffen der Latschenkiefer belebt und durchblutet Haut und Muskulatur, wirkt wohltuend und beruhigend auf Nerven, Gelenke und Gefäße. Er erfrischt müde Beine und lindert Muskelkater.

500-ml-Flasche, Fr. 18.80, Best.-Nr. 60124



Nagelhäutchen-Stift

Pflegt und entfernt Nagelhäutchen auf sanfte Weise! Das proteinreiche Nagelöl wird einfach mit dem Stift aufgetragen, und schon beginnt die Wirkung:

- abgestorbene Häutchen lassen sich leicht entfernen
- beschädigte Häutchen werden «repariert»
- fördert zudem das Nagelwachstum
- einfache, sanfte Wirkung

Nagelhäutchen-Stift für Fr. 19.95
Best.-Nr. 50122

Pflanzenstoffe zur Gesunderhaltung



ActiVin® plus ist ein Extrakt aus den Kernen der kalifornischen roten Weintraube (*Vitis vinifera*). Das weltweit unter dem Namen Acti-Pure® geschützte Extraktionsverfahren ist besonders schonend und wird ohne jeglichen Einsatz von chemischen Lösungsmitteln erreicht.

ActiVin® plus-Kapseln

Eine regelmäßige Versorgung unseres Körpers mit dem «Super-Antioxidant» ActiVin® plus, einem sekundären Pflanzenstoff, schützt vor der Gefahr vieler degenerativer und entzündlicher Zivilisationskrankheiten.

60 Kapseln, Dose 50 mg,
Best.-Nr. 50414, Fr. 47.–

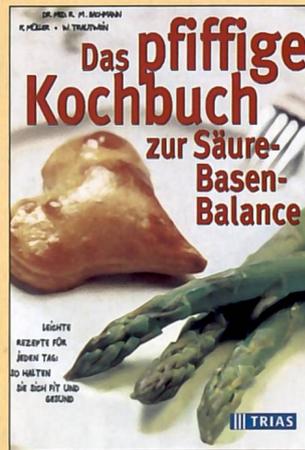


Dr. med. Robert M. Bachmann / Klaus Müller / Werner Trautwein

Das pffiffige Kochbuch zur Säure-Basen-Balance

Säure-Basen-Balance gehört zu den klassischen Themen. Bisher fehlte aber hier ein junges, modernes Kochbuch mit Schlemmerrezepten, die jeden Geniesser zum Gesundheitsfanatiker werden lassen. Dieses Buch liegt nun hier vor. Es bringt Gerichte, die auch aus einem Gourmet-Kochbuch stammen könnten. Kochen, Spass haben, gesund bleiben!

128 Seiten, 60 Fotos, gebunden
Best.-Nr. 3693, Fr. 24.20



Dr. med. Ulrike Novotny

Die 77 besten Tipps für einen flachen Bauch

Völlig ohne Theorie bietet dieses Buch Praktisches für jeden Tag: 77 freche Tipps, von denen wirklich jeder profitiert. Da geht es um Low-Fat-Ernährung, Anregungen aus dem Bauchtanz oder verführerische Mieder. Die vielen guten Ratschläge sind locker und leicht zu lesen. Hier lässt sich das Richtige für «Couch-Potatoes», «Luftschluckler» oder das tolle «Einkunde-Bauchweg-Programm» entdecken.

96 Seiten, 40 Farbfotos, gebunden
Best.-Nr. 3695, Fr. 19.50



Dr. Frithjof Tergau / Marion Zerbst

Wenn die Beine nicht zur Ruhe kommen

Das Restless-Legs-Syndrom ist seit langem bekannt. Die Betroffenen leiden unter «kribbelnden» Beinen und dadurch bedingten Schlafstörungen, später kommen häufiges «Beinezucken» und eventuell massive Schmerzattacken hinzu. Dieser Ratgeber informiert über die medizinischen Möglichkeiten und weiterführende Hilfsangebote, mit denen die Beschwerden deutlich gemildert werden können.

128 Seiten, broschiert
Best.-Nr. 3537, Fr. 19.–

Bestellitalon

Ich bestelle mit Rechnung und Einzahlungsschein folgende Artikel:

- ___ Ex. Best.-Nr. 50121 à 9.95
- ___ Ex. Best.-Nr. 60124 à 18.80
- ___ Ex. Best.-Nr. 50122 à 19.95
- ___ Ex. Best.-Nr. 50414 à 47.—
- ___ Ex. Best.-Nr. 3693 à 24.20
- ___ Ex. Best.-Nr. 3695 à 19.50
- ___ Ex. Best.-Nr. 3537 à 19.—

Name/Vorname _____

Strasse _____

PLZ/Ort _____

Telefon _____

Unterschrift _____

Einsenden an:
VITA SANA VERLAG AG
Postfach 468
6932 Breganzona

R5/00



Weiterbildung

(Nur) 4 von 10 bilden sich weiter

Für jeden beruflichen Wegabschnitt gibt es Lehrgänge, zu jedem Freizeitinteresse den passenden Kurs. Trotzdem ist es offenbar (noch) nicht gelungen, Weiterbildung allen zugänglich zu machen. Erst vier von zehn Erwachsenen in der Schweiz bilden sich heute weiter.

Traute Bösch war ursprünglich Industriekauffrau. Als ihre drei Kinder 20, 15 und 7 Jahre alt waren, holte die allein erziehende Mutter per Abendkurs die Matura nach. Danach begann sie ein Germanistikstudium und liess sich nebenbei zur Sprachlehrerin ausbilden.

Nach drei Jahren unterbrach sie aus familiären und finanziellen Gründen das Studium ab und bewarb sich auf ein Inserat als Lehrerin. Seit acht Jahren erteilt sie nun Fremdsprachenunterricht. An zwei berufsbegleitenden Kursen erwarb sie sich Fachwissen in Methodik und Didaktik.

Die Schweizer sind gut ausgebildet und erwerbstätig. Für ihr Bildungsengagement holte sich die 58-Jährige am Lernfestival 1999 einen Preis. Damit sollen Nachahmerinnen ermutigt werden. Denn gemäss Statistik ist ihre Bildungslaufbahn alles andere als typisch. Zwar machen über 40 Prozent der 20- bis 74-

Jährigen jährlich eine Weiterbildungsveranstaltung mit. Doch nur die Hälfte der Frauen gegenüber zwei Dritteln der Männer besuchen Kurse für die berufliche Aus- oder Weiterbildung.

Der typische Weiterbildungskunde ist Schweizer mit guter Grundausbildung, 25- bis 54-jährig, erwerbstätig. Er besucht Informatik- oder Kaderkurse, liest Fachliteratur und nimmt an Tagungen teil. Viele Frauen hingegen arbeiten aus familiären Gründen Teilzeit oder steigen ganz aus dem Beruf aus. Beim Wiedereinstieg müssen sie oft mit untergeordneten Positionen Vorlieb nehmen und werden beruflich kaum gefördert. Dafür besuchen sie fleissiger als Männer allgemein bildende Kurse.

Eine Million Freizeitkursbesuche. Eine Million solcher Besuche werden jährlich registriert. An erster Stelle stehen Sprachen – gefolgt von Kunsthandwerk, Kultur und Sport. Vorreiterin für die Bildung

Wegweiser im Bildungsdschungel

Wer sich über Weiterbildungsmöglichkeiten im Beruf informieren will, ist bei allen kantonalen Berufsberatungsstellen gut bedient. Denn diese bieten auch Laufbahnberatung für Erwachsene an.

Der Schweizerische Verband für Berufsberatung (SVB) bietet umfassendes Informationsmaterial zu jedem Berufsbereich oder für Kurz- und Teilzeitausbildungen: SVB, Postfach 396, 8600 Dübendorf 1, Tel. 01/801 18 99, Fax 01/801 18 00.

Ein riesiges Angebot von Kursen und Lehrgängen für die berufliche und allgemeine Weiterbildung findet sich im Internet.

> www.w-a-b.ch ist mit gegen 30 000 Angeboten die grösste Börse in Sachen Weiterbildung. Die Angebote sind nach Kantonen aufgelistet.

> www.alice.ch wurde von der Schweizerischen Vereinigung für Erwachsenenbildung aufgebaut. Neben Wissenswerten zur Weiterbildung bietet die Site Zugang zu verschiedenen Datenbanken im In- und Ausland.

breiter Bevölkerungsschichten war 1919 die Volkshochschule. 85 Schulen bieten heute noch mit Unterstützung der Gemeinden und Kantone Vorlesungen und Kurse an. Am meisten Teilnehmer (328) verzeichnete die Volkshochschule Zürich 1999 an der Vorlesung «Symbolik und Seelenleben». 228 wollten «die richtigen Anlagetipps zum Jahrtausendwechsel» erfahren, und 119 informierten sich über die bilateralen Verträge.

Grössenmässig längst überholt und an einigen Orten gar verdrängt wurde die Volkshochschule von der Migros-Klubschule. Die grösste Anbieterin allgemeiner Weiterbildung betreibt 50 Bildungszentren. Eine halbe Million Teilnehmer (innen) besuchen die Angebote, die vom kompletten Handelsschuldiplom über 40 verschiedene Sprachen bis zu Autofahrstunden, Kochen und Fitness reichen.

Eine gute Verankerung im Bildungsdschungel konnten sich auch Verbände sichern – allen voran der kaufmännische Verband. Die Verbandsweiterbildung, die unterdessen neben Sprach- und Computerkursen auch Persönlichkeitsbildung anbietet, gilt offenbar noch immer als sicherer Wert. Wohl auch, weil sie an die Berufsschulen gebunden ist.

Labyrinth ohne Wegweiser. Neben solchen in der ganzen Schweiz tätigen Anbietern tummeln sich Tausende von kleineren regionalen Weiterbildungsschulen. Über 30 000 Bildungsangebote listet das Internet auf. Mit dem Zertifikat «eduqua» will nun das Bundesamt für Berufsbildung den Weg durch diesen Bildungsdschungel erleichtern und die Spreu vom Weizen trennen. Allerdings ist die Teilnahme freiwillig.

Die kommerzielle Weiterbildung wird heute buchstäblich zum Kunden gebracht. So liegen etwa die Programme der Migros in den Läden auf. Sehr viel selektiver verhält sich die Wirtschaft, wenn es darum geht, Mitarbeiter(innen) gezielt zu unterstützen. Gefördert werden diejenigen, die bereits gut sind. Wen wundert's also, dass die höchste Weiterbildungsquote (rund 60 Prozent) von Ab-

solventen einer höheren Berufsbildung oder Hochschule erreicht wird – die niedrigste mit 23 Prozent von jenen, die nur den obligatorischen Schulabschluss gemacht haben.

Muss Bildung rentieren? «Dringend nötig für einen Bildungsschub ist die Anerkennung und breitere finanzielle Unterstützung aller Bildungsanstrengungen», sagt André Schläfli, Direktor der Schweizerischen Vereinigung für Erwachsenenbildung (siehe Interview).

Heute erhält die gesamte Weiterbildung gerade mal 350 Millionen Franken vom Bund und den Kantonen. Alle staatlichen schulischen Ausbildungen verschlingen hingegen 22 Milliarden Franken. Weiterbildung, die aus dem eigenen Sack bezahlt werden muss, setzt als oberstes Ziel die Rendite. Dieser Grundsatz zählt für Bildungsinteressierte ebenso wie für Unternehmen. Deshalb wird von beiden Seiten noch immer eher selektiv investiert. Doch langsam beginnen sich die Grenzen zwischen allgemeiner und beruflicher Weiterbildung zu verwischen. Arbeitgeber schicken ihre Angestellten vermehrt auch in persönlichkeitsfördernde Kurse. Und Fachwissen ist derart kurzlebig geworden, dass Betriebe ihre Mitarbeiter(innen) vermehrt «on the job» ausbilden müssen, wenn sie am Ball bleiben wollen.

Traute Bösch ist ein gutes Beispiel für diese Vermischung. Nachdem sie in ihrem Zweitberuf Fuss gefasst hatte, begann sie eine berufs begleitende Ausbildung zur Psychologischen Beraterin. Und zwar ohne das Ziel einer beruflichen Veränderung.

RITA TORCASSO



Foto: zvg.

«Freizeitkurse bauen die Hemmschwelle ab»

Das Ziel der Schweizerischen Vereinigung für Erwachsenenbildung heisst lebenslanges Lernen. Direktor André Schläfli erklärt im Gespräch mit «Panorama», welche Hindernisse es auf diesem Weg noch zu überwinden gilt.

«Panorama»: Wie wollen Sie rund drei Millionen Personen in der Schweiz dazu bringen, etwas für ihre Weiterbildung zu tun?

André Schläfli: Bei der beruflichen Weiterbildung wollen wir versuchen, die Betriebe mehr zu verpflichten. Diejenigen, die wirklich alle ihre Mitarbeiter(innen) für Weiterbildung freistellen, könnten mit einem Label ausgezeichnet werden. Ein solches Modell ist in England bereits erfolgreich angelaufen.

«Panorama»: Was halten Sie davon, die Leute mit Bildungsgutscheinen zu aktivieren?

André Schläfli: Ebenfalls in England wurden eine Million solcher Gutscheine verteilt. Für uns in der Schweiz sähe ich eher, wenn jede Art von Weiterbildung von den Steuern abgezogen werden könnte. Denn oft sind es gerade Freizeitkurse, welche die Hemmschwelle gegenüber der beruflichen Weiterbildung abbauen.

«Panorama»: Erleichtert das Internet den Zugang zur Weiterbildung?

André Schläfli: Gelingen wird dies vor allem dann, wenn die Leute in ihren Wohngemeinden abgeholt werden. So baute zum Beispiel eine Gemeinde im Kanton Jura ein Computerlernzentrum auf. 80 Prozent der Einwohner(innen) von ganz jung bis 80 besuchen jetzt Kurse. Doch es ist sehr schwierig, für solche Initiativen Geld zu bekommen.

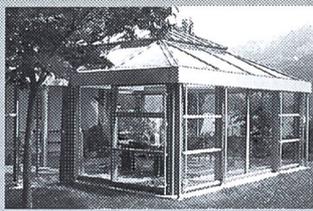
«Panorama»: Was raten Sie jemandem, der/die sich weiterbilden will?

André Schläfli: Zuerst einmal: Ohne persönliche Standortbestimmung geht gar nichts. Erst wer weiss, was er/sie will, kann richtig suchen. Allerdings ist es nicht ganz einfach, auf Anhieb das Richtige zu finden. Neben der Beratung könnte zum Beispiel auch ein Suchdienst im Internet gute Dienste leisten.

Interview: Rita Torcasso



www.zubag.ch



- Individuelle Wintergärten in Aluminium, Stahl oder Kunststoff
- Balkon- und Terrassenverglasungen
- Fenster und Türen in Aluminium, Profilstahl und Kunststoff
- Schiebe- und Faltwände in Aluminium
- Sonnenstoren und Dachbeschattungen
- Montage von Garagentoren und elektr. Torantrieben für neue und bestehende Tore

Ihr Profi für Wintergärten + Metallbau
 Büro Tägerwil Tel. 079/600 23 86

Coupon
 Senden Sie mir Ihren Prospekt.
 Name: _____
 Strasse: _____
 PLZ/Ort: _____



ZUBAG
 Wintergärten – Metallbau AG
 Hof 11 · 8737 Gommiswald
 Telefon 055 / 280 44 48
 Telefax 055 / 280 43 42

SPIELEN MIT LICHT



Faltrollos, Lamellenstoren, Stoffrollos, Verdunkelungsrollos... und vieles mehr. Das breite Angebot an Farben und Mustern eröffnet Ihnen eine Welt voller Gestaltungsmöglichkeiten. Einfach zu bestellen und schnell zu montieren. VELUX Dekoration und Sonnenschutz schafft in jedem Dachraum eine unübertreffliche Harmonie.

Es **begann** mit einem Projekt aus dem BAUTEC-Ideen-Katalog...



...daraus entstand dieses Haus in enger Zusammenarbeit zwischen der Bauherrschaft und unserem Architekten. Weitere Ideen und Vorschläge im BAUTEC-Ideenkatalog. Verlangen Sie noch heute Unterlagen:

Verwirklichen auch Sie Ihre ganz persönlichen Vorstellungen mit uns – immer mit Preis-, Qualitäts- und Termin-Garantie.

- BAUTEC-Ideenkatalog (über 60 Hausvorschläge)
- BAUTEC-Umbau-Dok für Ihren Umbau

Name: _____
 Vorname: _____
 Strasse: _____
 PLZ/Ort: _____

BAUTEC plant und baut in allen Baubereichen.

BAUTEC

3292 Busswil/Biel, Riedliweg 17
 5001 Aarau, Feerstrasse 15
 1260 Nyon, Place de la Gare 9
 8404 Winterthur, Morgenweg 13

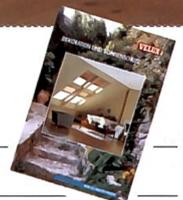
Einsenden an: GENERAL BAUTEC AG
 CH-3292 Busswil
 anrufen/faxen: Tel. 032-387 44 00
 Fax 032-387 44 90
 www.bautech.ch Bestelldcode: 131 M 005

VELUX (SCHWEIZ) AG
 Industriestrasse 7
 4632 Trimbach
 Telefon 062/289 44 44
 Telefax 062/293 16 80
 E-mail VELUX-CH@VELUX.com
 Internet http://www.VELUX.com



MEHR ALS NUR EIN FENSTER

Ja, schicken Sie mir die neue Broschüre "Dekoration und Sonnenschutz"

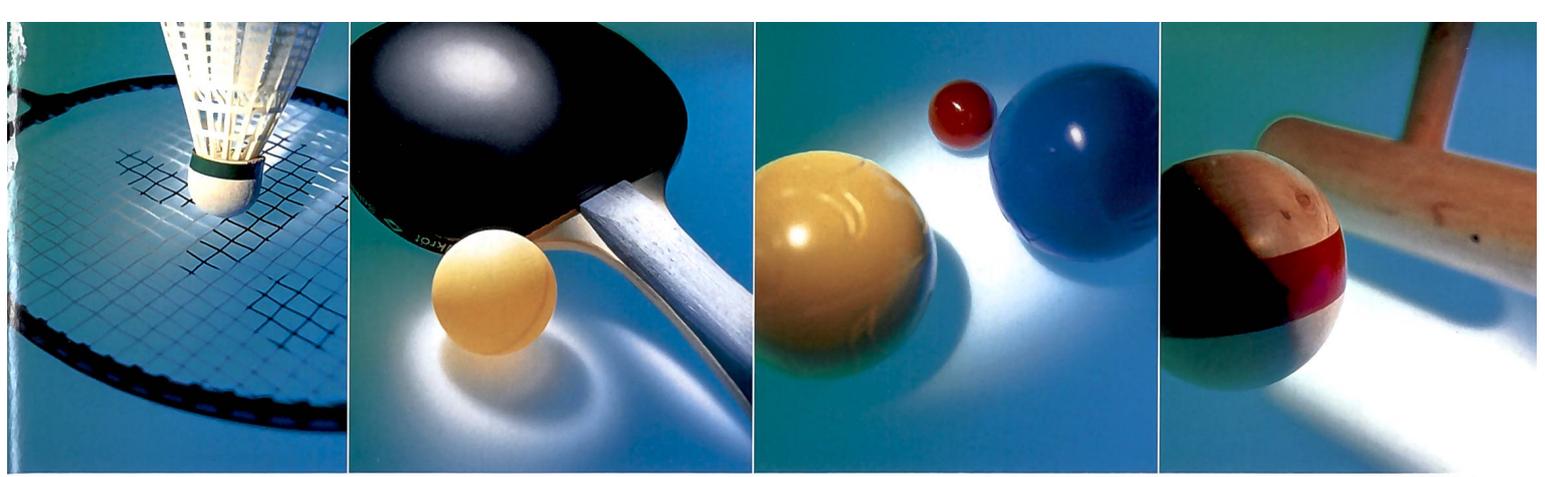


Name _____

Adresse _____

PLZ/Ort _____

Telefon _____



Fotos: Maja Beck

Gartenspiele

Sport und Spass kombinieren

Für gute Unterhaltung und Spiel im Freien braucht es wenig: Ein kleines Stück Rasen, ein paar Spielgeräte und den nötigen Sportsgeist. Beliebt sind die vier Familienspiele Badminton, Tischtennis, Boccia und Croquet.

Die meisten Spiele können sehr variantenreich betrieben werden – als lockere Freizeitbeschäftigung, als Familienspass mit den Kindern oder auch mit einer Portion sportlichem Ehrgeiz. Dementsprechend vertiefen sich die ernstesten Spielernaturen zuerst in detaillierte Regelwerke und streiten leidenschaft-

lich um deren Auslegung. Andere gestalten den Spielablauf ganz nach ihren eigenen Vorstellungen und kommen ohne Regelwerk aus.

Nach dem Motto «Früh übt sich» können auch Kinder viel im spielerischen Umgang lernen: Beweglichkeit, Geschicklichkeit und natürlich Teamgeist, wenn zwei Teams gegeneinander antreten. Die untenstehende Tabelle gibt einen Überblick über Spielmöglichkeiten und Bedarf an Platz und Spielgerät.

JÜRIG ZULLIGER

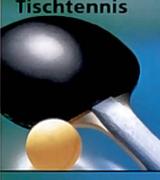
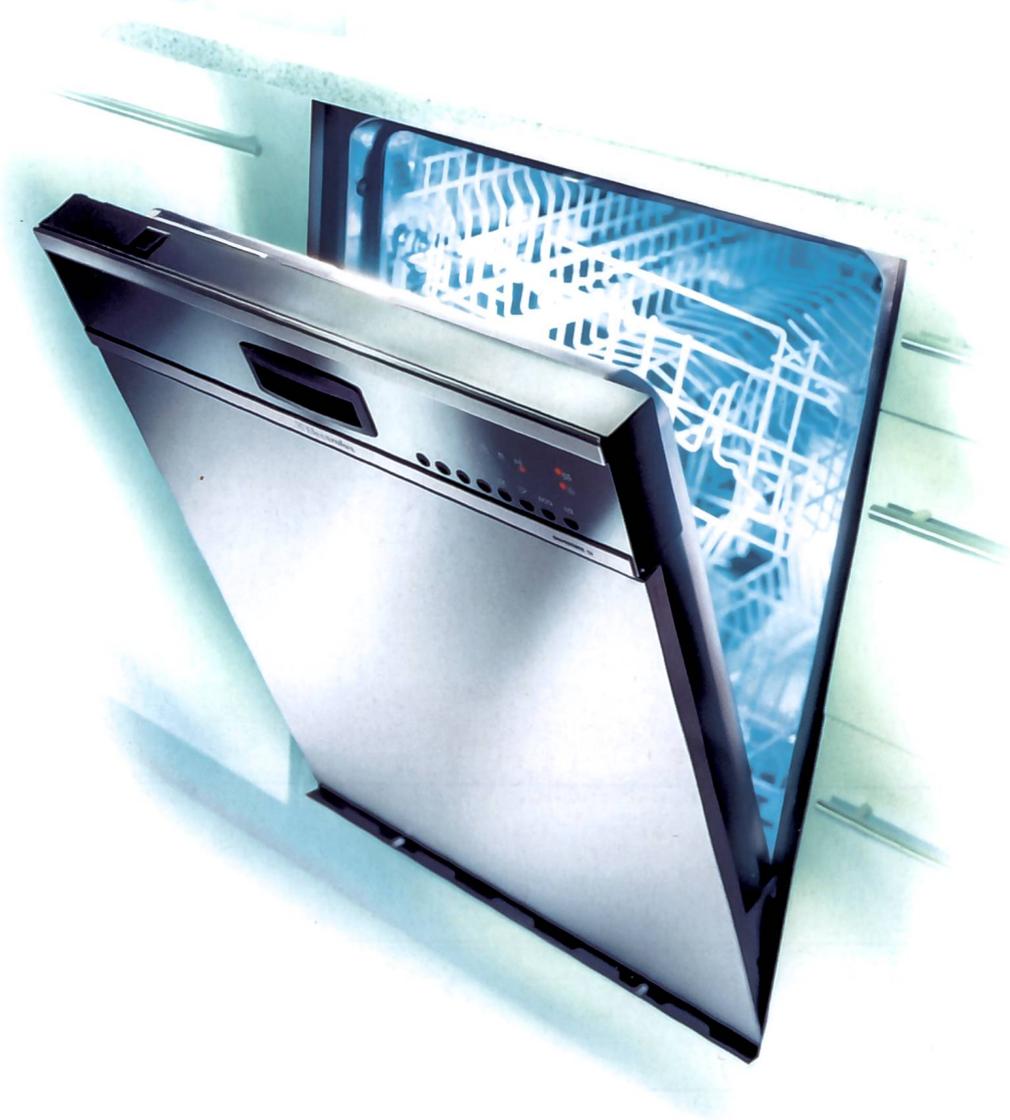
Spiel	Spielgerät	Ziel des Spiels	Anforderungen	Preis	Wetter und Platz
 Badminton	Schläger und Federball.	Ohne Netz: möglichst lange hin und her spielen, ohne dass der Federball zu Boden fällt. Mit Netz und markiertem Spielfeld: Federball so platzieren, dass er auf dem gegnerischen Feld zu Boden fällt.	Bewegung, Distanzgefühl, Kondition. Für 2 oder 4 Spieler.	Set mit zwei Schlägern ab 15 bis 20 Franken, je nach Qualität und Material auch wesentlich teurer. Federball 40 Rappen bis 4 Franken.	Nur bei trockener Witterung, kaum spielbar bei starkem Wind! Platzbedarf ca. 5 mal 15 Meter.
 Tischtennis	Tisch und Tischtennisschläger, Ball.	Ball so auf der gegnerischen Tischhälfte platzieren, dass ihn der Gegner nicht retournieren kann.	Geschicklichkeit, Präzision, Kondition. Für 2 oder 4 Spieler. «Américaine» (äusserst beliebt bei Kindern!) auch mit mehr Spielern möglich.	Schläger und Ball für wenige Franken. Tisch bereits ab 250 Franken, in guter Ausführung bis 1000 Franken.	Stärker Wind wird zum Spielverderber. Platzbedarf: ca. 4 mal 8 Meter. Vorsicht: Der Rasen leidet darunter – daher Steinplatten oder Plastikmatten verlegen.
 Boccia	4, 6 oder 8 Kugeln, ein Wurfkugelchen.	Das Wurfkugelchen wird auf den Rasen geworfen, und die Spieler müssen versuchen, ihre Kugeln möglichst nahe daran zu platzieren.	Zielgenauigkeit, aber auch Taktik, um die gegnerischen Kugeln wegzuschlagen. Idealerweise für 2 oder 4 Spieler.	Ab 10 bis 20 Franken, Metallkugeln 50 bis 100 Franken.	Kann – Regenschutz vorausgesetzt – bei jeder Witterung und auch bei Wind gespielt werden. Platzbedarf: 5 mal 15 Meter.
 Croquet	Kugeln aus Holz oder Kunststoff, Schläger aus Holz, Metallbögen, Start- und Endstecken.	Ausgesteckt wird ein Parcours vom Startstecken zum Endstecken und wieder zurück. Die Kugeln mit dem Schläger durch die Bögen schlagen. Wer den Parcours als erster beendet, gewinnt.	Spiel für die ganze Familie. Gefragt sind Treffsicherheit und Fingerspitzengefühl. Das Spiel kann ohne weiteres auch mit Kleinkindern ab 4 Jahren gespielt werden. Für 2 bis 6 Spieler.	Set mit sechs Kugeln und stabilem Wagen für das Spielgerät ca. 100 bis 140 Franken, 4er-Set für weniger als 100 Franken.	Ist ebenfalls bei jeder Witterung spielbar. Platzbedarf ca. 5 mal 15 Meter – zur Not auch weniger.

Foto: B&S

AAA, welche Stille.



www.electrolux.ch



Endlich ein Geschirrspüler, der Ihnen die Partystimmung nicht mit lauten Umtrieben vermiest: der «Swissline» Geschirrspüler von Electrolux. Er glänzt und strahlt mit praktisch unhörbaren 43 dB (A). Damit ist er der leiseste aller in der Schweiz produzierten Geschirrspüler. Und der leiseste «Einheimische», der dreimal die Bestnote A erhielt: ein A für Reinigungswirkung, ein A für Energieeffizienz, ein A für Trockenwirkung. Der «Swissline» Geschirrspüler von Electrolux: das neue AAA-Erlebnis.

Senden Sie mir kostenlose Unterlagen über «Swissline».

Name.....

Adresse

PLZ/Ort.....

PAN 5/00

Electrolux AG, Badenerstrasse 587, 8048 Zürich,
Tel. 01 405 83 10, Fax 01 405 82 35, contact@electrolux.ch

 **Electrolux**

Nur mit dem richtigen Dünger bewahren blaue Hortensien ihre Farbe.



Eine blaublütige Tellerhortensie mit weissen Scheinblüten.



Tellerhortensien gibt es in berauschender Farbenvielfalt.



Garten

Renaissance für Hortense

Während der 60er-Jahre machten Ballhortensien Karriere zum Muttertag. Ihren geballten Charme verbreiten sie in manchem Garten als unermüdlich blühendes Gehölz. Konkurrenz erhielten sie von Tellerhortensien – und nun auch von ihren kletternden Schwestern.

Die Kletterhortensie (*Hydrangea petiolaris*) erobert sich die dritte Gartendimension. Ähnlich wie Efeu wächst sie mit Hilfe von Haftwurzeln an Bäumen und Mauern empor und kann Höhen bis zu zehn Meter erreichen. Sie stammt aus den feuchten Bergwäldern Japans und bevorzugt einen (halb)schattigen Standort.

Grosser Wasserbedarf. Die Kletterhortensie stellt bescheidene Platzansprüche und passt damit perfekt auch in kleine Gärten. Sie kann Pergolen, Zäune, Gartenhäuschen oder alte Bäume erklimmen und eignet sich sogar für grosse Pflanzgefässe auf Balkon und Terrasse.

Der Wasserbedarf ist für alle Hortensienarten gross. Darauf verweist bereits ihr botanischer Name «*Hydrangea*», der sich aus dem griechischen «*hydro*» für Wasser ableitet. Den deutschen Namen verdankt das Blütengehölz Hortense Barré, der Geliebten des französischen

Arztes und Botanikers Philibert Comerson, der die Pflanze 1767 in China aufgestöbert hatte.

Blendende Blüten. Hortensien tragen die zauberhaften Blütenblätter in Weiss, Rosa bis kräftigem Rot sowie in verschiedenen Blautönen nur zum Schein. Denn fruchtbar sind lediglich die winzigen Innenblüten.

Neben den romantischen Bauernhortensien mit den üppigen schirm- oder ballförmigen Blütenständen gibt es noch weitere für den Garten zu entdecken – beispielsweise die Rispenhortensie (*Hydrangea paniculata* «*Grandiflora*»). Von Juli bis August öffnet sie cremeweisse Blüten und verströmt intensiven Duft.

Die Eichenblättrige Hortensie (*Hydrangea quercifolia*) schmückt sich im Herbst mit prächtig rot gefärbtem Laub. Sie erreicht eine Wuchshöhe von 1 bis 1,5 Meter und öffnet im Juli und August weisse Blüten.

Getürkte Blütenfarben. Machen Sie doch mal blau! Mit Ammoniak-Alaun aus der Apotheke oder Drogerie lassen sich rosarote Hortensien nämlich färben. Und blau blühende bewahren ihre Farbe nur, wenn sie ebenfalls damit gegossen oder mit dem Spezialdünger «Hortensienblau» versorgt werden.

Voraussetzung für blaue Blüten ist aber auch ein saurer Boden mit einem pH-Wert von 3,5 bis höchstens 4,5. Denn nur in saurem Milieu sind die Wirkstoffe für die Pflanzenwurzeln verfügbar. Blaue Tellerhortensien deshalb in Moorbeet-erde setzen und möglichst mit Regenwasser giessen.

Für die Umfärbung sowie zur Erhaltung der blauen Farbe werden Hortensien im Frühjahr und Herbst mehrmals im Abstand von einer Woche mit Ammoniak-Alaun versorgt. Jeweils 20 Gramm Pulver in eine Giesskanne auf 10 Liter Wasser geben und das Blütengehölz mit dieser Lösung giessen. **EDITH BECKMANN**

Fotos: Holger Beckmann

KÜNG-SAUNA

Coupon für Unterlagen

- Finnland-Sauna
- Bio-Sauna/BIOSA
- Block-Sauna
- Selbstbau-Sauna
- Dampfbad
- Whirli-Pool
- Solarien
- Fitness-Geräte

Name _____ Pan _____
 Strasse _____
 PLZ/Ort _____
 Telefon _____



eigene Fabrikation
 Design geschützt

Küng AG Saunabau
 Obere Leihofstrasse 59
 CH-8820 Wädenswil
 Telefon 01 7780 67 55
 Telefax 01 7780 13 79
 info@kueng-sauna.ch

www.freysicherheit.ch
 info@freysicherheit.ch

feel save



- Einbruchschutz
- Brandalarm
- Videoüberwachung
- Zutrittskontrolle
- Zeiterfassung

**FREY + CIE
 SICHERHEIT**



Postfach 2943
 6002 Luzern
 Tel. 041 228 28 20
 Fax 041 228 29 35

LUZERN ZUG BUCHS INTERLAKEN MURI/BE

Tel. 01 251 07 30
 Fax 01 251 07 33

ZPMO EDELMETALLE & MÜNZEN AG
 ZÜRICH

**Jede Münze ist geprägt
 von einer Geschichte!**



- Maple Leaf
- Philharmoniker
- Krugerrand
- Nugget
- Lunar ab 1996
- New Sovereign 2000
- US Eagle
- Britannia
- Vreneli
- Neue Numismatik aus Canada, Österreich und Australien
- Numismatische Münzen ab 1800
- Hallwag Karten

Besuchen Sie uns in unserem historischen Ladenlokal an der Kirchgasse 38 in Zürich. Ein «paradiesischer» Besuch, der sich lohnt!
 Verlangen Sie unverbindlich unsere Prospekte und Ihre persönliche Preisliste.

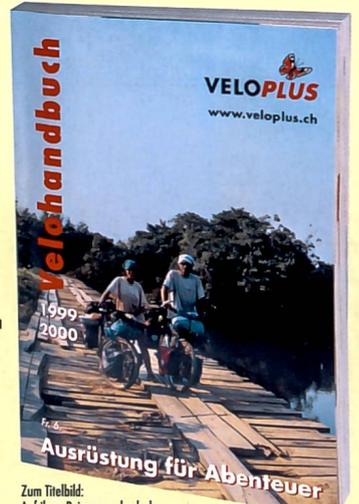
Wir sind für Sie da – auch nach Ihrem Einkauf!

Auf Ihren Anruf oder Ihren Besuch im «Haus zum Paradies» freut sich Rainer Meier.

Öffnungszeiten:
 Mo–Fr 9.00–18.30 Uhr
 Sa 10.00–15.00 Uhr

Gratis Velohandbuch

Unser Velozubehör- und Trekking-Katalog beschreibt über 7000 topaktuelle Produkte. Ein 540-seitiges Handbuch mit praktischen Tips, Tests, Infos, Montagehinweisen und einer Riesenauswahl an Ausrüstung für Ferien, MTB-Trips, Rennsport und Alltag. Bekleidung, Brillen, Schuhe, Kevlar-Pneus, Beleuchtung, Kindersitze, Werkzeuge, Computer, Anhänger, Shimano-Teile, Komfort-Sättel, Pulsmessgeräte, Karten, Zelte, Schlafsäcke, alles persönlich getestet vom VELOPLUS-Team. Alle Produkte können Sie auch per Post bestellen.



Zum Titelbild:
 Auf ihrer Reise quer durch das Amazonasbecken überqueren Ursi Balmer und Thomas Wyss eine abenteuerliche Holzbrücke im brasilianischen Sumpf Pantanal.

VELOPLUS
 Ausrüstung für Abenteuer

VELOPLUS, Rapperswilerstrasse 22, 8620 Wetzikon
 24-Std.-Bestelltelefon: 01/932 61 66, Fax 01/933 55 56, Internet: www.veloplus.ch, E-Mail: info@veloplus.ch
 Läden in Wetzikon beim S-Bahnhof – nur 17 min. von Zürich und Basel Leimenstrasse 78, nahe Bahnhof SBB

Ja, senden Sie mir gratis das Velohandbuch im Wert von Fr. 6.–

Name: _____ Vorname: _____ Jahrgang: _____
 Strasse: _____ PLZ/Ort: _____

27-00



www.veloplus.ch

VELOBÜRSE • GRATIS PINWAND • 7000 VELO- & TREKKINGARTIKEL

Internet-Sprache

«oic, chatten is 4 fun – lol ;-))»

Ob via E-Mail, Chat, Newsgroups, Foren oder auch via SMS per Handy – die Möglichkeit zur elektronischen Kommunikation nimmt ständig zu. Sprachlich haben sich einige Internet-Angewohnheiten eingeschlichen.

So unpersönlich eine elektronische Mitteilung auf dem Bildschirm auch erscheint: Genau weil sie nicht handschriftlich verfasst ist, wird diese umso genauer buchstabengetreu und typographisch sensibel wahrgenommen. Achten Sie daher auch auf die Rechtschreibung und eine korrekte Formulierung. Es hinterlässt den selben persönlichen Eindruck von Ihnen wie ein Korrespondenzbrief oder ein Telefonat.

Chat. Gerade im Chat als Medium, das meist von regelmässig wiederkehrenden Benutzern frequentiert wird, gewinnt die gewählte Ausdrucksweise sehr schnell an Bedeutung und hinterlässt ein Bild vom virtuellen Teilnehmer. **Fett schreiben verleiht Ausdruck.** GROSS SCHREIBEN BEDEUTET SCHREIEN. *Kursive Schrift deutet einen Kommentar an.*

Je nach Chatroom werden verschiedene Eingabebefehle angeboten, die solche Ausdrucksweisen erlauben. So kann die Schrift auch blinken oder je nach Benutzer oder thematischer Umgebung auch eine spezielle Farbe annehmen und damit – wenn auch nur in bits und bytes – Gefühlswallungen vermitteln. Abkürzungen, Akronyme, Lautmalerei und Emoticons verkürzen dabei den zu schreibenden Text und vermischen sich fließend zu einer Art «Internet-Sprache».



Abbreviations. Eigentliche Abkürzungen, meist technische Begriffe (HTML, WAP, W3C) oder Bezeichnungen für Organisationen, werden als bekannt vorausgesetzt. Dagegen lassen Akronyme immer einen gewissen Interpretationsspielraum zu.

Acronyms. Ein Akronym versucht die Aussprache eines Wortes auf Buchstaben zu reduzieren, die das Wort erkennen lassen können. Mehrheitlich sind dies englische Ausdrücke und Worte. Ebenso wird Lautmalerei benutzt. Beispielsweise das Abkürzen englischer Worte durch Zahlen: 4 U = For You (Für Dich). Oder U 2 = you too (Du auch).

Eine Antwort, die mit einem «lol» quittiert wird, kommt einem herzlichen Lachen gleich, während ein «rofl» schon totlachen bedeutet. Verlässt man einen

Chat für einen kurzen Moment, hinterlässt man den Teilnehmern ein «brb», um zu zeigen, dass man gleich wieder dabei ist. Will man sich definitiv von jemanden verabschieden, zeigt ein «cu» das definitive Verabschieden aus dem Chat an.

Emoticons. Zur Abrundung eines solchen Satzes fügt man ein Emoticon (smiley) hinzu, um den definitiven Gefühlsausdruck zu vermitteln. Dabei sind der eigenen Fantasie keine Grenzen gesetzt. Hauptsache, der Chatpartner versteht die Bedeutung. Vom bekannten :-)) lachenden, über das ;-)) zwinkernde Gesicht. Oder auch dem negativen Ausdruck :-(in Form von einem «Lätsch» kann jedes ASCII-Zeichen verwendet werden.

Ein «thx 4 calling George – brb. ;-))» erscheint nun bei weitem nicht mehr so kryptisch. Doch gilt weiterhin: Es sind nur wenige dieser Abkürzungen allgemein bekannt. Daher soll man voraussetzen können, dass der oder die Gegenüber diese Art Sprache auch verstehen kann. Ansonsten verwirren die Smilies, Abkürzungen, Fachausdrücke und hemmen einen weiteren Dialog. Doch solange nicht Kameras auf den heimischen Bildschirmen stehen und via Internet sogar noch Sprache in Originalqualität übertragen werden kann, werden diese kleinen Helferlein noch viele Gefühlswallungen in Bits und Bytes übertragen. **RALPH HUTTER**

Acronyms

thx	thanks (danke)
cu	see you (wir sehen uns)
lol	laughing out loud (laut lachend)
g	grin (grinsen)
rofl	rolling on the floor laughing (vor Lachen am Boden wälzend)
oic	oh I see (oh, ich kapiere)
2	to oder too (zu oder auch)
4	for (für)
brb	be right back (bin gleich zurück)
rtm	read the manual (lies das Handbuch)

Emoticons

:-)	freue mich	:-/	ich bin baff
:-))	heftiges Lachen	:-\	unentschlossen
;-)	zwickere mit einem Auge	:-o	Überraschung, Schock
:-<	bin erstaunt	:-O	schreien
:-D	ich lache	:-Q	Raucher
>:-)	teuflisches Grinsen	(-:	Linkshänder
:-(bin traurig	{-:	trage Scheitel
:-P	strecke Zunge raus	:-	bin erkältet
B-)	ich bin cool	:-)	habe Schnupfen
:-	tangiert mich nicht	#(-	habe Kater
:-x	ich sage nichts	%-)	habe Mattscheibe



«Bogn Engiadina Scuol»:
Königin der Alpenbäder.



Der Kreuzbodensee mit den Viertausendern
der Mischabelgruppe.

Sommer-/Herbstangebot

Ferien im Saastal und im Engadin

Haben Sie Lust auf ein paar entspannende Ferientage mit Wandern, Biken und Sommerskifahren im Saastal oder mit Wandern, Golfen und Baden im Unterengadin? «Panorama» macht allen Raiffeisen-Mitgliedern ein spezielles Sommer/Herbst-Angebot.

Saas Grund liegt im Herzen des Saastals im Oberwallis und ist idealer Ausgangspunkt für die legendären Saaser Höhenwege. Die moderne Achter-Gondelbahn führt in eines der schönsten Wanderparadiese der Schweiz.

Skifahren und «snöben» auf Gletscherpisten. Von Kreuzboden gelangt man auf die gut ausgeschilderte Alpenblumen-Promenade, auf den Höhenweg Almagelleralp, den beliebten Höhenweg nach Gspon und zum Klettersteig «Weissmies/Jäghorn». Auf Hohsaas, 3200 Meter über Meer gelegen, hat man einen unbeschreiblichen Ausblick auf 18 Viertausender.

In Saas-Fee kann man auf 15 Kilometern Gletscherpisten jeweils von 7.30 bis 14 Uhr Sommerski- oder Snowboard fahren. Snowboard-Anfänger können sich in der «Paradise»-Schule in die Geheimnisse des «Snöbens» einweihen lassen. Bikern steht ein 70 Kilometer langes Streckennetz mit leichten

bis schwierigen Wegen, die alle markiert sind, zur Verfügung.

Das «Monte Rosa» – ein gemütliches Hotel. Das Drei-Sterne-Hotel «Monte Rosa», in dem Raiffeisen-Mitglieder zu einem Spezialpreis ihre Ferientage verbringen können, liegt in Saas Grund an leicht erhöhter, schöner und ruhiger Lage. Die Zimmer sind komfortabel ausgestattet (Bad/Dusche, WC, Föhn, Telefon, TV, Radio, Safe). Vom Balkon aus hat man einen herrlichen Blick über die Steindächer des Dorfs in die Bergwelt des Saastals. Rustikale und gemütliche Aufenthaltsräume laden zum Verweilen ein.

Saas Grund, auf 1562 Metern gelegen und 35 Kilometer von Brig entfernt, hat einiges zu bieten. So am Montag abendliche Pferdekutschen-Fahrten, am Mittwoch im «Saaserstübli», dem ältesten Wirtshaus des Saastals, den Bozenabend mit historischen Erzählungen, Legenden und Sagen. Und am Donnerstag den Dorfplausch im alten Dorf-

teil. Die Bergsteigerschulen veranstalten zudem den «Gorge Alpine by night», ein nächtliches Schluchterlebnis.

Sommer-Highlights im Saastal. Während der Zeit des Raiffeisen-Angebots gibt es im Saastal einige spezielle Highlights. So finden in Saas Grund am 2. Juli auf der Triftalp der Alpaufzug mit Ringkuhkampf statt, am 23. Juli gibts eine Jodlermesse auf Kreuzboden, am 15. August das Älplerfest auf der Triftalp und vom 25. bis 27. August das kantonale Tambouren- und Pfeiferfest.

In Saas-Fee stehen vom 30. Juni bis 2. Juli sowie vom 7. bis 9. Juli das International Alpine Music Festival und vom 5. bis 19. August die klassischen Festwochen «Música Romântica» auf dem Programm. Und in Saas Almagell gehen vom 23. bis 25. Juni das Westschweizer Jodelfest, am 15. Juli das Seenachtsfest der Musikgesellschaft Mattmark und am 23. Juli das Spanferkelfest der alten Dorfmusik über die Bühne.

Ferien am Rande des Nationalparks.

Seinen ganz besonderen Reiz hat auch der Ferienort Bad Tarasp-Vulpera, auf sonnenbeschiene 1250 bis 1400 Metern über Meer zwischen den Silvretta-Gipfeln und den «Engadiner Dolomiten» gelegen. Die idyllische, ruhige Gegend am Eingang des Schweizerischen Nationalparks eignet sich ideal für erholsame, gesunde Ferien.

Familien finden verschiedene Vergnügungsmöglichkeiten (wie ein geheiztes Freibad, eine Minigolf- und Boccia-Anlage), Individualisten attraktive Sport- und Freizeitangebote (wie einen Neun-Loch-Golfplatz mit zwei Driving Ranges, drei Hallen- und vier Aussen-Tennisplätze), Naturfreunde die Ruhe und Erholung in den herrlich duftenden Arven- und Tannenwäldern.

Ideal für Wanderer und Biker. Insbesondere Wanderer kommen voll auf ihre Rechnung. Unter fachkundiger Führung gibt es nämlich ein saisonal angepasstes Wanderprogramm – ebenso ein einmaliges Wegnetz für Mountain Biker.

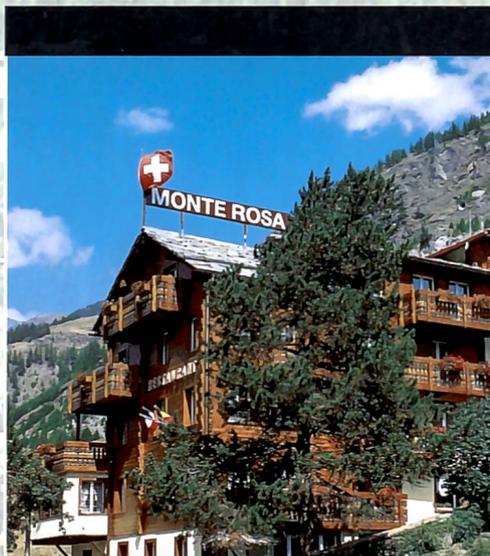
Berühmt ist das um 1040 erbaute Schloss Tarasp. Das Wahrzeichen des Unterengadins kann mit Führungen informativ besichtigt werden. Der Ausblick aus hoher Warte ist

eindrücklich. Ausserdem gibt es regelmässig Schlosskonzerte und andere kulturelle Veranstaltungen.

Ihre Unterkunft – ein Privatschloss. A propos Schloss: Die «Villa Engiadina», in die «Panorama»-Leser(innen) einige traumhafte Tage zu Sonderkonditionen erleben können, ist ein Privatschloss. Jedes der 19 Zimmer (alle mit Bad/Dusche, WC, Telefon, TV, Minibar, Tresor und Föhn) hat ein spezielles Interieur. Die Gäste können beispielsweise wählen zwischen einem Igluzimmer, einem Katzenzimmer, dem indischen Zimmer oder dem Wüstenzimmer. Jeder Raum entführt seine zeitweiligen

Bewohner(innen) in eine Welt für sich – mit bezaubernden Ecken und Nischen. Faszinierend ist insbesondere die Turmwohnung. Sie erstreckt sich über drei Etagen und bietet bis zu vier Personen Platz. Abends treffen sich die Gäste zu einem gediegenen Fünf-Gang-Menü.

Nur einen kleinen Spaziergang von der «Villa Engiadina» entfernt befindet sich die Bäder- und Saunalandschaft des «Bogn Engiadina Scuol». Sie ist die Königin der Alpenbäder, und zählt mit ihrem grossen Innenbecken, dem Heissprudelbad, dem Solebad, der Kalt- und Warmwassergrotte, dem Aussenbad, Sauna und Solarium zu den schönsten Bädern Europas. (ma.)



Buchung/Information/Prospekte:

Direkt bei/von den Hotels. Bitte geben Sie bei der Buchung an, bei welcher Raiffeisenbank Sie Mitglied sind!

Hotel Monte Rosa***

3910 Saas Grund
Tel. 027/957 35 25, Fax 027/957 35 70
Internet:
www.rhone.ch/hotel-monterosa,
www.saastal.ch

Spezialangebot für Raiffeisen-Mitglieder:

1 Woche im Doppelzimmer inkl. Frühstücksbuffet und 4-Gang-Menü am Abend, Taxen, MwSt, Service:
1.6.–8.7. und 19.8.–14.10.2000:
Fr. 450.– (statt Fr. 525.–) pro Person
8.7.–18.8.2000:
Fr. 500.– (statt Fr. 595.–) pro Person
Zuschlag Einzelzimmer: Fr. 60.–
Kinder im Zimmer der Eltern:
bis 3 Jahre gratis, 3–10 Jahre 50%,
10–16 Jahre 30% Ermässigung

Villa Engiadina

7552 Vulpera
Tel. 081/861 22 44, Fax 081/861 22 66
Internet: www.villa-engiadina.ch,
www.vulpera.ch

1 geschenkter Ferientag für Raiffeisen-Mitglieder: Sie wählen die gewünschte Zimmerkategorie und bezahlen bei 6 Übernachtungen nur deren 5. Preise pro Person und Tag inkl. Frühstücksbuffet, Taxen, MwSt, Service:

16.6.–7.7. und 20.8.–29.10.2000:
Doppelzimmer (je nach Grösse):
Fr. 75.–, Fr. 90.–, Fr. 110.–
Junior Suite Fr. 130.–
Einzelzimmer Fr. 110.–
7.7.–20.8.2000:
Zuschlag Fr. 20.– pro Tag/Person
Halbpension auf Wunsch (5-Gang-Menu)
Fr. 40.– pro Person/Tag
Kinder: Babybett Fr. 15.– / Kinderbett
Fr. 40.– pro Tag, inkl. Frühstück

Sommer in Somerset

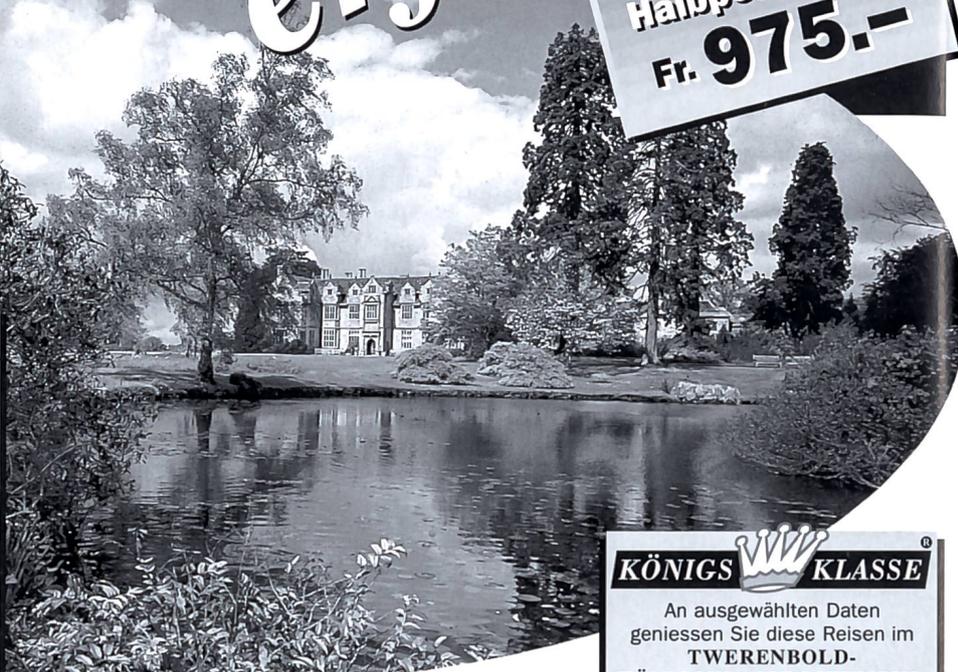
- ❖ Nationalparks Dartmoor und Exmoor
- ❖ Stourhead, der erste Englische Garten
- ❖ Fakultativer Ausflug nach Wells und Bath

erfahren

8 Tage inklusive
Halbpension ab
Fr. 975.-



Ihre Reiseroute



IHR REISEPROGRAMM

1. Tag: Schweiz–Arras. Fahrt via Sélestat, Ste-Marie-aux-Mines, Baccarat, Nancy nach Arras.

2. Tag: Arras–Taunton. Nach dem Frühstück verlassen wir Arras und erreichen bald darauf Calais. Fährenüberfahrt nach Grossbritannien. Auf englischem Boden angekommen, setzen wir unsere Fahrt fort und erreichen über Maidston–Reading–Swindon–Bristol Taunton, wo wir uns für die nächsten vier Nächte niederlassen.

3. Tag: Fakultativer Ausflug nach Wells und Bath. Fahrt nach Wells. Der Stolz der Stadt ist die mächtige gotische Kathedrale Church of St. Andres. Anschliessend Weiterfahrt nach Bath. Hier haben schon die Römer die heissen Mineralquellen genossen. Auch ist Bath berühmt für seine grossartige Architektur, die nicht englisch, sondern klassisch griechisch ist. Wir geniessen eine Stadtrundfahrt mit einem offenen «London Bus» und den anschliessenden freien Aufenthalt in den belebten Strassen des berühmten englischen Kurortes.

4. Tag: Nationalpark Dartmoor. Fahrt nach Exeter, das ebenfalls eine grossartige Kathedrale besitzt, und weiter via Okehampton, bekannt als «Hauptstadt des nördlichen Moors», – Tavistock – durch das berühmte Dartmoor, dem grössten der unberührten Gebiete des wilden West Country. Die Region hat sich seit 1000 Jahren kaum verändert. Sie finden eine raue, neblige Moorlandschaft vor, die nur dann und wann von einem Dorf oder Gehöft unterbrochen wird. Weiter nach Widdicombe-in-the-Moor, dem idyllischen und wohl meist besuchten Ort der Region.

5. Tag: Nationalpark Exmoor. Den heutigen Tag widmen wir dem kleinsten Nationalpark von England, dem Exmoor Nationalpark an der Nordküste von Somerset und Devon. Im Gegensatz zum Dartmoor zeigt sich die Natur hier von ihrer generösen Seite. Saftige Wiesen in kleinen Tälern wechseln ab mit Heide- und Grasmooren, die bis an die dramatische Küste heranreichen. Wir fahren der Küste entlang bis nach Lynton. Die Nordküste besteht aus meerumspülten Stränden, zerklüft-

ten Felsen und bewaldeten Tälern, die zu bunten Häfen führen. Sie haben Gelegenheit für einen erholsamen Spaziergang. Schnuppern Sie die frische Luft des Atlantiks und geniessen Sie die prächtige Aussicht.

6. Tag: Taunton–Folkestone. Nach dem Frühstück verlassen wir Taunton und fahren nach Stourhead. Hier besichtigen wir die grossartigen Landschaftsgärten aus dem 18. Jh. In Stourhead entstand auch der erste englische Garten. Der damaligen Tradition entsprechend gibt es Seen, Bauwerke, die nur wegen ihrer malerischen Wirkung errichtet wurden, und sorgfältig angeordnete Gruppen stattlicher Bäume. Weiterfahrt über Stonehenge, dem berühmtesten steinzeitlichen Denkmal Europas, nach Salisbury. Dieses Städtchen liegt malerisch am Zusammenfluss von Avon, Nadder, Bourne und Wylde, am Rande der Salisbury Plain. Salisbury zählt zu den schönsten Kathedralstädten Englands. Abends erreichen wir Folkestone an der Kanalküste.

7. Tag: Folkestone–Reims. Fahrt nach Dover und Fährenüberfahrt nach Calais. Wieder auf dem Kontinent angekommen, reisen wir weiter nach Reims. Die Stadt ist vor allem für ihre Kathedrale und den Champagner bekannt.

8. Tag: Reims–Rückfahrt in die Schweiz. Nach dem Frühstück fahren wir zurück in die Schweiz zu den Ausgangspunkten.

IHRE FERIEHOTELS

In England wohnen wir vier Nächte im erstklassigen **Fort Posthouse-Hotel** bei Taunton. Alle 97 Zimmer sind modern eingerichtet und verfügen über Bad oder Dusche/WC, Föhn, Farb-TV, Direktwahltelefon, Minibar, Weckradio. Weitere Einrichtungen: Hallenbad, Sauna, Bar und Restaurant. Auf der Hin- und Rückreise je eine Übernachtung in Frankreich im guten Mittelklasshotel. Zusätzlich eine Nacht im Traditionshotel (gute Mittelklasse) in Folkestone.

Damit alle gut fahren, seit 1895.

TWERENBOLD

Buchungs-Tel. 056 484 84 84

Fislisbacherstrasse, 5406 Baden-Rüthof

KÖNIGS KLASSE

An ausgewählten Daten
geniessen Sie diese Reisen im
**TWERENBOLD-
KÖNIGSKLASSE-LUXUSBUS.**

Preise pro Person	Fr.
8 Tage inkl. Halbpension	975.-
Einzelzimmerzuschlag	285.-
Saisonzuschlag 17.06.–29.07.	30.-
Zuschlag Königsklasse	220.-

Reisedaten 2000

Samstag–Samstag
im Fernreisebus

KÖNIGS KLASSE	
17.06.–24.06.	24.06.–01.07.
01.07.–08.07.	08.07.–15.07.
15.07.–22.07.	22.07.–29.07.
29.07.–05.08.	05.08.–12.08.
12.08.–19.08.	19.08.–26.08.

Twerenbold-Leistungen

- Fahrt mit modernem Fernreisebus
- Unterkunft in guten Mittelklasshotels
- 7 x Halbpension (Abendessen und Frühstücksbuffet)
- Alle Zimmer mit Bad oder Dusche/WC
- Alle aufgeführten Ausflüge (ausg. am 3. Tag Wells und Bath)
- Fährenüberfahrt Dover–Calais und zurück
- Lokale Deutsch sprechende Reiseleitung am 4. und 5. Tag
- Erfahrener Reisechauffeur

Nicht inbegriffen	Fr.
Fak. Ausflug Wells und Bath	48.-
Annullationschutz obligatorisch	20.-
Auftragspauschale pro Person	10.-

Abfahrtsorte

06.45 Winterthur
07.15 Zürich
08.00 Baden-Rüthof
08.20 Aarau
09.30 Basel

Gruppenreisen nach Mass

Für Vereine, Firmen, Pfarr- und Kirchengemeinden, 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.

www.twerenbold.ch



Privat Car Terminal

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

Wer Sport treibt, hats leichter

Wer mehr Kilos auf die Waage zaubert, hat heute ein schlechtes Image. Dicke halten nichts von Disziplin, Dicke sind glücklos in der Liebe, Dicke reiten nicht auf der Erfolgswelle. Und immer ruft die kulinarische Verführung – gerade an den kommenden Ferienbuffets.

Max Küng, Journalist bei «Das Magazin», gibt zu: «Ich gehe gerne ins McDonald's, denn dann weiss man wenigstens, warum es einem schlecht geht. Oft geht es einem ja schlecht, weil man nicht weiss, warum es einem schlecht geht. Dann geht man eben ins McDonald's – und subito weiss man wieder, warum es einem schlecht geht. So einfach und kostengünstig kann Therapie sein.»

Amerika – Traumland für Schwergewichte. In den USA wird gefuttert wie noch nie. Die Wirtschaft boomt, der Konsum stimmt in allen Regalen und zwischen den Zähnen. Treffend formulierte es neulich «Tages-Anzeiger»-Korrespondent Thomas Rüst: «Fett, selbstbewusst und rundum glücklich. «Eat fat» – eine amerikanische Bürgerbewegung propagiert das Recht auf Kalorienbomben. Nirgendwo auf der Welt gibt es so viele fette Menschen wie in den USA. 59 Prozent der Amerikaner und 49 Prozent der Amerikanerinnen haben Körpermassenindizes, die Übergewicht signalisieren.»

Im Anti-Trendbuch von Richard Klein «Eat fat» («Iss fett») finden wir Widersprüche im Essen und Verhalten: «Mehr als zwanzig Jahre lang hat eine Gesundheits- und eine Schönheitsindustrie eine unheimliche Menge von Geld und Ideen aufgewendet, um uns von der Tugend des Schlankseins zu überzeugen.»

Doch jedes Jahr wenden laut Richard Klein die Konsumenten allein in den USA 33 Milliarden Dollar auf für Anschaffungen, die im Zusammenhang mit der Reduktion von Körpergewicht stehen. Darunter fallen der Kauf von Schlank-



Eine Glace in Ehren kann niemand verwehren – erst recht nicht bei Kindern, die viel Bewegung haben.

heitspillen, fettarme Lebensmittel, teure Trimm-Maschinen, Fettabsaug-Aktionen und Eingriffe des Schönheitschirurgen.

Tag der Diätverweigerung. In der amerikanischen Stadt Sacramento startete die National Association to Advance Fat Acceptance (Naafa) mit rund 3000 Mitgliedern ihre Aktivitäten. Die Bewegung der Fettes forderte: «Keine Diskriminierung von niemandem!» Kathleen Noon: «Dicke sind nicht fett, weil sie zu viel futtern, sondern aus individueller Veranlagung. Ich leide überhaupt nicht an meinem Körpergewicht. Aber ich leide, wenn mich Leute anstarren.»

Die Naafa-Sprecherin kämpft für Gerechtigkeit: «Wenn ein Blinder einen Flug bucht, kriegt er im Flugzeug den Raum unter einem zweiten Sitz für den Blindenhund gratis. Wir hingegen müssen einen zweiten Sitz in der Regel bezahlen.» Der 6. Mai wurde deshalb von der Naafa als «Internationaler Tag der Diätverweigerung» propagiert.

«Machen Sie sich keine Sorgen.» Als der Schreibende in einem Kleidergeschäft neue Hosen probierte und vor dem

Verkäufer die Bemerkung fallen liess: «Jetzt muss ich abnehmen!», beschwichtigte dieser mit den Worten: «Machen Sie sich keine Sorgen. In 100 Jahren sind wir alle so schlank!»

Die Lösung in der Balance hat ein anderer leicht Übergewichtiger gefunden: «Der ganze Spuk von unzähligen Diäten oder das völlig überflüssige und komplizierte Kalorienzählen entpuppte sich bei mir als Bumerang. Heute esse ich normal mehrmals im Tag kleine Mengen, verhindere Stressfaktoren, verzichte bewusst auf Fette wie in Wurst oder Schokolade. Dafür treibe ich mehr Sport wie Joggen, Badminton, Schwimmen, Velo fahren und Walking. Ich habe mir einen Pulsmesser geschenkt und halte den Level mit der besten Fettverbrennungs-Herzfrequenz. Saunagänge runden mein Programm ab – und ich habe innert weniger Wochen fünf Kilo abgenommen.»

Die Zauberformel lautet: «Nie wieder Diät – Ihr Körper hat Besseres verdient!» Ein Motto, das durchaus auch für die kommenden Ferien gelten könnte. Denn wer sich sportlich betätigt, darf danach um so unbeschwerter am Buffet zugreifen.

ROLAND P. POSCHUNG



NOSTALGIE
ORIENT  ISTANBUL
EXPRESS

Nostalgische Tagesfahrten

Herrliche Naturlandschaften, etwas Nostalgie, dazu ein feines Essen und Unterhaltung – die eintägigen Erlebnisfahrten im Orient-Express ab dem 21. Mai sind ein Reisevergnügen der besonderen Art. Das einmalige Ambiente und die gute Stimmung tragen dazu bei, dass diese Zugfahrten auf den schönsten Bahnstrecken der Schweiz und Süddeutschlands zu einem unvergesslichen Erlebnis werden. Einsteigen und geniessen.

Fahrt 1: Bodenseerundfahrt

Zürich–Stein am Rhein–Romanshorn
(Schiffahrt)–Friedrichshafen
Daten: 28.5., 24.6., 18.8., 15.10.

Fahrt 2: 3-Seenfahrt

Zürich-, Bieler-, Neuenburger- und
Murtensee (Schiffahrt)
Daten: 17.6., 1.7., 1.9., 23.9.

Fahrt 3: Säntisrundfahrt

Zürich–Sargans–Bodensee–Rheinfall
Daten: 2.9., 20.10.

Fahrt 4: Vierwaldstättersee

Zürich–Wohlen–Luzern (Schiffahrt)–
Brunnen–Flüelen
Daten: 4.6., 25.6., 19.8., 14.10.

Fahrt 5: Sauschwänzlebahn

Zürich–Schaffhausen–
Sauschwänzlebahn–Konstanz
Daten: 9.6., 18.6., 20.8., 6.9., 21.10.

Fahrt 6: Schwarzwald-Titisee

Zürich–Stein am Rhein–Donaueschin-
gen–Titisee Daten: 27.5., 11.6., 3.9.

Fahrt 7: Thunersee–Emmental

Zürich–Burgdorf–Thunersee
(Schiffahrt)–Olten
Daten: 10.6., 2.7., 30.9.



Unsere Leistungen

(ohne Anreise und Getränke)
Bahnfahrt mit kleinem Frühstück, 5-Gang-
Menü, Musikalische Unterhaltung,
Schiffahrt bei den Fahrten 1, 2, 4, 7

Preise (pro Pers. in Fr.) 3,5 1,2,4,6,7

Restaurantwagen	190.–	195.–
Mitropa, L'Aquitaine	245.–	255.–
Präsidentielle	245.–	255.–
Pullmanwagen	265.–	275.–
Versicherung	7.–	7.–



Lunch- und Dinnerfahrten

3-stündige Fahrt im legendären Orient-
Express mit feinem 5-Gang-Menü und
Unterhaltung (*mit Schiffahrt).
Ab Fr. 115.– (im Restaurantwagen Fahrt 1,6)

1 Zürich–Schaffhausen–Seelinie

Mittag + Abend: 10., 11., 12., 17., 18., 19.,
24., 25. und 26. Nov.

15., 16., 17., 22. und 23. Dezember

Abend: 09. Juni, 2. Sept. 20. und 21. Oktober,
29., 30. und 31. Dezember

Mittag: 24., 25. und 26. Dez.

2 Romanshorn–Friedrichshafen*

Mittag: 28. Mai, 24. Juni, 18. Aug., 15. Oktober

3 Luzern–Flüela–Brunnen*

Mittag: 4. und 25. Juni, 19. Aug., 14. Oktober

4 Thun–Kandersteg–Lötschberg

Mittag: 10. Juni, 2. Juli, 30. September

5 Biel–Neuenburg–Murten*

Mittag: 17. Juni, 1. Juli, 1., 23. September

6 Weinfelden–Rorschach–Kreuzlingen

Mittag + Abend: 01., 02., 03., 08., 09., 10. Dez.

Weitere Informationen und Preise
auf Anfrage.

Gratis-Nummer: 0800 86 26 85

reisebüro
mittelthurgau  tours

Postfach 183 • 8570 Weinfelden
Telefax 071 626 85 95

RMT Retail AG: Winterthur, Amriswil, Frauenfeld, Eschlikon, Kreuzlingen, Einsiedeln

Schweizer Museen.

Aus Anlass ihres 100-Jahr-Jubiläums machen die Raiffeisenbanken ihren Kunden ein wertvolles Geschenk. Wer eine Raiffeisen-ec-Karte oder eine Raiffeisen-Eurocard-Mastercard besitzt, geniesst mitsamt

fünf Kindern unbeschränkten Gratintritt in 250 am Museumspass beteiligte Schweizer Museen. Die «Panorama»-Serie soll Ihnen bei der Planung Ihres nächsten Familienausflugs helfen.

Thema «Kinder»

Von ungeheuerlichen Dinos und Hokuspokus ...Zauberei!

Kinder sind die Museumsbesucher von morgen – und natürlich auch von heute. Denn es gibt in der Schweiz lustige, auf- und anregende und abenteuerliche Sammlungen und Sonderausstellungen, die extra für Kinder (von 9 bis 99 Jah-

ren!) eingerichtet und gestaltet wurden. Spiel und Spass sind angesagt und eine Menge Erlebnisse mit dazu. Wir laden Sie und Ihren Nachwuchs in sechs ausgewählte Kindermuseen ein.

SUSANN BOSSHARD-KÄLIN

**Indian Land Museum,
Gossau/ZH**



Das Indian Land ist ein Privatmuseum und ein Eldorado für alle Fans der Indianer Nordamerikas. Bereits am Eingang stehen zwei lebensgrosse Indianerfiguren. Die lebens-echten Dioramen mit Bison, Bär, Wolf, Antilope, Kojote und vielen Kleintieren, ein vier Meter hoher Wasserfall und ein echtes Tipi faszinieren genau so wie die authentischen, über 100 Jahre alten Indianerkleider, -waffen und -werkzeuge.

Im Videoraum werden Filme über Kultur und Geschichte der Indianer und Tierfilme, speziell für Kinder, gezeigt. Die «Trading Post», der kleine Laden, verkauft indianische Kunstgegenstände. In der Cafeteria kann man sich stärken oder in Ruhe in Stammesgeschichten, Schlachtbeschreibungen und Biografien schmökern. Das ganze Indian Land ist rollstuhlgängig.

Highlights 2000: Bis 31. Dezember: «Stachel-schweinborsten und Perlenstickerei der nordamerikanischen Indianer.»

Öffnungszeiten:

Mi 13.30–17 Uhr, Sa/So 13–17 Uhr.
Führungen (auch ausserhalb der Öffnungszeiten) nach Vereinbarung.

Indian Land Museum, Grütstrasse 28,
8625 Gossau/ZH, Tel./Fax 01/935 26 74,
Internet: www.indianland-museum.ch

**SaurierMuseum
Aathal/ZH**



Alles, was Sie und Ihre Kinder schon immer über die Dinos wissen wollten: Hier erfahren Sie! In den historisch attraktiven Räumen einer ehemaligen Zürcher Oberländer Textilfabrik in Aathal ist seit 1992 das Saurier-Museum Aathal untergebracht. Auf dem Weg in die Urzeit erlebt man die abenteuerliche Geschichte der Urzeitgiganten. Riesige Dinosaurier – der 23 Meter lange Brachiosaurus zum Beispiel – Flugsaurier, Dino-Babys, Urvögel, Fossilien-Schaupräparationen, eigene Dinosaurierfunde aus Wyoming (USA) sind ebenso zu sehen wie der Schädel eines Herrerasaurus, Saurier-Killerkrallen und eine Kollektion typischer Zähne des Raubdinos.

Der Kinderlehrpfad ist für die Kids ein Abenteuer eigener Prägung. Nicht zu vergessen sind das Dino-Kino mit aufregenden Saurierfilmen (beispielsweise «Jurassic Park») und der attraktive Museumsshop.

Highlights 2000: Bis April 2001: 10 Jahre Sauriergrabung in Wyoming: «Wie die Saurier ins Museum kommen.»

Öffnungszeiten:
Di–So 10–17 Uhr.

SaurierMuseum Aathal, Zürichstrasse 202,
8607 Aathal, Tel. 01/932 14 68,
Fax 01/932 14 88,
E-Mail: sauriermuseum@bluewin.ch,
Internet: www.sauriermuseum.ch

**Schweizer Kindermuseum,
Baden**



Viele Kinder begegnen der Institution Museum erstmals hier in Baden. Das Kindermuseum soll deshalb ein eindrücklicher Erkenntnis- und Erlebnisort sein. Mit den vielfältigsten Mitteln wird in diesem aussergewöhnlichen Museum der kindliche Drang zum Entdecken, Anschauen und Ausprobieren angeregt. Auf Schritt und Tritt bieten sich für Kinder ab 6 Jahren Anregungen zu sinnlichem Spielen und Lernen.

Ein Teil der grossen Sammlung zur Kinderkultur – Spiel und Spielzeug, Erziehung, Lehrmittel, Kindergarten und Schule – ist nach der Entwicklung des Kindes vom 1. bis zum 14. Lebensjahr in der Dauerausstellung zu sehen.

Highlights 2000: Sonderausstellung HOKUS-POKUS – Magie und Zauberei (von Magiern, Weissagern, Sonne, Mond und Sternen, der Glücksgöttin auf dem Schicksalsrad, Amulett und Talisman, der Wunderkammer, einer Zaubershow...).

Öffnungszeiten:

Mi+Sa 14–17 Uhr, So 10–17 Uhr.
Führungen ausserhalb der regulären Öffnungszeiten nach Vereinbarung.

Schweizer Kindermuseum, Oelrainstrasse 29,
Postfach 1466, 5401 Baden,
Tel. 056/222 14 44, Fax 056/222 68 62.

Musée suisse du jeu, La Tour-de-Peilz/VD



Spielen – eine Leidenschaft! Das Spiel hat den Menschen seit der Antike und bis heute, zu allen Zeiten seiner Geschichte, begleitet. Spiele faszinieren und begeistern Kinder und Erwachsene gleichermaßen. Das Schweizerische Spielmuseum im Savoyer-Schloss von La Tour-de-Peilz aus dem 13. Jahrhundert lädt Gross und Klein ein, Spiele aus aller Welt und allen Epochen kennenzulernen.

Auf 550 Quadratmetern sind über 350 Gegenstände zu sehen. Themenorientierte Wechselausstellungen geben Einblick in ein bestimmtes Gebiet und die ständige Ausstellung «Die Welt der Spiele» einen Überblick über alle wichtigen Aspekte des Spiels. In den Spielräumen können unbekannte Spiele kennengelernt und gleich auch ausprobiert werden. Der Museumsshop «La Boutique» verkauft exklusive Spiele. Führungen sind auf Anfrage (Telefon 021/944 40 50) für Einzelgäste und Gruppen möglich. Das Spielmuseum ist rollstuhlgängig.

Highlights 2000: 20. Mai: Museumsnacht. 17./18. Juni: Spielwochenende. 21./22. Oktober: Spiel-Atelier – wie Spiele hergestellt werden. 11./12. November: Spieltage. Sonderausstellungen 19. Mai bis 10. September: «Konstruieren – eine Leidenschaft.» 6. Oktober bis 28. Februar 2001: «Spiel-Kunst.»

Öffnungszeiten: Di–So 14–18 Uhr.

Musée suisse du jeu, Au Château,
1814 La Tour-de-Peilz,
Tel. 021/944 40 50, Fax 021/944 40 79,
Internet: www.msj.ch

Freilichtmuseum Ballenberg, Brienz/BE



660 000 Quadratmeter gross ist das Schweizerische Freilichtmuseum für ländliche Kultur mit rund 90 Bauten aus fast allen Kantonen der Schweiz. Es ist nicht nur für Erwachsene interessant, sondern auch für Kinder lässig. Ein besonderer Spass sind die vier Familienrundgänge durch die Vergangenheit. Oder wie wärs mit den 250 Bauernhof-tieren Freundschaft zu schliessen, im Speicher von Wasen traditionelle Spielsachen auszuprobieren, im Zentrum auf dem alten Karussell fahren oder den Handwerker(innen) beim Weben, Schindeln, Korbflechten, Käsen, Backen und so weiter über die Schultern zu schauen?

Im Ballenberg ist der grösste Heilkräutergarten der Schweiz zu bestaunen. Die Gasthöfe «Wilerhorn», «Degen» und der «Alte Bären» laden zum Verweilen ein. Und auf den Picknickplätzen liegt das Holz zum Grillieren schon bereit. Wer Lust hat, kann eine Rundreise im Pferdewagen (separater Preis) erleben. Übrigens: Familienhunde sind auf dem Ballenberg jederzeit willkommen, wenn sie an der Leine geführt werden.

Highlights 2000: 7. Mai: Familienkulturlauf (Preise für alle). 4. Juni: Alpauflahrt. 13. August: Hört, hört! Märchen, Legenden und Sagen. 23./24. September: Herbstmarkt und viele weitere Attraktionen gemäss speziellem Veranstaltungskalender.

Öffnungszeiten:
15. April bis 31. Oktober täglich 10–17 Uhr.

Schweizerisches Freilichtmuseum Ballenberg,
3855 Brienz,
Tel. 033/952 10 30, Fax 033/952 10 39, E-Mail:
info@ballenberg.ch, Internet: www.ballenberg.ch

Verkehrshaus der Schweiz, Luzern



An schönster Lage am Vierwaldstättersee befindet sich eines der bedeutendsten verkehrsgeschichtlichen Museen der Welt. Die multimediale Zeitreise durch die Entwicklung von Verkehr und Kommunikation begeistert Jung und Alt. Das Museum gliedert sich in die Bereiche Seilbahnen und Tourismus, Schifffahrt, Luft- und Raumfahrt, Schienenverkehr, Kommunikation, Zeiss Planetarium Longines, Strassenverkehr und Hans-Erni-Museum.

Viele der Attraktionen sind für Kinder gedacht: Vom Veloparcours über die Kinderpost und das Radio-/TV-Studio bis hin zum Böttli-Spiel, den Flugsimulatoren und dem Hasen im Mond, einem speziellen Kinderprogramm im Zeiss Planetarium Longines.

Das Imax-Filmtheater (separater Eintrittspreis) ist mit seiner 19 mal 25 Meter grossen Leinwand im wahrsten Sinne des Wortes atemberaubend.

Highlights 2000: Internet-Galerie und Dauerausstellung www.bluewindows@verkehrshaus.ch mit halbautonomen Miniatur-Robotern, die in einem Labyrinth via Internet gesteuert werden können. Ab 15. April: Ausstellung «Gnom». Die erste Zahnradampflokomotive Europas. Ab Mai: Ausstellung der Kapsel Breitling Orbiter 2.

Öffnungszeiten:
1. April bis 1. Oktober: täglich 9–18 Uhr,
1. November bis 31. März: 10–17 Uhr
(geschlossen am 24./25. Dezember).

Verkehrshaus der Schweiz, Lidostrasse 5,
6006 Luzern, Tel. 0848/85 20 20
(Imax-Reservierungen 041/375 75 75),
Internet: www.verkehrshaus.org,
Teletext: SF1 508

Lesen Sie im nächsten Panorama

Amortisieren oder sparen? Sie sind Wohneigentumsbesitzer(in) und machen eine Erbschaft. Quizfrage: Sollen Sie nun die Hypothek amortisieren oder das Geld renditeträchtig anlegen?

Open-air. Sommerzeit ist Open-air-Zeit. Ob auf dem Gurten, in Nyon oder in einem Fussballstadion – «Panorama» gibt Ihnen und Ihren Kids Tipps, wo Sie Ihre Lieblingstruppen live erleben können.



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

Frühlingsaktion für PANORAMA-Leser

Einer für alles...

Werkzeugkoffer, 24-teilig

GS/CE VDE geprüft

- Elektrische Schlagbohrmaschine
- Elektrische Stichsäge
- Elektrische Schleifmaschine

- 20 Zubehörteile
- solider Kunststoffkoffer

Abstandhalter für genaue Bohrtiefe

Verbindungsstück für Schleif-Staub-Absaugung

Adapter für Bohrkopf und Schraubköpfe

Sägeblatt für Stichsäge

Schraubköpfe
(4 für Kreuzschrauben,
2 für Schlitzschrauben)

3 Stein-, 3 Holz-
3 Metallbohrer (3/5/8 mm)

Schleifmaschine
(10000 RPM)

Stichsäge
400 W,
Geschwindigkeit
stufenlos verstellbar

Zusatz-Haltegriff für Bohrmaschine

Jetzt profitieren!

SONDERPREIS

178,-

Art.-Nr. EWK 100

Bohrschlüssel

**Bohr-/
Schlagbohrmaschine**
500 W, Geschwindigkeit
stufenlos verstellbar

Kunststoffkoffer

2
Jahre
Garantie

Da wird sogar jeder Fachmann staunen. Denn dieses Set ist für jeden Heim- und Hobby-Bastler eine grosse Bereicherung. Eingebettet in einen stabilen Kunststoffkoffer ist dieses Werkzeug-Set immer gut aufgeräumt. Der Koffer ist handlich und lässt sich überall leicht verstauen.

Dieses praktische Heimwerker-Set besteht aus einer stabilen elektrischen Schlagbohrmaschine, einer elektronisch gesteuerten Stichsäge und einer leistungsstarken elektrischen Schleifmaschine. Diese Qualitätsgeräte eignen sich für viele professionelle Arbeiten. So macht Basteln und Heimwerken noch mehr Spass.

Vorzugsbestellschein für PANORAMA-Leser

Ja, ich bestelle:

Bitte Anzahl angeben! 24-teiliger Werkzeugkoffer
Art.-Nr. EWK 100 à Fr. 178.-

Preise verstehen sich inkl. MWSt, exkl. Versandkosten. Preis- und Modelländerungen vorbehalten.

Name/Vorname:

Strasse, Nr.:

PLZ, Ort:

Tel.Nr.:

Unterschrift:

Datum:

Bitte in Blockschrift ausfüllen und einsenden an:

PANORAMA-Frühlingsaktion
Clubshop/WWB, Flughafenstrasse 235, 4025 Basel

Code Nr. **988**

Wir sind 24 Stunden persönlich für Sie da:
Tel 0848 80 77 60 oder Fax 0848 80 77 90

Ihre bestellten Artikel erhalten Sie per Postpaket mit Rechnung direkt von der beauftragten Organisation WWB Basel, eine öffentlich-rechtliche Stiftung für die wirtschaftliche und soziale Wiedereingliederung von erwerbsbeeinträchtigten Personen.

Besuchen Sie unser Ladengeschäft an der Flughafenstrasse 235, 4025 Basel. **P**

Wir machen den Weg frei



z.B. mit dem spesenfreien Mitglieder-Privatkonto.

Keine Kontospesen: Mit dem exklusiven Mitglieder-Privatkonto profitieren Sie von vielfältigen Vorteilen. So erledigen Sie zum Beispiel Ihre Zahlungen spesenfrei. 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 persönliches Beratungsgespräch.

Das Mitglieder-Privatkonto



spesenfrei

RAIFFEISEN