

Zeitschrift: Panorama / Raiffeisen
Herausgeber: Raiffeisen Schweiz Genossenschaft
Band: 88 (2002)
Heft: 11-12

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: 23.06.2025

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

DAS KUNDENMAGAZIN DER RAIFFEISENBANKEN

PANORAMA

RAIFFEISEN



11-12/02



«ANALYSTEN
SIND NICHT ALLEIN
FÜR BÖRSENBAISSE
VERANTWORTLICH.»

**JOACHIM KÜNZI,
COSBA PRIVATE BANKING AG**

Bergführerregel Nummer 7:

**JE BESSER DIE PARTNER KOOPERIEREN,
DESTO EINFACHER FÄLLT DER AUFSTIEG.**

Das Paradebeispiel für diese Regel sind wir selber. Denn kaum gestartet, und schon trägt die Zusammenarbeit mit unseren Partner-Banken erste Früchte. Umso optimistischer blicken wir darum in die Zukunft, während wir uns gemeinsam dem Gipfel stetig nähern. Kommen Sie mit? Dann kontaktieren Sie uns in Ihrer Raiffeisenbank nebenan oder direkt bei cosba private banking unter Telefon 01 214 91 11. www.cosba.ch



cosba

private banking

GELD UND GEIST IM EINKLANG



Foto: Fotostudio Wagner, St. Gallen

Dr. Pierin Vincenz:
«Nachhaltiger
Unternehmenserfolg
ist wichtiger als
kurzfristiger Gewinn.»

Geld und Sicherheit sind wie siamesische Zwillinge. Wünschte sich zumindest jeder von uns. Die Realität lehrt uns leider etwas anderes: Die ins Bodenlose gefallenen Aktienkurse haben das Vertrauen in die Sicherheit von Wertpapieren erheblich reduziert. Die Verunsicherung in der Wirtschaft, in der Politik und im Volk ist grösser denn je. Gleichzeitig sind Misstrauen und Argwohn gegenüber Exponenten der Wirtschaft gewachsen, nachdem in den letzten

Monaten zahlreiche Fälle «kreativer Buchführung» aufgedeckt worden sind.

Wirtschaftliche Krisen und Vertrauenskrisen hat es immer gegeben. Oft haben sie auch Chancen beinhaltet. Wieder einmal ist die Zeit des Umdenkens gekommen. Wir alle können dazu beitragen, dass das Vertrauen in die Wirtschaft und Politik wieder zurückkehrt. Dabei sollten wir uns auf Werte wie Verlässlichkeit, Transparenz und Glaubwürdigkeit besinnen.

Unsere Raiffeisenbanken verfügen über gute Voraussetzungen zur Schaffung neuen Vertrauens, da sie statutarisch zu einer vorsichtigen Geschäftspolitik verpflichtet und Spekulationsgeschäfte ausgeschlossen sind. Geld und Geist haben dort, wo die Bank untrennbar mit der Dorfgemeinschaft verbun-

den ist, seit jeher in gutnachbarschaftlichem Verhältnis gelebt. Damit bildet die Bank in Ihrer Nähe ein Gegengewicht zur Anonymisierung und Globalisierung. Dass man sich kennt, hat wichtige Vorteile: Denn wer sich in die Augen blicken kann, muss sich weniger auf die Finger schauen...

Über 100 Jahre Raiffeisen in der Schweiz beweisen, dass nachhaltiger Unternehmenserfolg wichtiger ist als kurzfristiger Gewinn. Nachhaltige Unternehmensführung bedeutet für Raiffeisen langfristige Unternehmensziele zu verfolgen, vom erarbeiteten Ertrag zu leben und soziale Aspekte mit einzuschliessen. Im täglichen Geschäft der Unternehmensführung geht es nicht darum, möglichst viele neue Regeln zur Aufsicht der Unternehmensführung aufzustellen, sondern die vorgegebenen Machtteilungen zu leben und die offene kritische Diskussion zu fördern.

Das Ziel besteht letztlich darin, den Unternehmenswert zu steigern und die zahlreichen Ansprüche verschiedener Gruppen zu befriedigen. Ein Ansatz dazu bilden die Raiffeisen-Grundregeln, die sich in den letzten 100 Jahren bewährt haben: Masshalten in der Geschäftspolitik, selbstständiges genossenschaftliches Gedankengut und Solidarität zur Stärkung der Raiffeisen-Gruppe.

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



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



**HELVETIA
PATRIA**



Börsenbarometer SMI	12	Der Swiss Market Index ist ein verlässlicher Börsenindikator
cosba private banking	22	Ein Jahr nach dem Schulterchluss eine erste Zwischenbilanz
Wie eine zweite Familie	20	Léa Schefer hat zu ihren Kunden ein inniges Verhältnis
Museumspass	29	Im Aargau gibt es auf drei Stockwerken Natur zum Anfassen
Wohnen im Alter	32	Auch im hohen Alter zu Hause wohnen? Kein Wunschtraum!
Bäder von Ovronnaz	36	Eine Wellness-Woche zu exklusiven Konditionen im Wallis
Weihnachtssterne	37	Eine der wenigen Pflanzen, die zur Weihnachtszeit «aufblühen»
Zuckerkrank	39	In der Schweiz leiden viele Menschen an der Zuckerkrankheit
Hausfrau und Nebenjob	40	Immer mehr Hausfrauen sind auf einen Nebenjob angewiesen
Armeewettkämpfe	43	Wo die Kameradschaft auch ausserdienstlich zählt
Fremd in der Schweiz	46	Vom «Dach der Welt» nach «Downtown Switzerland»

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
Zuchwilstrasse 21
4501 Solothurn
Telefon 032 624 73 65

Erscheinungsweise
Panorama erscheint
zehnmal 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.



6

Buhmänner der Nation

Die Analysten stehen im Kreuzfeuer der Kritik. Fehlerhafte Analysen und zweifelhafte Kaufempfehlungen haben dem Image einer ganzen Berufsgattung geschadet. Mit dem ehemaligen CS-Analysten Christopher Chandiramani und dem Finanzmarkttheoretiker Professor Heinz Zimmermann nehmen zwei bekannte Experten Stellung zu den Vorwürfen.



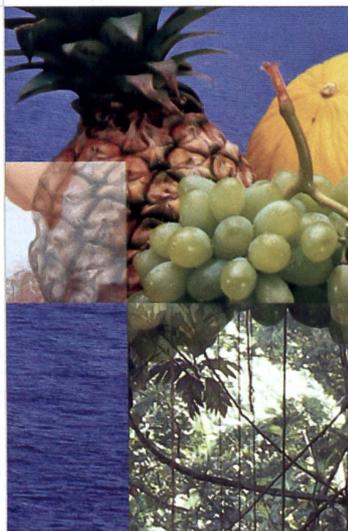
14

Sicherheit am Bancomat

Die ec/Maestro-Karten erfreuen sich bei den Kundinnen und Kunden grösster Beliebtheit. Ob Bargeldbezug oder bargeldloser Einkauf: die Bankkarten sind selbstverständliche Zahlungsmittel im Alltag geworden. Ausserdem sind sie einfach und sicher in der Handhabung. Trotzdem müssen einige Punkte beachtet werden. Sonst könnte es zu unliebsamen Überraschungen kommen.

Macht der Konsumenten

Mit dieser Ausgabe endet die «Panorama»-Serie Ethik in der Wirtschaft. Im letzten Beitrag geht es um die Macht der Konsumentinnen und Konsumenten. Bio-Produkte oder Öko-Labels lassen dem Konsumenten die Wahl, ob er eine ethisch korrekte Geschäftspolitik honoriert. Kann das Konsumverhalten eines Einzelnen Unternehmungen dazu bewegen, eine ethische Unternehmenspolitik zu verfolgen?



26

Experten unter sich im Handelsraum der Raiffeisen-Gruppe in Zürich: Romain Pasche, Bank Vontobel (r.), und Joachim Künzi, cosba private banking ag.



BESSER ALS IHR RAMPONIERTES IMAGE

FINANZANALYTIKER zählen derzeit nicht zu den beliebtesten Berufsgattungen. Weltweit versuchen Anleger, Analytiker für die **KURSVERLUSTE** verantwortlich zu machen. «Die Analysten **SIND BESSER** als ihr derzeitiger Ruf», verteidigt der anerkannte Finanzmarkttheoretiker Prof. Heinz Zimmermann die Branche.

Es ist noch nicht so lange her, da warteten Gross- und Kleinanlegerinnen und -anleger gespannt auf die Empfehlungen von Finanzanalysten. Der Konjunkturmotor lief auf Hochtouren und katapultierte die Börsen in schwindelerregende Höhen. In dieser Phase der Euphorie folgten Investoren den Ratschlägen von Analytikern fast blind. «Die Anleger haben Fehler verziehen. Wenn von fünf Empfehlungen eine in die Hose ging, dann war das noch immer in Ordnung», erinnert sich Dr. Christopher Chandiramani an den schier grenzenlosen Optimismus Ende der Neunzigerjahre, getreu dem Bonmot des Finanzexperten André Kostolany: «Der Analytiker denkt, und die Börse lenkt.»

VOR SWISSAIR-DEBAKEL GEWARNT

Chandiramani gehört noch heute der Zunft der ins Kreuzfeuer der Kritik geratenen Analytiker an. In die Schlagzeilen geriet der ehemalige Credit-Suisse-Mann am 6. Juli 2000, als er auf die massiven Verluste der damaligen Swissair-Gruppe hinwies. Der Kurs der Aktie brach daraufhin ein. Einen Tag später korrigierte die CS die Bewertung des Swissair-Titels und empfahl ihn zum Kauf. Die CS legte dem langjährigen Mitarbeiter die Kündigung nahe und stellte ihn vier Tage später per sofort frei. Chandiramani würde heute noch einmal genau gleich handeln (siehe Interview), wenn

er sagt: «Schliesslich bin ich dies meinen Kunden schuldig.»

So selbstlos handelten in der letzten Zeit indes längst nicht alle Finanzanalysten, Anlageberater, Vermögensverwalter und Fondsmanager. Auch wenn sie sich an den noch zu schaffenden Ehrenkodex der Schweizerischen Vereinigung für Finanzanalyse und Vermögensverwaltung (SVFV) und der Schweizerischen Bankiervereinigung (SBVG) halten. Diese sich an den Verhaltenskodex der US-Börsenaufsicht anlehnenden Richtlinien besagen unter anderem, dass ein Analytiker nicht wider besseres Wissen Empfehlungen über Wertpapiere abgeben darf, selbst wenn dies der Arbeitgeber von ihm verlangt.

Diskutiert wird in der Schweiz überdies die Einführung einer «Quiet Period», wonach während einer bestimmten Zeit (nach einem Deal, Börsengang, Anleihenemission etc.) Analysten nicht über eine solche Firma berichten dürfen. Zuwiderhandlungen werden von der Standesorganisation gebüsst. «Das ist der Weg in die richtige Richtung. Dies alleine reicht jedoch nicht aus», sagt Chandiramani. In seinen Augen müsste man den Hebel auch bei den Managern ansetzen, welche die Analysten falsch informieren. Prof. Heinz Zimmermann, Ordinarius für Finanzmarkttheorie an der Uni Basel, gibt zu bedenken, dass sich die Moral nicht verordnen lässt.

WIND HAT GEDREHT

Zweifelsohne hat die Stimmung im Zeitalter der grössten Börsenkrise seit 1929 gewaltig gekehrt. «Früher Helden, heute Halunken» – das geflügelte Wort macht immer mehr die Runde. Eine ganze Branche ist innert kürzester Zeit in Misskredit geraten. Man hält ihr unethisches Verhalten vor: Analytiker betreiben Insider-Geschäfte, sie geben Empfehlungen en masse ab, um lukrative Boni einzustreichen, sie fassen gute Bankkunden generell mit Samthandschuhen an und sie hegen noch immer viel zu hohe Erwartungen. Sie stützen dabei ihre Empfehlungen nicht immer nur auf nüchterne Zahlen ab. Wie eine aktuelle Studie des Kölner Marktforschungsinstituts SKOPOS ergeben hat, lässt sich fast jeder dritte Finanzanalyst auch von gefühlsmässigen Entscheidungen leiten.

«Es braucht im Leben immer Sündenböcke», entgegnet Prof. Heinz Zimmermann. Er weiss um die Problematik, dass ein Analyst fast immer zu Kaufempfehlungen neigt. «Über längere Frist ist die Wahrscheinlichkeit höher, mit einer Kaufempfehlung richtig zu liegen», mutmasst Joachim Künzi vom Raiffeisen-Partner cosba private banking ag. Es gibt aber noch andere Gründe für das passive Verhalten. Häufig besteht zwischen einer Bank und dem zu analysierenden Unternehmen eine enge Verflechtung, womit Interessenskon-

Qualitäts-Magazine + Geschenk-Gutschein fast zum Null-Tarif

Wählen Sie jetzt aus dieser exklusiven Auswahl Ihren persönlichen Favoriten. Sie bezahlen lediglich einen vergünstigten Testpreis und erhalten zusätzlich einen Einkaufs-Gutschein Ihrer Wahl im Wert von Fr. 10.– geschenkt!

Last but not least: Jede Einsendung nimmt automatisch an der Verlosung eines **OPEL** Agila Njoy teil. ▶

Wettbewerb Mit etwas Glück gehört er Ihnen! Der neue Opel Agila Njoy mit 1.2i-Motor, frischem Design und vielen Besonderheiten im Wert von **Fr. 19'100.–**



abenteuer und reisen
3 x für nur Fr. 19.80



Brigitte
5 x für nur Fr. 20.–



Das Beste
6 x für nur Fr. 20.–



GEO
3 x für nur Fr. 19.–



Ideales Heim
4 x für nur Fr. 20.–



Gala
8 x für nur Fr. 25.–

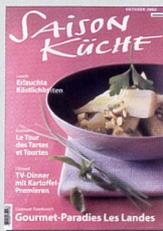
Neu!



BRAVO
8 x für nur Fr. 20.–



MOTO SPORT SCHWEIZ
6 x für nur Fr. 20.–



SAISON-KÜCHE
12 x für nur Fr. 22.–



TV Movie
7 x für nur Fr. 20.–



Ratgeber Frau und Familie
6 x für nur Fr. 20.–



HOPPLA
6 x für nur Fr. 19.80



Beobachter
10 x für nur Fr. 20.–



Stern
4 x für nur Fr. 19.60



Bunte
4 x für nur Fr. 17.20

Gutschein
Fr. 10.–

Von wem möchten Sie einen Einkaufs-Gutschein geschenkt erhalten? Bitte kreuzen Sie an.

- Jelmoli-Versand
- Migrol
- Fleurop
- Weltbild
- Migros
- Coop

Ja, dieses Angebot lasse ich mir nicht entgehen. Bitte senden Sie mir die angekreuzte(n) Zeitschrift(en) sowie den gewünschten Gutschein (bitte nur 1x ankreuzen). Gleichzeitig nehme ich an der Verlosung teil.

Dieses Angebot finden Sie auch unter www.qualitaetstitel.ch



Ein Herz für Tiere

3 x für nur Fr. 7.50

Geliebte KATZE

3 x für nur Fr. 10.–

Partner HUND

3 x für nur Fr. 10.–

abenteuer und reisen
3 x für nur Fr. 19.80

Brigitte
5 x für nur Fr. 20.–

Das Beste
6 x für nur Fr. 20.–

GEO
3 x für nur Fr. 19.–

Ideales Heim
4 x für nur Fr. 20.–

Gala
8 x für nur Fr. 25.–

BRAVO
8 x für nur Fr. 20.–

MOTO SPORT SCHWEIZ
6 x für nur Fr. 20.–

SAISON-KÜCHE
12 x für nur Fr. 22.–

TV Movie
7 x für nur Fr. 20.–

Ratgeber Frau und Familie
6 x für nur Fr. 20.–

HOPPLA
6 x für nur Fr. 19.80

Beobachter
10 x für nur Fr. 20.–

Stern
4 x für nur Fr. 19.60

Bunte
4 x für nur Fr. 17.20

Ein Herz für Tiere
3 x für nur Fr. 7.50

Geliebte KATZE
3 x für nur Fr. 10.–

Partner HUND
3 x für nur Fr. 10.–

Ich nehme nur an der Verlosung teil.

Einsenden an:
Qualitätstitel
Postfach
8042 Zürich

Name _____ Telefon _____

Vorname _____ Geb.-Datum _____

Strasse/Nr. _____ Datum/Unterschrift _____ PAN _____

PLZ/Ort _____ Ich bestätige, dass ich noch nicht Abonnentin der bestellten Zeitschrift bin.

Wettbewerbsbedingungen:
Jeder Coupon nimmt automatisch an der Verlosung teil. Die Teilnahme ist unabhängig von einer Bestellung. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Über die Verlosung wird keine Korrespondenz geführt. Einsendeschluss ist der 13. Dezember 2002. Der Gewinner wird am 20. Dezember 2002 ermittelt und anschliessend schriftlich benachrichtigt.

Dieses Angebot gilt nur in der Schweiz bis 13.12.2002

flikte bestehen. «Die bisweilen fehlende Unabhängigkeit der Finanzanalyse ist aber kein typisch schweizerisches Problem», weiss Künzi. Und er bricht auch eine Lanze für jene (wenigen) Analysten, die vor einer Überbe-

wertung der Aktienmärkte, insbesondere der New Economy, gewarnt haben: «Sie wurden aber an den Märkten nicht oder viel zu wenig wahrgenommen, was bei der damaligen Euphorie typisch war.»

ANALYSE IMMER KOMPLEXER

Prof. Zimmermann geht mit den Finanzanalytikern insgesamt nicht so hart ins Gericht wie Medien oder Betroffene. Den meisten attestiert er, einen hervorragenden Job zu

Nachgefragt bei Dr. Christopher Chandiramani, Finanz- und Ethikanalyst

«Panorama»: In den USA haben Analysten Kaufempfehlungen abgegeben, obwohl man hinter vorgehaltener Hand die Papiere als «shit» bezeichnet hat. Sind die Prognosen von Analysten überhaupt noch ernst zu nehmen?
Christopher Chandiramani: Sie sprechen damit eine hässliche Sache an. Diese Verhaltensweise ist auch auf den Übergang zum konjunkturellen Wechsel zurückzuführen, als man immer noch den Geist der Vergangenheit beschwor und meinte zu glauben, alles steige weiter. Aber die Bäume wachsen bekanntlich nicht in den Himmel. Solche Verhaltensweisen mit zweifelhaften Kaufempfehlungen sind auch die ersten Anzeichen für Interessenskonflikte.

Glauben Sie, dass die Trennung von Analyse- und Investmentabteilungen etwas bewirken kann?

«Chinese Walls» gibt es in der Praxis gar nicht; das ist eine Illusion. Mit den heutigen Kommunikationsmitteln wie Internet, E-Mail, Telefon, Fax ist eine klare Trennung unmöglich. Dazu kommen die gemeinsam besuchten Seminare, Meetings und Mittagessen. Als ich noch bei einer Grossbank angestellt war, hat bei einer Emission auch die Finanzanalyse ihre Meinung abgegeben. Sie ist auch in die Vernehmlassung und beim Pricing mit einbezogen worden. Bei den Prognosen über den Geschäftsverlauf musste die Analyse-Abteilung sogar eine Studie schreiben. Mit der Zeit hat man für die erste Phase einfach die Empfehlung weggelassen.

Kann man nicht den Hebel ansetzen, um eine solche Verstrickung der Interessen zu vermeiden?

Wenn ich es ein bisschen krass ausdrücken darf: Viele Banken empfehlen nicht die besten Aktien, sondern die Aktien, mit denen sie die besten Beziehungen verbinden. Das ist nach wie vor so, da hat sich nichts verändert.

Müsste der Staat etwa aktiver werden?

Die entsprechenden Gesetze gibt es ja schon. Zum Beispiel Art. 161 bis im Strafgesetzbuch. Meines Wissens ist dieser Artikel aber noch

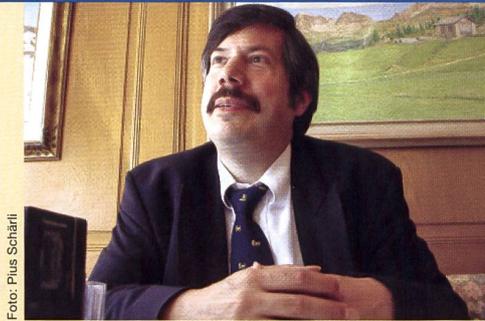


Foto: Pius Schärli

nie angewendet worden. Auch wären die Bezirks- und Staatsanwaltschaften natürlich überfordert. Meistens ermitteln zwei bis drei Leute pro Fall und das sind viel zu wenige. Da braucht es schon grössere Mannschaften, wie bei der SEC in den USA. Die Schweizer Börse kann auch nichts machen, die ist ebenfalls unterdotiert. Ausserdem muss sie sich um die Administration kümmern und nicht um strafrechtliche Angelegenheiten. Dann bleibt noch die Eidgenössische Bankkommission (EBK). Die EBK könnte ruhig ein bisschen aktiver werden. Ich bin von der EBK enttäuscht. Aber neue Gesetze braucht es sicher nicht, eine bessere Anwendung ist wirksamer.

Vor zweieinhalb Jahren haben Sie die massiven Verluste der damaligen Swissair vorausgesagt. Sie wurden daraufhin entlassen. Würden Sie noch einmal genau auf die gleiche Art und Weise vorgehen?

Eigentlich musste ich so vorgehen, denn gemäss meinem Stellenbeschrieb war ich ein Börsenanalytiker. Was nicht ausdrücklich auf einer Sperrliste der Bank aufgeführt war, darüber durfte man berichten. Die damalige Swissair stand nie auf einer Sperrliste. Darum musste ich es machen. Man war es ja den Kunden gegenüber schuldig. Es wurde über alles berichtet. Hunderte und Tausende von guten und weniger guten Meldungen habe ich geschrieben. Ich würde, nein, ich müsste es wieder machen.

Sie hatten diese beispielhafte Einstellung. Warum haben die anderen nichts gesagt?

Wenn eine Firma in der Berichterstattung absichtlich täuscht, dann kann man auch mit

einer sehr guten Analyse nicht viel ausrichten. Ein anderer Punkt ist natürlich der Herdentrieb. Wenn ein Auto in eine Einbahnstrasse fährt, schütteln die Passanten den Kopf, wenn eine ganze Kolonne in eine Einbahnstrasse fährt, dann fahren sogar noch andere Autos hintendrein. Aber im Fall der Swissair ist man eindeutig falsch informiert worden. Mit wunderbaren Powerpoint-Präsentationen in den wunderschönsten Farben versuchten sie uns hinters Licht zu führen. Man hätte es eigentlich merken müssen. Ich habe im Stillen meine eigene Excel-Tabelle gemacht und habe schnell einmal gesehen, dass es nicht mehr aufgeht. Ich war ja nicht der Erste. Es gab auch einige Medienschaffende wie Sepp Moser oder Arthur Rutishauser, die schon vorher gewarnt haben.

Interview: Pius Schärli/Dorjee Kokasang

Zur Person

Christopher Chandiramani (9. März 1957) ist in Fribourg aufgewachsen. Nach dem Gymnasium studierte er an der Universität Bern Ökonomie mit dem Schwerpunkt Volkswirtschaft. Nach dem Lizentiat arbeitete er rund zwanzig Jahre bis zum 10. Juli 2000 als Finanzanalyst für die Credit Suisse. Nach verschiedenen beruflichen Stationen, u.a. bei der CASH-Redaktion, fand er eine Anstellung bei der Dr. Höller, Vermögensverwaltung und Anlageberatung AG, als Finanz- und Ethikanalyst. Daneben hält er gelegentlich Vorträge oder macht Workshops zu Finanzthemen. Christopher Chandiramani ist geschieden und hat zwei Söhne im Alter von 15 und 19 Jahren. Sein aus Indien eingewanderter Vater und seine Mutter (eine Luzernerin) leben mit ihm in Jona SG. In der Freizeit liest er gerne Fachliteratur, arbeitet im Garten oder renoviert sein Ferienhaus in Amden SG.

Kontakt: Christopher Chandiramani, Dr. Höller Vermögensverwaltung und Anlageberatung AG, Talstrasse 58, 8039 Zürich, Tel. 01 212 12 45, Fax 01 201 81 05, E-Mail: christopher.chandiramani@bluewin.ch

Wir haben was gegen alte Fenster...



Renovations-Fenster
Modernster Wärme-, Schall- und Einbruchschutz

FENSTER UND TÜREN

dörig

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

info@doerigfenster.com
www.doerigfenster.com

☎ 0848 848 777



Eine Nasenlänge voraus.

TX 550 electronic

Der neue, elegante 2-Tassen Espresso-Vollautomat von TURMIX garantiert auf kleinstem Raum für grossen Kaffeegenuss. Und verwöhnt Sie mit innovativer, zuverlässiger Technik, die es in sich hat. Sie wählen die Ihnen zusagende Pulver- und Wassermenge oder die Temperatur des Kaffees. Sie schätzen das extra leise Mahlwerk, das praktische Display-Dialogsystem, das schonende Vorbrüh-

system für noch mehr Aroma und die Düse für Heisswasser/Dampf oder zum Aufschäumen Ihres feinen Cappuccinos. Und Sie freuen sich über die vielen überzeugenden Details, wie verstellbarer Kaffeeauslauf für unterschiedliche Tassengrössen, beheizbare Abstellfläche und Drehteller im Gehäuseboden. Weitere Informationen unter Telefon 055 224 21 11 oder www.turmix.ch



neu

Massarbeit:
B 26 x H 36 x T 43 cm

TURMIX
T ä g l i c h

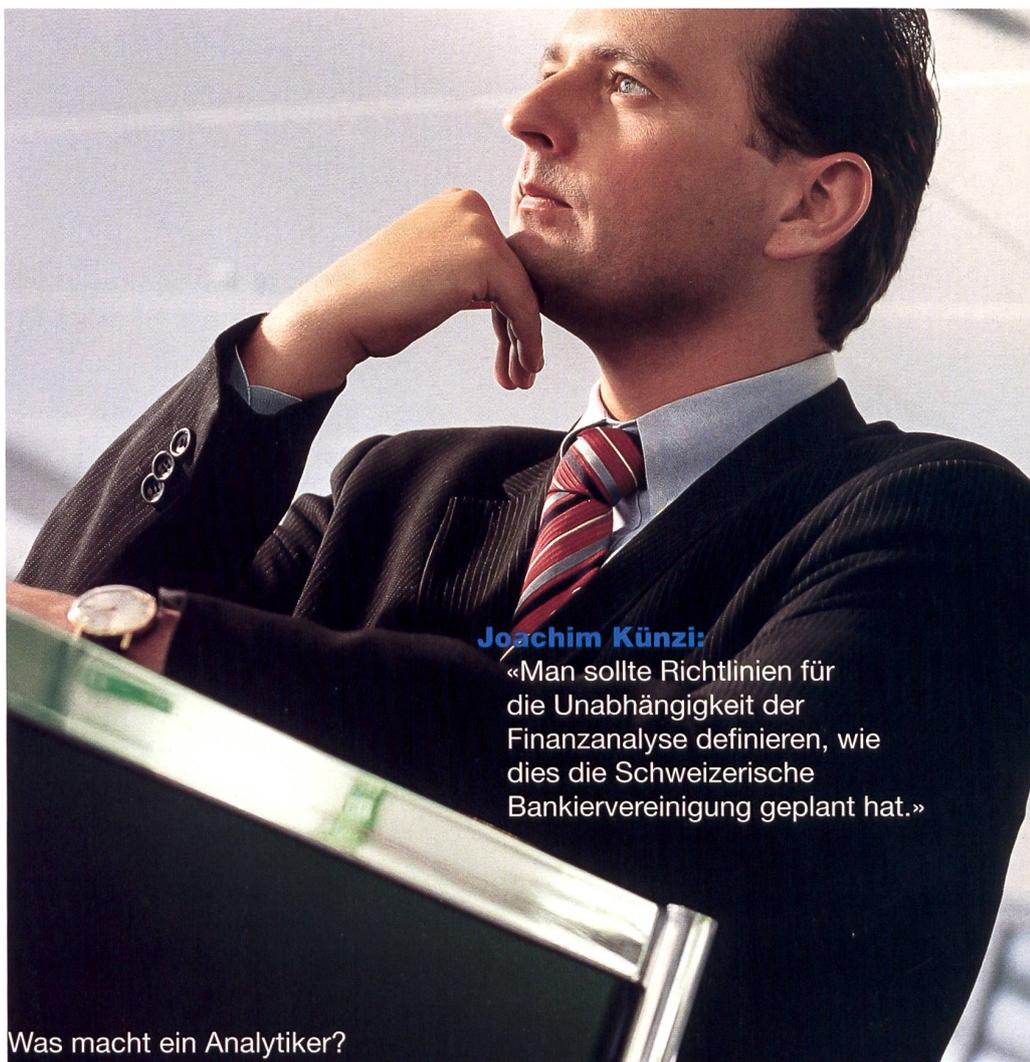
machen: «Der Beruf ist schwieriger und die Unternehmen sind komplexer geworden. Die von den Firmen veröffentlichten Zahlen sind verwirrend, die Rechnungslegungsnormen unübersichtlich. Und letztlich stehen Finanzanalysten im Sold von Banken und Wertpapierhäusern, wo eine objektive Meinung nicht immer gefragt ist.»

Dass die Analysten in der grossen Börseneuphorie der Neunzigerjahre (Stichwort: neue Märkte) nicht zu vermehrter Vorsicht gemahnt haben, kridet er ihnen indes schon an. Es gilt als erwiesen, dass systematisch «schief liegende» Empfehlungen in erheblichem Masse zur Überbewertung vieler TMT-Aktien Ende der Neunzigerjahre beigetragen haben. Die Europäische Union schlägt deshalb in einem Arbeitspapier «Richtlinien zum Marktmissbrauch» vor. Die Veröffentlichung irreführender allgemeiner Empfehlungen, die zur Marktmanipulation führen, wären inskünftig zu bestrafen.

Gefragt sind mehr denn je auch unabhängige (re) Analysten. Das ist indes in einer Marktstruktur, die dies bisher nicht gekannt hat, einfacher gesagt als getan. «Viele Investoren sind einfach nicht bereit, für einen guten (und unabhängigen) Research einen entsprechenden Preis zu bezahlen. Der Wert guter Informationen, Analysen und Einschätzungen wird drastisch unterschätzt», erklärt Prof. Heinz Zimmermann. Die jüngste Vergangenheit lehrt uns aber auch noch etwas anderes: Das Berufsbild des Analysten muss sich weiter wandeln. Vermehrte Spezialisierung auf Branchen, intensive Kontakte mit dem Management und die Anwendung anerkannter Analyse- und Bewertungsmethoden sind gefragt. Doch Zimmermann macht sich nichts vor: «Aufgrund von Interessenskonflikten, die sich schon im Organigramm zeigen, wird der Berufsstand immer ein Glaubwürdigkeitsproblem haben.»

An der Ausbildung kann es jedoch nicht liegen, wie auch Christopher Chandiramani beipflichtet. Viele Analytiker haben einen guten Hintergrund. Sie sind Hochschulabsolventen oder gute Praktiker. Sie bilden sich beispielsweise beim Ausbildungszentrum für Experten der Kapitalanlage (AZEK) in Bülach ständig weiter. «Die Qualität der Analysten hat sich in den letzten zwei Jahrzehnten stark verbessert», urteilt Zimmermann. Er führt dies auf die Verbreitung anspruchsvoller Ausbildungsprogramme zurück, die in seinen Augen ein absolutes Muss («conditio sine qua non») für jeden Analytiker darstellen.

■ PIUS SCHÄRLI



Joachim Künzi:

«Man sollte Richtlinien für die Unabhängigkeit der Finanzanalyse definieren, wie dies die Schweizerische Bankiervereinigung geplant hat.»

Was macht ein Analytiker?

Ein Finanzanalytiker oder -analyst ist ein Spezialist, der Währungen, Anlageländer und Wertpapiere öffentlich-rechtlicher und privater Unternehmen untersucht mit dem Ziel, eine objektive Beurteilung der Anlagequalität und der Anlageeignung zu erarbeiten. Er stützt sich dabei auf eine Finanzanalyse der politischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, der Verfassung des Kapitalmarkts (global), der Branche und des Unternehmens (Einzelanalyse).

Die Finanzanalyse dient der Erarbeitung von Entscheidungsgrundlagen für Finanzdispositionen am Kapitalmarkt. Sie respektiert neben fundamentalen und charttechnischen auch marktpsychologische Aspekte der Aktienanlage. Zum Einsatz kommt die Finanzanalyse bei privaten Anlageentscheidungen, bei institutionellen Anlegern sowie im Rahmen der Anlageberatung der Bank. Die Finanzanalyse soll letztlich ein fundiertes Urteil über die Anlagequalität und damit über die Sicherheit und

erwartete Werteentwicklung von Wertpapieren ermöglichen.

Daraus resultieren eine Anlagepolitik, eine Asset Allocation (Strukturierung eines Portefeuilles nach Währungen und Anlageinstrumenten) sowie einzelne Titelempfehlungen. Die international gebräuchlichen Empfehlungen sind:

- > Strong buy = starke Kaufempfehlung
- > Buy = Kaufempfehlung
- > Hold = Halten
- > Sell = Verkaufempfehlung
- > Strong sell = starke Verkaufempfehlung
- > Reduce = Verkaufen bei Kursstärke
- > Accumulate = (Zu)Kaufen bei Kurschwäche

Darüber hinaus finden noch die beiden Einschätzungen «underperform» (schlechtere Kursentwicklung im Vergleich zur Benchmark) und «outperform» (bessere Kursentwicklung) Anwendung.



SMI UND SPI ALS BÖRSENBAROMETER

Der Ende der Neunzigerjahre eingeführte Swiss Market Index gilt heute als zuverlässiger **BÖRSENINDIKATOR**. Das tägliche Auf und Ab entscheidet über manches Glück und Schicksal.

Foto: B&S

Die Investoren orientieren sich heutzutage in ihren Anlageentscheidungen neben fundamentalen Aspekten auch an so genannten Börsenindizes, wobei hierzulande der Swiss Market Index (SMI) und der Swiss Performance Index (SPI) zu den meist beachteten «Börsenbarometern» zählen. Der SMI ist ein kapitalgewichteter Index, der bis zu 30 liquide Titel grosskapitalisierter Unternehmen des Schweizer Aktienmarktes (so genannte Blue Chips) umfasst, während der SPI alle kotierten Aktien inländischer Unternehmen berücksichtigt, bereinigt um Dividendenzahlungen.

Der SMI wurde Ende Juni 1988 eingeführt, zeitgleich mit der Lancierung der Soffex, der Swiss Options- and Futures Exchange, und basierte zu Beginn auf einer kleinen Auswahl

Schweizer Blue Chips. Betrachten wir die heutige Zusammensetzung des SMI, der Mitte Oktober 27 Einzelwerte umfasste, bringen im Hinblick auf die Indexgewichtung die sechs Unternehmen mit der grössten Marktkapitalisierung über 80 Prozent des SMI auf die Waage. Ein ähnliches Bild ergibt sich in Bezug auf den SPI, in dem ungeachtet des grösseren Universums von über 300 Einzelwerten ebenfalls eine Handvoll grosskapitalisierter Titel «matchentscheidend» für das tägliche Auf und Ab der Schweizer Börse sind. Dies bedeutet andererseits, dass grössere Kursschwankungen bei einzelnen Titeln aus dem Segment der kleinen und mittelgrossen Unternehmen, sogenannte «small caps» oder Nebenwerte, für den Verlauf des Gesamtmarktes in der Regel nur eine untergeordnete Rolle spielen.

«Small caps» werden damit ihrem Namen voll auf gerecht.

EXPERTEN WÄHLEN SPI

Geht es um die Performancemessung und den Vergleich mit anderen bedeutenden Wertpapiermärkten, so bevorzugen Institutionelle wie private Investoren in der Regel den breiter abgestützten SPI, der zusätzliche nach Branchen gegliederte Subindizes umfasst. In der Vermögensverwaltung wird als Benchmark für Aktienmandate in der Regel ein repräsentativer, möglichst marktbreiter Aktienindex herangezogen. Für den Schweizer Aktienmarkt wird normalerweise der SPI gewählt, während für die «Abbildung» des US-Marktes oft der S&P 500 Index als Benchmark verwendet wird.



senkurs multipliziert mit der Anzahl der umlaufenden Titel) unter Berücksichtigung des «Free Float» oder Streubesitzes. Es handelt sich dabei um den Anteil der kotierten Aktien einer Aktiengesellschaft, die nicht in festem Besitz sind, gemessen an der Gesamtzahl der kotierten Aktien. Für die Berechnung der Marktkapitalisierung wird also nur noch der handelbare Teil der Aktien berücksichtigt. Diese Regelung wird nur bei Inhaber- und Namenaktien angewendet, Partizipations-scheine und Genussscheine werden jeweils mit 100 Prozent in die Berechnung aufgenommen. Der «Free Float» wird gemäss SMI-Reglement jeweils am ersten Handelstag im April und Oktober angepasst. Für die Aufnahme und den Verbleib einer Aktie im SMI wurde eine Untergrenze von 20 Prozent «Free Float» vorgeschrieben.

VERSCHIEBUNG DER AKZENTE

Die letzten Jahre standen nicht nur im Zeichen schwerwiegender Turbulenzen an den weltweiten Technologiebörsen. Vor dem Hintergrund der anhaltenden Verunsicherung, enttäuschender Quartalsergebnisse und des zuletzt deutlich angeschlagenen Vertrauens in die publizierten Geschäftszahlen sowie die Prinzipien der Corporate Governance, gerieten zusehends auch die Standardwerte unter grossen Verkaufsdruck. Dies führte auch im SMI zu einer weiteren Konzentration auf wenige, den Index dominierende Dividendenwerte.

Im SMI hat sich beispielsweise die Marktkapitalisierung der Zurich Financial Services bis Anfang August auf nahezu ein Drittel des Wertes vor zwölf Monaten reduziert, während die Credit Suisse Group im gleichen Zeitraum über die Hälfte der Kapitalisierung eingebüsst hat. Zu den grossen Verlierern zählte auch ein Unternehmen wie ABB. Bei den Schwergewichten Novartis und Nestlé ist die Marktkapitalisierung vergleichsweise wenig zurückgegangen. Andererseits hat die Gewichtung dieser beiden Titel innerhalb des SMI trotz der massiven Kursverluste an der Schweizer Börse auf über 45 Prozent zugenommen – Tendenz weiter steigend.

Damit ist auch schon gesagt, dass das Wohlergehen des Gesamtmarktes von externen Faktoren bestimmt wird, die vor allem für die Pharma-, Banken- und Nahrungsmittelbranche von grosser Bedeutung sind. Während Meldungen über auslaufende Patente bedeutender Medikamente, Preisabsprachen und Fusionsgerüchte beispielsweise die Gewinnentwicklung in der Pharmabranche be-

einträchtigen können, reagieren Finanzgesellschaften in der Regel besonders stark auf Zinsschwankungen. Die Entwicklung der Aktienkurse von Unternehmen der Nahrungsmittelindustrie, denen eher ein defensiver Charakter zu attestieren ist, kann je nach Exportanteil mehr oder weniger stark von Währungsschwankungen abhängig sein.

Die Kursentwicklung kleinerer und mittlerer Unternehmen, die oftmals stärker auf Währungsveränderungen und Konjunkturschwankungen reagieren, wird indes bei der Betrachtung des Schweizer Aktienmarktes angesichts der geringen Indexgewichtung kaum wahrgenommen. Die Dominanz einiger weniger Blue Chips in einem Aktienindex kann daher das Bild im Hinblick auf die allgemeine Entwicklung des Schweizer Aktienmarktes verzerren.

■ BJÖRN FEDDERN

Swiss Market Index

Titel	Dienstag 15.10	in% 11.10.	Indexpte. 11.10
ABB N	4.84	+18,3	+6,8
Adecco N	49.00	+13,6	+5,9
Baloise N	64.70	+15,9	+4,0
Ciba SC N	102.25	+2,5	+1,4
Clariant N	26.65	+4,5	+1,3
CS Group N	26.65	+11,0	+25,7
Gibaudan N	635.00	-3,1	-1,3
Holcim I	226.75	+3,8	+1,9
Julius Bär I	335.00	+7,2	+1,7
Kudelski I	18.60	+12,0	+0,6
Lonza N	87.50	+4,5	+1,3
Nestlé N	327.50	+1,9	+19,4
Novartis N	60.50	+1,7	+21,6
Rentenanstalt	152.75	+19,3	+1,9
Richemont I	25.00	+10,1	+7,6
Roche GS	105.00	+7,1	+40,1
Serono I	770.00	+9,4	+3,8
SGS N	391.50	+3,0	+0,6
Sulzer N	183.00	+11,6	+0,6
Swatch Group I	122.00	+4,7	+1,5
Swatch Group N	25.10	+6,1	+0,6
Swiss Re N	97.25	+4,0	+9,9
Swisscom N	440.00	+0,1	0,1
Syngenta N	91.55	+1,2	+0,9
UBS N	63.75	+7,1	+43,5
Unaxis N	85.50	+8,5	+0,5
Zurich Financial N	181.75	+24,5	+25,2

Quelle: Bloomberg

Ein Index ist so konstruiert, dass er ein möglichst genaues Abbild der in einem Korb zusammengefassten Einzelwerte darstellt. Indizes dienen beispielsweise zur Beschreibung der Entwicklung wichtiger gesamtwirtschaftlicher Kennzahlen wie Bruttoinlandsprodukt, Inflation und Zinsen. In der Vermögensverwaltung werden Indizes – seien es nun Aktien-, Obligationen-, Branchen- oder Länderindizes – heute vor allem als Messlatte oder Benchmark zur Beurteilung des eigenen Erfolges einer gewählten Anlagestrategie verwendet und sind damit wesentliche Voraussetzung für einen Performancevergleich.

METHODIK DER BERECHNUNG

Wie im SMI-Reglement festgelegt, berechnet sich die Marktkapitalisierung (aktueller Bör-

Nichts Ungewöhnliches ist bis heute für viele Bankkunden der Gang zum Schalter, um Bargeld zu beziehen. Auf eine Plastikkarte umzusteigen, die Bargeldbezüge an Geldausgabeautomaten ermöglicht, ist nicht allen auf Anhieb leicht gefallen.

1968 wurde der erste Bancomat in der Schweiz in Betrieb genommen. Die Steuerung

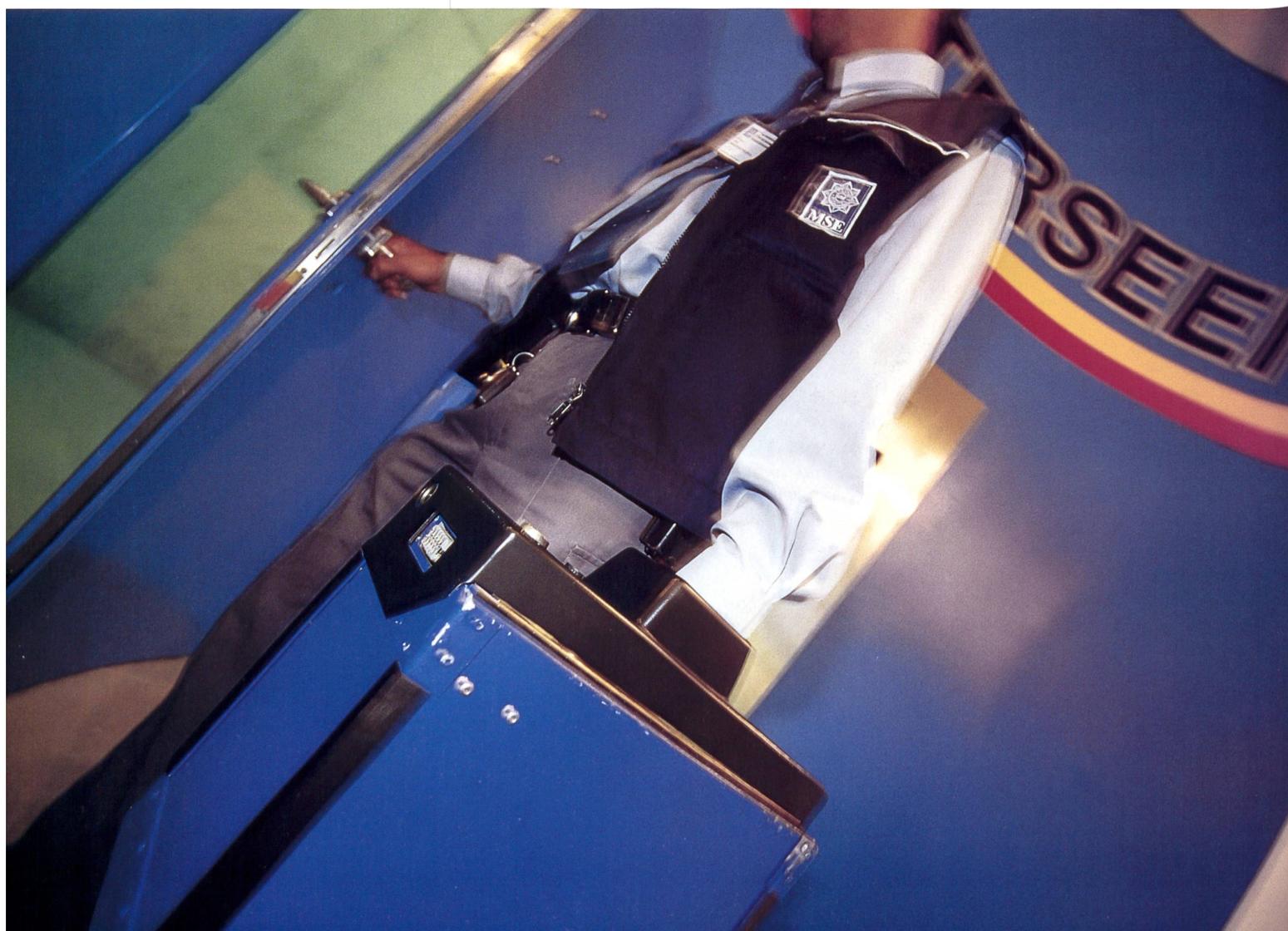
funktionierte noch mit Lochkartentechnik. Ende 1968 waren in der Schweiz 23 Geldausgabeautomaten in Betrieb und 4000 Karten im Umlauf, mit denen gerade mal 20 000 Bezüge erreicht wurden. Zehn Jahre später waren 118 Bancomaten über die gesamte Schweiz verteilt. Dies konnte aber nicht als flächendeckend bezeichnet werden, obschon 50 000

Karten über 900 000 Geldbezüge umsetzten. 1985 kam eine der wichtigsten Neuerungen in der Geschichte des Bancomaten: die Garantiekarte eurocheque und die Schweizer MasterCard/EUROCARD wurden automatenfähig. Seit 1990 können nun auch die ausländischen ec/Maestro-Karten und die MasterCard/EUROCARD an den Schweizer

SICHER GELD BEZIEHEN

Der Betrieb eines Bancomaten ist mit hohen Anforderungen an die Sicherheit verbunden.

Seit 1997 hat sich die Zahl **BARGELDLOSER** Einkäufe auf über 116 Millionen mehr als verdoppelt. Das spricht für die hohe Akzeptanz, gerade wegen der einfachen, bequemen und **SICHEREN ANWENDUNG**. Allerdings müssen einige Punkte berücksichtigt werden.





Bancomaten eingesetzt werden. Sieben Jahre später wird die Dienstleistung CASH für die Bezahlung von Kleinstbeträgen eingeführt.

Ende des Jahres 2001 waren über 5000 Geräte – davon über 1000 bei Raiffeisenbanken – über die ganze Schweiz verteilt. Gesamtschweizerisch wurden im vergangenen Jahr 105 Millionen Barbezüge und 116 Millionen bargeldlose Einkäufe getätigt.

NEUE TRENDS

Die Zahlen belegen, dass sich die ec/Maestro-Karte vom Bargeldbeschaffungsmittel zum Zahlungsmittel gemausert hat. Vorab musste sich die ec/Maestro-Karte gegen sämtliche hauseigenen Kontokarten der Schweizer Banken durchsetzen. Lag zunächst der einzige Vorteil der ec/Maestro-Karte darin, auch bei einer fremden Bank Bargeld zu beziehen, eröffnete sich nach und nach der Vorteil, auch an der Tankstelle und in Geschäften mit dieser Karte bargeldlos zu bezahlen.

Diese Veränderungen, die breite Akzeptanz und die einfache Handhabung des bargeldlosen Bezahlens haben nicht nur bei den Kunden zu einem Umdenken geführt, sondern auch bei den Bankinstituten. Ganz im Trend liegen 24-Stunden-Zonen. So verfügen immer mehr Raiffeisenbanken über attraktive Selbstbedienungszonen, wie beispielsweise die Raiffeisenbanken in Gossau SG und Luzern. Die Vorteile liegen auf der Hand. Vorbei sind



lange Warteschlangen an den Bankschaltern. An den neuen Geldausgabegeräten können neben dem Geldbezug auch Kontostände abgefragt werden oder der Chip auf der ec/Maestro-Karte mit einem CASH-Guthaben für das Bezahlen von Kleinstbeträgen aufgeladen werden. Ein Wermutstropfen mag sein, dass der persönliche Kontakt mit den Bankmitarbeitern nicht mehr ganz so eng ist wie zuvor. Dieses jedoch ist spürbar entlastet und hat nun mehr Zeit, sich den Kunden in Beratungsfragen zu widmen.

SICHERHEITSASPEKTE

Die 24-Stunden-Zonen sind mit Videos und Notteltelefonen ausgerüstet. Die Kunden können hier sicher Bargeldbezüge tätigen, ohne Angst vor kriminellen Handlungen haben zu müssen.

Der Schweizer Verband der Raiffeisenbanken in St. Gallen erlässt zur erhöhten Sicherheit der Anlagen strenge Richtlinien, angefangen bei technischen, architektonischen, aber auch organisatorischen Massnahmen. Viele Raiffeisenbanken haben sich daher entschieden, die Geldausgabegeräte durch externe Geld- und Werttransportfirmen auffüllen zu lassen. Damit wird das Risiko eines Überfalles während eines Werttransports verringert. Zusätzlich sind sämtliche Geräte sowohl innerhalb des Bankgebäudes als auch die Outdoor-Geräte Tag und Nacht mit einer Alarm-

zentrale verbunden. Falls versucht wird, ein Gerät aufzubrechen, wird umgehend ein Alarm in der Notrufzentrale ausgelöst, der die Einsatzkräfte anbietet.

SICHERHEITSTIPPS

Gesunden Menschenverstand walten lassen ist der beste Rat. So sollte man nachts keine grösseren Geldbeträge beziehen und sich während eines Bezugs nicht von Fremden ablenken oder ansprechen lassen. Ebenso sollte man den PIN-Code weder jemandem bekannt geben, noch auf die Karte oder ein Notizzettelchen schreiben, welches man im Portemonnaie mitträgt. Folgende Tipps geben Ihnen weitere Sicherheit bei der Benutzung Ihrer Karten:

- > Unterschreiben Sie die neue Karte sofort nach Erhalt auf der Rückseite.
- > Zerschneiden Sie die abgelaufene Karte nach Erhalt der neuen in mehrere Teile.
- > Ändern Sie den erhaltenen PIN-Code an einem Schweizer Bancomaten. Vermeiden Sie dabei leicht zu erratende Zahlenkombinationen wie Geburtsdaten, Auto- oder Telefonnummern.
- > Versichern Sie sich, dass Sie beim Eingeben Ihres PIN-Codes nicht beobachtet werden.
- > Vergessen Sie nicht, Ihre Karte nach Gebrauch wieder einzustecken.
- > Überprüfen Sie regelmässig die Ausgaben und Bezüge mit Ihrer Karte auf dem Kontoauszug. Kontaktieren Sie bei Unklarheiten sofort Ihre Bank.

■ RALPH HUTTER

TIPP

Portemonnaie gestohlen oder Karte verloren?

Im Falle eines Verlusts kontaktieren Sie umgehend Ihre Bank. Ausserhalb der Öffnungszeiten können Sie sich an die Bankkartenzentrale (Tel. 01 271 22 30) wenden, wo Ihre Karte sofort gesperrt wird.

PIN-Code vergessen?

Aus Sicherheitsgründen wird nach drei falschen Eingaben des PIN-Codes die Karte gesperrt. Eine Entsperrung ist nicht möglich. Falls Sie Ihren Code vergessen haben, müssen Sie bei Ihrer Bank eine neue Karte mit einem neuen PIN-Code bestellen, da dieser ja nur Ihnen persönlich bekannt ist.



Stromsparen in seiner schönsten Form: OSRAM DULUX EL CLASSIC.



Gute Nachricht für alle Stromspar-Ästheten: Die Energiesparlampe OSRAM DULUX® EL CLASSIC verbindet zeitgemässe Wirtschaftlichkeit und Lichtqualität mit klassisch-schöner Glühlampenform – sogar in „handlicher“ Originalgrösse. 10 Jahre Garantie und 75% Stromkostensparnis gegenüber einer herkömmlichen Glühlampe sprechen für sich – unter Garantie: www.osram.ch

SEE THE WORLD IN A NEW LIGHT





«RABATTMÄRKLI-BOOM»

Mit «**WEBMILES**» können Kreditkarten-Inhaberinnen und Inhaber **TOP-PRÄMIEN** gewinnen. Alles was die Kundinnen und Kunden zu tun brauchen ist sich anzumelden und die **KREDITKARTE** zu gebrauchen.

«**W**ebmiles» ist das attraktive Prämiensystem für Inhaberinnen und Inhaber einer EUROCARD/MasterCard oder VISA-Card von VISECA und deren Partnerbanken (Raiffeisenbanken, Kantonal- und RBA-Banken). Mit «webmiles» werden jedes Mal, wenn die Kreditkarte eingesetzt wird, automatisch Punkte auf dem persönlichen «webmiles»-Konto gutgeschrieben. Einen Punkt erhält der Kunde für jeden Einkauf in der Höhe von zehn Franken. Auch bei Schweizer Unternehmen wie Hotelplan, SIXT, bluewin, Qualiflyer und die Organisation für behinderte Menschen Pro Infirmis können Punkte gesammelt werden, welche im Prämienshop gegen Preise eingetauscht werden können.

KUNDEN BINDEN

Ein knappes Jahr nach der Lancierung des Prämiensprogramms konnte das ehrgeizige Ziel, zehn Prozent der Raiffeisen-Kreditkartenkunden für das Prämiensprogramm zu gewinnen, noch nicht erreicht werden. Ende August waren rund 5200 Raiffeisen-Kreditkarten mit dem Programm verbunden, was einem Anteil von 3,5 Prozent aller Raiffeisen-Kreditkarten entspricht. Die Verantwortliche beim Schweizer Verband der Raiffeisenbanken Nicole Widmer, Produktmanagerin Zahlungsmittel, relativiert die Zahlen. Es sei zu

berücksichtigen, dass «webmiles» ein Prämiensprogramm sei, welches sich auf eine bestimmte Kundengruppe beschränke, da Nutzer zwingend über einen Internet-Anschluss verfügen müssten. Ausserdem seien gerade im Kartenbereich die Grunddienstleistungen aller Anbieter gleich gut. Differenzieren könne man sich darum hauptsächlich über Zusatzdienstleistungen.

Daniel Pfändler, der Verantwortliche für das Prämiensprogramm bei der VISECA, stösst ins gleiche Horn. Die Produkte der verschiedenen Anbieter würden sich ähneln, erklärt er. Darum sei es wichtig, die Kunden mit Zusatzleistungen an sich zu binden. Es herrsche ein regelrechter «Rabattmärkli-Boom» und viele Kunden würden mitziehen. Gemäss seinen Zahlen sind die Kartenumsätze mit «webmiles» bedeutend höher und die Karten werden doppelt so häufig eingesetzt. Er ist auf jeden Fall sicher, dass Raiffeisen die angepeilte Rate von zehn bis zwölf Prozent Ende 2003 erreichen wird.

DOPPELT PUNKTEN

Um dieses Ziel zu erreichen, führen die Raiffeisenbanken zusammen mit VISECA verschiedene Promotionsmassnahmen durch. Noch bis Ende Dezember können «webmiles»-Mitglieder von einer solchen speziellen Kundenaktion profitieren. Wer in diesem Zeitraum

mit der Kreditkarte Einkäufe tätigt, erhält doppelt so viele Punkte gutgeschrieben. Bei weltweit über 20 Millionen Vertragspartnern von VISA und EUROCARD/MasterCard sollte sich die Jagd nach den Punkten einfach gestalten.

Es gibt eine Menge an Top-Prämien zu gewinnen, und alle werden versandkostenfrei nach Hause geliefert. Aber nicht nur Sachpreise können gegen Punkte eingetauscht werden. Wer seine «webmiles» einem guten Zweck spenden möchte, der kann seine Punkte der Pro Infirmis vermachen, und für die Vielflieger unter den Kunden gibt es die Möglichkeit, die gesammelten Punkte in «Qualiflyer»-Meilen umzutauschen. Ein besonderes Zückerchen gibt es für Neueinsteiger. Wer sich bis Ende Jahr anmeldet, bekommt als Willkommens-Geschenk gleich 500 «webmiles» gutgeschrieben – leichter kommt man also wirklich nicht mehr zu seinen Punkten.

■ DORJEE KOKASANG

INFO

Weitere Informationen zu «webmiles» finden Sie unter www.raiffeisen.ch/webmiles. Hier können Sie sich auch gleich anmelden und punkten. Die Teilnahme ist kostenlos und verpflichtet Sie zu nichts.

SPERREN OHNE ZU ZÖGERN

Früher war die Finanzplanung für den Urlaub noch wesentlich einfacher: Man erwarb sich die entsprechende Landeswährung sowie einige Travelers Cheques. Damit wars getan. Heute werden nebst den entsprechenden Landeswährungen oft auch noch diverse Bankkarten mit in die Ferien genommen – meistens allesamt zusammen im selben Portemonnaie. Wenn die Karten verloren gehen oder gestohlen werden, steht dem hemmungslosen Plündern der Konti nur noch wenig im Weg. Und Kartendiebstähle sind nicht selten – drei Viertel davon erfolgen im Ausland.

ZENTRAL SPERREN LASSEN

Seit einigen Jahren bieten deshalb einige spezialisierte Firmen einen Kartensperservice an: Darunter befinden sich auch die Securicard und die Pro Card des Schlüsselfunddienstes KeySecurity. Die Firmen versprechen, nach einer Verlustmeldung alle abhanden gekommenen Karten zu sperren und für Ersatz zu sorgen. Dazu muss die Kundschaft allerdings alle Karteninformationen an die Firmen weitergeben und ein kostenpflichtiges Abonnement abschliessen.

Gratis ist der Service hingegen bei einigen Versicherungen, bei denen die Leistungen

*Diverse **SERVICEDIENSTE** sperren verloren gegangene Kredit-, ec/Maestro- und Kundenkarten. Doch längst nicht alle Angebote überzeugen. Die **SERIOSITÄT** des Anbieters zu überprüfen ist wichtig.*

bereits in die Haftpflicht- und Hausratsversicherungen eingeschlossen sind. Ein wichtiges Unternehmen ist diesbezüglich die Elvia Reiseversicherung, die den Sperrservice zentral für verschiedene Versicherungen und Krankenkassen anbietet. «Täglich gehen bei uns durchschnittlich drei bis vier Sperrmeldungen ein», sagt Stefan Vierling, Marketingverantwortlicher bei der Elvia.

TEILWEISE UNSERIÖS

Bei der Wahl des richtigen Sperrservices gilt es allerdings zu beachten, dass nicht jeder Anbieter gleich seriös ist. Im Frühling nahm beispielsweise der K-Tipp das seltsame Geschäftsgebahren der KeySecurity ins Visier. «Falls man einen Sperrservice nutzen will, sollte man unbedingt ein seriöses Unternehmen mit einem bekannten Namen wählen», rät Nicole Widmer, Produktmanagerin Zahlungsmittel beim Schweizer Verband der Raiffeisenbanken. Dazu gehören beispielsweise der Touring Club Schweiz, die Basler Versicherung, die Elvia oder die Securitas.

«Wir haben uns dieses Vertrauen jahrelang erarbeitet», sagt Ernst Blatter, Direktor der Securitas Bern. Transparent sind bei der als Bewachungsgesellschaft bekannten Firma nicht nur die Geschäftspraktiken, auch die Preise: Ausser der Jahresgebühr fallen keinerlei weitere Kosten an – selbst im Schadensfall nicht. Zudem kann der Kunde so viele Aufkleber mit der Notfallnummer anfordern, wie er will. Allerdings sorgt die Securitas in der Regel nicht für Ersatz der gesperrten Karten. Dafür ist jedoch gewährleistet, dass die Karteninfor-

mationen vertraulich behandelt werden. «Uns ist allerdings kein Fall bekannt, wo Kundendaten missbraucht worden sind», sagt Kosmas Tsiraktsopoulos, Sprecher des Eidgenössischen Datenschutzbeauftragten.

BESSERE ALTERNATIVE

Eigentlich sei ein solcher Sperrservice nicht zwingend nötig, betont Nicole Widmer vom Raiffeisenverband: «Der Sperrservice muss als Zwischenstelle die Sperrmeldungen immer an die Sperrzentralen der Banken weiterleiten. Dadurch kann es erheblich länger gehen, bis die Karten blockiert sind, als wenn der Kunde die Karten gleich selbst über seine Bank sperren lässt.» Zudem übernehmen einige Sperrservices keine Haftung für Schäden, falls bei der Übermittlung der Kundendaten an die Banken-Sperrzentralen Fehler auftreten und dadurch die Konti nicht oder erst spät blockiert werden. Um diesen Wettlauf gegen die Zeit im Notfall zu gewinnen, ist das sorgfältige Studieren und Vergleichen der Vertragsbedingungen daher absolut zwingend.

Um vor bösen Überraschungen gefeit zu sein, ist es nach wie vor am einfachsten und sinnvollsten, die Karten direkt bei der entsprechenden Raiffeisenbank sperren zu lassen. Wer bei Raiffeisen mehrere Karten besitzt, kann unter der gleichen Telefonnummer sogar alle Karten sperren lassen oder wird umgehend entsprechend weitergeleitet. Dabei gilt es daran zu denken, die erforderlichen Telefonnummern vor der Abreise mehrfach festzuhalten – nicht nur im Portemonnaie.

■ DANIEL KNUS

Wie man Raiffeisen-Karten sperrt

> ec/Maestro-Karten

während Banköffnungszeiten:
jeweilige Raiffeisenbank, ausserhalb
Banköffnungszeiten: Tel. 01 271 22 30

> Kreditkarten

24h-Sperrzentrale: Tel. 01 279 65 56
(während Banköffnungszeiten kann auch
die Raiffeisenbank benachrichtigt werden)

Anbieter von Sperrservices

Firma	Telefon/Internet	Kosten pro Jahr	Extras
Securitas Seilerstrasse 7 3011 Bern	031 385 31 31 www.securitas.ch	CHF 24.–	Schlüsselfundservice gegen Finderlohndepot
Securicard Postfach 258 1260 Nyon	0848 850 250 www.securicard.ch	CHF 29.–	Schlüsselfundservice gratis

Auch einige Versicherungen bieten den Sperrservice an (teilweise gratis):
Elvia Reiseversicherung (übers Reisebüro), Basler Versicherung, Zürich Versicherung, Berner Versicherung,
Alba Versicherung, Allianz Swiss, Touring Club Schweiz (im ETI-Schutzbrief enthalten) etc.

«MEINE ZWEITE FAMILIE»



Léa Schefer als zufriedene Leiterin der neuen Geschäftsstelle in Petit-Lancy.

LÉA SCHEFER ist eine rundum zufriedene **LEITERIN** einer Bank, die in diesem Jahr ihren 75. Geburtstag feiert und in Petit-Lancy bei Genf eine neue Geschäftsstelle eröffnet hat. Ganz besonders am Herzen liegt Léa Schefer der **KONTAKT** zu den Kunden.

Derzeit ist Léa Schefer damit beschäftigt, der Einrichtung der neuen Geschäftsstelle in Petit-Lancy, einer dicht bevölkerten Gemeinde im Grossraum Genf, den letzten Schliff zu geben. Daneben bereitet sie noch die Feierlichkeiten zum 75-Jahr-Jubiläum der Bank in Form eines ereignisreichen Abends im Palexpo vor. Trotz der vielen Arbeit verliert sie dabei aber nie ihre gute Laune. Die aus dem Oberwallis stammende Léa Schefer blickt zufrieden auf 15 Jahre Tätigkeit bei der Banque Raiffeisen de la Champagne mit Sitz in Bernex zurück.

DURCH DIE SEITENTÜR

Nach ihren Schuljahren in Naters und Brig ging Léa Schefer 1972 nach Genf. Zunächst war sie einige Monate als kaufmännische Angestellte bei den SBB tätig, richtete ihr Augenmerk aber rasch auf eine berufliche Laufbahn bei der Bank. In den folgenden zehn Jahren beschäftigte sie sich mit Akkreditiven in Verbindung mit internationalen Handelsgeschäften. «Diese Arbeit weckte in mir die Freunde am Geschäftlichen», berichtet sie. Sie war damals eine der wenigen Frauen, die als Handlungsbevollmächtigte unterzeichnen durften.

Nach der Geburt ihres Sohnes Florian im Jahr 1981 widmete sie sich ganz ihren Mutterpflichten, kehrte aber 1984 als Halbtagsangestellte wieder ins Berufsleben zurück.

Léa Schefer erinnert sich: «Am Anfang arbeitete ich nur zwei Tage die Woche. 1993 wurde ich im Rahmen einer 50-Prozent-Anstellung zur Leiterin ernannt, ein Jahr darauf arbeitete ich bereits wieder voll. Dabei war ich in der Bank immer auf mich alleine gestellt und konnte nicht auf die berufliche Unterstützung eines Kollegen zählen. Um der Geschäftsstelle eine Zukunft zu sichern, musste ich die Strukturen modernisieren und neue Produkte einführen.» Die Banque Raiffeisen de la Champagne, die aus verschiedenen zwischen 1993 und 1996 erfolgten Zusammenlegungen von sieben Instituten aus der Umgebung hervorgegangen ist, beschäftigt heute 13 Mitarbeiter, weist eine Bilanzsumme von 164 Millionen Franken auf und zählt über 2000 Mitglieder.

VOLLES ARBEITSPENSUM

An einem Arbeitstag warten zahlreiche Aufgaben auf Léa Schefer: administrative Pflichten, Durchsicht und Erledigung der Post,

Festlegung von Prioritäten im Kreditgeschäft, Arbeitszuteilung, Mitarbeiterprobleme, Organisation von Treffen und Gespräche mit Kunden, Verwaltung zweifelhafter Schuldner sowie das Kreditkarten-Geschäft und weitere Arbeiten. Zumindest einmal wöchentlich nimmt sie an der Sitzung des Direktionsausschusses teil. In diesem Jahr war Léa Schefer infolge der Eröffnung der Geschäftsstelle in Petit-Lancy, die derzeit grosse Erfolge verzeichnet, ganz besonders gefordert.

Trotz der langen Arbeitstage, die des Öfteren erst nach 19 Uhr enden, blüht Léa Schefer in ihrer Arbeit förmlich auf: «Der Stellenwert der Ethik, die menschliche Seite und die familiäre Atmosphäre der Raiffeisenbanken bilden ein Umfeld, in dem ich mich sehr wohl fühle. Dank des Vertrauens, das mir der Verwaltungsrat entgegenbringt, verfüge ich zudem über einen grossen Handlungsspielraum.» Mit der ihr eigenen Offenheit und Herzlichkeit weist sie abschliessend auf den Aspekt in ihrer Arbeit hin, den sie am meisten schätzt: den Kontakt zu den Stammkunden. Ohne zu zögern spricht sie in diesem Zusammenhang von ihrer «zweiten Familie».

■ PHILIPPE THÉVOZ

Die Sonne bringt es an den Tag.

Sie bestimmen wie.

Mit Silent Gliss Streifenvorhängen
gestalten Sie selbst mit dem schönsten Licht dieser Erde.
Ästhetisch und funktional gibt es für alles eine Lösung. Auch für Sie.



Füllen Sie den nebenstehenden Coupon aus und senden Sie ihn:

per Fax 032 387 11 40
per Post Silent Gliss AG
Südstrasse 1

3250 Lyss
per E-mail info@silentgliss.ch

Oder rufen Sie uns einfach an: Tel. 032 387 11 11

- Senden Sie mir die Broschüre «Wohnen mit Silent Gliss»
- Rufen Sie mich an für einen Termin im Showroom

Name _____

Vorname _____

Strasse, Nr. _____

PLZ/Ort _____

Telefon _____

E-mail _____

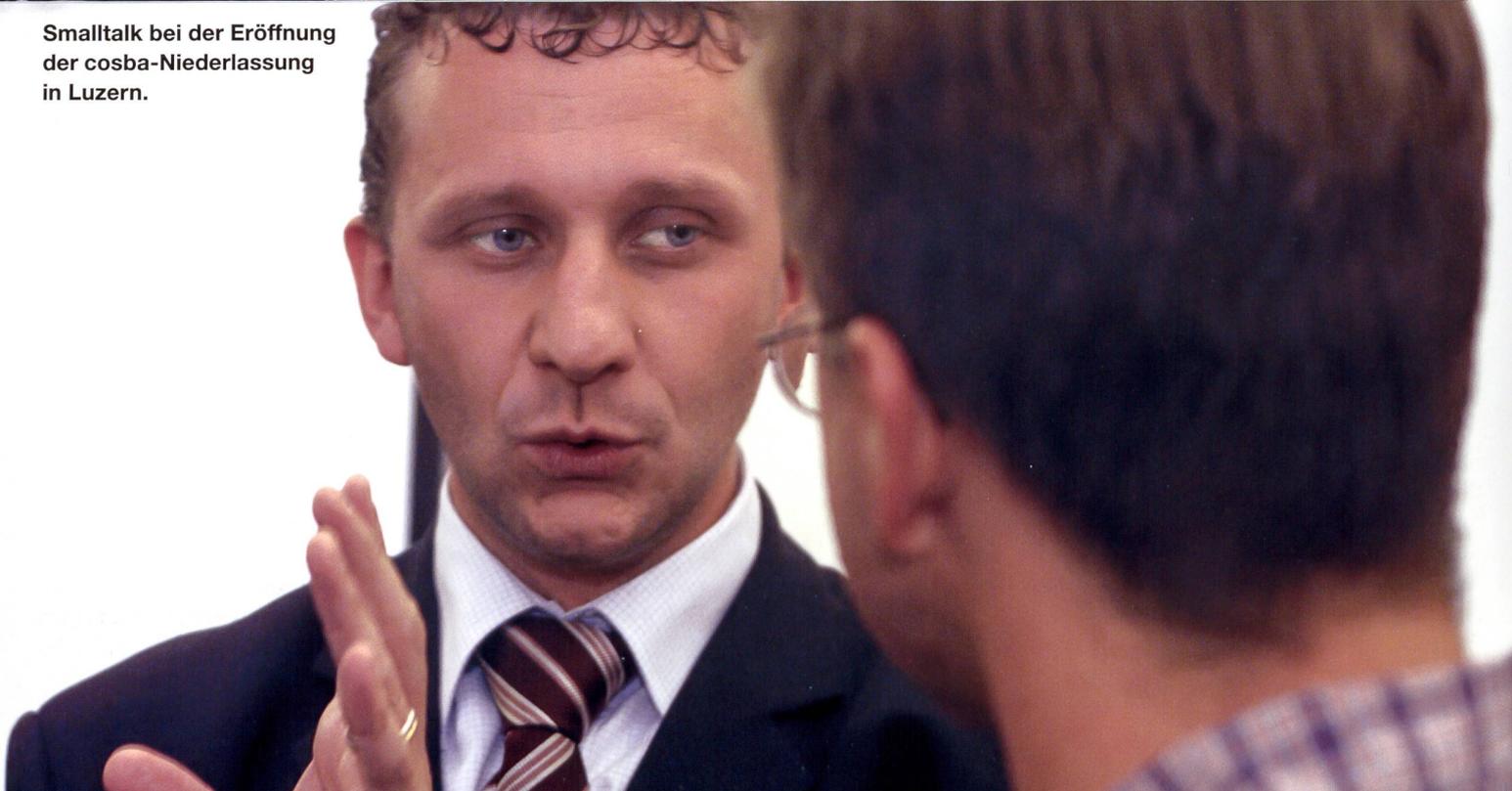
Seit gut einem Jahr bieten die **RAIFFEISENBANKEN** gemeinsam mit dem Kooperationspartner **COSBA PRIVATE BANKING** die gehobene Vermögensverwaltung und Anlageberatung für Privatkunden und Institutionelle an. Zeit für eine erste **ZWISCHENBILANZ**.

SCHULTER AN SCHULTER EINEN SCHRITT WEITER



Dr. Patrik Gisel (r.), Mitglied der Geschäftsleitung der Raiffeisen-Gruppe, im Gespräch mit Prof. Dr. Heinz Zimmermann anlässlich der Eröffnung der cosba-Niederlassung in Luzern.

Smalltalk bei der Eröffnung der cosba-Niederlassung in Luzern.



Als die Vorsitzenden der Geschäftsleitungen von Raiffeisen und cosba private banking im Mai 2001 vor die Medien traten und ihre Vision der künftigen Zusammenarbeit im – damals noch boomenden – Geschäftsfeld Private Banking erläuterten, war der Beifall gross. Hier wurde eine einleuchtende Alternative zum Kauf einer etablierten Privatbank oder zur Neugründung aufgezeigt, die bis anhin einmalig war.

«Kooperation statt Alleingang» – das war die zentrale Botschaft von Dr. Pierin Vincenz, Vorsitzender der Geschäftsleitung der Raiffeisen-Gruppe. Für Richard Manger, den Vorsitzenden der Generaldirektion des Kooperationspartners, waren insbesondere das etablierte Vertriebsnetz und die dadurch sichergestellte lokale Erreichbarkeit der neuen Dienstleistung nach dem Motto «Zentrale Kompetenz, lokale Nähe» schlagkräftig.

«DIE FINANZMÄRKTE BREMSEN»

«Ein bisschen mehr Rückenwind hätten wir uns schon gewünscht», gibt Heinz Frank, in der Geschäftsleitung von cosba zuständig für die Kooperation, offen zu. Neue Geschäftsmodelle sind wie zarte Pflänzchen, die in der ersten Wachstumsphase optimale Aussenbedingungen brauchen, um feste Wurzeln zu entwickeln. Die schwachen Finanzmärkte haben aber alles andere als günstige Rahmenbedingungen geboten; nur wenige Anleger wagen derzeit Investitionen an der Börse. Das meiste Geld wird «geparkt» und wartet niedrigverzinslich, aber sicher angelegt auf bessere Zeiten.

Dabei können Experten wie die von cosba private banking gerade in diesen unsicheren Phasen Vermögen sichern und Verluste in den Portefeuilles verhindern. Aber das erfordert Vertrauen und Offenheit der Kunden. Genau an diesem Hebel setzen die beiden Kooperationspartner zurzeit an. Die Raiffeisenbanken werden über die Chancen der Zusammenarbeit aufgeklärt, und die Kunden erhalten im Rahmen von Veranstaltungen und durch individuelle Beratung die nötigen Informationen.

«DURCHWEGS POSITIVE RESONANZ»

Eine Zwischenbilanz der bisherigen Kooperationsfolge muss angesichts der ungünstigen Rahmenbedingungen uneinheitlich ausfallen: Die Resonanz auf das Konzept, das klassische Raiffeisen-Angebot um eine kundennahe, fachlich erstklassige Private-Banking-Komponente eines neuen Partners zu ergänzen, ist durchwegs positiv. Das Poten-

zial und das Kundeninteresse sind vorhanden. Die bereits realisierten Erfolge fallen dagegen noch zurückhaltend aus, weil die gesamte Branche und das Vermögensverwaltungsgeschäft derzeit eine Durststrecke durchlaufen, die direkt mit den schwachen Finanzmärkten zusammenhängt.

Es konnten aber wichtige Grundsteine gelegt werden, um nach der für das kommende Jahr zu erwartenden Erholung der Märkte auf das steigende Interesse der Kunden vorbereitet zu sein: Vor allem der Aufbau weiterer regionaler Standorte von cosba private banking war wichtig, damit den Banken und ihrer Kundschaft tatsächlich die Betreuungsnähe auch im Private Banking geboten werden kann. In Basel, Luzern, Lausanne und Wil wurden bereits Niederlassungen eröffnet; das Tessin und Bern sollen noch folgen.

Die physische Nähe der Partner war dabei eine unbedingte Vorgabe. So arbeiten cosba

Nachgefragt bei Heinz Frank, Mitglied Generaldirektion cosba



«Panorama»: Sie sind verantwortlich für die Umsetzung der Kooperation mit Raiffeisen. Welches Fazit ziehen Sie nach 18 Monaten?

Heinz Frank: Kooperationen wie unsere sind Neuland – und das nicht nur für die beiden Partner, sondern in der Schweizer Bankenwelt insgesamt. Da muss man den Erfolg nicht in Monaten, sondern in Jahren messen. Wir hätten uns schon ein bisschen mehr Rückenwind vom Markt her gewünscht, um die neue Idee in Schwung zu bringen. Dieser Schwung fehlt uns im Moment, daher haben wir unsere Zeitschiene etwas gestreckt. Mein Fazit lautet insofern: Aus der Kurzstrecke ist eine Mitteldistanz geworden, und wir befinden uns noch nicht auf der Zielgeraden. Die gestoppte Zwischenzeit stimmt mich aber für den Zieleinlauf sehr positiv.

Wenn wir bei Ihrem Bild bleiben: Wie kommt Ihre Laufleistung beim Publikum an?

Wir spüren ganz klar, dass das Angebot von Private Banking bei Raiffeisen von den Kunden und auch von Nicht-Kunden gut aufgenommen wird. Die Botschaft wird verstanden und das Konzept stimmt. Gerade solche Neu-

TIPP

Interessierte Kunden, die gerade in der momentanen Finanzmarktverfassung Chancen durch qualifizierte Vermögensverwaltung und -beratung sehen, sollten sich an ihre Raiffeisenbank wenden, die auch gerne den Kontakt zu cosba private banking herstellt. www.cosba.ch.

und Raiffeisen an diesen Standorten stets unter einem Dach und sind nur durch die formal erforderlichen zwei Eingänge voneinander getrennt. Um auch am Hauptsitz in Zürich dieses Modell fortzusetzen, sind die Kundenberater von cosba in das neue Gebäude der Raiffeisenbank Zürich an den Limmatquai gezogen. Auch hier gilt: Gelebte Partnerschaft.

■ DIRK SCHMIDT

kunden, die jüngst aufgrund so mancher Enttäuschung von Wettbewerbern zu Raiffeisen gekommen sind, brauchen ein auch unsere Dienstleistung umfassendes Angebot. Dass sie es bei Raiffeisen finden, überrascht noch häufig, wird aber als weiterer Pluspunkt dieser kundennahen Banken erkannt. Übrigens sind wir bei kleinen und mittelständischen Unternehmen gut angekommen, da sie jetzt innerhalb der Raiffeisen-Gruppe einen die für die Verwaltung ihrer Pensionskassengelder nötigen Anforderungen erfüllenden Partner haben. Hier wird der echte Zusatznutzen sichtbar.

Was wünschen Sie sich für die nächsten Monate für Ihr Geschäft?

Natürlich braucht die gesamte Branche eine nachhaltige Trendumkehr an den internationalen Börsen – unser noch recht zartes Kooperationspflänzchen erst recht. Aber viel konkreter: Ich wünsche mir, dass die ersten positiven Erfahrungen unserer gemeinsamen Kunden sich herumsprechen, damit die Chancen professioneller Vermögensverwaltung, die sich gerade jetzt für den Anleger bieten, nicht ungenutzt verstreichen. Und ganz persönlich wünsche ich mir, dass der Spass an der Zusammenarbeit mit den Raiffeisenkollegen auch künftig abfährt, denn auf Freude an der Arbeit lässt sich am besten aufbauen.

Interview: Dirk Schmidt

Ganz Einsiedeln hob ab

Mit einem Festakt, Bankett, Markt und vielen weiteren Angeboten verführte das Geburtstagsfest der Raiffeisenbank Einsiedeln zum 100-Jahr-Jubiläum am 28. September Tausende Besucher ins Dorf. Dort sollte bei schönstem Wetter und im Beisein von Pierin Vincenz, Vorsitzender der Geschäftsleitung, sowie Franz Marty, neuer VR-Präsident der Raiffeisen-Gruppe, das grösste Volksfest aller Zeiten gefeiert werden.

Während des ganzen Tages hiess es auf der verkehrsfreien Hauptstrasse Jubel, Trubel und Heiterkeit für alle Generationen. Die Bevölkerung genoss Theaterdarbietungen, Modeshows und schätzte die verschiedenen Leckerbissen und alten Einsiedler Spezialitäten. Weiter war ein Markttag wie zu guten alten Zeiten. Hand-

werker boten ihre Ware nicht nur zum Verkauf feil; vor Ort präsentierten sie altes, vergessenes Handwerk. Markttag in verschiedenen Zeitabschnitten liess Frauen, Männer und Kinder am eigenen Leib erfahren, wie das ausgesehen, gerochen und geklungen haben dürfte.

Und mit den «Raibons» – dem für Genossenschafterinnen und Genossenschafter kreierten Zahlungsmittel – ging ohnehin alles viel lockerer als sonst. Die Teenager und die Kleinsten vergnügten sich beim Chilbibetrieb, im Kino oder Märchentheater. Aus Anlass des Jubiläums gabs vergünstigte Preise. Akrobaten und Künstler verführten Hunderte von Passanten zum Stehenbleiben, zum Schmunzeln und Staunen – Widerstand war schlicht zwecklos.

(ws)

Hoch hinaus und doch nicht abgehoben: der Raiffeisenchef Pierin Vincenz.



Solidarität mit Bergschule



Originell und augenfällig: der Hahn aus lebenden Körpern.

Die Bergschule Brunnersberg im solothurnischen Thal besteht seit 90 Jahren und ist Garant für einen einigermaßen angemessenen

Schulweg, der auch im Winter bewältigt werden kann. Mangels Kindernachwuchs kämpft die Schule allerdings ums Überleben. Hoffnung besteht, weil nun «die Freunde pro Bergschule Brunnersberg» alle Anstrengungen unternehmen, wieder Familien mit Kindern auf die Berghöfe zu bringen.

Alle Schulen des Tals haben sich anlässlich der Feierlichkeiten solidarisiert. Sie haben sich nach einem Sternmarsch in der Nähe des Guggels auf dem Brunnersberg zu einem «lebenden Guggel» eingefunden. Vom Helikopter aus wurden dann die über 1500 Schülerinnen und Schüler samt Lehrer fotografiert. Ob das Ziel einer Eintragung im «Guinness-Buch der Rekorde» erreicht werden kann, steht zurzeit noch offen. Raiffeisen und Helvetia Patria Versicherungen haben die Kinder mit farbigen T-Shirts eingekleidet.

(jb)

TELETHON sammelt

Dieser Ausgabe liegt ein Faltprospekt der Stiftung TELETHON bei. Sie hat es sich zur Aufgabe gemacht, Menschen mit einer genetisch bedingten Krankheit zu helfen und Forschungsprojekte zur Bekämpfung der Krankheiten gezielt zu unterstützen. Die Spenden gehen ausnahmslos an sieben private und wohltätige Schweizer Institutionen und Gesellschaften. Am 6. und 7. Dezember 2002 startet TELETHON einen 30-stündigen telefonischen Marathon. So wie es der Komiker Jerry Lewis 1966 zum ersten Mal getan hatte. Die erste Spendensammlung dieser Art, die von einer US-TV-Station übertragen wurde, war mit einem Sammelergebnis von einer Million Dollar äusserst erfolgreich. Im Jahre 1987 schaffte TELETHON den Sprung über den Atlantik nach Frankreich und 1993 in die Deutschschweiz.

(kok)

Studium zum Nulltarif

Die Raiffeisenbanken im Münstertal fördern den Nachwuchs im Tourismus, indem sie zum 10-Jahr-Jubiläum der Höheren Fachschule für Tourismus Graubünden (HFT) eine Partnerschaft eingegangen sind. Die RBs Engiadina, Valposchiavo, San Carlo und Val Müstair ermöglichen durch einen namhaften Beitrag, dass eine von einer Jury gewählte Person die dreijährige Ausbildung an der Academia Engiadina in Samedan zum Nulltarif erhält. «Die

Academia Engiadina ist zu einem tragenden Pfeiler des Aus- und Weiterbildungssystems im Kanton Graubünden geworden», begründet Thomas Malgiaritta, Leiter der Banca Raiffeisen Val Müstair.

(psi)

Der HFT-Vizedirektor Edo Kobelt und die Messemitarbeiterin Claudia Canton, selber Studentin im 3. Jahr, anlässlich der Ostschweizer Bildungsausstellung in St. Gallen.



Radix profitiert vom Erfolg

Die RB Zürich lässt an ihrem Starterfolg (5000. Kunde) die gesamtschweizerisch tätige Gesundheitsorganisation Radix teilhaben. Aus gegebenem Anlass überreichte BL Urs Häfliger in Zürich, wo Radix ihren Hauptsitz hat, einen Check in Höhe von 5000 Franken. Radix unterstützt über 200 Volksschulen, die sich auf die Gesundheitsförderung spezialisiert haben, betreut über 500 Vita Parcours und hilft Gemeinden bei der Beratung im Alkohol-, Tabak- und Drogenbereich.

(eing)
Foto: zVg.



Bankleiter Urs Häfliger (r.) mit dem Präventivmediziner François van der Linde, Nationalrat und Radix-Stiftungsrat Felix Gutzwiller (l.) sowie der Radix-Kundenbetreuer Christof Hendry.

Kein langes Warten mehr



Die RB Allschwil-Schönenbuch konnte am 14. September 2002 ihren Bankneubau mit einem «Tag der offenen Türe» einweihen. Trotz des vom Schweizer Verband der Raiffeisenbanken empfohlenen Beraterbankkonzepts, das keine Bargeldtransaktionen am Schalter mehr vorsieht, setzt die RB Allschwil-Schönenbuch weiterhin auf das klassische Bankschaltergeschäft. Mit einem zusätzlichen vierten Schalter baut die Geschäftsstelle in Allschwil ihr Schalterangebot sogar weiter aus. In Zukunft werden sich somit die Wartezeiten für die Kunden verkürzen.

(djk)

Blick in die grosszügige offene Schalterhalle.

Jede Bank hat ihre eigene ...

...ZahlART. Unter diesem Motto stellte die RB Wünnewil-Flamatt im September und Oktober Bilder des Freiburger Künstlers Michel Gremaud (Foto) aus. Die Ausstellung zeigte Zahlenbilder, welche Gedanken und Gefühle, Erklärbares und Unerklärbares, Stimmen und Stimmigkeit in Einklang zu bringen versuchten. Gleichzeitig feierte die Beraterbank mit dem Überschreiten der 400-Millionen-Bilanzsumme einen Meilenstein.

(eing)

Foto: Denis Meylan



In eigener Sache

Ab nächstem Jahr ändert die Erscheinungsweise des «Panorama». Neu werden die Nummern 1 und 2 zusammengefasst. Dafür erscheint jeweils im November und Dezember eine Ausgabe. Das nächste «Panorama» 1-2 erscheint demzufolge Anfang Februar 2003.

Fröhliches Personalfest

Fröhliche Personalfeste («Panorama» 9/02) sprechen für einen gut geführten Betrieb. Schade nur, dass auch die Raiffeisenbank offenbar keine fröhlichen Feste mehr ohne Esoterik, Tattoo u.a. feiern kann. Ich würde es begrüßen, wenn sich Ihre Bank auch diesbezüglich etwas von «durchschnittlichen» Banken abheben würde.

Christian Studler, 3006 Bern

Dom steht in Helsinki

Ich lese das «Panorama» der Raiffeisenbanken jeweils mit grossem Interesse und schätze die abwechslungsreichen und interessanten Beiträge Ihres gelungenen Magazins sehr. In der letzten Ausgabe (Nr. 9/02) hat sich jedoch ein kleiner Fehler eingeschlichen: Auf dem auf Seite 17 abgebildeten Foto handelt es sich um die lutheranische Domkirche (Tuomikirkko) in der finnischen Hauptstadt Helsinki mit dem Senatsplatz (Senaatintori) im Vordergrund.

Thomas Hintermann, Lengnau

Gerne lesen wir immer das «Panorama». Dieses mal ist Ihnen auf der Seite 17 ein kleiner Lapsus passiert. Die Musik spielt hier nicht in St. Petersburg, sondern vor dem Dom in Helsinki. Sie haben den Dom von Helsinki höchstwahrscheinlich mit der noch interessanteren Isaaks-Kathedrale in St. Petersburg verwechselt. Kann vorkommen, aber die richtige Bildunterschrift ist so wichtig wie die richtige Kontonummer.

Peter Wenig, Schänis

Anmerkung der Redaktion: Diese und weitere (nicht veröffentlichte) Reaktionen zeigen, dass unsere Leserschaft das «Panorama» ganz genau liest. Sie alle haben natürlich recht.

«POLITIK VIA EINKAUFSSKORB»

Astrid Lindgren sagte einmal: «Wer die Welt verbessern will, kann gleich bei sich selber anfangen.» Diese Aussage ist aktueller denn je. Die Rücksichtnahme auf die Um-, Mit- und Nachwelt ist eine ethische Verantwortung, die nicht nur von grossen Unternehmen, sondern auch von jedem Menschen getragen wird. Dessen Handeln beeinflusst letztlich das ethische Wirtschaften der Firmen. Zweifel darüber, ob eine einzelne Person etwas bewirken kann, sind berechtigt. Doch die ethische Grundhaltung beginnt schon in scheinbar unwichtigen Alltäglichkeiten. So erklärte der katholische Theologe und Leiter des Lassalle-Instituts, Niklaus Brantschen, im «Panorama» vom Januar: «Die goldene Regel, die jedem verantwortungsvollen Handeln zugrunde liegt, lautet: Was Du nicht willst, das man dir tut, das füge keinem anderen zu.» So entrüsten Beiträge über schwer arbeitende Kinder im Fernen Osten, die schonungslose Abholzung der Tropenwälder, eingepferchte Masttiere etc. regelmässig die Fernsehzuschauer. In einzelnen Fällen kann die Empörung ganze Menschenmassen mobilisieren und zu Boykottaufrufen führen. Bekanntestes Beispiel hierfür ist die Ölplattform Brent Spar, die Shell im Jahr 1995 im Meer

*Der letzte Beitrag der «Panorama»-Serie zum Thema Ethik in der Wirtschaft geht der Frage nach, wie der einzelne Mensch eine **ETHISCHE GRUNDHALTUNG** beim Wirtschaften fördern kann. Es zeigt sich aber einmal mehr, dass die Bereitschaft ihre **GRENZEN** hat.*

versenken wollte. Dagegen protestierten aber tausende Menschen in ganz Europa. International unter Beschuss geraten ist im letzten Jahr auch der Aargauer Unterwäschehersteller Triumph, weil durch die Produktion in Burma ein Regime unterstützt werde, das die Menschen- und Arbeitsrechte mit Füßen treten. Schliesslich gab Triumph bekannt, die Produktionsstätte in Burma aufzugeben. Diese beiden Beispiele zeigen die eigentliche Macht der Konsumenten, ein Unternehmen zu zwin-

gen, sein Handeln in Frage zu stellen und entsprechende Massnahmen zu ergreifen.

FAIRER HANDEL BOOMT

Immer mehr Unternehmen und Anbieter sind sich der Sensibilität der Konsumentinnen und Konsumenten bewusst und passen sich deren veränderten Verhalten an. Beispielsweise die beiden Grossverteiler Migros und Coop: laufend erweitern sie ihre Produktpalette im Food- und Non-Food-Bereich, die unter Be-



«Panorama»: Wie können Konsumenten auf ein Unternehmen direkt Einfluss ausüben?

Katharina Hasler: Sie erreichen dies durch gezielten Einkauf, mit einer «Politik mit dem Einkaufskorb». Ein Produzent mit zweifelhaften Geschäftsmethoden muss spüren, dass die Konsumenten diese ablehnen. Das war früher in einem überschaubaren Markt sicher einfacher als im heutigen weltweiten Markt. Die grossen international tätigen Unternehmen mit ihren Tochtergesellschaften sind schwerer zu durchschauen. Dass es aber trotzdem funktionieren kann, zeigt das Beispiel Nike, das Turnschuhe mit Kinderarbeit fertigen liess und massiv boykottiert wurde.

Besitzen die Konsumenten überhaupt die Macht, Änderungen in Gang zu bringen?

Sicher haben sie genug Macht, wenn sie sich genügend engagieren. Es kommt darauf an, um welche Produkte oder Dienstleistungen es sich handelt; der Aufwand und das Interesse sind sehr unterschiedlich. Sind es wichtige Artikel des täglichen Lebens, geht es allenfalls um die Gesundheit, gibt es Alternativen auf dem Markt und Ähnliches spielt eine Rolle. Boykott heisst auch, sich Zeit nehmen zum Einkauf, nachdenken und Bereitschaft zum Verzicht.

Sind die Konsumenten überhaupt daran interessiert?

rücksichtigung ökologischer und/oder sozialverträglicher Aspekte produziert werden. Dass diese Produkte meist teurer sind, liegt auf der Hand. Die Schweizer Konsumenten sind jedoch bereit, dafür tiefer in ihr Portemonnaie zu greifen. Im letzten Jahr betrug der Umsatz von Bio- oder Fair-Trade-Produkten der beiden Grossverteiler 2,7 Milliarden Franken, was gegen zehn Prozent des Gesamtumsatzes ausmacht. Vor drei Jahren betrug der Umsatz noch 51 Millionen Franken.

Im Moment nicht besonders. Viele Menschen haben andere Sorgen und genug von den täglichen Skandalmeldungen. Aber das kann sich plötzlich ändern, und darum darf die schlummernde Marktmacht der Konsumenten nie unterschätzt werden. Dessen sind sich vor allem grosse Unternehmen bewusst und bauen vor, sonst würden sie zum Beispiel nicht freiwillig auf gentechnisch veränderte Lebensmittel im Angebot verzichten.

Zählen Sie uns weitere erfolgreiche Beispiele auf.

Das Konsumentenforum kf hat schon vor 30 Jahren erfolgreich zu einem Boykott «nicht deklarierter Lebensmittel» aufgerufen. Später haben viele Konsumenten aus politischen Gründen während dem Apartheid-Regime keine südafrikanischen Produkte mehr gekauft. Berühmt ist der weltweite Shell-Boykott wegen der Ölplattform Brent Spar oder neueren Datums die zeitweiligen Verbrauchsrückgänge beim Fleisch wegen Hormonverdacht oder BSE-Ängsten.

Was raten Sie Menschen, die Rücksicht auf Ihre Um-, Mit- und Nachwelt nehmen möchten?

Ich glaube, verantwortungsbewusste Menschen wissen ganz gut, wie sie sich verhalten müssen. Es beginnt beispielsweise mit dem Grundsatz, dass man anderen nichts zumu-

Die Schweizer können nicht nur durch ihr Konsumverhalten die Verantwortung wahrnehmen. Kleinanlegern bieten verschiedene Banken Geldanlagen in so genannten Ökofonds an, die in Unternehmen investieren, die mit ihrer Wirtschaftsweise auf Mensch und Umwelt besonders Rücksicht nehmen. Auch Arbeitnehmer können sich in ihrer Firma für eine ethische Grundhaltung einsetzen. So soll beim Vorstellungsgespräch der Frage nach der Firmenphilosophie ebenso hohe Bedeutung

ten soll, das man selber nicht akzeptieren würde, oder dass das eigene Verhalten auch vor den Kindern und folgenden Generationen zu verantworten ist. Bei offenen Fragen sollte auf Antworten beharrt werden und man sollte sich nicht sofort entmutigen lassen. Nur so zwingt man die anderen Menschen, sich mit dem Thema ebenfalls zu befassen.

Unterstützt das Konsumentinnenforum ethische Bestrebungen von Unternehmen?

Das Konsumentenforum hatte Information über nachhaltigen Konsum bereits als Zweckartikel in seinen Statuten, als kaum jemand etwas darunter verstand. Unsere Strategie hat sich nicht geändert. Wir machen laufend mit umfassenden Informationen die Konsumenten auf alle Aspekte des ethischen, qualitativen, umweltgerechten und nachhaltigen Konsums aufmerksam. Nur sind wir davon abgekommen, sie zu ihrem Glück zwingen zu wollen. Wir setzen auf eigenverantwortliche Konsumenten, welche mit dem nötigen Wissen selber entscheiden können, ob und wie sie nachhaltig konsumieren. Interview: Jeannette Wild

beigemessen werden wie der nach dem Lohn. Geht es allerdings um handfeste wirtschaftliche Interessen oder die Bereitschaft zum Verzicht, stossen die Bemühungen um Ökologie und Sozialverträglichkeit an Grenzen. Vor allem dann, wenn es um die Mobilität geht. Diskussionen um autofreie Sonntage oder Erhöhung von Parkgebühren, um den öffentlichen Verkehr zu fördern, erhitzten die Gemüter. Hier ist noch einiges an Überzeugungsarbeit zu leisten.

■ JEANNETTE WILD



Foto: zVg.

visitvals



Wir Valser sagen
der weissen Arena «Dachbärg».

Sportbahnen
Vals AG



Vals 3000
Schneesport am Dachberg

Wintersport
von 1250
bis 3000 m ü. M.

***Hotel Alpina

Das Hotel im historischen Dorfkern, umgebaut
mit Architekt Gion A. Caminada. Tel. 081 935 11 48,
Fax 081 935 16 51, hotel.alpina.vals@bluewin.ch

Hotel Glenner

Simply the best: Wir haben keine Sterne,
verwöhnen Sie aber trotzdem gerne.
Tel. 081 935 11 15, hotel-glenner@bluewin.ch

Garni Schnyder

Neu erstellt, einen Steinwurf von der Therme entfernt.
Mo-Fr: 4 Tage/3 Nächte pauschal, ZF, Fr. 245.-/Person
Tel. 081 935 15 32, garni-schnyder@bluewin.ch

Gasthaus Edelweiss

Gepflegte Küche, heimelige Unterkunft
Zimmer ab Fr. 49.-/Person inklusive Frühstück
Tel. 081 935 11 33, Fax 081 935 90 33

Ski- &
Snowboard-
schule Vals



Wir
bringen Sie
auf die Höhe.

www.mountaineering-vals.ch

Midweek-Bonus:

Nächtliches Baden in der Felsen-Therme,
jeweils am Mittwoch von 22.00 bis 24.00 Uhr,
exklusiv für Hotel-Gäste in Vals.

Auskunft: Visit Vals, CH-7132 Vals, Tel. 081 920 70 70



«Top Angebot»

Im steuergünstigen Au SG

zu verkaufen an der Haslachstrasse (Südhanglage)
die letzten 3 luxuriösen

4½-Zimmer-Eigentumswohnungen

- traumhafte Aussicht
- hoher Komfort
- Lift vorhanden (rollstuhlgängig)
- 120 m² Wohnfläche
- Terrasse (70m²) oder Balkon (35m²)
- Ausbauwünsche können zum Teil noch berücksichtigt werden
- Verkaufspreis ab CHF 550 000.-
- detaillierte Fotos finden Sie auf www.hevsg.ch

Wir freuen uns auf Ihren Anruf! Es lohnt sich!
Christoph Zoller 079 541 40 82

HEV Verwaltungs AG, Poststrasse 10, 9001 St.Gallen
☎ 071 227 42 60 | info@hevsg.ch | www.hevsg.ch

persönlichkeitsbildend
und
gemeinschaftsfördernd
leistungsorientiert
und
musisch-kreativ
christlich
und
dynamisch

Theresianum Ingenbohl
Höhere Schule für Frauen

■ Gymnasium

4 Jahre mit eidg. anerkannter Matura, wahlweise
in Deutsch oder bilingual in Deutsch/Englisch oder
Deutsch/Französisch

■ Diplommittelschule (DMS)

3 Jahre mit eidg. Anerkennung als Zubringer zur
Pädagogischen Hochschule und anderen Fach(hoch)-
schulen im Bereich Gesundheit, Soziales und Kunst

■ Kindergärtnerinnenseminar und

■ Primarlehrerinnenseminar

Einstieg in obere Klassen ist nach Absprache jederzeit
möglich

■ Internat

Klosterstrasse 14
CH-6440 Brunnen
Telefon 041 825 26 00
sekretariat@theresianum.ch
www.theresianum.ch



Mit Ihrer Raiffeisen-ec/Maestro-Karte, -EUROCARD/MasterCard oder VISA Card können Sie gratis in die 280 schönsten Museen der Schweiz.

BILDERBUCH DER NATUR

Das Naturama in Aarau – das neue Aargauer **NATURMUSEUM** – ist ein Publikumsmagnet; seit der Eröffnung im Frühling 2002 haben schon über 30 000 Besucher das dreidimensionale **BILDERBUCH der Natur** besucht.

Es ist das modernste Naturmuseum der Schweiz – das Naturama, in unmittelbarer Nähe des Bahnhofs Aarau gelegen. Auf drei Stockwerken werden Natur, Landschaft und Umwelt («gestern, heute und morgen») zu einem besonderen Erlebnis. Aktuellste Ausstellungsarchitektur hat hier ihren Platz, und das familienfreundliche Museum ist mit allem ausgestattet, was sich Besucherinnen und Besucher aller Altersstufen wünschen: spannend präsentierte Objekte und Präparate, attraktive Videofilme, interaktive Computerinstallationen, Modelle, lebende

Tiere und Pflanzen . . . und viel Raum für eigenes (Mit-)Denken und Aktivsein.

Für Urs Kuhn, den Stellvertretenden Direktor und Mitrealisator des Projekts, ist das Naturama weit mehr als ein Museum: «Wir sind nicht nur Ausstellungshaus, sondern ein eigentliches Kompetenzzentrum für die nachhaltige Entwicklung. Unser Anliegen ist es, Natur, Umwelt und Landschaft primär im Aargau, aber auch generell im wahrsten Sinn des Wortes begreifbar zu machen.»

Die Dauerausstellung auf drei Stockwerken ist denn auch das Schaufenster der Arbeit

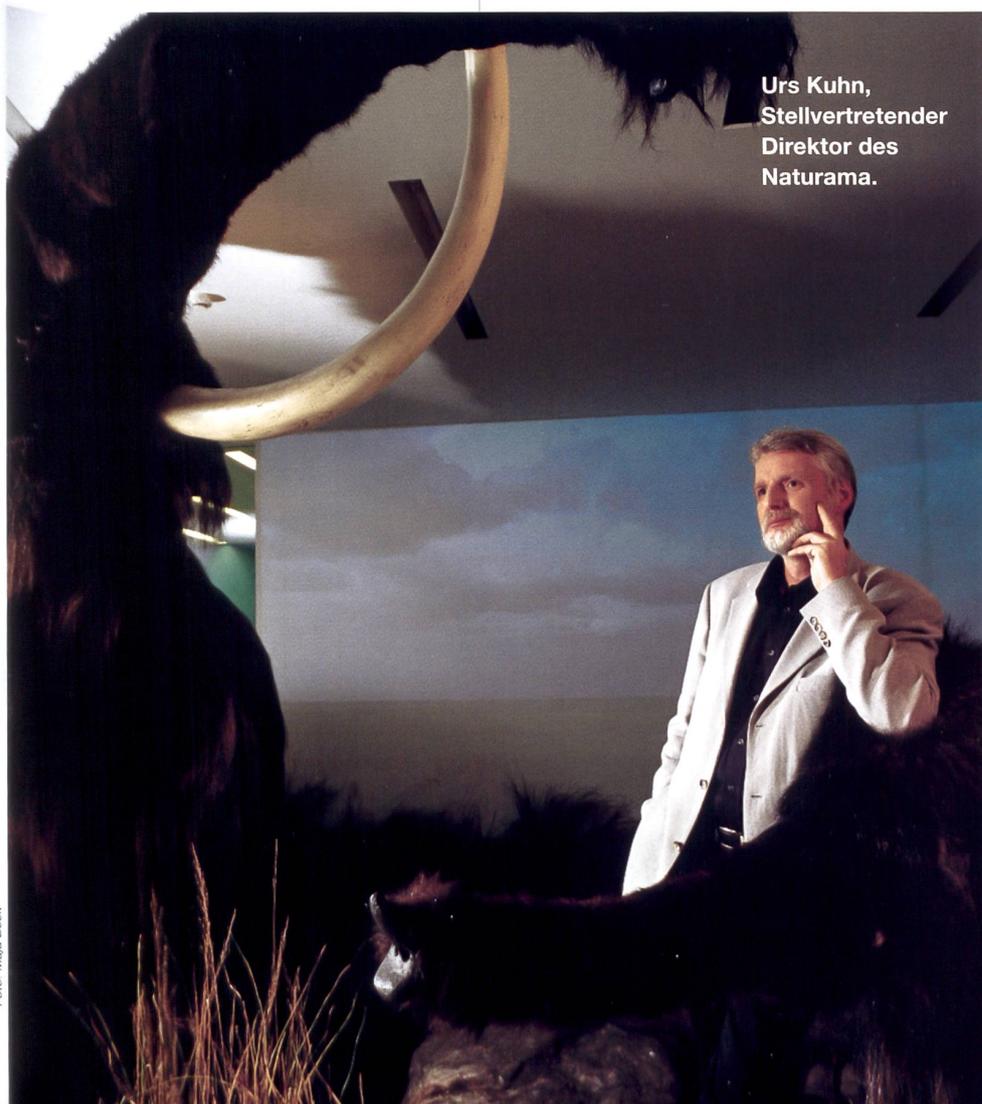
der 20 Profis, die im Naturama arbeiten. Urs Kuhn: «Genau so wichtig wie die Ausstellung ist uns die Umweltbildung sowie die Forschung in Richtung einer nachhaltigen Entwicklung.» So ist beispielsweise im Naturama ein Schulzimmer für Klassen eingerichtet, die Naturkundeunterricht im Museum betreiben, «und natürlich kann jeder Besucher, vom Kleinkind bis zum Erwachsenen, so viele Infos über ein Thema erfahren, wie er oder sie möchten.» Eine Mediothek mit einer Präsenzbibliothek von über 3800 Titeln, über 50 Fachzeitschriften aus dem Bereich Natur und Umwelt, der Ausleih von Videos, CD-Roms, Themenkoffern und Aktionskisten für Schulen gehören hier dazu.

Eintauchen in die jahrmillionenlange Geschichte unseres Erdballs kann man im Untergeschoss des Naturamas: Empfang durch eine Mammut-Mama mit ihrem Kind. Über sie ist via Texttafel, Infoblätter, Computer-Klick oder akustischen Führer (Ausleih gratis an der Kasse) mehr zu erfahren. Vergangenheit zeigt sich auch am Frick-Dinosaurier, an der faszinierenden Erdgeschichte, im nachgebauten Erzbergwerk, im echten Meerwasser-Aquarium und Weiteres mehr.

Im Erdgeschoss kommt die «Natur-Heute» zum Zug. Lebensraum See, Wald, Hecke, Wiese etc. heissen hier die Themenbereiche, die aussergewöhnlich fantasievolle und besucherfreundliche Weise präsentiert werden. «Leben auf einer Wiese» etwa wird aus der Käferperspektive erlebbar; das «Flusswasser-Aquarium» steht ausserhalb des Museums und unser kleinstes, einheimisches Nagetier, die Zwergmaus, lebt (bereits mit einigem Nachwuchs) im Schilf. Der dritte Stock des Naturamas ist dem Thema «Zukunft» der Natur gewidmet.

Drei Jahre Planung und ein Jahr Ausstellungs-Einrichtung waren erforderlich, um das Naturama zu schaffen – entstanden ist ein einmaliges Museum, ein Bilderbuch der Natur, ein Dienstleistungszentrum für Umwelt und Landschaft und ein Erlebnisort für Jung und Alt!

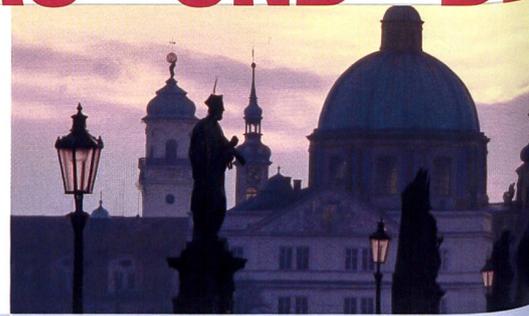
■ SUSANN BOSSHARD-KÄLIN



Urs Kuhn,
Stellvertretender
Direktor des
Naturama.

«NABUCCO», «MOLDAU» UND «DI

«Panorama» bietet zusammen mit dem Reisebüro Twerenbold den Leserinnen und Lesern eine **MUSIKREISE NACH SALZBURG UND PRAG**. In Salzburg erwarten Sie die «Jupiter-Sinfonie» und die «Krönungsmesse» von Mozart und in Prag «Nabucco» von Verdi sowie «Moldau» von Smetana.



Salzburg gilt als eine der schönsten Städte Europas. Die Stadt verdankt ihr reiches künstlerisches Erbe den Fürsterzbischöfen, die Salzburg fast tausend Jahre regierten. Zu den Sehenswürdigkeiten zählen die bischöfliche Residenz, zahlreiche Herrenhäuser, die Schlösser Mirabell und Hellbrunn, Kunstsammlungen, Kirchen und Parks. Aber zualererst ist Salzburg natürlich die Stadt Wolfgang Amadeus Mozarts, dessen Geburtshaus in der Getreidegasse steht. Sein Geist ist allgegenwärtig und beflügelt das musikalische Leben der Stadt. Wir profitieren davon und geniessen zwei hochstehende Konzerte im Mozarteum und im Salzburger Dom.

Prag, die «Goldene Stadt» an der Moldau, wurde unter Kaiser Karl IV., der von 1346 bis 1378 regierte, bereits eine der grössten Städte Europas. Die Herrschaft der Habsburger bis 1918 begünstigte ein vielfältiges künstlerisches Schaffen. Auch heute noch gibt es nur wenige Städte, deren kulturelles Angebot sich mit demjenigen der tschechischen Hauptstadt messen kann. Zu Recht trug Prag deshalb im Jahr 2000 den Titel «Kulturstadt Europas».

Erleben Sie mit uns musikalische und andere kulturelle Leckerbissen in diesen zwei Traumstädten!

2. Tag: Salzburg – Konzert

Der ganze Tag ist der Mozartstadt Salzburg gewidmet. Ein geführter Rundgang am Vormittag bringt Ihnen die Stadt, die zu den schönsten der Welt gezählt wird, näher. Der Rest des Tages steht Ihnen zur freien Verfügung für individuelle Entdeckungen. Abends besuchen Sie das Konzert: *Grosser Saal des Mozarteums: Philharmonisches Orchester Euregio; Leitung Paul Limpar; Wolfgang Amadeus Mozart: «Jupiter-Sinfonie»; Ludwig van Beethoven: Sinfonie Nr. 1; Felix Mendelssohn-Bartholdy: Violinkonzert*

3. Tag: Salzkammergut – «Krönungsmesse»

Heute fahren Sie ins landschaftlich reizvolle Salzkammergut, das seinen Namen den alten Salzbergwerken um Bad Ischl verdankt. In den Becken eiszeitlicher Gletscher befinden sich viele Seen. Die vielen Gasthöfe in Orten wie Bad Ischl, St. Wolfgang, Gmunden oder Mondsee ziehen sowohl im Sommer als auch im Winter Gäste an. Abendessen im Hotel. Besuch des Kirchenkonzertes: *Salzburger Dom: Domchor und Orchester der Salzburger Dommusik, Leitung Domkapellmeister János Czifra; «Krönungsmesse» von Wolfgang Amadeus Mozart*

4. Tag: Salzburg–Prag

Heute fahren Sie via Linz zur österreichisch-tschechischen Grenze und weiter zur Bierstadt České Budejovice (Budweis). Reizvolle Kleinstädte säumen den Weg nach Prag, wo Sie gegen Abend eintreffen. Zimmerbezug und Abendessen im Hotel.

5. Tag: Prag

Heute Vormittag lernen Sie auf einer geführten Besichtigung den Hradschin, die Prager Burg kennen. Eigentlich ist es ein ganzes Quartier mit dem Veitsdom und anderen Kirchen, Museen, Galerien, Burgpalast und mehreren Stadtpalais wichtiger böhmischer Adelsfami-

lien. Individuelle Mittagspause und Nachmittag zur freien Verfügung. Am Abend Besuch der Aufführung: *Staatsoper Prag: «Nabucco» von Giuseppe Verdi; Orchester, Chor und Ballett der Staatsoper Prag; Dirigent Michael Keprt; Regisseur Karel Nemeč; Bühnenbild Ulrich Hüstebeck; Chorleitung Michael Keprt und Miroslav Kosler; Choreographie Otto Sanda; in italienischer Originalsprache*

6. Tag: Prag

An diesem Morgen zeigen wir Ihnen die Altstadt mit ihren gewundenen Gassen am Ostufer der Moldau. Sie geht auf das 13. Jahrhundert zurück. Neben prächtigen Wohnbauten befinden sich hier die Teynkirche und das Altstädter Rathaus aus dem 14. Jahrhundert, die Universität Prag und das Gemeindehaus, ein bedeutender Jugendstilbau aus dem Anfang dieses Jahrhunderts. Individuelle Mittagspause und Nachmittag zur freien Verfügung. Abendessen im Hotel. Am Abend besuchen Sie das Konzert: *Smetana-Saal im «Gemeindehaus»: Tschechisches Radio-Sinfonie-Orchester, Dirigent Vladimír Valek; Bedřich Smetana: «Moldau» und «Sárka», 2 Stücke aus dem Zyklus «Mein Vaterland»; Leos Janáček: Suite aus der Oper «Das schlaue Füchlein»; Antonín Dvořak: Sinfonie Nr. 9 «Aus der neuen Welt»*

7. Tag: Prag–Schweiz

Rückfahrt zu den Einsteigeorten in der Schweiz.

Preise pro Person

7 Tage gemäss Programm	CHF 1195.-
Einzelzimmerzuschlag	CHF 295.-
Zuschlag Königsklasse	CHF 245.-

Ihr Reisedatum 2003

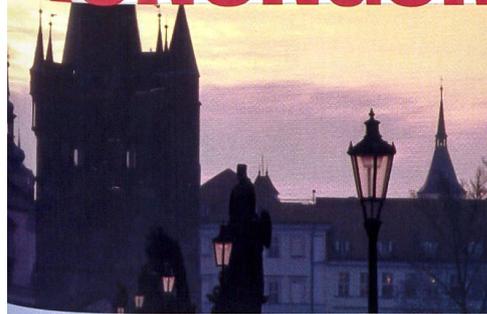
09.02. bis 15.02. 2003 Sonntag bis Samstag

Reiseprogramm

1. Tag: Schweiz–Salzburg

Fahrt via Feldkirch, Arlbergtunnel, Innsbruck, St. Johann nach Salzburg. Zimmerbezug und Abendessen im Hotel.

KRÖNUNGSMESSE»



CHF 100.– Preisreduktion für Raiffeisen-Mitglieder

Raiffeisen-Genossenschafter(innen) erhalten auf der «Panorama»-Leserreise auf den angegebenen Preis eine Reduktion von CHF 100.–. Notieren Sie auf der Anmeldung, bei welcher Raiffeisenbank Sie Mitglied sind!



Diese Reise wird auch im Twerenbold-Königs-klasse-Luxusbus durchgeführt.

Twerenbold Leistungen

- > Fahrt mit modernem Fernreisebus
- > 3x Übernachtung/Frühstücksbuffet im ****-Hotel Europa in Salzburg
- > 3x Übernachtung/Frühstücksbuffet im Erstklasshotel Mövenpick in Prag
- > Alle Zimmer mit Dusche oder Bad und WC
- > 4x Abendessen im Hotel (1., 3., 4. und 6. Tag)
- > Alle aufgeführten Ausflüge und Besichtigungen
- > Geführte Stadtbesichtigungen in Salzburg und Prag
- > Karten Einheitskategorie für «Krönungsmesse» im Salzburger Dom
- > Karten Kategorie IV für Konzerte Mozarteum, in der Staatsoper Prag und Konzert im Smetana-Saal
- > Erfahrener Reisechauffeur

Nicht inbegriffen

Zuschlag alle Konzerte/Vorstellungen (ausser Salzburger Dom)

- > Kategorie III CHF 45.–
- > Kategorie II CHF 75.–
- > Kategorie I CHF 105.–
- Annulationsschutz obligatorisch CHF 20.–
- Auftragspauschale pro Person CHF 10.–

Abfahrtsorte

- 06.45 Basel
- 07.30 Aarau
- 08.00 Baden-Rütihof (Parkplätze vorhanden)
- 08.45 Zürich
- 09.15 Winterthur
- 09.45 Wil (Parkplätze vorhanden)
- 10.50 St. Margrethen

Ihre Hotels

In Salzburg: Das neu renovierte ****-Austria Trend Hotel Europa liegt ca. fünf Gehminuten vom Schloss Mirabell entfernt. 102 moderne Zimmer bieten Radio, Kabel- und Pay-TV, moderne Telefone, Minibar und Klimaanlage. Traumhafte Aussicht auf die Altstadt, Nichtraucheretagen.

In Prag: Das moderne Mövenpick-Hotel Prag liegt zentral im 5. Stadtkreis auf der linken Seite der Moldau. Die 434 Zimmer sind komfortabel ausgestattet mit Bad oder Dusche/WC, Haarföhn, Direktwahltelefon, Satelliten-TV, Klimaanlage, Minibar. Nichtraucheretagen. Zwei Restaurants, zwei Bars und ein Café gehören ebenfalls zur Hotelanlage.

Anmeldetalon

Ich/wir melde/n folgende Person/en zur «Panorama-Musikreise nach Salzburg und Prag» 09. bis 15.02.03.

(die Preise verstehen sich pro Person und inkl. 7,6% MwSt):

- Gewünschte Zimmerart: Doppel Einzel
 Annullationsversicherung: Ja Nein, da eigene Versicherung vorhanden
 Kartenkategorie: Kategorie IV (inbegriffen)
 Kategorie III (Aufpreis CHF 45.–)
 Kategorie II (Aufpreis CHF 75.–)
 Kategorie I (Aufpreis CHF 105.–)

Einsteigeort:

1. Name/Vorname:

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



WOHNEN IM ALTER

Senioren gestalten ihr Leben aktiv – sie wünschen sich möglichst viel **SELBSTSTÄNDIGKEIT** und Individualität. Viele von ihnen wollen so lange wie möglich Zuhause bleiben. Wenn die **WOHNUNG** bestimmte **ANFORDERUNGEN** erfüllt, ist das möglich.



«**U**nterhalt und Gartenarbeiten sind uns zu aufwändig geworden – und zu teuer!» So begründet ein Rentnerhepaar den Umzug vom 6-Zimmer-Einfamilienhaus auf dem Land in eine kleinere Eigentumswohnung in der Stadt. Auf einmal zählen nicht mehr so sehr die Lage im Grünen, die grosse Wohnfläche und der repräsentative Umschwung. Stattdessen wünschen sich Senioren kurze Distanzen zu Läden oder eine gute Erschliessung mit öffentlichen Verkehrsmitteln. Um dem Problem der Vereinsamung etwas entgegenzusetzen, ist eine zentrale Lage ein grosser Gewinn; sie verleiht den Senioren das Gefühl, weiterhin der Gemeinschaft anzugehören. Von Bedeutung sind sodann Kontakt- und Begegnungsmöglichkeiten wie ein Gemeinschaftsraum in der Siedlung und entsprechende Aussenräume, zum Beispiel mit Sitzbänken.

DAS LEBEN AKTIV MEISTERN

Vor hundert Jahren betrug die durchschnittliche Lebenserwartung rund 50 Jahre, die zahlenmässig grösste Bevölkerungsschicht war damals die Gruppe der Neugeborenen bis 20-Jährigen. Heute hingegen liegt die durchschnittliche Lebenserwartung für Frauen bei

83, für Männer bei 77. Der Anteil der über 65-Jährigen macht einen stetig wachsenden Anteil der Bevölkerung aus. Wohnen im Alter ist also längst nicht mehr ein «Sonderfall», sondern immer mehr der «Normalfall». Wie ältere Menschen wohnen und welchen Lebensstil sie pflegen, ist jedoch sehr individuell – die einen überlassen ihr Haus den Kindern und wechseln in eine Etagenwohnung, andere ziehen in eine Seniorenresidenz oder gründen in gemeinsamer Selbsthilfe eine Wohngemeinschaft für Senioren. In jedem Fall falsch ist das Bild von passiven Senioren – denn sehr viele von ihnen sind tatkräftig und wollen das letzte Lebensdrittel aktiv gestalten. «Es gibt auch eine Gruppe von Älteren, die sich mit 55 oder 60 entschliessen, in den Süden auszuwandern, zum Beispiel an die Costa Blanca in Spanien», erklärt Andreas Huber, Sozialgeograf am ETH Wohnforum, Zürich. An der Costa Blanca habe er sogar eine Schweizerin angetroffen, die mit 81 ausgewandert sei. In den meisten Fällen begründen die Senioren diesen Schritt mit dem milderen Klima oder den tieferen Lebenshaltungskosten. Meist gehe es aber auch darum, lang gehegte Träume und Sehnsüchte zu verwirklichen, erzählt Andreas Huber.

Wohnungen und Häuser müssen jedoch in baulicher Hinsicht gewissen Minimalanforderungen genügen, um das Prädikat altersgerecht zu erhalten. Hansjürg Rohner, Leiter des Bereichs «Hilfen zu Hause» der Pro Senectute Kanton Zürich, sagt: «Zunächst ist an die Unfallrisiken zu denken. Ein nicht ganz fest liegender Teppich oder Läufer birgt bereits ein Risiko für Menschen, die nicht mehr ganz trittsicher sind.» Als nachteilig erweisen sich zudem Eigenheime, in denen der Wohnraum auf mehrere Geschosse verteilt ist – das gilt zum Beispiel für viergeschossige ältere Einfamilienhäuser mit steilen Treppen. Handelt es sich um eine Wohnung in einem Mehrfamilienhaus, so sollte das Gebäude über einen Lift verfügen.

HILFEN IM ALLTAG

Um das Treppensteigen besser zu meistern, ist ein Handlauf eine wichtige Voraussetzung. Ähnlich ist auch ein geeigneter Haltegriff bei der Badewanne eine grosse Hilfe im Alltag. Was die Nasszellen betrifft, so sind ebenerdig zugängliche Duschen herkömmlichen Badewannen vorzuziehen. Doch bauliche Anpassungen allein genügen nicht, wie Hansjürg Rohner von Pro Senectute Kanton Zürich aus

Behinderten- und altersgerecht

Rollstuhlgängigkeit verlangt vor allem nach genügenden Freiflächen, um mit einem Rollstuhl in der Wohnung manövrieren zu können. In der Küche ist zum Beispiel eine Manövrierfläche von mindestens 140 x 170 Zentimetern einzuhalten; Dusche/WC sollten eine Fläche von minimal 165 x 180 bzw. 180 x 235 (Bad/WC) aufweisen. Bei der Breite der Türen gilt ausnahmslos das Mindestmass von 80 Zentimetern («im Licht»), für Korridore die Breite von 120. Um mit einem Rollstuhl vom Korridor problemlos in ein Zimmer fahren zu können, sollten Tür- und Korridorbreite zusammen 200 Zentimeter betragen. Um einen Balkon auch im Rollstuhl benutzen zu können, bedarf es einer minimalen Tiefe von zwei Metern. Ein Lift sollte eine Türbreite von 80 Zentimetern aufweisen sowie eine Mindestgrundfläche von 110 x 140 Zentimetern, damit er rollstuhlgängig ist. Eine wichtige Hilfe im Alltag kann ein Treppenlift sein – doch besonders steile Treppenhäuser oder solche mit engen Kurven sind dafür ungeeignet; der Einbau eines Treppenliftes ist ausserdem sehr kostspielig.



Badezimmer – vor und nach baulichen Anpassungen. Manchmal sind grössere Wohnungsanpassungen sinnvoll: bequemer Zugang in die Dusche.

bis 56% Preisvorteil für PANORAMA-Leser

Primflex **Queens**

TOP-QUALITÄT

TOP-PREIS

4-Saison-Daunen-Duvet

Original 90% 1a neue, reinweisse Gänseedaunen

Im **Frühjahr** das dicke Duvet.
Im **Sommer** das dünne Duvet.
Im **Herbst** das dicke Duvet.
Im **Winter** dickes und dünnes Duvet zusammengeheftet.

Das Füllgewicht der dicken Decke beträgt 550 g/700 g, das der dünneren Decke 450 g/575 g. Mit Knöpfen können beide im Handumdrehen aneinander geknüpft werden.

Primflex
Schlafsysteme



200 x 210 cm
statt Fr. 745.-
Leserrabatt
LESERPREIS
328.-

Art-Nr. 153

160 x 210 cm
statt Fr. 625.-
Leserrabatt
LESERPREIS
278.-

Art-Nr. 152

160 x 210 cm: Art.-Nr. 152 / 200 x 210 cm: Art.-Nr. 153

Vorzugsbestellschein für PANORAMA-Leser

Ja, ich bestelle: **4-Saison-Daunen-Duvet:**

Bitte Anzahl angeben

Art.-Nr. 152: 160 x 210 cm, à Fr. 278.-
 Art.-Nr. 153: 200 x 210 cm, à Fr. 328.-

Daunenkissen:

Art.-Nr. 154: 65 x 65 cm, à Fr. 49.-
 Art.-Nr. 155: 65 x 120 cm, à Fr. 59.-

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

Name/Vorname:

Strasse, Nr.:

PLZ, Ort:

Tel.-Nr.:

Unterschrift:

Datum:

Bitte in Blockschrift ausfüllen und einsenden an:
PANORAMA-Leser/Winteraktion, c/o Bürgerspital Basel, Postfach, 4025 Basel

Wir sind 24 Stunden persönlich für Sie da: Tel. 0848 80 77 60,
Fax 0848 80 77 90, www.personalshop.ch

Bitte bei telefonischer Bestellung unbedingt angeben **Code-Nr. L 97**

Die bestellten Artikel erhalten Sie per Postpaket mit Rechnung direkt von der logistischen Werkstatt des Bürgerspitals Basel, einer Institution zur wirtschaftlichen und sozialen Wiedereingliederung von erwerbsbeeinträchtigten Personen.

Besuchen Sie unser Ladengeschäft an der Lautenaartenstr. 23, 4052 Basel. **P**

Produkt-Info

Primflex Queens 4-Saison- Gänseedaunen-Duvet

Fassung:

100% daunendichte Baumwolle
Cambric Extra

Füllung: 90% 1a neue,
reinweisse Gänseedaunen

Ausführung: Karo/Kassetten
gesteppt. Baumwollband doppelt
genäht. Steg 3 cm.

Grösse A: 160 x 210 cm

Grösse B: 200 x 210 cm

Füllgewicht:

Dicke Decke **A:** 550 g, **B:** 700 g

Dünne Decke **A:** 450 g, **B:** 575 g

Antistatisch, zieht keinen Staub an

Kein Lebend-Rupf

(Tierfreundlich)

Etikett mit Pflegeanleitung

Verpackung: In praktischem
«Seemanns-Sack» aus 100%
Baumwolle mit Cordverschluss

Die hervorragende Qualität dieses Daunen-Duvets garantiert Ihnen eine optimale Wärmeverteilung. Gefüllt mit original 90% 1a neuen, reinweissen Gänseedaunen von höchster Qualität.

5
Jahre
Garantie



Nur echt mit
aufgesticktem
Queens-Schriftzug

INFO

Für Wohnberatung und Wohnungsanpassungen führt Pro Senectute Kanton Zürich eine eigene Fachstelle.

Adresse:
Pro Senectute Kanton Zürich
Fachstelle Wohnberatung/
Wohnungsanpassung
Brühlgartenstrasse 1
8400 Winterthur
Tel. 052 269 24 24
Fax. 052 269 24 21
E-Mail: info@zh.pro-senectute.ch

Erfahrung weiss: «In der Regel können die baulichen Massnahmen dann effizient genutzt werden, wenn die Senioren in den Genuss einer ergotherapeutischen Begleitung kommen.» Auch ein Haltegriff bei der Badewanne nützt wenig, wenn man sich ungeschickt daran hochzieht. Längerfristig ist aus-

serdem daran zu denken, dass die Menschen bei eingeschränkter Selbstständigkeit auf gewisse Hilfen im Alltag angewiesen sind. Die Wohnung oder das Haus sollte daher an einem Standort gelegen sein, an dem in der Nähe ambulante Leistungen (Spitex) angeboten werden.

Im Hinblick auf das Alter ist ausserdem auf eine Bauweise zu achten, die die Benutzbarkeit und Zugänglichkeit der Wohnung mit einem Rollstuhl gewährleistet. Das setzt einerseits eine entsprechende Erschliessung (ebenerdiger Zugang oder Rampen anstatt Treppen) und einen möglichst schwellenlosen Innenbereich voraus. Andererseits sind die minimalen Anforderungen einzuhalten, wie sie von den Fachstellen für behindertengerechtes Bauen aufgestellt worden sind (siehe Kasten).

ZUHAUSE BLEIBEN

Altersgerechter Wohnraum ist auch deshalb von grosser Bedeutung, weil die meisten Senioren es vorziehen, bei sich Zuhause zu bleiben, anstatt in ein Altersheim zu ziehen. «Es

gibt einen ganz klaren Trend, bis ins hohe Alter in den eigenen vier Wänden zu bleiben», stellt Hansjürg Rohner fest. Unter der Vielzahl von Alternativen sei für die meisten Menschen das Altersheim zweite Wahl. Doch das Image der Heime habe sich in den letzten Jahren verbessert, meint Rohner: «Wenn Nachbarn wegziehen, Freunde und Verwandte gestorben sind, so ziehen ältere Menschen durchaus den Wechsel in ein Altersheim in Betracht. Denn es bietet Kontaktmöglichkeiten und das Aufgehobensein in einer Gemeinschaft.» Was ebenfalls gut funktioniert, sind so genannte «Seniorenresidenzen». Das Gebäudekonzept der verschiedenen Residenzen umfasst meist einen Komplex mit mehreren grosszügig bemessenen Wohnungen sowie altersgerechter Infrastruktur wie Arztpraxis, Pflegewohnheim oder Therapiebad. Teils sind auch ein Restaurant, Kiosk, Sauna und verschiedenste Angebote zur Freizeitgestaltung integriert. Zudem werden Dienstleistungen wie Verpflegung, Reinigung und Betreuung angeboten. Hansjürg Rohner erklärt: «Das funktioniert in der Praxis, ist aber sehr teuer.» ■ **JÜRIG ZULLIGER**

Nachgefragt bei Susanne Gysi, Wohnforscherin am ETH Wohnforum in Zürich

«Panorama»: Frau Gysi, wie sieht das Wohnen im Alter aus?

Susanne Gysi: Es ist ein Trugschluss zu glauben, dass ältere Menschen in ihrer Mobilität behindert und pflegebedürftig sind. Pflegebedürftigkeit stellt sich in den meisten Fällen erst wenige Monate vor dem Tod ein. Dank besserer Bildung, besserer medizinischer Versorgung und dank des Wohlstandes sind wir länger gesund und auch länger mobil.

Warum hat die Idee des «Stöcklis» an Bedeutung verloren – wäre ein Wohnsitz für Senioren in unmittelbarer Nähe zu Familie und Kindern nicht sinnvoll?

Räumliche Nähe kann sehr sinnvoll sein, wenn sie von der jüngeren wie von der älteren Generation erwünscht ist. Sie kann aber zum Alptraum werden, wenn sie nicht gewollt ist. Der Generationenvertrag lässt sich nicht mit baulichen Massnahmen erzwingen. Ausserdem sollten die früheren Wohnformen nicht idealisiert werden – die Schilderungen Jeremias Gotthelfs zeichnen ein anderes Bild vom früheren Zusammenleben. Nach den heutigen Einstellungen ist es meist nicht mehr erwünscht, im Alter im gleichen Haus wie die Kinder zu leben.

Wer übernimmt die Pflege von Betagten?

Oftmals können Nachbarn einen Beitrag leisten, aber gemäss den neusten Untersuchungen sind es nach wie vor die Verwandten und Bekannten, die Betagte pflegen und dazu oft über grosse Distanzen pendeln.

Sind die Wohnungen und Häuser altersgerecht?

Problematisch sind ältere Wohnhäuser ohne Lift. Geeignet für Senioren sind hingegen Gebäude aus den Sechzigerjahren – sie sind in der Regel gut erschlossen, verfügen über einen Lift, bieten Einkaufsmöglichkeiten in der Nähe und sind komfortabel. Oft gehören sie institutionellen Investoren oder Baugenossenschaften – damit ist die Wahrscheinlichkeit gering, dass es zu Luxussanierungen und massiven Mietzinsaufschlägen kommt. Denn gerade im Alter wünschen sich die Menschen Sicherheit und den Schutz vor einer Wohnungskündigung.

Was raten Sie Bewohnern von Einfamilienhäusern?

Wichtig ist es vor allem, die Wohnsituation bereits in der Lebensphase zwischen 55 und der Pensionierung zu überdenken. Dazu ge-



hört die Frage: Entspricht das Haus auch noch in 20 Jahren meinen Bedürfnissen? Einen Ausbau oder Renovationen sollten die Bewohner vornehmen, solange sie noch rüstig sind, um dann möglichst lange im Haus bleiben zu können. Zu diesem Zeitpunkt handelt es sich um freie Entscheidungen; wenn man aber zuwartet, so ist es später nicht mehr eine gewählte Entscheidung, sondern eine, die den Menschen durch die Umstände aufgezwungen wird. Viele hoffen, dass die Kinder das Haus später übernehmen werden. Doch dazu müssen die Eltern zur rechten Zeit loslassen können, denn wenn sie 75 oder älter sind, haben die Kinder ihre Wohnungsfrage meist gelöst und wollen mit ihren schulpflichtigen Kindern nicht mehr umziehen. Interview: Jürg Zulliger

Foto: Jürg Zulliger



Das Geschenk von «Panorama»

Die Raiffeisen-Genossenschafter können ausserdem folgende Angebote gratis in Anspruch nehmen (und sparen dabei CHF 295.-!):

- > Kein Zuschlag für Einzelbenützung
- > 6x Tagesteller
- > Körperfettanalyse durch Bio-Impedanz-Messung (TANITA)
- > Dampf-Hydrodusche Massor (Hydro-massage mit 10 Düsen, Drainage, Dampfbad mit ätherischen Ölen)
- > 1 Lymphdrainage (Pressotherapie)
- > Fuss- und Handbad
- > Freier Eintritt ins Fitness-Center während der ganzen Woche



Fotos: zVg.

Die Thermalbäder im sympathischen Walliser Kurort Ovronnaz erwarten Sie. Profitieren Sie vom «Panorama»-Kennenlernangebot und gönnen Sie sich eine Wellness-Woche zu exklusiven Sonderkonditionen.

Eine Vielzahl verschiedenster Freizeitaktivitäten machen einen Aufenthalt zu jeder Jahreszeit zu einem echten Vergnügen: Skifahren, Langlauf, Tennis, Vita-Parcours, Gleitschirmfliegen, Reiten und Wandern sind nur einige der zahlreichen Möglichkeiten. Seit fast 15 Jahren bietet der Kurort seinen Besuchern im Thermalbadezentrum Thermalp – Les Bains d'Ovronnaz zudem ein umfassendes Wellness-Programm. Die Unterkünfte – Studios oder Wohnungen mit Fernseher, Minibar, Telefon und Kochgelegenheit – sind durch eine überdachte und geheizte Galerie mit den Thermalbädern, den Wellnesseinrichtungen und dem Restaurant verbunden.

Gesundheit und Schönheit

Das von den Schweizer Krankenkassen anerkannte Zentrum bietet Kuren zur Prävention und zum Abbau von Stress an, bei denen Gesundheits- und Schönheitsspezialisten die Qualitäten der Thermalquellen mit der Wirkung

Thermalbäder und Wellness



von Heilkräutern und der wohltuenden Behandlung durch Honigprodukte kombinieren. Thermalbäder (gedeckt und im Freien), Türkisches Bad, Massagedüsen, Dampfbad, Sauna, Solarium, Fitness, Hydromassage, Heilpackungen, spezielle kosmetische Behandlungen, Whirlpool, Panoramaterrasse – all dies wäre nichts ohne die professionelle Betreuung durch das hoch qualifizierte Personal. Die Raiffeisen-Genossenschafter profitieren von einer Gesundheitswoche zu exklusiven Sonderkonditionen. Man gönnt sich ja sonst nichts! (pt)

Dieses Angebot ist gültig vom 3. November bis 21. Dezember 2002, vom 4. Januar bis 22. Februar und vom 8. März bis 25. April 2003.

Im Preis inbegriffen sind:

- > 7 Übernachtungen (ohne Hotelservice)
 - > 7x Frühstücksbuffet
 - > Freier Eintritt in Thermalbäder, Whirlpool, Entspannungszone
 - > 1 Raclette-Abend oder Gesundheitsmenü
 - > 1 Hydromassage mit Pflanzenextrakten
 - > 1x Sauna/Türkisches Bad
 - > 1 Massage à 25 Minuten
- | | | |
|----------------|-----------|----------|
| Unterbringung: | Bergsicht | Südsicht |
| Studio | 595.- | 665.- |
| 2 Zimmer | 650.- | 720.- |
| 2½ Zimmer | 733.- | 813.- |

Anmeldetalon

Ich melde mich/uns an von Samstag, den

bis Samstag, den

Studio

2 Zimmer

2½ Zimmer

Bergsicht

Südsicht

Name

1. Vorname

Name

2. Vorname

Strasse

Telefon

PLZ/Ort

Genossenschafter der Raiffeisenbank

Datum

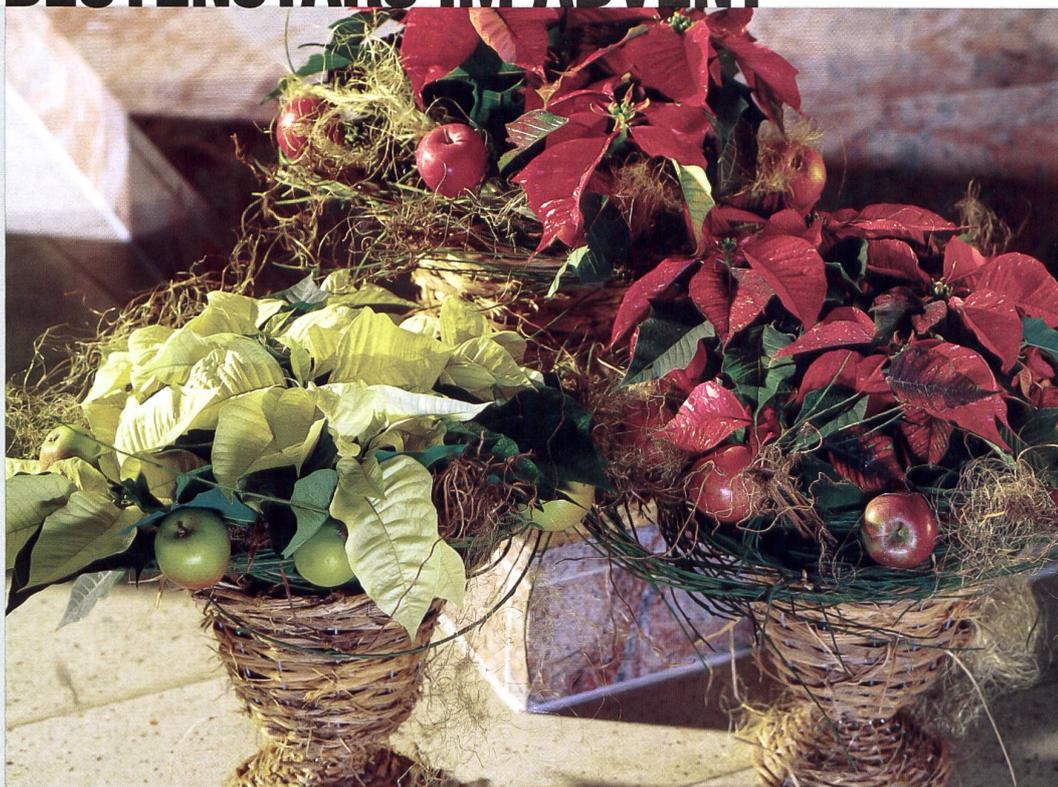
Unterschrift

Den Anmeldetalon bitte an folgende Adresse einsenden:

Thermalp – Les Bains d'Ovronnaz, 1911 Ovronnaz, Telefon 027 305 11 11, Fax 027 305 11 14

BLÜTENSTARS IM ADVENT

Als wären sie vom Himmel gefallen, tauchen **WEIHNACHTSSTERNE** kurz vor dem Advent im Handel auf. Zu den knallroten Klassikern gesellen sich immer mehr **PASTELFARBENE PRACHT** und neue Variationen in Blatt- und Blütenformen.



Adventsdekoration, inszeniert mit Weihnachtssternen im Topf.

Eigentlich schade, dass sich das Angebot an Weihnachtssternen voll und ganz auf die Adventszeit konzentriert. Die anspruchslosen, während Monaten ihren Zauber versprühenden Zimmerpflanzen hätten eine längere Saison verdient. Dies schaffen sie in Frankreich, wo sie das ganze Jahr in den Verkaufsregalen stehen.

Dort heissen sie allerdings nicht Weihnachtssterne, sondern «Poinsettia» nach dem Franzosen Joël Poinsette: Im 18. Jahrhundert hatte er die Pflanze mit den leuchtend roten Sternblättern in Mexiko entdeckt und sie «Euphorbia pulcherrima» getauft. Euphorbia ist die botanische Bezeichnung für Wolfsmilchgewächse, pulcherrima bedeutet «am schönsten».

Die Azteken schätzten die Pflanze wegen ihres brillanten Rots zur Farbgewinnung. Der milchige Saft diente ihnen als Pfeilgift, Medizin und Droge. Während seiner züchterischen Laufbahn ist dem Weihnachtsstern das Gift im Milchsaft allerdings praktisch völlig abhanden gekommen.

NEKTAR FÜR KOLIBRIS

Typisches Merkmal der Pflanze sind die intensiv gefärbten Hochblätter (Brakteen). Sie täuschen eine Blütenkrone vor und locken in der

Natur Kolibris und Schmetterlinge an, die sich am Nektar der kleinen, gelben Blüten laben. Als Laune der Natur neigen die Hochblätter des Weihnachtssterns zu Farbveränderungen (Mutierung). Wenn sie besonders attraktiv ausfallen, dienen sie dem Züchter als Grundlage zur weiteren Bearbeitung und Vermehrung.

Der weitaus grösste Teil hat zwar noch immer Hochblätter in klassischem Weihnachtsrot. Aber auch weisse, creme- oder lachsfarbene, solche in Rosa sowie Pink gehören zum vielfältigen Angebot. Ganz neu sind zweifarbige sowie eichenblattförmige «Blütenblätter», noch eher rar solche mit gefüllten Brakteen und panachiertem (zweifarbigen) Laub.

AUGEN AUF BEIM KAUF

Achten Sie beim Kauf auf die unscheinbaren Blüten im Zentrum der sternförmig angeordneten Hochblätter: Sind sie bereits verblüht oder abgefallen, so ist es mit der Pracht der Zimmerpflanze bald vorbei. Ihr Lieblingsplatz ist hell und warm bei Temperaturen um 20 °C. Grelle Sonne mag sie nicht, und auf Zugluft reagiert sie empfindlich. Aber mit trockener

Heizungsluft arrangiert sie sich problemlos. Vor dem Giessen jeweils die Erde mit dem Daumen prüfen: Sie sollte immer leicht feucht, aber nicht nass sein.

Sind die Hochblätter abgefallen, so schneidet man die Triebe auf 10 bis 15 Zentimeter zurück. Dann folgt eine kurze Ruhepause mit wenig Wasser und möglichst kühlem Standort. Ende Mai wird der Weihnachtsstern in frische Erde getopft, erhält wiederum regelmässig Wasser und alle zwei Wochen etwas Flüssigdünger. Er liebt einen Sommeraufenthalt im Freien, an einem warmen, nicht zu sonnigen Platz.

Um erneut gefärbte Hochblätter und Blüten zu bilden, muss die Poinsettia während acht Wochen täglich während 14 Stunden komplett im Dunkeln stehen. Bereits eine Strassenlampe oder das Licht des Fernsehers vereitelt dieses Vorhaben. Am besten deckt man die Pflanze jeweils ab 17 Uhr bis 8 Uhr früh mit einem umgestülpten Eimer oder einer Kartonschachtel ab. Dann entfaltet der Weihnachtsstern bestimmt seine Blüten zum Advent – oder immer dann, wenn er im Dunkeln stand.

■ EDITH BECKMANN

Foto: Stars for Europe

Wer gestresst ist, hetzt von Termin zu Termin. Pausen und Mahlzeiten bleiben oft auf der Strecke. Kaffee und Fast Food statt Milchdrink und Salat. Dabei ist es keine Zauberei, sich auch in der Alltagshektik ausgewogen und gesund zu ernähren. Wie Ihnen das gelingt, zeigt der aktuelle Ratgeber Ernährung der Schweizer Milchproduzenten SMP.

Milch gegen Stress

Magenbeschwerden und Sodbrennen sind oft Folgen von Stress, insbesondere wenn er mit fettreicher Ernährung und grossem Kaffeekonsum einhergeht. Milch hat eine beruhigende Wirkung und kann bei einem übersäuerten Magen die Beschwerden lindern. Zusätzlich spielen die in der Milch enthaltenen Vitamine A, B und E sowie Kalzium und Magnesium eine wichtige Rolle bei der Stressbewältigung.

Ausgewogene Mahlzeiten, wenn's pressiert

Für gesunde Mahlzeiten müssen Sie nicht stundenlang in der Küche stehen. Eine sorgfältige Vorbereitung kann bereits Wunder wirken. Für Berufstätige und Leute, die ausser Haus essen, sind Milchprodukte die idealen Begleiter: Ein Jogurt ist einfach mitzunehmen, ebenso ein Milchdrink oder Buttermilch. Und dabei leisten drei Portionen Milch am Tag einen wichtigen Beitrag an die tägliche Versorgung mit hochwertigen Proteinen und einer Vielzahl an Vitaminen und Mineralien. Gerade in Stresssituationen sollte auf diese Versorgung besonders geachtet werden.

Informationen im Internet

Auf www.swissmilk.ch finden sich zum Thema Stress und Ernährung detaillierte Informationen. Per E-Mail kann man mit einer diplomierten Ernährungsberaterin Kontakt aufnehmen und Fragen stellen.

Aktueller Ratgeber Ernährung

Wenn Sie mehr über eine gesunde Ernährung in Stresssituationen erfahren möchten, so bestellen Sie den neuen Ratgeber Ernährung «Stress und Ernährung» der Schweizer Milchproduzenten SMP unter www.swissmilk.ch oder unter Telefon 031 359 57 28. Oder Sie senden uns den unten stehenden Bestellalon.

STRESS UND ERNÄHRUNG



Bestellung



Bitte Talon senden an:
Schweizer Milchproduzenten SMP
Bestellwesen
Weststrasse 10
3000 Bern 6
Fax 031 359 58 55

Ja, ich möchte wissen, wie ich mich trotz Stress gesund ernähren kann. Bitte senden Sie mir

- Expl. Ratgeber Ernährung «Stress und Ernährung» (143 146) **gratis!**
- Expl. Die Nahrungsmittelpyramide – Gesunde Ernährung auf einen Blick (141 119) **gratis!**
- Expl. Lunch mobil – Zmorge, Znüni, Zmittag: Kleine Breaks mit grosser Wirkung (142 085) **gratis!**

Name/Vorname _____
Strasse _____
PLZ/Ort _____
E-Mail _____
Datum _____
Unterschrift _____

538 023

Die Lösung bei Problem-Füssen

JACOFORM® GARANTIERT schmerz-freies Gehen

Das neue, moderne und einzigartige Schuhprogramm für Damen und Herren mit Problem-Füssen. Laufen Sie ab sofort schmerzfrei auch bei **Hallux, Hammerzehen, zu breiten- zu grossen Füssen, Hüneraugen** usw. Diese Schuhe werden Sie **nie drücken**, denn Sie passen sich individuell an **jedem Fuss** an. Höchste Qualität von Hand gearbeitet, alles aus feinstem Leder.



2 Jahre Qualitäts-Garantie.

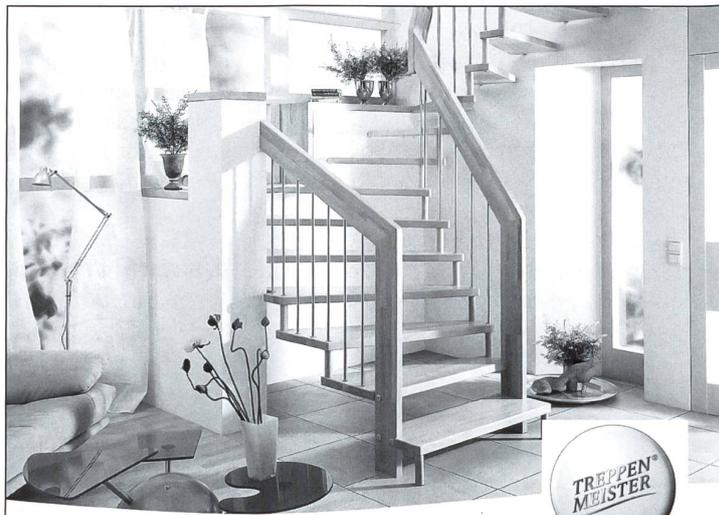
Falsches Schuhwerk kann die Ursache für Ihre **Haltungsschäden, Rücken-Probleme, sowie Schmerzen** in Ihren Beinen, Gelenken und Füssen sein!

JACOFORM ermöglicht wieder natürliches gehen wie barfuss laufen im Sand. Ihre Zehen werden wieder richtig gestellt. Die Muskulatur des Rückens, das Knochengerüst und die Nervenstränge werden entspannt. Ihre Schmerzen im Rücken und den Beinen verschwinden. **Die bequemsten Schuhe für Beruf und Freizeit, egal ob "Normal oder bei Problem-Füssen"**



Über 50 Modelle. Verlangen Sie jetzt sofort den GRATIS-Prospekt!
info@jaciform.ch
www.jaciform.ch

JACOFORM Schweiz AG, Lindenstr. 69, 9000 St.Gallen, Rufen Sie jetzt an!
Wir beraten Sie gerne. **Telefon 071-243 37 37, Fax 071-243 37 38**



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

BITTERER ZUCKER

3 bis 4 Prozent der Bevölkerung leiden teils unwissentlich an **DIABETES**. Gegen die zwei Arten der Zuckerkrankheit helfen Diäten, mehr Bewegung, Tabletten und Insulin.



Schätzungen gehen davon aus, dass mehr als ein Drittel der mindestens 250 000 Menschen, die in der Schweiz an Diabetes leiden, von ihrer Krankheit nur die Symptome kennen. Ständig grosser Durst, chronische Müdigkeit, vermehrtes Wasserlassen, eine ungewollte Gewichtsabnahme und selbst überhöhte Blutzuckerwerte werden häufig zu spät als Anzeichen von Diabetes wahrgenommen. Oft führen erst die Folgeschäden der zu grossen Zuckerkonzentration (Durchblutungsstörungen, Herzinfarkt, Schädigungen an Nerven, Nieren oder Netzhaut) zum Alarm.

TYP 2 VIEL HÄUFIGER ALS TYP 1

Diabetes tritt in zwei Formen mit unterschiedlichen Ursachen auf. Typ 1 der häufigsten Stoffwechselerkrankung wird durch einen absoluten Mangel an Insulin hervorgerufen. Da sich das Defizit schon in frühen Jahren zeigt, spricht man auch vom jugendlichen Diabetes. Typ 2 dagegen, rund 90 Prozent der Fälle, wird auch als Altersdiabetes bezeichnet. Er gilt als stärker erbliche Krankheit, die oft auf Übergewicht, fehlende Bewegung und ungesunde Ernährung zurückgeht.

Beiden Typen gemeinsam ist eine Störung im Kohlenhydrat- und Zuckerhaushalt. Das in der Bauchspeicheldrüse produzierte Hormon Insulin hält im Normalfall den Blutzuckerspiegel konstant, indem es die Aufnahme von

Glukose (Traubenzucker) in die Muskel- und Fettzellen fördert. Die Zellen öffnen ihre Schleusen für den Energiespender ungenügend, wenn zu wenig Insulin vorhanden ist oder sie es nicht mehr genügend aufnehmen (Insulinresistenz). Dann leiden die Zellen unter Glukosemangel, derweil der Zuckerspiegel im Blut und Harn ansteigt, woraus sich bei einer Kontrolle die ärztliche Diagnose ableitet.

INSULIN: WIRKSAME BEHANDLUNG

Bis heute ist Insulin der zentrale Baustein bei der Behandlung von Diabetes. Typ-1-Diabetiker müssen gleich nach der Entdeckung der unheilbaren Krankheit lebenslanglich zur Spritze greifen. Denn Antikörper zerstören ihre Insulin produzierenden Zellen in der Bauchspeicheldrüse über viele Jahre hinweg. Die Injektionen des meist gentechnisch hergestellten Humaninsulins gleichen das Hormondefizit aus und senken damit den Blutzuckerspiegel. Mit der geeigneten Insulin-Therapieform sowie einer optimalen Einstellung des Infusionsgeräts und des Blutzuckers durch Selbstkontrolle verhindern Typ-1-Diabetiker Folgeerkrankungen und verlängern ihr Leben.

Auch Typ-2-Diabetiker können insulinabhängig sein. Allerdings gibt es beim Altersdiabetes vor diesem letzten Mittel einige Vorstu-

fen der Behandlung. Die Tatsache, dass der Körper Kohlenhydrate nicht richtig verwerten kann (pathologische Glukosetoleranz), ist nämlich meistens eine Folge von Übergewicht, hohem Blutdruck und überhöhten Cholesterin- und Harnsäurewerten.

WENIGER KILOS, MEHR BEWEGUNG

Wichtigster Ansatzpunkt beim Typ-2-Diabetiker ist deshalb die Reduktion des Gewichts und die Steigerung der Bewegung. Auf diesem Weg verbessert sich die Empfindlichkeit der Körperzellen für Insulin, das im ersten Krankheitsstadium in der Bauchspeicheldrüse noch in ausreichenden Mengen produziert wird. Kalorien- und fettarme Kost trägt ein Weiteres zur Verbesserung der Situation bei. Damit sich der Blutzuckerspiegel wieder auf dem Niveau eines Nichtdiabetikers einstellt, ist eine medikamentöse Behandlung oft unumgänglich. Dank Tabletten können Typ-2-Diabetiker vielfach auf die Insulinspritzen verzichten.

■ JÜRIG SALVISBERG

INFO

Diabetes im Internet:
www.diabetesgesellschaft.ch
www.diabsite.de

DER JOB NEBEN DEM JOB



*Hausfrau und Mutter sein ist ein Vollzeitjob, trotzdem üben die meisten Frauen eine **NEBENBESCHÄFTIGUNG** aus. Die meisten sind auf den **ZUSÄTZLICHEN VERDIENST** angewiesen.*

Taschengeld verdienen, die Haushaltskasse aufbessern, zum Lebensunterhalt beitragen, unter Leute kommen, Selbstverwirklichung, den Anschluss im alten Beruf nicht verpassen: Die Gründe, weshalb sich viele Frauen nicht auf ein Dasein als Hausfrau und Mutter beschränken, sind vielfältig.

IMMER WENIGER HAUSFRAUEN

Heutzutage ist nur noch jede vierte Mutter mit Kindern unter 15 Jahren ausschliesslich Hausfrau und es werden immer weniger: Das Bundesamt für Statistik hat festgestellt, dass sich der Anteil der «Vollzeit-Hausfrauen» in den letzten zehn Jahren kontinuierlich von 39 Prozent auf 26 Prozent verringert hat. Und die Tendenz ist weiterhin abnehmend.

Wenn eine Frau zum Nebenjob greift, steht der finanzielle Aspekt in den meisten Fällen im Vordergrund. «Rund 70 Prozent unserer Kundinnen geben an, dass der Verdienst für sie existenziell notwendig ist – sei es, weil ein Einkommen nicht reicht, um die teure Ausbildung der Kinder mitzufinanzieren oder nach einer Scheidung. Bei weiteren 25 Prozent ist ein eigener Lohn lediglich erwünscht und nur fünf Prozent unserer Kundinnen erachten den Verdienst als unwichtig», erklärt Maria Schmid, Beraterin der Fachstelle «frau arbeit weiterbildung» (fraw) in Bern, und greift dabei auf eine interne Statistik der letzten fünf Jahre zurück.

TEILZEIT IST GEFRAGT

Bei Frauen ist die beliebteste Form, für den Job neben dem Job als Hausfrau, die Teilzeitarbeit. 85 Prozent aller Teilzeiterwerbstätigen sind weiblich, und umgekehrt arbeitet mehr als die Hälfte (51,7 Prozent) aller berufstätigen Frauen Teilzeit. Diese Zahlen kommen nicht von ungefähr: Da geeignete familienexterne Betreuungsmöglichkeiten für die Kinder vielfach fehlen oder zu teuer sind, ist eine Teilzeitstelle oder ein Nebenerwerb oft die einzige familienverträgliche Arbeitsform für Mütter. Überdurchschnittlich viele weibliche Teilzeit-

angestellte sind deswegen auch in «typischen Frauenberufen» zu finden: im Verkauf, im Gesundheitswesen und im kaufmännischen Bereich. Der grosse Nachteil dabei ist, dass Teilzeitangestellte in den erwähnten Branchen auch heute noch in Bezug auf Lohn, Weiterbildung und berufliche Vorsorge oftmals deutlich schlechter gestellt sind als ihre vollzeitbeschäftigten Arbeitskollegen.

HEIKLE NEBENJOBS

Trotzdem sind gute Teilzeitstellen aufgrund der grossen Nachfrage chronische Mangelware. «Nach unserer Erfahrung gibt es viel zu wenige davon», sagt Maria Schmid.

Aus einer finanziellen Notwendigkeit heraus greifen Frauen deshalb oftmals zu Nebenjobs (Beispiel: gelegentliches Putzen), die arbeitsrechtlich oft unbefriedigend sind, wenn die Arbeitnehmerin nicht in einem Angestelltenverhältnis steht. Diese meist als «selbstständige Erwerbstätigkeit» deklarierten Beschäftigungen werden von der AHV nämlich nicht als solche akzeptiert. In einem solchen Fall ist man rechtlich gesehen angestellt, kann aber weder von den Vorteilen eines Angestellten (Sozial- und Arbeitsrechtsschutz) noch von den Vorteilen eines Selbstständigerwerbenden (Unabhängigkeit und wirtschaftliche Freiheit) profitieren und hat erst noch das ganze unternehmerische Risiko am Hals. «Die unbefriedigende arbeitsrechtliche Situation kann in den betroffenen Familien zu Stress führen», weiss Maria Schmid.

Hinzu kommt, dass die AHV den «selbstständigen Nebenerwerb» mehr straft als fördert. Bis zu einem Betrag von 2000 Franken pro Kalenderjahr ist ein solches Einkommen zwar von Abzügen befreit. Seit einem Urteil des Eidgenössischen Versicherungsgerichtes von 1995 werden bescheidene Einkünfte aus selbstständigem Nebenerwerb zwischen 2000 und 7800 Franken jedoch mit Beiträgen von bis zu 19 Prozent belastet. Damit werden insbesondere Familien, in welcher die Ehefrau zur Aufbesserung des Familieneinkommens

einer kleinen zusätzlichen Beschäftigung nachgeht, mit einer ungerechten Beitragsbelastung getroffen. Auch steuerlich kann ein Nebenerwerb zu einer Belastung werden, nämlich dann, wenn eine Familie durch das zusätzliche Einkommen in eine höhere Steuerkategorie rutscht.

ANGEBOT GENAU PRÜFEN

Die Palette an Nebenjobs ist bunt und reicht von Reinigungsarbeiten, Serviceaushilfen, «Springerinnen» in Kindertagesstätten, Aushilfen im Verkauf, Nachtwache in Alterseinrichtungen, Tagesmutter, Heimarbeit oder -vertrieb bis zum Verkauf von Kosmetika und anderen Produkten an der Haustüre. Nicht selten nützen dubiose Firmen die Notlage von Arbeitssuchenden aus, indem sie sie mit reisserischen Anzeigen in Zeitungen oder Zeitschriften ködern und in kurzer Zeit ein lukratives Einkommen versprechen, welches allerdings nie erreicht wird (siehe Kasten). fraw-Beraterin Maria Schmid empfiehlt, mit dubiosen Stelleninseraten vorsichtig umzugehen, Verträge vorsichtig zu prüfen und im Zweifelsfall einer Fachperson oder der Rechtsberatung einer Frauenzentrale vorzulegen.

■ ANGELIKA NIDO

Finger weg vom «lukrativen» Job, . . .

- > wenn mit grossen Verdiensten innerhalb kürzester Zeit geworben wird. Die meisten dieser Angebote haben einen Haken.
- > wenn zuerst viel Geld ausgegeben werden muss, zum Beispiel zum Kauf von «Geschäftsinformationen» oder überbewerteten Produkten, auf denen Sie dann sitzen bleiben, weil Sie keine Käufer finden.
- > wenn der Einstieg durch einen teuren – und meistens nutzlosen – Lehrgang, Kurs oder ein Seminar erkaufte werden muss.
- > wenn die Kontaktperson der Firma grosse mündliche Versprechungen macht, aber keine schriftlichen Unterlagen abgibt.
- > wenn sich das Jobangebot hinter einer Postfach-, Internet- oder Auslandadresse, einem Chiffre-Inserat oder einer gebührenpflichtigen Telefonnummer versteckt. Die Chance, dass es sich dabei um ein seriöses Angebot handelt, ist klein. Also gar nicht erst melden.

HANS ERNI

Weltweit limitiert:
nur 990 Exemplare



Keramikbild "Spiel der neun Pferde" in der Sondergrösse 95 x 45 cm

Dieses atemberaubende Keramikbild ist das neueste Werk, welches Hans Erni exklusiv für Bradford Exchange geschaffen hat. Das Gemälde besticht durch die kraftvolle Pinselführung, die harmonische Raumaufteilung und die dynamische Eleganz der edlen Pferde. Der dazugehörige Qualitäts-Rahmen unterstreicht die Harmonie

dieser einzigartigen Komposition von Hans Erni. Durch die strikte Limitierung von weltweit nur 990 Exemplaren, welche einzeln von Hand nummeriert werden, erwerben Sie ein Unikat, das einen bleibenden Wert darstellt. Überraschen Sie sich und Ihre Freunde mit diesem Meisterwerk höchster Vollendung.

Exklusiv-Auftrag

Einsendeschluss: 2. Dezember 2002

Ja, ich möchte eines der wenigen Exemplare des Keramikbildes "Spiel der neun Pferde" von Hans Erni zum Ausgabepreis von Fr. 795.-- reservieren. Die Versandkosten werden von Bradford Exchange übernommen. Mit 14-Tage-Rücknahme-Garantie

78-B10-019

ich wünsche eine Gesamtrechnung

45310

ich wünsche 5 bequeme Monats-Raten (ohne Aufpreis)

Name: _____ Vorname: _____

Strasse/Nr. _____

PLZ/Ort _____

Telefon: _____ Unterschrift _____

Bitte ausfüllen und einsenden an:

Bradford Exchange • Jöchlerweg 2 • 6340 Baar

Tel: 041/768 58 58 • Fax: 041/768 59 90

e-mail: kundendienst@bradford.ch • Internet: www.bradford.ch



Profitieren Sie von diesen Vorteilen:

- Feinste Keramik-Tafel mit hochwertigem Holzrahmen
- Einzeln von Hand nummeriert
- Optimale Farbübertragung
- Mit Echtheitszertifikat
- Rückgaberecht von 14 Tagen



Foto: B&S

VOLKSSPORT IM KAMPFANZUG

Was früher der körperlichen Ertüchtigung von Armeeangehörigen diente, avanciert heute mehr und mehr zum **BREITENSport**. Kampfgeist, **KAMERADSCHAFT** und Hilfsbereitschaft werden dabei immer noch gross geschrieben.

Links

Informationen über Sportanlässe der Armee finden Sie auf der Homepage www.armee.ch/saam. Die Internet-Adresse vom «Patrouille des Glaciers» lautet www.pdg.ch und des Frauenfelder Waffenlaufes www.frauenfelder.org.

Drehen wir die Zeit um 65 Jahre zurück. Damals im Sommer 1937 fand der erste Armeewettkampf statt. Förderung der physischen Kondition, des Wettkampf- und Teamgeistes der Soldaten, dies waren die Ziele dieses Anlasses in den Vorkriegsjahren. Für die Soldaten war es ausserdem die einzige Möglichkeit, Sport auf verschiedenen Leistungsniveaus zu treiben. Im Verlaufe der Jahrzehnte hat sich die Armee – und damit auch

ihre Ziele, was militärische Sportanlässe angeht – verändert. «Heute geht es darum, sich in sportlichen Disziplinen, die nicht im Zivilleben praktiziert werden können, mit anderen Armeeangehörigen zu messen», erläutert Laurent Ducret, Stellvertretender Chef der Sektion ausserdienstliche Ausbildung und Militärsport des Heeres. Er sieht es ausserdem als einen Beitrag an die Volksgesundheit. Die Armee möchte laut Ducret mit den öffent-

Sammlermünzen: Ein handliches Stück Geschichte!



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



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



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.

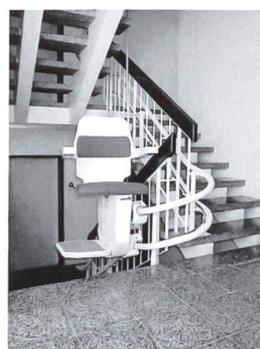


HERAG

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 _____

lichen Sportanlässen auch ihre Akzeptanz in der Schweizer Bevölkerung erhöhen. Der Förderung der körperlichen und militärischen Leistungsfähigkeit sowie der Kameradschaft wird wie früher eine hohe Bedeutung beigegeben.

ARMEE GEHT MIT DER ZEIT

Allerdings verschliesst sich die Armee nicht gegenüber neuen trendigen Sportarten. Im Gegenteil: sie ist daran interessiert, ihre Anlässe zunehmend attraktiver zu gestalten. So sind Sportarten wie Snowboard-, Inline-ski- und Mountainbike-Rennen bereits seit einigen Jahren Teil der Wettkämpfe. Diese Offenheit ist notwendig, entscheidet sie doch massgeblich über deren langfristiges Bestehen. «Grundsätzlich beklagen traditionelle Anlässe wie Waffenläufe oder Militärradrennen sinkende Teilnehmerzahlen», bedauert

Laurent Ducret. Wettkämpfe hingegen, die extreme physische und psychische Anforderungen erfordern, erfreuen sich zunehmender Beliebtheit. So beispielsweise der alle zwei Jahre stattfindende Gebirgslauf «Patrouille des Glaciers». Dieser gemäss Veranstalter «in seiner Länge, seiner überdurchschnittlichen Höhenlage und seines anspruchsvollen Profils einzigartige Gebirgslauf» führt von Zermatt, resp. Arolla, nach Verbier (53 Kilometer Distanz mit 8000 Höhenmetern). Stellten sich vor sechs Jahren noch 1926 Teilnehmer der Herausforderung, so waren es im Jahr 2002 bereits deren 2601. Ins Leben gerufen wurde dieser Lauf im Jahr 1943.

EIN BLICK ÜBER DIE GRENZE

Aber was reizt Männer und vermehrt auch Frauen, im Kampfanzug und mit dem Sturmgewehr Wettkämpfe zu bestreiten? Laurent



Ducret erklärt sich die Faszination damit, dass «die Mehrheit der Schweizer Militärdienst leistet oder geleistet hat. Das Milizprinzip kreiert eine enge Verbindung zwischen der Armee und der Zivilbevölkerung». Diese Verbindung scheint einzigartig zu sein. Zwar existieren auch im Ausland Militärwettkämpfe. «Aber diese Anlässe», so Laurent Ducret weiter, «haben in der Schweiz aufgrund des Milizsystems eine grössere Bedeutung.»

■ JEANNETTE WILD

Nachgefragt bei Monika Widmer (25), gelernte Landwirtin aus Matzingen TG.



«Panorama»: Sie nehmen seit rund fünf Jahren an Militärwettkämpfen teil. Was reizt Sie, als Frau mitzumachen?

Monika Widmer: Durch meinen Vater, der seit 30 Jahren an Waffenläufen teilnimmt, habe ich schon von klein auf an den Juniorenläufen mitgemacht. Damals hatte ich grossen Respekt vor dem Waffenlauf der Erwachsenen. Ich dachte immer, dies würde ich nie schaffen. Als ich 20 wurde – und damit nicht mehr bei den Juniorinnen starten konnte – haben mich meine Kollegen und mein Vater unterstützt und angespornt, weiterzumachen.

Wir Frauen bilden bei den Läufen zwar ein kleines Grüppchen unter den vielen Männern. Umso einmaliger ist hier aber die Atmosphäre.

Es wäre doch einfacher, Rennen ohne «Kämpfer» und Gewehr zu bestreiten.

Bei den zivilen Wettläufen herrscht ein verbissener Konkurrenzkampf, es wird weniger miteinander gesprochen. Ganz anders ist die Atmosphäre unter den Waffenläufern. Hier beeindruckt mich die Kameradschaft und die Hilfsbereitschaft. Beispielsweise geben die «alten Hasen» Anfängern Tipps über die Laufstrecke. Es ist alles viel persönlicher. Übrigens: die Frauen laufen

mit einer 5-Kilo-Packung ohne Gewehr, die Männer mit 6,2-Kilo-Packung mit Gewehr.

Haben Sie eine besondere Beziehung zur Armee?

Nein, überhaupt nicht. Im Gegenteil. Manchmal hinterfrage ich sie sehr kritisch. Ich hatte auch keine Ambitionen, mich in der Armee zu engagieren.

Nehmen Sie an anderen Militärwettkämpfen teil?

Ich bevorzuge eindeutig die Waffenläufe, von denen ich im Jahr elf absolviere. Einst habe ich mich für das Militärradrennen St. Gallen-Zürich angemeldet. Nach der ersten Trainingsfahrt auf diesem Rad beschloss ich allerdings, mich damit nicht weiter zu quälen und habe die Anmeldung zurückgezogen.

Was war Ihr bisher grösster Erfolg an einem Waffenlauf?

Im letzten Jahr belegte ich am Frauenfelder Waffenlauf zum dritten Mal den 2. Rang. Die Teilnahme an diesem Lauf ist immer ein sehr speziell schönes Erlebnis – zumal ich hier praktisch vor meiner Haustüre laufe.

Wie viel Trainingszeit wenden Sie auf?

In der Woche trainiere ich an fünf Tagen jeweils rund eine Stunde. Je nach Anzahl anstehender Wettkämpfe sind es auch etwas weniger.

Interview: Jeannette Wild

Eigentlich ist Deyang eine erfolgreiche Bankfachfrau und ihr Mann Jigme hat in seiner Heimat Tibet Musik studiert. Sein Grossvater ist der Bruder des 13. Dalai Lama. Diese ehrenvolle Verwandtschaft brachte es mit sich, dass die Familie ganz besonders unter den Repressionen der Chinesen zu leiden hatte. 1993 flüchtete Jigme mit seinem Bruder in die Schweiz. Jigme merkte bald, dass er als Musiker – er ist Trompeter – wegen der grossen Konkurrenz nicht bestehen konnte. Drei Jahre lang arbeitete er im Sicherheitsbereich des Flughafens. Als eine deutsche Familie sich anerbote, ihm eine Ausbildung zu finanzieren, entschloss er sich, im Wallis das Hotelfach zu erlernen, weil er leidenschaftlich gerne kocht. «Wir empfinden es als Glücksfall, dass wir diesen Frühling das Restaurant im Seefeld übernehmen konnten», strahlen die beiden. Sein Bruder absolvierte in kürzester Zeit das Medizinstudium und praktiziert nun als Arzt und Akupunkteur ebenfalls in Zürich. In den ersten Jahren nach der Flucht machten Jigme die kulturellen Unterschiede zu schaffen, vor allem vermisste er die Verbundenheit innerhalb der Familie: «In der Schweiz muss alles sehr schnell gehen, es wird viel gearbeitet und Gefühle haben wenig Platz.» Inzwischen fühlt er sich sehr wohl, hat Freunde gefunden, sich einen Berufsraum erfüllt und seit fünf Jahren ist er mit Deyang verheiratet, einer Tibeterin, die aber in der Schweiz aufgewachsen ist.

VOM VATER GEPRÄGT

Eine moderne Schweizerfrau mit tibetischen Wurzeln, das ist Deyang: Sie ist verheiratet, Mutter eines Sohnes, berufstätig und engagiert sich für ihr Volk. Sie wurde 1970 geboren, lebte zuerst im Toggenburg und später im Thurgau. Ihre Eltern legten grossen Wert darauf, dass sie mit der Kultur des Gastlandes vertraut wurde, so war sie regelmässig bei einer Schweizer Familie zum Essen. Ihr Vater ist ein Rinpoche, das ist ein hoher buddhistischer Geistlicher. Als sie vierzehn Jahre alt war, zog er sich für drei Jahre in ein Kloster in Nepal zurück. «Das war nicht leicht für meine Mutter und mich», erinnert sie sich. «Der Vater hat mich sehr geprägt. Er macht keinen Unterschied unter den Religionen, wenn sie sich den Grundgedanken der Nächstenliebe, des Mitgefühls und des Friedens verpflichtet fühlen.» Ihre Mutter ist in einer christlichen Schule aufgewachsen; daher ist auch Dayang das Christentum vertraut. Nach der Kantonschule fand sie einen Job in einer Bank – für die Uni reichte das Geld nicht – und arbeitete



Foto: Maja Beck

WO ES NACH TIBET DUFTET

*Eine Oase der Ruhe und Behaglichkeit ist das tibetische Gourmet-Restaurant «Mandala» im Zürcher Seefeld. Das Ehepaar **JIGME UND DEYANG LANGDUN** hat es zusammen aufgebaut.*

sich rasch zur Bankfachfrau mit Kaderfunktion hinauf. «Am Anfang ging es lediglich darum, Geld zu verdienen, doch schon bald machte mir der Job grosse Freude.» Daneben unterstützte sie die Arbeit ihres Vaters, indem sie seine Korrespondenz erledigte und Übersetzungen machte. Auch politisch engagierte sie sich als die jüngste Volksvertreterin der Tibeter Gemeinschaft der Schweiz. Nächstes Jahr reist sie erstmals nach Tibet, wo ihre Schwiegereltern leben. «Mein Vater hat mir

bereits einen Auftrag erteilt; ich soll dort ein Ausbildungs- und Entwicklungsprojekt für ältere Menschen starten.» Sich geistig weiter zu entwickeln ist die wichtigste Aufgabe für die Menschen, lernten Jigme und Deyang von ihren Eltern. «Religion ist für mich wichtig, um mich daran zu erinnern, was der Sinn des Lebens ist», meint Deyang. Was ist der Sinn des Lebens? Ohne langes Nachdenken kommt die Antwort: «Den inneren Frieden zu finden.»

■ RUTH RECHSTEINER

DEM SOMMER ENTGEGEN...

VELUX®



VELUX Dekorations- und Sonnenschutzprodukte verleihen Ihrem Dachwohnraum nicht nur ein bezauberndes Ambiente. Sie spenden auch kühlen Schatten, halten neugierige Blicke fern und verdunkeln den Raum nach Bedarf.

Die verschiedenen Storetypen mit allen Farben und Mustern finden Sie in der aktuellen Broschüre "Dekoration und Sonnenschutz". Verlangen Sie unverbindlich ein Exemplar.



 **Batteriebetriebene Innenstoren mit Infrarot-Fernbedienung für noch mehr Komfort!**

VELUX Schweiz AG
Industriestrasse 7, 4632 Trimbach
Telefon: 062/289 44 44
Telefax: 062/293 16 80
E-Mail: VELUX-CH@VELUX.com
Internet: www.VELUX.ch

BRINGT LICHT INS LEBEN

Bitte senden Sie mir folgende VELUX Broschüren:

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

Name

Adresse

PLZ/Ort

Telefon

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

PAN

Möchten Sie vorsorgen und gleichzeitig Steuern sparen?



Wir machen den Weg frei

Mit dem Raiffeisen Vorsorgeplan 3 sorgen Sie für eine sichere Zukunft und sparen gleichzeitig Steuern. Dadurch schliessen Sie Vorsorgelücken oder finanzieren Ihre vorzeitige Pensionierung. Zudem verfügen Sie über ein optimales Finanzierungsinstrument für Ihr Eigenheim. Mit den Vorsorgefonds können Sie einen Teil oder das gesamte Vorsorgeguthaben fondsgebunden investieren. Wählen Sie zwischen den Raiffeisen-Vontobel-Fonds Pension Invest 30 und Pension Invest 50. Wir beraten Sie gerne persönlich.

www.raiffeisen.ch

