

Zeitschrift: Panorama / Raiffeisen
Herausgeber: Raiffeisen Schweiz Genossenschaft
Band: 88 (2002)
Heft: 9

Heft

Nutzungsbedingungen

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

Conditions d'utilisation

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

Terms of use

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

Download PDF: 30.06.2025

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

DAS KUNDENMAGAZIN DER RAIFFEISENBANKEN

PANORAMA

RAIFFEISEN



9/02

«DIE ÖRTLICHE
RAIFFEISENBANK
STEHT IM MITTEL-
PUNKT DES NEUEN
INTERNETAUFTRITTS.»

**DOMINIK HOLDEREGGER,
BANKLEITER, WIL SG**



Zukunft auf zwei starken Schultern.

Ob Versicherungs- oder Banklösung oder eine Kombination von beidem – wichtig ist uns, was Ihnen am besten dient. Lassen Sie sich dort beraten, wo Sie auch bei allen anderen Sicherheits-, Vorsorge- und Anlagefragen bestens aufgehoben sind: bei dem Menschen, der Sie schon immer gut betreut hat.

Gemeinsam für Sie da

RAIFFEISEN



**HELVETIA
PATRIA**



«DIE EXPO.02 HAT ERWARTUNGEN ERFÜLLT»

Für einen Besuch der Landesausstellung 1964 in Lausanne war ich noch zu jung. Statt in die Romandie schickten mich meine Eltern – ich war damals neunjährig – in ein Ferienlager auf die Lenzerheide. Aus diesem Grunde und bis zur Expo.02 habe ich mit der Landesausstellung immer etwas Mystisches, Geheimnisumwittertes verbunden. Die am 20. Oktober zu Ende gehende Expo.02 dagegen hat mich vollkommen fasziniert. Ich war während zweieinhalb Tagen in Murten, Neuenburg und Biel. Was ich dabei erlebt habe, war eine fordernde Landesausstellung, die in eine herrliche und für viele von uns unbekannte Drei-Seen-Landschaft eingebettet ist.

Im Vorfeld viel belächelt und oft kritisiert, ist die Expo.02 letztlich allen Unkenrufen und der Totengräberstimmung zum Trotz gut gelungen. Raiffeisen als in der Schweiz verankertes Unternehmen war dem Ereignis wohlgesinnt, vor allem seit dem Engagement Martin Hellers und Nelly Wengers. Sie haben eine klare künstlerische Linie verfolgt und gegenüber der Wirtschaft sehr viel Flexibilität und Verständnis gezeigt. Für das Expo-Engagement haben wir bei den Raiffeisenbanken eine breite Unterstützung gefunden. Raiffeisen wollte neben einem direkten Sponsoring vor allem die Mitglieder profitieren lassen. Der Tagespass zum halben Preis wurde rege

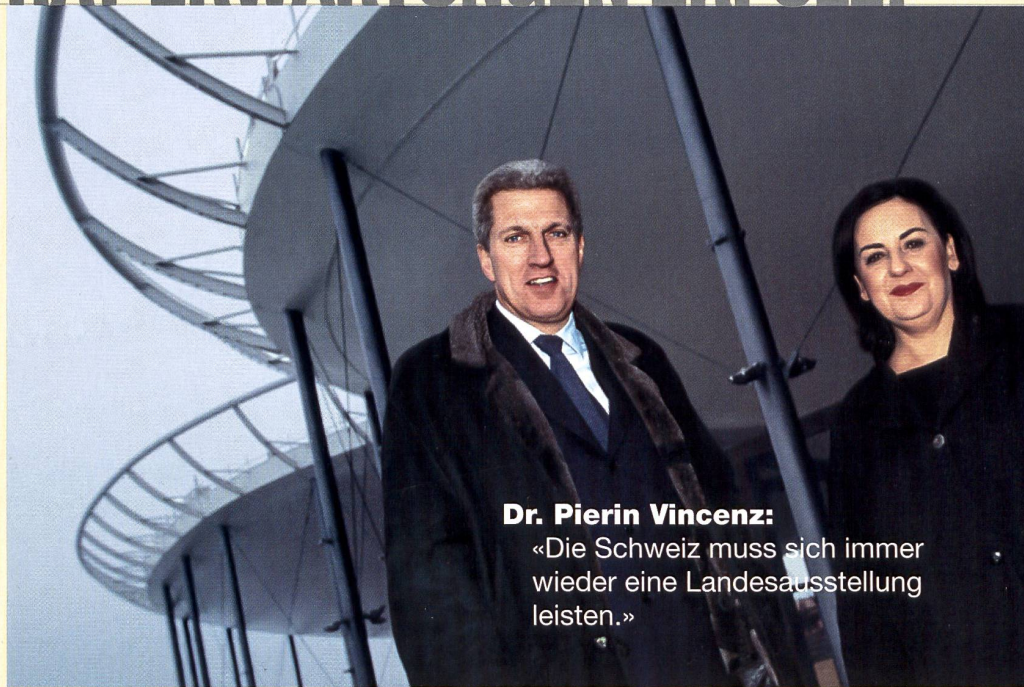
bestellt und wir haben es geschafft, viele Genossenschafterinnen und Genossenschafter zu mobilisieren und für die Expo.02 zu begeistern, so wie wir es anlässlich des 100-Jahr-Jubiläums der Raiffeisen-Gruppe mit der Fahrt aufs Jungfraujoch getan haben.

Die Expo.02 hat trotz der hohen Kosten, der langen Wartezeiten und der Kritik («zu abgehoben», «zu wenig bodenständig») die Erwartungen und die Zielvorgaben auch der Wirtschaft erfüllt. Die Schweiz muss sich neben einer gut funktionierenden Landwirtschaft und dem Militär auch immer wieder eine Landesausstellung leisten, ohne davon einen absoluten Nutzen ableiten zu wollen. Die Expo.02 ist kein Vergnügungspark und keine Stätte, an der man wie im Disneyland einfach nur konsumiert. Die Ausstellung spielt auf einer höheren Stufe. Es ist deshalb von Vorteil, wenn man sich vor dem Besuch für Neues, Ausgefallenes öffnet. Der Besucher sollte da-

bei nicht in den Fehler verfallen, alles sehen zu wollen. Weniger ist in diesem Fall mehr.

Was ich von der Expo.02 mitnehme? Viele kleine, persönliche Erinnerungen, aber keine grossen Aha-Erlebnisse. Die Expo.02 verkörpert für mich zweierlei: Stabilität und Dynamik. Es wäre indes falsch zu glauben, sie könnte in der Schweiz eine Aufbruchstimmung vermitteln. Zu wünschen wäre jedoch, dass sie dazu beitragen kann, dass wir uns mit wichtigen Fragen tiefgründiger auseinander setzen. Wegen der Expo identifizieren wir uns aber nicht stärker und tiefer mit der Schweiz. Dies zu bewirken überlassen wir den Fussballern, Skifahrern oder Eishockeyanern. Den nächsten Expo-Machern lege ich ans Herz, sich trotz aller zu erwartenden Turbulenzen nicht vom Weg abbringen zu lassen.

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



Dr. Pierin Vincenz:

«Die Schweiz muss sich immer wieder eine Landesausstellung leisten.»

Foto: Patrick Lüthy

Bergführerregel Nummer 4:

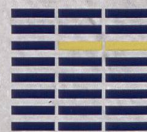
JE ANSPRUCHSVOLLER DIE TOUR, DESTO HÖHERE
ANSPRÜCHE SOLLTE DER PARTNER ERFÜLLEN.

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 oder
direkt unter Tel. 01 214 93 13
bei cosba private banking.
www.cosba.ch



cosba ist der Private Banking Partner der Raiffeisenbanken.

cosba



private banking

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, Abonnemente
und Versand**
Vogt-Schild/
Habegger Medien AG
Zuchwilerstrasse 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.

**SVRB wählt im Tessin
Marius zum Abschied
Raiffeisen neu in Zürich
Armeespiel auf Tournee
Ein Tag mit Claudio Soncini
Jugend feierte an Expo.02
Anlegen mit Ziel
Anlage-Wettbewerb
Solidarität für Randregionen
Nicht nur Akupunktur
Gigathlon in der Rückblende
Raus aus «Hotel Mama»
Kernobst mit Heilkraft
Gutenberg in Freiburg**

6 Franz Marty mit grossem Applaus in Lugano gewählt
7 «Flügzug» und Compagnia Rossini nahmen Cottier in ihre Mitte
15 Raiffeisen hat den Finanzplatz an der Limmat doppelt besetzt
17 An sechs Orten gibts 100 Minuten beste Unterhaltung
18 Der SVRB-Kreditexperte in Bellinzona kennt keine Langeweile
20 Preisübergabe des Jugendwettbewerbs märchenhaft und mythisch
26 In Baissephasen ist die Anlageform besonders wichtig
27 Der Kurszerfall der Aktien macht den Teilnehmern zu schaffen
29 Schweizer Patenschaft greift Berggemeinden unter die Arme
31 TCM steht auch für Kräutertherapie, Moxibustion und Massage
33 Die 70 Raiffeisen-Gigathleten erlebten Unvergessliches
35 Die erste eigene Wohnung einrichten: Was es zu bedenken gilt
37 Haben Sie es gewusst? Quittenmus lindert Gicht!
39 Faszinierender Überblick über die Geschichte der Druckerei

10



Mit neuem Look im Internet

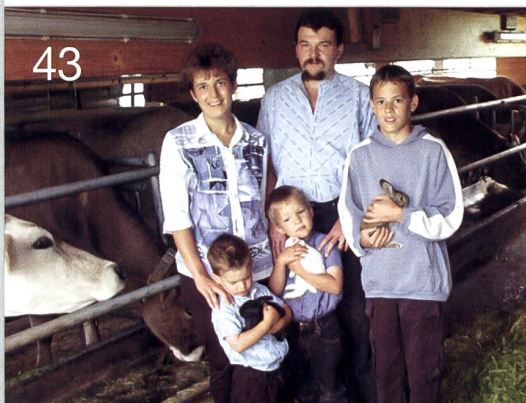
Die Raiffeisen-Gruppe und auch die Banken präsentieren sich auf dem Internet in einer zeitgemässen Aufmachung und mit zusätzlichen Möglichkeiten für den Surfer. Neu wurde auch das E-Banking auf der Homepage integriert. Das Redesign ermöglicht zudem den direkten Abruf von Finanzinformationen.



Der neue VR-Präsident im Interview

Franz Marty beendet mit der Wahl zum VR-Präsidenten des Schweizer Verbandes der Raiffeisenbanken seine politische Karriere. Im Interview mit dem «Panorama» erweist sich der jahrelang erfolgreiche Finanzpolitiker bereits als profunder Kenner der Raiffeisen-Philosophie.

43



Power beim Bauer

Den freiwilligen Landdienst für Jugendliche gibt es seit 80 Jahren. Der «grösste Ferienjob-Vermittler der Schweiz» ist trotz des hohen Alters nicht in die Jahre gekommen. Der Landdienst bietet Familienanschluss und exklusive Erlebnisse.

Marius Cottier gratuliert Franz Marty zur glänzenden Wahl.



IM ZEICHEN DER STABSÜBERGABE

Die **99. DELEGIERTENVERSAMMLUNG** des Schweizer Verbandes der Raiffeisenbanken in Lugano war in zweierlei Hinsicht speziell. Da waren der Wechsel im **VR-PRÄSIDIUM** und die Ersatzwahlen. Zudem hielt die **BÜRGERSCHAFTSGENOSSENSCHAFT** ihre letzte ordentliche Delegiertenversammlung ab.

Zum zweiten Mal fand die Delegiertenversammlung des Schweizer Verbandes der Raiffeisenbanken (SVRB) in der Sonnenstube der Schweiz statt. Der letzte Anlass im Jahre 1988 stand dabei unter einem ganz besonderen Stern, indem sich in Lugano die Zeit der grossen Verbandstage dem Ende zuneigte. Rund 2000 Delegierte, die in zwei Extrazügen, sechs Postautos, in Privatwagen und im Flugzeug in den Tessin gereist waren, nahmen daran teil. Eines der Hauptgeschäfte war dabei das Projekt «Raiffeisen 2000» gewesen. Die Hauptsorge der Delegierten sei dabei, so Marius Cottier bei der Eröffnung der 99. DV, die Autonomie der Raiffeisenbanken gewe-

sen: «Ein Dauerthema ganz offensichtlich. Der Geist von Lugano hat bis heute nachgewirkt.» Die letzte grosse DV fand dann 1990 in den Olma-Hallen in St. Gallen statt.

MANAGERLÖHNE OFFEN LEGEN?

Wie es sich für Raiffeisen mit der ihr typischen Basisdemokratie ziemt, wurde auch eifrig diskutiert. Beispielsweise über die Offenlegung der Managerlöhne auch bei Raiffeisen. Der Verwaltungsrat habe dieses Anliegen eingehend diskutiert und sei zum Schluss gekommen, dass der Persönlichkeitsschutz – auch jedes einzelnen Arbeitnehmers vor Ort – ein (zu) hohes Gut und eine Offenlegung deshalb abzulehnen sei. Erfahrungen im Ausland hätten überdies gezeigt, dass die volle Lohntransparenz der Nivellierung nach oben Vorschub leiste. Zudem habe man bei Raiffeisen die Gehaltsstruktur extern beurteilen lassen. Das Ergebnis: Die Löhne bewegen sich im vernünftigen Mittelfeld, wobei massvolle Leistungen erbracht würden. Stolz war Cottier über die Tatsache, dass im Jahre 2001 keine Massnahme im Sinn des Weisungsrechts

gegenüber einer Raiffeisenbank ergriffen werden musste. Cottier dazu: «Das entspricht der Tradition von Raiffeisen, wonach zuerst das Gespräch gesucht wird.»

Der Vorsitzende der Geschäftsleitung, Pierin Vincenz, kommentierte anschliessend den Geschäftsgang der Gruppe und des Verbandes. Ein besonders markantes Ergebnis gabs bei den Eröffnungen von Geschäftsstellen: Das Wachstum der Raiffeisenbanken mit Geschäftsstellen-Eröffnungen entspricht 30,6 Prozent des Wachstums der Raiffeisen-Gruppe. Stolz zeigte er sich auch darüber, dass die Marke Raiffeisen gefestigt und die gruppenweite Kommunikation intensiviert worden sei.

«ÜBERZEUGTER FÖDERALIST»

Beim Traktandum Wahlen waren im Vorstand nach dem Rücktritt von Marius Cottier und François Rossé sowie im Aufsichtsrat (Rücktritt des Vizepräsidenten Paul Schmid) drei Ämter neu zu besetzen. Franz Marty (Goldau SZ), Christian Spring (VR, Vicques JU) sowie Edgar Wolhauser (AR, Schmitten FR) wurden einstimmig und mit grossem Applaus gewählt. Zuvor hatte Marius Cottier seinen Nachfolger Franz Marty als überzeugten Föderalisten und als ausgewiesene Persönlichkeit mit grosser Führungserfahrung beschrieben. «Jetzt ist Raiffeisen in guten Händen», meinte Marius Cottier nach dem Wahlprozedere. Franz Marty versprach nach der Wahl: «Ich gehe die anspruchsvolle Aufgabe mit grosser Zuversicht an.»

Über die Wahl Franz Martys freute sich insbesondere der Schwyzer Verband, der mit



Neu im
Aufsichtsrat:
Edgar Wolhauser.

Neu im
Verwaltungsrat:
Christian Spring.



Josef Ingold:
«Wir dienen allen
Raiffeisenbanken.»

ihm den ersten Schwyzer Vertreter im Verwaltungsrat des SVRB weiss. «Die Demission als Regierungsrat ist für den Kanton ein Verlust, für Raiffeisen ist Franz Marty ein Gewinn», sagte der Präsident des Schwyzer Verbandes, Josef Schönbächler. Er überreichte ihm ein Jahresabonnement für gratis Kaffee und Gipfeli für die Zugfahrten von Goldau nach St. Gallen und zurück.

Die tags zuvor abgehaltene 60. Delegiertenversammlung der Bürgschaftsgenossenschaft im Kongresszentrum findet in dieser Form der Vollversammlung nicht mehr statt. Inskünftig werden die Geschäfte, analog etwa zur Leasinggesellschaft, in einer Urabstimmung abgewickelt. «Die Bürgschaftsgenossenschaft bleibt eine attraktive Alternative und eine Kreditrisikogemeinschaft innerhalb

unserer Gruppe, die allen Raiffeisenbanken dienen kann», meinte deren VR-Präsident Josef Ingold. Konsultativ unterstützte die Mehrheit der Delegierten die Reduktion des Verwaltungsrats auf fünf bis sieben Mitglieder. Der Regionalverband Tessin schlug als neues, später noch zu wählendes VR-Mitglied Paolo Solcà vor, Bankleiter der RB Lugano.

■ PIUS SCHÄRLI

«Lieber frisch als dürr und matt»

Der Abend vor der Delegiertenversammlung stand ganz im Zeichen der Verabschiedung des VR-Präsidenten Marius Cottier. «Ein Beispiel an Menschlichkeit und Rechtsschaffenheit» nannte Marcel Sandoz den Abtretenden in seiner Laudatio.

«Wir wollen zum Abschied einen wunderbaren Abend mit ihm verbringen», so eröffnete der GL-Vorsitzende Pierin Vincenz den Galaabend. Er hiess die Gäste, darunter den designierten Nachfolger Franz Marty sowie den ehemaligen VR-Präsidenten Gion-Clau Vincenz, das ehemalige GL-Mitglied Thomas Scherrer und seinen Vorgänger Felix Walker im sommerlich heissen Saal «Spazio» des Hotels de la Paix willkommen. Er tat dies in allen vier Landessprachen und erntete dafür einen Sonderapplaus.

Das anschliessende kulinarische und kulturelle Rahmenprogramm wird unvergessen bleiben. Es reichte von der italienischen Romantik bis zur Berner Trägheit oder anders: Von der unter Leitung Armin Caduffs stehenden Com-

pagnia Rossini aus Disentis bis zum Kabarett-Duo «Flügzüg». Insbesondere die acht stimm- und singgewaltigen Damen und Herren, welche Lieder von Rossini, Verdi und Volkslieder zum Besten gaben, hatten es Marius Cottier angetan. Beim Beitrag «stella matutina» wurde er auf die Bühne gebeten, wo er sichtlich gerührt das Tanzbein schwang und unvorbereitet beim «Freiburger Lied» miteinstimmte, derweil die Freiburger Delegierten im Saal eifrig die Kantonsfähnlein schwenkten.

Die Laudatio auf Marius Cottiers zehnjährige Verdienste hielt mit dem Nationalrat Marcel Sandoz ein langjähriger Weggefährte. «Mit eiserner Hand in sanftem Handschuh» – ein welsches Sprichwort – habe er Raiffeisen in all den Jahren geführt und dabei stets die richtigen und einfachen Worte gefunden. Zum Dank überreichte ihm Sandoz das Modell einer Eisenplastik des Immenseer Bildhauers Andreas Reichlin mit Namen «Die Begegnung». Marius Cottier seinerseits bedankte sich bei den Anwesenden mit den Worten: «Es gibt kein schöneres Geschenk als die Anwesenheit all der

Delegierten.» Mit Wehmut stellte er fest, dass er die wohlthuende, herzliche Atmosphäre in St. Gallen vermissen werde. «Raiffeisen ist mir ans Herz gewachsen, ist ein Teil von mir geworden», meinte er und gab zu, dass er zwei, drei Nächte gebraucht habe, um den Rücktritt definitiv zu machen.

Noch einmal war Marius Cottier an diesem Abend gefordert. Beim Auftritt der beiden Comedy-Jongleure Claude Criblez und Thomas Leuenberger, bekannt als «Flügzüg», die im Jahre 2000 mit dem Zirkus Knie unterwegs waren. In unnachahmlicher Weise zelebrierten sie die Philosophie der Langsamkeit, bauten Marius Cottier in ihr Programm ein und versahen ihn mit einer Zigarette im Mund und einer roten Pappnase. Zeppelinartige Keulen flogen durch die Luft und entfernten aus Marius Cottiers Mund die Zigarette. Ihm wünschen wir für die Zeit nach Raiffeisen, was er sich selber wünscht: lieber frisch, als dürr und matt zu bleiben...

■ PIUS SCHÄRLI



Marius Cottier enpuppt sich auch als begeisterter Sänger.

Pierin Vincenz freute sich mit Marius Cottier über den tollen Abend.

Marcel Sandoz hielt die Laudatio.

Die Gattin Ilse Marie hat künftig mehr von ihrem Mann (Foto unten rechts).



«RAIFFEISEN WAR KLARER FAVORIT»

FRANZ MARTY fühlt sich im Kreis der Raiffeisen-Familie auf Anhieb gut aufgehoben. So luden ihn die Tessiner schon vor seiner Wahl ganz familiär zum Mittagessen ein. Männiglich kennt den **ÜBERZEUGTEN FÖDERALISTEN** und Finanzexperten. Im Interview zeigt er auch noch andere Seiten auf.

«**F**ranz Marty auf dem Olymp» überschrieb der «Bote der Urschweiz» den Bericht über die Wahl des neuen starken Mannes an der Spitze von Raiffeisen in der Montausgabe. Im Interview mit den beiden Redaktoren des «Panorama» gibt sich Franz Marty indes alles andere als abgehoben oder entrückt. Klar, verständlich und in kurzen Sätzen formuliert er die Antworten. Franz Marty, Jahrgang 1947, Jurist, CVP-Mitglied, mit 25 Jahren Kantonsrat – ein Mann, der allen Grund hätte, seine Leistungen herauszustreichen.

Der amtsälteste Regierungsrat hierzulande tritt am 30. September 2002 zurück, nach 18 Jahren als Finanzdirektor des Kantons Schwyz. Dasselbst galt er als der starke Mann, der die jüngere Entwicklung seines Kantons vom mausarmen zu einem reichen Stand entscheidend mitgeprägt hat. «Die Bank der kleinen Leute hat – und das ist typisch Franz Marty – ein klar bescheideneres Profil als etwa jene Grossbank, zu der der ehemalige CVP-Präsident Adalbert Durrer gewechselt hat», kommentierte der «TagesAnzeiger».

Der Wechsel des volksnah auftretenden, profilierten Finanzpolitikers Franz Marty zu Raiffeisen erfolgt nicht zufällig: Seine föderalistische Grundüberzeugung, dezentral zu handeln, dezentral Verantwortung zu tragen und den Menschen in den Mittelpunkt zu stellen, deckt sich mit den Grundsätzen und der Geschäftspolitik der Raiffeisenbanken.

Welchen Eindruck haben Sie von der Delegiertenversammlung in Lugano mit nach Hause genommen?

Franz Marty, neuer VR-Präsident des Schweizer Verbandes der Raiffeisenbanken: Ich habe ein sehr grosses Wohlwollen mir gegenüber als Kandidaten und künftigen Verwaltungsratspräsidenten gespürt. Für mich war dies wichtig zu spüren, da es mir den Einstieg in die Aufgabe wesentlich erleichtert und mir Zuversicht gibt, diese möglichst gut zu erfüllen.

Sie fühlen sich also in der Raiffeisen-Familie willkommen und gut aufgenommen?

Ja, das ist der gute Eindruck, den ich gewonnen habe.

Ihr Vorgänger Marius Cottier begleitet Sie noch eine geraume Zeit. Wie muss man sich die Übergabe vorstellen?

Er hat mich vor der Amtsübergabe am 1. Oktober eingeladen, an den Sitzungen des Verwaltungsrates teilzunehmen. Die Abmachung mit Marius Cottier ist, dass die Übergabe möglichst schlank erfolgt.

Welche Beweggründe haben bei Ihrem Entschluss, zu Raiffeisen zu wechseln, eine wesentliche Rolle gespielt?

Ausschlaggebend dafür war die Tatsache, dass ich mich mit dem Unternehmen Raiffeisen und dessen Geschäftspolitik wirklich identifizieren kann.



Franz Marty:

«Ich kann mich mit dem Unternehmen Raiffeisen wirklich identifizieren.»

Welche Beziehung pflegten Sie vor Ihrer Wahl zu Raiffeisen?

Ich betrachtete Raiffeisen in der Vergangenheit aus einer gewissen Distanz. Das genossenschaftliche Gedankengut und die ethischen Grundlagen waren mir aber Zeit meiner Ausbildung schon bekannt. Als Finanzdirektor habe ich in den letzten Jahren natürlich die Raiffeisenbanken vor Ort kennen gelernt. Ich hatte immer einen hohen Respekt, vor allem weil die Raiffeisenbanken eine sehr gradlinige und greifbare Geschäftspolitik verfolgt haben.

Welches sind in Ihren Augen die Stärken und Schwächen, Chancen und Risiken der Raiffeisenbanken?

Ich möchte nur von Chancen und Risiken sprechen. Die Chancen gründen in der star-

Franz Marty:

«Meine politische Arbeit ist grundsätzlich beendet. Ich wollte einen Wechsel in die Privatwirtschaft.»

ken lokalen Verankerung, in der sich daraus ergebenden Kundennähe und in der Verantwortung sowie Kompetenz vor Ort. Die Risiken sind ähnlich wie bei den anderen Banken auch: Der ganze Bankenmarkt ist in einer äusserst lebhaften Entwicklung. Hier zum richtigen Zeitpunkt die richtige Lösung zu finden, darin liegt die Herausforderung. Im Moment birgt auch die wirtschaftliche Entwicklung ein gewisses Risiko in sich.

Sind denn nicht auch die demokratischen Prozesse, die für Raiffeisen typisch sind, in der schnelllebigen Zeit ein Nachteil?

Nein. Die starke Verankerung in den Entscheidungen ist kein Nachteil. Es ist gar nicht so schlecht, wenn gründlich überlegt, diskutiert, beschlossen und dann gemeinsam umgesetzt wird.

Wie wichtig ist Ihnen die Dezentralisierung, die Autonomie der Regionalverbände und der Banken?

Wichtig ist die Verantwortung und Kompetenz vor Ort, eingebettet in eine Schweizer Gruppe. Die Erfahrungen in der föderalistischen Schweiz haben gezeigt, dass dadurch bedarfsgerechte Leistungen entstehen. Dezentralisierung allein würde die Schlagkraft der Gruppe nicht garantieren. Es braucht aber auch entscheidende, zentrale Leistungen und Produkte.

Wie verliefen Ihre ersten Kontakte mit dem Tessin und der Romandie?

Diese verliefen sehr angenehm. Im Tessin wurde ich schon vor der Delegiertenversammlung wie im Familienkreis zum Mittagessen eingeladen. In der Westschweiz war ich bei einer grösseren Veranstaltung in Lausanne. Dort ist mir vor allem die Vielfalt in der Romandie aufgefallen. Mit den verschiedenen Kulturen habe ich überhaupt keine Mühe. Schon zu

meiner Studentenzeit in Bern habe ich gute Kontakte in die Romandie geknüpft. Ich darf an dieser Stelle gleich nachschieben: Die verschiedenen Kulturen waren mit ein Grund für den Entscheid meines Wechsels zu Raiffeisen.

Sie gelten als Frauenförderer. Wollen Sie dies auch bei Raiffeisen so halten?

Ich hatte während 16 Jahren als Regierungsrat eine Frau zur rechten Hand. Es ist völlig klar: In der Sache haben die Frauen sogar die bessere Kompetenz, wenn ich an die Sozialkompetenz denke. Es ist höchste Zeit, dass mehr Frauen in entscheidende Positionen kommen, bei den Banken und in der Wirtschaft generell.

Das Amt als VR-Präsident ist kein Vollamt. Wie sieht Ihre Tätigkeit konkret aus?

Der Tätigkeit als VR-Präsident räume ich erste Priorität ein. Ich werde daneben nicht viele andere Dinge tun, damit ich zeitlich flexibel bleibe. Ergänzend dazu werde ich noch das eine oder andere Expertenmandat übernehmen. Die Verwaltungsratsmandate im Auftrag des Staates werden Mitte nächstes Jahr auslaufen.

Etwas ganz anderes: Warum wollten Sie nie Bundesrat werden?

Für mich war dies nie ein Thema, höchstens für die Medien. Für mich steht die Aufgaben-

orientierung im Vordergrund. Im Kantonsrat und später in der Regierung konnte ich etwas bewegen und gestalten. Die Voraussetzung dafür sind aber überblickbare Verhältnisse, die gestaltet werden können. Im Bundesrat ist dies eine Illusion. Da ist man Teil einer sehr komplexen Struktur. Ich kann hier die Brücke zu Raiffeisen schlagen: Die Aufgaben sind hier klar abgegrenzt.

Ist denn mit dem Rücktritt als Regierungsrat auch Ihre politische Karriere beendet?

Ja, meine politische Arbeit ist grundsätzlich beendet. Ich habe bewusst einen Wechsel gewollt. Damit meinte ich aber nicht einen Wechsel von einem politischen Mandat zu einem anderen. Im Prinzip wollte ich einen Wechsel in die Privatwirtschaft. Hier war Raiffeisen der klare Favorit.

Sie sind auch ein Sportsnarr und unter anderem Präsident des FC Goldau. Treiben Sie selber auch Sport?

Ja, die Tätigkeit als Präsident des FC Goldau war mir immer eine sehr willkommene Ablenkung. Ich konnte nicht auch am Wochenende noch politisieren. Das Spielerische und der Kontakt zu Leuten aller Altersgruppen sind eine Abwechslung, die ich beibehalten möchte. Selber spiele ich zum Ausgleich etwas Tennis.

Interview: Pius Schärli, Philippe Thévoz



Franz Marty:

«Der Tätigkeit als VR-Präsident räume ich erste Priorität ein.»

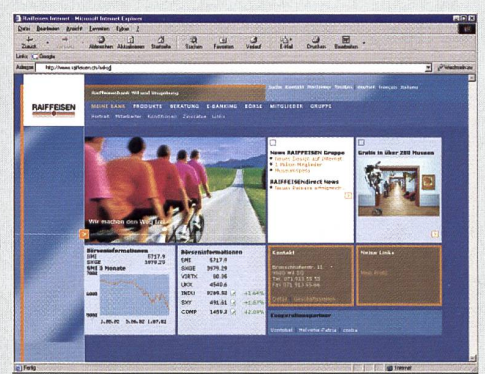
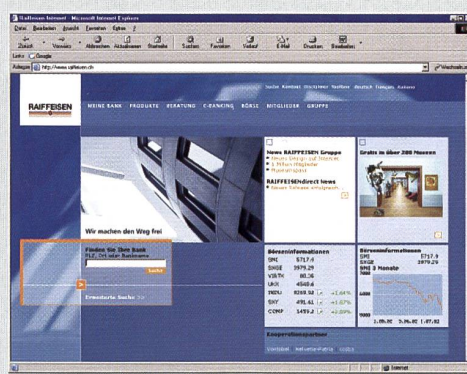


MIT NEUEM LOOK IN

*Die rotierenden Architekturbilder auf der **NEUEN WEBSITE** versinnbildlichen treffend die Entwicklung der Raiffeisenbanken wie auch die heutige Position im Bankenmarkt Schweiz. Die Raiffeisenbank hat die Nähe zu ihrer Kundschaft bewahrt, aber sie ist **MODERNER** geworden, auch auf dem **INTERNET**.*

Diese Tatsachen haben das Konzept für die Realisierung der neuen Internetpräsenz geprägt, zu jedem Zeitpunkt mitbestimmt und sie äussern sich nun in neuen Funktionalitäten. Die Raiffeisen-Gruppe und auch die Raiffeisenbanken sind seit rund vier Jahren online. Anfänglich diente die Website (www.raiffeisen.ch) vor allem dazu, die Produkte und Dienstleistungen zu präsentieren und der Kundschaft die Möglichkeit zu geben, mit den einzelnen Raiffeisenbanken per Internet zu kommunizieren.

So präsentieren sich die Banken neu im Netz



Dominik Holderegger:

«Die Vorstellung unserer Mitarbeiter im Internet ist für uns von grosser Bedeutung.»

INTERNET

GRÜNDE FÜR DIE AKTUALISIERUNG

Nicht nur die schelllebigkeit Internetzeit verlangt ihren Tribut in einem technischen Update; auch die Kunden und die Raiffeisenbanken haben höhere Ansprüche an ihre Visitenkarte im Internet. Eine rein visuelle Überarbeitung hätte also nicht genügt, denn das alte Design präsentierte sich nicht mehr ganz zeitgemäss. Bei aller Liebe zum optischen Detail standen deshalb vor allem die neuen Funktionalitäten im Vordergrund. Für die Raiffeisenbanken wurde ein Content Management System (CMS) implementiert. Dieses «Redaktionssystem» ermöglicht den Banken, wesentliche Teile ihrer eigenen Website über das Intranet zu erstellen und zu unterhalten. Bei der Realisierung der Finanzinformationen, den «persönlichen Links» und dem «Dokumentenbrowser» hat man gezielt Anregungen von Kunden umgesetzt und nicht zuletzt RAiffeisenDirect, das E-Banking, prominenter integriert.

Wie eine Studie des Meinungsforschungsinstituts DemoSCOPE belegt, sind Verbrei-

tung und Akzeptanz des Internets während der letzten Jahre massiv angestiegen. Dementsprechend gross muss auch die PC-Dichte bei Herrn und Frau Schweizer sein – drei Viertel aller Haushalte verfügen bereits über einen oder sogar mehrere PCs. So ist es weiter nicht erstaunlich, dass zwei Drittel aller Befragten auch über einen privaten Internetzugang verfügen. Die Verbreitung des Internets ist gemäss diesen Zahlen beinahe so hoch wie die Verbreitung von Mobiltelefonen. Das World Wide Web (www) ist populär geworden. Längst sind die Zeiten vorbei, in denen das Web nur von jungen Freaks benutzt wurde. Am einen Ende ist die Zahl jugendlicher Benutzer sprunghaft angestiegen, während am anderen Ende die Gruppe der «surfenden» Senioren weiterhin zunimmt.

E-BANKING: STEIGENDE ZUGRIFFE

Seit der Markteinführung von RAiffeisenDirect haben sich die Zugriffe auf die Homepage www.raiffeisen.ch vervielfacht. Inzwischen benutzen über 100 000 Kunden die

beiden E-Banking-Versionen und informieren sich regelmässig über Neuerungen und Produkte auf www.raiffeisen.ch. Pro Monat verzeichnet der Webserver über eine Viertelmillion wiederkehrender Benutzer. Tendenz steigend. Ebenso verhält es sich mit der Anzahl elektronischer Anfragen, sei es über Internet, E-Mail oder über E-Banking. Offensichtlich schätzen immer mehr Kunden die Schnelligkeit der elektronischen Übermittlung gegenüber Wartezeiten am Telefon und am Schalter. Oder sie sparen sich einfach nur den Gang zur nächsten Poststelle.

Zu denken, dass aber nur jeweils neue Features und technische Spielereien den Benutzer auf eine Unternehmens-Homepage ziehen, wäre ein Trugschluss. Die regelmässigen und wiederkehrenden Besucher von RAiffeisen im Internet machen einen grossen Anteil der Anfragen auf die Webserver aus. Der E-Banking-Kunde wählt im Durchschnitt einmal wöchentlich in RAiffeisenDirect ein, sei es, um Zahlungen zu erfassen, Börsenaufträge zu erteilen oder sich auch nur schlicht

und ergreifend über seine Vermögenssituation zu erkundigen.

Ein wesentlicher Teil dieser Kunden benutzt den Einstieg über die Internetseite seiner Raiffeisenbank und erkundigt sich im gleichen Atemzug über das aktuelle Geschehen und die Aktivitäten vor Ort. Andere Benutzer schätzen die täglich aktuellen Anlagefondskurse und stöbern in den Finanzpublikationen. Der Fondsguide und Perspektiven gehören mitunter zu den meist gelesenen Dokumenten.

INTERAKTIVITÄT IST GEFRAGT

Unangefochten an der Spitze der Abfragen stehen neben den Informationen zu den Anlagefonds vor allem die Berechnungsmodule. Die Kernkompetenz der Raiffeisen-Gruppe wird auch im Internet gesucht. Angehende Hausbesitzer benutzen die interaktiven Berechnungsmodule sehr rege, um Finanzierungs- oder Tragbarkeitsberechnungen zu simulieren oder einfach um die entstehende Zinsbelastung zu berechnen. Wie kann ich meine Sparziele erreichen? Diese zugegebenermassen mathematisch angehauchte Frage lässt sich mit wenigen Mausklicks beantworten. Binnen weniger Sekunden bringen verschiedene Sparszenarien und Berechnungsmodelle Klarheit über die Verwendung einer

Sparsumme oder aber das Erreichen eines Sparziels. Interessanterweise unterscheiden sich die Zugriffe sehr stark nach Tageszeit im Bezug auf Dauer des Aufenthaltes auf der Website und in der Anzahl der getätigten Mausklicks. Der Besucher hat es tagsüber offenbar eiliger, als wenn er nach Feierabend die Seite besucht. Zudem scheinen sich mit der Uhrzeit die Interessengebiete zu verlagern, sodass man beinahe die Bedürfnisse der Surfer charakterisieren könnte.

Die Statistiken belegen, dass tagsüber mit sehr wenigen Mausklicks ganz gezielt Informationen, Seiten oder Dokumente gesucht werden, welche täglich, wöchentlich oder monatlich aktualisiert werden und immer am selben Ort zu finden sind, wie zum Beispiel die Anlagefondskurse. Abends hingegen verweilen die Benutzer durchaus länger als fünfzehn Minuten auf der Internetseite und halten sich länger in einem Interessengebiet auf, informieren sich detailliert oder stellen Vergleiche an.

RAIFFEISENBANK IM MITTELPUNKT

Die meisten Kunden schätzen vor allem den persönlichen Kontakt zum Berater oder zum Bankleiter, aber auch die lokale Präsenz der Raiffeisenbank. Warum sollte dies im Internet nicht auch so sein? «Ich suche dies kurz im

Internet» ist beinahe eine alltägliche Floskel geworden. Dabei wäre jedem Internetbenutzer lieber, er fände das Gesuchte. «Finden statt suchen» war demnach nicht nur ein Wortspiel, es wurde auch technisch umgesetzt. Auf der Startseite (www.raiffeisen.ch) kann man seine Raiffeisenbank mittels Postleitzahl, Ort- oder Banknamen suchen.

Dies ist so weit nichts Neues. Wenn man allerdings seine Bank gefunden hat, wird man neuerdings gefragt, ob man diese «als Startseite von www.raiffeisen.ch» festlegen möchte. Beantwortet man die Frage mit «JA», wird man in Zukunft automatisch auf die Startseite der eigenen Raiffeisenbank geleitet und muss diese nicht jedes Mal vorab suchen. Aber keine Angst; das «nervige» Popup-Fenster erscheint nicht jedes Mal. Es kann mit einem Mausklick abgeschaltet werden. Aber auch die Auswahl der Raiffeisenbank ist nicht für die Ewigkeit gedacht. Die Auswahl der Raiffeisenbank kann jederzeit in der «Toolbox» aufgehoben werden. Dem Benutzer wird also nichts aufgezwungen.

REDAKTIONSSYSTEM CMS

In der neuen Version von www.raiffeisen.ch pflegen die einzelnen Raiffeisenbanken ihre Inhalte grösstenteils selbstständig. Die wichtigsten Änderungen machen sich auf der Start-

Nachgefragt bei Dominik Holderegger, Bankleiter, Wil SG

«Panorama»: Die Raiffeisenbanken bieten nun seit über einem Jahr E-Banking an. Hat sich die Nutzung des Internets bei Ihren Kunden in dieser Zeit verändert?

Dominik Holderegger: Innerhalb eines Jahres konnten wir rund 700 E-Banking-Verträge abschliessen. Der Anteil der Zahlungen über E-Banking nimmt laufend zu. Zudem verzeichnen wir eine steigende Zahl an Zugriffen auf unsere Homepage und immer mehr Anfragen und Bestellungen von Informationsmaterial über E-Mail.

Welchen Stellenwert hat der Internetauftritt für Ihre Raiffeisenbank?

Ein zeitgemässer Internetauftritt gehört meiner Meinung nach heute zu den unabdingbaren Kommuni-

kationsmedien einer Bank. Damit können wir uns als moderne und innovative Bank präsentieren.

Welche Informationen und Aktivitäten publizieren Sie für Ihre Kunden im Internet?

Am wichtigsten sind bestimmt die Informationen zu den aktuellen Zinssätzen. Grosse Bedeutung messen wir aber auch der Vorstellung unserer Mitarbeiter bei, damit sich der Kunde ein Bild von seinem Ansprechpartner machen kann. Daneben werden Neuigkeiten wie Abschlusszahlen, Aktionen sowie Informationen zu unseren Sponsoring-Aktivitäten publiziert.

Mit den Informationsmöglichkeiten auf dem Internet, E-Mail und auch E-Banking wird die Kommunikation mit Ihren Kunden immer unpersönlicher. Teilen Sie die Befürchtung, dass der persönliche Kontakt stetig abnimmt?

Nein, im Gegenteil. Durch die zunehmende Nutzung von Internet und E-Banking für täg-

liche Informationsbedürfnisse (z.B. Kontoauszug, Devisen- und Börsenkurse) sowie Routinetransaktionen wie Zahlungsverkehr werden die Kundenberater inskünftig mehr Zeit für individuelle Beratungsgespräche haben. Der grösste Teil der Kunden wird den Kommunikationsweg mit seiner Bank je nach Bedürfnis wählen – einmal die Geschäftsstelle der Bank, das andere Mal das Internet.

Die neue Internetpräsenz ist sowohl optisch als auch technisch komplett überarbeitet worden. Welche Änderungen haben sich damit ergeben?

Die örtliche Raiffeisenbank steht im Mittelpunkt des Auftritts. Beim ersten Besuch unserer Seite kann der Kunde festlegen, dass er über die Adresse www.raiffeisen.ch immer automatisch auf die Homepage seiner Raiffeisenbank gelangt. Die Möglichkeit, den Inhalt selber zu aktualisieren, ermöglicht unserer Raiffeisenbank, aktuelle Aktionen und Änderungen binnen kürzester Zeit im Internet zu publizieren.

Interview: Ralph Hutter

Direktlinks:

www.raiffeisen.ch
www.raiffeisendirect.ch
www.raiffeisen.ch/boerse

Dominik Holdergger:

«Die Homepage ist die Visitenkarte der Raiffeisenbank im Internet.»

seite erkennbar. Seien es aktuelle News, offene Stellenangebote oder so genannte Teasers – Werbebanner für Mitgliederaktionen oder -Produkte; jede Raiffeisenbank stellt ihre eigene Startseite nach den eigenen Bedürfnissen zusammen und stimmt diese auf die örtlichen Aktionen und die aktuelle Werbung ab.

Personalisierung: «Meine Links» ist eine neue Funktion für alle regelmässigen Benutzer der Internetpräsenz. Jede Seite auf www.raiffeisen.ch kann nach ihrem Aufruf zu den eigenen Links hinzugefügt werden und ist beim nächsten Aufruf wieder verfügbar. Selbstverständlich können die Links jederzeit angepasst oder auch gelöscht werden.

Integration E-Banking: Das jüngste elektronische Produkt RAIFFEISENdirect ist geradezu prädestiniert, um im neuen Internet auftritt integriert zu werden. Als Plattform für Bestellungen wie z.B. des Offline Tools «Netbanking by C-Channel», aber auch für Informationszwecke sei es nun in puncto Installation, Sicherheit, aber auch zur Kontaktaufnahme mit dem Callcenter wird die

Homepage der Raiffeisengruppe bereits rege benutzt. Im Rahmen des «Redesign», der optischen Überarbeitung, ist nicht nur www.raiffeisendirect.ch, sondern auch die E-Banking-Versionen PROFI und BASIC an das neue Corporate Design für Webapplikationen angepasst worden.

Finanzinformationen: Aktuelle Börsenkurse konnten Sie bis anhin sowohl auf der Homepage als auch in RAIFFEISENdirect abrufen. Die speziellen Funktionen, welche Sie vielleicht aus dem E-Banking kennen, sind neu auch ohne explizites Login in RAIFFEISENdirect möglich. Sie können persönliche Listen, virtuelle Portfolios mit Stückzahl, Einstandspreis und Kaufdatum erstellen. Somit haben Sie jederzeit den Überblick über Ihre Wertschriftenpositionen und deren aktuellen Wert.

Die Raiffeisen- und Vontobel-Anlagefonds geniessen im Vergleich mit anderen Internetdienstleistern einen besonderen Stellenwert. So werden diese Valoren auf www.raiffeisen.ch nämlich gleichwertig behandelt wie börsen-

kotierte Aktien, Obligationen oder Warrants und können auch in die persönlichen Listen gespeichert werden, auch wenn diese nicht an einer Landesbörse gehandelt werden. Als neue Funktion gilt der Limitminder. Pro Wertschriftenposition kann eine obere und eine untere Limite gesetzt werden. Sobald diese überschritten bzw. unterschritten wird, erhalten Sie eine E-Mail, welche Sie über die aktuelle Börsensituation des Titels informiert.

AUSBLICK

Dank einer gewissen Zurückhaltung und der Rückbesinnung auf Kundenbedürfnisse hat die Raiffeisengruppe die «dot.com»-Euphorie der jüngsten Vergangenheit unbeschadet überstanden. Dies bedeutet aber keineswegs, dass im elektronischen Vertriebskanal keine Neuigkeiten zu erwarten sind. Im Gegenteil: Die kommenden E-Banking-Versionen bieten neue Funktionalitäten und Verbesserungen und die Finanzinformationen im Internet werden weiterhin ausgebaut.

■ RALPH HUTTER



Flumroc-Steinwolle – die beste Wärmedämmung fürs Niedrigenergiehaus

Wichtigste Voraussetzung für MINERGIE- und andere Niedrigenergiebauten ist und bleibt eine besonders gute Wärmedämmung. Nur so kommen andere Energie-Sparmassnahmen überhaupt erst zum Tragen. Ob bei Neubauten oder bei Sanierungen. Um den Trend zu Niedrigenergiebauten zu fördern, offeriert die Flumroc AG für ihre MINERGIE-zertifizierten Bauteile und Steinwolle-Wärmedämmungen ab 200 Millimeter einen Bonus von 5%. Heute sind übrigens mehr als die Hälfte der 57 Flumroc-Bauteile für Aussenwand und Dach MINERGIE-zertifiziert. Entscheidet sich der Bauherr zudem für eine Solaranlage der Rüesch Solartechnik AG, erhält er sowohl für die Flumroc-Produkte als auch für die Sonnenkollektoren von Rüesch 10% des Listenpreises zurückerstattet.

MINERGIE

Immer mehr Bauherren realisieren Neubauten und Sanierungen nach MINERGIE- oder einem anderen Niedrigenergie-Baustandard. Damit tragen sie dazu bei, das riesige Energie-Sparpotenzial auszuschöpfen – heute lässt sich jedes Gebäude energieeffizient bauen.

Mit einer guten Wärmedämmung Energie sparen und gleichzeitig mit Solarenergie fossile Energieträger ersetzen – an dieses Konzept glauben wir.

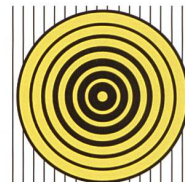
Zusammen mit der Rüesch Solartechnik AG bieten wir unseren Kunden umfassende Lösungen für eine effiziente Energiebewirtschaftung aus einer Hand.



Flumroc AG
Postfach
8890 Flums
Tel. 081 734 11 11
Fax 081 734 12 13
info@flumroc.ch
www.flumroc.ch

Rüesch Solartechnik AG
Bleicheweg 5
5605 Dottikon
Tel. 056 616 77 00
Fax 056 616 77 19
info@rueschsolar.ch
www.rueschsolar.ch

Wenn Sie wissen möchten, was wir für den Umweltschutz tun, bestellen Sie den 4. Flumroc-Ökologiebericht.



Rüesch

RAIFFEISEN EROBERT ZÜRICH

Seit Ende Juni ist Raiffeisen nun auch in **ZÜRICH** vertreten. Und dies gleich an **ZWEI STANDORTEN**. Das Beraterbank-Konzept erlaubt auch in der Stadt eine optimale Kundennähe.

Foto: Patrick Lüthy



Grossandrang am
«Tag der offenen Tür»
hier am Limmatquai.

«Zürich – Proozente – Beratung – 24. Junni». Diese Lettern prangten während einigen Wochen in Zürich auf grossen Plakatwänden. Was hier nach einer Orthografieschwäche des Werbetexters aussieht, ist vielmehr Kalkül. Damit wurden die Passanten darauf hingewiesen, dass es die Raiffeisen-Vorteile gleich zweimal in Zürich gibt. Tatsächlich ist Raiffeisen seit 24. Juni an zwei Standorten vertreten: am Limmatquai 68 in Zürich-City und an der Schwamendingenstrasse 10 in Zürich-Oerlikon. Und am Tag der offenen Tür liess es sich Bundesrat Moritz Leuenberger nicht nehmen, gleich persönlich bei der neuen Bank vorbeizuschauen.

ALS BERATERBANK KONZIPIERT

Um auf dem Finanzplatz Zürich erfolgreich zu bestehen, sind Professionalität, Know-how, Innovation und Kundenvorteile gefragt. Und vor allem: «Die 360 000 Zürcher erwarten von einer Bank eine hohe Kompetenz», erklärte Urs Häfliger, Leiter der Raiffeisenbank Zürich, an der Medienkonferenz. Wichtig ist ihm, die Philosophie von Raiffeisen mit der Dynamik der Stadt Zürich optimal zu verbinden. Die Zeichen für Raiffeisen stehen gut. So haben sich im Vorfeld der Eröffnung bereits rund 1000 Interessenten über die Dienstleistungen und Produkte erkundigt. Gleich viele eröffneten innert fünf Tagen nach dem Startschuss der Bank ein Konto.

Das Beraterbank-Konzept soll der persönlichen Nähe und der individuellen Beratung Rechnung tragen. So unterscheiden sich die Räumlichkeiten stark vom klassischen Schalterkonzept. Schalter sowie trennendes Panzerglas gibt es nicht mehr. Vielmehr befinden sich im Beratungsbereich Stehpulte für die Abwicklung einfacher Bankgeschäfte und Besprechungsräume für komplexere Beratungen und Geschäfte. Die Kundenberaterinnen und -berater empfangen die Kundinnen und Kunden und werden damit zu Gastgeber. «Mit dem Konzept der Beraterbank», so Urs Häfliger, «leben wir auch in einer grossen Stadt wie Zürich eine optimale Kundennähe.»

Dieses Konzept verlangt aber von den Mitarbeitenden den Mut, aktiv auf die Kundinnen und Kunden zuzugehen. Für die 34 motivierten Mitarbeitenden ist dies jedoch selbstverständlich. Die allesamt erfahrenen Bankfachleute werden durch die sechsköpfige Bankleitung mit dem Vorsitzenden Urs Häfliger geführt. Der 43-Jährige hat als Bank-

fachexperte in verschiedenen Führungsfunktionen wertvolle Erfahrungen im Bankgeschäft in- und ausserhalb der Stadt Zürich gesammelt.

Im selben Gebäude am Limmatquai ist als Untermieterin auch die cosba private banking ag eingezogen. Die Kooperationspartnerin von Raiffeisen bietet unter dem gemeinsamen Dach Dienstleistungen im Bereich Vermögensverwaltungsmandate an.

BALD AUCH IN BERN

Ziel der Raiffeisen-Gruppe ist es, sich vermehrt auch auf einen städtischen Kundenkreis auszurichten und möglichst viele raiffeisenlose Regionen zu erschliessen. In den letzten Jahren wurden zahlreiche neue Geschäftsstellen in Zentrumsorten und Städten eröffnet. So in Chur, Winterthur, Schaffhausen, Lausanne, Luzern, Basel und Aarau. Mit der im Herbst 2003 geplanten Eröffnung der Raiffeisenbank in Bern fasst Raiffeisen dannzumal in der letzten grossen Stadt Fuss. ■ JEANNETTE WILD

Saison-Abschlussfahrt auf die Sonneninsel Mallorca

- ❖ Panoramafahrt nach Valldemossa
- ❖ Stadtbesichtigung Palma
- ❖ Fakultativ: Inselrundfahrt Mallorca
- ❖ und mit Spaniens ältester Eisenbahn nach Soller
- ❖ Minikreuzfahrt Barcelona – Genua

7 Tage gemäss
Programm
ab Fr. **795.-**

Rückreise: Mini-Kreuzfahrt

auf der «Majestic» der Reederei
Grandi Navi Veloci



Barcelona – Genua

I H R R E I S E P R O G R A M M

1. Tag: Schweiz – Perpignan.

Fahrt via Genf, Lyon, Rhodet, Montpellier nach Perpignan.

2. Tag: Perpignan – Colliure – Barcelona – Mallorca. Vormittags Besuch im romantischen, mittelalterlichen Städtchen Colliure, das von den Pyrenäen geschützt, direkt am Meer liegt. Weiterfahrt über die spanische Grenze nach Barcelona. Am Nachmittag Einschiffung auf eine moderne Schnellfähre, die uns in knapp vier Stunden nach Mallorca bringt. Nach Ankunft auf der Sonneninsel Mallorca kurze Fahrt zu unserem Hotel, wo wir die nächsten vier Nächte wohnen werden.

3. Tag: Mallorca, Panoramafahrt Valldemossa. Fahrt zum südwestlichen Zipfel der Insel, ins mondäne Hafenstädtchen Andratx. Anschliessend überwältigende Panoramafahrt durch die Region der Küstenberge nach Valldemossa. An diesem bezaubernden Ort haben Frederic Chopin und Georges Sand einen Winter verbracht. Besuch des Kartäuserklosters mit seiner alten Apotheke. Vom idyllischen Garten bietet sich uns ein schöner Ausblick auf das fruchtbare Tal. Rückfahrt zum Hotel und Rest des Tages zur freien Verfügung.

4. Tag: Mallorca, Fakultative Inselrundfahrt mit Bahnfahrt und Mittagessen. Heute erschliesst sich uns die ganze landschaftliche Schönheit der grössten Balearen-Insel. Ab Palma fahren wir mit Spaniens ältester Eisenbahn nach Soller und mit dem Bus weiter nach Puerto de Soller, dem schönsten Naturhafen Mallorcas. Durch die zerklüftete Landschaft von Torrente de Pareis erreichen wir bei La Calobra das Meer. Mittagessen in lokalem Restaurant. Anschliessend Spaziergang zum spektakulär gelegenen feinen Sandstrand. Die Rückfahrt unterbrechen wir mit einem Halt beim berühmten Kloster Lluc.

5. Tag: Mallorca, Stadtbesichtigung Palma de Mallorca. Das Wahrzeichen Palmas ist die Kathedrale, die weithin sichtbar am Hafen liegt. Das monumentale Bauwerk wurde unmittelbar nach Vertreibung der Mauren im 13. Jahrhundert errichtet. Interessante Besichtigung der Altstadt und der Kathedrale. Anschliessend Gelegenheit für individuelle Entdeckungen und Einkäufe.

6. Tag: Mallorca – Barcelona – Einschiffung.

Am Morgen Rückfahrt mit der Schnellfähre nach Barcelona. Die katalanische Metropole, liegt eingeschlossen zwischen dem glitzernden Meer und grünen Hügeln. Auf einer geführten Stadtrundfahrt lernen wir die wichtigsten Sehenswürdigkeiten, wie La Sagrada Familia und natürlich die bekannte Flaniermeile Las Ramblas kennen. Danach Zeit für individuelle Entdeckungen. Abends Einschiffung auf ein modernes Fährschiff der Grandi Navi Veloci. Die Schiffe der Grimaldi Reederei gelten als die modernsten und sichersten Fähren im Mittelmeer. Kabinenbezug und individuelles Abendessen an Bord (nicht inbegriffen).

7. Tag: Auf See – Rückfahrt in die Schweiz.

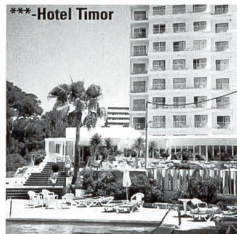
Am Nachmittag Ankunft in Genua. Rückfahrt zu den Einsteigeorten.

I H R E F E R I E N H O T E L S

Auf Mallorca geniessen Sie vier Übernachtungen,
wahlweise im guten Mittel- oder Erstklasshotel:

Hotel Timor***, Playa de Palma.

Schön renoviertes, gepflegtes Mittelklasshotel an leicht erhöhter Lage, nur 150 Meter vom langen Sandstrand von «Playa de Palma» und der Fussgängerpromenade entfernt. Distanz nach Palma de Mallorca: 8 km. Alle Zimmer mit Bad oder Dusche/WC, Klimaanlage, Balkon, Direktwahltelefon, Safe. Grosszügige Empfangshalle mit Lounge, gemütliche Bar, Sauna, Sprudelbad, kleines Hallenbad, Freiluftbad.



Hotel Marina Portals****, Portals Nous.

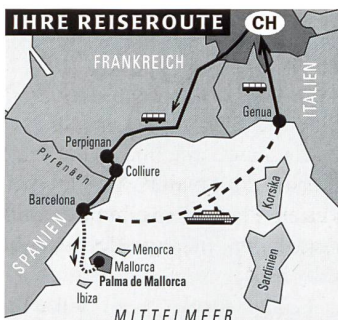
Grosszügiges gepflegtes Erstklasshotel, nur drei Gehminuten vom mondänen Jachthafen Portals Nous. Distanz nach Palma de Mallorca: 11 km. Alle Zimmer mit Bad/WC, Klimaanlage, Farb-TV mit Sat-Kanal, Direktwahltelefon, Safe. Grosszügige Empfangshalle, diverse Lounges, Bar, kleines Hallenbad, grosser Garten mit Poolanlage.



Hinreise. Eine Übernachtung im guten Mittelklasshotel in Perpignan.

Damit alle gut fahren, seit 1895.

TWERENBOLD
Buchungs-Tel. 056 484 84 84



KÖNIGS KLASSE

Diese Reise geniessen Sie auch im
**TWERENBOLD-
KÖNIGSKLASSE-LUXUSBUS.**

Preise pro Person	Fr.
7 Tage gemäss Programm	
– mit Hotel Timor auf Mallorca	795.-
– mit Hotel Marina Portals auf Mallorca	895.-
Einzelzimmerzuschlag (beide Hotels)	115.-
– Zuschlag Königsklasse	200.-

Reisedaten 2002

Donnerstag – Mittwoch
17.10. – 23.10.

Twerenbold-Leistungen

- Fahrt mit modernem Fernreisebus
- Übernachtungen in guten Mittelklasshotels, auf Mallorca wahlweise auch im Erstklasshotel
- 5. Halbpension (Abendessen und Frühstücksbuffet)
- Willkommens-Cocktail
- Alle Zimmer mit Bad oder Dusche/WC
- Minikreuzfahrt Barcelona – Genua mit 1 Übernachtung, Basisunterkunft in Doppelkabine innen mit Dusche/WC (ohne Mahlzeiten)
- Schnellfähren Barcelona – Palma und zurück
- Alle aufgeführten Ausflüge und Besichtigungen (ausgenommen fak. Inselrundfahrt mit Lunch am 4. Tag)
- Geführte Stadtbesichtigungen in Palma de Mallorca und Barcelona
- Deutsch sprechende Lokalführung für Ausflug Valldemossa (3. Tag)
- Eintritte: La Sagrada Familia, Kathedrale Palma, Kloster Valldemossa
- Erfahrener Reisechauffeur
- Versierte Twerenbold-Reiseleitung

Nicht inbegriffen

	Fr.
Kabinenzuschläge:	
– Doppelkabine aussen	25.-
– Einzelkabine innen	40.-
Fak. Inselrundfahrt Mallorca inkl. Bahnfahrt und Mittagessen	75.-
Annulationsschutz obligatorisch	20.-
Auftragspauschale pro Person	10.-

Abfahrtsorte

06.00 Wil P
06.45 Winterthur
06.45 Basel
07.15 Zürich
07.30 Aarau
08.00 Baden-Rütihof P
09.30 Bern (nur Einstieg, Ausstieg in Zürich)

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



Privat Car Terminal

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

KULTURTRÄGER DER EXTRAKLASSE

Mal rassig, melancholisch, melodios und stets anspruchsvoll:

Das **REPRÄSENTATIONSORCHESTER DES SCHWEIZER ARMEESPIELS** zieht das Publikum immer wieder in seinen Bann.

Mitte September begibt sich die Formation auf eine von Raiffeisen gesponserte **EINWÖCHIGE TOURNEE**.



Tambouren des Schweizer Armeespiels beim Auftritt in St. Petersburg.

Den Schweizer Verband der Raiffeisenbanken (SVRB) und das Repräsentationsorchester des Schweizer Armeespiels verbindet seit diesem Frühjahr eine kulturelle Partnerschaft. Für Raiffeisen ist die Nähe zum Kunden ein zentraler Wert und wichtigste Stärke des Unternehmens. Manchmal ist es schwierig, in der heute oftmals so hektischen Zeit die richtigen Worte zu finden, die richtige Sprache zu benutzen. Hier hat es die Musik einfacher: Musik wird immer verstanden und ist Basis jeder Kommunikation.

AUSHÄNGESCHILD

Das Repräsentationsorchester des Schweizer Armeespiels ist das Aushängeschild der Schweizer Militärmusik und ein Kulturträger der Extraklasse. Das rund 50-köpfige Orchester ist spezialisiert auf die Teilnahme an internationalen Musikfestivals und bietet anspruchsvolle Unterhaltungsmusik in bedeutenden Konzertsälen. Als Swiss Army Cen-

TIPP

Die Compact Disc (CD) «It's showtime» des Repräsentationsorchesters kann ab September unter anderem im Werbematerialshop des SVRB (Telefon 071 225 84 72) in St. Gallen oder beim Schweizer Ausbildungszentrum Militärmusik, Anita Wyss, Kaserne, 5001 Aarau, Tel. 062 834 72 89, bestellt werden.

tral Band begeisterte das Orchester in roter Gala-Uniform unlängst mehrere zehntausend Besucherinnen und Besucher an grossen internationalen Veranstaltungen in St. Petersburg, Deutschland, Italien, Österreich und Skandinavien. Es leistet damit einen wichtigen Beitrag zur Völkerverständigung. Auf Konzertbühnen bietet das Repräsentationsorchester ein Unterhaltungsprogramm mit raffinierten Arrangements aus Film-, Rock- und Popmusik, ebenso populärer leichter Klassik und traditionellen Marsch- und Blasorchesterkompositionen.

Die kulturelle Zusammenarbeit mit Raiffeisen geht über die Gala-konzerte hinaus. Bereits im Juni dieses Jahres war das Orchester im Studio und hat das vielfältige Showprogramm auf Tonträger eingespielt. Rund 100 Minuten Swing, Latin, Pop, Musical und Soul sind entstanden. Die Gastsängerinnen Janka Flachsmann, Renée Rousseau, Rahel Tarelli sowie der Sänger Carl Maurice Hieger haben vokalistische Höhepunkte gesetzt. Speziell für den SVRB und als Dankeschön für die Unterstützung hat der musikalische Leiter des Repräsentationsorchesters, Hptm Christoph Walter, einen Song mit dem Titel *Insieme a te* (Text: Nella Martinetti) komponiert, den die Konzertbesucher exklusiv im September sowie auf der CD des Repräsentationsorchesters geniessen können.

■ THOMAS OESCHGER

Konzertdaten



Dieses Jahr ist das Repräsentationsorchester des Schweizer Armeespiels in Zusammenarbeit mit dem SVRB mit dem Programm «It's showtime» quer durch die Schweiz unterwegs:

- > Donnerstag, 12. September: Gossau (SG), Fürstenlandsaal. – Vorverkauf: Raiffeisenbank Gossau-Niederwil, 071/388 40 20
- > Freitag, 13. September: Landquart, Forum im Ried – Vorverkauf: Raiffeisenbank Bündner Rheintal, 081/322 81 70
- > Samstag, 14. September: Horgen, Schinzenhofsaal – Vorverkauf: Raiffeisenbank Höfe, 01/787 31 51

- > Dienstag, 17. September: Luzern, Kunst- und Kongresszentrum (KKL) – Vorverkauf: Band Festival, Postfach, 4537 Wiedlisbach, 032/636 11 20
 - > Mittwoch, 18. September: Muttens, Mittenza-Saal – Vorverkauf: Raiffeisenbank Arlesheim-Münchenstein, 061/701 15 10
 - > Donnerstag, 19. September: St-Maurice, Grand salle du collège – Vorverkauf: Office du Tourisme, St-Maurice, 024/485 40 40
- Die Konzerte beginnen jeweils um 20.00 Uhr. Saalöffnung ist jeweils um 19.00 Uhr. Die Plätze sind nicht nummeriert und kosten einheitlich 25 Franken. Ein allfälliger Erlös aus den Konzerteinnahmen geht zu Gunsten der Schweizer Berghilfe.

Claudio Soncini:

«Überraschungen sind das Schöne an meiner Arbeit.»

«ROUTINE KENNE ICH NICHT!»

Für die Serie «Ein Tag mit...» mit Menschen, die bei Raiffeisen oder einem Kooperationspartner arbeiten, haben wir uns mit **CLAUDIO SONCINI** zusammengesetzt. Er ist Leiter der Kreditabteilung am Regionalsitz des **SVRB** in der italienischen Schweiz.

Claudio Soncini wohnt in Arbedo in einem schönen Haus am Waldrand mit gepflegtem Rasen, Swimmingpool und farbenfrohem Garten. «Da ich sehr gern Sorbets esse, ziehe ich viele Früchte», erklärt er und bittet uns, auf der Terrasse Platz zu nehmen. Claudio Soncini (48) arbeitet seit knapp zehn Jahren am Regionalsitz des Schweizer Verbandes der Raiffeisenbanken (SVRB) in Bellinzona. Nach seinem Abschluss an der Universität Freiburg in Wirtschafts- und Sozialwissenschaften sammelte er seine ersten Berufserfahrungen bei zwei Schweizer Grossbanken.

Dann stiess er zum SVRB. Hier prüft er direkt vom Verband gewährte Kredite, berät die Tessiner Raiffeisenbanken in Kreditfragen, stellt sich Rechtsfragen in Verbindung mit Kundengeschäften und bildet Bankmitarbeiterinnen und -mitarbeiter aus. Zudem ist er Experte bei der Eidgenössischen Diplomprüfung für Bankbeamte. «Als ich noch studierte», sagt er uns mit einem Lächeln, «war ich nach einigen Bankpraktika überzeugt, dass ich nie bei einer Bank landen würde.»

Heute ist Claudio Soncini von seiner Arbeit rundum begeistert: «Allein schon deshalb, weil mein Tagesablauf immer anders ist. Oft

stelle ich mir ein Programm zusammen, das ich dann aber wegen unvorhergesehener Ereignisse umstossen muss. Häufig arbeite ich auch ausser Haus, etwa um den verschiedenen Raiffeisenbanken einen Besuch abzustatten oder ihnen in Rechtsstreitigkeiten mit Rat und Tat zur Seite zu stehen. Die Arbeit macht mir viel Spass, weil Routine für mich ein Fremdwort ist. Nach meiner Anstellung bei zwei Grossbanken schätze ich zudem die menschliche Atmosphäre. Hier bist du nicht einfach nur eine Nummer, sondern als Angestellter wie auch als Kunde in ein Netz persönlicher Beziehungen eingebunden.»

Für Claudio Soncini kräht der Hahn um sieben Uhr. «Zu früh, aber ein Glas Saft und Obst bringen mich in Schwung. Es gibt allerdings Tage, da kann ich – wenn nötig – bereits um vier Uhr aufstehen.» An solchen Tagen hat Claudio Soncini bestimmt etwas Besonderes vor: «Sport ist ein fester Bestandteil meines Lebens. Im Winter mache ich Skiwanderungen, Abfahrten und Langlauf. Im Frühling unternehme ich Bergwanderungen, mache Ausflüge mit dem Mountainbike oder gehe tauchen.» Tauchen ist eine grosse Leidenschaft von Claudio Soncini. «Ich habe schon in vielen Meeren Tauchexkursionen unternom-

men, doch auch in den Tessiner Flüssen und Seen macht das Tauchen Spass.»

In seiner Freizeit erledigt der unverheiratete Claudio Soncini Hausarbeiten. «Ich bin kein perfekter Hausmann, aber irgendwie komme ich zurecht. Ich stehe gerne am Herd und schätze ein gutes Essen. Im Sommer lade ich regelmässig Freunde zu Grillfesten ein. Meine Spezialität sind Tortelloni mit Kürbisfüllung, die ich nach einem alten Rezept meiner Grossmutter selber zubereite.»

Träume? «Nein, keine besonderen. Ich bin glücklich und zufrieden mit dem, was ich habe. Wenn nichts dazwischenkommt, kann ich im Herbst vielleicht nochmals Ferien machen und gehe selbstverständlich tauchen. Ich warte einfach auf den richtigen Augenblick.»

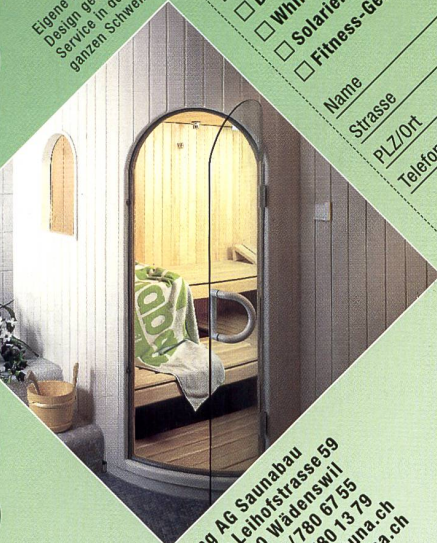
■ **LORENZA STORNI**

Claudio Soncini wurde am 18. März 1954 in Arbedo geboren, wo er heute auch lebt. Er ist unverheiratet und arbeitet seit 1993 am Regionalsitz des SVRB in Bellinzona. Er verfügt über einen Abschluss in Wirtschafts- und Sozialwissenschaften und ist Beratungsverantwortlicher der Kreditabteilung.

KÜNG-SAUNA

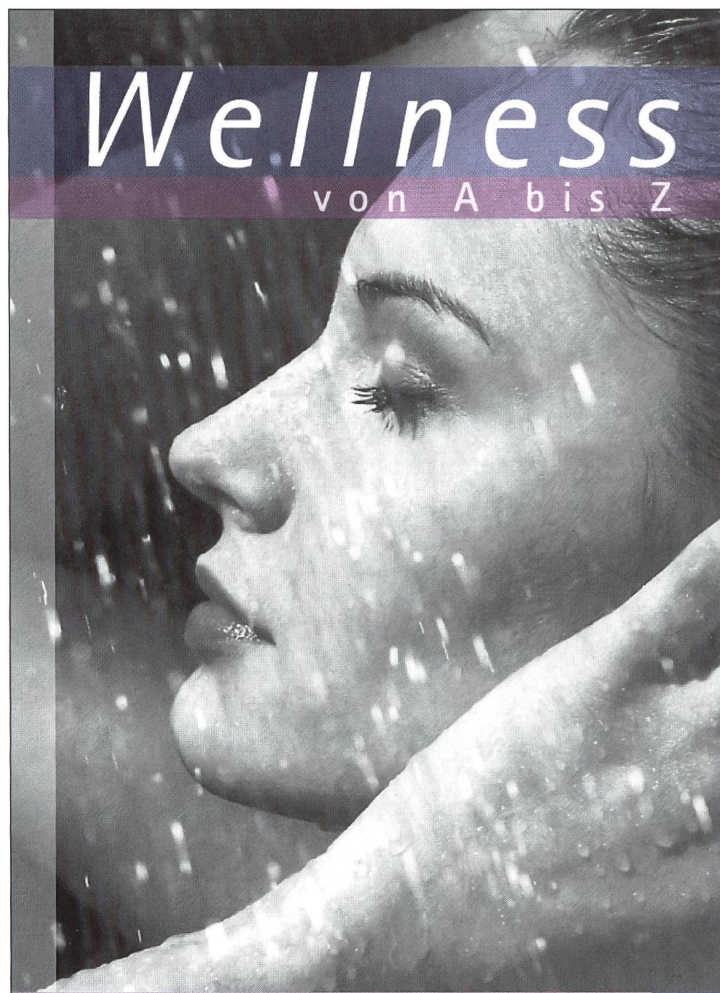
Eigene Fabrikation
Design geschützt
Service in der
ganzen Schweiz.

- Coupon
für Unterlagen
- ☐ Finnland-Sauna
 - ☐ Bio-Sauna/BIOSA
 - ☐ Block-Sauna
 - ☐ Selbstbad
 - ☐ Whirl-Pool
 - ☐ Solarien
 - ☐ Fitness-Geräte



Küng AG Saunabau
Obere Leihstrasse 59
CH-8820 Wädenswil
Telefon 01/780 6155
Telefax 01/780 13 79
info@kueng-sauna.ch
www.kueng-sauna.ch

Name _____
Strasse _____
PLZ/Ort _____
Telefon _____



Wellness von A bis Z



HERAG

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



Damit es wieder aufwärts geht



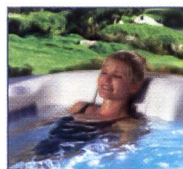
Preiswerte Lösungen
für jede Treppe.
Fachkundige Ausführung.

Senden Sie mir Ihre Gratisinformationen

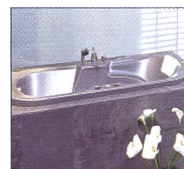
Name _____

Strasse _____

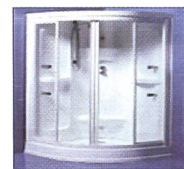
PLZ / Ort _____



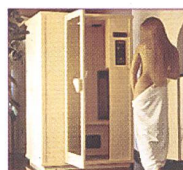
Whirlpools



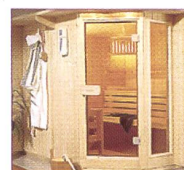
Whirlwannen



Dampf-/Duschkabinen



Infrarot-Wärmekabinen



Finnische Saunen



Solarien

THERMOfigura®

Brunegg • Lyssach • Hünenberg

Hauptsitz: Thermofigura Kirchstrasse 18 5505 Brunegg

Verlangen Sie Produktunterlagen:

- ☎ Telefon 062 896 04 65
- ☎ Fax 062 896 04 74
- ☎ E-Mail info@thermofigura.ch



www.thermofigura.ch



Die Preisträger des Raiffeisen-Jugendwettbewerbs 2002 mit dem Vorsitzenden der Geschäftsleitung der Raiffeisen-Gruppe, Pierin Vincenz.

Fotos: Patrick Lüthi

AN DER EXPO.02 IM RAMPENLICHT

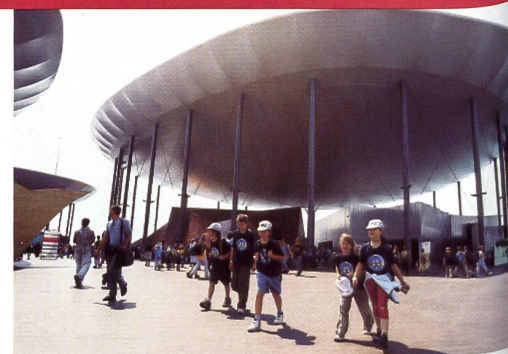
Für die feierliche **PREISÜBERGABE** des schweizweit und international bekannten **RAIFFEISEN-JUGENDWETTBEWERBS** gab es in diesem Jahr keinen passenderen Rahmen als die Expo.02. Rund 1000 Knaben und Mädchen genossen die Attraktionen in Neuenburg.

Die Besucher strömen an diesem sonnigen Morgen im Juni in Scharen zum Eingang der Arteplage in Neuenburg. Unter ihnen befinden sich da und dort Jugendliche, welche die T-Shirts mit dem witzigen Sujet des Raiffeisen-Jugendwettbewerbs tragen, dessen Motto dieses Jahr «Märchen – Mythen – Legenden» lautete. Unter den 38 821 Kindern und Jugendlichen, die sich am Wettbewerb beteiligt hatten, wurden rund

eintausend anhand ihrer Beiträge ausgewählt und an die Schlussfeier an die Expo.02 eingeladen.

EIN UNVERGESSLICHER TAG

Die jungen Talente, die mit ihren Eltern oder Klassenlehrern der Einladung der Raiffeisenbanken gefolgt sind, erleben einen ganz besonderen Tag. Hier die Simulation eines Orkans («Beaufort 12»), dort barfuss durchs



Die Jugendlichen sammeln begeistert neue Eindrücke und wollen alles sehen.



Versammlung vor den prämierten Zeichnungen, die neben der Grande Scène gezeigt werden.

Wasser («aia extrema»), ein paar Schritte weiter ein Ton- und Lichtspektakel mit präzisaufeinander abgestimmten Wasserströmen («Magie de l'énergie»). Die Jugendlichen, die mit wachen Sinnen durch die Ausstellungen schreiten, scheuen sich nicht, ihrer Lebensfreude durch Schreien, Singen, Pfeifen oder Lachen Ausdruck zu verleihen. Zudem besitzt jeder von ihnen einen Gutschein für den «Fun Park» mit eindrucklichen Attraktionen.

Die Stunde der Preisübergabe rückt näher. Bald werden sich vergnügte Heerscharen von Besuchern auf der Grande Scène einfinden, um den intensivsten Moment dieses unvergesslichen Tages zu erleben. Eine Guggenmusik mischt sich unters Volk und gibt den Ton für den «offiziellen Teil» an, der im Zeichen des Humors und der Fantasie steht. Darauf erscheinen die acht Maskottchen der Expo.02 und inszenieren in einer kurzen Show den Diebstahl und die Rückgabe der Träume des Publikums. Plötzlich fallen Figuren mit karikaturistischen Zügen auf Stelzen ein. Polizisten mit Trillerpfeifen und Gummiknüppeln, Krankenpfleger mit Thermometern oder

überdimensionalen Wattestäbchen sowie ein übelzugerichteter Fallschirmspringer mit zerfetzten Kleidern bahnen sich einen Weg durch die sichtlich beeindruckte Menge.

INDIVIDUELLE WÜNSCHE

Diese irreale Szenerie widerspiegelt perfekt das Motto des Wettbewerbs, bei dem es in diesem Jahr um Fantasiewelten ging. Nach der Begrüssung durch Rainer Müller, dem Marketingverantwortlichen der Expo.02, ruft Pierin Vincenz, der Vorsitzende der Geschäftsleitung der Raiffeisen-Gruppe, die Jugendlichen dazu auf, das Leben in vollen Zügen zu geniessen und sich Fantasien und Träume zu bewahren, die dem Leben eine ganz besondere Qualität geben: «Die Welt der Märchen zeichnet sich durch grenzenlose Fantasie und Kreativität aus, doch sie enthält immer auch ein Körnchen Wahrheit und Weisheit. Daraus können wir viel lernen. Überdies entstehen durch Fantasie und Träume jenseits der unvermeidlichen Einschränkungen, die uns der Alltag auferlegt, gelegentlich bestechende Lösungen für eine gerechtere Welt, die in Ein-

klang mit der ökologischen, sozialen und wirtschaftlichen Umwelt stehen.»

Die Gewinner jeder Kategorie werden nacheinander nach vorne gerufen, begleitet vom Applaus des Publikums. Pierin Vincenz fragt sie, was sie mit ihren Preisen in Höhe von 300 bis 1000 Franken anfangen werden. Die Wünsche reichen von einem riesigen Plüschhund über CD-Spieler und Rollerblades bis hin zu einer Vespa. Und die drei Ersten der Kategorie der 15- bis 18-Jährigen durften sich auf eine Reise nach Berlin freuen, wo sie Anfang Juli an der internationalen Schlussfeier teilnahmen. Hier gilt es übrigens zu erwähnen, dass die Gewinner aus der Schweiz besonders gut abgeschnitten haben: Sybille Marti aus Dieterswil BE belegte den ersten Rang (Goldmedaille) in der Kategorie 1984–87, Lea Beusch aus Seewis GR wurde Zweite (Silbermedaille) in der Kategorie 1992–93.

Lassen Sie sich ebenfalls von der Qualität und Kreativität der Werke beeindrucken, die auf www.raiffeisen.ch präsentiert werden! Im «Panorama» 7–8 finden Sie die prämierten Werke auch noch einmal. ■ **PHILIPPE THEVOZ**



Ein angenehmes Gefühl, barfuss durchs Wasser zu gehen...



Erinnerungsfoto mit der Klasse vor dem «Palais de l'équilibre.»



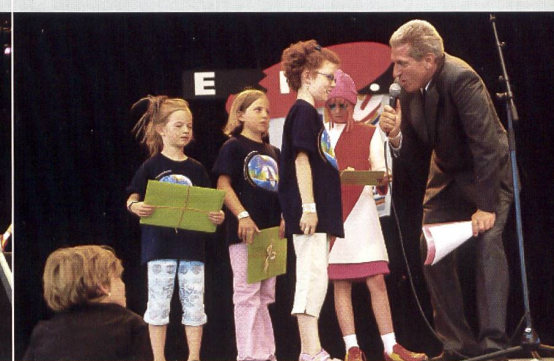
Die originellen Figuren beeindrucken das Publikum.



Eine Guggenmusik kündigt den Beginn der feierlichen Preisübergabe an.



Die Maskottchen der Expo.02 «befreien» die Träume des Publikums...



Marzia Coreggioli aus San Pietro TI (Dritte bei den 9- bis 10-Jährigen) möchte sich mit ihrem Gewinn einen kleinen Hund kaufen.

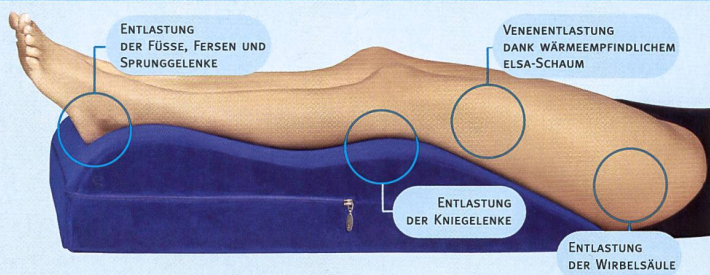
elsa

Swiss made



Neu: Das elsa-Venenkissen

Das Einzige, das wirklich funktioniert!



SCHLUSS MIT BEIN-SCHMERZEN!

Das elsa-Venenkissen hilft bei

- Krampfadern
- Venösen Beinschmerzen
- Wadenkrämpfe
- Angeschwollenen Beinen
- Schwangerschaftsbeschwerden
- Belasteten Beinen bei Steh- und Sitzberufen
- Kalten Füßen
- Rückenschmerzen

ERFOLG DANK DEM EINZIGARTIGEN WÄRME-EMPFINDLICHEN ELSA-SCHAUM!

Herkömmliche Schaumgummi-Venenkissen drücken von unten auf Ihre Venen. Von oben drückt das Gewicht Ihrer Beine. **Eine gute venöse Durchblutung ist also praktisch unmöglich.**

Der elsa-Schaum **nimmt die Wärme Ihrer Beine auf, passt sich geschmeidig an und ermöglicht somit eine optimale Durchblutung Ihrer Gefässe.** Beschwerden werden umgehend massiv gelindert oder verschwinden ganz. Ganz gleich ob Seiten- oder Rückenlage, das elsa-Venenkissen garantiert Ihnen einen erholsamen Schlaf. Ideal auch zum Fernsehen oder einfach zum Entspannen.

- Der elsa-Schaum ist garantiert waschbar.
- Alle Produkte sind 100 % in der Schweiz hergestellt.
- FCKW-frei, toxikologisch unbedenklich.
- 5 Jahre Garantie auf Schaum.

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

TELCOM SCHÜTZT SICHERT ERFASST

Alarmanlagen Zutrittskontrolle Videoüberwachung

Nutzen Sie unsere Kompetenz, Erfahrung und Qualität

www.telcom-ag.ch

TELCOM

Telcom AG Stansstad, Luzern, Willisau, Sarnen Tel. 041 618 08 08

Ihr Profi für Wintergärten + Metallbau



- Individuelle Wintergärten in Aluminium, Stahl oder Kunststoff
- Balkon- und Terrassenverglasungen
- Fenster und Türen in Aluminium, Profilstahl und Kunststoff
- Schiebe- und Faltsysteme in Aluminium
- Sonnenstoren und Dachbeschattungen

ZUBAG

Wintergärten - Metallbau AG

Hof 11 · 8737 Gommiswald
Tel. 055 280 44 48 · Fax 055 280 43 42

www.zubag.ch info@zubag.ch

Büro Tägerwil, Tel. 079 600 23 86

TULIKIVI DER UMWELT ZULIEBE

Feuern wie es Ihnen und der Umwelt gefällt.
Feuern für Ihr Wohlbefinden.

T Traumhaft
U Umweltschonend
L Lange Wärmespeicherung
I Immer am Puls des Feuers
K Kostengünstig
I Innovativ
V Viele Ausbaumöglichkeiten
I Immunisierende Wärme

TULIKIVI - KEINE HALBE SACHE
1-2 Std. Holz verbrennen
12-48 Std. gesunde Wärme

STRAHLUNGSWÄRME UND KOMFORT

Ein Ofen ist dazu da, Wärme zu spenden und Sie mit dieser Wärme zu wärmen. Ein Ofen muss nicht nur genügend Wärme erzeugen, sondern man sollte diese Wärme auch als behaglich empfinden. Die Strahlungswärme von TULIKIVI ist genauso «seidenweich» wie seine Oberfläche.

TULIKIVI - Strahlungswärme ist ein echter Genuss.



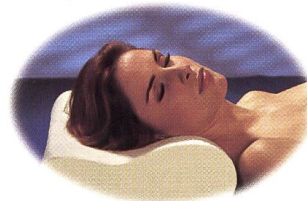
Es ist nie zu spät, die einzigartige Wärme von TULIKIVI zu genießen. Für weitere Auskünfte über Strahlungswärme wenden Sie sich an das autorisierte TULIKIVI-Fachgeschäft oder direkt an uns.

armaka ag

Duggingerstrasse 10 CH-4153 Reinach e-mail: info@armaka.ch
Tel. 061 715 99 11 Fax 061 715 99 19 http://www.armaka.ch

elsa

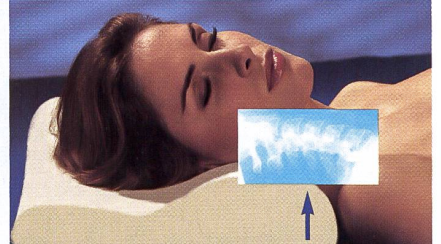
Swiss made



Verzichten Sie auf keinen Vorteil:
**Nur das Original
bietet Ihnen alles!**

DAS RÖNTGENBILD BEWEIST:

Die optimale
Stütze für Ihre
Wirbelsäule
bringt gesunden
Schlaf ohne
Verspannungen.



Stützt ohne zu drücken, auch bei Seitenlage!



HYGIENE PLUS:

Das Original elsa-
Nackenkissen kann
problemlos in Ihrer
Waschmaschine
mit 60 °C gereinigt
werden.

«Neben den therapeutischen Eigenschaften erfüllt das elsa-Nackenkissen auch hohe Hygiene-Anforderungen, da der Schaumstoffkern bei 60 °C waschbar ist.» Dr. med. Claudio Lorenzet, Facharzt FMH

**Eine Kopie erreicht nie die Qualität des Originals.
Deshalb: Vertrauen Sie nur dem
Original-elsa-Nackenkissen!**

- Stützt ohne Druckstellen
- Passt sich Ihrer Körperform perfekt an
- Atmungsaktiv
- Toxikologisch absolut unbedenklich (FCKW-frei!)
- bequem zu Hause waschbar
- Spitalerprobt
- 100% Schweizer Qualität

**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

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

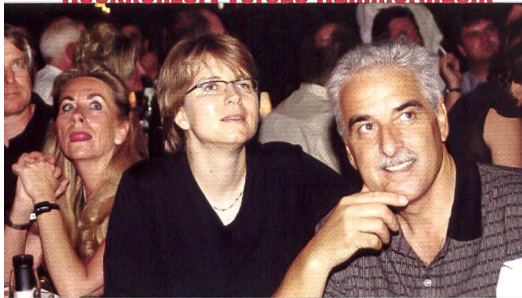
Einsenden an: **BAUTEC** CH-3292 Busswil

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

www.bautec.ch Bestellcode: 131L209

BAUTEC

Rockkonzert versus Kammermusik



Purer Nervenkitzel:
Die Cirque-du-Soleil-Artisten ziehen die Gäste in ihren Bann.

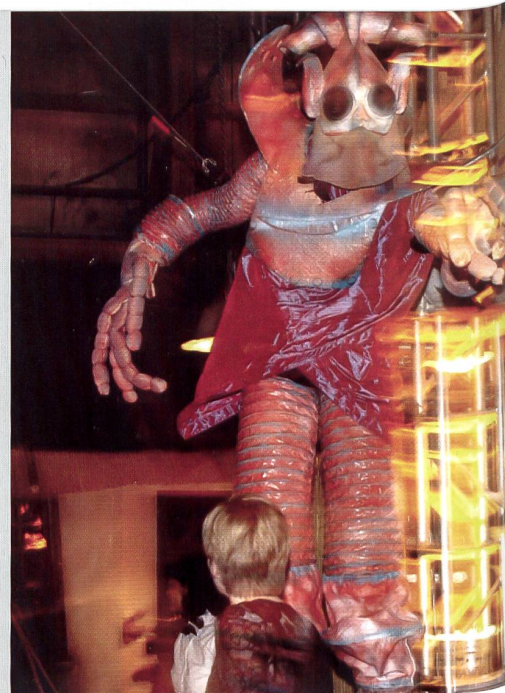
1200 Mitarbeitende (75 Prozent!) des Schweizer Verbandes der Raiffeisenbanken (SVRB), der basoft ag und der cosba private banking feierten im Juni ein grandioses Fest. Das alle zwei Jahre stattfindende Personalfest stand unter dem Motto «Hades – Elysium». Jene Mitarbeitenden, die sich für Hades entschie-

Traumfiguren
begrüssen zum
festlichen Diner.

den hatten, erlebten zum Auftakt ein fetziges Rockkonzert. Anhänger des Elysiums dagegen liessen sich von einem besinnlichen Kammerkonzert berieseln.

Zum festlichen Nachtessen trafen sich alle Gäste in einer alten – speziell für diesen Anlass dekorierten – Lagerhalle. Das Unterhaltungsprogramm bot allen Mitarbeitenden jeglichen Alters etwas: Live-Musik (unter anderem die speziell aus London eingeflogene Band «The Diva's»), waghalsige Vorführungen der Cirque-du-Soleil-Artisten, einen Esoterikbereich, Disco mit Bodypainting-, Piercing- und Tattoo-Angebot sowie diverse Bars. Über Langeweile konnte sich bestimmt niemand beklagen. Im Gegenteil: Die Nacht schien fast zu kurz zu sein.

(jw)



RB Oberbaselbiet feierte im Zirkus

Die 75-Jahr-Feier der RB Oberbaselbiet dürfte den rund 550 Gästen noch lange in bester Erinnerung bleiben. Nach der Generalversammlung im Zirkuszelt, an der der VR-Präsident Fritz Büss verabschiedet wurde, gab es gleichenorts ein gediegenes Festbankett sowie in der Manege eine Vorstellung. Der gelungene Abend brachte insgesamt sehr positive Reaktionen.

(eing.)

**Jubiläums-GV in einer
speziellen Ambiance.**



Foto: zVg.

Halbe Million ec-/Maestro-Karten verkauft



Foto: zVg.

VR-Präsident Bruno Manser (l.) gratuliert
Susanne Müller im Beisein des stellvertre-
tenden Bankleiters Roland Werschnik.

werden. Als kleine Geste erhielt Susanne Müller, Kundin bei der Raiffeisenbank in Mörschwil, 500 Franken auf ihr Konto gut geschrieben.

Die ec/Maestro-Karte ist das ideale Zahlungsmittel für kleine und mittlere Beträge im In- und Ausland. In der Schweiz können über 3,5 Millionen Karteninhaber an rund 69 000 Kassen bezahlen und an rund 5000 Geldautomaten Bargeld abheben. Im Ausland ist die Karte bei über 5 Millionen mit dem Maestro-Zeichen versehenen Unternehmen und an 700 000 ec-Bancomaten einsetzbar.

(psi)

Anfang Juni war es soweit: Die 500 000. Bestellung für eine ec/Maestro-Karte ging bei Raiffeisen ein. Der Vormarsch des praktischen Zahlungsmittels ist schon erstaunlich: Innert vier Jahren konnte der Kartenbestand verdoppelt

Schüler gewinnt Raiffeisen-Roller

Christian Schmidheiny hat zum ersten Mal etwas gewonnen und dann noch richtig: einen Yamaha-Roller, den er aber erst Ende Dezember bei Erreichen des 16. Lebensjahres fahren darf. Die Traktorenprüfung hat der Sekundarschüler aus dem sanktgallischen Berneck schon. Der Gewinn war der Hauptpreis eines in der Berufsagenda ausgeschriebenen Wettbewerbs der RB Berneck-Au.

(jsz)



Foto: jsz

Christian Schmidheiny zusammen mit dem
RB-Leiter Reto Zellweger und der Marketing-
leiterin Natascha Haberthür.

Schaufenster mit Sogwirkung

Eine ungewöhnliche wie augenfällige Aktion startete die RB Naters aus Anlass der Feier ihres 5000. Mitglieds. Die Genossenschafterinnen und Genossenschafter Nr. 4999, 5000 und 5001 präsentieren sich auf Riesenposter und antworten zu Themen wie «Was bringt mich zum Lachen?» oder «Was ich schon immer sagen wollte». Die Aktion zeigt Wirkung: Passanten und Kunden bleiben an den Schaufenstern stehen und erkennen auf einmal Menschen aus dem eigenen Dorf und fangen zu diskutieren an.

Die im Zentrum Kelchbach untergebrachte Bank möchte diese Aktion mit anderen Themen (beispielsweise mit Fotos der ältesten Mitglieder) weiterführen. Vorerst ist aber im November ein Anlass mit einem Kunden geplant, der als

erster Schweizer die Gipfel der höchsten Berge der sieben Kontinente erklommen hat. Fotos von den Expeditionen werden in den Schaufenstern mitsamt Zitaten zu sehen sein. (psi)



Jubiläumsmitglieder auf Plakaten: Eine Idee, die bald Nachahmer findet?

Foto: zVg.

Raiffeisenbank Härkingen in neuem Kleid



Erstrahlt in neuem Glanz: Die Geschäftsstelle Härkingen der Raiffeisenbank Zentralgäu.

Foto: ma.

Bekenntnis zur Dorfbank verschaffte Raiffeisen nun Nachachtung, indem die Geschäftsstelle Härkingen an der Hauptgasse 13 renoviert wurde.

Während des sechswöchigen Umbaus (!) war die Bank aus Sicherheitsgründen geschlossen, für die Kunden wurde ein Taxidienst nach Egerkingen organisiert. Im Zentrum der Neugestaltung stand der Schalterraum. Er erscheint nun mit wesentlich freundlicheren, hellen Farben. Neu gestaltet wurden auch der Eingangsbereich und die Parkplätze. Die EDV-Anlagen und die elektrischen Installationen wurden modernisiert. Das überarbeitete Sicherheitskonzept der von Jeanette Bader und ihrer Stellvertreterin Sabrina Schreier geleiteten Geschäftsstelle befindet sich auf dem neusten Stand der Technik. (ma.)

RB Silenen-Amsteg-Bristen...

...hat die Grenze von 1000 Mitgliedern überschritten. VR-Präsident Peter Jauch (l.) überreichte Lydia Jauch (999. Mitglied, 2. v. l.), Edith Lussmann (1000., 3. v. l.) und Agnes Jauch (1001., 3. v. r.) einen Gutschein für zwei Übernachtungen im «Ambassador» in Bellwald. Mit auf dem Bild Bankleiter Philipp Loretz und dessen Stellvertreter Claudio Baldelli (r.). (zVg.)



Foto: zVg.

Ziel der Erziehung ist das Lernen

Eltern sein ist nicht schwer. Das Schwere ist das Schöne, das Verhältnis zwischen Frau und Mann, nicht zwischen Eltern und Kind. Eltern sein ist nur dann schwierig, wenn Mutter und Vater glauben, sie müssten die Kinder erziehen. Das vordergründige Ziel der Erziehung ist nicht die Sozialisation, sondern das Lernen. Das Kind will aber nicht lernen, es will spielen. Kindsein ist das Göttliche und das Göttliche ist Spiel. Durch den Zwang zum Lernen wird das Kind schwierig und das Elternsein schwer. Nur in der Familie wird dem Kind das richtige Verhältnis zu jeder Weise des Menschseins bewahrt. Der Mensch lernt vom 15. bis 30. Lebensjahr, dann ist er bereit für die volle Verantwortung, die er spätestens mit 60 abgibt, damit es nicht zur Altenherrschaft kommt. Lebenslangliches Lernen wäre lebenslangliche Pubertät. Ich kann nicht glauben, dass die Dummheit auf die Dauer über die Einsicht siegt. **Andreas Kreuzer-Müller, Oberwald**

CD-3 hat es nie gegeben

Ein bisschen mehr Sorgfalt beim «Abschreiben» des Swissair-Artikels hätte sich der Autor schon geben können. Im «Panorama» 7-8/02, Seite 34, hat es eine total irreführende Bildlegende zu den Flugzeugtypen. CD-3- und CD-4-Flugzeuge hat es nie gegeben. Die heissen richtig Douglas DC-3 und Douglas DC-4. Bei den Flugzeugen, die auf dem Heckrad stehen, handelt es sich um den Typ Douglas DC-3. Auf dem Bild befindet sich kein Flugzeug des Typs Douglas DC-4. Dies war nämlich der erste Douglas-Typ mit 4 Doppelstern-Motoren. Bei den übrigen Flugzeugen mit dem Schweizer Kreuz auf dem Seitenleitwerk und auf dem Bugrad stehend handelt es sich um den Typ Convair CV-240 «Convair Liner». **Hans Peter Urech, Villmergen**

Anmerkung der Redaktion: Der aufmerksame Leser hat natürlich recht. Wir entschuldigen uns für den Lapsus.

Yin und Yang irreführend

Ich war bis jetzt der Meinung, die Raiffeisenbank stehe auf dem christlichen Fundament. Nun verbreiten Sie im «Panorama» 7-8/02 diese irreführende Lehre über Yin und Yang aus der chinesischen Medizin. Ich bin sehr enttäuscht. Wir Christen sollen mit unserem Schöpfer in Harmonie leben, nicht mit dem Kosmos. Weiter macht mir der Kampf um das Bankgeheimnis Mühe. Ein Geheimnis verbirgt immer etwas, meist Unrechtes?! **Sylvia Jascke, Rossrüti**

WELCHES IST IHR ANLAGEZIEL?

Wer sein Anlageziel eindeutig definiert hat, kann auch in **BAISSE-PHASEN** beruhigt sein. Raiffeisen bietet **FÜNF ANLAGEZIELE** an. Eines davon eignet sich bestimmt auch für Sie.

Wer kennt das nicht: Kaum zeigen die Börsentrends abwärts, verfallen viele Anleger in Hektik, verlieren den Kopf, tätigen Verleiderverkäufe oder geraten gar in Panik. Zwar ist niemand vor fallenden Kursen gefeit, doch helfen einige einfache Grundsätze, einen kühlen Kopf zu bewahren.

Das «eiserne Gesetz» der Kapitalmärkte besagt: Je höher die angestrebte Rendite, umso grössere Wertschwankungen müssen in Kauf genommen werden. Umgekehrt darf langfristig eine höhere Rendite erwartet werden, wenn der Anleger bereit ist, vorübergehende Kursschwankungen zu akzeptieren. Je höher die angestrebte Rendite (und damit das Risiko, das man einzugehen bereit ist), umso langfristiger sollte man planen. Benötigt jemand sein Vermögen voraussichtlich bereits in kurzer Zeit wieder, sollten er oder sie auf Nummer sicher gehen und sich dafür mit einem bescheidenen Ertrag begnügen.

Die wichtigste Entscheidung als Anleger liegt demzufolge darin, welche Mischung aus

Rendite und Risiko (definiert als Möglichkeit vorübergehender Kursverluste) sich für den Einzelnen am besten eignet. Unter diesem Aspekt sollte ein realistisches Anlageziel, auch Strategie genannt, gewählt werden. Raiffeisen bietet fünf verschiedene Anlageziele an, die sich auf einfache Weise entweder mit den Raiffeisen-Anlagezielfonds (Global Invest) oder mit den Raiffeisen- und Vontobel-Fondsbausteinen umsetzen lassen.

Konservative Anleger, die das Risiko auf ein Minimum begrenzen wollen, wählen das Anlageziel «**Sicherheit**». Die Anlagen erfolgen ausschliesslich in festverzinslichen Papieren. Weil auch Obligationen und Obligationenfonds im Wert schwanken können, sollte der Zeithorizont nicht unter drei Jahren liegen.

Auch das Anlageziel «**Einkommen**» weist relativ geringe Wertschwankungen auf. Der Aktienanteil von rund 20 Prozent verspricht langfristig einen Zusatzertrag in Form von Kapitalgewinnen. In diesem Fall sollte der Anlagehorizont mindestens vier Jahre betragen.

Wer sein Vermögen mindestens sechs Jahre anlegen will, kann guten Gewissens auch etwas höhere Risiken in Kauf nehmen, die ein Aktienanteil von rund 40 Prozent mit sich bringt. Die kurzfristig grösseren möglichen Wertschwankungen dieser ausgewogenen Strategie setzen eine mittlere Risikobereitschaft voraus.

Sind Sie sich der damit verbundenen Risiken bewusst, können Sie auch grössere Wertschwankungen in Kauf nehmen, und beträgt Ihr Zeithorizont acht Jahre oder mehr, eignet sich die «**Wachstums**»-Strategie für Sie. Dafür winkt Ihnen durch einen Aktienanteil von rund 70 Prozent auch eine ansehnliche Rendite.

Wollen Sie die Wachstumschancen auf in- und ausländischen Aktienmärkten konsequent nutzen, verlieren Sie auch in vorübergehenden Baissephasen (wie der aktuellen) nicht die Nerven, und können Sie Ihr Vermögen mindestens zehn Jahre lang unangetastet lassen, werden Sie mit einer reinen Aktienstrategie die höchste Rendite erzielen.

Sofern sich Ihre persönliche Lebenssituation nicht grundsätzlich ändert, sollten Sie einer einmal gewählten Strategie treu bleiben. Vor allem sollten Sie Ihr Anlageziel nicht aufgrund einer veränderten Börsensituation wechseln. Denn eines ist sicher: Der nächste Aufschwung kommt bestimmt!

■ **STEFAN MEHLISCH**

LEITER PRODUKTMANAGEMENT ANLEGEN

Der Kommentar: **Stefan Mehlisch, Leiter Produktmanagement Anlegen beim SVRB**



Stefan Mehlisch:
«Starker Anstieg, tiefer Fall.»

Lagen bei der letzten Zwischenbilanz noch alle vier Teilnehmer im Plus, so müssen sie sich jetzt ausnahmslos mit Verlusten abfinden. Dabei hat sich gleichzeitig die Rangfolge in ihr Spiegelbild verwandelt. Josef Stutz hatte vor vier Monaten die höchste Rendite und liegt jetzt mit einer Einbusse von 21,8 Prozent am Schluss. Zum Verhängnis wurde ihm insbesondere die hohe Gewichtung der Technologiefonds, die unter dem Zusammenbruch der darin enthaltenen

Titel litten. Dennoch hat er den Anteil an Technologiefonds mutig weiter aufgestockt, um für wieder anziehende Kurse günstig positioniert zu sein. Ob diese Rechnung aufgeht, wird sich nach der nächsten Etappe zeigen.

Rosette Jost, die ihr Portefeuille unverändert liess, fiel vom 2. auf den 3. Rang zurück. Sie bekam ebenfalls den Einbruch der Aktienmärkte insgesamt und der auch bei ihr stark gewichteten Technologie- und Biotechnologiefonds zu spüren. Die Position im US-Dollar-Obligationenfonds konnte trotz Anstiegs den Sturz kaum bremsen, büsste doch der Greenback (US-Dollar) seinerseits überproportional an Wert ein.

Heinz Troxler tauschte den Rang mit Rosette Jost und liegt nun leicht vor ihr. Er hatte ausschliesslich auf die Aktienmärkte gesetzt, die allesamt kräftig nachgegeben haben. Zumindest hatte er keinen extremen Ausreisser zu beklagen.

Alice Burger, die sich per 1. März noch auf dem vierten Platz befand, konnte sich jetzt mit einer Minusperformance von «nur» rund 9 Prozent klar an die Spitze setzen. Zwar hatte auch sie einen grossen Aktienanteil, doch hielten sich bei ihr die Verluste des Fernost-Aktienfonds in Grenzen, und der konservative Global Invest 25 gab dank seines hohen Obligationenanteils nur wenig nach. Glücklicherweise hatte dieser in ihrem Depot den grössten Anteil.

Als bisheriges Fazit darf gelten: Anlagen, die in guten Börsenphasen besonders renditestark sind, leiden in widrigen Zeiten auch am stärksten. Zudem führen Unsicherheiten an den Börsen regelmässig zu Verlusten ausländischer Währungen gegenüber dem Schweizer Franken. Am besten wäre man daher mit einheimischen Obligationenfonds gefahren. Deren Rendite mag absolut gesehen «mager» anmuten, doch wären dem Anleger damit Verluste erspart geblieben.

Rosette Jost-Moser, 46

Alchenstorf, Hausfrau und Mutter, Verwaltungsbeamtin, verheiratet, zwei Kinder: Yvonne (17), Remo (15); Hobbys: lesen, Kreuzworträtsel lösen



Stand: 30.06.02

Rang 3

Depotwert	Liquidität		Vermögen			Performance seit Start		
CHF 83 086	CHF 1424		CHF 84 510			-15,49%		
Fonds	Val.-Nr.	Kauf	Anzahl	Kaufkurs	Währung	aktuell	Wert CHF	+/- in %
Raiffeisen Global Invest 100 B	423774	01.11.01 ¹⁾	300	86.35	CHF	79.69	23 907	-7.71
Raiffeisen EuroAc B	161 804	01.11.01	108	125.18	EUR	113.17	17 991	-9.53
Vontobel Global Trend Information & New Tech. A2	1003765	01.11.01	137	50.44	EUR	29.31	5 911	-41.85
Credit-Suisse Global Biotech	1080379	01.03.02	115	66.31	USD	46.96	7 993	-38.32
Raiffeisen US Dollar Obli B	1127530	01.11.01	164	112.12	USD	112.41	27 284	-9.08

1) Teilkauf per 01.03.02

Josef Stutz-Platz, 61

Zufikon, Dipl. Bau-Ing. ETH, z. Zt. als Geschäftsführer im Transportgeschäft tätig, verheiratet, zwei Töchter: Carola (17), Constanze (19); Hobbys: lesen, Schach spielen



Stand: 30.06.02

Rang 4

Depotwert	Liquidität		Vermögen			Performance seit Start		
CHF 78 118	CHF 86		CHF 78 204			-21.80%		
Fonds	Val.-Nr.	Kauf	Anzahl	Kaufkurs	Währung	aktuell	Wert CHF	+/- in %
Vontobel Swiss Stars Equity	470537	01.11.01 ²⁾	54	176.90	CHF	166.08	8 968	-6.12
Raiffeisen Futura Swiss Stock	1198098	01.11.01	200	75.75	CHF	75.43	15 086	-0.42
Vontobel Global Trend Information & New Tech. A2	1003765	01.11.01	400	50.44	EUR	29.31	17 258	-41.85
UBS (Lux) Equity Fund European Technology	1137573	01.11.01 ¹⁾	760	59.29	EUR	32.90	36 806	-18.33

1) Teilkauf per 01.03.02 und 01.07.02

2) Teilverkauf per 01.07.02 und 01.07.02

Alice Burger-Schweizer, 39

Schwarzenbach SG, Steuerkommissarin Kt. AR, geschieden, ein Kind: Alessia (8); Hobbys: lesen, jassen, skifahren, wandern, rollerbladen



Stand: 30.06.02

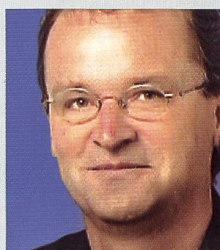
Rang 1

Depotwert	Liquidität		Vermögen			Performance seit Start		
CHF 85 201	CHF 5 872		CHF 91 074			-8.93%		
Fonds	Val.-Nr.	Kauf	Anzahl	Kaufkurs	Währung	aktuell	Wert CHF	+/- in %
Raiffeisen Global Invest 25 B	527514	01.11.01	330	119.63	CHF	117.18	38 669	-2.05
Vontobel European Equity A2	607580	01.11.01 ¹⁾	25	290.67	EUR	247.10	9 093	-14.93
Vontobel Global Trend Life & Health	1003761	01.11.01	83	82.27	EUR	62.68	7 658	-23.76
Raiffeisen Global Invest 45 B	527518	01.07.02	100	101.29	CHF	121.82	12 182	-0.00
Vontobel Far East Equivt A2	634794	01.03.02	100	108.94	USD	118.91	17 599	-4.93

1) Teilverkauf per 01.03.02

Heinz Troxler, 43

Ettiswil, Reallehrer, verheiratet, zwei Kinder: Sabrina (16), Angela (14); Hobbys: Familie, Zeitung lesen, wandern, Fernsight



Stand: 30.06.02

Rang 2

Depotwert	Liquidität		Vermögen			Performance seit Start		
CHF 84 583	CHF 424		CHF 85 006			-14.99%		
Fonds	Val.-Nr.	Kauf	Anzahl	Kaufkurs	Währung	aktuell	Wert CHF	+/- in %
Raiffeisen Global Invest 100 B	423774	01.03.02 ²⁾	150	93.75	CHF	79.69	11 954	-15.00
Vontobel Swiss Equities	279570	01.03.02	40	360.61	CHF	331.50	13 260	-8.07
CS Index Match Euro Stoxx 50	890385	01.11.01	140	96.14	EUR	83.14	17 133	-13.46
Vontobel Global Trend Life & Health	1003761	01.11.01 ¹⁾	270	105.04	EUR	62.68	24 912	-12.17
CS Equity Fund USA	349533	01.11.01	20	643.00	USD	585.27	17 324	-17.46

1) Teilkauf per 01.07.02

2) Teilverkauf per 01.07.02

Fonds von A bis Z

Obligationenfonds
Anlagefonds, die in fest oder variabel verzinsliche Wertpapiere investieren, welche meist die beste Qualität aufweisen. Der Anlagehorizont für einen Obligationenfonds sollte wegen möglicher Kursschwankungen in der Regel drei bis fünf Jahre betragen.

Offener Anlagefonds
Anlagefonds, der laufend neue Anteile an Anleger herausgibt und ausgegebene von diesen zurücknimmt. Im Gegensatz dazu können geschlossene Fonds nach der Erstemission nur noch an der Börse gehandelt werden.

Performance
Relative Wertveränderung eines Fondsanteils, meistens über ein Jahr gemessen. Sie setzt sich zusammen aus Kursgewinnen bzw. -verlusten und ausgeschütteten oder reinvestierten Erträgen. Aussagekräftig sind nur Performancevergleiche über drei, fünf oder mehr Jahre.

Referenzwährung
Währung, in welcher der Anleger denkt und rechnet und die meisten seiner Ausgaben tätigt. Er sollte auch die Performance seines Fonds in seiner Referenzwährung berechnen. Zu unterscheiden von der Rechnungswährung des Fonds, die nicht notwendigerweise identisch sein muss.

Risiko
Kursschwankungen einer Anlage um einen Mittelwert, auch als «Volatilität» bezeichnet. Je höher der erwartete Ertrag, umso grösser das Risiko, das dafür in Kauf genommen werden muss. Für ein höheres Risiko darf der Anleger i.d.R. auch einen höheren Ertrag erwarten.

SICAV
Société d'Investissement à Capital Variable. Anlagefonds in Form einer juristischen Person. Die Anteilscheininhaber sind Aktionäre und haben Mitspracherechte. Besonderheit des luxemburgischen Rechts. In der Schweiz geniessen SICAV steuerliche Vorteile in den Kantonen BE, GR, SG und ZH.

VITRINEN

- Verkauf und Vermietung • Sofort lieferbar
- Individuelle Anfertigung

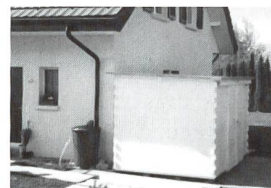
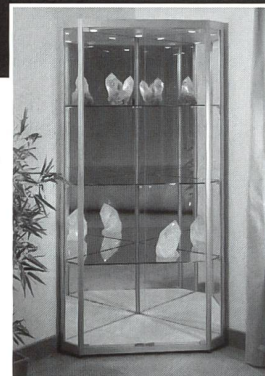
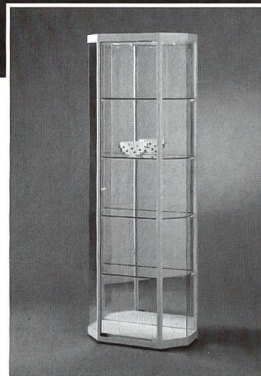
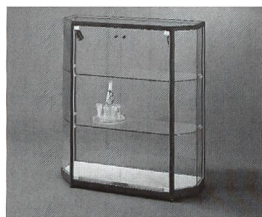
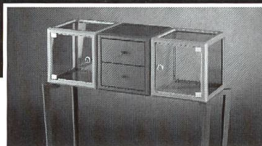
+++ neuer Katalog +++

b+m Vitrinen



www.vitrinen.ch

Wolfgang Meixner
Hauptstrasse 38
5212 Hausen b. Brugg
Telefon 056 441 50 41
Telefax 056 442 16 67



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

Kuster Bauten schützen und schmücken

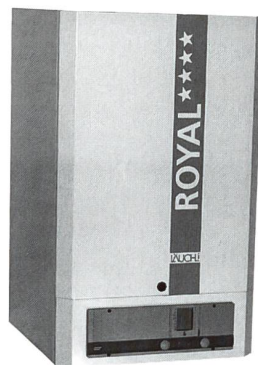


Kleinbauten
Gartenmöbel
Nutzbauten

Gewinnen Sie Platz!



**Die Öl-Heizung
an der Wand**



CREATIV-ROYAL

Nur 0,3 m² Platz

96 bis 105 % Nutzungsgrad



Die Marken-Heizkessel
OEL • GAS • HOLZ • SOLAR

Tel. 056 491 10 56 www.laeuchliag.ch



velopa

Absperrsysteme

Vom bewährten Parkplatzfreihalter über vollautomatische Barrieren in verschiedenen Ausführungen bis hin zu vielseitig einsetzbaren Gussabsperrposten für Fussgängerzonen. Alle Produkte von Velopa bieten hohe Qualität, einfache Installation und robuste Konstruktion. Mehr Informationen:

www.velopa.ch

Innovative Lösungen für Überdachungen, Parkier- und Absperrsysteme

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

HILFE FÜR BERGGEMEINDEN

Die Touristen kennen meist nur die Sonnenseite der **BERGTÄLER**. Kaum jemandem ist bewusst, dass viele Berggemeinden am **HUNGERTUCH** nagen. Ihnen hilft die Schweizer Patenschaft für Berggemeinden.

Für die rund 900 Einwohner von Olivone im Kanton Tessin ist das kostbare Gut «Wasser» nicht selbstverständlich. Während längerer Trockenperioden ist die Wasserversorgung nicht in alle Haushaltungen gewährleistet. Die alten Wasserleitungen sind schadhaft, verfügen über eine ungenügende Transportkapazität und verursachen grosse Wasserverluste. Abhilfe schaffen kann nur eine Sanierung der Wasserversorgung. Dies kostet die bereits hoch verschuldete Gemeinde jedoch rund 1,5 Millionen Franken. Deshalb gelangte sie im letzten Jahr an die Schweizer Patenschaft für Berggemeinden. Nach eingehender Prüfung des Gesuches hat diese ihre Gönner dazu aufgerufen, das Wasserversorgungsprojekt finanziell zu unterstützen.

Das erklärte Ziel der Schweizer Patenschaft für Berggemeinden ist es, die Solidarität der «Unterländer» mit der Bergbevölkerung zu fördern. Das Gefälle zwischen wohlhabenden und wirtschaftlich benachteiligten Regionen der Schweiz soll abgebaut werden. Die Patenschaft hilft durch projektbezogene Unterstützung an finanzschwache Berggemeinden mit, die Bergregionen bewohnbar, bewirtschaftet und gepflegt zu erhalten. Damit stoppt sie auch die Abwanderung der Jungen in die Täler.

TIPP

Lernen Sie die Besonderheiten einiger Berggebiete (Lötschental, Valle di Blenio, Val Müstair und Napfgebiet) kennen! Die Schweizer Patenschaft für Berggemeinden wird – mit Unterstützung der Raiffeisen-Gruppe – an der OLMA 2002 (10. bis 20. Oktober) mit einer Sonderchau (Halle 3.0) vertreten sein.



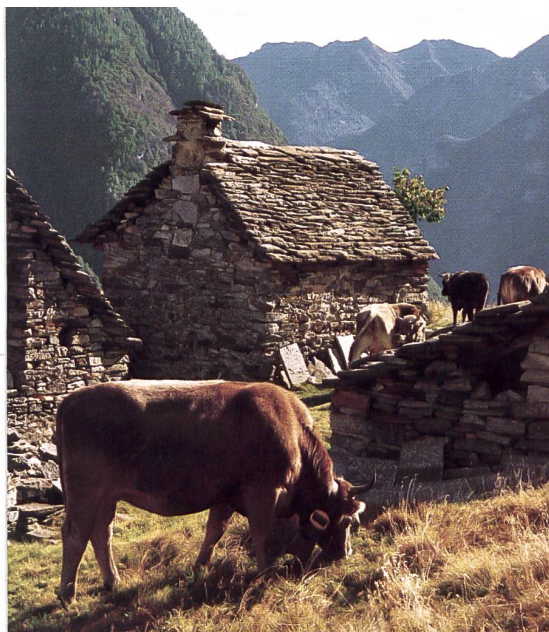
Fotos: Werner Blumer

«Konkret erhalten wir Gesuche für die Verbesserung der Wasserversorgung, Bauten von Kindergärten und Schulen, Alpsanierungen, Lawinen- und Bachverbauungen etc.», erklärt Barbla Krämer, Geschäftsleiterin der Patenschaft für Berggemeinden. Viele Berggemeinden können solche Vorhaben – trotz Subventionen von Bund und Kanton – nicht aus eigener Kraft finanzieren. Oft bleiben noch Restbeträge zu decken, welche deren finanziellen Möglichkeiten weit übersteigen. So übernimmt die Schweizer Patenschaft die Restfinanzierung ganz oder teilweise.

ALLES BEGANN IM JAHR 1940

Ihren Ursprung hat die Schweizer Patenschaft für Berggemeinden vor über 60 Jahren. Damals starteten der in Zürich praktizierende Arzt Paul Cattani und seine Frau Olga eine Sammelaktion bei Unterlandgemeinden und Privatpersonen, um dem armen Tessiner Dorf Corticiasca zu einer lebenswichtigen Wasserfassung zu verhelfen. Darauf gründeten sie noch im selben Jahr mit drei weiteren Initianten den Verein «Schweizer Patenschaft für Berggemeinden».

Stand anfänglich die Arbeitsbeschaffung im Mittelpunkt der Hilfeleistungen, so kon-



INFO

Mit der projektbezogenen Hilfe in Form eines einmaligen Beitrages, einer vollen oder einer Teil-Patenschaft oder mit einer Spende können sich Interessierte für finanzschwache Berggemeinden engagieren.

Schweizer Patenschaft für Berggemeinden
Asylstrasse 74
8030 Zürich
Telefon 01 382 30 80
www.patenschaftberggemeinden.ch
Postkonto 80-16445-0

zentrierten sich die Bestrebungen in den 50er-Jahren vor allem darauf, die Wohnqualität in entlegenen Bergdörfern zu verbessern. Ein Jahrzehnt später dominierten Alpsanierungen das Tätigkeitsfeld. Heute gibt es kaum mehr eine Aufgabe eines Bergdorfes, mit der sich die Schweizer Patenschaft nicht beschäftigt. Barbla Krämer: «Seit dem Bestehen hat die Patenschaft über 313 Millionen Franken aufgebracht. Jedes Jahr unterstützen wir gegen 350 Projekte.» Davon profitiert haben auch die Einwohner von Olivone. Sie verfügen nun auch bei längeren Trockenperioden über genügend Trinkwasser. ■ JEANNETTE WILD



Wäschetrocknen mit dem Secomat: ob Wettersturz oder bröckelnde Bausubstanz, Krüger lässt Sie nicht im Regen stehen.

Lassen Sie Ihre Wäsche im Keller Ihres Hauses so natürlich trocknen wie in Sonne und Wind: Luft streicht durch die aufgehängte Wäsche und nimmt aus dem Gewebe Feuchtigkeit auf. Der Secomat kondensiert und sammelt diese, bläst die getrocknete Luft in den Raum zurück und schliesst so den Kreislauf. Selbst empfindliche Kleidungsstücke fühlen sich weich und glatt an, riechen angenehm frisch und bleiben länger wie neu. Der Secomat kostet um bis zu 50% weniger Energie als andere Trocknungsmethoden, da er keine Wärme verbraucht. Er schaltet ab, wenn die ideale Luftfeuchtigkeit erreicht ist; so verhindert er teure Feuchteschäden wie Schimmel, Rost und Modergeruch. Wie wir mit der Wäscheleine Sunline und weiteren Extras das Wäschetrocknen erleichtern, erfahren Sie bei Krüger.

KRÜGER

Krüger + Co. AG, 9113 Degersheim SG

Telefon 071 372 82 82, Fax 071 372 82 52

> Frauenfeld TG > Wangen SZ > Zizers GR

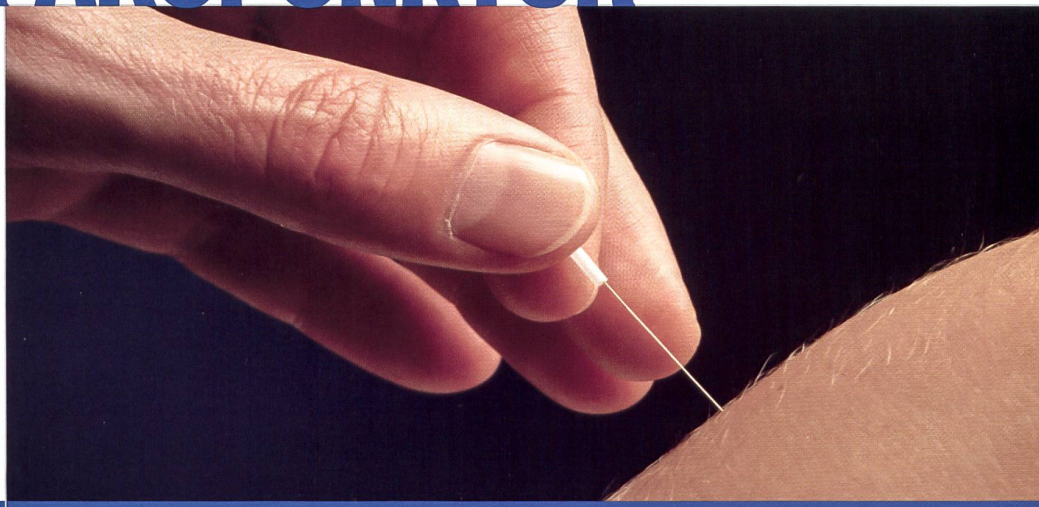
> Samedan GR > Dielsdorf ZH > Weggis LU

> Grellingen BL > Münsingen BE > Forel VD

> Gordola TI

Mitglied des VRWT, Verband für Raumluft-Wäschetrockner

NICHT NUR AKUPUNKTUR



INFO

TCM im Internet:
www.tcm.ch
www.ftcm.ch
www.saga-tcm.ch

Die **TRADITIONELLE CHINESISCHE MEDIZIN** beinhaltet nicht nur Akupunktur. Zentral in der fernöstlichen Heilkunst sind ebenfalls die Kräutertherapie, Moxibustion und Massagetechniken.

Die Traditionelle Chinesische Medizin (TCM) unterscheidet sich stark von der westlichen Schulmedizin (siehe «Panorama» 7–8/2002). Teils andere Schwergewichte legen deshalb die Ärzte schon bei der Untersuchung der Patienten, erst recht anders sind die Behandlungsmethoden.

VIER UNTERSUCHUNGEN

Nimmt ein chinesischer Arzt einen Menschen unter die Lupe, unternimmt er vier Untersuchungen. Durch Beobachten, Hören und Riechen, Befragen und Betasten gelangt er zur Diagnose, einem bestimmten Disharmoniemuster. Das spezielle Augenmerk des Arztes gilt der allgemeinen Konstitution, der Gesichtsfarbe, der Zunge und den Ausscheidungen.

Hören und Riechen gilt insbesondere dem Atem, dem Husten und den Gerüchen. Beim Frageteil interessieren vor allem das Kälte- und Hitzeempfinden, Transpiration, Schmerzen, Urin und Stuhl, Durst und Appetit sowie das Schlafverhalten. Dem Betasten kommt im Allgemeinen die grösste Bedeutung zu: Die Chinesen besitzen eine umfassende Theorie zum Fühlen des Pulses, dessen Art die jeweilige Disharmonie verrät.

LEITBAHNEN UND DIE AKUPUNKTUR

Von den chinesischen Behandlungsmethoden hat zuerst nur die Akupunktur den Weg in den Westen gefunden. Nadelstiche in die Haut haben sich im Ursprungsland über Jahrhunderte bei Schmerzzuständen, Rücken- und Rheumabeschwerden, Migräne sowie bei vielen chronischen Krankheiten wie Asthma und Verdauungsstörungen als sehr wirksam erwiesen.

Akupunktur zielt auf das für die chinesische Medizin zentrale Leitbahnsystem im Körper. An dessen Oberfläche nehmen Ärzte an 200 bis 250 Reizpunkten Einfluss auf die Leitbahnen. An welchen Hautöffnungen die feinen Nadeln einzusteichen sind, hängt von den gestörten Organen und von den Stellen auf den Leitbahnen ab, die das Fliessen aller körperlichen Substanzen behindern und damit auch die Lebensenergie Qi blockieren. Die Akupressur als weichere Form können Patienten auch selber ausführen.

KRÄUTERTHERAPIE ZENTRAL

Die Moxibustion, eine verwandte Technik, besteht ebenfalls darin, diese Reizpunkte mit brennenden Substanzen (meist Beifuss) anzuregen. Gemessen an den behandelten Patienten liegt das Schwergewicht der chinesischen Medizin in ihrem Heimatland auf der Kräutertherapie, die rund 2800 Substanzen kennt. Die An-Mo- und Tui-Na-Massage ma-

nipuliert die Gelenke sowie die Wirbelsäule auf sanfte Weise. Die Therapeuten setzen ihre heilenden Hände vorab bei Problemen des Bewegungsapparates ein.

Schröpfen spielt in der chinesischen Medizin ebenfalls eine grosse Rolle. Dabei werden erwärmte Glaskugeln mit der Öffnung nach unten auf die Haut gesetzt. Das sich so bildende Vakuum regt die Durchblutung an und bekämpft Entzündungen. Im weiteren Sinn zur TCM zählen auch Qi Gong, eine Atem- und Bewegungsmeditation, die das Qi stärkt, sowie Tai Ji, auch bekannt als Schattenboxen.

■ JÜRG SALVISBERG

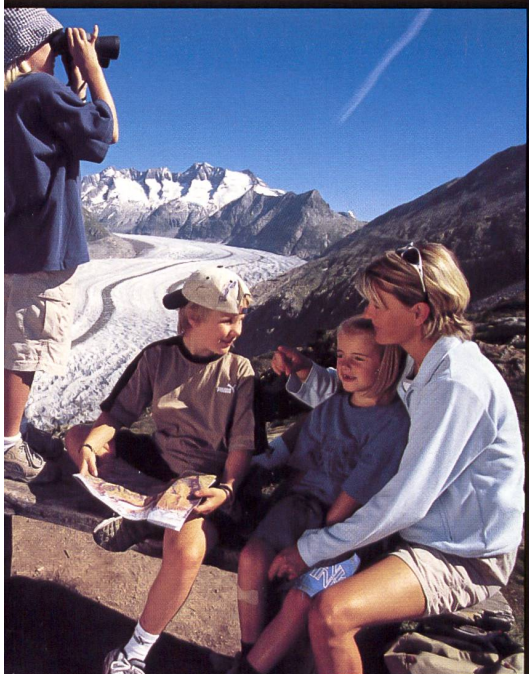
Problem Krankenkasse

Krankenkassen legen den Patienten Stolpersteine auf den Weg zur TCM-Behandlung. Die obligatorische Grundversicherung übernimmt solche Therapien nur, wenn sie ein Arzt mit FMH-Ausweis für Akupunktur-TCM vornimmt. Dies führt zur widersinnigen Situation, dass gewisse Krankenkassen nicht für Behandlungen durch besser ausgebildete chinesische Ärzte zahlen, selbst wenn in der Praxis ein FMH-Schulmediziner die Aufsichtsfunktion hat. TCM-Medikamente sind kassenpflichtig, wenn sie auf der so genannten Spezialitätenliste stehen. Viele Therapien sind teilweise über die freiwillige Zusatzversicherung gedeckt.



Herbstferien im sonnigen Wallis

Das herrliche Goms erwartet Sie mit traumhaften Wanderwegen, einem familienfreundlichen Freizeit-Angebot, Gemütlichkeit und viel Sonnenschein. Schönste Walliser Natur, eine sonnige Lage mit einer fantastischen Aussicht zeichnen das Aparthotel Ambassador**** aus. Hier finden Sie traditionelle Walliser Gastfreundschaft, heimelige Apartments und ein Restaurant mit Pizzeria, wo Sie kulinarisch verwöhnt werden. Sie werden sich rundum wohl fühlen!



Attraktive Freizeit-Angebote exklusiv für Gäste des Aparthotels Ambassador:

Gratis 1 Green Fee auf der Golfanlage in Obergesteln. «Golf Source du Rhône» zählt mit seinen 6040 m zu den längsten und durch die abwechslungsreichen Landschaftsbilder auch zu den schönsten Golfplätzen der Schweiz.

25% Ermässigung für eine Fahrt ins Aletschgebiet von Mörel nach Riederalp mit den Riederalpbahnen. Wandern Sie entlang des imposanten Aletschgletschers. Seit Dezember 2001 gehört er zum UNESCO-Weltnaturerbe.

20% Ermässigung auf die Angebote der Sport- und Freizeitanlagen Bellwald: Fun-Park, Minigolf, Tennis, Mountain-Bike-Miete, Ponytrekking, Volleyball, Tischtennis und vieles mehr.

Herbst-Angebot für Raiffeisen-Mitglieder

Hotelzimmer

Nur Fr. 75.– pro Tag/Person inkl. Frühstück
Nur Fr. 94.– pro Tag/Person inkl. Halbpension

Angebot gültig bis zum 19. Oktober 2002, inkl. MwSt, Kurtaxe, Zimmerservice, Tiefgarage, freie Benützung von Hallenbad und Whirlpool. Kinder im Zimmer der Eltern: unter 6 Jahren werden nur Mahlzeiten verrechnet, 6–12 J. 50% Ermässigung, 13–16 J. 20% Ermässigung. Einzelzimmerzuschlag: Fr. 18.– / Kinderbett Fr. 7.– pro Tag

Ferienwohnungen für bis zu 6 Personen

Zum Beispiel **nur Fr. 518.–** pro Woche für ein Studio für 2 Personen oder **nur Fr. 602.– bis 854.–** für eine Suite (verschiedene Grössen) für 4 Personen. Wir unterbreiten Ihnen gerne ein individuelles Angebot.

Angebot gültig bis zum 19. Oktober 2002. Inkl. Endreinigung, 1 Wäschesatz pro Person, MwSt, 1 Platz in Tiefgarage, freie Benützung von Hallenbad und Whirlpool. Zuzüglich: Kurtaxe pro Tag Fr. 2.– pro Erwachsener, Fr. 1.– pro Kind von 6 bis 12 J.

Buchung und Informationen:

Bitte geben Sie bei der Buchung an, bei welcher Raiffeisenbank Sie Mitglied sind.

Aparthotel Ambassador

CH-3997 Bellwald
Telefon 027 970 11 11
Fax 027 970 11 00
www.goms.ch/ambassador
E-Mail: ambassador@goms.ch

ABENTEUER À GOGO!

Der Anfang Juli durchgeführte
SWISSPOWER GIGATHLON
ist Geschichte. Für die knapp
70 Mitmachenden von Raiffeisen
wird er unvergesslich bleiben.
Und manche hoffen auf eine
NEUAUFLAGE.

Mitmachen ist alles. Der olympische Gedanke des Dabeiseins galt für einen Grossteil der beinahe 8000 Teilnehmerinnen und Teilnehmer, die sich vom 8. bis 14. Juli bei der 1477 km langen sportlichen Rundreise rund um die Schweiz aktiv beteiligten. Sie bewältigten die sieben Etappen mit einer Länge von 174 bis 237 km im Alleingang oder im Team. Die Raiffeisenbanken und der -Verband stellten zwei Teams – eine Leistungs- und eine Plauschequipe – aus je 35 Mitmachenden sowie den Einzelkämpfer Beat Ritter, Geschäftsstellenleiter in Oensingen.

REGES INTERESSE AM ABSCHNEIDEN

Das Fazit am Ende: «Der Gigathlon war für uns alle ein unvergessliches Abenteuer. Falls es einen Gigathlon 2003 gibt, wir sind dabei!» So liest es sich im Tagebuch von Barbara Bau-

mann, welche die 139 km lange Etappe Davos – Amriswil in horrendem Tempo und in einer ausgezeichneten Zeit (4:09:36, 28. Platz) abspult hatte. Barbara Baumann wurde wie all die anderen Gigathleten im Laufe der Woche vom «Giga»-Virus richtiggehend angesteckt: «Seit dem Start in Yverdon haben wir den Swisspower Gigathlon verfolgt, im Internet, am Fernsehen und in den Zeitungen», schreibt sie weiter. Am Verbandssitz von Raiffeisen in St. Gallen hatte man eigens für die Gigathlon-Woche eine Sonderseite auf dem Internet eingerichtet, auf welcher die rund 5000 Raiffeisen-Angestellten täglich das Neueste in Text und Bild erfuhren.

Die «Panorama»-Redaktion nahm einen Augenschein vor Ort in Davos und war erst einmal erschlagen von der Grösse des Anlasses. Allein der Begleittross mit all seinen Fahrzeugen (PWs, Wohnmobile, Kleintransporter etc.) bildete einen 6,5 km langen Autotross, der sich dann und wann im Stau formierte. Am Davosersee, wo der Biker an den Schwimmer und dieser an den Rennvelofahrer übergab, ging es wie in einem Ameisenhaufen zu und her. Es war schier unmöglich, die Übersicht zu bewahren. Insbesondere die Absicht, die Raiffeisen-Gigathleten ausfindig zu machen, ging ganz schön an die Substanz und ans Nervenkostüm.

Esgelang dann doch, sich zumindest an die Fersen des Schwimmers Roland Buschor zu heften und die Übergabe des Chips durch den Mountainbiker Thomas Koller zu verfolgen und im Bild festzuhalten. Die folgende Übergabe an den Radrennfahrer ging dann aber – trotz Sprints entlang dem Davosersee – in die Hosen. Der Schwimmer war im 14 Grad kalten Davosersee schlicht zu schnell und der Rennfahrer schon weg. Glück hatte der Reporter später dann doch noch: Auf dem Rheindamm bei Haag fuhr ihm die Rennfahrerin des ersten Raiffeisen-Teams, Barbara Baumann, winkend ins Bild. Dem Tüchtigen winkt das Glück.

GLAUBE HALF

Und wie beschreibt der im Vorfeld wie alle Single-Gigathleten als verrückt erklärte Beat



Momentaufnahmen vom fünften Tag:
 Barbara Baumann, Roland Buschor und
 die beiden Expeditionsleiter Ursula und
 Peter Roth (von oben) im Einsatz.

Ritter den Swisspower Gigathlon in der Rückblende? «Es war eine extreme Freude, diesen Anlass mit vielen Menschen mit guten Gedanken zu bestreiten. Ich habe es als ein Miteinander und nicht Gegeneinander empfunden.» Der auch in der «Neuen Zürcher Zeitung» porträtierte streng gläubige Einzelkämpfer («Der Glaube hat mir geholfen und der Umstand, dass ich mir nicht selber mit schlechten Gedanken im Weg stand») legte nach dem gigantischen Anlass nur eine Woche Trainingspause ein, ehe er sich wieder für den nächsten Ultraanlass (Inferno-Triathlon von Thun auf das Schilthorn) vorbereitete.

Das Wort «Spinner», das im Vorfeld ab und an zu vernehmen war, bekam Beat Ritter nach dem Anlass nicht mehr zu hören. Im Gegenteil: Alle Reaktionen waren durchwegs positiv. Und er hat gestaunt, wie viele ihm nicht bekannte Menschen den Gigathlon am TV, auf dem Internet oder in den Medien verfolgt haben. Was eine erneute Teilnahme anbelangt, hält er es mit den meisten: «Ich wäre bei einer Neuauflage sofort wieder dabei.»

■ PIUS SCHÄRLI



Es ist vollbracht: Beat Ritter beim triumphalen Einzug in Biel.

Schutz

www.freysicherheit.ch
info@freysicherheit.ch

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

Alarmanlagen
Videoüberwachung
Brandalarm
Zutrittskontrolle
Zeiterfassung

FREY + CIE
SICHERHEITSTECHNIK



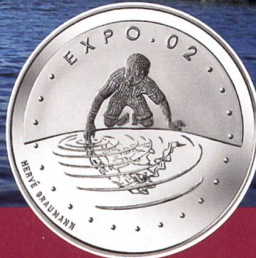
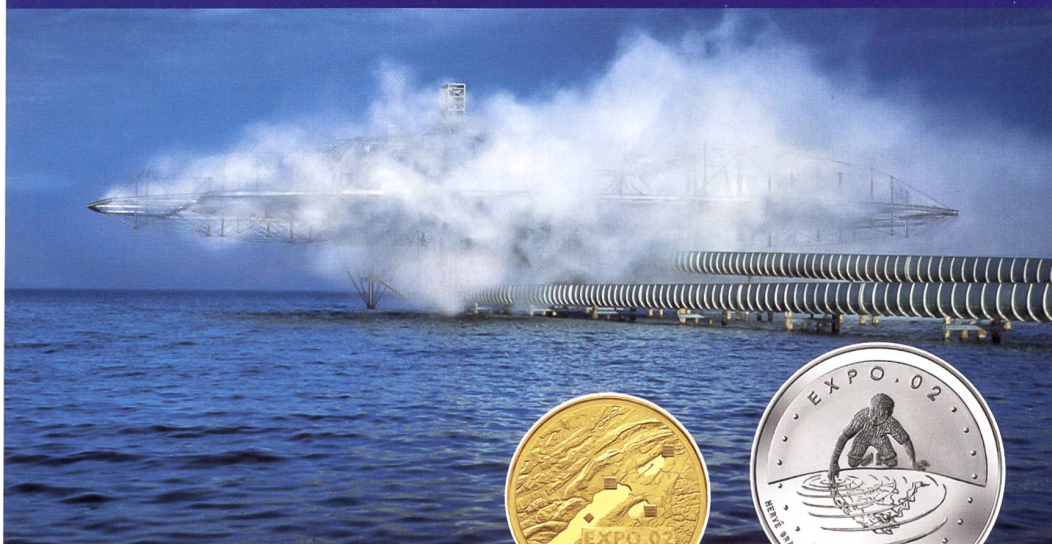
LUZERN ZUG BUOCHS INTERLAKEN MURI/BE



Wohnkultur anfordern!

Keller Treppenbau AG
3322 Schönbühl, Tel. 031 858 10 10
5600 Lenzburg, Tel. 062 891 28 15
8953 Dietikon, Tel. 01 741 50 52

«Das Beste nach der Expo.02?
Ihr persönliches Souvenir!»



Die offiziellen Gedenkmünzen

	Legierung	Gewicht	Durchmesser	Nennwert
Goldmünze	0,900	11,29 g	25 mm	50 Franken
Silbermünze	0,835	20,0 g	33 mm	20 Franken

Gönnen Sie sich ein bleibendes, persönliches Andenken an die Expo.02:
Die offiziellen Gedenkmünzen von **swissmint**, die auch dann noch Freude machen, wenn die Tore der Expo.02 schliessen. Zögern Sie nicht, die nächste Expo ist vielleicht in 30 Jahren!



Die Eidgenössische Münzstätte

BESTELLUNG

Expo.02 Landesausstellung

Anzahl	Preis / Stück
Silbermünze	
☐ Normalprägung	Fr. 20.- MWST-frei
☐ Spiegelglanzprägung im Etui	Fr. 50.- inkl. MWST
Goldmünze	
☐ Spiegelglanzprägung im Etui	Fr. 250.- MWST-frei

Porto- und Versandkosten werden separat berechnet.

Name:

Vorname:

Strasse:

PLZ / Ort:

Datum:

Unterschrift:

Bestell-Coupon ausfüllen und senden an:
swissmint, Bernastr. 28, CH-3003 Bern, www.swissmint.ch
(Die Münzen sind auch direkt an der Expo.02 oder bei Ihrem Münzhändler erhältlich.)

Panorama



DIE ERSTE EIGENE «BUDE»

Fotos: Ikea

Kein Ärger mehr mit Eltern und nervigen Geschwistern:

*Eine **EIGENE WOHNUNG** ist der Traum vieler **JUNGER MENSCHEN**.*

Diese bringt neben der grossen Freiheit aber auch Kosten und Arbeit.

Der erste Job, eine Ausbildungsstelle in der Stadt, das Studium in einem anderen Kanton oder einfach nur der Drang nach Unabhängigkeit und Selbstständigkeit: Früher oder später machen sich die jungen Menschen Gedanken über den Umzug vom Elternhaus in die eigenen vier Wände.

PREIS DIKTIERT DIE GRÖSSE

Doch die neue Freiheit ist nicht immer einfach zu finden, vor allem nicht in städtischen Gebieten, wo günstige Wohnungen rar sind. Wer weder im Inserateteil der Tageszeitung noch im Internet Glück hat, sollte selber aktiv werden und bei grossen Immobilienfirmen direkt anfragen, Wohnungsangebote an den Anschlagbrettern im Einkaufszentrum oder an der Uni studieren oder selber Zettel aushängen. Für oder gegen eine Wohnung sprechen die Lage, Ausstattung, Verkehrsverbindungen, Einkaufsmöglichkeiten sowie das Umfeld – und vor allem natürlich der Preis, welcher sehr oft auch die Grösse der ersten eigenen Wohnung diktiert.

Denn auch für eine «Studentenbude» gilt die goldene Mietzins-Regel, die besagt, dass der Mietzins, inklusive Nebenkosten (für Wasser, Elektrizität, Hauswartung usw.) und Park-

platz einen Drittel des Nettoeinkommens nicht übersteigen soll. Um sich einen Mietzins von 900 Franken leisten zu können, muss der monatliche Nettolohn also mindestens 2700 Franken betragen. Viele Vermieter verlangen ausserdem eine Kautions in der Höhe von einer bis drei Monatsmieten, welche zum Voraus bezahlt werden muss. Das Geld bekommt man beim Auszug zwar wieder zurück, bis dahin ruht es aber unantastbar auf einem Sperrkonto.

KOSTEN SENKEN IN DER WG

Eine Möglichkeit, um die Mietkosten tiefer zu halten und erst noch in einer grösseren Wohnung oder sogar in einem Haus zu leben, sind Wohngemeinschaften. «Ganz allein leben wollte ich nach dem Auszug zu Hause nicht, weshalb ich mit zwei Freundinnen zusammengezogen bin», erzählt die 22-jährige Janina aus Zürich. Die drei Studentinnen teilen sich nicht nur Miete und Haushaltsarbeit, sondern auch die täglichen Freuden und Sorgen.

Bei der so genannten «WG» gibt es zwei Vertragsarten: Eine Person ist Hauptmieter und vermietet an die anderen Mitbewohner unter oder alle Mieter unterschreiben und haften somit auch gemeinsam. Bei der zwei-

ten Variante muss sichergestellt werden, dass man auch dann ausziehen kann, wenn die anderen Mitbewohner nicht kündigen.

Doch egal ob WG, Studentenwohnheim oder eigene Wohnung: Mit dem Auszug aus dem Elternhaus ist die Habe junger Menschen nicht mehr automatisch mitversichert. Es empfiehlt sich also, eine Hausrats- und Haftpflichtversicherung abzuschliessen. Damit der Versicherungsexperte die Höhe der Versicherungssumme ausrechnen kann, benötigt er eine Inventarliste, die sämtlichen Hausrat wie Möbel, Kleider, Bücher, CDs, Computer, Fernseher usw. samt Wertangaben enthält.

ABSCHIED VOM HOTEL «MAMA»

Der Schritt aus dem Elternhaus in die erste eigene Bude bedeutet auch den Abschied von vielen Annehmlichkeiten: Künftig muss der Kühlschrank selber gefüllt, die Wäsche selber gewaschen und der Teppich eigenhändig gesaugt werden. «Nach einer Weile ist das jedoch alles kein Problem mehr», meint Janina. Und dafür braucht sie sich nun nicht mehr zu rechtfertigen, wenn sie spät nach Hause kommt, spontanen Besuch empfängt oder stundenlang mit dem Freund telefoniert.

■ ANGELIKA NIDO

Wir haben was gegen solche Typen...



Sicherheits-Fenster

Maximale Einbruchhemmung durch Aufbohrschutz

FENSTER UND TÜREN

dörig

St. Gallen-Mörschwil • Zürich • Oftringen • S. Antonino • Bussigny

info@doerigfenster.com
www.doerigfenster.com

☎ 0848 848 777

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

Unterhalts- kosten?

Die Fassadensysteme der Eternit AG
sind technisch und
bauphysikalisch perfekt
- dank durchdachtem Schichtenaufbau
und funktionsgerechtem
Materialeinsatz.

Mit Fassadenplatten «Eternit»
bekleidete Fassaden sind Garant
für komfortable Nutzung über Jahrzehnte,
ohne periodisch immer wiederkehrende,
belastende Unterhaltskosten.

kaum!

Eternit AG, 8867 Niederurnen
Telefon 055 617 11 11
Fax 055 617 12 71

Eternit SA, 1530 Payerne
Téléphone 026 662 91 11
Fax 026 662 92 02



Ja, ich bin interessiert und möchte mehr wissen:

- ☐ Über die Technik
- ☐ Über die Kosten

Name, Vorname

Strasse

PLZ, Ort

www.eternit.ch

Eternit

Mehr Fassade für Ihr Geld

PANO 9/02



Die hübschen, weiss-rosa Quittenblüten entfalten sich im Mai.

Typisch für Quitten ist der filzige Überzug, der mit einem Tuch abgerieben wird.

QUITTEN LASSEN BITTEN



Quittenbäume sind anspruchslos und robust; somit eignen sie sich speziell auch für den Hausgarten.

Der **«APFEL DER APHRODITE»** verdient Gastrecht im Garten: Quittenbäumchen oder -büsche sind kleinwüchsig, pflegeleicht und robust. Das **HEILKRÄFTIGE KERNOBST** bereichert die gesunde Küche.

Quitten in Varianten

Quitten sind Delikatessen, die sich längst nicht nur als Gelee und Plätzchen geniessen lassen. Lucas Rosenblatt und Freddy Christandl präsentieren mehr als 60 Rezepte in ihrem «Quitten-Kochbuch»: Salate und Vorspeisen, Suppen und Eintöpfe, Hauptgerichte vegetarisch, mit Fisch oder Fleisch, Desserts und Gebäck. Dazu Rezepte für Eingemachtes wie Kompott, Marmeladen, Chutneys, Sirup und Likör. Im Einführungsteil erfährt man Aussergewöhnliches über den «Apfel der Aphrodite».

«Quitten», Lucas Rosenblatt, Freddy Christandl, Fona-Verlag, CHF 28.–. Erhältlich im Buchhandel oder direkt bei: Casalingo Versand, Brättligau 2, 5600 Lenzburg, Tel. 062 892 44 77, Fax 062 892 44 34, E-Mail: casalingo@fona.ch

Ursprünglich stammt das Rosengewächs aus Kleinasien. Der seltsame Name «Quitte», botanisch *Cydonia*, bezieht sich allerdings auf die kretische Stadt Kydonia (heute Chania). Als «Apfel der Aphrodite» genoss sie bei den alten Griechen hohe Gunst, denn die Herbstfrucht galt als potenzfördernd. Der griechische Arzt Hippokrates (460 bis 377 v. Chr.), Begründer der klassischen Medizin, empfahl die schleimhaltigen Quittensamen gegen spröde Lippen, rissige Haut und Entzündungen, bei Fieber und Durchfall.

In der heutigen Volksheilkunde findet Quittenmus bei Rachen- und Bronchialerkrankungen, Magen- und Darmkatarrh sowie bei erhöhtem Cholesterinspiegel Verwendung. Äusserlich als Umschlag auf schmerzende Gelenke gelegt, lindert Quittenmus Gicht. Einmal abgesehen von ihren heilkräftigen Eigenschaften haben Quitten mit ihrem erfrischend säuerlichen Aroma auch kulinarisch viel zu bieten. Starköche haben die altehrwürdige Frucht neu entdeckt und lancieren damit ihr Comeback. Doch für Produzenten ist der Quittenanbau wenig rentabel. Ein Grund mehr, das attraktive Gehölz im Hausgarten zu kultivieren.

EIN TRAUM VON EINEM BAUM

Der Quittenbaum ist anspruchslos: Er gedeiht auf jedem Boden, und sei er noch so karg und trocken. Allzu kalkhaltig sollte er allerdings nicht sein und Staunässe behagt ihm nicht. Es gibt Quittenbäumchen, die kaum höher als

zwei Meter werden, und zwar nicht nur als kleine Hochstämmchen, sondern auch als Strauch mit sattgrünem Laub. Die hübschen, weissrosa Blüten entfalten sich im späten Frühling und machen so manchem Ziergehölz Konkurrenz. Die späte Blüte hat den Vorteil, dass sie von Maifrösten verschont bleibt. Geerntet werden die goldgelb leuchtenden, mit einem filzigen Flaum überzogenen Quitten im Oktober und November. Zum Nachreifen bringt man sie für vier bis sechs Wochen in einen kühlen Raum, wo sie ihr typisches, intensives Aroma verströmen.

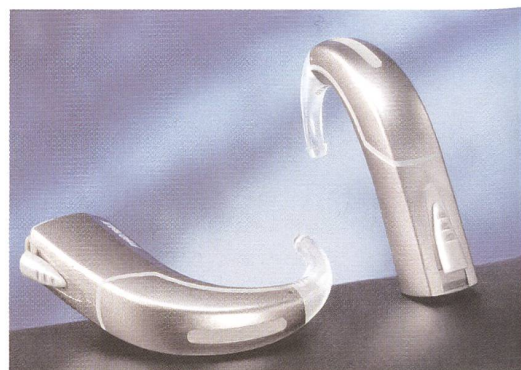
Das Pflanzloch sollte etwa doppelt so breit und tief ausgehoben werden wie der Umfang des Wurzelballens misst. Den Untergrund mindestens spatentief gut lockern. Damit die Wurzeln nachträglich nicht beschädigt werden, zuerst einen Stützpfehl einschlagen. Er sollte etwa fünf Zentimeter dick sein und einen Meter länger als der Baum.

Das Quittenbäumchen muss – wie alle Obstbäume und Sträucher – gleich tief eingepflanzt werden, wie es in der Baumschule gewachsen ist. Guten Humus ins Pflanzloch schaufeln und von Zeit zu Zeit mit dem Absatz festtreten, damit die Wurzeln einen guten Bodenkontakt erhalten. Am Schluss eine kreisförmige Vertiefung in der Erde um den Baum anbringen, die das Giesswasser auffangen kann. Tüchtig einschwemmen und bei Trockenheit weiterhin giessen, bis das Gehölz angewachsen ist. Geschnitten wird der Quittenbaum oder -strauch höchstens alle fünf Jahre.

■ EDITH BECKMANN

Fotos: Holger Beckmann

Ferdy Küblers neue Lebensqualität dank Phonak-Hörgeräten



Eigentlich hatte es Ferdy Kübler, die Schweizer Radsportlegende, schon seit längerer Zeit geahnt. Erinnern mag er sich etwa an Situationen auf dem Golfplatz. Wenn seine Frau Christina ihm zurief, wo sein Ball gelandet war, dann verstand er sie nicht mehr auf Anhieb. *«Die Erklärung, dass dies mit dem Gegenwind zu tun hatte, nahm sie mir auf die Dauer nicht ab»*, erinnert sich der «Ferdy national» lächelnd.

«Wenn man selber nicht mehr so gut hört, realisiert man dies lange nicht», erklärt Ferdy Kübler. Die Zeichen seien aber eigentlich offensichtlich gewesen. Im Freundeskreis habe er nicht mehr alles verstanden, nicht mehr mitreden können und

sich darum manchmal isoliert gefühlt. Oder mit seiner Frau habe er immer öfters Diskussionen um die Lautstärke des Fernsehers gehabt.

Seit einigen Monaten trägt Ferdy Kübler nun die neuen digitalen Claro-Hörgeräte des Schweizer Herstellers Phonak – und er würde sie nicht mehr hergeben: *«Ich fühle mich fit und gesund wie ein 50- oder 60-Jähriger und geniesse das Leben in vollen Zügen. Ich bin wieder bei den Leuten und auch meine Frau ist begeistert»*, erzählt der 82-jährige Ferdy Kübler.

Frauen und Männern in derselben Situation rät Ferdy Kübler, sich möglichst schnell zu einem Hörtest anzumelden. Die meisten Hörgeräteakustiker bieten diesen kostenlos an. Man sollte keinen Tag die Lebensqualität missen, die einem ein modernes Hörgerät bietet, ist Ferdy Kübler überzeugt und setzt sich bereits neue Ziele: Diesen Sommer will er beim Golf seine Frau einholen, die ein ausgezeichnetes Handicap von 19 hat – und er wird sie auch bei Gegenwind verstehen.



Gerne senden wir Ihnen eine Liste von Hörgeräteakustikern.

PHONAK
hearing systems

Phonak Schweiz AG, Techcenter Schwarz, 8608 Bubikon
Tel. 055 253 80 00, info@phonak.ch, www.phonak.ch

Der Museumsdirektor, Bruno Glusstein, am Computer, von dem aus die BesucherInnen elektronisch Postkarten in alle Welt verschicken können!



Foto: Susann Bosshard-Kälin

KEIN BUCH MIT SIEBEN SIEGELN...

Als Hommage an den genialen Erfinder und Visionär Johannes Gensfleisch zum Gutenberg wurde vor zwei Jahren im Zentrum der Stadt Freiburg das Gutenberg Museum eröffnet. Gutenbergs Erfindung im Jahre 1440 bedeutete eine Revolution für die europäische Kultur – sie ermöglichte die Ausbreitung von Büchern und damit von Wissen und Bildung. Ohne Gutenberg keine Reformation, keine Weltveränderung und wohl auch nicht unsere Neuzeit mit globaler Information und Kommunikation!

EINE 100-JÄHRIGE ODYSSEE

Das Gutenberg Museum bestand in bescheidener Form schon seit 1900. Anlässlich der

...dafür mit zehn spannenden Kapiteln ist das **MUSEUM der GRAFISCHEN INDUSTRIE** in Freiburg. Es zeigt die Geschichte der Druckerei – von Gutenberg zur digitalen Produktion und zum World Wide Web.

Gewerbeausstellung in Bern wurde es seinerzeit durch enthusiastische Berufsleute gegründet. In der Folge fand es nach mehreren Wechslen seinen Standort im Kornhaus Bern. Die Kündigung des Vertrags erfolgte 1985. Mangels geeigneter Räume mussten alle Ausstellungsobjekte und die vielen Fachbücher zwischengelagert werden. Das Museum verschwand fürs Publikum von der Bildfläche. 1989 wurde man auf das ehemalige Kornhaus der Stadt Freiburg aufmerksam. Es war nur noch eine Ruine! Zum symbolischen Preis von einem Franken konnten die Museums-Initianten das Haus von der Stadt – samt einem Planungskredit von 500 000 Franken – übernehmen. Die 1992 gegründete Stiftung Gutenberg kümmerte sich aktiv um die Baufinanzien und das Ausstellungskonzept (Kosten über acht Mio. Franken), sodass seit November 2000 das Gutenberg Museum in Freiburg seine definitive Bleibe gefunden hat.

«DIE SCHWARZE KUNST BEGREIFEN»

Bruno Glusstein ist seit letztem Herbst Direktor und Promotor des Museums der grafischen Industrie. Er ist echter Branchenprofi. Als einstiger Hand- und Schriftsetzer kennt er das Metier von der Pike auf. Er war jahrzehntelang im Druckereigewerbe in der Unternehmensführung tätig. Er will «das Museumschiff auf Kurs bringen». Seine Vision ist es, das Gutenberg Museum weit über die Stadtmauern hinaus in der Fachwelt und in der grossen Öffentlichkeit begreiflich und (wieder) bekannt zu machen. «Unser Museum der

«Schwarzen Kunst» zeigt die bewegte Geschichte des Buchdrucks mit zukunftsweisenden Kommunikationstechniken. Unser modernes Museum in historischen Mauern lädt Laien und Spezialisten, Schulklassen, Jugendliche und Erwachsene ein, in die bunte Welt der Druckkunst einzutauchen.»

Im Erdgeschoss befindet sich der Raum für Wechselausstellungen. Der Rundgang durch die permanente Ausstellung im ersten und zweiten Stock entspricht einem Buch mit den Kapiteln eins bis zehn. Der erste Stock ist dem Zeitalter des Handwerks gewidmet. Vom schreibenden Mönch, der in langwieriger Handarbeit zwei Jahre benötigte, um eine Bibel (ab) zu schreiben, über die Erfindung des Buchdrucks durch Gutenberg bis zur Lithografie werden die verschiedenen Berufe vorgestellt. Im zweiten Stock präsentiert sich das Zeitalter der Industrialisierung ab 1900 bis heute. Beginnend mit dem Satz, folgen die Reproduktion, der Druck, das Ausrüsten und Buchbinden. Die technischen Fortschritte von der 1886 erfundenen Linotype-Setzmaschine bis zur modernen Zeitungsrotationsmaschine (en miniature ausgestellt!) sind imposant.

Das Dachgeschoss bietet Platz für die Schatzkammer. Die Originalseite aus einer Gutenberg-Bibel von 1456 ist eine Rarität; sie ist das erste mit beweglichen Lettern gedruckte Buch der westlichen Welt! Das Untergeschoss ist als Atelier eingerichtet: Selber aktiv werden, drucken, setzen, binden ist hier für das Publikum angesagt.

■ SUSANN BOSSHARD-KÄLIN

TIPP

Gutenberg Museum
place de Notre-Dame 16
(neben dem Tinguely-Museum)
1701 Freiburg
Tel. 026 347 38 28
Internet: www.gutenbergmuseum.ch
E-Mail: info@gutenbergmuseum.ch
Öffnungszeiten:
Mi-So 11-18 Uhr, Do bis 20 Uhr

Highlights:

Museumsshop mit über 300 Artikeln (von der Schreibfeder zum Internet-Fachbuch) Video- und Tonbildschau; Lift; rollstuhlgängig

Sonderausstellungen 2002:

6.10. Spielkarten: Faszination einer populären Kunst. 9.-13.10.: Die Botschaft der Republik Chile präsentiert Fotos von Kirchen der Insel Chiloé. 18.10.-24.11.: B4: Albin Uldry – Weltformat. 4.12.-2.2.03: UGRA: vom Buchdruck zum Digitaldruck. Jubiläumsausstellung

STRIEZELMARKT UND SEMPEROPER

«Panorama» bietet seinen Leserinnen und Lesern eine einmalige **ADVENTSREISE NACH DRESDEN** an. Die Firma Twerenbold Reisen in Baden hat für Sie vom 12. bis 16. Dezember 2002 ein abwechslungsreiches und interessantes Programm zusammengestellt.



Geniessen Sie auf dieser Reise den musikalischen Höhepunkt «La Bohème» von Giacomo Puccini in der Semperoper in Dresden! Aber nicht nur die Musik, auch die Städte und Landschaften haben es in sich. Das Vogtland, das Erzgebirge, Dresden als das «Florenz des Nordens» sowie die Sächsische Schweiz sind für sich allein schon verlockende Ziele. Steigen Sie ein; Seh- und Hörerlebnisse der Extraklasse sind garantiert!

Reiseprogramm

1. Tag – Donnerstag, 12.12.02 Schweiz–Plauen/Vogtland

Hinfahrt via St. Margrethen–Ulm–Feuchtwangen–Nürnberg–Bayreuth–Hof nach Plauen, im Herzen des Vogtlandes. Die Plauener Spitze prägt den weltweiten Ruf dieser historischen Stadt. Zimmerbezug und Abendessen.

2. Tag – Freitag, 13.12.02 Plauen/Vogtland–Erzgebirge–Dresden

Die schöne Fahrt vom Vogtland in das Erzgebirge wird Sie begeistern. Erstes Ziel ist Annaberg-Buchholz, wo Sie die grösste und schönste Hallenkirche Sachsens besichtigen. Danach Fahrt ins Spielzeugdorf Seifen, Inbegriff für das Erzgebirge und die typischen Figuren, die zur Weihnachtszeit die Häuser zieren. Im Spielzeugmuseum sehen Sie Spielzeug vergangener Jahre aus dem Erzgebirge. In verschiedenen kleinen Läden können Sie anschliessend Spielzeug, Pyramiden, Räucherännchen u.a.m. aus dieser Region kaufen. Abends erreichen Sie Dresden, wo Sie sich für die letzten drei Nächte niederlassen. Zimmerbezug und Abendessen.

3. Tag – Samstag, 14.12.02 Dresden–La Bohème

Auf einem geführten Stadtrundgang durch die historische Innenstadt von Dresden sehen Sie

u.a. Altmarkt, Zwinger, Semperoper, Fürstenzug, Schloss, Kathedrale und Frauenkirche. Aufgrund der stilvollen Neugestaltung während des 18. Jh. nannte man Dresden auch das «Florenz des Nordens». Danach haben Sie die Gelegenheit, den Dresdner Striezelmarkt, den ältesten Weihnachtsmarkt Deutschlands, zu besuchen. Nach einem frühen Abendessen (Opernteller) im Hotel erwartet Sie um 20.00 Uhr der Höhepunkt: «La Bohème» eine Oper von Giacomo Puccini unter der musikalischen Leitung von Louis Langree und inszeniert von Christine Mielitz.

4. Tag – Sonntag, 15.12.02 Ausflug Sächsische Schweiz

Der heutige Tag ist der Sächsischen Schweiz gewidmet. Das Elbsandsteingebirge ist eine einmalige Landschaft, die von grosser Formenvielfalt geprägt ist. Fahrt via Bastei zur Festung Königstein, mit einzigartiger Rundsicht über die Sächsische Schweiz. Nach einem geführten Rundgang haben Sie die Gelegenheit, den historischen Weihnachtsmarkt zu besuchen. Danach Rückkehr nach Dresden und um 17.00 Uhr Weihnachtsliederabend des Dresdner Kreuzchores in der Kreuzkirche. Dem Dresdner Kreuzchor gehören heute etwa 150 Kruzianer im Alter von 9 bis 19 Jahren an. Vornehmlich musiziert der Chor als gemischter Knaben- und Männerchor, wobei sich die Besetzungsstärke nach den aufzuführenden Werken richtet. Zum Abschluss des Tages geniessen Sie ein letztes gemeinsames Abendessen im Restaurant «Pulverturm», in den historischen Kellergewölben des Coselpalais an der Frauenkirche.

5. Tag – Montag, 16.12.02 Dresden–Schweiz

Nach dem Frühstück geht es auf die Heimfahrt via Chemnitz–Hof–Nürnberg–Ulm–Memmingen zurück in die Schweiz zu den Einsteigerorten.

Reisedatum

12. bis 16. Dez. 2002 (Donnerstag bis Montag)

Unterkunft

In Plauen: Hotel Alexandra

Ein Haus mit 140-jähriger Tradition. Das Erstklasshotel verfügt über 70 luxuriös ausgestattete Zimmer mit Bad/Dusche/WC, Minibar, Radio, Selbstwahltelefon und Farb-TV. Auf nur 90 m² erwartet Sie eine Strand-Atmosphäre mit einer Pool- und Saunalandschaft.

In Dresden: Hotel Residenz Alt Dresden

Das 1993 erbaute 4-Sterne-Hotel im Dresdner Stadtteil «Cotta» verfügt über 125 Zimmer mit Bad/Dusche/WC, Satelliten-TV mit Radio, Selbstwahltelefon, Minibar und Föhn. Fitnessbereich mit Sauna, Dampfbad, Solarium und Sportgeräte.

Hotel Transmar Leonardo

Das Golden Tulip Hotel Transmar Leonardo befindet sich nahe der Dresdner Altstadt. Das gehobene Mittelklasshotel verfügt über 92 Zimmer, alle mit original italienischem Interieur ausgestattet, vollklimatisiert, Dusche/Bad/WC, Kabel-TV, Pay-TV, Selbstwahltelefon, Föhn und Minibar. Das kleine, aber feine Fitnesscenter mit Sauna und Solarium verwöhnt die Seele, die «Piazza da Vinci», das Restaurant mit italienischen Spezialitäten, verwöhnt den Gaumen!

Preise pro Person, inkl. 7,6% MwSt

Übernachtung im Hotel Residenz Alt Dresden	CHF 995.00
Übernachtung im Hotel Transmar Leonardo, Zuschlag:	CHF 50.00
Einzelzimmerzuschlag (beide Hotels)	CHF 90.00
Annulationsversicherung; obligatorisch	CHF 20.00
Reduktion Raiffeisen-Genossenschafter	CHF 100.00



Inbegriffene Leistungen

- > Fahrt mit modernem Fernreisebus der Firma Twerenbold Reisen Baden
- > 1 Zwischenübernachtung inkl. Halbpension (Abendessen und Frühstück) in Plauen
- > 3 Übernachtungen inkl. Frühstücksbuffet im gebuchten Hotel in Dresden
- > Abendessen im Hotel-Restaurant in Dresden bei Ankunft
- > Opernteller im Hotel-Restaurant in Dresden (Samstag)
- > Abendessen im Restaurant Pulverturm in Dresden
- > Eintritt Spielzeugmuseum Seifen
- > geführte Stadtbesichtigung Dresden
- > Eintritt und Führung Festung Königstein



- > Eintrittskarte (mittlerer Preiskategorie) für Oper «La Bohème» Dresden
- > Eintrittskarte für Weihnachtsliederabend Kreuzkirche Dresden (Einheitskategorie)

Abfahrtsorte

- 06.45 Basel, Gartenstrasse
- 07.30 Aarau, Hotel Aarauerhof beim Bahnhof
- 08.00 Baden-Rüti, Twerenbold-Car-Terminal (gratis Kunden-PP)
- 08.30 Zürich, Car-Platz Sihlquai
- 09.00 Winterthur, Archstrasse/Lagerstrasse
- 09.30 Wil SG, Car-Terminal Ostschweiz (gratis Kunden-PP)
- 10.10 St. Gallen-Abtwil, Säntispark
- 10.35 St. Margrethen, Bahnhof

Anmeldetalon

Ich/wir melde/n folgende Person/en zur «Panorama-Adventsleserreise Dresden» (12. bis 16.12.02):

Hotel in Dresden: ☐ Residenz Alt Dresden ☐ Transmar Leonardo (Zuschlag: CHF 50.–)
 Gewünschte Zimmerart: ☐ Doppelzimmer ☐ Einzelzimmer
 Annullationsversicherung: ☐ Ja ☐ Nein, da eigene Versicherung vorhanden

Einsteigeort:

1. Name/Vorname:

Strasse:

PLZ/Ort:

2. Name/Vorname:

Strasse:

PLZ/Ort:

Tagsüber erreichbar unter Telefon:

Genossenschafter/in bei Raiffeisenbank:

Datum:

Unterschrift:

Ausschneiden und einsenden an: PANORAMA-Raiffeisen, Leserreise, Postfach, 9001 St. Gallen

CHF 100.– Reduktion für Raiffeisen-Mitglieder

Raiffeisen-Genossenschafter(innen) erhalten auf den angegebenen Preisen eine Reduktion von 100 Franken. Notieren Sie auf der Anmeldung, bei welcher Raiffeisenbank Sie Mitglied sind!



**Nichts für Schwachsalzer.
Aber sicher eine Lehre für dich.**

**FON 0848 822 422
www.loginfo.ch**

**JOIN
THE TEAM!**

Kaufmännische,
gewerbliche und
technische Lehren.

log.in to your future

login der Ausbildungsverbund von:



SBB CFF FFS

bls

RailAway

swissport



SZU

THURBO



**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.

renggli®

Führend. Für Minergie- und Passivhäuser.



Renggli-Minergie- und Passivhäuser sind Paradebeispiele im energieeffizienten Bauen. Unsere Häuser mit allerhöchstem Wohnkomfort verbrauchen bis zu 10 Mal weniger Heizenergie als nach gesetzlichen Anforderungen erstellte Bauten.

Ihre Ideen stehen im Mittelpunkt, wir setzen Ihre Wünsche um - natürlich in höchster Qualität. Sie werden begeistert sein!

Kontaktieren Sie uns.

Am besten noch heute.



MINERGIE

Renggli AG
Gleng
Postfach
CH-6247 Schölz

Tel. ++41 (0)62 748 22 22
Fax ++41 (0)62 748 22 23
mail@renggli-haus.ch
www.renggli-haus.ch



Claudia, Hansruedi, Christof und Pirmin Speck mit Roman aus Wollerau SZ.



Landdienst – ein Dienst, bei dem die Arbeit sichtlich Spass macht.

«POWER BEIM BAUER»

*Viele waren in den Ferien am Meer. Einige am Nordpol. Andere blieben ganz einfach in der Schweiz. Auf dem Land. Bei einer **BAUERNFAMILIE**. Als jugendliche Helferinnen oder Helfer im **LANDDIENST** – mit exklusiven Erlebnissen.*

«**E**s ist schön zu sehen, wie sie sich entwickeln.» Das ist aus Sicht von Hansruedi und Claudia Speck-Schlauri, Musegg, Appenzell, das positivste Element des Landdienstes. Die vierköpfige Bauernfamilie nimmt jedes Jahr junge Menschen zu sich auf, die ihre Ferien einmal ganz anders verbringen: «Power beim Bauer» nennt sich das Ganze werbeträchtig. Hansruedi und Claudia Speck-Schlauri bewirtschaften total 25,5 Hektaren. Auf dem IP-Betrieb gibt es Kühe für Milchwirtschaft, Kälber, Kaninchen-Zucht und Schweine sowie hauseigene Fleischvermarktung; das Fleisch wird selber gesalzen und geräuchert.

SCHÖNE BEZIEHUNG AUFGEBAUT

Diesen Sommer verbrachte Roman aus Wollerau, zweites von vier Kindern einer Bauernfamilie, im Juli zwei Wochen bei Specks. Sie haben schon recht viel Erfahrung mit «Landdienstlern»: Bisher drei Mädchen und zwei Burschen waren zu Gast; Roman war der dritte. Nach ihm kam noch einmal, zum vierten und letzten Mal, Matthias aus Winterthur. Er begann Mitte August seine Lehre und hatte Specks gebeten, ob er nicht noch einmal kommen dürfe. «Beim ersten Mal konnte er nicht viel; jetzt kann ich ihn selbstständig machen lassen», skizziert der 32-jährige Hansruedi Speck die Entwicklung von Matthias.

Fotos: Landdienst, Werner Kamber

DER HERBST-HIT

Istrische Riviera – Portoroz

- ❖ Wohnen im sehr guten Mittelklasshotel
- ❖ Küstenstädte Piran, Izola und Koper (fakultativ)
- ❖ Ausflug nach Ljubljana (Laibach)

5 Tage inklusive
Halbpension
ab Fr. **395.-**



Die Halbinsel
Portoroz/Piran
mit sympathischem
Fischerstädtchen



IHR REISEPROGRAMM

Portoroz – «Der Rosenhafen» an der Istrischen Riviera erwartet uns für sonnige Herbsttage. Geniessen Sie mit uns auf dieser Reise alles, was einen Aufenthalt am Mittelmeer so schön und unvergesslich macht: romantische Küstendörfer und -städte mit verwinkelten Altstadtgassen, belebten Flaniermeilen sowie ein ursprüngliches Hinterland mit einer wilden Karstlandschaft. Ein Höhepunkt ist der Besuch der Hauptstadt Ljubljana (Laibach) mit ihrer mächtigen Burg und der romantischen Altstadt. Und für einen erholsamen Aufenthalt haben wir für Sie ein Hotel an traumhafter Lage, direkt am Meer reserviert!

1. Tag: Schweiz – Portoroz. Fahrt via Tessin, Mailand, Bergamo, Verona, Padua, Triest, über die italienisch-slowenische Grenze nach Portoroz.

2. Tag: Piran und Lipica. Am Morgen gemütlicher Stadtbummel in Piran dem mittelalterlichen, städtebaulichen Juwel an schönster Küstenlage, das in unmittelbarer Nachbarschaft unserer Hotels liegt. Am Nachmittag Fahrt nach Lipica und Besuch des Gestüts, wo die berühmten Lippizzaner der Wiener Hofreitschule gezüchtet wurden. Die eleganten weissen Hengste wurden früher sowohl für militärische Zwecke als auch für das Dressurreiten ausgebildet.

3. Tag: Fakultativer Ausflug: Slowenische Küstenstädte. Nach dem Frühstück Abfahrt nach Koper mit Besuch des lebendigen Marktes. Anschliessend Weiterfahrt nach Izola, wo wir einen gemütlichen Spaziergang durch die Altstadt und zum malerischen Fischerhafen unternehmen. Beim Belvedere, einem der schönsten Aussichtsplätze an der ganzen Küste, werden wir zum Mittagessen erwartet. Am Nachmittag Rückfahrt nach Piran resp. Portoroz und Rest des Tages zur freien Verfügung.

4. Tag: Ausflug Ljubljana. Heute steht der Besuch von Ljubljana, Sloweniens schöner Hauptstadt auf dem Programm. Das Stadtbild wird vom mächtigen Bergschloss aus dem 12. Jh. mit seinem charakteristischen Turm dominiert, das sich auf einem Hügel im Zentrum von Ljubljana befindet. Von dort bietet sich uns ein grossartiger Ausblick über die Altstadt. Auf einer geführten Besichtigung sehen wir, nebst der Burg, die St. Nikolas-Kathedrale, den von Robba entworfenen Springbrunnen, der demjenigen auf der Piazza Navona in Rom nachempfunden wurde u.v.m. Anschliessend freie Zeit für individuelle Entdeckungen und Shopping. Am Nachmittag Rückfahrt nach Portoroz.

5. Tag: Portoroz – Schweiz.

Heute nehmen wir Abschied von Portoroz. Rückfahrt via Mailand, Tessin zu den Einsteigeorten.

IHR FERIENHOTEL

Hotel Histria (off. Kat.****).

Modernes, neu renoviertes Hotel, direkt am Meer, auf halbem Weg zwischen Portoroz und dem mittelalterlichen, einzigartigen Fischerstädtchen Piran (ca. 15 Min. Fussweg), mit eigenem Jachthafen.

Alle Zimmer mit Bad/Dusche, WC, Balkon und Blick aufs Meer oder auf den Jachthafen, Farb-TV mit Sat-Kanal, Minibar, Direktwahltelefon.

Bernardin Laguna-Wasserpark.

Hier können Sie auch bei weniger freundlichem Wetter das warme Meerwasser geniessen. In verschiedenen Schwimmbecken und Sprudlbädern finden Sie Entspannung und Vergnügen. Bei schönem Wetter steht der Durchgang zur Meeresküste und zur Sonnenterrasse offen. Zum Laguna-Wasserpark gehören auch finnische und türkische Sauna, Solarium und Massagecenter.



****-Hotel Histria

Preise pro Person

Fr.

5 Tage inkl. Halbpension	
– mit Hafensicht	445.-
– mit Meersicht	470.-
Reduktion Abreise 12.10.	50.-
– Einzelzimmerzuschlag	75.-
– Zuschlag Doppelzimmer zur Alleinbenützung	105.-

Reisedaten 2002

Samstag – Mittwoch
25.09.–29.09. Mi–So
05.10.–09.10.
12.10.–16.10.

Twerenbold-Leistungen

- Fahrt mit modernem Fernreisebus
- Unterkunft in gutem Mittelklasshotel
- Alle Zimmer mit Bad oder Dusche/WC
- 4. Halbpension (Frühstücksbuffet und Abendessen)
- Alle aufgeführten Ausflüge und Besichtigungen (ausgenommen fakultativer Ausflug Küstenstädte am 3. Tag)
- Lokale Reiseleitung am 2. Tag
- Geführter Stadtrundgang und Burgbesichtigung in Ljubljana
- Erfahrener Reisechauffeur

Nicht inbegriffen

Fr.

Fakultativer Ausflug Küstenstädte mit Mittagessen	55.-
Annullationschutz obligatorisch	15.-
Auftragspauschale pro Person	10.-

Abfahrtsorte

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

Damit alle gut fahren, seit 1895.

TWERENBOLD
Buchungs-Tel. 056 484 84 84

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

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



Privat Car Terminal

Die beiden Speck-Buben, Pirmin, 4 ½-, und Christof, 3-jährig, erwarteten ihn ungeduldig. Denn zwischen den Specks und Matthias hat sich eine schöne Beziehung aufgebaut. «Er schreibt uns», sagt Mutter Claudia – «das heisst, eigentlich schreibt er Pirmin, und als Antwort begibt sich dann eine Zeichnung auf den Weg nach Winterthur.»

GANZ SELBSTSTÄNDIG...

Und Manuela, eines der Mädchen, «machte alles; sie war ganz begeistert von der Arbeit. Einen Sonntag lang hütete sie Haus und Hof und die Kinder ganz allein. Am Nachmittag begann sie gar mit dem Futtern, bis dann der Cousin zum Melken erschien. Es war so schön, einmal einen ganzen Tag lang mit meinem Mann zusammen abschalten zu können». Das war ein Highlight – aber auch eine Ausnahme.

Die Jugendlichen haben Familienanschluss: Ein eigenes Zimmer, und in der Freizeit sind sie in der Familie eingebunden. Das gilt nicht nur fürs Wochenende. Es kann durchaus einmal nach zwei strengen Tagen Heuen unter der Woche einen halben freien Tag geben: Da locken die Appenzeller Berge. Diese Berge sind mit ein Grund, weshalb Roman sich fürs Appenzell entschieden hat. Er war schon einmal auf dem Hohen Kasten. Roman, auch aus einer Bauernfamilie mit einem IP-Betrieb stammend, hatte keine Probleme mit der Arbeit.

...ODER NATELS ALS PROBLEME

Nicht immer gings so schlank. Gefragt, welches die schwierigsten Probleme mit den Landdienstlern gewesen seien, sagt Hansruedi nach kurzem Überlegen: «Die Natels!» Zwei der Mädchen kamen mit einem Natel; die eine unterbrach während des Heuens öfters ihre Arbeit, um SMS zu versenden. Da wurde ihr deutlich gemacht: Das liegt nicht drin. Die andere, Einzelkind, maulte nach der Zuteilung der Arbeit einige Male lauthals: «Ou, isch das en Schiisdräck». «Sie hatte das Gefühl, sie sei hier in den Ferien. Da bin ich rabi geworden und habe sie vor die Wahl gestellt: «Du hast ja diesen Aufenthalt selbst gewählt; entweder arbeitest du jetzt mit oder du kannst deine Sachen zusammenpacken und gehen.» Hansruedis energische Worte wirkten.

Hier und in anderen brenzligen Situationen kommen ihm seine Berufs- und Lebenserfahrung zugute. Ehe er die Musegg übernahm, war er fast zehn Jahre lang auswärtig tätig. Mit 15 machte er das Lehrjahr, danach arbeitete er vorerst als Knecht, später als Be-

triebshelfer (als «Störbauer») in den Kantonen St. Gallen und Innerrhoden. «Da sieht man, wie es auf den Höfen ist.»

SPEZIELLE ANERKENNUNG

Jene Jugendlichen, die sich angestrengt haben, erhalten zum Abschied nicht nur das verbindlich ausgemachte Taschengeld, sondern eine spezielle Anerkennung: Ein Mädchen kochte gern, also gab ihr Claudia zum Ab-

schied ein Kochbuch. Für die Burschen ist es ein Edelweisshemd. Auch kann es zusätzlich selber geräuchertes Mostbröckli sein.

Solche freiwilligen Landdienstler «geben uns Kontakt, zu ihren Eltern, zu Menschen aus anderen Gegenden». Und gegenseitige menschliche Bereicherung, wie aus den Worten leicht herauszuhören ist. Also auch auf eine ganz andere, zusätzliche Weise «Power beim Bauer».

■ WERNER KAMBER

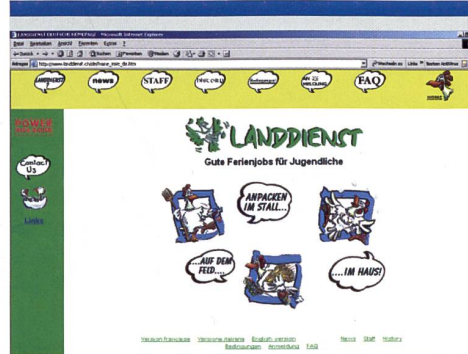


Der 14-jährige Samuel Lauterburg pflanzt Salatsetzlinge im Gewächshaus.



Die 16-jährige Landdienstlerin Andrea Wicki macht sich im Stall nützlich.

Landdienst: «Power beim Bauer»



Den freiwilligen Landdienst gibt es seit 80 Jahren. Er entstand in einer Zeit, als die Industrialisierung mit der Einführung des Förderbandes die Arbeitswelt umkrempelte. Während der «Anbauschlacht» des Zweiten Weltkrieges war es für Jugendliche dann obligatorisch, auf dem Land mitzuhelfen.

Nach dem Krieg wurde der Landdienst auf freiwilliger Basis organisiert. Seither haben rund eine Viertelmillion Jugendliche für minimal zwei, oft auch drei oder gar vier Wochen

auf einem Bauernhof gearbeitet. Und damit prägende Erfahrungen für ihr weiteres Leben gemacht, die sie nirgendwo sonst hätten machen können. Rund 2000 Jugendliche zwischen 14 und 25 Jahren waren es diesen Sommer sowie halb so viel Praktikanten von Kantonsschulen. Nebst freier Unterkunft und Verpflegung, die mit 200 Franken pro Woche angesetzt wird, erhalten die «Landdienstler» ein Taggeld pro Arbeitstag (der Sonntag ist arbeitsfrei), je nach Alter zwischen 12 und 20 Franken. Die Reise per Bahn ist für die Jugendlichen kostenlos.

Geworben für den Landdienst wird bei den Jugendlichen mit dem Slogan «Power beim Bauer». Der Landdienst als Erlebnis, auch als Angebot – und als «grösster Ferienjob-Vermittler der Schweiz», wie es in der Prospekt-Werbung heisst. Es gibt in allen Kantonen Vermittlungsstellen; die Kontaktadresse: Landdienst – Zentralstelle, Mühlegasse 13, Postfach 728, Zürich, Telefon 01 261 44 88, E-Mail: admin@landdienst.ch

DEN TÖRTCHEN ERLEGEN

*Offen und neugierig kommt **MARIANA HOLLENSTEIN-BAVARDJIEVA** auf die Gäste zu. Die gebürtige **BULGARIN** lebt seit mehr als zwanzig Jahren in der Schweiz – und fühlt sich doch dann und wann fremd.*

«**A**ls ich in die Schweiz kam, war ich beeindruckt von den kulinarischen Köstlichkeiten. Da gab es statt zwei, Hunderte von Käsesorten und die süssen Törtchen musste ich alle probieren», erinnert sie sich. Inzwischen hat dieser Reiz nachgelassen, geblieben ist die Begeisterung über die Vielfalt der Schweizer Landschaft: «Im Tessin fühle ich mich besonders wohl.»

WÄRME VERMISST

Im Alter von 16 Jahren lernte die Bulgarin ihren zukünftigen Mann, einen Schweizer, kennen. Als Historiker arbeitete er an einem Projekt für alte Geschichte – und kam in diesem Zusammenhang jedes Jahr nach Bulgarien. Als Mariana 21 Jahre alt war, heirateten die beiden, was bedeutete, dass sie ihr Heimatland verlassen musste, um künftig in der Schweiz zu leben. «Glücklicherweise verliebte ich mich sofort in die Stadt Bern», erinnert sie sich. «Was ich am Anfang vermisst habe, war die Wärme meiner Heimat und die Gastfreundschaft.» In Bern führte sie ihr in Sofia begonnenes Musikstudium weiter, was in der fremden Sprache nicht ganz einfach war. «Zudem wunderte ich mich über die Kosten eines Studiums. In Bulgarien war die Ausbildung kostenlos.»

ORIENTALISCHE MENTALITÄT

Nach einem Jahr wurde ihr Sohn Stefan geboren. Studium, Mutter und Hausfrau – und das alles in einem fremden Land, dessen Sprache sie noch nicht so gut beherrschte, das war nicht einfach: «Doch ich kannte aus meiner Heimat nichts anderes, als dass die Frauen einer Mehrfachbelastung ausgesetzt sind. Die Bulgarinnen waren schon immer gezwungen zu arbeiten, weil sonst das Geld einfach nicht reicht.» Sie war froh über die Unterstützung ihres Mannes bei der Betreuung des Kindes.

In Bulgarien ist auch heute noch der 500-jährige Einfluss der Türken spürbar: «Der Mann ist wichtig. Auch die Esskultur, gewisse Wörter und die orientalische Mentalität ha-



Mariana Hollenstein-Bavardjieva ist seit 20 Jahren begeisterte Musiklehrerin in der Ostschweiz.

ben wir von den Türken übernommen.» Die Arbeit der Frauen wird nach den Beobachtungen von Mariana Hollenstein-Bavardjieva in der Schweiz höher geschätzt als in ihrer ursprünglichen Heimat. «Von Anfang an war mir klar, dass ich in der Schweiz leben wollte – und so war es auch an mir, mich an das Leben in diesem Land anzupassen.»

MUSIKLEHRERIN IN DER OSTSCHWEIZ

Inzwischen zog die junge Familie in die Ostschweiz, wo Mariana Hollenstein-Bavardjieva schon bald als Musiklehrerin tätig war. Heute unterrichtet sie an fünf Musikschulen und feiert dieses Jahr ihr 20-Jahr-Jubiläum. Der jüngste Schüler ist fünfeinhalb, die älteste Schülerin über siebzig Jahre alt: «Die Freude an der Musik zu erhalten, das ist mein wichtigstes Anliegen.» Die Entwicklung eines Kindes über Jahre miterleben zu dürfen, empfindet

sie als Privileg, und mit Interesse beobachtet sie die Entfaltung der Persönlichkeit.

Sie pflegt einen grossen Freundeskreis und fühlt sich bei den Menschen in der Ostschweiz ganz zu Hause. Dann und wann gibt es aber auch noch Momente, in denen sie sich fremd fühlt: «Ich kann ja nicht einmal Schweizerdeutsch.» Doch zurück nach Bulgarien möchte sie nicht mehr, obwohl ihre Eltern dort beide noch leben. «Den grösseren Teil meines Lebens habe ich in der Schweiz verbracht. Hier lebt auch mein Sohn und hier habe ich Freunde.»

In der Wohnung an einer belebten Kreuzung ist es erstaunlich ruhig. Viel Licht und helle Freundlichkeit durchflutet das Wohnzimmer. Nach einer gemütlichen Kaffeeplauderstunde kommt die Journalistin in den Genuss eines kleinen, ganz persönlichen Cello-Konzertes.

■ RUTH RECHSTEINER

Echter Schlankeffekt zum kleinen Preis!

Figurgünstiges Set

- Streckt durch effektvolle Kontrastoptik
- Hüftumspielende, ideale Länge

Kleid mit Jacke
schon ab

125,-

NEU
Alle Modelle
auch in vorteilhaften
Kurzgrößen
Perfekte Passform für Damen
unter 164 cm Körpergröße



Bequemhose

schon ab

35,-

STRETCH
Qualität

- Streckende Rippenoptik
- Knitterarm
- Washbar

Faszinierend schön, enorm vorteilhaft und überzeugend preiswert: Charmantes Kleid und passende Jacke mit verblüffendem Schlankeffekt!

100% Polyester. **Kleid** mit Gürtel: Ca. 114 cm oder als Kurzgröße ca. 108 cm lang. **Jacke**: Ca. 74 cm lang, als Kurzgröße ca. 70 cm. **Bleu gemustert**

Normal-Gr. Nr. 01870/5N

N-Gr. 38, 40, 42 **125,-**
N-Gr. 44, 46, 48, 50 **139,-**
N-Gr. 52, 54, 56, 58 **155,-**
N-Gr. 60, 62, 64, 66 **155,-**

Kurz-Gr. Nr. 01870/5N

K-Gr. 19, 20, 21 **125,-**
K-Gr. 22, 23, 24, 25 **139,-**
K-Gr. 26, 27, 28 **155,-**

Höchster Tragekomfort!

Superbequeme Schlupfhose, 100% knitterarmes Polyester. Mit abgesteppter Biese. Länge ohne Bund ca. 102 cm, als Kurzgröße ca. 96 cm.

Farbe Normal-Gr. Kurz-Gr.

Marine Nr. 92524/6N Nr. 38417/0N

Grau Nr. 87834/6N Nr. 92618/6N

Beige Nr. 50549/3N Nr. 45844/8N

Weiß Nr. 87701/7N Nr. 87875/9N

Schwarz Nr. 50548/5N Nr. 64933/3N

N-Gr. 38, 40, 42 **35,-**

N-Gr. 44, 46, 48, 50 **40,-**

N-Gr. 52, 54, 56, 58 **45,-**

N-Gr. 60, 62, 64, 66 **45,-**

K-Gr. 19, 20, 21 **35,-**

K-Gr. 22, 23, 24, 25 **40,-**

K-Gr. 26, 27, 28 **45,-**

Bestellcoupon Nr. 9939

Anzahl	Bestell-Nr.	Farbe	Größe	Artikel-Bezeichnung	Einzelpreis in Fr.
	/				
	/				
	/				

Ich kaufe auf Rechnung und bezahle innert 10 Tagen nach Warenherhalt.

Ich bin bereits Beyeler-Kundin ☐ Ja ☐ Nein Kunden-Nummer, falls vorhanden: _____

Name, Vorname _____

Straße, Nr. _____ Telefon _____

PLZ/Wohnort _____ Geburtsdatum _____

Datum _____ Unterschrift **X**

Kauf ohne Risiko: Sie können alle Artikel ohne Angabe von Gründen innerhalb **10 Tagen** nach Erhalt der Ware uneingeschränkt und kostenlos zurücksenden an Beyeler Lenzburg Servicecenter · 9028 St. Gallen. Zur Fristwahrung reicht die rechtzeitige Absendung.

beyeler

Lenzburg · Servicecenter
9028 St. Gallen
www.beyeler.ch

Deutsch
08 48 899 160

Français
08 48 899 161

Italiano
08 48 899 162

Coupon heute
noch an uns zurück

Bestellung per Fax: 08 48 899 169 · 24 Std. rund um die Uhr

Gratis in die schönsten Museen.



Wir machen den Weg frei



Möchten Sie gratis in alle dem Schweizer Museumsspass angeschlossenen Museen und dabei erst noch bis zu 5 Kinder unter 16 Jahren mitnehmen? Mit einer ec/Maestro-Karte, MasterCard/EUROCARD oder VISA Card von Raiffeisen ist das möglich. Das Verkehrshaus Luzern, das Sauriermuseum Aathal, das Freilichtmuseum Ballenberg und über 280 andere interessante Museen warten nur darauf, von Ihnen und Ihrer Familie entdeckt zu werden. Wir sagen Ihnen gerne, wie Sie zu einer dieser Raiffeisen-Karten kommen.

www.raiffeisen.ch

RAIFFEISEN