

Zeitschrift: Panorama / Raiffeisen
Herausgeber: Raiffeisen Schweiz Genossenschaft
Band: 88 (2002)
Heft: 2

Heft

Nutzungsbedingungen

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

Conditions d'utilisation

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

Terms of use

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

Download PDF: 25.06.2025

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

PANORAMA

RAIFFEISEN

2/02



RAIFFEISEN

«EINE MILLION MIT-
GLIEDER BEWEISEN,
DASS RAIFFEISEN
AUF DEM RICHTIGEN
WEG IST.»

MARIANNE ETTLIN HAAS UND
HANS-JÖRG HAAS, NIEDERGÖSGEN



Bergführerregel Nummer 4:

JE ANSPRUCHSVOLLER DIE TOUR, DESTO HÖHERE
ANSPRÜCHE SOLLTE DER PARTNER ERFÜLLEN.

Was nützt Ihnen ein Institut mit
einem grossen Namen, wenn
Sie Gefahr laufen, dort wie eine
kleine Nummer behandelt zu
werden? Wir sind zuversichtlich,
Ihr Vertrauen durch Kompetenz
und persönliches Engagement
für Ihre Ziele zu gewinnen.
Kontaktieren Sie uns in Ihrer
Raiffeisenbank nebenan.
www.cosba.ch

cosba



private banking

GENOSSENSCHAFT IST KEIN FOSSIL



Sind Genossenschaften im Zeitalter von Gewinn maximierenden Aktiengesellschaften ein längst überholtes Relikt aus alten Zeiten? Die Frage, ob die vor über 150 Jahren entstandene Organisationsform noch zeitgemäss, fortschrittlich und gegenwartsnah sei, ist berechtigt. Ich will Sie nicht lange auf die Folter spannen: Selbstverständlich erachte ich die Genossenschaften noch immer als Erfolgsmodell für die Zukunft. Es gibt dafür zahlreiche Gründe, zum Beispiel das problematische Shareholder-value-Denken: Gewinne werden privatisiert, Kosten dagegen sozialisiert, indem sie den Gemeinwesen aufgebürdet werden. Auch der anhaltend hohe Mitgliederzuwachs in den letzten Jahren ist ein Beweis dafür, dass Genossenschaften noch immer florieren.

Mit der Mitgliederförderung erfüllen wir überdies eines der Raiffeisen-Kernprinzipien. Die Kunden haben sich unseren Raiffeisenbanken gerade wegen ihrer genossenschaftlichen Struktur angeschlossen. Die Vordenker Friedrich Wilhelm Raiffeisen und Johann Traber haben eines ganz richtig erkannt:

Der Mitteleuropäer handelt, hilft sich und seinem Umfeld und überlässt das Lamentieren den anderen. Ich bin überzeugt: Viele unserer über eine Million Genossenschaftsrinnen und Genossenschafter hierzulande halten es mit dem Pädagogen Johann Heinrich Pestalozzi: «Wer sich selbst nicht helfen will, dem kann niemand helfen.»

Der persönliche Erfolg gibt letztlich jedem, in privaten oder geschäftlichen Tätigkeitsfeldern, Recht. Entscheidend sind aber nicht die guten Geschäftsabschlüsse in der Vergangenheit. Wir müssen weiterhin die Fähigkeit entwickeln, dem rauen Wind des Wettbewerbs und der Weltwirtschaft zu trotzen. Wir müssen uns deswegen nicht wärmer anziehen als unsere Mitbewerber. Wir müssen uns vielmehr fit halten, damit unser inneres

Dr. Pierin Vincenz:

«Selbstverständlich erachte ich die Genossenschaften noch immer als Erfolgsmodell für die Zukunft.»

Feuer und unsere äussere Freude all die Genossenschafterinnen und Genossenschafter, letztlich auch die Kunden, erwärmt und ansteckt.

Ein bisschen stolz dürfen wir, die wir die Bescheidenheit in diesem Land so hochhalten, in diesem Monat aber auch sein. Wir haben vor kurzem das millionste Mitglied in die Familie der über 500 Raiffeisenbanken aufgenommen. Ich formuliere es salopp: Eine Million zufriedener Mitglieder, die zugleich Kunden und Eigentümer ihrer Bank sind, können sich nicht irren. Und überhaupt: Die Eid-GENOSSENSCHAFT ist um ein Vielfaches älter und ohne fossilen Charakter.

**DR. PIERIN VINCENZ,
VORSITZENDER DER GESCHÄFTSLEITUNG
DER SCHWEIZER RAIFFEISEN-GRUPPE**

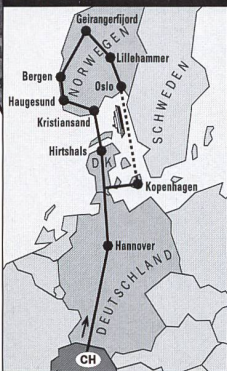
Foto: H. P. Wagner

Norwegische Fjorde – Dänemark – Grosser Belt

- ❖ Bergen, Geiranger und Lillehammer
- ❖ Auf modernem Fährschiff durch die Schären von Oslo nach Kopenhagen
- ❖ Fahrt über den Grossen Belt

10 Tage gemäss
Programm ab
Fr. 1245.-

IHRE REISEROUTE



Die fantastische Brücke über den Grossen Belt



IHR REISEPROGRAMM

1. Tag: Schweiz – Norddeutschland. Fahrt via Basel, vorbei an Karlsruhe, Frankfurt, Kassel, in die Region Braunschweig.

2. Tag: Norddeutschland – Hirtshals – Kristiansand. Weiterreise, via Hamburg, Flensburg, Halbinsel Jütland, nach Hirtshals, an der Nordspitze der dänischen Halbinsel. Am Abend Einschiffung und Überfahrt nach Kristiansand in Norwegen. Individuelles Abendessen an Bord. Spät Abends Ankunft im Hotel.

3. Tag: Kristiansand – Haugesund. Auf direktem Weg nordwärts, über Flekkefjord nach Stavanger. Die von drei Fjorden umschlossene Hafenstadt an der Nordsee hat trotz der Ölindustrie ihren ländlichen, ursprünglichen Charakter bewahrt. Zeit für einen Bummel, über gepflasterte Strassen am malerischen Hafen entlang und vorbei an den weiss gestrichenen Häusern der Altstadt zum Dom. Danach Fährüberfahrt nach Arsvogen und weiter nach Haugesund.

4. Tag: Haugesund – Bergen. Ziel der heutigen Etappe ist die Hansestadt Bergen, die wir über den Bomla- und Bjornafjord erreichen. Seit Jahrhunderten ist Bergen das Tor zum Königreich der Fjorde. Am Nachmittag entdecken Sie das charmante Städtchen auf einer ausgedehnten Besichtigungstour.

5. Tag: Bergen – Loen. Fahrt über das beeindruckende Vikafjell. In Vik Besuch der schönen Hopperstad-Stabkirche. Überquerung des Sognefjord – mit 204 km der längste Fjord der Welt. Weiterfahrt nach Loen.

6. Tag: Loen – Geiranger – Lillehammer – Hamar. Ein weiterer Höhepunkt ist die «kleine Kreuzfahrt» auf dem Geirangerfjord, die uns von Hellesylt nach Geiranger führt. Nach der Auffahrt auf die Dalenibba geniessen Sie einen phantastischen Ausblick auf den Fjord. Unterwegs nach Hamar Besuch in der weltbekannten Olympiastadt Lillehammer.

7. Tag: Hamar – Oslo. Fahrt in die Hauptstadt Oslo. Umgeben von der walddreichen Marka und direkt am Oslofjord gelegen, präsentiert sich Norwegens Hauptstadt als freundliche, offene Stadt, fast schon ein «Venedig des Nordens». Nach einer ausführlichen Stadtbesichtigung Einschiffung und Ausfahrt durch die Schärenlandschaft des 90 km tief eingeschnittenen Oslofjord; wohl eine der faszinierendsten und landschaftlich schönsten Schiffspassagen der Welt. Individuelles Abendessen und Übernachtung an Bord.

8. Tag: Kopenhagen. Frühmorgens Ankunft in Kopenhagen und Ausschiffung. Mit den zahlreichen Cafés, Kirchen, Museen und anderen Baudenkmälern ist Kopenhagen (København) eine lebendige Hauptstadt. Das Wahrzeichen – die Bronzefigur der «Kleinen Meerjungfrau» – und die weiteren Sehenswürdigkeiten werden wir auf einer Stadtrundfahrt besichtigen. Unternehmen Sie am Nachmittag einen Bummel durch die Strøget, eine der längsten Fussgängerzonen Europas, oder besuchen Sie einen der grosszügigen Parks.

9. Tag: Kopenhagen – Region Kassel. Ein Höhepunkt der Reise ist die heutige Fahrt über die Brücke des Grossen Belt, eine Meisterleistung der Ingenieure. Mit dieser «trockenen» Verbindung zwischen der Insel Seeland und dem Kontinent rückt auch die Hauptstadt Kopenhagen näher an Europa heran. Zwischenübernachtung bei Kassel.

10. Tag: Rückfahrt in die Schweiz.

IHRE FERIENHOTELS

Wir wohnen in modernen, guten Mittel- und Erstklasshotels. Zimmer mit Bad oder Dusche/WC, Farb-TV, Direktwahltelefon. In Erstklasshotels gehören gewöhnlich Radio, Föhn und Minibar zur Standardausrüstung. Weitere Einrichtungen: Gepflegte öffentliche Räumlichkeiten, Restaurant und Bar.

Hannover:	Ramada Treff Hotel Britannia od. Europa ***	Loen:	Hotel Loenfjord ***
Kristiansand:	Rica Hotel Norge od. Scandic Hotel ****	Hamar:	Hotel Rica Olrud od. First Hotel Victoria ****
Haugesund:	Rica Maritim ****	Oslo-Kopen-	Modernstes Fährschiff
Bergen:	Quality Hotel Evard Grieg ****	hagen:	der Gesellschaft DFDS
		Kopenhagen-	Hotel Lautruppark ***
		Ballerup:	

(Änderungen vorbehalten)

Damit alle gut fahren, seit 1895.

TWERENBOLD
Buchungs-Tel. 056 484 84 84

KÖNIGS KLASSE

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

Preise pro Person	Fr.
10 Tage gemäss Programm	1295.-
Reduktion Juni-Abfahrten	50.-
Einzelzimmerzuschlag	345.-
Zuschlag Königsklasse	300.-

Reisedaten 2002

Freitag – Sonntag im Fernreisebus	KÖNIGS KLASSE
21.06. – 30.06.	14.06. – 23.06.
05.07. – 14.07.	28.06. – 07.07.
26.07. – 04.08.	12.07. – 21.07.
	19.07. – 28.07.
	02.08. – 11.08.

Twerenbold-Leistungen

- Fahrt mit modernem Fernreisebus
- Unterkunft in Erstklass- und guten Mittelklasshotels
- 8 x Frühstücksbuffet, 7 x Halbpensions-Abendessen
- Alle Zimmer mit Bad oder Dusche/WC
- Alle aufgeführten Ausflüge und Besichtigungen
- Geführte Stadtbesichtigungen in Bergen, Oslo und Kopenhagen
- Fährpassage Hirtshals – Kristiansand (Abendfahrt)
- Schifffahrt auf dem Geirangerfjord
- Fährpassage Oslo – Kopenhagen, Basis 4-Bett-Kabine innen, Dusche/WC (ohne Mahlzeiten)
- Überquerung Grosser Belt
- Erfahrener Reisechauffeur

Nicht inbegriffen

Kabinenzuschläge:	Fr.
Zuschlag 2-Bett-Kabine innen	35.-
Zuschlag 2-Bett-Kabine aussen	55.-
Zuschlag Einzelkabine innen	135.-
Annulationsschutz obligatorisch	20.-
Auftragspauschale pro Person	10.-

Abfahrtsorte

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

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



Privat Car Terminal

www.twerenbold.ch Twerenbold Reisen AG, Fislisbacherstrasse, 5406 Baden-Rüthof

Herausgeber und Verlag
Schweizer Verband
der Raiffeisenbanken

Redaktion
Pius Schärli, Chefredaktor
Philippe Thévoz,
französische Ausgabe
Lorenza Storni,
italienische Ausgabe

**Konzeption, Layout und
Druckvorstufe**
Brandl & Schärer AG
4601 Olten
www.brandl.ch
Titelbild: Maja Beck

Adresse der Redaktion
Schweizer Verband
der Raiffeisenbanken
Redaktion, Postfach
9001 St. Gallen
Telefon 071/225 84 05
Telefax 071/225 86 50
panorama@raiffeisen.ch
www.raiffeisen.ch/panorama

Druck, Abonement und Versand
Vogt-Schild/
Habegger Medien AG
Zuchwilstrasse 21
4501 Solothurn
Telefon 032 624 73 65

Erscheinungsweise
Panorama erscheint
zehnmals jährlich.
88. Jahrgang.
Auflage:
188 000 Exemplare

Inserate
Kretz AG
Verlag und Annoncen
Postfach
8706 Feldmeilen
Telefon 01 925 50 60
Telefax 01 925 50 77
info@kretzag.ch
www.kretzag.ch

Bezug
Panorama kann bei den
einzelnen Raiffeisenbanken
gratis bezogen respektive
abonniert werden.
Nachdruck (auch auszugs-
weise) nur mit ausdrücklicher
Genehmigung der Redaktion
gestattet.

Adressänderungen
Mutationen melden Sie
bitte direkt der örtlichen
Raiffeisenbank.

Erfinder des Geldes	17	John Law war Spieler, Frauenheld, Philanthrop und Mörder
Euro aktuell	19	In Millionenhöhe floss Schwarzgeld in die Schweiz
Raiffeisen im Ausland	21	Weltweit zählen über 500 Millionen zur Raiffeisenbewegung
Jugend-Wettbewerb	23	Er entführt in die Welt der Märchen, Mythen und Sagen
Museumspass	27	Interview mit dem Stiftungspräsidenten Theo Wyler
Grundbuch	29	Um das amtliche Grundstücksverzeichnis kreisen viele Gerüchte
Familien-Neustart	32	Patchwork-Familien sind eine Folge der hohen Scheidungsrate
Treibhäuser	35	Bauen Sie sich ihr eigenes Mini-Treibhäuschen
Versandhandel	37	Gemütlich zu Hause einkaufen ist noch immer im Trend
Wandern im Schnee	38	Eine gesunde, stressfreie Alternative zum Skisport
Schlafstörungen	41	Ein guter, gesunder Schlaf ist ein Grundbedürfnis
Bauernkalender	42	Viele Schweizer Literaten sind darin gross geworden
Säntis-Mord	45	Tragödie vor 80 Jahren auf dem Ostschweizer Hausberg
Erziehung	46	Sichere Werte bei der Erziehung sind längst Vergangenheit



Anlagestrategien im Wettstreit

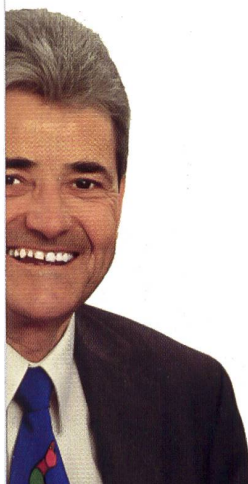
Anlageentscheide sind immer von grosser Tragweite. Je nach Anlagetyp bieten sich von konservativ bis aggressiv verschiedene Strategien an. Wichtig ist, dass Investoren sich zu Entscheiden durchringen.

Leiser Abgang

Die schwache Konjunktur hat im letzten Jahr die Konkurse wieder in die Höhe getrieben. Über 3700 Firmen machten im letzten Jahr Pleite. In den meisten Fällen sind Zahlungsengpässe der Anfang vom Ende.



14



1 Million Mitglieder

Die Schweizer Raiffeisenbanken dürfen stolz sein. In diesen Tagen ist das millionste Mitglied zur grossen Raiffeisen-Familie gestossen. VR-Präsident Marius Cottier: «Wir können die Früchte unserer Arbeit ernten.»

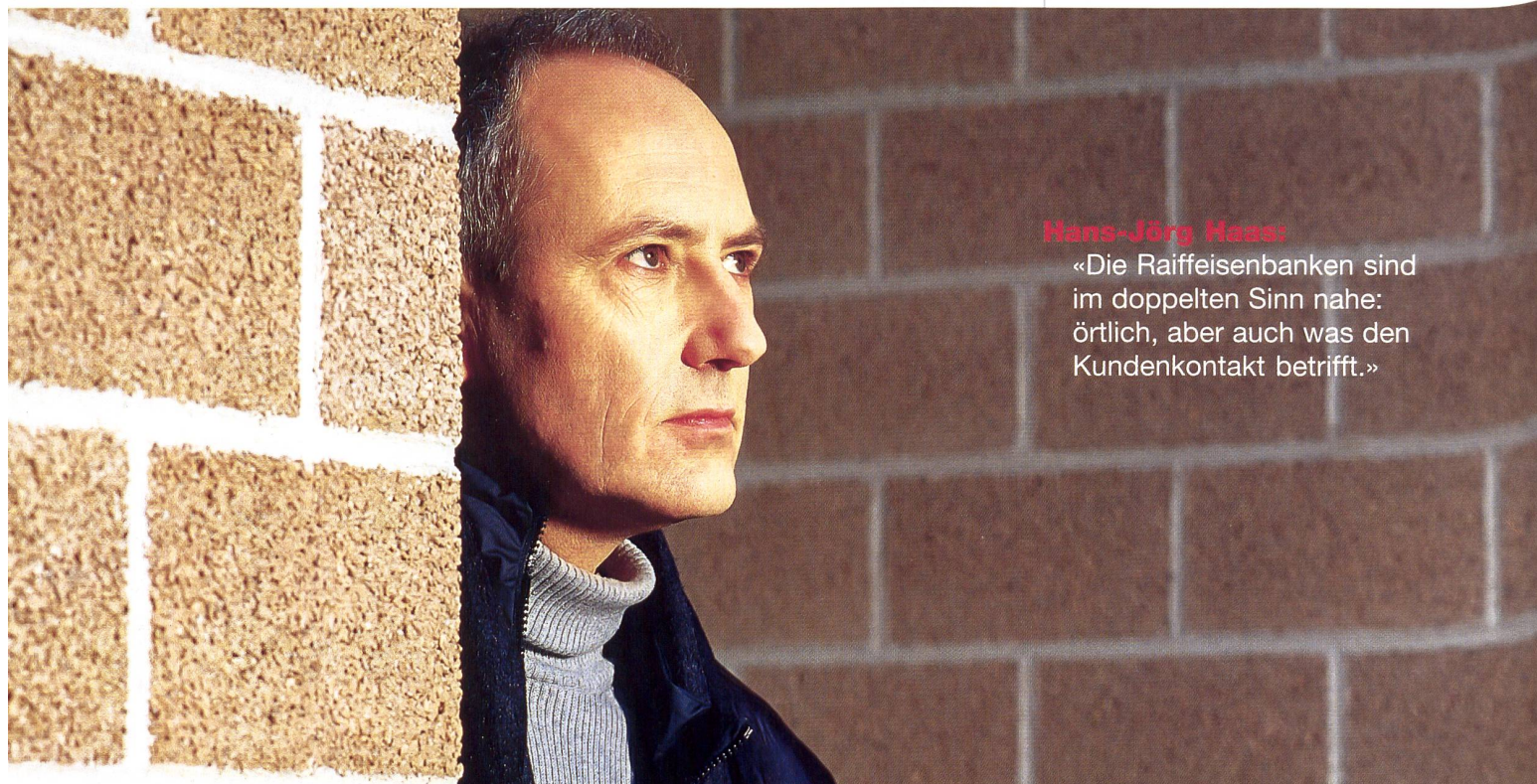
6

DAS MILLIONEN-MODELL LEBT!

*Raiffeisen als drittgrösste Bankengruppe feiert in diesen Tagen sein **MILLIONSTES** Mitglied in der Schweiz. Dies ist ein Versuch, etwas Licht in die verrückte **ERFOLGSGESCHICHTE** einer Organisationsform zu bringen, die viele schon für tot erklärt hatten.*

Von einem derartigen Zuwachs träumt jede Organisation, deren tragende Pfeiler ihre Mitglieder sind. Blenden wir kurz zurück: Im Jahre 1990 hatte die Zahl der einer Raiffeisenbank angeschlossenen Genos-

schafterinnen und Genossenschafter noch knapp 420 000 betragen. Doch dann kam für die Raiffeisenbanken ein goldenes Jahrzehnt mit ausgezeichneten Geschäftsabschlüssen. Die Neumitglieder flogen den damals 1200



Hans-Jörg Hans:

«Die Raiffeisenbanken sind im doppelten Sinn nahe: örtlich, aber auch was den Kundenkontakt betrifft.»

Marianne Ettlin Haas:

«Wir schätzen immer wieder die freundliche Atmosphäre, auch bei der Beratung.»

Banken nur so zu: Innert zehn Jahren explodierte die Mitgliederentwicklung geradezu um gut 500 000 Personen querbeet durch die ganze Schweiz. Eingeläutet worden war das prosperierende Jahrzehnt mit dem denkwürdigen Verbandstag am 16. Juni 1990 in St. Gallen mit der Totalrevision der Statuten sowie der Einführung der kleinen Delegiertenversammlung.

MITNICHTEN EIN AUSLAUFMODELL

Die rasante Entwicklung ist umso erstaunlicher, als die Genossenschaft schon vielerorts als Auslaufmodell taxiert worden war. Bezogen auf die Zahl der Genossenschaften in der Schweiz mag dies stimmen: Ausgehend von rund 100 Genossenschaften am Anfang des letzten Jahrhunderts, schnellte die Zahl in den 20er-Jahren auf 500 und verharrte bis in die

60er-Jahre auf diesem Niveau. Dann fiel die Zahl rasant in den Keller: Mitte der 90er-Jahre gabs in der Schweiz gerade mal noch 21 Genossenschaften. Dies liess Professor Ernst-Bernd Blümle, Lehrstuhlinhaber an der Universität in Freiburg i. Br., die These formulieren: In der Eidgenossenschaft sind die Genossenschaften zu einem Auslaufmodell geworden.

Raiffeisen hebt sich aber gerade mit der Genossenschaftsphilosophie von allen anderen Finanzinstituten ab. Raiffeisen tut es auch in nackten Zahlen: Mit der Aufnahme des millionsten Mitglieds ist der Beweis erbracht, dass die Genossenschaft kein Auslaufmodell ist. Dabei folgen sich bei der Schweizer Raiffeisen-Gruppe die Höhepunkte im zweiten Jahrtausend Schlag auf Schlag. Vor zwei Jahren das unvergessliche Jubiläum zum hundertsten Geburtstag der Raiffeisen-Bewegung

Ersparnisse bis 500 Franken

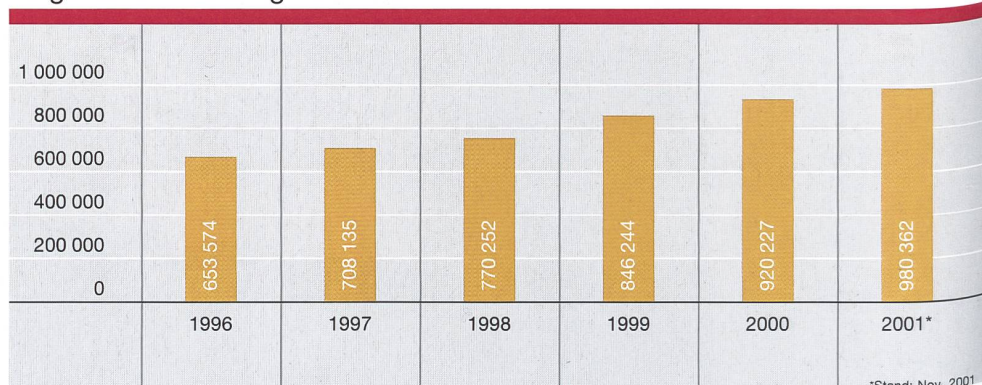
Bereits eine Million Mitglieder profitieren von den exklusiven Vorteilen einer Mitgliedschaft bei Raiffeisen. Nicht alle wissen allerdings um die vielen Vorteile. Und was man nicht kennt, das nutzt man in der Regel nicht. Wir zeichnen deshalb neu alle Aktionen, bei denen Sie als Mitglied profitieren, mit unserem neuen «MemberPlus»-Label aus. Das Logo signalisiert: Hier lohnt es sich, Mitglied bei Raiffeisen zu sein. Je mehr Sie mit unserer Bank geschäftlich verkehren, desto mehr profitieren Sie. Ein Berechnungsbeispiel zeigt, dass ein Neumitglied bis zu 500 Franken sparen kann. Nutzen Sie also spesenfreies Privatkonto, ein Prozent mehr Sparzins, kostenlose ec/Maestro- und Visa Card (im ersten Jahr), Museumspass und Expo.02-Eintritt.

hierzulande. Damals gabs – nebst vielen anderen – mit dem Ausflug aufs Jungfrauojoch sowie dem Museumsspass ein Geschenk, das die Mitglieder zu schätzen wussten und es noch immer tun. Die rege Nutzung des kostenlosen Angebots durch die Mitglieder hat nicht zuletzt dazu geführt, dass es bis ins Jahr 2004 Gratiseintritte in über 290 der wichtigsten und schönsten Schweizer Museen gibt.

GESCHENK AN DIE SCHWEIZ

Wir stehen im Jahr 2002. Und die Schweiz schaut über 800 Jahre nach ihrer Gründung gespannt, neugierig und erwartungsvoll der sechsten Landesausstellung in der Drei-Seen-Region Biel, Murten, Neuchâtel und Yverdon entgegen. Die Raiffeisenbanken stehen beim «Fest der Schweiz» nicht abseits und zeigen sich einmal mehr spendabel: Mitglieder profitieren vom Bezug einer Tageskarte an der Expo.02 zum halben Preis. Möglich gemacht haben dies letztlich die Mitglieder der über 500 Genossenschaften. Der Expo-Eintritt ist die Folge eines weiteren Meilensteins, den die Raiffeisen-Gruppe in diesen Wochen setzte: Die Aufnahme des millionsten Mitglieds in den Kreis der Raiffeisen-Genossenschafterinnen und Genossenschafter.

Mitgliederentwicklung 1996–2001



Die Zahl mit den sechs Nullen und das Wort mit den sieben Buchstaben lesen sich so locker und einfach. Kein Mensch, selbst der damalige Vorsitzende der Zentralkommission des Schweizer Verbandes der Raiffeisenbanken (SVRB), Felix Walker, hätte Anfang 1994 bei der Feier des 500 000. Mitglieds im altherwürdigen Tagsatzungssaal zu Baden auch nur im Traum daran gedacht, dass diese Zahl in nur acht Jahren verdoppelt werden könnte. Nachher ging alles sehr schnell. Vier Jahre später, als Raiffeisen das Schweizer Fernsehen als Werbepattform entdeckte, wurde das 750 000. Mitglied gefeiert.

ÜBER 10 000 ERFOLGSGARANTEN

Im Moment der Freude, in welchem die Schweizer Raiffeisen-Gruppe eine neue volle Zahl feiert, ahnt man gar nicht, wie viele Menschen ihren Beitrag zum seit Jahren anhaltenden Erfolg geleistet haben. Dr. Marius Cottier, Verwaltungsratspräsident des SVRB – und damit «höchster» Raiffeiseler – ist sich dessen sehr wohl bewusst: «Wir verdanken unseren Erfolg entscheidend den rund 5000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie den 5000 Verwaltungs- und Aufsichtsräten auf allen Stufen der Organisation.» Sie alle haben die Mäie dieser Zahl erst möglich gemacht.

Nachgefragt bei Dr. Marius Cottier, Verwaltungsratspräsident der Raiffeisen-Gruppe Schweiz

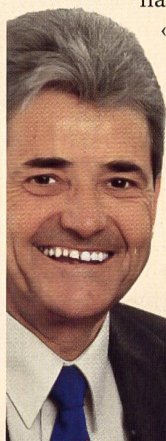
«Panorama»: Sie stehen an der Spitze einer Bankengruppe, die in der Schweiz alle Rekorde schlägt. Was empfinden Sie bei diesem Gedanken?

Dr. Marius Cottier: Zunächst einmal Freude und Dank, damit verbunden aber auch die Verpflichtung, dass wir unser hohes Niveau halten und den eingeschlagenen Weg gemeinsam fortsetzen. Wir wollen uns weiterhin als *die* Alternative in der Bankenwelt profilieren. Unser Erfolg zeigt, dass die in den letzten Jahren gefällten Grundsatzentscheidungen richtig gewesen sind. In gewissem Sinne können wir jetzt die Früchte unserer Arbeit ernten.

Welche Gründe halten Sie persönlich für erfolgsbestimmend?

Ich denke, dass wir den Erfolg entscheidend den Menschen verdanken, die mit gesteigerter Professionalität und unverändert hohem Engagement am Unternehmen Raiffeisen mitbauen. Rund 5000 Mitarbeiterinnen und

Mitarbeiter sowie an die 5000 Verwaltungs- und Aufsichtsräte auf allen Stufen der Organisation haben ihren Beitrag geleistet. Die Mischung aus Professionalität und Raiffeisen-Grundsätzen hat sich als fruchtbar erwiesen. Wir haben uns gut auf den Markt einstellen und die Bedürfnisse unserer Kunden voll abdecken können. Offenbar ist es gelungen, uns in sie hineinzufühlen, ihre Sprache zu sprechen. Das vermag eine Bank umso besser, je näher sie dem Kunden steht.



«Know your customer» hat bei uns System und ist keine neue Methode des Managements.

Die Wirtschaft stagniert, die Genossenschaft boomt: Ein kausaler Zusammenhang, ein Zufall oder eine Gesetzmässigkeit?

Eine gute Frage! Die Entwicklung in jüngster

Vergangenheit hat zu einer allgemeinen, starken Verunsicherung geführt. In dieser Phase suchen wir alle Halt und Orientierung. Und dies ist nur dort möglich, wo Nähe spür- und erlebbar ist. Unser genossenschaftliches Gedankengut strahlt diese Nähe und Sicherheit ganz offensichtlich aus – gerade in unsicheren Zeiten. Das genossenschaftliche Bankwesen ist ja selbst in einer Notsituation entstanden. In stürmischen Zeiten zeigt sich umso ausgeprägter, hinter welcher Organisation wahre Werte stecken. Aber verstehen Sie mich nicht falsch: Die Wirtschaft steckt nicht in einer Krise, sie kränkelt ein wenig.

Kundennähe, lokale Verhältnisse überblickend, Menschen und nicht Bilanzen im Vordergrund – das alles sind Dauerbrenner. Welche neuen Schlagwörter müssen in Zukunft dazukommen?

Wir operieren nicht mit Schlagwörtern, sondern mit Werten und Inhalten. Als neue Inhal-

Über eine Million Mitglieder

Und die Geschichte von Raiffeisen zeigt, dass Menschen dank Solidarität, Selbsthilfe, Selbstverwaltung und Kooperation auch den negativen Auswirkungen der Wirtschaft die Stirn bieten können. Das ist nur einer der vielen Gründe für den Erfolg des Genossenschaftsmodells von Friedrich Wilhelm Raiffeisen (1818–1888) und dessen Statthalter in der Schweiz, dem Thurgauer Pfarrer Johann Evangelist Traber (1854–1930). Dem Sozialreformer Raiffeisen war schon als jungem Bürgermeister in Hamm im Westerwald – er war bei Amtsantritt gerade mal 27-jährig – langatmiges Theoretisieren zuwider. Er setzte seine Ideen und Visionen schnell in die Tat um und lernte aus den Erfahrungen. Das Erfolgsrezept wenden auch heute noch die über 500 Raiffeisenbanken an, indem sie autonom entscheiden. Sie haben sich dabei nicht an Methoden wie Lean, Total Quality oder New Public Management – Strohhalmen gleich – klammern müssen.

Bundespräsident Kaspar Villiger:

«Raiffeisen hat den gesunden Menschenverstand im Bankwesen eingeführt.»

Jeder fünfte Erwachsene in der Schweiz ist Mitglied einer der über 500 Raiffeisenbanken. Damit gehört die Raiffeisen-Gruppe zu den mitgliederstärksten Organisationen in der Schweiz. Nur noch die Coop-Gruppe mit über zwei Millionen Mitgliedern, die Migros mit 1,9 Millionen Genossenschafte(rn) und die Mobiliar-Versicherungsgesellschaft (1,2 Mio. Genossenschafte(rn)) zählen in der Schweiz zu den Genossenschaften mit über einer Million Mitgliedern. Daneben gibt es noch Organi-

Die kurzen Entscheidungswege und das unbürokratische Vorgehen verdanken die Raiffeisenbanken nicht zuletzt der Vertrautheit mit den lokalen Verhältnissen und der Selbstbeschränkung auf den eigenen Geschäftskreis – nach dem Motto «Global denken, lokal handeln». Bundespräsident Kaspar Villiger hat die Durchschlagskraft der Raiffeisenidee einmal so umschrieben: «Raiffeisen hat den gesunden Menschenverstand im Bankwesen eingeführt.» Dr. Pierin Vincenz, Vorsitzender der Geschäftsleitung der Raiffeisen-Gruppe Schweiz, ergänzt: «Raiffeisen hat sich zum Ziel gesetzt, im Bankgeschäft das

sationen wie die Rettungsflugwacht (Rega) mit 1,6 Millionen Gönnern oder den Touring-Club Schweiz (TCS) mit 1,4 Millionen Vereinsmitgliedern. Diese Zahlen veranschaulichen eindrücklich, dass die Raiffeisenbanken zu einem exklusiven Kreis von «Mitglieder-Millionären» gehören. Selbst aufwändige Kundenbindungsprogramme wie beispielsweise der UBS-KeyClub übertreffen nicht die Millionengrenze, obwohl diese für die Kunden sogar gratis sind.

Menschliche mit dem Betriebswirtschaftlichen zu verbinden.» Oder einfacher: Verdienen, um zu dienen.

Die örtlichen Raiffeisenbanken haben aber auch ihren Beitrag an die kulturelle, gesellschaftliche und wirtschaftliche Entwicklung der Gemeinschaft geleistet. Sie haben damit für ein Stück Lebensqualität im Dorf gesorgt. Das soll auch so bleiben – heute, morgen und in Zukunft. Eine Million Mitglieder wissen dies heute zu schätzen. Es ist weder kühn noch unbesonnen zu behaupten, dass damit noch nicht das Ende der Erfolgsgeschichte geschrieben ist.

■ PIUS SCHÄRLI

te kommen bestimmt die systematische Erschliessung der Städte und Agglomerationen sowie die Verbreiterung der Angebotspalette und damit verbunden das bewusste Eingehen von zukunftsweisenden Kooperationen dazu. Neue Vertriebskanäle wie das E-Banking erlauben unseren Kunden zu entscheiden, wann und wo sie ihre Bankgeschäfte tätigen wollen.

Was trifft auf Raiffeisen zu: «Dienen, um zu verdienen» oder «Verdienen, um zu dienen»? Das Zweite trifft zu. Es gibt keine Unternehmensform, die langfristig ohne angemessene Erträge und Reserven überleben kann. Wir müssen Erträge optimieren, nicht maximieren; nicht zuletzt auch deshalb, damit wir die strengen gesetzlichen Eigenmittelvorschriften erfüllen und in erfolgversprechende Projekte investieren können. Erträge zu optimieren erlaubt uns ausserdem, aus der Position der Stärke gezielte Mitgliederförderung zu betreiben.

Die Raiffeisenbanken in der Schweiz brauchen für die ersten 500 000 Mitglieder über 90 Jahre. Die zweite halbe Million wurde in nur sieben Jahren erreicht. Eine unglaubliche Erfolgsgeschichte...

Ja, das ist wirklich unglaublich! Wir haben uns vor allem in den letzten zehn, fünfzehn Jahren als echte Alternative in der Bankenwelt etabliert und sind als diese wahrgenommen worden. Die Leute suchen anstelle globalisierter und anonymer Gebilde immer stärker wieder Unternehmen mit lokaler Verwurzelung. Für die Wahl der Bankbeziehung gewinnt zudem eine nachhaltige, glaubwürdige Unternehmenspolitik an Bedeutung. Das ist uns mit Sicherheit entgegengekommen. Ausserdem haben wir im Rahmen der Professionalisierung des Dienstleistungsangebots gezielte, interessante Mitgliederprodukte auf den Markt gebracht. Mit gewissen Aktionen wie mit der Fahrt auf das Jungfraujoch und dem Museumspass haben wir bestimmt den Nerv der

Bevölkerung getroffen. Dieses Jahr steht unsere Mitgliederaktion im Zeichen der Expo 02. Raiffeisen-Genossenschafte(rn) erhalten die Tageskarte zum halben Preis.

Erfolg verpflichtet, jeder Kunde will persönlich bedient sein. Kann Raiffeisen auch personell mit dem Mitgliederzuwachs mithalten?

Das ist eine ganz zentrale Frage. Unser Ziel muss es bleiben, dass wir die Kundennähe bewusst pflegen – nicht nur geografisch. Wir möchten für alle Fragen und Anliegen unserer Kunden da sein. Entsprechend haben wir den Mitarbeiterbestand in den letzten Jahren qualitativ und quantitativ erheblich verstärkt. So sind wir auch personell für die Zukunft gerüstet. Das positive Raiffeisen-Image hat uns nicht nur kundenseitig Erfolg gebracht. Auch auf dem Arbeitsmarkt stellt der Name Raiffeisen einen sicheren Wert dar.

Interview: Pius Schärli

AUFS RICHTIGE PFERD SETZEN!

*Ein turbulentes, nervenaufreibendes Börsenjahr mit zum Teil hohen **KURSVERLUSTEN** liegt hinter uns. Auch dieses Jahr sind Anlageentscheide eine grosse Herausforderung. Je nach **ANLAGETYP** bieten sich von konservativ bis aggressiv verschiedene Strategien an.*

Im durch hohe Kursfluktuationen gekennzeichneten Börsenumfeld fällt es dem Anleger hierzulande sichtlich schwer, im Rahmen seiner persönlichen Risikobereitschaft und Risikofähigkeit die geeigneten Anlageentscheidungen zu treffen. Die expansive Geldpolitik der Schweizerischen Nationalbank sowie der hohe Mittelzufluss aus dem Ausland haben am schweizerischen Kapitalmarkt im Laufe des letzten Jahres zu einem ausgeprägten Zinsrückgang am Geld- und Kapitalmarkt geführt.

KONSERVATIVE HÜTER...

Der «konservative» Anleger verfolgt eine Anlagestrategie, in deren Mittelpunkt die Bewahrung der Vermögenswerte steht, unter Berücksichtigung einer angemessenen Rendite. Die Sicherheit der Anlage steht bei diesem Investor im Vordergrund, wobei der Obligationen- und Geldmarktanteil 75 bis 80 Prozent ausmachen kann. Bei der Obligationenauswahl werden erstklassige Schuldner öffentlicher Körperschaften (Bund, Kantone und Gemeinden) sowie internationaler Organisationen favorisiert. Ein auf Sicherheit bedachter Investor mit Referenzwährung CHF hat in der Regel einen hohen Anteil CHF-Anleihen, während Fremdwährungen nur einen geringen Anteil ausmachen. Innerhalb des Aktiensegmentes konzentriert sich ein «konservativ» ausgerichteter Investor auf traditionelle Blue-chips.

Auf der anderen Seite finden wir den Anleger, der eine möglichst hohe Performance mit seinen Investitionen erzielen möchte und dafür auch bereit ist, deutlich höhere Risiken einzugehen. Dieser Anleger investiert einen sehr hohen Anteil seines Vermögens in Aktienanlagen, wobei Wachstumswerte, Titel von Unternehmen aus dem TMT-Bereich, eventuell auch kleinkapitalisierte Unternehmen, so genannte «Small Caps», im Vordergrund stehen. Aktien dieser Kategorie unterliegen in der Regel grösseren Kursschwankungen, bieten andererseits aber auch höhere Gewinn-

chancen. Oftmals handelt es sich bei den ausgewählten Titeln um Aktien vergleichsweise junger, konkursanfälligerer Unternehmen, die sich in der Aufbauphase befinden, eine hohe Verschuldung aufweisen und über Jahre keine Dividenden zahlen werden.

...UND AGGRESSIVE MEHRER

Risikobereitere Investoren favorisieren bei Investitionen im festverzinslichen Bereich anstelle von in- und ausländischen CHF-Obligationen vermehrt Fremdwährungsanleihen, wobei oftmals eine schlechte Bonität der Industrieschuldner oder gewisser Emittenten aus den Emerging Markets in Kauf genommen wird. Für einen «risikoorientierten» Anleger, der sich das Wachstum seiner Vermögenswerte als vorrangiges Ziel gesetzt hat, bieten sich die grössten Chancen in einem wirtschaftlichen Umfeld steigender Unternehmensgewinne, tiefer Zinsen und einer prosperierenden Wirtschaft.

Ein Engagement in festverzinsliche Papiere ausländischer Währungen will jedoch genau überlegt sein. Abgesehen vom Währungsrisiko sollte bei Anleihen in fremder Währung auch das Schuldnerisiko bzw. die Bonität der Anleihe besondere Beachtung finden. Wie das Beispiel Argentinien drastisch vor Augen führte, sind nicht nur Industriefinanzen, sondern vermehrt auch Staatsanleihen sorgfältig hinsichtlich ihrer Anlagequalität zu prüfen. Zu beurteilen ist insbesondere die Fähigkeit des Emittenten, über die gesamte Laufzeit der Anleihe Zinszahlungen zu leisten sowie den Anleihensbetrag fristgerecht zurückzuerstatten. Diese Aufgabe übernehmen heute internationale Ratingagenturen wie Standard & Poors und Moody's Investment Service, welche neben privaten Unternehmen auch öffentliche Körperschaften und Länder bewerten.

HÖHERE RENDITE ALS BONUS

Die weltweite Verflechtung der Finanzmärkte und verschärfte Anlagevorschriften der grossen Pensionsfonds und Fondsgesellschaften

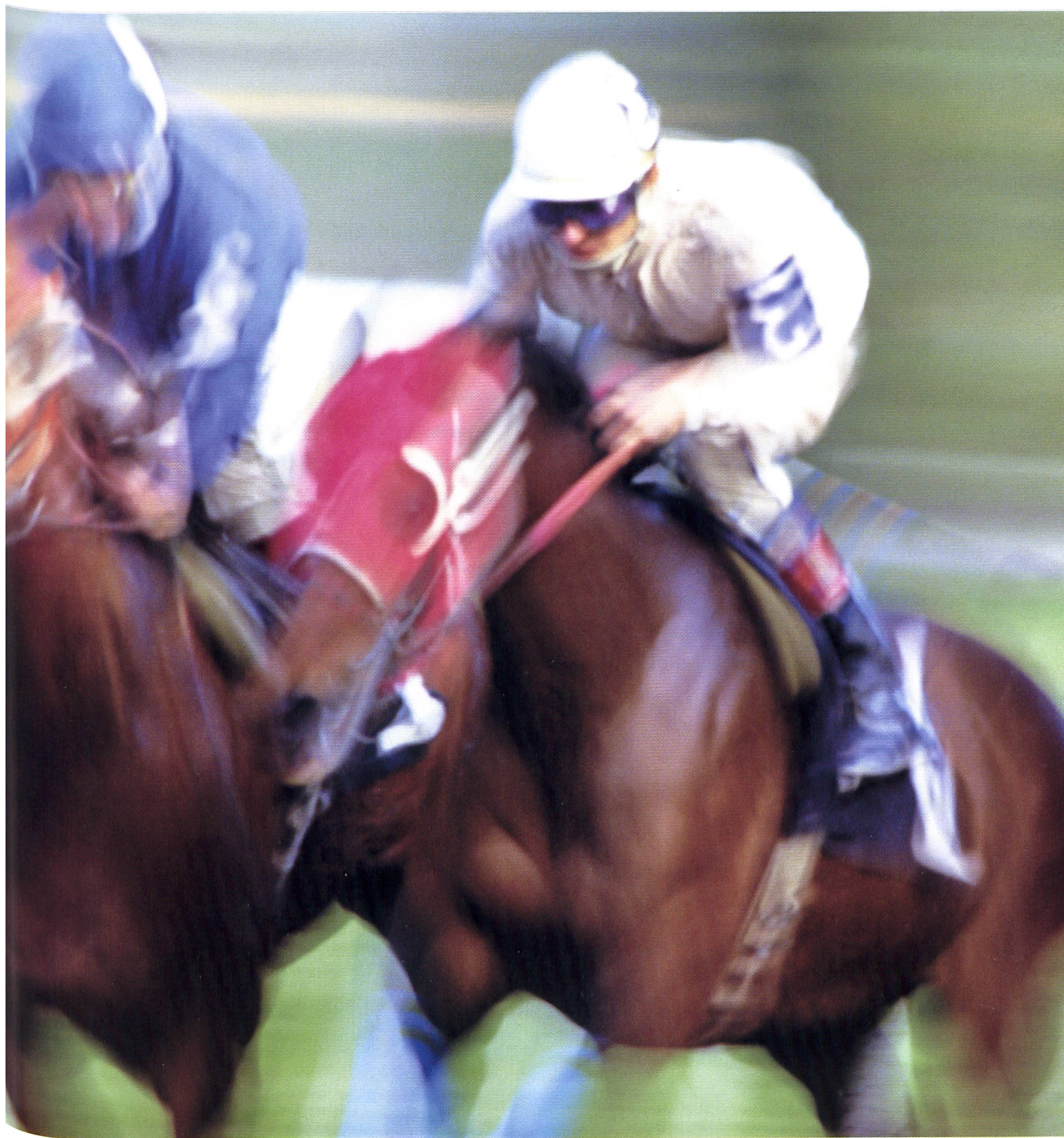
zwingen auch die Emittenten von Obligationen immer häufiger, auf die Kapitalmarktfähigkeit ihrer Emission zu achten. Anleihen mit einem guten Rating zum Zeitpunkt ihrer Emission wiesen in der Vergangenheit in der Regel ein deutlich geringeres Ausfallrisiko auf. Der Anleger sollte sich jedoch stets vor Augen halten, dass eine höhere Rendite bei Fremdwährungsobligationen und wenig bekannten Schuldnern häufig nur eine Entschädigung für zusätzlich eingegangene Risiken darstellt.

Entgegen der landläufigen Meinung, dass vor allem Aktienanlagen grossen Kursschwankungen unterworfen sind, kann auch ein Engagement in Anleiheobligationen mit grösseren Risiken verbunden sein. Ein Renditeanstieg wird aufgrund der doch eher zurückhaltenden Wachstumserwartungen und der günstigen Inflationsaussichten im neuen Jahr zwar eher moderat ausfallen. Ein Rückblick auf die Zinsentwicklung der 90er-Jahre, die oftmals von empfindlichen Kurseinbrüchen im festverzinslichen Bereich begleitet war, zeigt aber, dass Obligationenanlagen neben Bonitätsrisiken oftmals auch beträchtlichen Zinsrisiken unterworfen sind. Je länger die Restlaufzeit einer Anleihe, umso grösser ist die Kursschwankung einer Anleihe bei einer Zinsänderung.

Geht ein Anleger davon aus, dass die Zinsen in Erwartung einer konjunkturellen Erholung wieder ansteigen, so sollte er bei der Titelauswahl Obligationen mit kürzeren Laufzeiten wählen. Innerhalb eines bestehenden Portefeuilles kann er die durchschnittliche Restlaufzeit durch Zukauf von entsprechenden Anleihen ebenfalls verkürzen. Je kürzer die Restlaufzeit, umso geringer ist der Kursrückgang einer Anleihe im Falle eines Renditeanstiegs.

LÄNDER ODER BRANCHEN?

Grundsätzlich ist davon auszugehen, dass jeder Investor bei einer Anlageentscheidung von derselben Zielsetzung ausgeht, das heisst er



GUT ZU WISSEN

dass Sie die Vielseitigkeit des Feuers
in unserer grossen Ausstellung erleben können!
Wir zeigen auf über 200 m² die weltweit führenden
TULIKIVI-Speckstein-Speicheröfen,
mehr als 80 Cheminéeöfen in verschiedenen Variationen
sowie MONDEX Speckstein-Elektro-Heizkörper.
Laufend Liquidations- und Auslaufmodelle.



WÄRME FÜR JEDEN WOHNBEREICH!

armaka ag

Duggingerstr. 10, CH-4153 Reinach BL
Tel. 061 715 99 11, Fax 061 715 99 19
http://www.armaka.ch

TULIKIVI

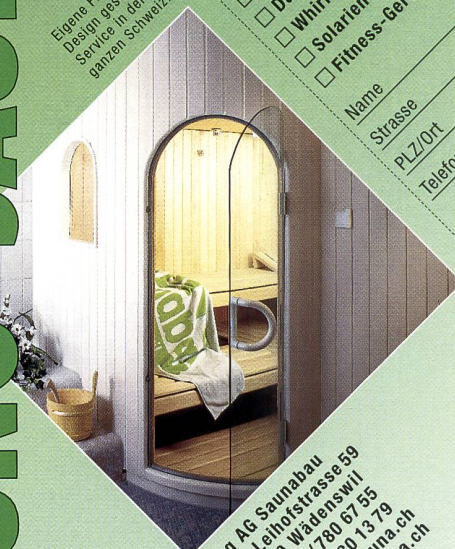
Öffnungszeiten Ausstellung:
Mo. - Fr. 14.00 - 17.00 Uhr
oder nach Vereinbarung



KÜNG SAUNA

Eigene Fabrikation
Design geschützt.
Service in der
ganzen Schweiz.

- Coupon**
für Unterlagen
- ☐ Finnland-Sauna
 - ☐ Bio-Sauna/BIO SA
 - ☐ Block-Sauna
 - ☐ Selbstbau-Sauna
 - ☐ Dampfbad
 - ☐ Whirl-Pool
 - ☐ Solarien
 - ☐ Fitness-Geräte



Küng AG Saunabau
Obere Leihofstrasse 59
CH-8820 Wädenswil
Telefon 01 780 67 55
Infofax 01 780 13 79
www.kueng-sauna.ch

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



www.edfmen.ch

Malaguti
IDEE IN MOTO

www.malaguti.ch

The Road Warrior



FIROWARRIOR

4 Takt Einzylinder-Motor Hubraum 125 cm³
Wassergekühlter Motor
Bohrung x Hub 52,4 x 57,8
Elektrostarter
Automatischer Starter
Elektronische Zündung
Stufenloses Automatikgetriebe
Automatische Fliehkraftkupplung
Nennleistung 10,3 PS bei 8000/min.
Max. Drehmoment 9,8 Nm bei 6500/min.
Sekundärtrieb Keilriemen
Reifen Tubeless v. 110/70-13, h. 130/60-13
Federung vorne Telegabel D 33
Federung hinten Triebstax - Schwinge
Scheibenbremse vorne 220 mm
Scheibenbremse hinten 200 mm
Stahlrohrrahmen
Tankinhalt 8 lt. (inkl. Reserve)
Trockengewicht kg. 118
Farben: Blau oder Silber met.

Fr. 4'990.- inkl. MwSt.

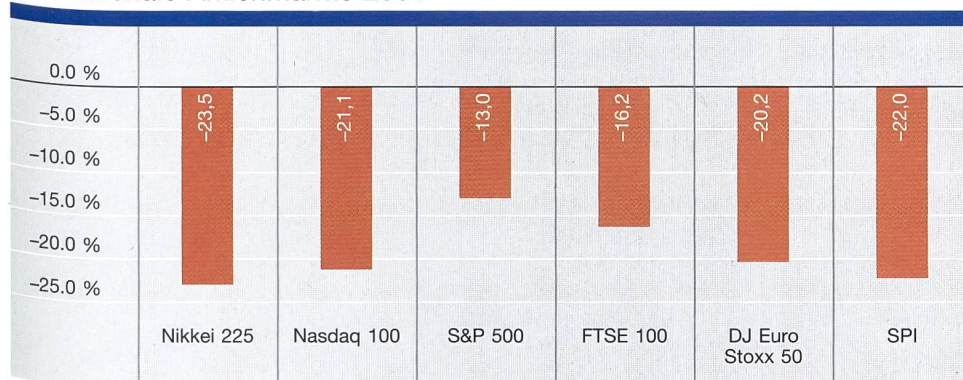
Imported by

MOSPORT

MOSPORT SA - Via Vedeggio 4 - 6928 Manno
Tel. 091 611 50 90 - Fax 091 604 65 84
www.mosport.ch - e-mail: info@mosport.ch

1700 Fribourg, Bucher-Motos AG, 026 481 38 67 - 2502 Biel, 2 Rad Center Biel, 032 342 10 88 - 2560 Nidau, Malaguti Center, 032 331 56 56 - 3018 Bern, Hofer Roland, 031 992 38 38 - 3172 Niederwangen, SK Moto Shop, 031 981 22 88 - 3270 Aarberg, Del Monte Michele, 032 392 41 73 - 3312 Fraubrunnen, Veloladen Glauser Thomas, 031 767 84 44 - 3454 Surmishwald, Muster Roland, 034 431 41 26 - 3645 Gwatt, Zweilacker, 033 335 48 48 - 3664 Bruggstein, Stockhorn Garage, 033 356 21 51 - 3782 Laenen, Garage Brand, 033 765 31 34 - 3852 Ringgenberg, Garage Esthemoa, 033 822 17 13 - 3902 Glis, Holzer Gebrüder, 027 922 11 11 - 4052 Basel, Sergi's Zweirad, 061 311 62 32 - 4053 Basel, 2 Rad Basilisk AG, 061 272 22 22 - 4055 Basel, Wetherall Motos, 061 381 60 55 - 4302 Augst BL, Zweirad Service, 061 811 60 90 - 4313 Möhlin, Godena Franco, 061 851 33 31 - 4410 Liestal, Bike-Center Frey, 061 922 21 00 - 4450 Sissach, Grütter Motos, 061 971 67 43 - 4512 Bellach, Fun Roller Shop, 032 618 10 30 - 4614 Hägendorf, Lang Velos Moto's, 062 216 16 75 - 4616 Kappel, Lack Robert, 062 216 16 73 - 4702 Oensingen, Moto Shop Obrist & Relistab, 062 396 35 35 - 4852 Rothrist, Eichenberger Thomas, 062 794 20 02 - 5012 Schönenwerd, Zimmerli, 062 849 20 26 - 5054 Moosleerau, Toff Haus, 062 726 24 75 - 5082 Kaisten, Schraner, 062 874 21 39 - 5106 Veltheim, Bruggler Roller Shop, 056 450 10 90 - 5222 Umiken, Garage Erb, 056 450 28 28 - 5330 Zuzach, Garage Basilicata, 056 249 24 55 - 5400 Baden, Strebel, 056 221 88 50 - 5612 Villmergen, Wullis 2 Rad Werkstatt, 056 622 59 00 - 5734 Reinach AG, Saudan Andre, 062 771 54 46 - 6014 Littau, Müller, 041 250 33 77 - 6030 Ebikon, Holz Motos, 076 365 60 51 - 6060 Sarnen, Falli Wallimann T., 041 660 74 49 - 6130 Willisau, Maier Hubert, 041 970 32 49 - 6370 Stans, Weibel Edwin, 041 611 11 80 - 6414 Oberarth, Kläui, 041 855 40 20 - 7000 Chur, Oberfor Motos, 081 356 65 65 - 7206 Igis, Vallar, 081 322 66 14 - 8004 Zürich, Karle Martin, 01 241 34 68 - 8005 Zürich, Pozzi Arnold Motos, 01 272 09 90 - 8049 Zürich, Jomes 2-Rad, 01 341 02 93 - 8134 Adliswil, Arrigoni Sport GmbH, 01 771 19 99 - 8152 Glatbrugg, Moto Cycles Glatbrugg, 01 810 57 55 - 8180 Bülach, Birrer J., 01 860 47 03 - 8215 Hallau, Werkstatt Zur Heiterkeit, 052 681 40 76 - 8245 Feuerthalen, Halner E., 052 659 35 74 - 8274 Tägerwilten, Replace Car GmbH, 071 669 17 15 - 8302 Kloten, Rino's Bike, 01 881 42 45 - 8340 Hinwil, Waiser Mototechnik, 01 938 90 00 - 8352 Rätterschen, Etzberg Garage, 052 363 19 77 - 8360 Wallenwil, Stations Garage, 071 971 37 37 - 8400 Winterthur, Motorräder Wiederkehr, 052 232 03 05 - 8483 Kollbrunn, Moto Shop Kollbrunn, 052 394 00 45 - 8610 Uster, Danys Bike Shop, 01 940 34 15 - 8625 Gossau, Garage Tannenber, 01 935 45 85 - 8632 Tann, Künzler Motos, 055 240 71 55 - 8712 Slatla, Dall'Angelo Carlo, 01 926 44 35 - 8723 Ruffi, Garage Ziegler, 055 615 11 10 - 8733 Eschenbach, Halner Motos, 055 282 10 65 - 8755 Ennenda, Zweiradtechnik, 055 640 27 79 - 8820 Wädenswil, Moto Com, 01 780 04 43 - 8952 Schlieren, F+S Moto Shop, 01 730 31 03 - 9013 St. Gallen, Töfladen, 071 277 11 66 - 9016 St. Gallen, Stelani Ranch, 071 288 23 49 - 9113 Degersheim, Nussbaumer Hans, 071 371 14 84 - 9470 Buchs SG, Gartenbein Thomas, 081 756 08 03 - 9523 Züberwangen, Speed&Fun, 071 951 19 14 - 9532 Rickenbach, 2 Rad Bossi, 071 923 48 06 - 9620 Lichtensteig, Gräub Walter, 071 988 34 60

Internationale Aktienmärkte 2001



versucht unter Wahrung grösstmöglicher Flexibilität eine maximale Ausnutzung der Ertragschancen bei minimalem Risiko zu erreichen. Diese Zielsetzung erfordert jedoch oftmals Kompromisse. Wie am Beispiel der Fremdwährungsanleihen ersichtlich, setzen höhere Anlagerenditen in der Regel auch eine grössere Risikobereitschaft des Investors voraus. Um eine grössere Wertsteigerung zu erzielen, muss der Anleger zudem bereit sein, sich über einen längeren Zeithorizont zu engagieren.

Im Rahmen der Asset Allocation (Aufteilung der Vermögenswerte auf einzelne Anlagekategorien) steht insbesondere die Frage im Vordergrund, ob eine Aufteilung nach Ländern oder Branchen vorgenommen werden soll. Generell ist davon auszugehen, dass der Branchenansatz vor dem Hintergrund der zunehmenden länderübergreifenden wirtschaftlichen und finanziellen Verflechtung der Unternehmen künftig vermehrt auch bei der Titelauswahl im Rahmen des Anlageprozesses berücksichtigt wird. Andererseits steht der Anleger oftmals vor dem Problem, dass er mit der Festlegung auf einzelne Branchen (beispielsweise Biotechnologie, Telekommunikation) zugleich eine Entscheidung zugunsten einer Übergewichtung einer Region getroffen hat, die so nicht beabsichtigt war. Eine klare Trennung lässt sich nicht immer durchsetzen, zumal viele Firmen häufig in mehreren Geschäftsfeldern tätig sind, die unterschiedlichen Branchen zugeordnet werden können.

AKTIVES VERSUS...

Das Angebot an passiv gemanagten Anlagefonds wird immer grösser, doch stossen sie gerade in letzter Zeit immer wieder auf Kritik. Aber worin bestehen überhaupt die wesentli-

chen Unterschiede zwischen einem aktiven und einem passiven Anlageinstrument? Bei der aktiven Betreuung eines Wertpapierportefeuilles versucht der Portfoliomanager, eine im Voraus definierte Messlatte (Benchmark) zu übertreffen und eine Überschussrendite zu erzielen. Als Benchmark für Aktienmandate wird normalerweise ein repräsentativer, möglichst marktbreiter Aktienindex herangezogen.

Für den Schweizer Aktienmarkt ist dies normalerweise der Swiss Performance Index (SPI); um den US-Markt «abzubilden», wird oft der S&P 500 Index als Benchmark verwendet, unterstützt durch das eigene Research (systematische Untersuchung wert- und kursbestimmender Faktoren bezüglich eines Wertpapiers). Dabei werden besonders die Kurschancen ermittelt, um interessierten Anlegern Kaufempfehlungen zu erteilen. Mit einer möglichst korrekten Einschätzung der künftigen Marktentwicklung versucht der Portfoliomanager, seinem Kunden einen Mehrwert zu generieren. Der Wahl der geeigneten Benchmark kommt sowohl bei der aktiven wie auch bei der passiven Verwaltung von Portfolios eine überragende Bedeutung zu. Sie stellt zugleich das wichtigste Kriterium für den Anlageerfolg dar.

...PASSIVES MANAGEMENT

Bei einem passiven Management des Aktienportfolios wird ein ausgewählter Benchmark-Index nachgebildet. Der passiven Betreuung eines Wertpapierportefeuilles liegt die Annahme zugrunde, dass Finanzmärkte grundsätzlich effizient und alle (preis-)relevanten Informationen in den aktuellen Wertpapiernotierungen jederzeit eingepreist sind. Es wird davon ausgegangen, dass die rasche, zeitgleiche und geografisch unabhängige Verfügbar-

keit dieser Informationen ein Übertreffen der vorgegebenen Messlatte äusserst schwierig macht, sei es in Bezug auf Zins-, Währungs- oder Aktienkursprognosen.

Das Angebot an passiv betreuten Portfolios wird immer größer. In Börsen-Haussen sind Anleger damit gut gefahren, seinem Typus entsprechend macht ein passives Anlageinstrument aber eben auch die Baisse in vollem Umfang mit. Bei einem passiven Management wird im Gegensatz zu einem aktiven Ansatz nicht in ausgewählt aussichtsreiche Firmen investiert, sondern ein ausgewählter Index exakt repliziert. Das Management solcher passiver Fonds kauft sämtliche Aktien eines vorgegebenen Index in der jeweiligen Indexgewichtung. Im Gegensatz zu einem aktiven Portfolio werden im passiven vergleichsweise wenig Transaktionen vorgenommen, was den Verwaltungsaufwand und somit die Kosten tiefer hält.

Die Frage, welcher Anlagestil erfolgreicher ist, lässt sich nicht generell beantworten. Entscheidend scheint jedoch vielmehr zu sein, dass sich die Investoren bewusst sind, dass irgendwo immer ein aktiver Anlageentscheid zu treffen ist.

■ BJÖRN FEDDERN

cosba private banking ag

TIPP

Bei der Auswahl von Anleiheobligationen sollte der Anleger folgende Kriterien beachten:

- > Gute Bonität des Schuldners im Bereich AAA und AA3 (S&P AA-). Keine BBB-Schuldner
- > Anleihen internationaler Organisationen, Staaten sowie bekannter Industrieunternehmen
- > Neuemissionen mit hohem Anleihebetrag und grosser Marktliquidität bevorzugen
- > Keine vorzeitige Kündigung der Anleihe
- > Anleihen ohne festen Verfalltermin sowie nachrangige Obligationen nicht berücksichtigen
- > Coupons und Laufzeit einer neuen Anleihe sollten marktkonform sein, d. h. mit der aktuellen Zinsstrukturkurve im Einklang stehen
- > Bei der Auswahl der Titel auf eine Staffelung der Fälligkeiten achten
- > Besondere Merkmale wie ein vom Coupons-termin abweichender Zinslaufbeginn beachten
- > Fremdwährungsanleihen mit hohem Währungsrisiko meiden

VIELE FIRMEN STERBEN LEISE

Wenn eine Fluggesellschaft vor dem **BANKROTT** steht, ist das Aufsehen gross und sogar der Staat zur Stelle. Die meisten **FIRMENKONKURSE** in der Schweiz sind jedoch unspektakulär, wie ein Beispiel von rund 3700 Fällen im Jahr 2001 zeigt.

Hubert Weder (Name geändert) kannte wohl Finanzsorgen, doch hatte er nie das Gefühl, dass der Pleitegeier über seinem Kleinunternehmen kreiste. Als der ehemalige Inhaber einer Maschinenbau-firma im Schweizer Mittelland aber vor rund einem Jahr unvermittelt die Löhne nicht mehr bezahlen konnte, musste er umgehend Konkurs anmelden.

NEUNZIGER JAHRE ÜBERLEBT

Damit ging nach über einem Vierteljahrhundert eine Firmengeschichte zu Ende, die mit sechs Angestellten in der eigenen Werkstatt begonnen hatte. Mit 18 Beschäftigten mietete sich Hubert Weder in ein Gebäude ein, und im Zuge des steten Aufschwungs in den Achtzigerjahren bezog das Unternehmen einen Neubau.

Auf dem Höhepunkt zählte der Betrieb 28 Personen. Hubert Weder war Planer und Leiter einer Fabrik, die insgesamt 400 Sondermaschinen für die Verpackungsindustrie baute. Auch im Ausland, wo sie zwei Drittel der Erzeugnisse absetzte, genoss sie einen ausgezeichneten Ruf. Obwohl die Auftragslage seit 1990 stark schwankte, überlebte die zur Aktiengesellschaft umgewandelte Firma auch die Rezessionsjahre.

STRUKTURELLE PROBLEME

Allerdings mehrten sich die strukturellen Probleme. Hubert Weder bekundete Mühe, einen geeigneten Chefkonstrukteur für die Umsetzung seiner Pläne zu finden. Personalengpässe hatten teils Verspätungen in der Produktion zur Folge. Zum Dauerbrenner wurde auch seine eigene Nachfolgeregelung.

Trotz Beizug von Beratern ergab sich keine befriedigende Lösung.

Die finanziellen Perspektiven verdüsterten sich, als eine Grossbank vor drei Jahren die Hypotheken kündigte, die sie von einer fusionierten Regionalbank übernommen hatte. Hubert Weder musste die 2. Hypothek zurückzahlen, die betriebene 1. Hypothek auf dem Firmensitz kam als Schuld ins Handelsregister. Ferner verlangte das Finanzinstitut, dass die Maschinenbau-firma den Personalaufwand von den branchenüblichen rund 50 auf höchstens 30 Prozent senken solle.

SCHULD WIRKTE ABSCHRECKEND

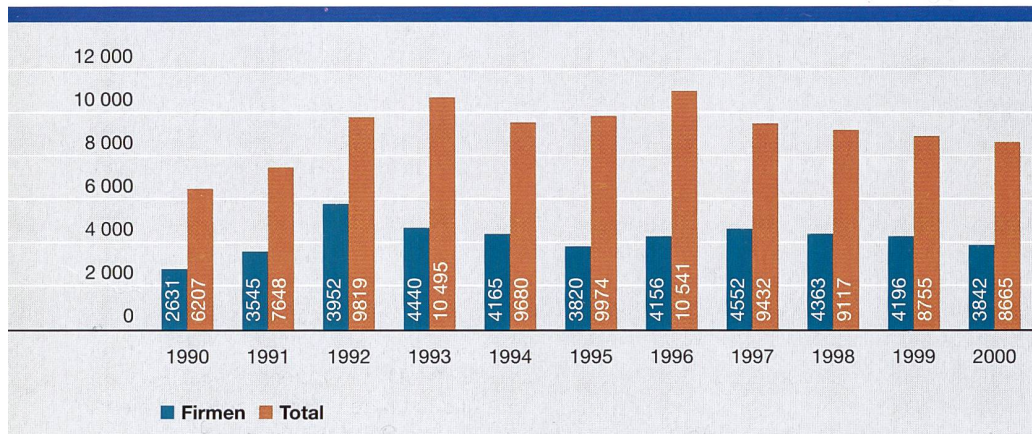
Hubert Weder ist über die nach der Immobilienkrise verschärfte Rating- und Kreditpolitik der Bank nach wie vor empört: «Ohne fachliches Know-how und Interesse für die Firma wurden nur noch die nackten Zahlen angeschaut.» Auch der ungewohnte Kommunikationsstil gab dem Firmengründer zu denken. Als er im Jahr 2000 die beste Auftragslage seit Jahren verzeichnete, reduzierte die Bank brieflich und ohne Begründung den Betriebskredit um fast 50 Prozent und erhöhte danach den Zins von 6,5 auf 9,5 Prozent.

Betriebswirtschaftlich verheerend war der Schuldeneintrag im Handelsregister. Hubert Weder, der nur für die 1. Hypothek betrieben wurde, musste einen 1,5-Mio.-Auftrag, der ihm einen ansehnlichen Gewinn versprochen – und damit die Finanzlage wesentlich verbessert hätte –, ans Bein streichen. Der künftige Kunde wollte vor der definitiven Bestellung zuerst die Schulden gelöscht sehen. Andere Projekte fielen deswegen ebenfalls ins Wasser.

EINE PLEITE ALS AUSLÖSER

90 Prozent aller KMU-Konkurse sind auf fehlende Liquidität zurückzuführen. Hubert Weder wurde ein Zahlungsengpass im Frühjahr

Konkurse in der Schweiz



Privatpersonen gehen in der Schweiz häufiger Konkurs als Unternehmen.

Quelle: Creditreform/BFS

Ein Konkurs ist keine Schande mehr

Hubert Weder war ein Patron alter Schule, der den Untergang seiner Firma als bitteren Verlust erlebte. Als Schande empfinden einen Konkurs jedoch immer weniger Unternehmer. Denn die Statistik zeigt eine logische Gesetzmässigkeit: Bei schwacher Konjunktur steigt die Zahl der Konkurse, bei starker nimmt sie wieder ab.

Dass der Gang der Wirtschaft und nicht in erster Linie persönliches Versagen das Schicksal bestimmt, ist zwar für den Unternehmer im

Krisenfall kein echter Trost. Dennoch darf er in der Gesellschaft mit mehr Verständnis rechnen. Das neue Bewusstsein ist eine Folge der schwierigen Neunzigerjahre und einer weiteren Amerikanisierung des Geschäftslebens, die mit der New Economy Einzug gehalten hat.

Gerade Pioniere in der Computerbranche schämen sich vielfach nicht für einen Misserfolg und sehen sich gar als Wegbereiter einer neuen Risikokultur. Neben den Unternehmern

bluten dafür die Gläubiger: Arbeitnehmer, Banken, Lieferanten und Handwerker müssen jährlich über vier Milliarden Franken abschreiben. Wissenschaftler halten das nicht unbedingt für tragisch, solange Firmengründungen die Konkurse aufwiegen. Denn durch fehlende Dynamik gehe einer Volkswirtschaft viel mehr Geld verloren.

2001 zum Verhängnis. Tragische Ironie: Ursächlich war die Pleite einer US-Firma, die ihm 550 000 Franken schuldig blieb. Da mit diesem Geld nicht mehr zu rechnen war, stellte ein Nachlassvertrag für Weders Firma keine Alternative dar.

Die zu dünne finanzielle Decke gibt im Nachhinein auch Anlass zur Selbstkritik. Eine teilweise Standardisierung der Produkte hätte die Firma möglicherweise dauerhaft in die Gewinnzone geführt. «Ausserdem hätte ein stärkeres kommerzielles und marketingmässiges Engagement dem Betrieb wohl gut getan», sinniert Hubert Weder. Viele ähnliche Fälle zeigen, dass rechtzeitiges Handeln die Überlebens- und Sanierungschancen einer Firma verbessert.

WENN DIE GEIER KREISEN...

Derweil Weders einstige Angestellten schnell wieder eine neue Stelle gefunden haben, ist für das Gebäude noch kein Käufer in Sicht. Die Konkursmasse ist nach einer Versteigerung so weit abgewickelt, dass in der Fabrikhalle bloss noch die Maschine steht, die schliesslich zur Pleite führte. Neben dem bürokratischen Routineverfahren trafen Hubert Weder die menschlichen Schwachpunkte nach der Konkursöffnung am härtesten.

Denn über der Firma in Liquidation begannen die Geier zu kreisen. So meldete sich ein ehemaliger Chefkonstrukteur zurück und nahm sich mit dem Segen des Konkursamtes die Filetstücke aus dem Betrieb, um mit ein paar Angestellten und kopierten Plänen weiter zu arbeiten. Eine deutsche Firma hielt es unter den neuen Umständen nicht mehr für angebracht, 150 000 Franken für eine funktionierende Maschine zu überweisen. Auch andere Kunden fanden fragwürdige Argumente, um ihren Zahlungspflichten nicht mehr nachzukommen.

■ JÜRGEN SALVISBERG



Sonderverkauf... ...bestellen und profitieren!



Garnitur

49
stark reduziert! ab

Fix-Leintücher: Mako-Feinjersey
100% Baumwolle, gekämmt, gezwirnt.

	Größen:	90-100 x 200 cm	140-160 x 200 cm	180-200 x 200 cm
schwarz	Art. Nr.	10.083.90.57	10.084.90.57	10.085.90.57
weiss	Art. Nr.	10.083.01.57	10.084.01.57	10.085.01.57
lavendel	Art. Nr.	10.083.63.57	10.084.63.57	10.085.63.57
	per Stück	39.90	54.90	69.90

...in Barchent und Satin!

Barchent-Bettgarnitur Caribien aubergine
100% Baumwolle.

10.025.01.57	65/ 65 cm	19.90
10.025.14.57	65/100 + 160/210 cm	49.- 64.-
10.025.15.57	65/100 + 160/240 cm	59.- 74.-

Satin-Bettgarnitur Caribien aubergine
100% Baumwolle mercerisiert.

10.024.01.57	65/ 65 cm	19.90
10.024.14.57	65/100 + 160/210 cm	49.- 74.-
10.024.15.57	65/100 + 160/240 cm	59.- 84.-
10.024.16.57	2x 65/ 65 + 200/210 cm	69.- 94.-

Tel. 052 232 41 28 Fax. 052 232 62 23 e-mail: info@angela-bruderer.ch www.angela-bruderer.ch



JA, ICH BESTELLE:

Die Lieferung erfolgt gegen Rechnung inkl. MwSt., zuzüglich Versandkostenanteil. Zahlbar innert 20 Tagen.
☐ Ich möchte gratis den neuesten Angela Bruderer Katalog

Anzahl	Artikelnummer	Farbe	Grösse	Preis

Name _____

Vorname _____

Strasse, Nr. _____

PLZ/Ort _____

Unterschrift _____

Tel. _____

Coupon bitte einsenden an:

Angela Bruderer AG
Postfach 1253, 8401 Winterthur

ANGELA
B R U D E R E R

PA 02/02 (57)

DER ERFINDER DES GELDES



Wer hat das Geld erfunden? Auf diese von Kindern oft gestellte Frage gibts eine korrekte Antwort: der Schotte **JOHN LAW**. Er war Nationalökonom, Geldtheoretiker und Finanzfachmann – eine der schillerndsten Figuren seiner Zeit.

Als der Sonnenkönig Ludwig XIV. 1715 starb, waren in Frankreich – als Folge des Spanischen Erbfolgekrieges – allein die jährlichen Zinsen für die Staatsschuld schon grösser als die laufenden Staatseinnahmen. Der Regent Herzog Philipp von Orleans, der den unmündigen Knaben Ludwig XV. vertrat, fand keinen Rat mehr. In dieser Zeit hatte John Law (1671–1729) einigen europäischen Höfen fantastisch anmutende Finanzierungsprojekte unterbreitet, war zuerst abgewiesen, dann aber in Frankreich doch herangezogen worden.

LEBEMANN UND VISIONÄR

John Law, ein Mann von schottischer Herkunft, im Bankwesen bewandert und weit gereist, machte schon in seiner Jugend durch ein ungewöhnliches mathematisches und wirtschaftliches Talent sowie neiderregendes Spielerglück auf sich aufmerksam. Im Duell tötete er einen Mann, wurde dafür zum Tod verurteilt und floh mit seiner Familie nach Europa. In Frankreich bekam er die Erlaubnis zur Errichtung einer privaten Kreditbank, die bald schon zu einer Staatsbank umgewandelt wurde. Diese Bank gab Zettel aus, von denen Law zunächst nicht zu Unrecht sagte, dass sie genau so gut wie Metallgeld für Zahlungszwecke benutzt werden könnten. Nach seiner Theorie sollten diese Zettel durch den Grund und Boden gedeckt sein. 1718 wurden seine Zettel Staatspapiergeld.

Inzwischen hatte John Law eine weitere Gründung vollzogen, die «Mississippi-Compagnie», eine Handelsgesellschaft auf Aktien, die die Kolonisierung Kanadas und der Länder am Mississippi bezweckte. Diese beiden Operationen zusammen brachten einen ungeheuren spekulativen Aufschwung. Die Staatsbank (Banque Royale) gab Geld aus, Gewerbe und Manufakturen blühten auf, zahlloses Volk aus aller Welt strömte nach

Frankreich und nach den französischen Kolonien. Bis zum Mai 1720 wurden 500 grosse Schiffe erbaut oder gekauft. Auch die Notenpresse der Staatsbank war nicht mehr aufzuhalten. Der Herzog von Orleans hatte mehr Geld drucken lassen als John Law überhaupt wusste.

GEWALTIGE AKTIEN-HAUSSE

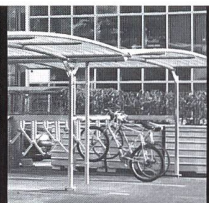
Schliesslich waren es 3,7 Milliarden Livres. Und so, wie das Geld vermehrt wurde, stiegen die Preise – sie stiegen so rasch, dass die Produktion bei aller Emsigkeit nicht mehr nachkommen konnte. Die Mississippi-Aktien stiegen mit und waren in wenigen Jahren von 500 auf 18 000 Livres geklettert! Dann aber kam es beim Rückfluss der Noten zur Ernüchterung. Die Bank konnte die Zettel nicht einlösen, die gewaltige Papiergeld-Masse aber auch nicht im Umlauf lassen. Jetzt war guter Rat teuer. John Law wurde vom Regenten mit größerer Vollmacht ausgestattet, zum Generalkontrollleur der Finanzen ernannt und versuchte nun von dieser Basis aus, sein System mit Willkürmassnahmen zu retten.

Der Wert von Gold und Silber wurde plötzlich nach dem Bedürfnis der Bank verändert; man befahl die Ablieferung von Edelmetallen, der Besitz von Kleinodien wurde unter Strafe gestellt, die Herstellung von Tafelsilber untersagt, ja, sogar der Besitz von Bargeld, soweit er über 500 Livres hinausginge, sollte nicht mehr erlaubt sein. Das alles half nichts, weshalb Law schliesslich die einzig vernünftige Massnahme wagte: Den Wert seiner Bank-Zettel auf die Hälfte herabzusetzen. Der Erfolg war jedoch, dass ganz Frankreich in schäumenden Aufruhr geriet; das Gesetz musste sofort zurückgenommen werden. John Law konnte sich durch heimliche Flucht retten. Sehr umstritten, verlassen und einsam starb John Law 1729 in Venedig.

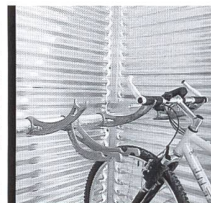
■ KARL WALKER

TIPP

Janet Gleeson beschreibt in ihrem zweiten Buch das Leben des berühmt-berüchtigten Finanzjongleurs John Law. Janet Gleeson: «Der Mann, der das Geld erfand», Kremayr & Scheriau Verlag, 2001, 295 Seiten, ISBN 3-218-00691-0.



velopa
Velopa AG
Limmattstrasse 2, Postfach
CH-8957 Spreitenbach
Telefon 056 417 94 00
Telefax 056 417 94 01
marketing@velopa.ch



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!

www.velopa.ch

**Innovative Lösungen für Überdachungen,
Parkier- und Absperrsysteme**

Sammlermünzen: Ein handliches Stück Geschichte!



1942-2002

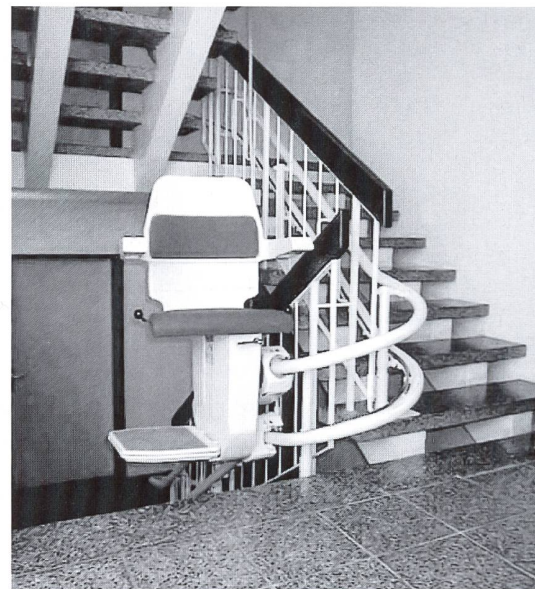
Seit 60 Jahren betreuen wir weltweit engagierte Münzensammler für:

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

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

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

Damit es wieder aufwärts geht



HERAG AG Treppenlifte
Tramstrasse 46
8707 Uetikon am See
Tel. 01/920 05 04

Senden Sie mir Ihre Gratisinformationen

Name

Strasse

PLZ / Ort

SCHWARZGELD IN MILLIONENHÖHE



Während der **EURO-EINFÜHRUNG** muss in der Schweiz vermehrt mit **SCHWARZ- UND FALSCHGELD** gerechnet werden. Die Raiffeisenbanken verfügen über die notwendigen Instrumente, um konsequent dagegen vorzugehen.

Gingen der deutschen Zollfahndung vermehrt ins Netz: Aktenkoffer mit Schwarzgeld.

Die erwartete Euro-Euphorie blieb im Ausland weitgehend aus, als Mitte Dezember die ersten Münzen in der neuen Einheitswährung verteilt wurden. Besonder angelaufen ist der Absatz der neuen Noten: Nebst den Banken genossen ab 3. Januar in der Schweiz auch die SBB-Wechselbüros einen regen Kundenzustrom. Wer sich mit der neuen Einheitswährung noch nicht anfreunden konnte, kann in den meisten Euro-Ländern mindestens bis Ende Februar 2002 mit den alten Währungen zahlen. Später können die alten Währungen nur noch bei den entsprechenden Nationalbanken umgetauscht werden.

UNTER ZEITDRUCK

Nicht so einfach dürften es hingegen die Besitzer von Schwarzgeld haben: Sie müssen ihre geheimen Vermögen in Euro umtauschen, solange die nationalen Währungen in den zwölf Euro-Ländern noch als Zahlungsmittel akzeptiert werden, wobei sie zeitliche Überlastungen und grosse Warteschlangen im Einzelhandel und an den Bankschaltern ausnützen können. Betroffen von den «Umtauschaktionen» ist auch die Schweiz, wo die Konten teilweise ohne Komplikationen auf Euro umgestellt werden. Gemäss der Deut-

schen Steuer Gewerkschaft wurden in den letzten Wochen täglich 30 bis 40 Millionen Mark Schwarzgeld von Deutschland in die Schweiz geschmuggelt. Die um elf Prozent gestiegene Nachfrage nach 1000-Franken-Noten in der Schweiz untermauert diese Aussage.

Die deutschen Zollbehörden haben deshalb Alarm geschlagen und führen mit Erfolg verstärkte Grenzkontrollen durch: Alleine im letzten Oktober deckten die Steuerfahnder 540 Bargeldtransporte mit Geldern auf, die am dortigen Fiskus vorbeigeschleust werden sollten. Doch die Erfolge sind nur ein Tropfen auf den heissen Stein: Gewieftes Schwarzgeldbesitzer haben längst – und ohne Torschlusspanik – beispielsweise Immobilien auf Mallorca gekauft oder grössere Schwarzgeldbeträge in andere Luxusgüter investiert; die Umsätze auf Luxusmessen sind verdächtig angestiegen.

SCHWARZGELDPARADIES SCHWEIZ?

Wenn in Deutschland Zahlungsmittel im Wert von mehr als 30 000 DM über die Grenze gebracht werden, müssen sie deklariert werden. Nicht so in der Schweiz: Der hiesige Zoll kennt keine solche Deklarationspflicht gegenüber den Finanzbehörden. Entsprechend besteht seitens der Eidgenössischen Zollverwaltung in Bern kein Handlungsbedarf. «Es ist nicht die Sache der Grenzbehörden, sondern der Geld- und Bankinstitute, allfälliges Schwarzgeld zu melden», meint Roger Gauderon, Pressesprecher der Eidgenössischen Zollver-

waltung. «Zudem handelt es sich bei den Schmugglern meistens um ältere Semester, die den Währungsniedergang noch erlebten.» Mittlerweile seien diese Ängste vor dem Euro verflogen.

Acht geben müssen also vor allem die Finanzinstitute. Der Euro-Verantwortliche Stephan Häne vom Schweizer Verband der Raiffeisenbanken weist darauf hin, dass die Raiffeisen-Mitarbeiter speziell geschult wurden: «Wir haben die einzelnen Raiffeisenbanken nochmals speziell darauf hingewiesen, dass bis Ende Monat vermehrt mit Schwarzgeld zu rechnen ist.» Das Geldwäschereigesetz verlange zudem, dass bei Wechselbeträgen im Wert von über 25 000 Franken die Identität der Personen festgestellt werden müsse. «Für Nichtkunden haben wir die betragsmässige Annahmemenge bewusst noch tiefer gesetzt», betont Stephan Häne.

VORSICHT BLÜTEN!

Nicht nur das Schwarzgeld macht den Behörden zu schaffen: Es befindet sich auch noch Falschgeld in den alten Währungen im Umlauf. Bis jetzt sind den Raiffeisenbanken allerdings noch keine Blüten in die Finger gekommen. «Auch gegen mögliche Euro-Fälschungen sind die Raiffeisenbanken gerüstet», ist Stephan Häne überzeugt. Dazu trägt auch ein von Interpol entwickeltes Computerprogramm bei, das dem Personal noch weitreichendere Möglichkeiten beim Aufspüren von Falschgeld gibt als bisher. ■ **DANIEL KNUS**



Gruppe Crédit Mutuel-CIC,
die viertgrösste Bank Frankreichs.



Die Desjardins-Sparkassen in Quebec.

ERFOLG OHNE GRENZEN

Auf internationaler Ebene zählen **GENOSSENSCHAFTEN** heute mehr als 500 Millionen Mitglieder. Der Auslöser des beispiellosen **ERFOLGS** war Friedrich Wilhelm Raiffeisen.

Die Schweizer Raiffeisenbanken feiern in diesen Tagen ihren millionsten Genossenschafter. Sie sind Bestandteil einer grossen Bewegung, der weltweit inzwischen mehr als 500 Millionen Genossenschafter angehören. Man schätzt, dass gegenwärtig in etwa hundert Ländern mehr als 900 000 Genossenschaften die Prinzipien von Friedrich Wilhelm Raiffeisen in die Praxis umsetzen – Selbsthilfe, Eigenverantwortung und Selbstverwaltung.

AUF ALLEN BREITENGRADEN

Die Gedanken Friedrich Wilhelm Raiffeisens, Bürgermeister in Hamm, haben weltweit zahlreiche Genossenschaften inspiriert, insbesondere auf dem Banken- und dem Landwirtschaftssektor. Das Raiffeisen-Logo ist in der Hauptsache im deutschsprachigen Raum anzutreffen, in dem die Genossenschaftsbanken eine starke Marktposition innehaben. In anderen Ländern vermischt sich das Ursprungslabel mit den örtlichen Kulturen und Traditionen. Denn die Entwicklung der verschiedenen Genossenschaftsverbände hängt letztlich stark vom wirtschaftlichen und sozialen Umfeld ab.

Das Genossenschaftsprinzip mit seinen sozialpolitischen Ursprüngen wird sowohl in den industrialisierten Regionen als auch in den Entwicklungsgebieten angewandt – von

Österreich, wo jeder dritte Einwohner des Landes Kunde einer Raiffeisenbank ist, bis Indien, wo die Genossenschaften eine wesentliche Rolle in der Nahversorgung spielen.

ERFAHRUNGSAUSTAUSCH IRU

Die Internationale Raiffeisen-Union (IRU) wurde 1968 anlässlich des 150. Geburtstags von Friedrich Wilhelm Raiffeisen gegründet. Dem weltweiten Verband mit Sitz in Bonn gehören auf freiwilliger Basis 79 Genossenschaften in 39 Ländern an. Die IRU hat die Aufgabe, das Gedankengut von Raiffeisen zu erhalten und zu bewahren, es in der Öffentlichkeit darzustellen und vor allem den Erfahrungsaustausch zwischen ihren Mitgliedsor-

In vielen Ländern erfolgreich

- > Von der Bilanzsumme her (290 Milliarden Euros) ist die Gruppe Crédit Mutuel-CIC mit ihren 5,6 Millionen Genossenschaftern und 12 Millionen Kunden die viertgrösste Bank Frankreichs.
- > Mit Aktiven in der Grössenordnung von 343 Milliarden Euros und mit 9 Millionen Kunden, von denen 750 000 Mitglieder sind, rangiert die Rabobank-Gruppe heute unter den niederländischen Banken an erster Stelle.
- > In Quebec weisen die Desjardins-Sparkassen Aktiven in einer Gesamthöhe von 80 Milliarden kanadischer Dollars aus und zählen (bei 7 Millionen Einwohnern) 5,5 Millionen Genossenschafter.

ganisationen zu fördern. Da die IRU keinen kommerziellen Zweck verfolgt, hat sie keine leichte Aufgabe, zumal zahlreiche Genossenschaften nicht zu ihren Mitgliedern gehören. Es ist für sie deshalb manchmal schwierig, auf internationaler Ebene die ganze Tragweite der Entwicklung und des steten Wandels der diversen genossenschaftlichen Strukturen zu erfassen, bei denen Raiffeisen Pate stand.

■ PHILIPPE THÉVOZ

Mitgliederzahlen genossenschaftlicher Strukturen auf weltweiter Ebene

Land	Name	Genossenschafter
Österreich	Österreichischer Raiffeisenverband	2 215 000
Belgien	Cera Holding	465 000
China	The National Federation of Credit Cooperatives	1 358 000
Deutschland	Deutscher Genossenschafts- und Raiffeisenverband	16 200 000
Ungarn	National Federation of Savings Cooperatives	1 800 000
Indien	National Federation of State Cooperative Banks	90 176 000
Iran	Central Organization for Rural Cooperatives	5 352 000
Ruanda	Union des Banques Populaires du Rwanda	200 000
Sri Lanka	Federation of Thrift and Credit Cooperative Societies Ltd	805 000
Schweiz	Schweizer Verband der Raiffeisenbanken	1 000 000
Türkei	Pankobirlik	1 648 000

Quelle: IRU

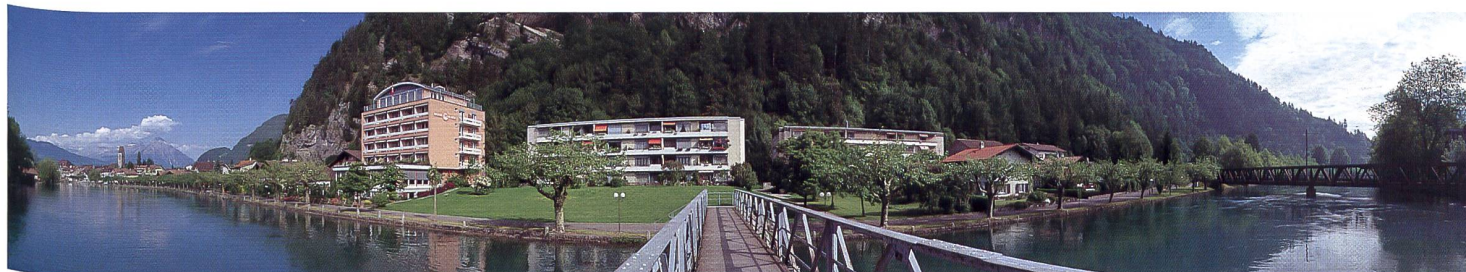


HOTEL GOLDEY

INTERLAKEN SCHWEIZ



Gastgeber: Familie A. Kuchen · Obere Goldey 85 · CH-3800 Interlaken
Telefon 033 826 44 45 · Telefax 033 826 44 40 · E-Mail: info@goldey.ch · Internet: www.goldey.ch



IHR URLAUBSZIEL AN DER SONNENKÜSTE!

Im Hotel Goldey*** bei Familie Andreas Kuchen und Ihren freundlichen MitarbeiterInnen sind Sie bestens aufgehoben. Das Haus ist speziell für Feriengäste geeignet und liegt direkt am Aareufer, ruhig und doch nur 5 Minuten zu Fuss vom Dorfzentrum entfernt. Der Eingang zum Hotel verfügt über eine Rampe, und im Haus ist ein Lift. Die Zimmer sind mit Bad/Dusche, Toilette,

Farbfernseher, Radio und Minibar ausgestattet und verfügen über eine bequeme Sitzgelegenheit. Die Betten sind neu (2 Meter lang), und beim Bettinhalt wird auf die Wünsche der Gäste Rücksicht genommen. Die Superior-Zimmer verfügen zudem alle über einen Balkon mit wunderbarer Sicht auf den ruhig vorbeiziehenden Fluss und die gold gefärbten Berge.



Auch kurzfristig buchbar!



UNSER EINMALIGES, TOLLES FRÜHLINGSANGEBOT (Gültig bis 30. April 2002, ausgenommen Ostern)

- Taxi-Transfer vom/zum Bahnhof • 3 Tage/2 Nächte inklusive Frühstücksbuffet • 2 leichte Abendessen (Vorspeise/Hauptgang)
- Gratis: Tee/Kuchen am Nachmittag • Inklusive Taxen und MwSt. • Kein Einzelzimmerzuschlag!

CHF 169.- pro Person im Standardzimmer

CHF 39.- Zuschlag Superior-Zimmer (Balkon)

Bitte ausschneiden und einsenden.

JA! Ich möchte gerne ausspannen und buche deshalb

vom bis

☐ Einzelzimmer ☐ Doppelzimmer

☐ Standard ☐ Superior

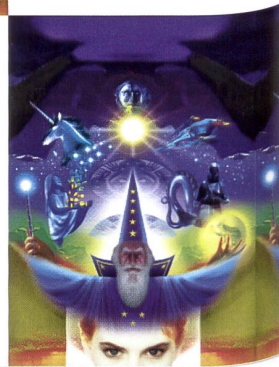
Name:

Adresse:

PLZ/Ort:

Unterschrift:

Konditionen: Obiges Angebot gilt bei Barzahlung bei Abreise.



DIE WELT DER FANTASIE

«Komm mit in eine andere Welt» lautet das Motto des 32. Internationalen **RAIFFEISEN-JUGENDWETTBEWERBS**. Er entführt uns in die Welt der Märchen, Mythen und Sagen. Eingabeschluss ist der 8. März.

Die packende Geschichte von Harry Potter, das mystische Geheimnis um den «Herr der Ringe» und der Disney-Trickfilm Atlantis sind nur einige von unzähligen Märchengeschichten, die zurzeit hoch im Kurs stehen. Die Traumfabrik Hollywood lockt Scharen von Kindern und Erwachsenen in die Kinos. Die Märchen bieten wenigstens kurze Zeit Ablenkung von unseren alltäglichen Sorgen. Die Geschichten regen die Fantasie an, beflügeln Träume und versetzen die Menschen in eine andere, magische und faszinierende Welt. «Komm mit in eine andere Welt» lautet deshalb auch das Motto des 32. Internationalen Raiffeisen-Jugendwettbewerbs.

VIER KATEGORIEN

Für den gemäss «Guinness-Buch der Rekorde» grössten Jugendwettbewerb der Welt können die Kinder und Jugendlichen ihrer Fantasie freien Lauf lassen. Malen, Zeichnen, Kleben – der Technik sind keine Grenzen gesetzt. Einzige Bedingung: Die Zeichnung muss A3 gross sein (42 mal 30 Zentimeter) und auf der Rückseite mit Name, Vorname, Adresse, Geburtsdatum und Schule versehen bei der nächsten Raiffeisenbank abgegeben werden.

Am Wettbewerb teilnehmen können alle Kinder und Jugendlichen im Alter zwischen sechs und 18 Jahren. Für die vier Altersgruppen gibt es drei Aufgaben:

- > Jahrgänge 1994–96 und 1992–93: «Male ein Bild zu deinem Lieblingsmärchen.»
- > Jahrgänge 1988–91: «Gestalte ein Titelbild für eine spannende Sage.»
- > Jahrgänge 1984–87: «Gestalte ein Plakat für eine Ausstellung mit dem Titel «Märchen – Mythen – Sagen».»

TOLLE PREISE ZU GEWINNEN

Die Sieger jeder Altersgruppe können sich einen Wunsch im Wert von 1000 Franken erfüllen, die Zweitklassierten einen für 500 Franken und die Dritten für 300 Franken. Für die drei Bestplatzierten der Altersgruppe 1984–87 winken zusätzlich fünf Tage in Berlin. Die fünf Tage stehen im Zeichen von Kunst, Kultur, Politik und natürlich jeder Menge Spass. Ausserdem werden fünf Klassen zur nationalen Schlussfeier und Preisverleihung des Jugendwettbewerbs eingeladen und weitere 15 Klassen erhalten je 200 Franken für die Klassenkasse. Und last but not least sind weitere 2000 Preise zu gewinnen.

INTERNET-WETTBEWERB

Wer seine Fantasie und Kreativität lieber am Computer ausleben möchte, kann am Internet-Wettbewerb teilnehmen. Jugendliche bis Jahrgang 1982 sind aufgefordert, ihre eigene Internet-Seite zum Thema «Ein modernes Märchen» zu gestalten. Die originellste Webseite wird mit 1000 Franken ausgezeichnet, beim zweiten und dritten Preis winken je 500 Franken und für die Viert- und Fünftklassierten gibts je 300 Franken. Weitere Informationen sind unter www.raiffeisen.ch/wettbewerb zu finden.

QUIZ

Auch für Rätselfreunde bietet der Raiffeisen-Jugendwettbewerb etwas. Das Quiz kann klassisch auf dem Wettbewerbsprospekt oder via Internet gelöst werden. Mit den Gewinnen – 1000 Franken für den ersten Preis und je 300 Franken für den zweiten bis fünften Preis – gehen Wünsche und Träume in Erfüllung.

Der Abgabetermin für Zeichnungen, Websites und Quizlösungen ist der 8. März 2002.

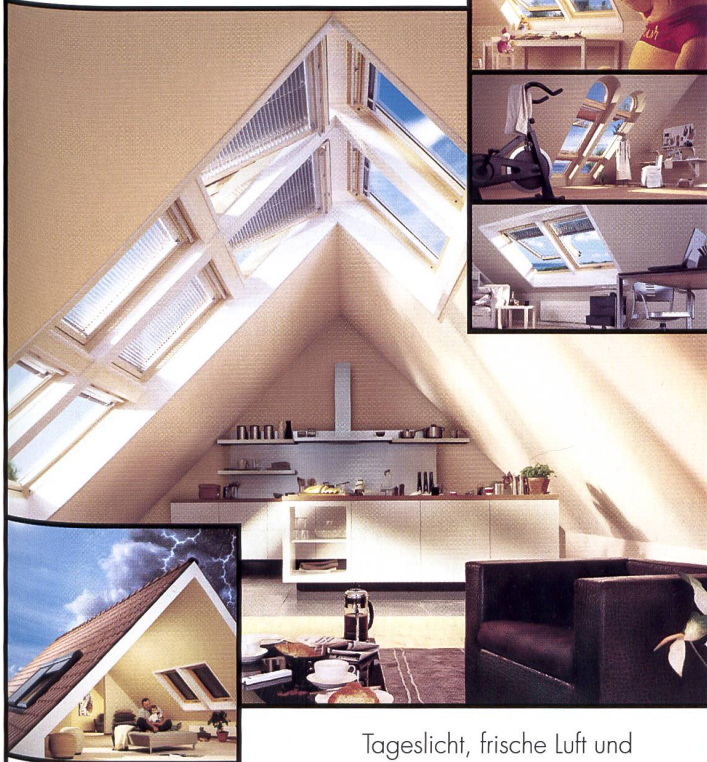
■ JEANNETTE WILD

INFO

Die Wettbewerbsunterlagen zum 32. Internationalen Jugendwettbewerb gibt es bei der nächsten Raiffeisenbank oder unter www.raiffeisen.ch/wettbewerb.

LEBEN UNTER DEM DACH...

VELUX®



- **VELUX Aussenrollladen** – sechs Schutzfunktionen in einem Produkt.
- **Jedem sein kleines Reich** – mit **VELUX Dekoration und Sonnenschutz**.

Tageslicht, frische Luft und freie Sicht sind für Wohlbefinden und Lebensfreude von grundlegender Bedeutung. Diese Erkenntnis ist der Kern unserer Tätigkeit. Danach bauen wir unsere Dachflächenfenster, damit Ihr Dachraum zum behaglichsten Raum im ganzen Haus wird.

BRINGT LICHT INS LEBEN

Bitte senden Sie mir folgende VELUX Broschüren:

- ☐ «LEBEN UNTER DEM DACH»
- ☐ «DEKORATION UND SONNENSCHUTZ»
- ☐ «DER VELUX AUSSENROLLADEN – PERFEKTER SCHUTZ»

Name

Adresse

PLZ/Ort

Telefon

Einsenden an: VELUX Schweiz AG, Industriestrasse 7, CH-4632 Trimbach

PAN

geriberz
Ihr Feriengestalter.

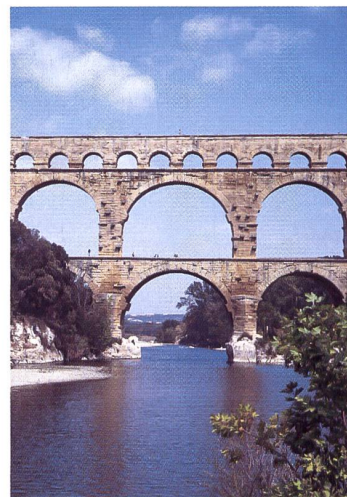
Flussfahrten auf der Rhône (Provence – Lyon)

Ihr Reiseprogramm

- 1. Tag:** Busreise via Genève nach Aigues Mortes.
- 2. Tag:** Besuch von Aigues Mortes und Schifffahrt durch die Camargue nach Arles. Stadtrundgang.
- 3. Tag:** Schiffsreise von Arles nach Avignon. Ausflug zum Kloster von Sénanque und Gordes.
- 4. Tag:** Stadtrundgang in Avignon mit Papstpalast und freie Zeit. Ausflug zum berühmten Pont du Gard.
- 5. Tag:** Passage der mächtigen Schleuse von Bollène und des Donzère-Felsens. Ausflug Schloss Grignon.
- 6. Tag:** Schifffahrt nach Valence. Ausflug in die wildromantische Ardeche. Captain's Dinner an Bord.
- 7. Tag:** Stadtrundfahrt in Lyon. Rückreise mit Ihrem Komfort-Reisebus zurück in die Schweiz.

Vieles inklusive!

- Fahrt im Komfort-Reisebus
- Mittagessen auf der Hin- und Rückreise
- Gepäckträgerdienste und Transfers
- Willkommensgetränk
- Schiffsreise in 2-Bett-Suite Hauptdeck
- Vollpension an Bord, inkl. Wein
- Alle Ausflüge, Besichtigungen und Eintritte inklusive
- Trinkgelder an Bord
- Alle Hafentaxen
- geriberz-Reiseleitung von A-Z
- Ausführliche Reisedokumente



Reisedaten 2002

Provence-Lyon (Sa-Fr)
18.05.02 – 24.05.02
01.06.02 – 07.06.02
17.08.02 – 23.08.02
24.08.02 – 30.08.02

Info-Tage im geriberz-Haus:

Sa, 09. Februar, 10-16 Uhr
Mi, 13. März, 14/15/16 Uhr
Sa, 06. April, 10-16 Uhr
Sa, 15. Juni, 10-16 Uhr

Preis für unsere Leistungen ab 2270.-

Zuschläge (pro Person)
2-Bett-Suite Oberdeck 300.-
2-Bett-Suite zur Alleinbenützung 800.-
1-Bett-Kabine 300.-
Annullierungs- und Extra-Rückreise-Versicherung 50.-

Einstiegsorte: Aarau, Basel, Baden, Bern, Brugg, Olten, St. Gallen, Wettingen, Winterthur, Zürich.

Anmeldetalon

geriberz
Ihr Feriengestalter.

☐ Bitte senden Sie mir gratis und unverbindlich den neuen Katalog «Flussfahrten» 2002 zu.

Bitte reservieren Sie definitiv:

Reisedatum: _____ Einsteigeort: _____ Keine Versicherung, versichert bei: _____
Gewünschte Kabine: ☐ 2-Bett-Suite Hauptdeck ☐ 2-Bett-Suite zur Alleinbenützung
☐ 2-Bett-Suite Oberdeck ☐ 1-Bett-Kabine

1. Name/Vorname

2. Name/Vorname

Strasse

Strasse

PLZ/Ort

PLZ/Ort

Telefon Privat

Telefon Geschäft

Bitte einsenden an: **geriberz reisen ag**, Etzelstrasse 15, Postfach, 5430 Wettingen,
www.geriberz.ch Fax 056 427 28 83 E-Mail: info@geriberz.ch

Information und Buchung: Telefon 056 701 01

PA0206



Foto: zVg.

Simon Lumpert (l.), Leiter der Geschäftsstelle Niederuzwil, zusammen mit den erfolgreichen B-Juniorinnen und deren Trainer.

Volleyball-Team gesponsert

Die Raiffeisenbank Oberbüren-Niederbüren-Uzwil hat die neuen Trainingsanzüge der B-Juniorinnen vom Verein «Volley Uzwil» gesponsert. Das Engagement in dieser Trendsportart kam nicht zuletzt wegen dem Erfolg des Teams zustande: In der Winterpause belegten die Juniorinnen den ersten Platz in der Meisterschaft des Regionalen Volleyballverbandes Nordostschweiz.

(dk)

Kinder besuchen Mamis

Acht 5- bis 14-jährige Kinder schauten Anfang Oktober ihren in der Raiffeisenbank Urner Unterland tätigen Müttern über die Schultern. Sie erfuhren dabei, was es heisst, hinter dem Bankschalter zu stehen oder am Computer zu arbeiten. Bankleiter Beat Bütikofer führte die Kinder durch die Bankräumlichkeiten. Beim anschliessenden Abendessen wurde nicht nur der Hunger der Kinder gestillt, auch alle ihre Fragen wurden beantwortet. Das Projekt «Kinder besuchen Vater/Mutter am Arbeitsplatz» wurde von der Pro Juventute Uri angeregt.

(dk)

Raiffeisen an der «Expo Jona»

Unter den rund 100 Ausstellern an der Gewerbesmesse «Expo Jona» Anfang November war auch die Raiffeisenbank Jona-Oetwil am See. Der Marktstand widmete sich hauptsächlich der neuen E-Banking-Dienstleistung RAIFFEISENdirect. Ebenfalls auf reges Interesse stiess der Memory-Wettbewerb mit rund 600 Teilnehmenden.

(dk)

Mister Schweiz hilft Behinderten

Der amtierende Mister Schweiz, Tobias Rentsch, hat Anfang November die Fremdwährungsaktion des Schweizerischen Invaliden-Verbandes (SIV) zugunsten behinderter Menschen tatkräftig unterstützt. Zusammen mit seinem Arbeitgeber, der Sicherheitsfirma Protectas, schaffte der schönste Schweizer bei der Raiffeisenbank Reiden und der Migros

Tobias Rentsch zusammen mit dem elfjährigen behinderten Knaben Michi Graf, Franz Würth, Leiter der Öffentlichkeitsarbeit sowie Annett Staubach, Schweizerischer Invaliden-Verband.



Foto: zVg.

Das Geschicklichkeitsspiel fand grossen Anklang.

Balanceakt auf dem Snowboard

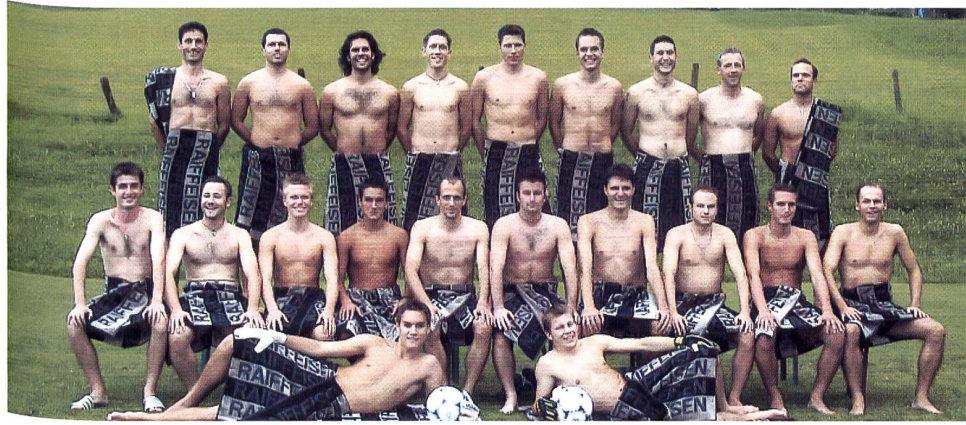
Das Snowboard-Geschicklichkeitsspiel war bei der 40. Uster-Messe die Hauptattraktion der ortsansässigen Raiffeisenbank Zürcher Oberland. Während vier Tagen konnten die vielen Besucher am Raiffeisenstand ihr Gleichgewicht wortwörtlich auf den Prüfstand setzen: Auf einem beweglichen Snowboard galt es, eine Kugel durch eine Rille übers ganze Snowboard zu balancieren. Etwa 350 Personen haben dieses Kunststück geschafft und konnten eine Mausmatte oder einen Brieföffner als Preis entgegennehmen.

(dk)

in Ebikon eine knappe Tonne Münzen in den Sicherheitstransporter und übergab das Geld anschliessend dem SIV-Zentralsekretariat in Olten. Fazit Tobias Rentsch: «Ein wirklich sinnvolles Recyclingprojekt, in dem richtig viel Arbeit steckt, aus dem aber auch ein Riesennutzen zugunsten behinderter Menschen fliesst.»

(dk)





Der FC Flawil beim aussergewöhnlichen Fototermin.

FC Flawil neu «eingekleidet»

Anlässlich eines Foto-Shootings konnte der Fussballclub Flawil (SG) von der Raiffeisenbank Wolfertswil-Mogelsberg Mitte August 30

Badetücher in Empfang nehmen. Das unkonventionelle Foto der 2. Liga-Mannschaft stiess auf grosse Begeisterung. (dk)



3000er-Marke überschritten

Die im 49. Geschäftsjahr stehende Raiffeisenbank Appenzell lud kürzlich drei neue Genossenschaftsmitglieder zu einer kleinen Feier in die Bankräumlichkeiten ein. Es galt das 2999., 3000. und 3001. Mitglied zu feiern. Auf dem Bild vereint (v.l.): Alexandra Heimer (Kundenberaterin), Hans Kurmann und Heidi Eicher (3001.), Claudio Crescenti (3000.), Emil Nisple (VR-Präsident). Das 2999. Mitglied Edith Signer war leider verhindert.



Raiffeisen neu auch in Calvin-Stadt

Die Raiffeisenbank Salève et des Communes Réunies hat mit der Eröffnung der Geschäftsstelle Florissant auch in der Westschweizer Metropole Genf Fuss gefasst. Seit dem 1. Oktober 2001 arbeiten fünf Angestellte in den frisch renovierten Bankräumlichkeiten, welche sich in einem der wohlhabendsten Genfer Quartiere befinden. Offenbar ist die erste Raiffeisen-Geschäftsstelle in Genf ein grosses Bedürfnis: Im ersten Monat wurden deutlich mehr Konti eröffnet als erwartet. (dk)

In eigener Sache

Mit dem neuen Erscheinungsbild hat auch ein neues Gefäss Eingang ins Kundenmagazin gefunden. In dieser mit «KONTAKT» überschriebenen Rubrik erhalten Sie die Gelegenheit, sich zu unserem Magazin, dessen Beiträgen oder ganz allgemein zu unserer Bank zu äussern. Schicken Sie uns eine E-Mail oder schreiben Sie uns: panorama@raiffeisen.ch oder Panorama, «Leserbrief», Wassergasse 24, 9001 St. Gallen. Ein Tipp: Je kürzer der Beitrag (max. 500 Zeichen) ausfällt, desto höher ist die Abdruckchance! Wie gefällt Ihnen das neue «Panorama»? Schreiben Sie uns Ihre Meinung. Unter den Einsendern verlosen wir ein Goldvreneli.

Zum neuen Layout

Gratuliere zum neu gestalteten Magazin! Übersichtlich, lockeres Layout, verständliche Artikel zu Bank- und Finanzfragen, breite Palette von unterhaltsamen Informationen – da freut man sich während dem Lesen auf die nächste Nummer.

Ruth Schärer, Fraubrunnen

Ich habe gerade das neue Panorama gelesen. Ihr Kundenmagazin ist immer wieder eine interessante Lektüre. Glücklich bin ich über die Nachricht, dass die Raiffeisenbanken weiterhin den Gratiseintritt in Schweizer Museen ermöglichen.

Paul Schwegler, Oberkirch

Gestern habe ich privat Ihr neues Panorama zugestellt erhalten. Ich gratuliere Ihnen zum gelungenen Wandel und auch zu Ihrem Artikel über «Ethik in der Wirtschaft».

Paul Gähwiler-Wick, St. Gallen

Einmal Raiffeisen – immer Raiffeisen. Das neue Panorama finde ich einfach super!

Olga Bernhardsgrütter, St. Gallen

Das neue Erscheinungsbild des Panorama kommt übersichtlich und sympathisch daher. Insbesondere das Titelblatt ist «leicht verdauulich» gestaltet. Dem Schall voraus ist der Artikel «Auf zum Prämienfang!», da die Homepage leider noch nicht aktiviert ist. Earlybirds sind immer etwas ungeduldig.

Ruedi Brunschweiler, Sirmach

Anmerkung der Redaktion: Die Homepage www.raiffeisen.ch/webmiles ist in der Zwischenzeit aufgeschaltet.



Foto: zVg. Checkübergabe an die Vertreter der «Vision Steinach Gallusstadt» (v. l.): Werner Nef, Hansruedi Laich (Bankleiter), Fredy Brunner, Ruedi Lüthi und Jürg Baumgartner (Leiter Kundenberatung).

Spende anstatt Kundengeschenke

Eine spezielle Geste hat sich die Raiffeisenbank in St. Gallen auf den Jahreswechsel hin ausgedacht. Anstelle von Kundengeschenken unterstützte die Niederlassung das Projekt «Vision Steinach Gallusstadt» mit 20 000 Franken. Dieser Beitrag wird mithelfen, dem Steinachwasser wieder einen Platz im St. Galler Stadtbild zu verschaffen. (dk)



Foto: zVg. Moritz Werro (l.) mit dem peppig bedruckten Kooperations-Smart und (v. l.) Roland Macherel (Generalagent der Helvetia Patria) und Albert Noth (VR-Präsident der Raiffeisenbank Freiburg Ost).

Smart kurvt im Freiburgischen

Die Raiffeisenbanken und der Versicherungskonzern Helvetia Patria arbeiten in der Schweiz seit bald einem Jahr eng zusammen. Bei der Raiffeisenbank Freiburg Ost übernahm am 1. Oktober 2001 Moritz Werro die Funktion des Raiffeisenbank-Versicherungsberaters. Als Finanzplaner mit eidg. Fachausweis unterstützt er alle Raiffeisenbanken und deren Kunden im Gebiet der Generalagentur der Helvetia Patria Freiburg, wenn es um Versicherungsfragen geht.

Fest zur Eröffnung

Drei Millionen Franken hat die Raiffeisenbank Thunersee Süd in die neuen zentralen Räumlichkeiten im Bahnhof Spiez investiert. Über 2000 Personen wohnten der Eröffnung im Spätherbst bei. Zuvor war die Bank in zwei getrennten Gebäuden tätig. Gleich geblieben ist der hohe Frauenanteil der Belegschaft: Von den 16 Mitarbeitenden in Spiez und den beiden Geschäftsstellen sind drei Viertel Frauen. (dk)



Das Team der Raiffeisenbank Thunersee Süd.

Hoher Besuch in Herisau

Die Kantonsregierung von Appenzell Ausserrhoden besuchte Mitte November die Raiffeisenbank Appenzeller Hinterland in Herisau. Der hohe Besuch diente der Kontaktpflege zwischen Politik und Wirtschaft und findet in regelmässigen Abständen bei verschiedenen Betrieben statt. Nach einer Besichtigung der Raiffeisenbank fand ein reger Gedankenaustausch zwischen den Regierungsratsmitgliedern und den Bankvertretern statt.

Die Ausserrhoder Kantonsregierung bunt gemischt mit Bankvertretern.



Foto: zVg.

1000 Mitglieder im ersten Jahr

Rund ein Jahr nach der Eröffnung konnte die Raiffeisenbank Luzern Ende Oktober mit Melanie Gubser bereits ihr 1000. Mitglied begrüßen. In einer würdigen Feier wurden gleichzeitig Alice Mathis (999.) und Monika Kaufmann (1001.) geehrt. Den drei Genossenschafterinnen wurden je ein Gutschein für eine Schifffahrt auf dem Vierwaldstättersee sowie ein Blumenstrauß überreicht. (dk)



Den Erfolg feiern (v. l.) Bankleiter Urs Petermann, Alice Mathis, Melanie Gubser, Monika Kaufmann, Stefan Sidler (Leiter Finanzberatung) und Verwaltungsratspräsident Kurt Sidler.

Wallisellen erhielt Geschäftsstelle

Mitte November eröffnete die Raiffeisenbank Oberembrach-Bassersdorf in Wallisellen ihre dritte Geschäftsstelle. In den umgebauten Lokalitäten an der Bahnhofstrasse 1 wird die Kundschaft seither umfassend von einem dreiköpfigen Team betreut. Das Geschäft ist sehr gut angelaufen, wobei die Geschäftsstelle Wallisellen auch vom Swissair-Debakel profitieren konnte. (dk)

Das komplette Team der Raiffeisenbank Oberembrach-Bassersdorf.



Foto: zVg.

Der Mantis erledigt mindestens **50 %** Ihrer Gartenarbeit!

Gartenarbeit leicht gemacht

Mit der Mantis Gartenfräse schaffen Sie mit dem halben Aufwand doppelt soviel. Sie können sie bei neun verschiedenen Arbeiten einsetzen: Fräsen, Kartoffelsetzen, Unkrautjäten, Häufeln, Rasenkantenschneiden, Rasenlüften, beim gründlichen Moosentfernen, Heckenschneiden und Fugen reinigen.

Wer hat nicht gerne einen gepflegten Garten? Um diesen Traum zu verwirklichen, müssen Sie viel Zeit und Arbeit investieren – allein um Herr über das immer wieder nachwachsende Unkraut zu werden.

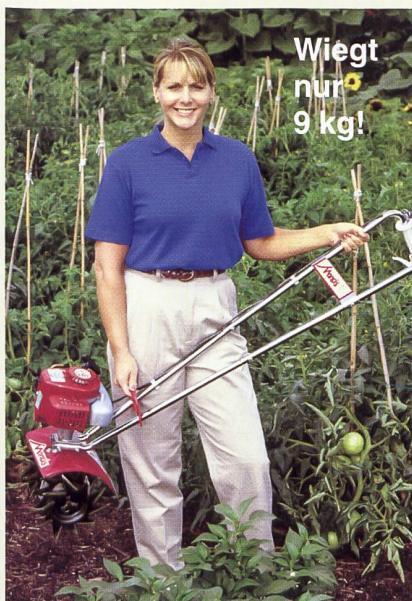
Doch nun gibt es Hilfe: Mantis

Das Leichtgewicht von nur 9kg lässt sich in Gärten jeder Grössenordnung sinnvoll einsetzen. Es erspart Ihnen viele Stunden harter Arbeit, so dass Sie auch noch Zeit für die Mussestunden im Garten finden.

Die unkomplizierte Bedienungsanleitung hilft Ihnen, schnell mit dem Mantis zurechtzukommen. Dieses kleine technische Wunder läuft mit 240 U/min doppelt so schnell wie eine herkömmliche Fräse. Seine besondere Effektivität erreicht er dadurch, dass Sie nicht mit der Laufrichtung der Fräse arbeiten, sondern ihn nach Art eines Staubsaugers hin und her bewegen. So fräst der Mantis in kurzer Zeit 25 cm tief den Boden auf und Sie können in den herrlich lockeren Boden einsäen oder z.B. Kartoffeln setzen. Selbst schwere, harte Böden werden problemlos aufgelockert. So wird das Pflanzen zum Vergnügen.

Schnell und mühelos graben

Auch wenn Sie Bäume oder Büsche pflanzen wollen, gräbt der Mantis für Sie schnell und mühelos Löcher. In dem lock-



Gartenfräse

Jätvorrichtung

Häufler/Kartoffelhäufel

Moosentferner

Heckenschere

Kantenschneider

Rasenlüfter

Fugenreiniger

eren Boden finden Ihre Pflanzen die besten Startbedingungen.

Mantis – der Verwandlungskünstler

Die Fräse lässt sich blitzschnell in einen Moosentferner verwandeln. Der Mantis sieht dann aus wie ein Rasenmäher, hat jedoch auf der Unterseite einen rotierenden Rechen, der schnell und gründlich, dabei aber schonend, das Moos aus Ihrem Rasen entfernt.

Das Gerät lässt sich auch zum Rasenlüfter umbauen. So belüften Sie anschließend den Rasen und erleichtern das Eindringen von Nährstoffen. Ihr Rasen wird förmlich aufblühen und selbst alte, wenig gepflegte Grasflächen verwandeln sich so innerhalb eines Jahres wieder in einen kräftigen Rasen mit sattem Grün.



Umfunktioniert als Kantenschneider, sorgt der Mantis im Handumdrehen für saubere Rasenkanten – auch bei Natur- oder Betonsteinen. Als Häufel zieht er Furchen und sogar Drainagegräben.

Heckenschnitt gefällig? Montieren Sie den Motor des Mantis mit Hilfe eines Schraubendrehers und eines Schlüssels um und schon kann's losgehen. In Rekordzeit erzielen Sie einen sauberen, gleichmässigen Schnitt bei Hecken aller Art.

100 Tage volles Rückgaberecht

Testen Sie das kleine Wunderwerk in Ihrem eigenen Garten. Entspricht es nicht Ihren Erwartungen, können Sie es innerhalb von 100 Tagen zurückgeben.

Wir erstatten den vollen Kaufpreis. Die Hackelemente des Mantis sind aus gehärtetem Stahl. Sollten sie dennoch beschädigt werden, garantieren wir Ihnen fünf Jahre lang Ersatz.

100 Tage

Antwortcoupon

42 009

☐ Herr ☐ Frau (bitte ankreuzen)

JA, ich möchte diesen kleinen Kraftprotz kennenlernen. Bitte senden Sie mir **gratis** Ihren Prospekt mit Preisliste.

Name

Vorname

Strasse

PLZ/Ort

Telefon

Coupon einsenden oder faxen an:



Mantis
Grindelstrasse 12
8303 Bassersdorf

Tel. 0800-110 111
Fax 0800-110 222



Hinein, was hinein
geht? Besser nicht!
Denn jedes Pfund
zuviel kostet...

Zu dick? Abnehmen leicht gemacht

Es gibt verschiedene Möglichkeiten, **gezielt abzunehmen**. Viele Kuren haben sich jedoch als erfolglos erwiesen.

Unser seit Jahren erfolgreiches «3-Punkte-System» hat sich sehr bewährt! Bei konsequenter, gleichzeitiger Einnahme über mehrere Wochen bis Monate erzielen Sie einen **tollen Erfolg!!!**

Das 3-Punkte-System besteht aus 3 rein pflanzlichen Produkten:

1. **Pflanzentropfen:** zügeln den Appetit und die gefürchteten «Heisshunger-Gelüste»;
2. **Spagyrische Pflanzen-Essenz:** aktiviert den Stoffwechsel in den Fettzellen, um bestehende Fettpolster besser abbauen zu können.
3. **Pflanzliche Glucomannan Kapseln:** Diese quellen im Magen, um früher ein **Sättigungsgefühl** zu erzeugen. Zudem **binden sie** gegessene **Fette (Kalorienbomben)** im Darm, welche dann unverwertet ausgeschieden werden, und nicht wieder neue Fettdepots bilden können.

Machen Sie Schluss mit dem Übergewicht und fühlen Sie sich wieder wohl.

Hiermit bestelle ich gegen Rechnung (nur Schweiz + FL):

- ☐ 3-Punkte-System für ca. 6 Wochen Fr. 158.60
☐ 3-Punkte-System für ca. 9 Wochen Fr. 239.45
☐ 3-Punkte-System für ca. 18 Wochen Fr. 471.90

Absender:

Name: _____ **Vorname:** _____

Strasse: _____ **PLZ, Ort:** _____

Tel: _____ **Email:** _____

Bei Fragen beraten wir Sie telefonisch gerne!

Heggli Naturprodukte GmbH

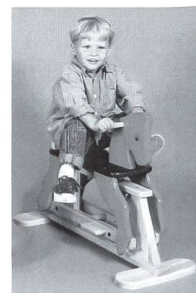
Hohlenbaumstrasse 71, Postfach 53

8204 Schaffhausen

Telefon 052 625 75 81, Telefax 052 620 03 51

www.heggli-naturprodukte.ch, info@heggli-naturprodukte.ch

www.uhu-spielscheune.ch



Spielplatz-Geräte

Spielwaren

von der **UHU Spielschür AG**

Wir sind Spielgerätehersteller und verkaufen zu Nettopreisen. Wertvolle Holz- und Lernspiele vor allem für Vorschulkinder **15-22% reduziert.**

- **UHU Spielschür** in **8909 Zwillikon ZH**
- **UHU Spielladen** in **8600 Dübendorf ZH**
- **UHU Spielhaus** in **8583 Sulgen TG**
- **UHU Spiellaube** in **3322 Urtenen BE**
- **UHLino** in **8630 Rüti ZH**

Gratis-Katalog (mit Vermerk «Panorama») anfordern bei:

UHU Spielschür AG

Ottenbacherstrasse 21, 8909 Zwillikon
oder via E-Mail: uhu@datacomm.ch



BAUTEC-Häuser
schon ab CHF 250.000.-
zu festen Preisen!

Neu: auch Holzhäuser

BAUTEC-Häuser – immer mit Preis-, Qualitäts- und Termin-Garantie. Senden Sie mir Ihre Gratis-Dokumentation:

- ☐ **BAUTEC-Ideenkatalog**
☐ **BAUTEC-Umbau-Dok**
☐ **BAUTEC-Holzhäuser**

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

Name: _____

Vorname: _____

Strasse: _____

PLZ/Ort: _____

Bauland vorhanden? ☐ ja ☐ nein

Einsenden an: **BAUTEC** CH-3292 Busswil

Tel. 032 387 44 00, Fax 032 387 44 90

www.bautec.ch Bestellcode: 131G202

BAUTEC

Blatt 90000		Dienstbarkeiten und Grundlasten					
Lit.	R/L	R=Rechte	L=Lasten	Eintrag	Beleg	Lit.	R/L
a	L	Fusswegrecht z.G. Kat. Nr. 2001, 2002, 2005		02.04.1997	960		
b	R	Mitbenützungsrecht an Kinderspielplatz z.L. Kat. Nr. 2006, 2007		02.04.1997	961		
c	R/L	Durchleitungsrecht für Werkleitungen z.G. und z.L. Kat. Nr. 2000, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005, 2006, 2007		02.04.1997	962		

Quelle: Grundbuchamt Zürich-Hottingen

Die im Grundbuch eingetragenen Dienstbarkeiten und Grundlasten sind im Rechtsfall verbindlich.

BUCH MIT SIEBEN SIEGELN

Das **GRUNDBUCH** ist für viele Leute etwas völlig Unbekanntes – aber es ist von ausschlaggebender Bedeutung, wenn es um **RECHTE** und **LASTEN** an Grundstücken geht. Einblick nehmen können alle Interessierten.

Wer abends im Wirtshaus in grossen Tönen erzählt, er habe «eine Liegenschaft gekauft», nachdem er bloss eine Anzahlung geleistet oder gerade erst den Kaufvertrag beurkundet hat, weiss nicht um die Bedeutung des Grundbuchs: Denn Eigentümer einer Liegenschaft wird man nicht durch die Bezahlung der Kaufsumme oder die Beurkundung des Kaufvertrags, sondern ausschliesslich durch einen Eintrag im Grundbuch. Das Grundbuch ist im Wesentlichen das Register über die Grundstücke, und es dokumentiert die an den Grundstücken bestehenden Rechte und Lasten – zum Beispiel Dienstbarkeiten, Wegrechte oder Grundpfandrechte.

In Bezug auf alle Rechte und Lasten ist einzig und allein das Grundbuch massgeblich. Wer Eigentümer eines Hauses oder einer Eigentumswohnung werden will, sollte sich daher im Voraus um den Grundbucheintrag der betreffenden Liegenschaft kümmern. Roman Sandmayr vom Grundbuchamt Hottingen-

Zürich sagt dies mit Nachdruck: «Weil das Grundbuch öffentlichen Charakter hat, ist der Einwand, man habe eine Eintragung nicht gekannt, zwecklos.»

GRUNDBUCH IST ÖFFENTLICH

Alle Interessierten sind ohne besondere Begründung berechtigt, beim Grundbuchamt in Erfahrung zu bringen, wer Eigentümer eines Grundstücks ist. Wer ein begründetes Interesse nachweisen kann, hat überdies Anspruch darauf, weitere Angaben zu erhalten – entweder indem man Einsicht in das Grundbuch erhält oder indem ein Auszug aus dem Grundbuch erstellt wird. Ein solches Interesse ist zum Beispiel dann ausgewiesen, wenn sich jemand ernsthaft für den Kauf einer Liegenschaft oder eines Stück Landes interessiert.

Die Einrichtung von Grundbuchämtern ist Sache der Kantone. Die Kantone Uri, Zug, Nidwalden, Glarus, Basel-Stadt, Schaffhausen, Appenzell Innerrhoden und Genf besitzen ein einziges kantonales Grundbuchamt. In den

anderen Kantonen gibt es je ein Grundbuchamt für jede Gemeinde oder es sind mehrere Gemeinden zu Grundbuchkreisen zusammengefasst.

AUFBAU DES GRUNDBUCHS

Zum Grundbuch gehören neben dem eigentlichen «Hauptbuch», in dem je ein Blatt pro Grundstück geführt wird, weitere Bestandteile: Der Grundbuchplan hält den exakten Grenzverlauf fest. Hinzu kommen weitere Bücher und Belege, auf die im Hauptbuch verwiesen wird. Ein Blatt im Hauptbuch enthält unter anderem Angaben zum Grundstück (Fläche), zum Eigentümer und zum Datum des Erwerbs. Von Bedeutung sind sodann die eingetragenen Rechte und Lasten (siehe nebenstehender Grundbuchauszug), aber auch Anmerkungen zu baupolizeilichen Auflagen und die Grundpfandrechte.

In die Spalte Dienstbarkeiten gehören privatrechtliche Vereinbarungen zwischen einem Grundeigentümer und Nachbarn oder anderen Parteien. «Fusswegrecht z.G. Kat. Nr. 2001, 2002, 2005» heisst etwa, dass den mit der Katasternummer bezeichneten Liegenschaften das Recht einzuräumen ist, das Grundstück zu Fuss zu überqueren. Von Grundlasten sind Rechte zu unterscheiden, etwa die Mitbenützung eines Kinderspielplatzes. Die Bezeichnung «R/L» besagt, dass wechselseitig Rechte und Lasten vereinbart wurden – etwa das Recht, Wasser-, Strom- und andere Werkleitungen zu verlegen.

In den meisten Kantonen wird das traditionelle Grundbuch in Papierform nach und nach durch ein EDV-Grundbuch ersetzt. Mit der Informatisierung vorangegangen sind vor allem die Kantone Thurgau, Zug, Tessin und Solothurn. Die Umstellung auf Computer und moderne Datenträger hat vor allem den Vorteil, dass ein Auszug aus dem Grundbuch sehr einfach und schnell ausgedruckt werden kann. Maria Pia Portmann vom Bundesamt für Justiz sieht viele weitere Vorteile: «Überall dort, wo das EDV-Grundbuch eingeführt worden ist, können gewisse Informationen von zu Hause aus übers Internet eingeholt werden – zum Beispiel die Frage, wer Eigentümer eines Grundstücks ist.»

■ JÜRIG ZULLIGER

INFO

Weitere Informationen und Links zum Grundbuchwesen auf der Homepage des Verbandes Schweizerischer Grundbuchverwalter: www.grundbuchverwalter.ch

Weltberühmte Sehenswürdigkeiten erleben! Istanbul und Westanatolien

- Istanbul
- Troja
- Ayvalik
- Pergamon
- Pamukkale
- Kusadasi
- Ephesus
- Sirince



Wiederholung des
Grosserfolges vom
Herbst 2001!

Das Reiseprogramm

1. Tag, Zürich – Istanbul

Flug Zürich-Istanbul. Transfer ins Hotel.

2. Tag, Das alte Istanbul

Besuch des Topkapi-Palastes mit Osmanischen Schätze. Ausblick auf den Bosphorus. Besichtigung der Blauen Moschee. Byzantinisches Hippodrom mit Obelisk. Bummel im Basar!

3. Tag, Istanbul

Besichtigung der Hagia Sophia, die über 1000 Jahre hinweg als die bedeutendste Kirche des Christentums galt. Besuch der Chora-Kirche mit Mosaik-Museum. Anschliessend Gewürzbasar mit den Düften des Orients! Bootsfahrt auf dem Bosphorus! Ausblick auf die Stadt. Fahrt zum osmanischen Kaffeehaus Çamlıca.

4. Tag, Istanbul – Troja – Ayvalik

Fahrt entlang der Küste des Marmarameeres. Übersetzen mit Fähre auf die asiatische Seite. Besuch des legendären Troja. Weiter entlang der äolischen Küste durch das landschaftlich äusserst reizvolle Ida-Gebirge in die Bucht von Edremit. Ihr Hotel liegt direkt am Meer bei Ayvalik.

5. Tag, Pergamon – Pamukkale

Besuch des auf einem Hügel liegenden antiken Pergamon mit Akropolis, Athena-Tempel und Theater. Fahrt durch die Landschaft Lydiens nach Hierapolis/Pamukkale. Besuch der Ausgrabungen und Bäder.

6. Tag, Pamukkale – Kusadasi

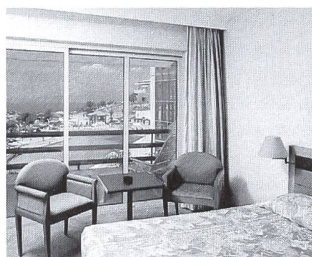
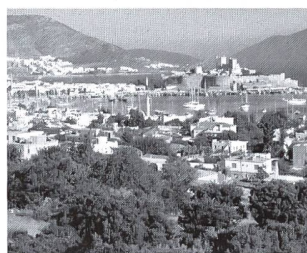
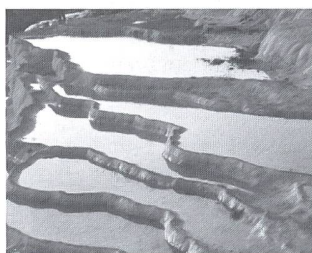
Besichtigung der faszinierenden Kalksinterterrassen Pamukkales. Fahrt durchs Taurusgebirge nach Tavas. Besuch einer berühmten Teppichschule. Fahrt nach Kusadasi.

7. Tag, Kusadasi – Ephesus – Sirince

Besuch von Ephesus, der größten Ruinenstadt in Kleinasien. Sehr gut erhaltene Reste der Stadt werden seit über 100 Jahren ausgegraben. Nachmittags Spaziergang im Dorf Sirince. Möglichkeit, den guten Dorfw Wein bei Abendstimmung zu genießen.

8. Tag, Kusadasi – Izmir – Zürich

Transfer zum Flughafen und Rückflug nach Zürich oder Badeverlängerung.

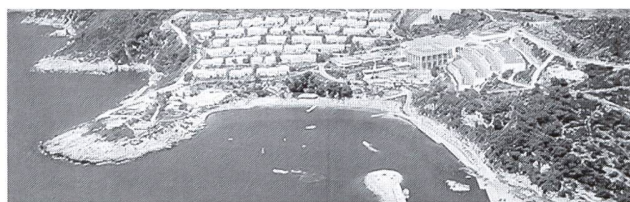
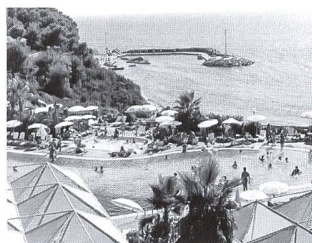


Badeverlängerung im: Hotel Pine Bay Resort****

Geniessen Sie erholsame Tage im Pine Bay Resort Hotel in Kusadasi: die gepflegte Hotel- und Bungalowanlage liegt an einer wunderschönen Bucht mit eigenem Badestrand. Das Haupthaus verfügt über Lobby, Bar, Einkaufsarkade und Restaurants. Grosser Pool mit schöner Aussicht auf das Meer (Liegen und Schirme am Pool und Strand).

Alle Zimmer im Hotel- und Bungalowteil sind komfortabel und geschmackvoll eingerichtet: Bad oder Dusche/WC, Klimaanlage, Telefon, Balkon oder Terrasse.

Sport/Fitness: 4 Tennisplätze, Billard, Windsurfen, Segeln und Wasserski, Türkisches Bad/Sauna, Fitnessraum.



8-tägige
Erlebnissrundreise
durch die Türkei!

schon ab **Fr. 895.—**

Inbegriffene Top Leistungen

- Linienflug Zürich-Istanbul-Zürich mit Turkish Airlines
- Alle Transfers in der Türkei
- 7 Nächte in Hotels der guten Mittelklasse
- Halbpension während der Rundreise
- Zimmer/Frühstück in Istanbul
- Ausflüge und Besichtigungen gemäss Programm mit deutschsprachigen Reiseleitern
- Service und Taxen in den Hotels
- Alle Eintrittsgelder laut Programm

Nicht inbegriffen

- Zusätzliche Mahlzeiten, Getränke
- Oblig. Annullationschutz (Fr. 28.—)
- Flughafen- & Sicherheitstaxen (ca. Fr. 70.—)

Reisedaten jeden Samstag / Preise:

Reise 1	16.03.-23.03.2002	Fr. 895.—
Reise 2	23.03.-30.03.2002	Fr. 1'095.—
Reise 3	30.03.-06.04.2002	Fr. 1'095.—
Reise 4	06.04.-13.04.2002	Fr. 995.—
Reise 5	13.04.-20.04.2002	Fr. 995.—
Reise 6	20.04.-27.04.2002	Fr. 1'095.—
Reise 7	27.04.-04.05.2002	Fr. 1'095.—
Reise 8	04.05.-11.05.2002	Fr. 995.—
Reise 9	11.05.-18.05.2002	Fr. 995.—
Reise 10	18.05.-25.05.2002	Fr. 1'095.—
Reise 11	25.05.-01.06.2002	Fr. 995.—
Reise 12	01.06.-08.06.2002	Fr. 995.—
Reise 13	08.06.-15.06.2002	Fr. 895.—
Reise 14	15.06.-22.06.2002	Fr. 895.—
Zuschlag Einzelzimmer		Fr. 175.—
Kinderreduktion 2-11 J. im Elternzimmer		33 %

Badeverlängerung:

Hotel Pine Bay Resort****, Kusadasi

Eine Woche, Halbpension, p.Pers.

Im Anschluss an Reisen 1 bis und mit 9:

Doppelzimmer	Fr. 350.—
Zuschlag Einzelzimmer	Fr. 175.—

Im Anschluss an Reisen 10 bis und mit 14:

Doppelzimmer	Fr. 420.—
Zuschlag Einzelzimmer	Fr. 225.—
Kinderreduktion 2-11 J. im Elternzimmer	33 %

Einreisevorschriften

Schweizer Bürger benötigen einen gültigen Reisepass oder Identitätskarte. Keine Impfungen.



REISEGARANTIE

Auskunft und Buchung
Tel. 052-235 10 05

KULTOUR

FERIENREISEN AG

Rosswald 2, 8405 Winterthur
Tel: 052 2351000
Fax: 052 2351001
E-Mail: kultour@bluewin.ch

Seit über 15 Jahren Rundreise-Spezialist!



Stolz präsentiert
Theo Wyler im
Zürcher Mühlerama
den Museumspass.

BROT BACKEN IN DER BURG

Die **MUSEUMSPASS-AKTION** der Raiffeisenbanken wird um drei Jahre **VERLÄNGERT**. Den Ausschlag gegeben haben die über 100 000 Kunden, die im letzten Jahr eines der rund 290 Museen besucht haben.

«F rüher ging man ins Museum, um etwas zu lernen», sagt Theo Wyler, Geschäftsführer der Stiftung Museumspass. Heute geht es um mehr: Im Zentrum stehen Spiel, Spass, Unterhaltung – kurzum: sinnvolle Freizeitgestaltung. Die Museen sind ihr «verstaubtes» Image definitiv los. Bis Ende 2004 können Raiffeisen-Kartenbesitzer selbst die Probe aufs Exempel machen.

«Panorama»: Die Museumspass-Aktion wird um drei Jahre verlängert – mit der Hoffnung auf weiterhin steigende Besucherzahlen?

Theo Wyler: Ja, wir hoffen, dass in den nächsten Jahren noch mehr Raiffeisen-Kunden in die Museen strömen werden. Die Besucherzahlen sind aber bereits jetzt auf einem hohen Niveau.

INFO

Mit Ihrer persönlichen Raiffeisen-ec/Maestro-Karte, Raiffeisen-EUROCARD/MasterCard oder Raiffeisen-VISA-Card können Sie bis zu fünf Kinder unter 16 Jahren auf die Entdeckungsreise in die Museumswelten mitnehmen. Unabhängig davon, ob es Ihre Kinder, Enkel- oder Patenkinder oder deren Freunde sind. Erleben Sie mit dem Museumspass im Wert von 105 Franken rund 290 Museen von A(arau) bis Z(uoz).

Was macht den Museumspass – nebst dem Gratis Eintritt – so attraktiv?

Durchschnittlich kommt alle zwei Wochen ein neues Museum dazu. Vor fünf Jahren begannen wir mit 180 Museen, Ende 2001 waren dem Pass bereits rund 290 Museen angeschlossen, 70 davon sind Kunstmuseen. Meistens melden sich die Museen selber, ich gehe nicht aktiv auf Suche.

Wie können Kinder für einen Museumsbesuch gewonnen werden?

Für Kinder gibt es zahlreiche Museen, die sehr modern eingerichtet sind. Im «Forum der Schweizer Geschichte» in Schwyz kann beispielsweise an diversen Computern die Geschichte aktiv zurückverfolgt werden. Empfehlenswert ist auch der Besuch von Naturmuseen. Diese sind oftmals sehr innovativ und bieten vielfach lustige Sonderausstellungen, wie jüngst über die Küchenschabe. Dabei können die Kinder immer selbst Hand anlegen. Faszinierend sind auch Burgen und Schlösser. Auf der Kyburg bei Winterthur wird zum Beispiel das ganze Alarm- und Wachsystem erklärt. Zudem können die Kinder dort Brot backen.

Die Winterzeit eignet sich vorzüglich für Museumsbesuche. Welche Museen zählen zu den Favoriten?

Im Winter sind die Freiluftmuseen geschlossen, genauso wie die unbeheizten Burgen und

Schlösser. In der kalten Jahreszeit ist es deshalb ratsamer, einem Natur- oder Spielmuseum einen Besuch abzustatten.

Welchen Besucheranteil machen die Raiffeisen-Kunden in den Museen aus?

Der Anteil ist sehr hoch: Im Jahr 2000 profitierten beispielsweise etwa acht Prozent oder 42 000 Besucher des Verkehrshauses Luzern vom Raiffeisen-Gratis-Eintritt. Das ist enorm! Auch im Jahr 2001 waren es noch rund fünf Prozent.

Warum wurde der Anteil plötzlich kleiner?

Im ersten Jahr der Aktion gehörten vor allem bekannte Museen wie der Ballenberg, das Olympische Museum oder eben das Verkehrshaus zu den Spitzenreitern. In diesem Bereich haben die Besucherzahlen nun etwas nachgelassen – zugunsten der kleineren Museen. Die Kunden bei Raiffeisen haben offenbar gemerkt, dass es auch kleine Museen wert sind, angeschaut zu werden.

Im Ausland laufen ähnliche Aktionen. Welche Erfahrungen macht man dort?

Der Museumspass in Holland ist sehr erfolgreich. Mittlerweile gehört es dort zur schönen Gewohnheit, in Museen zu gehen. Der Museumsbesuch hat sich eingebürgert. So weit sind wir in der Schweiz noch nicht. Ich bin aber überzeugt: Wir sind auf einem guten Weg dazu.

Interview: Daniel Knus

PATCHWORK IST KEIN FLICKWERK



Auch wenn sich das Bild der **TRADITIONELLEN FAMILIE** hartnäckig hält, die Realität sieht ganz anders aus: Über 40 Prozent der Ehen werden geschieden. Eine Zunahme von **PATCHWORK-FAMILIEN** ist eine Folge davon.

Als Verenas* Mann innerhalb von knapp drei Monaten an einer unheilbaren Krankheit starb, wusste sie nur eines: «Irgendwie muss es weitergehen mit meiner viereinhalbjährigen Tochter und den eineinhalbjährigen Zwillingen.» Für Trauerarbeit blieb wenig Zeit. Doch sie konnte auf die Unterstützung des Freundeskreises zählen. Ein knappes Jahr später schon spürte sie, dass bei Urs mehr als freundschaftliche Gefühle im Spiel waren.

GEMEINSAM NEUES WAGEN

Verena wehrte sich zuerst gegen eine neue Partnerschaft in dieser frühen Phase. Doch der Wunsch nach Unterstützung und Sicher-

heit überwog. Urs hatte keine Kinder. Weil Verenas Kinder noch so klein waren, hatten sie keine Mühe, ihn als Vater zu akzeptieren. «Zu Beginn war ich mit der Tatsache konfrontiert, dass etwas Bestehendes schon gestaltet war, doch ich konnte mich glücklicherweise gut anpassen», erinnert sich Urs. Trotzdem entschloss sich das Paar, gemeinsam ein neues Zuhause aufzubauen. Der Neustart an einem anderen Ort war für beide wichtig. «Gemeinsam ein neues Zuhause zu gestalten, das half mir vom Vergangenen Abschied zu nehmen und mich bewusst auf die neue Zusammensetzung der Familie einzulassen.» Ein Jahr später kam die gemeinsame Tochter Sereina auf die Welt. Emotional fühlt sich Urs allen

Wichtige Voraussetzung für das Gelingen des Zusammenlebens in einer Patchwork-Familie ist die Fähigkeit zur Kommunikation und Toleranz.

vier Töchtern gleich nahe. Heute nach zwanzig Jahren Erfahrung als Patchwork-Familie schauen Verena und Urs dankbar zurück: «Bei uns ist der Familienneustart geglückt.»

VERTRAUEN AUFBAUEN

Anders sieht das im Fall von Monika und Bernhard aus. Monika wurde von ihrem Mann nach zwanzig Ehejahren wegen einer anderen Frau verlassen. «Die Kränkung war so gross, dass ich mir nicht vorstellen konnte, je wieder Vertrauen zu einem Partner fassen zu können», meint sie. Auch die beiden fast erwachsenen

Söhne wurden von dieser Entwicklung völlig überrollt. Nach jahrelanger Therapie war Monika wieder in der Lage, Vertrauen aufzubauen und damit eine Partnerschaft einzugehen. Die Söhne schwanken zwischen Akzeptanz und Ablehnung dem neuen Partner gegenüber. «Offensichtlich wird die Problematik dann, wenn ein Familienanlass stattfindet und der leibliche Vater eben nicht dabei ist», meint der jüngere Sohn.

GESCHICHTE AUFARBEITEN

In einer neuen Partnerschaft bringen beide einen persönlichen Rucksack an schmerzlichen und glücklichen Erfahrungen mit sich. Soll die eigene Geschichte mit dem neuen Partner thematisiert, oder soll sie möglichst vergessen werden? «Vergessen ist nicht wünschenswert, wohl aber abschliessen», meint Heidi Oetiker-Bänninger.

TIPP

Info/Beratung:
Zentralstelle für Ehe- und Familienberatung,
8004 Zürich, Telefon 01 242 96 60
www.zefzh.ch

Oetiker+Partner, 4600 Olten,
Telefon 062 213 99 08
www.OETIKER.CH

Neue Familienformen haben nach Ansicht von Pädagogen und Psychologen durchaus auch Vorteile. Kinder aus «Fortsetzungs-Familien» bringen oft ein höheres Mass an sozialer Kompetenz mit sich, weil sie schon früh bei ihren Stiefeltern erlebt haben, wie diese Kompromisse eingehen mussten und Toleranz für das Gelingen der neuen Familienform unabdingbar war.

■ RUTH RECHSTEINER

Nachgefragt bei Heidi Oetiker, Paartherapeutin und Mediatorin

«Panorama»: Die Zahl der Patchwork-Familien nimmt markant zu. Welche Auswirkungen hat diese Entwicklung auf die Gesellschaft?

Heidi Oetiker: Eine wesentliche Auswirkung ist sicher, dass ein wachsender Prozentsatz aller Kinder und Erwachsenen vermehrt gefordert ist, Vergangenes abzuschliessen und sich in neuen Beziehungsgefügen gut einzurichten. Eine der Hauptvoraussetzungen dazu ist Entwicklung der Eigenverantwortung und die Fähigkeit, zu kommunizieren.

Ein Familien-Neustart mit Kindern von beiden Partnern bedeutet eine besondere Herausforderung. Mit welchen Problemen sind die Eltern in der neuen Konstellation konfrontiert?

Die Herausforderung Patchwork-Familie wird häufig im Vorfeld nicht in ihrer ganzen Komplexität erkannt. Es ist eine Täuschung, die nicht mit ihren Kindern zusammenlebenden Eltern ausklammern zu wollen. Ob ihr Kontakt zu den Kindern mehr oder weniger häufig stattfindet oder im Extremfall nach der Schei-

dung abgebrochen ist, es gibt sie. Als erwachsene Person Kinder anzunehmen, je nach Alter auch Erziehungsaufgaben wahrzunehmen, ist ein ganzes Stück schwieriger, als eigene zu erziehen. Gelingen kann es dann, wenn das Reden über auftauchende Probleme jederzeit mit allen Beteiligten möglich ist.

Welche rechtlichen Probleme können sich bei einem Familien-Neustart ergeben?

Unterhaltspflichten aus der ersten Ehe des Mannes können das Familienbudget belasten. Durch Heirat übernimmt der Mann, wenn er Hauptverdiener ist, gegenüber seiner zweiten Frau weitere finanzielle Verpflichtungen. Sie verliert, spätestens bei ihrer Wiederverheiratung, je nach Scheidungsurteil auch schon mit längerem Konkubinats, den Unterhaltsanspruch gegen-

über ihrem Ex-Mann. Will der Mann, dass seine Unterhaltspflichten aus der ersten Ehe wegen seiner neuen Verpflichtungen herabgesetzt werden, muss er sich darüber mit seiner Ex-Frau schriftlich einigen oder notfalls beim zuständigen Gericht eine Abänderungsklage anhängig machen.

Welche Voraussetzungen müssen nach Ihrer Erfahrung für das Gelingen eines Familien-Neustarts erfüllt sein?

Der Familien-Neustart hat dann gute Erfolgschancen, wenn sich Erwachsene bewusst sind, dass dieser Lebensabschnitt ein spannendes Abenteuer sein kann, voller Herausforderungen und auch voller Chancen für persönliche Weiterentwicklung. Probeläufe geben allen Beteiligten die Möglichkeit, Erfahrungen zu sammeln und sich klar zu werden, ob die geplante Entscheidung so stimmt. Gerade weil die Aufgabe nicht leicht ist, gehört zu den wünschbaren Voraussetzungen auch die grundsätzliche Bereitschaft, sich in besonders schwierigen Situationen auch von Fachleuten begleiten zu lassen.

Interview: Ruth Rechsteiner

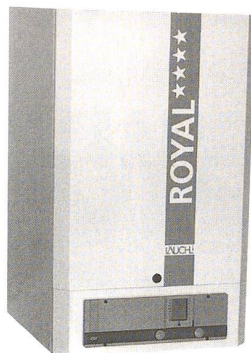


Foto: zvg.

Gewinnen Sie Platz!



**Die Öl-Heizung
an der Wand**



CREATIV-ROYAL

Nur 0,3 m² Platz

96 bis 105 % Nutzungsgrad



Die Marken-Heizkessel
ÖL • GAS • HOLZ • SOLAR

Tel. 056 491 10 56 www.laeuchliag.ch

Erfrischend jung.

Duschen und Bäder von Koralle.

Koralle



Schöner Duschen und Bäder
mit KORALLE-CORETTA.

Besuchen Sie unser
Koralle-Info-Center...
(für Probebäder bitte voranmelden)
...oder unsere Homepage
www.koralle.ch

Bestellen Sie die ausführlichen Prospektunterlagen oder besuchen Sie die Ausstellung des Sanitärfachhandels in Ihrer Nähe. BEKON-KORALLE AG, 6252 Dagmersellen, Tel. 062/748 60 60, Fax 062/748 60 90 E-Mail: info@koralle.ch www.koralle.ch

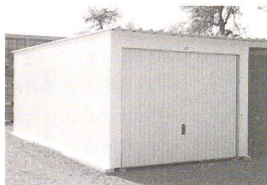
Für Inserate im Panorama.

KRETZ AG, Verlag und Annoncen, Postfach, CH-8706 Feldmeilen, Tel. 01 925 50 60, Fax 01 925 50 77, info@kretz.ch, www.kretzag.ch



Es muss nicht immer Beton sein!

Offener Unterstand in
12 verschiedenen Grössen
und vielen Ausführungen.

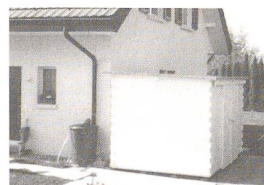


Die Öko-Garage, die den
Preis wert ist. Verschiedene
Varianten und viele Vorteile.



Nutz- und Zierbauten in vielen Varianten

Gartenhäuser, die Sie mit
Stolz zeigen dürfen und
nicht verstecken müssen.



Schaffen Sie sich Raum
für alles, was im Hause
unnötig Platz versperrt.

Kleinbauten in allen
Formen und Grössen

**Massiv, attraktiv,
und so preiswert**

Kuster Bau Systeme
CH-9444 Diepoldsau
Tel. 071 733 15 25



Kleinbauten
Gartenmöbel
Nutzbauten

Kuster Bauten schützen und schmücken

KINDERSTUBE FÜR SETZLINGE

Wichtig für die erfolgreiche Samenanzucht ist steriles Substrat, damit Unkrautsamen, Pilze und Bakterien nicht überhand nehmen. Am besten kauft man spezielle Aussaaterde, denn die Pflanzenkinder benötigen sozusagen Babykost. Frische Blumenerde ist gedüngt und deshalb nicht geeignet.

Wer selbst Aussaaterde herstellen will, mischt je einen Drittel Gartenerde, gut verrotteten Kompost und Sand. Zum Sterilisieren dient eine alte Pfanne; oder man füllt das Gemisch in eine Bratfolie, die gut verschlossen im Backofen bei 150 °C während 30 Minuten erhitzt wird. Nach dem Auskühlen ist das Substrat keimfrei und sofort verwendbar.

Für die Aussaat eignen sich flache Gefässe mit Wasserabzugslöchern. Im Gartenfachhandel sind spezielle Mini-Treibhäuschen als Hobby-Set im Angebot. Die Aussaaterde locker ins Gefäss füllen, überschüssiges Substrat mit einem Holzbrettchen abstreifen. Die Schale in einen Untersatz stellen, zum Beispiel in ein altes Backblech. Die Erde mit dem Brettchen festdrücken, anschliessend mit temperiertem Wasser durchdringend giessen.

FEINVERTEILUNG MIT SAND

Die Samen so sparsam wie möglich verteilen, andernfalls machen sich die Keimlinge gegenseitig den Platz streitig. Dann streben sie alle schlankwegs nach oben zum Licht, statt kräftig in die Breite zu spriessen. Damit die Feinverteilung auch mit kleinsten Sämchen gelingt, werden sie am besten mit Sand vermischt. Samen dünn mit Substrat abdecken und für guten Erdkontakt mit dem Brettchen andrücken. Aussaatschalen mit Holzetiketten beschriften.

Wichtig für die Keimung ist gleichmässige Feuchtigkeit, die man am besten mit einem «Mini-Treibhäuschen» erreicht. Dazu die Gefässe in einen transparenten Plastikbeutel stellen und oben zubinden – oder mit Hausaltfolie abdecken. Für die meisten Samen ist eine Temperatur von rund 20 °C, bei der Saatschale gemessen, ideal. Je nach Pflanzenart sind allerdings Abweichungen möglich. Beachten Sie deshalb die Hinweise auf den verschiedenen Samentütchen.

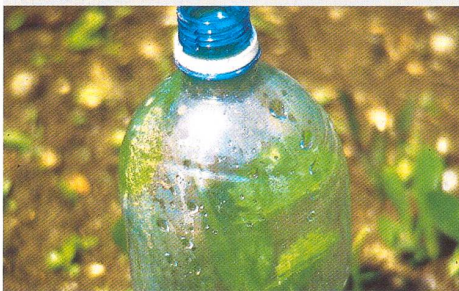
*Üppiger Sommerflor für Balkon und Garten – oder Gemüse und Salat: Die **SETZLINGSANZUCHT** ist einfach und preiswert. Sie erfordert aber Platz für die Kulturen und Zeit für die Pflege.*



In einem Gewächshaus sind die Anzuchtbedingungen mit viel Licht und hoher Luftfeuchtigkeit ideal.



Zur Abhärtung werden die Pflanzen an milden Tagen ins Freie gestellt.



Eine transparente Pet-Flasche, der man den Boden abgeschnitten hat, dient als Mini-Treibhäuschen im Freien.



Ein Treibbeet bietet den jungen Pflanzen Schutz: An sonnigen Tagen muss es allerdings regelmässig gelüftet werden.

WÄRME, LICHT UND WASSER

Sobald die Samen keimen und erstes Grün sichtbar wird, ist Luft und möglichst viel Licht nötig: Beutel oder Folie entfernen, die Pflänzchen täglich mit temperiertem Wasser besprühen. Alle Pflanzen wachsen stets zum Licht. Ein Tipp, damit sich die Keimlinge nicht zum Fenster neigen: Ein Stück festen Karton mit Alufolie überziehen und hinter die Saatschalen stellen. Die Folie reflektiert das Tageslicht und sorgt so für aufrechten Wuchs.

Wenn die Pflänzchen so gross sind, dass man sie mit zwei Fingern gut fassen kann, werden sie pikiert, also einzeln in kleine Töpfchen gesetzt. Dazu eignen sich auch Joghurtbecher, wenn man mit einem dicken Nagel Löcher für den Wasserabzug in den Boden sticht.

Varianten: Kartonrollen von WC-Papier halbieren, dicht zusammen in einen Untersatz stellen und mit Erde füllen. Als kleine Gefässe dienen auch die Einbuchtungen von Eierkartons. Beim Versetzen oder Auspflanzen den Karton mitverwenden: Er hält die Erde um die Wurzeln zusammen, erleichtert dadurch das Anwachsen und verrottet im Boden.

Die Erde nach dem Pikieren durchdringend giessen und die Pflanzen an einem hellen Ort weiter kultivieren. Um die Setzlinge an ihren späteren Standort zu gewöhnen, stellt man sie an milden Tagen zur Abhärtung ins Freie. Während der ersten Tage müssen sie allerdings beschattet werden, denn unter direktem Sonnenlicht würden die zarten Blättchen verbrennen.

■ EDITH BECKMANN

Fotos: Holger Beckmann

Die grosse Osteuropa-Rundreise

- ❖ Die Hohe Tatra und die Masurische Seenplatte
- ❖ Östliche Städteperlen Krakau, Warschau, Danzig und Dresden

14 Tage inklusive
Halbpension ab
Fr. 1695.-

KÖNIGS KLASSE

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

IHRE REISEROUTE



IHR REISEPROGRAMM

- 1. Tag: Schweiz–Pilsen.** Hinfahrt via Ulm, Nürnberg nach Pilsen.
- 2. Tag: Pilsen–Hohe Tatra.** Fahrt via Prag, Brünn, über die tschechisch-slowakische Grenze, nach Strbské Pleso, in der Hohen Tatra. Die Hohe Tatra ist das höchste Gebirge der Slowakei und Bestandteil des grossen Tatra-Nationalparks (510 km²).
- 3. Tag: Hohe Tatra.** Fahrt auf der Panoramastrasse zum Nationalpark von Pieniny. Wir besichtigen das ehemalige Kapuzinerkloster Cerveny Klastor aus dem 14. Jh. Von hier aus unternehmen wir eine romantische Flussfahrt auf dem Gebirgs- und Grenzfluss Dunajec, entlang steil ansteigender Kalkfelsen.
- 4. Tag: Hohe Tatra–Krakau.** Fahrt über die slowakisch-polnische Grenze nach Wieliczka, dem einzigen Salzbergwerk der Welt, das ohne Unterbruch seit etwa 700 Jahren in Betrieb ist. Sie werden auf dem 2614 Meter langen Weg durch Gänge, Kapellen, Kammern und Hallen geführt. Danach weiter nach Krakau, der sehenswertesten Stadt Polens.
- 5. Tag: Krakau.** Am Vormittag ausführliche Besichtigung der romantischsten Stadt Polens, die ihren Ruf sowohl ihren wunderschönen Bauwerken als auch der ungebrochenen Tradition des Studentenlebens verdankt. Der Nachmittag steht zur freien Verfügung.
- 6. Tag: Krakau–Warschau.** Fahrt nach Auschwitz. Hier liess Hitler 1940 das grösste Konzentrationslager in der Zeit des 2. Weltkrieges errichten. Danach weiter nach Tschestochowa, dem bekanntesten Wallfahrtsort des Landes. Besichtigung der Paulinerkirche mit dem Gnadenbild der Schwarzen Madonna, dem zahlreiche Wundertaten zugeschrieben werden. Abends erreichen wir Warschau.
- 7. Tag: Warschau.** Die Stare Miasto (Altstadt) von Warschau wurde nach dem 2. Weltkrieg vollständig restauriert. Beeindruckend sind das Königliche Schloss und die Sankt-Johannes-Kathedrale. Der Marktplatz wird von Restaurants und Strassencafés gesäumt, und in den angrenzenden Gassen gibt es zahlreiche Geschäfte, die zum Shopping einladen. Am Morgen ausführliche Rundfahrt durch die Stadt.
- 8. Tag: Warschau–Masurische Seenplatte.** Fahrt über Plonsk, Mlawa, Nidzica nach Olsztyn. Hier besichtigen wir das Freilichtmuseum. Wir machen uns mit der Holzbaukunst der Masuren vertraut, sehen Wasser- und Windmühlen, Bauernhäuser, eine Schenke, eine Holzkirche usw. Danach weiter über Olsztyn (Allenstein) nach Mragowo. Tausende von klaren Seen ziehen Naturliebhaber magisch an. Die «Grüne Lunge Polens» ist ein Paradies für Wanderer. Auf rund 1500 km² findet man 3000 grössere und unzählige kleine Seen.

- 9. Tag: Masurische Seenplatte.** Den heutigen Tag widmen wir der Masurischen Seenplatte, ein Land von unglaublicher Schönheit und Faszination. Nach einer 3-stündigen Schifffahrt Besichtigung der Wolfsschanze in Gierloz (Görlitz). Hier hat Hitler im Frühjahr 1940 sein Hauptquartier bauen lassen. Anschliessend Besichtigung des Jesuiten-Klosters Swieta Lipka (Heilige Linde).
- 10. Tag: Masuren–Danzig.** Fahrt über Olsztyn nach Malbork (Marienburg). Die Marienburg zählt zu den schönsten Profanbauten des Mittelalters. Seit 1309 war hier die Residenz der Hochmeister des Deutschen Ordens. Danach fahren wir weiter nach Danzig.
- 11. Tag: Danzig.** Im Zentrum der alten Hansestadt befindet sich der Marktplatz mit dem beeindruckenden Rathaus. Die Uferpromenade wird von Cafés, Geschäften, alten Kornspeichern und Lagerhäusern sowie dem ältesten hölzernen Kran Europas gesäumt. Heute Morgen lassen Sie sich vom Charme der über 1000 Jahre alten Stadt während unserer geführten Stadtbesichtigung bezaubern. Der Nachmittag steht zur freien Verfügung. **Fakultatives auswärtsiges Abendessen mit Folkloredarbietungen:** Zum heutigen Abendessen erleben wir auch Einblicke in die reiche Tradition der Volkstänze und Volksmusik in Polen.
- 12. Tag: Danzig–Dresden.** Fahrt durch Nordwestpolen und über die Oder zur Elbmetropole Dresden.
- 13. Tag: Dresden.** Perlen sächsischer und italienischer Barockbaukunst prägen das historische Zentrum der Stadt. Auf einer geführten Stadtrundfahrt lernen wir die wichtigsten Sehenswürdigkeiten näher kennen. Der Nachmittag steht zur freien Verfügung.
- 14. Tag: Dresden–Schweiz.**

Ihre FERIENHOTELS

Wir wohnen in modernen, guten Mittel- und Erstklasshotels. Zimmer mit Bad oder Dusche/WC, Farb-TV, Direktwahltelefon. In Erstklasshotels gehören gewöhnlich Radio, Föhn und Minibar zur Standardausrüstung. Weitere Einrichtungen: Gepflegte öffentliche Räumlichkeiten, Restaurant und Bar.

Damit alle gut fahren, seit 1895.

TWERENBOLD
Buchungs-Tel. 056 484 84 84

www.twerenbold.ch Twerenbold Reisen AG, Fislisbacherstrasse, 5406 Baden-Rütihof

Preise pro Person	Fr.
14 Tage inklusive Halbpension	1695.-
Saisonzuschlag Abreisen Juni und Juli	50.-
Einzelzimmerzuschlag	320.-
Zuschlag Königsklasse	385.-

Reisedaten 2002

Sonntag–Samstag im Fernreisebus	KÖNIGS KLASSE
09.06.–22.06.	02.06.–15.06.
23.06.–06.07.	16.06.–29.06.
21.07.–03.08.	30.06.–13.07.
04.08.–17.08.	14.07.–27.07.
18.08.–31.08.	28.07.–10.08.
01.09.–14.09.	11.08.–24.08.
	25.08.–07.09.
	08.09.–21.09.

Twerenbold-Leistungen

- Fahrt mit modernem Fernreisebus
- Unterkunft in guten Mittel- und Erstklasshotels
- 13 x Halbpension (Abendessen und Frühstücksbuffet)
- Alle Zimmer mit Bad oder Dusche/WC
- Alle aufgeführten Ausflüge und Besichtigungen
- Geführte Stadtrundfahrten in Krakau, Warschau, Danzig und Dresden
- Klosterbesuch und Schifffahrten in der Hohen Tatra und auf den Masurischen Seen
- Lokale Deutsch sprechende Reiseleitung in Polen
- Erfahrener Reisechauffeur

Nicht inbegriffen

Folkloreabend mit Abendessen in Danzig*	25.-
Annullationschutz obligatorisch Auftragspauschale pro Person	25.-
* Anmeldung bei Reisereservation erforderlich	10.-

Einreisebestimmungen

Für diese Reise benötigen Schweizer Bürger einen noch 6 Monate über das Einreisdatum hinaus gültigen Pass.

Abfahrtsorte

06.45	Basel
07.30	Aarau
08.00	Baden-Rütihof
08.30	Zürich
09.00	Winterthur
10.10	Säntispark, St. Gallen-Abtwil
10.35	St. Margrethen

Für unsere Reise-Kunden
stehen in Baden-Rütihof
250 Gratis-Parkplätze
zur Verfügung



Privat Car Terminal

Postmonopol macht zu schaffen

In den letzten zwei Jahren wurden die Posttarife markant erhöht. Das macht allen Versandunternehmen zu schaffen. Solange das Postmonopol für Pakete bis zwei Kilogramm bestehen bleibt, muss der Versandhandel mit der Post in einer Zwangsgemeinschaft leben. Das Postgesetz verwehrt dem Versandhandel den Wechsel zu günstigeren Anbietern.

Info: www.vsv-versandhandel.ch



SHOPPEN AUF DEM SOFA

*Gemütlich in **HOCHGLANZ-KATALOGEN** blättern, das ist seit Jahrzehnten in weiten Kreisen beliebtes Einkaufen. Der Versandhandel hält die Umsätze und verdoppelt seinen Internetanteil.*

Die Älteren erinnern sich noch an die farbigen Woll-Müsterchen im Katalog, der geheime Wünsche weckte. Heute ist fast alles erhältlich im Versandhandel. Kleider, Blumenzwiebeln, Yachtzubehör oder Computer können bequem vom Sofa aus bestellt werden.

Manche Kataloge bieten einen rein praktischen Überblick über das Angebot, andere sind wahre grafische Kunstwerke, aufwändig hergestellt und entsprechend auch kostspielig. «Diese Kosten werden letztlich immer auf den Kunden abgewälzt», so Mark Meier, Präsident des Verbandes des Schweizerischen Versandhandels (VSV). Allerdings erfüllen diese Kataloge auch die Funktion eines Bilderbuches. Mit psychologischem Geschick werden die Bedürfnisse der potenziellen Kundschaft erkannt und die Erfüllung der Träume in erreichbare Nähe gerückt. In der Behaglichkeit des eigenen Daheims, in aller Ruhe im Katalog blättern und bequem bestellen, das macht auch heute noch die Faszination des Versandhandels aus. Zudem sind die Verkaufsbedingungen durchaus kundenfreundlich.

E-COMMERCE IM VORMARSCH

Dem VSV sind über 50 Versandhandels-Firmen angeschlossen. «Wir verzeichnen im laufenden Jahr, trotz zunehmendem Wettbewerbsdruck, gut gehaltene Umsätze», meint Mark Meier. Interessant ist die Entwicklung des Verkaufs über Internet: Die Umsatzzahl

im Netz hat sich mit 4,5 Prozent im letzten Jahr gegenüber jener im Jahr 2000 von 2,3 Prozent beinahe verdoppelt. «Im Allgemeinen folgt der anfänglichen Euphorie im Bereich E-Commerce eine gewisse Ernüchterung», meint Rolf Busch, Projektleiter im Bereich E-Business bei der CSP AG, St. Gallen. «Nicht so beim Versandhandel. Nach meiner Einschätzung wird dieser künftig immer mehr über Internet abgewickelt werden. Die Vorteile für diese Branche liegen auf der Hand: das Angebot ist immer aktuell. Die Kosten für Druckmaterial können gesenkt werden.»

Im Jahre 2000 wurden im Bereich privater Konsum in der Schweiz gesamthaft 81,7 Milliarden Franken (ohne Autos, Brenn- und Treibstoff) ausgegeben, davon im Versandhandel gut 1,8 Milliarden (Quelle BAK).

QUALITÄT ODER SCHLEUDERPREISE?

Über den Versandhandel sind fast alle Handelsartikel erhältlich. Bieten die einen Quali-

tät, ökologisch und biologisch einwandfreie Produkte, so boomt auch ein Versandhandel mit Produkten zu Schleuderpreisen. Einige der Versandhäuser in der Schweiz schauen auf eine jahrzehntelange Tradition zurück. «Wir haben bereits seit gut 50 Jahren Erfahrung im Versandhandel», so Horst Schneider, Leiter Versand der Spengler AG. «Der Anteil des Versandhandels beträgt bei uns 40 Prozent.» Im Bereich Bekleidung ist der Anteil am E-Commerce vernachlässigbar. «Die Leute bestellen, nach Information in unseren Katalogen, schriftlich, telefonisch, per Fax oder E-Mail», so Horst Schneider.

Als das wichtigste, nach ökologischen Kriterien ausgerichtete Versand-Unternehmen betrachtet sich der WWF Schweiz. Bereits zwölf Prozent der Bestellungen gehen über das Internet ein. Trotz leichtem Rückgang der Umsatzzahlen findet der Versandhandel in allen Bereichen ein lohnendes Kundenpotenzial.

■ RUTH RECHSTEINER

Foto: B&S

WIDER DIE HEKTIK AM SKILIFT

*Im Winter kann nicht nur dem Skisport gefrönt werden. Wer **RUHE** und **BESCHAULICHKEIT** abseits stark frequentierter Pisten sucht, der begibt sich am besten auf Winterwanderwege. Jeder Ferienort bietet schöne Routen an: Wandern im Schnee als Alternative zum Ski- und Snowboardfahren.*





Es gibt Leute, für die gehören die Winterferien zu den attraktivsten und erholsamsten des Jahres. Ist einer zudem von den Bergen begeistert, kommt er in der Schweiz mit Sicherheit auf seine Rechnung. Eingehüllt in weissen Schnee und unter einem strahlend blauen Himmel soll die Bergwelt noch viel schöner sein, als sie es ohnehin ist. Die Schweizer Ferienorte haben gemerkt und setzen konsequent auf den Wintergast.

NICHT NUR SKI FAHREN

Doch nicht alle Winterfreunde sind begeisterte Ski- und Snowboardfahrer oder wagen sich auf die schmalen Langlaufplatten. Überfüllte Pisten und lange Wartezeiten vor Skiliften und Sesselbahnen sind für manchen Wintersportler Gründe genug, auf rasante Abfahrten auf den schmalen oder breiten Brettern zu verzichten. Zum Glück für viele Winterfreunde gibt es echte Alternativen zum Skisport – abseits von Pisten und Beschneiungsanlagen. Beispielsweise das Skitourenfahren, das Schneeschuhlaufen oder das Winterwandern. Allein in der Schweiz dürften nach Angaben des Fachhandels in dieser Saison 25 000 Schneeschuhpaare verkauft werden. Eine Grössenordnung, die fast schon dem Langlauf entspricht. Wen wundert, dass den Winterferienorten gar nichts anderes übrig bleibt, als immer häufiger und gezielter die Nicht-Skifahrer als potenzielle Gäste anzusprechen?

AUF DER SUCHE NACH RUHE

Wer im Winter wandernd unterwegs ist, der sucht etwas anderes als der Skifahrer, der sich auf schnellen Brettern am besten erholt. Ruhe, Gelassenheit und eine freie, unversehrte Landschaft sind beim Winterwanderer gefragt. Erst hier können viele abschalten und neue Energien tanken, der Hektik des Alltags entfliehen. Später auf einer von der Sonne beschienenen Bank sitzen und die herrliche

Bergwelt betrachten, bringt den wandernden Menschen jene Musse und Erholung, die sie für ihren Alltag brauchen.

Wer sich als Winterwanderer auf die Socken macht, hat viele Vorteile auf seiner Seite: Er kann den ganzen Materialrummel hinter sich lassen. Keine neue Skiausrüstung muss anprobiert und teuer bezahlt, kein neues Sportgerät gemietet und beherrscht, keine Tageskarten bei den Bergbahnen gekauft werden. Ein paar feste Winterschuhe mit guten Sohlen und winterfeste Bekleidung genügen vollauf (siehe Kasten).

EIN BOOM IN DER SCHWEIZ

Warum plötzlich dieser Boom? Das Winterwandern erlebt in der Schweiz seit den Neunzigerjahren eine Renaissance. Es ist fast gleichzeitig aufgekommen mit dem grossen Run auf das Snowboard. Plötzlich sahen sich die Mittvierziger und Jungsenioren vor die Frage gestellt, ob sie von zwei auf ein Brett umsteigen wollen. Ein paar Sportliche taten es, die grosse Mehrheit allerdings liess es bleiben. Sie setzten weiterhin auf ihre traditionellen Skis, bevorzugten das Skilanglaufen oder entschieden sich für das Winterwandern.

Die schneearmen und sonnenreichen Winter, die Mitte und Ende der Neunzigerjahre die Schweiz heimgesucht haben, waren dem Wanderboom sehr förderlich. Nicht wenige Tourismusmanager in Winterferienorten machten aus der Not eine Tugend und präparieren seither nicht nur Ski- und Langlaufpisten, sondern pflügen Hunderte von Kilometern von Wanderwegen, schlagen Weg-

weiser in den Boden und versuchen alles, um es dem Winterwanderer so angenehm wie möglich zu machen.

Für die Präparation der Wanderwege werden heute an vielen Orten spezielle Fahrzeuge eingesetzt. Schnee ist im Gegensatz zum Skifahren für das Winterwandern nicht unbedingt notwendig, auch wenn es schöner ist, durch eine tiefverschneite Landschaft zu wandern. Der Aufschwung hat dazu geführt, dass heute – auf die ganze Schweiz verteilt – in den Wintersportorten über 3000 km geräumte Winterwanderwege zur Verfügung stehen.

FÜHRER HELFEN WEITER

Wer sich genauer mit Winterwanderungen in der Schweiz auseinandersetzen möchte, findet in jedem Tourismusbüro vielfältige Informationen über die lokalen Winterwanderwege. Dort erhält der Wanderfreund auch die aktuellsten Angaben zum Wetter, zum Zustand der Wege und andere Informationen, die für eine Wanderung im Schnee wichtig sein können. Auskunft bekommt der Wanderfreund auch bei Schweiz Tourismus in Zürich (Tödistrasse 7, Telefon 0800 100 200 3; im Internet: www.MySwitzerland.com). Schweiz Tourismus hat in diesem Zusammenhang für den Winter 2001/2002 spezielle Informationsblätter ausgearbeitet, auf denen aus allen Wintersportregionen des Landes romantische und schöne Wirtschaften und Beizlis aufgeführt sind, die der Winterwanderer entlang seiner Route antrifft. Wandern in verschneiter Landschaft macht schliesslich hungrig und gibt Durst.

■ THOMAS SCHNEIDER

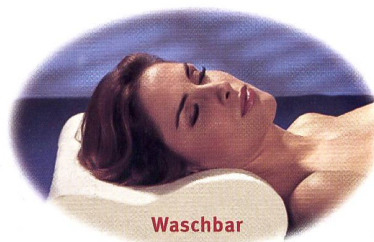
Sechs Tipps fürs Winterwandern

- > Für Winterwanderungen ist ein gutes Schuhwerk mit rutschfesten Sohlen erforderlich. Empfehlenswert sind Schneeschuhe, demontierbare Schuheisen und Wanderstöcke.
- > Nehmen Sie auf die Winterwanderung warme, wasserundurchlässige Kleider mit. Im Winter können in höheren Lagen die Temperaturen schnell einmal sinken. Auch heftige Schneefälle sind jederzeit möglich.
- > Schützen Sie sich vor der intensiven Winter Sonne mit Sonnenbrille, Hut/Kappe und genügend Sonnencreme.
- > Bei Glatteis, nach starken Schneefällen und bei Lawinengefahr sind Winterwanderwege

- gesperrt. Erkundigen Sie sich bei den zuständigen lokalen Tourismusorganisationen und Bergbahnunternehmen.
- > Die Winterwanderwege verlaufen getrennt von Wintersportpisten. Muss eine Langlaufloipe oder eine Skipiste überquert werden, gewährt der Wanderer dem Skifahrer respektive Langläufer den Vortritt.
- > Führen Sie Hunde stets an der Leine. Winterwanderwege führen oft in unberührte Natur. Dann gilt es aufzupassen: In die Flucht getriebene Wildtiere können Schaden erleiden und haben im tiefen Schnee gegen einen wildernden Hund oft keine Chance.

elsa

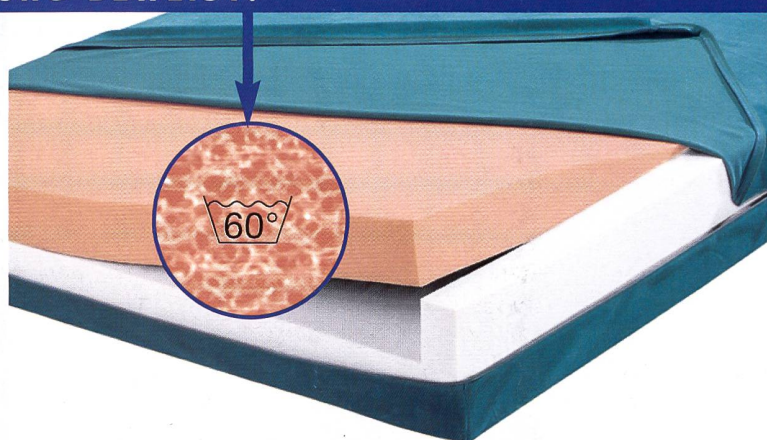
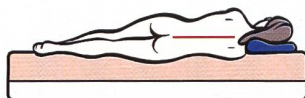
Swiss made



NEUHEIT: Gesundes, erholsames Schlafen ohne Druckstellen: Die elsa-Matratze stützt Ihren Körper und fördert die Durchblutung.

DIE VERGRÖßERUNG BEWEIST:

1. Atmungsaktivität
2. Keine Hitzestaus möglich
3. Flüssigkeitsverlust wird absorbiert
4. Ihre Haut wird permanent mit Sauerstoff versorgt
5. Optimale Schlafposition



Hygiene plus: die einzige waschbare Matratze

Der Hersteller des beliebten Original elsa-Nackenkissen bietet Ihnen eine neue Matratzen-Generation an, die absolut konkurrenzlos ist, und zwar in jeder Hinsicht:



HYGIENE PLUS:

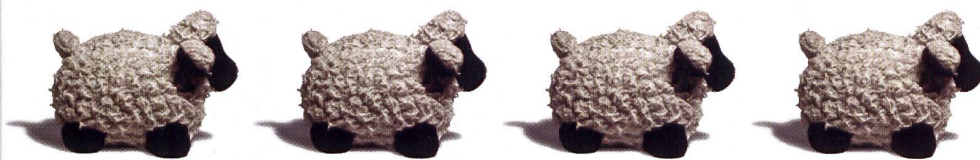
Ihr elsa-Matratzenkern kann jederzeit in unserer Spezialwaschmaschine gereinigt werden und Sie erhalten ihn innert 2-3 Tagen wieder zurück.

Und weil wir keine Zweifel bestehen lassen wollen: elsa-Matratzen können 30 Tage lang kostenlos getestet werden! Überzeugen Sie sich selbst!

- Atmungsaktiver, wärmeempfindlicher, antidekubitus Schaumstoff passt sich exakt Ihrem Körper an.
- FCKW-frei. Toxikologisch unbedenklich.
- Keine Durchblutungsstörungen mehr: gefährdete Stellen wie Schultern, Hüfte und Knie werden entlastet.
- Schluss mit Rückenschmerzen, Steifigkeit, Wundliegen und Gelenkschmerzen.
- Schluss mit unsichtbaren Milben, wie sie in herkömmlichen Matratzen vorhanden sind: der elsa-Qualitätsschaumstoff bleibt Milben-frei.
- Der Qualitätsüberzug sowie der elsa Schaumkern kann problemlos bei 60° in der Waschmaschine gereinigt werden.
- In allen Standardgrößen erhältlich. Sonderanfertigung auf Anfrage möglich.
- 7 Jahre Garantie auf physikalische Eigenschaften.
- Hochstehende Verarbeitung, Schweizer Qualitätsprodukt.

Erhältlich in Apotheken, Drogerien, Sanitätshäusern, bei Ihrem Arzt oder Therapeuten

Bezugsquellennachweis: elsa-Vertriebs GmbH CH-6032 Emmen Telefon 041-269 88 88 Telefax 041-269 88 80 www.elsaint.com



UM DEN SCHLAF GEBRACHT

Mindestens ein Drittel der Schweizer Bevölkerung träumt öfters von einem tiefen, **GESUNDEN SCHLAF.**

Experten unterscheiden rund 80 Störungen, welche die verdiente Erholungsphase beeinträchtigen.



Dass wir rund einen Drittel unseres Lebens schlafend verbringen, stimmt manche Menschen nachdenklich. Für andere dagegen kommt dieser Durchschnittswert einem unerreichbaren Ziel gleich. Viele Menschen zählen über Tage und Wochen vergeblich Schäfchen oder leiden gar permanent an anderen Formen von Schlafstörungen.

QUALITÄT WICHTIGER ALS DAUER

Zehn Prozent der Bevölkerung sind bei der nächtlichen Regeneration andauernd behindert, sodass sich eine ärztliche Behandlung aufdrängt. Denn nicht unbedingt langer, sondern guter Schlaf, der mit einer enormen Aktivität des Gehirns einhergeht, ist ein Grundbedürfnis. Können wir es nicht stillen, fühlen wir uns schlecht.

Die aus Schlafmangel resultierende chronische Müdigkeit setzt die Leistungsfähigkeit herab. Betroffene riskieren gar zu Gefangen eines Teufelskreises zu werden: So können Herz-Kreislauf-Krankheiten sowohl Schlaflosigkeit hervorrufen als auch eine Folge von unzähligen durchwachten Nächten sein.

Die Schlaflosigkeit (Insomnie) ist denn auch die klassische Form einer Schlafstörung. Sie äussert sich als Unfähigkeit einzuschlafen respektive durchzuschlafen. Auch das verfrühte Erwachen am Morgen gehört in diese Kategorie. Daneben gibt es eine grosse Anzahl weniger häufiger Symptome.

Eher männliche Phänomene sind Atemstörungen im Schlaf (Schlaf-Apnoe) und Schnarchen. Unruhige Beine als Folge einer neurologischen Erkrankung und Schlafwandeln unterbrechen die Nachtruhe, derweil tagsüber Narkolepsie mit Schlafanfällen und Schläfrigkeit als Störfaktoren auftreten können.

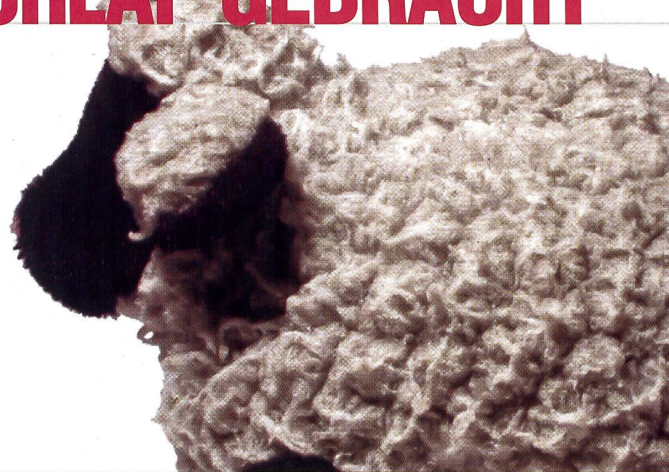
URSACHEN NACHGEHEN

Die Ursachen von Schlafstörungen sind ebenso vielfältig wie das Krankheitsbild. Die Schlafqualität mindern körperliche Schmerzen, Depressionen und jegliche psychische Belastungen. Viele Menschen können die Alltagshektik mit dem Zubettgehen nicht ablegen oder leiden unter einem unregelmässigen

Lebensrhythmus, wie er zum Beispiel durch Schichtarbeit entstehen kann. Manchenorts ist das Übel jedoch bloss im Umgebungslärm begründet. So oder so empfiehlt sich eine gründliche Ursachenforschung.

Wer chronisch mit Schlafstörungen kämpft, begibt sich am besten zu seinem Hausarzt. Für eine mehrwöchige Phase können vom Arzt verschriebene Schlaftabletten zur Behebung von Schlaflosigkeit hilfreich sein. Um eine Abhängigkeit zu vermeiden, sollten die Patienten jedoch möglichst schnell wieder versuchen, auf natürlichem Weg einzuschlafen. Nachhaltige Besserung versprechen Entspannungstherapien sowie Behandlungen von Psychologen und Komplementärmedizinerinnen. ■ JÜRGEN SALVISBERG

Foto: B&S



So schlafen Sie gesünder!

Wie man sich bettet, so liegt man. Zu dieser Grundvoraussetzung für einen gesunden Schlaf können alle Menschen mit der Wahl der passenden Unterlage selber beitragen. Auch der Tagesablauf beeinflusst die Erholungsphase wesentlich. Allgemein erleichtert viel Bewegung tagsüber das Einschlafen.

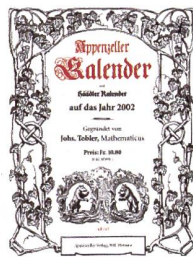
Eher hinderlich sind aber anstrengende körperliche und geistige Tätigkeiten unmittelbar vor dem Zubettgehen, denn unser Organismus braucht eine gewisse Zeit, um auf eine niedrige

Drehzahl zu schalten. Schwere Mahlzeiten, Koffein und viel Alkohol sind der Schlafqualität abträglich.

Warme Milch, Schlaftee sowie Baldrian und andere Heilpflanzen wirken dagegen förderlich. Der Körper belohnt ausserdem einen regelmässigen Rhythmus in der Tagesgestaltung. Positiv reagiert er ausserdem auf ein frisch gelüftetes Schlafzimmer, das nicht zu trocken und um 16 Grad kühl ist.

WAHRE FUNDGRUBEN!

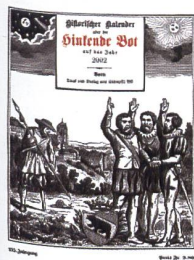
«Appenzeller Kalender»



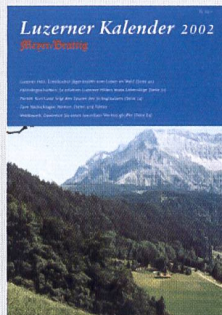
Der «Appenzeller Kalender» ist der älteste und wohl auch der auflagenstärkste der Schweiz mit 35 000 Exemplaren. Er wird erst seit den Zusammenschlüssen im Presse- und Verlagswesen, seit Anfang der 1980er-Jahre, beim Verlag Appenzeller Zeitung in Herisau gedruckt. Ursprünglich lag das Kalendermachen während Generationen bei den Sturzeneggern aus Trogen, die ihn als Familienunternehmen herausgaben. 1846 wurde er von der Konkurrenzdruckerei am gleichen Ort übernommen. Durch den Tod des Druckers kam dann 1872 erstmals ein «Fremder», ein Thurgauer, zum Zug.

Sie waren als «Literatur des kleinen Mannes» vor zwei Jahrhunderten schon ein Massenkommunikationsmittel, können heute noch auf eine treue Leserschaft zählen und sind echte Fundgruben: Die **KALENDER**, in manchen Gegenden «Brattig» geheissen.





Der «Historische Kalender oder der Hinkende Bot», der exakt zum 275. Mal erscheint, ist in zweifacher Hinsicht etwas Spezielles: Erstens gibt ihn seit 1815 der gleiche Verlag heraus: Die Stämpfli AG Bern. Diese Kontinuität hängt wohl damit zusammen, dass der Verlag keine Zeitungen, sondern nur Zeitschriften herausgibt. Somit konnte sich das Zeitungsterben, wie Stefanie Stäuble erklärt, nicht auf den Kalender auswirken. In der Anfangsphase war auch das Kalenderprivileg hilfreich, das später wegfiel. Der Kalender hat eine Auflage von 25 000 Exemplaren.



Der «Luzerner Kalender», im Untertitel als «Meyer-Brattig» bezeichnet, erscheint seit einigen Jahren im maihof verlag Luzern. Er hat die Umwälzungen in der Luzerner Presselandschaft zu spüren bekommen. Wie Verlagsleiter Peter Gross erklärt, wurde er früher im Verlag des «Luzerner Tagblatts» herausgegeben. Den Namen erhielt er nach dem früheren Besitzer des Verlags, Meyer. Mit einer Auflage von 6000 Exemplaren ist die «Meyer-Brattig» nicht die auflagestärkste im Kanton Luzern; jene im Rontal hat mehr, doch wird sie gratis in alle Haushaltungen abgegeben.

Dem Namen «Brattig» machen sie alle Ehre. Der merkwürdige Ausdruck, der vorab im Kanton Luzern noch verbreitet ist, stammt von Practica: Ratschläge des Kalendermachers für die Leserschaft über das praktische Verhalten. Am bekanntesten ist in diesem Zusammenhang wohl der 100-jährige Kalender mit seinen Wetterregeln. Wichtiger für die Leserschaft ist aber der Kalenderteil und seine «Anwendung auf alltägliche Dinge», wie eine spezielle Rubrik im «Appenzeller Kalender» betitelt ist. Das erste im deutschsprachigen Raum gedruckte kalenderartige Werk, bestehend aus fünf Blättern, trug bereits diesen Namen («Praktik»); es erschien um 1460.

Später bürgerte sich die Bezeichnung «Hinkender Bot» ein. Sie kommt erstmals 1677 bei einem Basler Kalender vor. Der auf dem Titelblatt dargestellte Stelzfuss zeigte einen behinderten Mann, der wohl Zeit zum Verweilen und Plaudern hatte. Der Name machte rasch Schule.

«OHNE CENSUR NICHTS ZU DRUCKEN»
Kalender wurden erst möglich mit der Erfindung des Buchdrucks durch Johannes Gutenberg um 1445. Wenn auch dank diesem epochalen Fortschritt nun das mühsame Abschreiben von Hand entfiel – der Druck war eine langwierige Angelegenheit. So dauerte er beim «Appenzeller Kalender» mehrere Monate. Man begann im Januar, und im Juli war man mit dem zweifarbigen Kalendarium fertig. Danach wurden die einzelnen Lagen, nur

wenige Seiten, von einer Tagelöhnerin «gebüezt» (zusammengenäht). Erst im November, um Martini herum, kamen die Kalender in den Verkauf. Entweder wurden sie durch «Kolporteurs» vertrieben oder an Buchhandlungen weitergegeben.

Alle Texte hatten vorgängig die hohe Obrigkeit zu passieren. So notierte der Appenzeller Kalendermacher im Jahre 1781, er habe «eydlich versprechen müssen, ohne Censur nichts zu drucken». Die Censur-Kommission bestand aus drei Amtsleuten und zwei Pfarrherren. Und beim «Hinkenden Bot» in Bern legte die Obrigkeit nicht nur Umfang und Preis des Kalenders fest, sondern verordnete der Druckerei gleich auch einen «Censor».

SPRUNGBRETT FÜR SCHRIFTSTELLER

Das bewährte Konzept hält sich, mit Modernisierungen, immer noch. Die Kalender mussten übrigens lange Zeit doppelt geführt werden: Hier der gregorianische, da der julianische, weil sich reformierte Gegenden wie Ausserrhoden weigerten, den «katholischen» gregorianischen Kalender zu übernehmen. Der «Hinkende Bot» aus dem Stämpfli Verlag enthält übrigens auch noch den jüdischen Kalender.

Die typischste Rubrik sind die Kalendergeschichten. Der bekannteste Schweizer Volksdichter, Jeremias Gotthelf, war sechs Jahre lang, von 1839 bis 1845, Kalendermann. Und andere Schweizer Schriftsteller wurden erst durch ihre Erzählungen in solchen Kalendern bekannt: Meinrad Lienert, Jakob Bosshart, Alf-

red Huggenberger, Kaspar Freuler. Jakob Hartmann, der legendäre «Chemifäger Bode-maa» des «Appenzeller Kalenders», erhielt 1938 eine hohe Anerkennung, den Preis der Schweizer Schillerstiftung, und war auf Radio Beromünster mit mehr als 80 Mundart-Erzählungen zu hören.

HOHE AUFLAGEN

Natürlich fehlen auch heute jene Themen nicht, die den «kleinen Mann» beschäftigen: Glaube und Aberglaube, Handel und Wandel, Ängste und Hoffnungen. Auch die Mundart findet Platz. Je sicherer ein Kalendermacher den Volkston traf und trifft, umso höher die Auflage. So erreichte der «Einsiedler Kalender» vor einem Jahrhundert 300 000 Exemplare – bei einer katholischen Wohnbevölkerung von nur 1,2 Millionen (!). Der «Lahrer Hinkende Bote» aus dem Schwarzwald, ein vertrauter Begriff bei «Bürger und Landmann», brachte es zur gleichen Zeit auf über eine halbe Million Exemplare.

Immerhin waren die Kalender damals, als es noch keine obligatorische Schulpflicht, keine unentgeltlichen Lehrmittel und auch keine Zeitungen, geschweige denn Fernsehen gab, die einzige Informationsquelle auf den Höfen und in den Häusern. Der «Appenzeller Kalender», der zum 281. Mal erscheint, ist älter als die NZZ; das Gleiche gilt für den nur sechs Jahre jüngeren «Hinkenden Bot» aus Bern. Als sie erstmals erschienen, gab es die moderne Schweiz mit 25 Kantonen noch gar nicht.

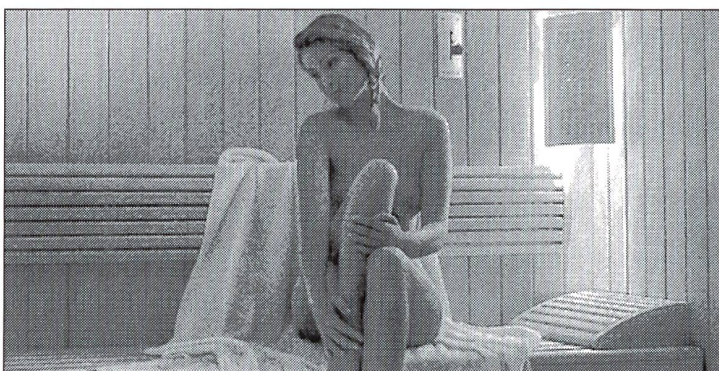
■ WERNER KAMBER

Der Natur auf der Spur
062 956 56 56



Verkehrs-Club
der Schweiz **VCS**

Bestellen Sie unseren neuen Reisekatalog
reisen@vcs-ate.ch / www.vcs-reisen.ch



**Saunen, Solarien, Dampfbäder
und Whirlpools von Klafs.**
In unserem kostenlosen Saunakatalog.

Name _____
Strasse _____
PLZ/Wohnort _____
Telefon _____

Klafs Saunabau AG
Oberneuhofstrasse 11
CH-6342 Baar
tel. 041 760 22 42
fax 041 760 25 35
http://www.klafs.ch

KLAFS
Die Sauna.

**RIVIERA
REISERÄTSEL**

**KULTUR
REISEN AG**



WIR VERLOSEN

EINE 4-TAGES BUSREISE
An die Blumenriviera für 2 Personen
& **100 REISEGUTSCHEINE**
im Gesamtwert von Fr. 8000.-

Hetz- redner	Bildauf- nahme- gerät	Schie- nen- fahrzeug	erste Frau Jakobs (A.T.)	Ver- schluss	Beiname der Thatcher (... Lady)
Fürsten- haus von Monaco	5				
int. Auto-Z. Irland		Teil einer Armee		4	
vorste- hende Spitze	Zwerg- staat am Mittel- meer	1			
			Kloster- vor- steher	Abk.: Knoten	10
8	2	Ab- schieds- wort			franz.: Seele
altgriech. Philo- sophen- schule	randa- Lieren- der Haufen		röm. Zahl- zeichen: drei		6
schweiz. Kar- toffel- spezial.		7		Fürstin von Monaco † (Grace)	
franz.- sprachig. Teil der Schweiz	rauch. Schwe- felsäure	Kater in der Fabel	thail. Längen- mass (2,1 cm)	Ruf- name Eisen- howers	
			3		Tennis- verband (Abk.)
kant. Auto-Z.		Initialen Castros	Abk.: Entropie- einheit	Stadt in Kali- formien (Abk.)	9
be- friedigt					
Urbild					

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

Name _____ Vorname _____
Strasse _____ PLZ/Ort _____
Tel. Privat _____ Tel. Geschäft _____

Bitte Talon einsenden an: **via Kultur Reisen AG, Postfach, 3930 Visp**
Tel 027 948 15 30 / Fax 027 948 15 35 Einsendeschluss: 04. März 2002
Die Gewinner werden ausgelost und direkt benachrichtigt. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

Info Musikantenstadl
07.-10. März 2002 nach Wien-Burgenland
Preis pro Person inkl. Halbpension und Eintritt
mit Tischreservation Fr. 490.-

Gratis Reservationsnummer - 0800 87 87 80

MOTIV: KEIN SPONSORING

Hätten die **BANKEN** schon vor 80 Jahren Sport-Sponsoring betrieben, hätte es 1922 (vielleicht) keinen **DOPPELMORD** auf dem Säntis gegeben. Die Tragödie sorgte weit über die Ostschweiz hinaus für Aufsehen.

Am 21. Februar 1922 wurde das Inner-rhoder Ehepaar Heinrich und Lena (Maria Magdalena) Haas, das in der Wetterwarte auf dem Säntis ganzjährig im Einsatz war, erschossen. Der Täter Gregor Kreuzpointner entzog sich nach einer dramatischen Flucht durch Selbsttötung seiner Verhaftung. Kreuzpointner war ein gut aussehender, sportlicher Mann aus Traunstein, Bayern. Geboren 1892, kam der gelernte Schuhmacher 1911 nach Herisau AR, wo er als Gummiarbeiter tätig war und als solid und arbeitsam galt.

Er wurde bald bekannt als kühner, ausdauernder Bergsteiger und eleganter, ausgezeichnete Skifahrer. Für lokale Sportvereine gewann er viele Preise – und damit begann eigentlich sein Problem. Er kam nämlich dank seiner sportlichen Fähigkeiten «mit so genannt besseren Kreisen in Berührung», wie Angelika Wessels schreibt, die den Säntis-Doppelmord wissenschaftlich untersucht hat. Er wurde bewundert und auch finanziell unterstützt, so «dass er glaubte, nur vom Sport leben zu können».

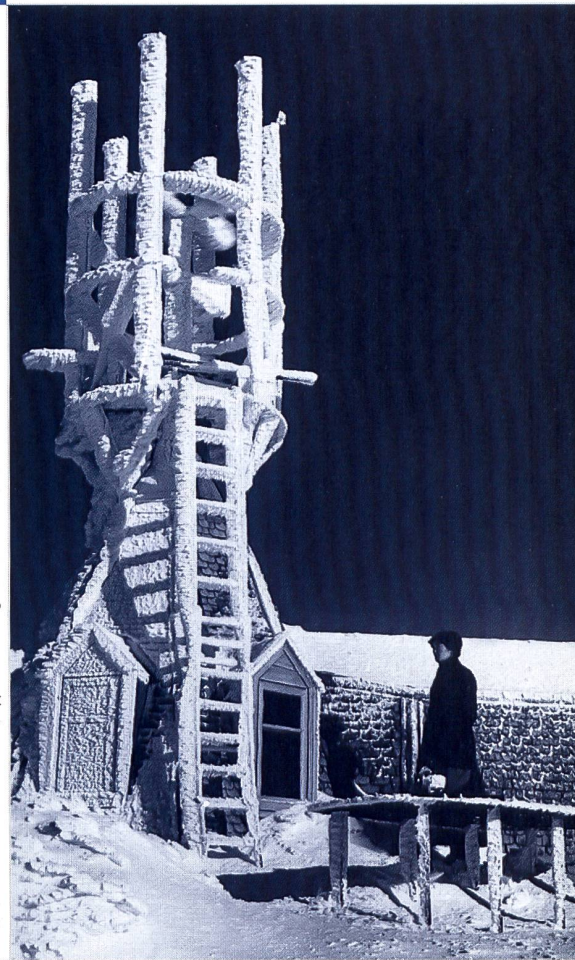
Das aber war ein verhängnisvoller Irrtum. Denn seine Sponsoren, begüterte junge Männer, erwarteten, dass er immer dann Zeit für sie habe, wenn es sie gerade nach Bergsteigen im Alpstein gelüstete. So gab er seine Stelle auf und eröffnete mit dem Geld, das er sozusagen als Startkapital erhielt, eine Schuhmacher-Werkstatt. Doch die sportlichen Aktivitäten nahmen überhand; er kam gar nicht richtig zum Arbeiten und machte ein erstes Mal Konkurs, dann ein zweites Mal in St. Gallen.

IMMER MEHR ISOLIERT

Auch die Verlobung mit einer Tochter aus besserem Haus ging in Brüche – die eingeholten

Lena Haas vor dem vereisten Windmesser auf dem Säntis.

Foto: «Säntiswetter» von Bruno Meier, Appenzeller Verlag.



Auskünfte zeigten zu deutlich die Schatten-seiten des Sonnyboys: Nicht mehr arbeitsam, immer mehr isoliert. Zum einen liessen ihn seine Mäzene fallen, weil Konkurs damals noch etwas Ehrenrühriges war; zum andern lehnten ihn auch die unteren Schichten ab als gefallenen Emporkömmling. Sportvereine schlossen ihn aus wegen angeblich unlauterer Machenschaften wie Unterschlagung und Unterschriftenfälschung.

Seine finanzielle Situation wurde immer prekärer; «praktisch jedermann ging er um ein Darlehen an, was dazu führte, dass bald niemand mehr etwas mit ihm zu tun haben wollte», beschreibt Wessels seine hoffnungslose Lage. Schliesslich hätte er dringend und kurzfristig eine Summe von 300 Franken haben sollen. In dieser Lage entschloss er sich, trotz höchster Lawinengefahr, auf Skiern zum Säntis hochzusteigen (die Schwebebahn gab es damals noch nicht). Dort erschoss er den Wetterwart und dessen Gattin, wohl aus Rache, weil er sich drei Jahre zuvor ebenfalls

um die Stelle beworben hatte, aber nicht gewählt worden war.

GEWALTIGES MEDIENECHO

Das Medienecho auf den Doppelmord war für damalige Zeiten ungewöhnlich. Das hing zum einen mit der Tat an sich zusammen, zum andern wohl mit den Persönlichkeitsprofilen von Täter und Opfer: Hier die unschuldigen Opfer, Strahlemann und Strahlefrau, da der Täter, eine gescheiterte Existenz, ein vereinsamer, verbitterter Einzelgänger, dessen hochfliegende Pläne als Berufssportler sich in Nichts aufgelöst hatten.

Wäre es, falls die Banken damals schon Sport-Sponsoring betrieben hätten, nicht zum Säntis-Mord gekommen? Ob sich Kreuzpointner von seinem Charakter her als Werbeträger geeignet hätte und ob die Banken damals ausgerechnet mit einem Ausländer hätten Image-Werbung betreiben wollen – diese Fragen können heute nicht mehr beantwortet werden.

■ WERNER KAMBER



Das Kind «Kind sein lassen» hat seine Grenzen.

Foto: Ruth Rechsteiner

ERZIEHEN ODER BEGLEITEN?

*Brauchen Eltern Leitplanken für die Erziehung? Welche Werte können sie ihren Kindern weitergeben? Die biblischen **ZEHN GEBOTE** haben ausgedient. Haben die zehn Gebote wirklich ausgedient?*

«**E**s gibt keinen Konsens mehr, vor allem nicht über die richtige Erziehung», meint Philippe Jeammet, Kinder- und Jugendpsychiater. Die «sicheren» Werte von früher gelten nicht mehr. Es stellt sich die Frage: Kinder erziehen oder begleiten? Wer jemanden begleitet, geht aufmerksam neben ihm und versucht sich dem Schritt anzupassen. Doch erziehen meint mehr: dem Kind sorgsam, bestimmt, mit Einfühlungsvermögen und Liebe Leitplanken für ein gelingendes Leben vermitteln.

VERUNSICHERUNG WÄCHST

Vor dreissig Jahren schien die Zukunft klar vor einem zu stehen: einen guten Beruf erlernen, erfolgreich sein und eine Familie gründen. Das Rollenverständnis wurde erst zaghaft in Frage gestellt. Der Mann war der Ernährer, die

Frau für den emotionalen Bereich zuständig. Die gesellschaftlichen Leitplanken wurden weitgehend von allen anerkannt. In einem solchen Umfeld von gesellschaftlich akzeptierten Werten ist der Rahmen für Erziehende abgesteckt, und auch die Kinder erleben einander innerhalb ähnlicher Voraussetzungen.

Das hat sich in den letzten Jahrzehnten markant verändert. Die Individualisierung kommt vor der Gesellschaft. Die Werte wer-

TIPP

Literaturhinweis:
Marc Ferro, Philippe Jeammet:
«Kinder und Werte.
Erziehung in einer schwierigen Welt»

den nicht mehr von Kirche und Staat definiert, sondern das Individuum definiert sie für sich selbst. Das stellt an die Einzelnen und an die Gesellschaft hohe Anforderungen – birgt aber auch Chancen für ein echtes Zusammenleben, wenn diese Werte immer wieder hinterfragt und diskutiert werden.

LEITPLANKEN SIND NOTWENDIG

Wurde früher Erziehung als konkrete Erfahrung von Generation zu Generation weitergegeben, so hat sie sich in den letzten Jahrzehnten stetig verändert. Einengende Erziehungsmethoden wie «das macht man eben nicht!» sind verpönt. Dafür werden heute kaum noch Grenzen gesetzt. Kinder fühlen sich oft als Mittelpunkt der Welt, denen jeder Wunsch erfüllt werden muss – und auf der anderen Seite sind die Eltern frustriert und überfordert. Verwöhnte Kinder haben es schwer, durchzuhalten, wenn Anforderungen an sie gestellt werden. Sie haben nicht gelernt mit Konflikten und Frustrationen umzugehen. Leitplanken tun Not, auch in einer veränderten Erziehungswelt.

Die heutige Elterngeneration wurde geboren, als A.S. Neill mit seiner antiautoritären Erziehung hoch im Kurs war. Damals wurden Werte wie Arbeit, Familie, Vaterland über Bord geworfen. «Seine Eltern lieben und respektieren schien plötzlich lächerlich», so der Historiker Marc Ferro. Seit einiger Zeit sei aber wieder eine klare Veränderung spürbar: «Die Familie, von der man glaubte, sie werde mit dem Rückgang des Einflusses der Kirche an Bedeutung verlieren, bleibt überall ein wichtiger Wert.» Allerdings haben sich die Familienstrukturen verändert. Vater, Mutter, Kind – noch immer hält sich dieses «Idealbild» einer «intakten» Familie hartnäckig. Die Realität sieht aber anders aus: Fast jede zweite Ehe wird geschieden. Immer mehr Kinder werden von nur einem Elternteil erzogen.

Diese veränderten Familienstrukturen verlangen nach neuen Leitplanken und Werten, nach denen sich Eltern und Kinder richten können. «Heute fühlen sich eher die Eltern in Frage gestellt, ja verurteilt», so Philippe Jeammet. Als soziales Wesen ist der Mensch auf ein gutes Zusammenleben angewiesen, das nur mit einer minimalen Bereitschaft zur gegenseitigen Rücksichtnahme und einer gewissen Konsensfähigkeit funktionieren kann. Werte, ohne die eine Gesellschaft nicht auskommt – und die letztlich auch in den zehn Geboten gemeint sind. Vermutlich braucht es zeitgemässe Ausdrucksformen für Werte.

■ RUTH RECHSTEINER

Juhui, Ferienvergnügen im Winter.



Davos



Tirol



Grimenz

Den Winter so richtig geniessen. Ausspannen, ein paar Tage verreisen und sich erholen. «freedreams» macht's möglich: Clever reisen, einfach und preiswert.

Profitieren Sie von einem Konzept, das freie Hotelkapazitäten auslastet und Ihnen damit hohe Preisvorteile bieten kann. Denn mit «freedreams»-Hotelschecks bezahlen Sie im Hotel Ihrer Wahl nur das Frühstück und das Abendessen extra. Sie sparen bis zu 50 % des offiziellen Halbpension-Preises.

Herzlich willkommen.

Unser Angebot erfüllt garantiert auch Ihre Wünsche für erlebnisreiche Ferien. Über 1'000 qualitätsgeprüfte 3*- und 4*-Hotels freuen sich auf Ihren Besuch. In der Schweiz und in ganz Europa. Zum Beispiel in St. Moritz, Adelboden, Davos, Wengen, Grimentz, Crans-Montana, Le Brassus, oder zum Sonne tanken in unserer Sonnenstube im Tessin.

In die Ferne schweifen.

Auch in vielen attraktiven Regionen im Ausland haben wir unsere Partner-Hotels. In Italien: Toskana, Ligurien, Piemont, Lombardei,

Gardasee, Südtirol, in Frankreich: Südfrankreich, Normandie, Bretagne, Pays-de-la-Loire, Pyrenäen in allen Regionen Deutschlands, in Holland, Belgien, England, Schottland, Irland, Ungarn, Luxembourg, Guernsey, Jersey.

Überzeugen Sie sich selbst von unserem Angebot auf unserer Homepage www.freedreams.ch. Geraten Sie dabei ruhig ein bisschen ins Träumen.

free=dreams®
clever reisen.

informieren und bestellen
0848 850 900
www.freedreams.ch

3 Nächte
für 2 Personen
für **75.-**
inkl. Bahnpauschale SFr. 125.-

Ausspannen und geniessen.

☐ Bitte senden Sie mir _____ Stück «freedreams»-Hotelschecks zu SFr. 75.-. Jeder Scheck berechtigt mich zu 3 Übernachtungen für 2 Personen in einem von über 1'000 «freedreams»-Hotels in ganz Europa.

☐ Bitte senden Sie mir _____ Stück «freedreams»-Hotelschecks inklusive 2 Bahn-Retourbillette zum ausgewählten Hotel in der Schweiz (oder bis zum Schweizer Grenzbahnhof bei Hotels im Ausland) mit Halbtax-Abo, zu SFr. 125.-

Hotelschecks sind 1 Jahr gültig. Zudem erhalten Sie den aktuellen «freedreams»-Hotelführer (zzg. SFr. 4.95 Versandkosten). Sie geniessen ein 14-tägiges Rückgaberecht der Schecks.

Name / Vorname _____

Strasse _____

PLZ / Ort _____

Telefon _____

E-Mail _____

Ich bezahle: ☐ gegen Rechnung, innert 10 Tagen

☐ Visa ☐ Eurocard / Master

Kartennr. _____

gültig bis _____

Datum _____ Unterschrift _____

Einsenden an: DuetHotel AG, Zugerstrasse 76b, Postfach, 6302 Zug oder Fax 041 769 35 25

Der Partner von «freedreams»

SBB CFF FFS

Unser Geschenk an 1 Million Mitglieder: zum halben Preis an die Expo.02



Wir machen den Weg frei

Bereits über 1 Million Mitglieder schätzen die Vorzüge der Raiffeisenbank. Für dieses Vertrauen möchten wir uns bedanken: Alle Raiffeisen-Mitglieder erhalten **einen Expo.02-Tagespass zum halben Preis** (24 statt 48 Franken). Ein Grund mehr, jetzt Mitglied bei Raiffeisen zu werden.

Alles, was eine Mitgliedschaft zum Mehrwert macht.

