

Zeitschrift: Panorama / Raiffeisen
Herausgeber: Raiffeisen Schweiz Genossenschaft
Band: 94 (2008)
Heft: 1

Heft

Nutzungsbedingungen

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

Conditions d'utilisation

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

Terms of use

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

Download PDF: 30.06.2025

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

PANORAMA

Nr. 1 / Februar 2008

Willkommen zum
Anlage-Check
2008

Hier öffnen

VR-Präsidentin Regula Kläusler und Bankleiter Peter Wiedmer in der Turnhalle Ueken, wo die Generalversammlung der Raiffeisenbank Herznach-Ueken abgehalten wird.

RAIFFEISEN



Geniessen Sie Ihren Ruhestand mit einem sicheren Einkommen.

Profitieren Sie von den Vorteilen einer flexiblen und individuellen Altersrenten-Versicherung. Damit können Sie mit einem zusätzlichen, sicheren und geregelten Einkommen nach Ihrer Pensionierung rechnen. Und Sie brauchen sich nicht selber um die Bewirtschaftung Ihres Vorsorgekapitals zu kümmern. Lassen Sie sich jetzt persönlich beraten.

www.raiffeisen.ch

Wir machen den Weg frei

RAIFFEISEN

Nr. 1 / Februar 2008

SCHWERPUNKT

- 4 Generalversammlung: Das Dorfgespräch

GELD

- 12 Finanzplanung ist Lebensplanung
16 Fit für den Anlage-Check
23 Was hinter 130/30-Fonds steckt

RAIFFEISEN

- 18 Guter Rat: Raiffeisenbank
24 Talentschuppen: Regionalverbände
27 Jugendwettbewerb: Sport macht Schule
29 Auf Papier mit Gütesiegel
32 Finanzapéro mit Fussballgrößen

WOHNEN

- 38 Im Schoss von Mutter Erde
44 Das Wohlfühlhaus von Kriessern

FREIZEIT

- 48 Leserreise: Auf aussergewöhnlichen Wegen durch Schottland und Norwegen

SCHLUSSPUNKT

- 50 Nebel in den Voralpen?

IMPRESSUM | Herausgeber und Verlag: Raiffeisen Schweiz Genossenschaft | **Redaktion:** Pius Schärli, Chefredaktor; Philippe Thévoz, Redaktor, französische Ausgabe; Lorenza Storni, italienische Ausgabe; Nicoletta Hermann, Mitarbeiterin. | **Konzeption, Layout und Druckvorstufe:** Brandl & Schärer AG, 4601 Olten, www.brandl.ch. **Titelbild:** Erik Vogel-sang | **Adresse der Redaktion:** Raiffeisen Schweiz, Panorama, Postfach, 9001 St. Gallen, Telefon 071 225 84 05, Fax 071 225 86 50, panorama@raiffeisen.ch, www.raiffeisen.ch/panorama | **Druck und Versand:** Vogt-Schild Druck AG, Gutenbergstrasse 1, 4552 Derendingen | **Erscheinungsweise:** Panorama erscheint achtmal jährlich; 94. Jahrgang; Auflagen (WEMF, 2007): 357 687 Expl. deutsch; 73 781 Expl. französisch; 48 329 Expl. italienisch | **Inserate:** Axel Springer Schweiz AG, Fachmedien, Postfach, 8021 Zürich, Telefon 043 444 51 07, Fax 043 444 51 01, panorama@fachmedien.ch, www.fachmedien.ch | **Bezug:** Panorama kann bei den einzelnen Raiffeisenbanken gratis bezogen respektive abonniert werden. Nachdruck (auch auszugsweise) nur mit ausdrücklicher Genehmigung der Redaktion gestattet. Sie können das Kundenmagazin auch als Livepaper im Internet (www.raiffeisen.ch/panorama) anschauen und herunterladen. | **Rechtlicher Hinweis:** Die Informationen in dieser Publikation gelten nicht als Offerte oder Kaufs- resp. Verkaufsempfehlung der beschriebenen Finanzprodukte und dienen nur zu Informationszwecken. Die vergangene Performance ist keine Garantie für zukünftige Entwicklungen. Über Wettbewerbe wird keine Korrespondenz geführt.



Mix
Produktgruppe aus vorbildlich bewirtschafteten
Wäldern und anderen kontrollierten Herkünften
www.fsc.org Zert.-Nr. IMO-COC-025036
© 1996 Forest Stewardship Council

Adressänderungen:

Mutationen melden Sie bitte direkt Ihrer Raiffeisenbank.

Foto: Bruno Schlatter

Dr. Pierin Vincenz,
Vorsitzender der Geschäftsleitung
der Raiffeisen Gruppe

«Auf den Bock gekommen»

Sie als Raiffeisen-Mitglied sollten sich schon einmal den 15. Mai 2008 im Terminkalender anstreichen. Dann nämlich fällt der Startschuss für die diesjährige Mitglieder-Aktion. Wenn Sie die Werbemittel dazu das erste Mal sehen werden, werden Sie vielleicht denken: «Um Himmels Willen! Wohin soll ich denn mit einem Steinbock?»

Der Steinbock, einst ausgestorben, erfreut sich heute zwar wieder einer sehr gesunden Population, aber, um jedem der 1,4 Millionen Raiffeisen-Mitglieder einen eigenen zu schenken, reicht es dann doch nicht. Keine Sorge also, wir lassen den Bock in den Bergen, wo er hingehört und schicken stattdessen Sie zum Bock. Genauer nach Graubünden, für das der Steinbock als Wappentier Pate steht.

Bis zum 30. November wird es in diesem Jahr heissen: «Ganz Graubünden zum halben Preis». Graubünden hat viel zu bieten: die grandiose Albula-Bernina-Strecke der Rhätischen Bahn, die sich in diesem Jahr um Aufnahme in das Unesco-Weltkulturerbe bewirbt, beeindruckende Schluchten wie die Rheinschlucht bei Flims mit ihrem atemberaubenden Panorama, der Nationalpark, der Ende Mai mit dem neuen Besucherzentrum in Zernez einen neuen Anziehungspunkt erhalten wird, das Zollfreigebiet in Samnaun und nicht zuletzt die unberührte Natur mit ihrer einzigartigen Tierwelt. Aber nicht vergessen, da laufen jetzt auch ein paar Bären frei herum!

In den vergangenen Jahren konnten unsere Mitglieder als Dankeschön für ihre Treue zum halben Preis aufs Jungfrauoch, zur Expo.02, nach Zermatt und auf das Matterhorn, in das Tessin und letztes Jahr in die Zentralschweiz. Die Besucherzahlen waren jeweils eindrucklich. Das ist natürlich ein weiteres Ziel der Aktion «Erlebnis Schweiz»: die lokale Wirtschaft und den Tourismus in der jeweiligen Region zu fördern.

Darum heisst es in diesem Jahr: «Sin seveser el Grischun – auf Wiedersehen in Graubünden!».



Cornelia Brennwald von der ArboVitis AG erklärt Elisabeth Schwarz die Entstehung des Kirschensaftes.

Dorfgespräch, in

Wer Mitglied bei einer Raiffeisenbank ist, kennt sie bestimmt, wer noch nicht Genossenschafterin oder Genossenschafter ist, hat davon vermutlich schon gehört: Von den meist im Frühjahr zelebrierten Generalversammlungen. Deren Organisation ist nicht zu unterschätzen.



Auf die Empfehlung von Metzgermeister Ernst Gasser kann sich Bankleiter Peter Wiedmer verlassen.

ner wieder

Die Generalversammlung, welche nüchtern formuliert das offiziell oberste Organ jeder Bank darstellt, fegt bisweilen ganze Dörfer leer. Sie lässt die Bevölkerung in einer Halle, einem Saal oder einem Zelt zusammenkommen und beschert Restaurants einen riesigen Ansturm. Überdies verschafft sie den Dorfvereinen eine Auftrittsmöglichkeit oder einen Zustupf in die Vereinskasse, wenn Musik- oder Turnvereine das Essen servieren oder das gut gelaunte Publikum unterhalten. Die Generalversammlungen der

Raiffeisenbanken querbeet durch die Schweiz sind fast schon legendär, einige haben bereits Kultstatus. In nicht wenigen Ortschaften sind sie das Ereignis schlechthin im Jahr.

Kostspielige Angelegenheit

Kein Wunder, denn die Banken lassen sich den Anlass auch einiges kosten, je nach Umfang und Lokalität zwischen 100 und 200 Franken pro Mitglied. Das ergibt pro Generalversammlung Ausgaben von mehreren 10 000 bis zu über

einer halben Million Franken; Letzteres ist vor allem bei speziellen Anlässen zu budgetieren. So haben die Raiffeisenbanken Stans, Vierwaldstättersee-Süd und Gossau für ihre bevorstehende Jubiläumsfeier ein Budget im sechsstelligen Bereich erstellt. Eine solch grosse «Kiste» kann keine Bank organisatorisch allein stemmen, weshalb Raiffeisen Schweiz den Rat suchenden Banken bei der Ausarbeitung des Konzepts beisteht und sie berät. Denn Raiffeisen Schweiz ist bestrebt, dass alle Raiffeisenbanken eine qualitativ hoch stehen-

Vontobel Fund –
Global Trend
New Power

Mehr Energie für Ihr Portfolio.

Erneuerbare Energien haben eine grosse Zukunft. Und bringen frischen Wind in Ihr Portfolio.

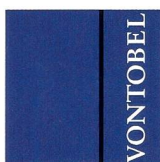
Vontobel war unter den Ersten, die in diese neuen Technologien investiert haben. So profitieren Anleger des Vontobel Fund – Global Trend New Power seit über fünf Jahren. Investieren Sie jetzt in diesen attraktiven Wachstumsmarkt.

Valoren Nummer A1: 1301686, Valoren Nummer A2: 1301688

Kontaktieren Sie Ihren Raiffeisenberater und vereinbaren Sie ein persönliches Gespräch.



Wichtiger rechtlicher Hinweis: Der Global Trend New Power ist ein Teilfonds des Vontobel Fund, einem Anlagefonds nach luxemburgischem Recht. Der Verkaufsprospekt, der vereinfachte Prospekt, die Statuten sowie der Jahres- bzw. Halbjahresbericht können kostenlos über www.vontobel.com bezogen werden oder bei: Vontobel Fonds Services AG, Zürich und Raiffeisen Schweiz Genossenschaft, St. Gallen, als Vertreter. Bank Vontobel AG, Zürich und Raiffeisen Schweiz Genossenschaft, St. Gallen, sind die Zahlstellen in der Schweiz.



Private Banking
Investment Banking
Asset Management

www.vontobel.com

Zürich Luzern Genf Frankfurt München Köln London Mailand Vaduz Luxemburg Salzburg Wien Madrid Dubai Grand Cayman Vancouver New York

de, kundennahe und raiffeisentypische Generalversammlung organisieren.

Die Banken können sich bei der Durchführung an Musterkonzepten orientieren, welche Angaben über den genauen Ablauf (Drehbuch), Catering, Unterhaltung/Rahmenprogramm und Hostessen machen. «Die Generalversammlung prägt das Bild der Bank und bietet die einmalige Gelegenheit, Kundinnen und Kunden während mehrerer Stunden zu informieren, zu verwöhnen und so die Kundenbeziehung zu stärken», sagt Beatrice Cardon. Bei Jubiläumsanlässen lädt die Eventmanagement-Beraterin in St. Gallen Bankleitung und Verwaltungsrat zu einem Workshop ein, an dem gemeinsam ein Grobkonzept erstellt wird. Anschliessend begleitet sie die Bank bis zur Vertragsunterzeichnung mit einer externen Event-Agentur.

Beatrice Cardon gibt den Banken immer wieder wertvolle Ratschläge: den ordentlichen geschäftlichen Teil kurz halten, dem Gesellschaftlichen und der Unterhaltung mehr Gewicht geben, Mut haben, zu neuen Ufern aufzubrechen, einen professionellen Moderatoren beiziehen, auf Kampagnen bezogene Geschenke verteilen, professi-

onelle Technik (Ton, TV-Übertragung via Satellit) organisieren etc. Für Beatrice Cardon geht der Trend weg von Jodelchörli und Kartoffelstock. Und sie stellt überdies fest: «Viele Banken sind offen für Neues, erkennen die Zeichen der Zeit und handeln.»

Wie die Raiffeisenbank St. Margrethen im St. Galler Rheintal, die den Mut gehabt hat, die GV in Diskussionsform abzuhalten und Prominenz wie Marco Rima, Sandra Studer und Mona Vetsch einzuladen. Die Gäste waren hell begeistert. Die wenigsten dürften sich des riesigen Aufwands bewusst gewesen sein.

Herznach und Ueken bereiten sich vor

Wer nämlich schon einmal einen Anlass für 100 und mehr Personen auf die Beine gestellt hat, weiss, dass der Aufwand dafür gross ist. Wir wollen Ihnen anhand der Raiffeisenbank Herznach-Ueken aufzeigen, was hinter den Kulissen in der Vorbereitung auf eine Generalversammlung alles abläuft und welche Gedanken sich die Bankverantwortlichen machen. Die 1921 gegründete Bank im aargauischen Fricktal steht am 14. März vor einer denkwürdigen und geschichtsträchtigen

Generalversammlung, denn sie beabsichtigt einen Zusammenschluss mit den Raiffeisenbanken Bözberg West, Wölflinswil-Oberhof und Regio Frick. Zusammen würden die vier Banken eine Bilanzsumme von rund 600 Millionen Franken aufweisen, was eine sinnvolle Grösse zur Erfüllung einer hohen Beratungskompetenz und der stets zunehmenden gesetzlichen Vorschriften darstellt.

Doch werfen wir nunmehr einen Blick hinter die Generalversammlung, deren Vorarbeiten sechs Monate vor der Durchführung beginnen. Der Ablauf an der Versammlung folgt einem bewährten Schema: Die Mitglieder treffen sich in einem grossen Saal in Herznach oder Ueken, es gibt ein feines Nachtessen, dann den geschäftlichen Teil und folgend einen Unterhaltungsteil. Verändert hat sich in den letzten Jahren dagegen die Präsentation des Geschäftsberichts. «Die persönliche Umgangssprache wurde leider durch eine stärker banktechnisch gefärbte Sprache abgelöst, nicht zuletzt wegen den laufend erhöhten gesetzlichen Anforderungen. Alles wirkt nun professioneller, sogar im Unterhaltungsbereich, für den wir jedes Jahr etablierte Künstler wie den Mundartmusiker Nils Althaus engagieren», stellt

GV, DV oder Urabstimmung

Generalversammlungen sind das oberste Organ jeder Raiffeisenbank. So steht es in den Statuten geschrieben, deren Art. 23bis besagt: «Hat eine Bank mehr als 500 Mitglieder, kann die Generalversammlung mit Zustimmung von drei Vierteln der abgegebenen Stimmen ihre Befugnisse einer Delegiertenversammlung übertragen oder durch schriftliche Abstimmung (Urabstimmung) wahrnehmen. Die Generalversammlung regelt die Anzahl der Delegierten, das Wahlverfahren und die Durchführung der Urabstimmung in einem Reglement, das von Raiffeisen Schweiz zu genehmigen ist.»

Die Raiffeisenbank Köliken-Entfelden ist eine von knapp 30 Raiffeisenbanken, die keine eigentliche Generalversammlung mehr durchführen. «Seitdem wir mehr als 10 000 Mitglieder haben, hat die Teilnehmerzahl an Generalversammlungen bei zirka 1150 stagniert, obwohl wir die Ortschaft regelmässig gewechselt haben. Wir haben deshalb auf die Urabstimmung gewechselt», erklärt Daniel M. Lüscher, der Vorsitzende der Bankleitung. Auf den gesellschaftlichen Teil verzichtet die Bank allerdings nicht, sie führt so genannte Mitglieder-Galas durch: ein GV-ähnlicher Anlass mit

Informationen über den Geschäftsgang, Unterhaltung und Nachtessen.

An den ersten Mitglieder-Galas im letzten Jahr in den Ortschaften, in denen die Bank präsent ist, verdoppelte sich die Teilnehmerzahl auf einen Schlag auf rund 2400 Mitglieder. Daniel M. Lüscher freut's, denn auch Mitglieder-Galas sollen ein wichtiger Anlass im Dorf oder in der Region sein. Dass Urabstimmungen oder Delegiertenversammlungen den Anfang vom Ende der guten alten Generalversammlung einläuten, glaubt Lüscher nicht: «Es handelt sich um eine Weiterentwicklung der traditionellen Generalversammlung zu einem echten Mitgliederanlass, der die örtliche Verbundenheit unterstreicht und den verschiedenen Geschmacksrichtungen bezüglich Unterhaltung Rechnung trägt.» Seine Mitglieder können sich schon jetzt auf die Galas in diesem Jahr in Suhr, Bottenwil, Muhen, Köliken und Entfelden freuen: Dann wird ein Film über die Weiterentwicklung der Bank gezeigt, im Anschluss daran diskutieren Behörden und Bankleitung in einer professionell moderierten Podiumsdiskussion.

Die Raiffeisenbank du Gros-de-Vaud in Echallens führt ihre Generalversammlung aus Platz-

gründen nur noch alle vier Jahre jeweils zur Erneuerung oder Bestätigung des Verwaltungsrats durch. Deren Mitglieder haben die Möglichkeit, ihre Meinung in der Zeit bis zur nächsten Generalversammlung schriftlich zu äussern. Negative Reaktionen gab es keine, wie Bankleiter Eric Loup versichert. Einen speziellen Weg ist auch die Raiffeisenbank Mittelbünden (vormals Cazis-Thusis) gegangen. Als erste Raiffeisenbank führte sie 1998 das Delegiertensystem ein und schaffte es zwei Jahre später an einer ausserordentlichen Delegiertenversammlung wieder ab. Die Gründe für die Rückkehr zur ordentlichen Generalversammlung waren u.a. die Tatsache, dass vor allem ältere Genossenschaftsmitglieder Mühe hatten, ihr Mitspracherecht an Delegierte zu übertragen. Zudem fühlten sich mehrere Delegierte mit der nicht zu unterschätzenden Verantwortung unwohl. «Wir haben das Delegiertensystem seinerzeit mit Überzeugung eingeführt. Wir haben mit der Zeit aber zur Kenntnis nehmen müssen, dass die Suche nach Delegierten zeitaufwändig und kostenintensiv war. Zudem drohte eine gewisse Zwei-Klassen-Gesellschaft», erinnert sich Josef Joos, der Vorsitzende der Bankleitung.

Zu heiss?

Wir sind für Sie da.



Natürlich ist Walter Meier nicht in der Wüste unterwegs. Aber in unseren Breitengraden beeinträchtigt ein zu heisses Raumklima die Konzentration bei der Arbeit und die Entspannung zuhause. Walter Meier gewährleistet maximales Wohlfühlen bei minimalem Energieverbrauch und geringster Umweltbelastung. Unsere Verkäufer, Berater und Servicetechniker sind in allen Regionen und zu jeder Uhrzeit für Sie da.

Walter Meier ist der führende Schweizer Anbieter für alle Bereiche des Raumklimas: Heizen, Lüften, Kühlen, Befeuchten und Entfeuchten. Die Aktien des international in den Bereichen Klima und Fertigung tätigen Walter Meier Konzerns sind an der SWX kotiert. Erfahren Sie mehr über uns: www.waltermeier.com oder 0800 846 846.

Gesamtlösungen für Raumklima

**walter
meier**

die Bankleiter-Stellvertreterin Elisabeth Schwarz fest.

Dorffest als ein Höhepunkt im Jahr

Sie kann sich noch gut erinnern, wie die Generalversammlung vor 15 Jahren im «Löwen» abgelaufen ist: im Mittelpunkt war eine lockere, aus dem Kopf des damaligen Präsidenten Sepp Walde vorgetragene GV-Rede mit weniger Zahlen, viel Humor und Anekdoten. Geblieben ist die Tatsache, dass es damals wie heute ein regelrechtes Dorffest war. In den letzten 15 Jahren hat sich die Zahl der Mitglieder und der GV-Gäste verdoppelt, was eine bis ins Detail geplante Organisation bedingt. Das Ziel ist für Elisabeth Schwarz klar: «Die Gäste sollen sich bei gutem Essen, interessanten Präsentationen der Zahlen, professioneller Unterhaltung und guten Gesprächen wohl fühlen, den Abend geniessen und gemütlich ausklingen lassen.» Sie weiss, dass dieser Abend für viele ältere Menschen der Höhepunkt in ihrem gesellschaftlichen Jahresprogramm ist. Jugendfreundinnen und Turnkollegen tauschen sich aus, genehmigen sich auf Kosten ihrer Raiffeisenbank ein Glas und lassen ihr Auto meist zu Hause.

Organisiert wird der Anlass nach einem festen Terminplan zur Hauptsache vom Bankleiter Peter Wiedmer und der VR-Präsidentin Regula Kläuser. Für das leibliche Wohl sorgt alternierend ein Verein aus den Gemeinden Herznach oder Ueken. Das Essen liefert der Dorfmetzger Ernst Gasser, eine Agentur stellt die Kontakte zu professionellen Künstlern her. «Alles in allem stecken zwei bis drei Tage Mann- und Frauenpower dahinter», bilanziert Elisabeth Schwarz. Matchentscheidend wie selbstverständlich ist es auch, dass alle Mitarbeitenden an der Generalversammlung anwesend



Blumen für die Mitglieder: Für die Generalversammlung der Raiffeisenbank Herznach-Ueken lässt sich Elisabeth Schwarz von Brigitte Gass beraten.

Ostschweizer Know-how mit im Spiel



Foto: Avedia AG

19 Raiffeisenbanken arbeiten in diesem Jahr bei der Organisation ihrer Generalversammlung mit der Avedia AG mit Sitz in Gossau und Dübendorf zusammen. Die auf Eventtechnik und Videoproduktionen spezialisierte Firma sorgt beispielsweise dafür, dass Bilder von der Generalversammlung simultan in mehrere Säle übertragen werden. Zur Dienstleistung zählt neben der Beratung die komplette Organisation und Installation von Projektionsleinwänden, Beschallung, Beleuchtung, Ausstattung des VR-Tisches mit Rednerpult und vielen mehr.

Letztjährige Jubiläums-Generalversammlung der Raiffeisenbank Mels mit Breitbildprojektion.

Die Infrastruktur für eine durchschnittliche Generalversammlung sieht in etwa so aus: 20 Scheinwerfer, Rednerpult, vier bis sechs Mikrofone, Beschallung für 100 bis 1000 Personen, sechs bis zwölf Techniker im Einsatz, Kamera inkl. Live-Regie. «Wir haben seitens der Besucher sehr gute Reaktionen. Wichtig ist, dass der gesellschaftliche Teil in der gewohnten Umgebung stattfinden kann», sagt Geschäftsleiter Reto Osterwalder. Kostenmässig schlägt sich dies mit 10 000 (einfache GV) bis 70 000 Franken nieder.

Kontakt: Avedia AG, Mooswiesstrasse 32, 9200 Gossau; info@avedia.ch, Telefon 071 388 00 55.

Hier gehen Sie an Bord!

8 Tage Donau – 15 Tage Donaudelta

2008: Das Topschiff MS Bolero****+

Spezialrabatt für die Panorama-Leser
bis 22.02.08
150.– bis 200.– pro Person



Mit MS Bolero****+ auf grosser Fahrt zum Donaudelta (15 Tage) oder Passau–Budapest–Passau (8 Tage)

- Glanzlichter der Donau ■ Grossartige Metropolen und Donaumonarchien ■ Wachau
- Faszination Eisernes Tor, Naturparadiese, Donauvielfalt ■ Auf den Spuren der K.K.-Monarchien

Ihr Reiseprogramm Donaudelta (15 Tage)

- 1. Tag: Schweiz–Passau.** Anreise nach Passau mit modernem Komfort-Reisecar. Um 17 Uhr heisst es «Leinen los».
- 2. Tag: Wien.** Der Prater mit dem Riesenrad, der 137 m hohe Steffel, der Südturm des gotischen Stephansdoms oder das stimmungsvolle Altstadtviertel. Stadtrundfahrt (*).
- 3. Tag: Budapest.** Stadtrundfahrt (*) durch die Donaumetropole mit ihren prachtvollen Bauwerken wie das Parlamentsgebäude, der Burgbezirk, die Kettenbrücke und die Fischerbastei.
- 4. Tag: Kalocsa.** Unternehmen Sie einen Ausflug in die Puszta mit Besuch einer Czarda (*).
- 5. Tag: Belgrad.** Sie besichtigen die in den vergangenen Jahrzehnten stark modernisierte Stadt (*) mit der grössten orthodoxen Kirche des Balkans.
- 6. Tag: Passage Eisernes Tor.** Heute passiert Ihr Flussschiff das «Eiserne Tor», das durch ein einmaliges Landschaftsbild beeindruckt. Ein Höhepunkt dieser Reise.
- 7. Tag: Rousse.** Sie erreichen das schöne Rousse auch «Tor zur Welt» genannt zwischen Okzident und Orient. Stadtrundfahrt (*) durch die schöne Altstadt.

- 8. Tag: Tulcea–Donaudelta.** Das weitverzweigte Donaudelta mit Wasserarmen, Inseln und Seen ist die Heimat von vielen Vogelarten. Ausflug mit Booten (*).
- 9. Tag: Oltenita–Bukarest–Giurgiu.** Ausflug nach Bukarest mit Stadtrundfahrt ins «Paris des Ostens» (*).
- 10. Tag: Kreuzen durch die Walachei.**
- 11. Tag: Novi Sad.** Die grösstenteils moderne Stadt Novi Sad wird auch «Athen des Nordens» genannt. Stadtrundfahrt mit Besuch der Festung Petrovaradin (*).
- 12. Tag: Kreuzen auf der Donau.**
- 13. Tag: Bratislava.** Sie entdecken die im Jahr 907 erstmals erwähnte Stadt auf einer Führung (*).
- 14. Tag: Krems–Melk.** Wachau heisst der liebenswerte Landstrich an der Donau zwischen Krems und Melk. Nachmittags Besichtigung des Benediktinerstifts Melk (*).
- 15. Tag: Passau–Schweiz.** Nach dem Frühstück Ausschiffung und Rückreise in die Schweiz.

(*) Ausflüge des Ausflugspakets
Alle mit (*) aufgeführten Ausflüge sind im Ausflugspaket inbegriffen. Das Ausflugspaket kann nur im Voraus gebucht werden. Sie sparen mindestens 10 %.

Ihr Reiseprogramm Donau (8 Tage)

- 1. Tag: Schweiz–Passau.** Anreise nach Passau im modernen Reisecar. Einschiffung.
- 2. Tag: Melk.** Besichtigen Sie das auf einem steilen Bergrücken hoch über der Donau liegende Benediktinerstift (*). Geniessen Sie am Nachmittag die Fahrt mit einem herrlichen Ausblick auf die lieblichen Weinberge der Wachau.
- 3. Tag: Budapest.** Vormittags Ankunft in Budapest. Entdecken Sie die Hauptstadt Ungarns auf einer Rundfahrt (*).
- 4. Tag: Budapest–Esztergom.** Mittags haben Sie die Möglichkeit, am Ausflug zum Donauknie teilzunehmen (*).
- 5. Tag: Bratislava–Wien.** Entdecken Sie die im Jahre 907 erstmals erwähnte Stadt mit ihrer interessanten, von vielen Kulturen geprägten Altstadt während einer Führung (*).
- 6. Tag: Wien.** Schwelgen Sie nach Herzenslust in den Zeiten der Donaumonarchie und entdecken Sie Wien auf einer Stadtrundfahrt (*).
- 7. Tag: Dürnstein.** Entdecken Sie die Schönheiten des Städtchens auf einem Rundgang mit anschliessender Weidegustation (*).
- 8. Tag: Passau–Schweiz.** Ausschiffung nach dem Frühstück und Rückreise in die Schweiz.

Ihre Reiserouten Donau – Donaudelta



Ihr Flussschiff

Das elegante Schiff – die «MS Bolero****+» – wird Sie begeistern! Das Design, die geräumigen Kabinen, meist mit französischem Balkon, die geschmackvollen Aufenthaltsräume, das grosse Sonnendeck und das Wellness-Center bieten Ihnen grösstmögliches Wohlbefinden. Alle geschmackvoll eingerichteten Kabinen sind 15 m² gross und liegen aussen. Auf Saturn- und Oriondeck bis zum Boden reichende Panoramafenster zum Öffnen, mit französischem Balkon, grossflächige Fenster auf Neptundeck (nicht zu öffnen), Dusche/WC, Föhn, individuell regulierbare Klimaanlage, Radio, SAT-TV, Minikühlschrank, Safe, Telefon, Stromspannung 220V. Willkommen an Bord!

Donau: 8 Tage
ab Fr. 1650.–
Donaudelta: 15 Tage
ab Fr. 2295.–

Reisedaten 2008

Donaudelta 15 Tage:

07.06.–21.06. 13.09.–27.09.

Donau 8 Tage:

21.06.–28.06. 28.06.–05.07.

06.09.–13.09.

Preise pro Person

	Fr.
Donaudelta (15 Tage)	
2-Bett-Kabine Neptundeck	2890.–
2-Bett-Kabine mit frz. Balkon, Saturndeck	3990.–
2-Bett-Kabine mit frz. Balkon, Oriondeck	4490.–
Kabine zur Alleinbenützung, Neptundeck	3990.–
Leserrabatt Panorama	-200.–
Donau (8 Tage)	
2-Bett-Kabine Neptundeck	1690.–
2-Bett-Kabine mit frz. Balkon, Saturndeck	1990.–
2-Bett-Kabine mit frz. Balkon, Oriondeck	2190.–
Kabine zur Alleinbenützung, Neptundeck	1990.–
Leserrabatt Panorama	-150.–

Zuschläge

	Fr.
Donaudelta	
Ausflugspaket mit 10 Ausflügen	396.–
Donau	
Ausflugspaket mit 6 Ausflügen	207.–

Unsere Leistungen

- An- und Rückreise mit modernem Komfort-Reisecar
- Schiffsahrt in der gebuchten Kabine
- Vollpension an Bord
- Gebühren, Hafentaxen
- Willkommenscocktail, Kapitänsdinner
- Erfahrene Mittelthurgau-Reiseleitung

Nicht inbegriffen

- Auftragspauschale pro Person 20.–
- Treibstoffzuschlag Donau 40.–
- Treibstoffzuschlag Donaudelta 75.–
- Persönliche Auslagen und Getränke
- Trinkgelder
- Ausflüge
- Kombinierte Annullationskosten- und Extrarückreiseversicherung auf Anfrage
- Sitzplatz-Reservierung Car 1.–3. Reihe

Reiseformalitäten, Wissenswertes

Schweizer Bürger benötigen einen Reisepass, der mindestens 6 Monate über das Rückreisdatum gültig sein muss. Änderungen in Fahrplan, Reiserouten und Ausflügen sind vorbehalten.



BUS ZUM SCHIFF

Abfahrtsorte

06.30 Burgdorf ☐, 06.45 Basel
07.20 Aarau, 08.00 Baden-Rüthof, Reisebusterminal ☐, 08.30 Zürich-Flughafen ☐
08.50 Winterthur, Einkaufszentrum Rosenberg
09.15 Wil ☐



Jetzt bestellen:
Der neue Katalog
«Flussfahrten weltweit 2008»
ist da!

Gratis-Buchungstelefon:
0800 86 26 85

Verlangen Sie unseren neuen Katalog
«Flussfahrten weltweit 2008»

Reisebüro Mittelthurgau Fluss- und Kreuzfahrten AG
Amriswilerstrasse 155, 8570 Weinfelden
Tel. 071 626 85 85, Fax 071 626 85 95
www.mittelthurgau.ch, info@mittelthurgau.ch



reisebüro mittelthurgau
Fluss- und Kreuzfahrten AG, Weinfelden, www.mittelthurgau.ch

sind. Beatrice Cardon betont, wie wichtig die Gastgeberfunktion ist und bringt ein Beispiel: Der Bankleiter Cornel Weibel und sein Stellvertreter Johannes Holdener begrüßten jeden GV-Teilnehmer der Raiffeisenbank Oberbüren-Niederbüren-Uzwil persönlich mit Handschlag. Das werde enorm geschätzt.

Externe Agentur hilft

In Herznach und Ueken können sich die Mitglieder jetzt schon auf einen speziellen Jahresbericht mit einem nicht ganz alltäglichen Rückblick auf die letzten 86 Jahre und einen Ausblick ins 2008 freuen. Verantwortlich für Layout und Inhalt zeichnet die in Olten ansässige Agentur Brandl &

Schärer (die auch dieses Magazin layoutet, die Redaktion). Elisabeth Schwarz: «Sie sprechen unsere Sprache, sie haben jederzeit verstanden, was wir wollten und sie haben bereits viele Jahre Erfahrung mit Raiffeisen-Publikationen.» Die Kernbotschaft sei hier schon verraten: Blühende Zeiten – Rück- und Ausblick auf das Bankgeschehen der Raiffeisenbank Herznach-Ueken.

Die Generalversammlung wirkt auch Tage und Wochen später noch nach, in positiven Berichten in den lokalen und regionalen Medien, aber auch in Mund-zu-Mund-Propaganda, die wiederum zu neuen Mitgliedern führt. Wenn die Medienvertreter dann noch die Schlagzeile «Die Genossenschafterinnen und Genossenschafter stimmen mit

überwältigendem Mehr dem Zusammenschluss mit der Raiffeisenbank Regio Frick zu» setzen, dann ist Elisabeth Schwarz mehr als happy. Ab 2009 möchte die dannzumal fusionierte Bank ihre Generalversammlung in Form einer Urabstimmung (siehe Box Seite 7) durchführen. Die Raiffeisenbank Regio Frick wird ihren Mitgliedern aber weiterhin ein schönes Fest beschenken und zwar an jedem Ort der bisherigen Generalversammlungen. Denn Elisabeth Schwarz ist überzeugt: «Wenn uns unsere Genossenschafterinnen und Genossenschafter keinen Grossanlass mehr wert sind, dann wird das System Raiffeisen an Sympathie und Image einbüßen.» ■ PIUS SCHÄRLI

Nachgefragt bei Dr. Simone Maier Begré, Leiterin Marken-Konzeption bei Raiffeisen Schweiz, St. Gallen



Foto: zVg.

«Panorama»: Was ist Ihnen vom Besuch der letzten Generalversammlung Ihrer Raiffeisenbank im Gedächtnis haften geblieben?

Simone Maier-Begré: Es war eine «traditionelle» Generalversammlung – kurz gesagt: Man kennt sich und spricht miteinander, die Stimmung ist gut, die Atmosphäre trotz der Grösse der Halle sehr persönlich. Das Team der Bank und vor allem der Bankleiter begrüßte annähernd alle Gäste persönlich mit Handschlag, auch dort kam man ins Gespräch. Eine Musik aus dem Geschäftskreis spielte und es gab ein gemeinsames Essen.

Wie wichtig sind Generalversammlungen aus Sicht von Raiffeisen Schweiz?

Die Generalversammlung ist der bedeutsamste Anlass der Bank, um die Beziehung mit den Kunden bzw. speziell den Mitgliedern zu pflegen und auch die Beziehungen der Mitglieder untereinander zu stärken. Das, was Raiffeisen von anderen Banken unterscheidet, die genossenschaftliche Organisationsform, wird hier erlebbar. Auch strahlt die Generalversammlung in den Geschäftskreis aus. Die lokalen Medien berichten darüber und die Mitglieder sprechen im Kollegenkreis über das Erlebnis.

Ermuntert Raiffeisen Schweiz die Banken, an der Generalversammlung festzuhalten?

Grundsätzlich ist es sehr wünschenswert, dass eine Raiffeisenbank eine Generalversammlung durchführt. Im Allgemeinen wird dies nur aus sehr triftigen Gründen anders gehandhabt.

Raiffeisenbanken können anstelle einer Generalversammlung eine Urabstimmung oder eine Delegiertenversammlung durchführen: Warum tun sie dies?

Häufig hat dies einen ganz praktischen Grund. Wenn die Anzahl der Mitglieder, die üblicherweise die Generalversammlung besuchen, grösser ist, als der grösste verfügbare Veranstaltungsort, dann muss sich der Verwaltungsrat etwas einfallen lassen. Es gibt aber viele kreative Lösungen, so beispielsweise die Verteilung auf verschiedene Orte und Übertragung des formalen Teils per Video-Live-Schaltung. Gerade bei Banken mit einem grossen Geschäftskreis ist dies sinnvoll, da die Mitglieder weniger weite Wege haben und der Verkehr begrenzt bleibt.

Bedauern Sie den Verzicht auf eine Generalversammlung oder haben Sie Verständnis dafür?

Wie bereits gesagt, wünschenswert ist die Durchführung einer Generalversammlung in jedem Fall, aber es kann gute Gründe geben, warum ein Verwaltungsrat sich für eine andere Lösung entscheidet.

Eine Urabstimmung ist sehr unpersönlich, man stimmt wie bei einem politischen Geschäft brieflich ab: Friedrich Wilhelm Raiffei-

sen hätte wenig Freude daran oder sehen Sie dies anders?

Wenn wir ehrlich sind, wird der formale Teil die meisten Mitglieder an der Generalversammlung am wenigsten interessieren. Daher kann dies durchaus mit einer Urabstimmung gelöst werden. Es geht doch letztlich darum, bekannte Gesichter zu treffen und einen interessanten Abend miteinander zu verbringen. Das Entscheidende ist daher, dass es gleichwohl eine Versammlung gibt, an der sich die Mitglieder treffen.

Zu Beginn war von traditionellen Generalversammlungen die Rede – wie sähe denn eine nicht-traditionelle Generalversammlung aus?

Bei der Raiffeisenbank Surselva in Ilanz wird am Samstagnachmittag zur Versammlung eingeladen. Anschliessend an den formellen Teil referiert eine prominente Persönlichkeit zu einem aktuellen Thema. Zum Abschluss erhält jedes anwesende Mitglied einen Gutschein für ein Essen an diesem Abend in einem Restaurant im Geschäftskreis. Kollegen verabreden sich also zum Essen und probieren über die Jahre reihum verschiedene Restaurants aus. Selbstredend sind auch die Restaurant-Betreiber Kunden der Raiffeisenbank. Wer nicht Essen gehen will, erhält einen Gutschein für ein Open-Air-Konzert in der Region. Dies macht die Teilnahme auch für jüngere Mitglieder attraktiv. Ein anderes Beispiel ist die Durchführung der Generalversammlung der Raiffeisenbank Wil und Umgebung im Zirkuszelt. Nach dem formellen Teil findet eine Sondervorstellung der Zirkusartisten statt und auch das Essen findet dort statt.

Interview: Pius Schärli

Finanzplanung ist Lebensplanung



Schon die Römer wussten, dass sich die Zeiten ändern und wir uns in ihnen. Auch unsere Bedürfnisse und Ziele wechseln im Laufe unseres Lebens gewaltig. Darum sollte unsere finanzielle Planung mit der nötigen «Weit- und Breit-Sicht» erfolgen.

In jungen Jahren stehen meist kurzfristige Projekte im Vordergrund: Die neue Wohnungseinrichtung, das erste Auto, Ferien, Aus- und Weiterbildungen. Plötzlich beginnt man etwas längerfristig zu planen, da grössere Wünsche wie der Kauf eines Eigenheims, die Ausbildung der Kinder oder die Gründung einer eigenen Firma anstehen. Und irgendwann ertappt sich fast jeder beim Gedanken an die Pensionierung, Fragen der Einkommenssicherung im Alter tauchen auf.

Dazwischen fallen jede Menge kleine oder grössere Anschaffungen, Erbschaften werden angetreten, ab und zu schüttelt einen das Schicksal durch, und man fängt noch einmal ganz neu an. So viel zum Thema Weitsicht. Sie ist gar nicht so einfach zu bewerkstelligen, denn nie sind alle Eventualitäten des Lebens vorauszusehen. Man möchte fatalistisch werden und auf jegliche Planung verzichten wollen, da es ja ohnehin immer anders kommt. Das könnte allerdings im finanziellen Bereich fatale Folgen haben.

Viele Lebensthemen und Projekte sind dagegen absehbar und können durch eine systematische Finanzplanung unterstützt werden. Lebensplanung und Finanzplanung gehen Hand in Hand – ungeachtet wie hoch das aktuelle Einkommen, das Vermögen und die individuellen Ansprüche sein mögen.

Vogelperspektive ist wichtig

Finanzplanung bedeutet aber auch, dass sämtliche finanzielle Belange vernetzt betrachtet werden sollten – die breite Sicht der Dinge eben. Nur wenn alle Bereiche – wie Budget/Liquidität, Vorsorge, Vermögen, Steuern, güter- und erbrechtliche Situation – erfasst und ihre wechselseitigen

Themen und Projekte im Lebenszyklus

Auswirkungen geprüft wurden, entsteht ein ganzheitliches Bild, in dem Ihre Wünsche, Träume und Projekte eingebettet und gezielt realisiert werden können.

Der Nutzen einer ganzheitlichen Finanzplanung lässt sich am besten durch ein Beispiel erläutern: Stellen Sie sich vor, Sie hätten sich vor zwei Jahren wegen der äusserlich hohen Steuerrechnung mit einem Steuerberater zusammengesetzt, der Ihnen als Mittel zur nachhaltigen Senkung Ihrer Steuerlast gestaffelte Einkäufe in Ihre Pensionskasse vorschlug. Worauf Sie eine erste Tranche von 50 000 Franken und im darauffolgenden Jahr weitere 30 000 Franken einzahlten.

Als Sie von Ihrer Versicherung mit einleuchtenden Argumenten darauf aufmerksam gemacht wurden, dass Sie durch den Abschluss einer gebundenen Vorsorgepolice nicht nur einen zusätzlichen Steuereffekt erzielen, sondern gleichzeitig durch die mitversicherte Prämienbefreiung bei Erwerbsunfähigkeit einen weiteren Vorteil hätten, unterschrieben Sie im gleichen Jahr einen Vertrag und zahlten seither den maximal abzugsfähigen Betrag ein. Vor einigen Jahren hatten Sie bereits Ihre steuerlich uninteressanten Obligationen durch einen Aktienfonds ersetzt und dort 100 000 Franken investiert.

So haben Sie ziemlich alle steuerlichen Optimierungsmöglichkeiten ausgeschöpft und können wirklich zufrieden sein.



20 – 30

Bildung/Berufsstart

Ausbildung
Wohnungseinrichtung
Auto
Ferien
Steuern optimieren



30 – 50

Familienphase

Kauf Eigenheim
Ausbildung der Kinder
Absicherung der Familie
Weiterbildung/
Wiedereinstieg
Firmengründung
Unbezahlter Urlaub
Steuern optimieren



50 – 60

Etablierungsphase

(Früh)Pensionierung
Reisen
Weiterbildung
Vermögen aufbauen
Steuern optimieren



60 – 75

1. Ruhestandsphase

(Früh)Pensionierung
Reisen/Hobby
Gesundheit
Ändern der Wohnsituation
Hypotheken amortisieren
Vermögen erhalten
oder verzehren
Vermögen verschenken
und/oder vererben
Steuern optimieren



ab 75

2. Ruhestandsphase

Gesundheit
Ändern der Wohnsituation
Vermögen erhalten
oder verzehren
Pflegekosten
Vermögen verschenken
und/oder vererben
Steuern optimieren

Quelle: Raiffeisen, Fotos: dpa

Traumhaus und viele offene Fragen

Doch nun stellen Sie sich die Fortsetzung der Geschichte vor: Sie sehen in der Zeitung Ihren lang ersehnten Wunschtraum, das Haus, das Sie sich schon immer gewünscht haben, steht zum Verkauf ausgeschrieben. Ohne zu zögern, melden Sie Ihr Interesse an und vereinbaren gleichzeitig einen Termin bei Ihrer Bank. Als Eigenkapital möchten Sie hauptsächlich das Geld aus dem Aktienfonds

einsetzen. Doch nach einer turbulenten Zeit an der Börse ist der Kurs eingebrochen, und der Wert Ihrer Fondsanteile hat sich auf 80 000 Franken reduziert. Zum Glück ist da noch die Vorsorgepolice, welche bekanntlich für den Kauf von Wohneigentum beigezogen werden kann.

Leider hat die Versicherung nach einer Laufzeit von zwei Jahren noch gar keinen Rückkaufswert, weshalb sich – wenigstens vorläufig – Ihre einbe-

Checkliste – So konkretisieren Sie Ihre Finanzplanung

Ihre Bedürfnisanalyse

Ihre gesamte persönliche und finanzielle Situation wird erfasst. Es ist unabdingbar, dass wir Ihre Lebens-, Finanz- und Risikosituation festhalten. Nur so ist eine solide Planung überhaupt möglich.

Es ist wichtig, dass Sie sich Gedanken machen, welche Pläne und Projekte Sie aus heutiger Sicht realisieren möchten. Dabei sollten die Kosten und der gewünschte Zeitpunkt der Realisierung so genau wie möglich definiert werden. Daraus ergibt sich eine Übersicht über den Liquiditätsbedarf im jeweiligen Zeitabschnitt.

Individuelle Lösungen

Aus den erfassten Daten und relevanten Unterlagen stellen erfahrene Fachleute in einer Analyse die heutige Ausgangslage (IST-Situation) der gewünschten zukünftigen Situation (SOLL-Situation) gegenüber. Dabei werden Lücken und Risiken

erkannt. So können Prognosen errechnet und Optimierungsvorschläge entwickelt werden. Zur gezielten Realisierung der genannten Projekte wird ein Massnahmenplan erarbeitet, der durchaus alternative Vorgehensvarianten enthalten darf, um die Palette der Möglichkeiten voll auszuschöpfen.

Anhand eines persönlichen Dokuments werden Ihnen die Resultate der Analyse und der Massnahmenkatalog vorgestellt. Wichtig ist, dass Sie hier alle nötigen Fragen stellen, damit Ihnen am Schluss sämtliche Vor- und Nachteile der vorgeschlagenen Planungsschritte wirklich klar sind.

Umsetzung Ihrer Lösung

Nach eingehender Lektüre und Rückfragen bei Unklarheiten sollten Sie in der Lage sein, Ihre Prioritäten zu setzen und die geeigneten Mass-

nahmen umzusetzen. Lassen Sie sich dabei von Ihrer Raiffeisen-Beraterin oder Ihrem Raiffeisen-Berater unterstützen.

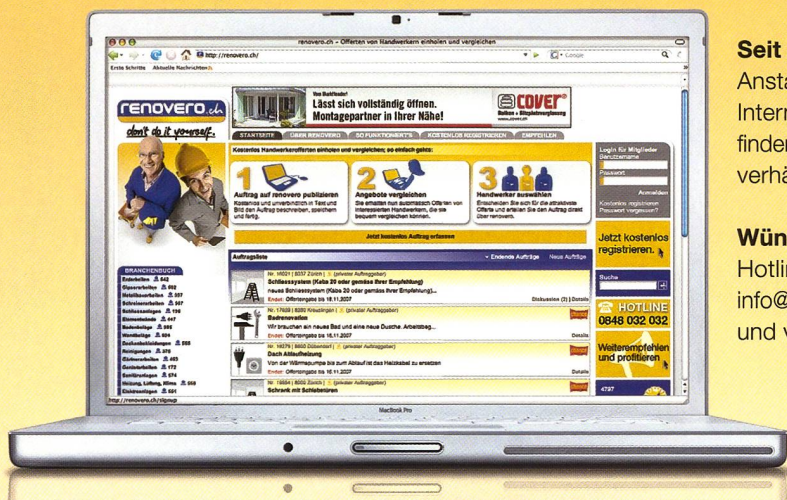
Persönliche Betreuung

Sie sollten mit uns die getroffenen Massnahmen regelmässig – mindestens einmal im Jahr – überprüfen. Sind die Prognosen eingetroffen oder haben sich die Umstände derart geändert, dass Anpassungen notwendig sind? Gibt es Veränderungen in Ihrem Leben, welche einen Einfluss auf Ihre bisherigen Ziele und Wünsche haben? Stimmen all Ihre Prioritäten noch oder muss der Finanzplan angepasst werden?

Auf der Internet-Seite www.raiffeisen.ch («Meine Bedürfnisse», «Beratung», «Beratungsthemen») erfahren Sie alles Wichtige zum Thema Finanzplanung.

Handwerker gesucht?

Online Offerten einholen und vergleichen.



Seit April erfolgreich online auf: www.renovero.ch

Anstatt das Telefonbuch zu wälzen können Sie Ihre Anfrage im Internet eingeben und sich zurücklehnen. Unter www.renovero.ch finden Sie bequem das Angebot mit dem besten Preis-/Leistungsverhältnis – von einem zuverlässigen Handwerker in Ihrer Nähe.

Wünschen Sie kostenlosen Support?

Hotline: 0848 032 032 oder schicken Sie uns eine E-Mail: info@renovero.ch. Sie erreichen uns von Mo. – Fr. von 08:00 – 12:00 und von 13:00 – 17:00 Uhr.



Ihre Online-Plattform für Handwerker

Norwegen - Schweden mit Bahn, Bus & Schiff

Auf dieser einzigartigen Rundreise fahren Sie entlang der landschaftlich schönsten Bahnstrecken Skandinaviens: mit der Bergen- und Flåmbahn von Oslo nach Bergen, mit der Nordlandbahn von Trondheim nach Bodø und ab Narvik mit der Erz- und Inlandsbahn durch Lappland nach Östersund. Weitere Höhepunkte: Schiffsreise mit der «Hurtigruten» von Bergen nach Trondheim und Besuch der Hauptstädte Oslo und Stockholm.

Reiseprogramm

1. Tag: Linienflug nach Oslo. Stadtrundfahrt.
2. Tag: Der Tag steht für individuelle Besichtigungen zur freien Verfügung.
3. Tag: Fahrt mit der Bergen- und Flåmbahn durch den Hallingdal, über die Hoch-



- ebene Hardangervidda nach Myrdal und durch das Flåmtal nach Flåm, Bootsfahrt durch den Aurlands- und Nærøysund und Busfahrt über die Stahlheim-Bergstrasse nach Bergen.
4. Tag: Besichtigung von Bergen und Trollhaugen. Abends Bezug der Kabine auf dem Hurtigruten-Schiff.
5. Tag: An Bord des Hurtigruten-Schiffes Fahrt zwischen vorgelagerten Inseln zum westlichsten Punkt Norwegens bei Ålesund und weiter zum Geirangerfjord.
6. Tag: Morgens Ankunft in Trondheim und Besichtigung der ehemaligen Königsstadt.
7. Tag: Tagesfahrt mit der Nordlandbahn nach Bodø.

Preis pro Person

CHF 6'590.- im DZ/Kabine innen
CHF 790.- Zuschl. EZ/Kabine innen

Reisedaten

14 Tage – 25.7.-7.8.2008

8. Tag: Fähriüberfahrt auf die Lofoten-Inseln und Besichtigungstour mit Bus.
9. Tag: Fahrt mit der Erzbahn von Narvik über Riksgränsen und Kiruna nach Gallivare.
10. Tag: Erneut ein besonderes Erlebnis ist die Fahrt mit der Inlandsbahn durch die Einsamkeit Lapplands südwärts Richtung Östersund.
11. Tag: Ausflug zum «Jamtli», eine Kombination von Volkskunde und Freilichtmuseum. Zeit zur freien Verfügung.
12. Tag: Mit dem Hochgeschwindigkeitszug X2000 Fahrt nach Stockholm. Stadtrundfahrt und fakultativer Besuch im Vasa-Museum.
13. Tag: Tagesausflug mit Bus und Schiff zum Schloss Gripsholm in Mariefred sowie zur Sommerresidenz der Königsfamilie in Drottningholm.
14. Tag: Der Morgen steht zur freien Verfügung. Nachmittags Rückflug nach Zürich.

Im Preis inbegriffen

Bahnbillett 2. Klasse Wohnort-Flughafen, Linienflug mit SAS Zürich-Oslo und Stockholm-Zürich, Flughafentaxen und Treibstoffzuschlag (CHF 100.-, Stand 26.10.07), alle Transfers und Busfahrten gemäss Programm, alle Bahnfahrten inkl. Sitzplatzreservierung in Komfort- oder 2. Klasse, Fahrt mit dem Hurtigruten-Schiff von Bergen nach Trondheim, Schiffsfahrten Flåm-Gudvangen, Schloss Drottningholm-Stockholm, Fähriüberfahrten inkl. Bus Bodø-Moskenes, Gepäcktransfer von Oslo nach Bergen, 11 Übernachtungen in guten Mittelklasse-Hotels, 2 Übernachtungen auf dem Hurtigruten-Schiff, Zweierkabine innen, Frühstück und Abendessen, ausser am 2., 11. und 13. Tag nur Frühstück, zusätzlich leichtes Mittagessen am 11. Tag sowie 3 Lunchpakete für die Zugfahrten, alle aufgeführten Ausflüge und Besichtigungen, inkl. Eintritte, deutschsprachige lokale Reiseleitung ab Oslo bis Stockholm vom 3. bis 13. Tag, Reisebegleitung durch ZRT Zermatt Rail Travel (ab 20 Teilnehmer), ausführliche Reisedokumentation.

Nicht inbegriffen

Versicherungen, Trinkgelder, Getränke und nicht eingeschlossene Mahlzeiten.

Verlangen Sie das Detailprogramm!



ZRT Zermatt Rail Travel AG
Oberer Salinadamm 2
3902 Brig-Glis

Tel. 027 922 70 00, Fax 027 922 70 07
info@zermatt-rail-travel.ch
www.zermatt-rail-travel.ch

zermatt
rail
travel

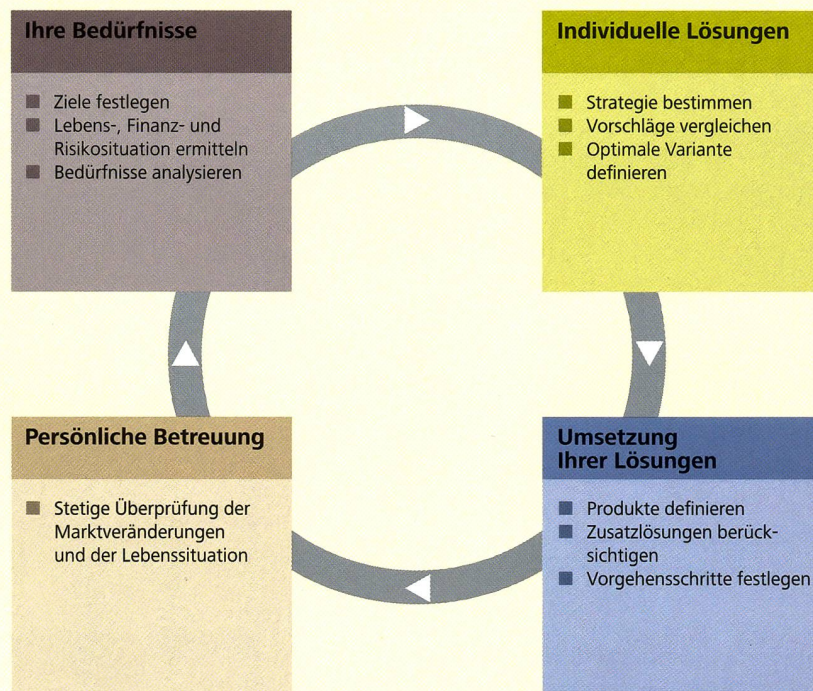
zahlten 12 700 Franken in Luft aufgelöst haben. Als Alternative können Sie natürlich immer noch auf Ihre Pensionskasse zurückgreifen. Allerdings dürfen Sie wegen gesetzlicher Vorschriften die vor weniger als drei Jahren getätigten Einkaufsbeträge noch nicht herauslösen, sondern nur das bereits vorher angesparte Kapital. Zudem ist ein Vorbezug mit massiven Leistungseinbussen in den Bereichen Invalidität und Todesfall verbunden. Eine ärgerliche, jedoch gar nicht so seltene Situation, die durch eine ganzheitliche und vor allem rechtzeitige Betrachtungsweise hätte vermieden werden können.

Einzel betrachtet, hatten all die getroffenen Massnahmen zur Senkung Ihrer Steuern durchaus ihre Berechtigung. Doch hatte keiner Ihrer Berater Kenntnis von einem extrem wichtigen Teilchen des Puzzles, von Ihrem grossen Wunsch nach Wohneigentum nämlich. Schliesslich stand für Sie unmittelbar die Steuerthematik im Vordergrund. Im Rahmen einer systematischen Finanzplanung wäre Ihr Traum vom Eigenheim nicht verborgen geblieben, und Ihre Investitionsentscheide wären anders gefällt worden, damit Sie im entscheidenden Moment über die nötigen Mittel verfügt hätten.

Finanzplanung wirkt beruhigend

Ein optimaler Finanzplan rückt nicht ein Produkt in den Vordergrund, sondern erstellt zuerst eine Übersicht der persönlichen und finanziellen Situation. Die Realisierung persönlicher Wünsche und Projekte stehen dabei im Zentrum. Die Planung wird so abgestimmt, dass im richtigen Zeitpunkt das nötige Kapital zur Verfügung steht. Dank der vernetzten Sichtweise werden zudem unerwünschte Wechselwirkungen zwischen den einzelnen Bereichen rechtzeitig erkannt, sodass

Die richtigen Entscheidungen treffen



Das Beratungsmodell von Raiffeisen schliesst eine umfassende Betrachtung und die Berücksichtigung Ihrer Bedürfnisse und Ziele mit ein. Die Beratung ist transparent, fair, individuell, persönlich und sie verschafft eine Übersicht.

unliebsame Überraschungen möglichst vermieden werden.

Eine gut strukturierte Übersicht unterstützt die Planung. In einer Art «Fahrplan» wird die Umsetzung festgelegt und deren Entwicklung laufend überprüft. So werden Veränderungen meist recht-

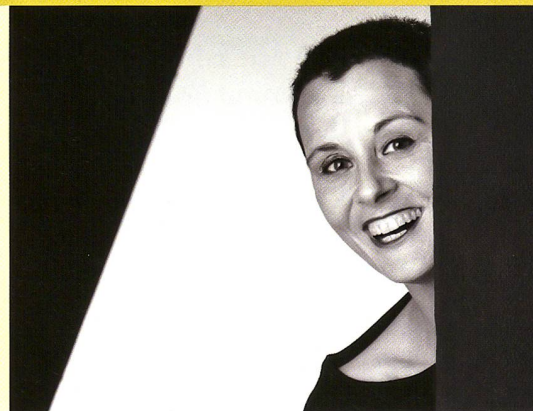
zeitig erkannt und berücksichtigt. Nicht zuletzt verschafft Ihnen eine gezielte Finanzplanung die Gewissheit, Ihre Finanzen jederzeit im Griff zu haben. Damit Sie Ihr Leben in vollen Zügen geniessen können!

■ BETTINA MICHAELIS

Bettina Michaelis beantwortet Ihre Fragen

An dieser Stelle werden künftig ausgewählte Fragen zu allen Themen rund um Finanzen, Vorsorge, Steuern etc. beantwortet. Haben Sie aber bitte Verständnis dafür, dass wir nicht alle Zuschriften im «Panorama» veröffentlichen können. Alle Ratsuchenden erhalten allerdings eine persönliche Antwort, sei es durch Bettina Michaelis oder durch den Kundenberater Ihrer Raiffeisenbank. Bitte senden Sie uns Ihre Frage per Post an Raiffeisen Schweiz, Panorama, Postfach, 9001 St. Gallen, oder per E-Mail an michaelis@raiffeisen.ch.

Die Autorin arbeitet in Bern seit über zehn Jahren als selbstständige Finanzplanerin/Mediatorin und begleitet Privatpersonen und KMU-Betriebe auf der Suche nach griffigen Lösungen. Daneben ist sie als Dozentin an verschiedenen Instituten tätig, publiziert Fachartikel und Bücher und gilt als gefragte Referentin und Moderatorin von Podien und Anlässen. Seit Ende 2007 schreibt Bettina Michaelis regelmässig im «Panorama» zu ausgewählten Finanzthemen. Bereits erschienen ist in der Dezember-Ausgabe ein Artikel zum Thema «Der Kluge fährt im Sparzuge».





Manuela Zosso Stähli im Beratungsgespräch mit einem ihrer Kunden.

Fit für den Anlage-Check

Raiffeisen hat sich in den letzten Jahren auch als Anlagebank etabliert. Eine seit Januar und noch bis März laufende Kampagne «Willkommen zum Anlage-Check 2008» soll dies unterstreichen. Sie als Kunde sind eingeladen, sich über Ihre Anlagen Gedanken zu machen. Die Kundenberater werden Sie aktiv darauf ansprechen.

«Sehr innovative Anlageformen» attestierten Befragte den Raiffeisenbanken in einer Studie des Tages-Anzeigers 2007. In der gleichen Untersuchung gaben 50 Prozent der Befragten auf die Suggestivfrage «Angenommen, Sie hätten 50 000 Franken und könnten dieses Geld anlegen» zu Protokoll, dass sie dies bei Raiffeisen täten. Und auf die Frage «Angenommen, Sie hätten 500 000 Franken» gingen 45 Prozent zu Raiffeisen, nur 33 Prozent zur UBS und gar nur 29 Prozent zu einer Kantonalbank. Raiffeisen ist also auch als Anlageexperte eine anerkannte Grösse.

Mit der aktuellen Kampagne «Willkommen zum Anlage-Check 2008» werden Sie als Kunden eingeladen, Ihre aktuellen Anlagen zu überprüfen. «Wir haben mit solchen Initiativen sehr gute Erfahrungen gemacht», sagt die 35-jährige Manuela Zosso Stähli, seit 1998 Bankleitungsmitglied der Raiffeisenbank Wünnewil-Flamatt. Damit konnten viele Kundenkontakte vertieft oder neu geknüpft werden. Manuela Zosso Stähli bildet zusammen mit Patrick Fasel und Sandra Vögeli das Finanzberater-Team der Raiffeisenbank im Westen von Bern. Die drei sind für umfassende Finanzberatungen der Kunden zuständig.

Ihre Aufgabe ist es aber auch, die insgesamt zwölf Kundenberaterinnen und -berater am Schalter in der Hauptbank in Wünnewil-Flamatt sowie in den Geschäftsstellen in Schmittlen, Neuenegg und Niederwangen umfassend auf die Kampagne vorzubereiten. Zur Vorbereitung dieser Ausbildung, die vom Finanzberater-Team vor Ort durchgeführt wurde, haben sich alle Kundenberater mittels Computer-Lernprogrammen in die Kampagne vertieft. «Diese Lernprogramme sind wirk-

lich sehr gut», würdigt Zosso Stähli. Weiter gehören gezielte Trainings dazu, damit die Kunden optimal beraten werden können. In regelmässigen Beratertreffs tauschen die Kundenberater und -beraterinnen ihre Erfahrungen aus.

Persönliche Note

«Unsere Kundenzone ist modern, diskret, kundenorientiert», steht auf der Homepage der Raiffeisenbank Wünnewil-Flamatt, die mit einer Bilanzsumme von über 600 Millionen zu den grösseren Raiffeisenbanken in der Schweiz zählt. Gleich zu Beginn des neuen Jahres sind die Kundenzonen der vier Geschäftsstellen mit Dekorationsmaterial gestaltet worden, welches auf die Aktion aufmerksam macht. Für die Gestaltung der Kundenzonen waren die Bankteams selber verantwortlich. «Das ist Teil unserer Arbeit und gibt der Kampagne eine persönliche Note», sagt Manuela Zosso Stähli. Die Schokolade-Rondellen, die in der Kundenzone aufliegen, bringen den Anlage-Check auf den Punkt: Kaufen oder Verkaufen? Fonds oder Obligationen? Risiko oder Sicherheit? Eine süsse Einstimmung aufs persönliche Gespräch. «Wir dürfen uns dabei aber nicht darauf fixieren, den kurzfristigen Erfolg zu sehen, sondern müssen auch längerfristig denken», gibt die Finanzberaterin zu bedenken. «Wenn ein Beratungsgespräch fair und offen verläuft, denkt der Kunde möglicherweise in ein, zwei Jahren unter andern Umständen wieder an Raiffeisen.»

Wege zum Ziel

Gerade in unsicheren Börsenzeiten, und erst recht nach einem turbulenten Anlagejahr, empfiehlt sich eine sorgfältige Überprüfung und Optimie-

rung der Anlagen. Umso mehr, als sich den Kunden heute vom Sparkonto über Fondsparpläne bis hin zu Aktien, Obligationen und strukturierten Produkten mehr Anlagemöglichkeiten als je zuvor bieten. Angesichts dieser Vielfalt empfiehlt sich eine kompetente, individuelle und persönliche Beratung, um die richtigen Entscheidungen zu treffen.

Sie als Leserin oder Leser könnten sich beispielsweise fragen: Steht die Anlagestrategie für die kommenden Jahre bereits fest? Ist das Geld optimal angelegt? «Wir sprechen die Kunden darauf an», sagt Finanzberaterin Zosso Stähli. Die Erfahrungen sind sehr positiv. Die Leute schätzen es, wenn man mit ihnen Kontakt aufnimmt und wenn man sie mit ihren Bedürfnissen und Anliegen ernst nimmt.

Kundenveranstaltungen sind eine weitere gute Gelegenheit, um Raiffeisen als kompetente Anlagebank spür- und erlebbar zu machen. Dank der Partnerschaft mit der Bank Vontobel stehen Referenten mit grosser Fachkompetenz zur Verfügung. «Unsere Kooperation mit der Bank Vontobel ist sehr gut», attestiert Zosso Stähli. So ist am 17. April ein Anlagemeeting mit Dr. Walter Metzler in der Gemeinde Schmittlen terminiert. Er ist Senior Investment Advisor bei Vontobel Asset Management & Investment Funds und schreibt beispielsweise regelmässig im «Panorama» über den Finanzmarkt Schweiz. Er wird über die Entwicklung der Finanzmärkte sprechen. Im zweiten Teil wird eine Persönlichkeit aus Sport oder Politik referieren. Beim anschliessenden reichhaltigen Apéro gibt es schliesslich Gelegenheit, dass Kundenberater und Kunden direkt miteinander ins Gespräch kommen. ■ MARTIN ARNET

Tipps für die Kunden

Nutzen auch Sie den Anlage-Check 2008 und lassen Sie sich bei einer Raiffeisenbank in Ihrer Nähe von Experten beraten! Das Angebot ist kostenlos und verpflichtet zu nichts.

«Kunden schätzen es sehr, wenn man sie anspricht», ist Manuela Zosso Stähli überzeugt. Sie kommen gerne zu Beratungsgesprächen. Damit dieses erfolgreich verläuft, ist es von Vorteil, wenn sich die Kunden auf das Treffen vorbereiten und sich ihre eigenen Ziele und Wünsche überlegen. Möchte ich ein neues Auto? Das Haus

umbauen? Eine Weltreise unternehmen? Oder ist die Frühpensionierung in zehn Jahren der grosse Traum?

Wichtig ist, dass die aktuelle Steuererklärung beim Beratungsgespräch dabei ist. Diesbezüglich gibt es erfahrungsgemäss oft wesentliches Optimierungspotenzial.

Zum Beratungsgespräch gehört, dass das Anlegerprofil jedes Einzelnen definiert wird. Wer ist ein eher zurückhaltender Typ? Wer liebt das Risiko? Wie lange können die Gelder angelegt

werden? Angenommen, Sie haben eine Anlage getätigt. Nach einem halben Jahr fällt der Wert über 20 Prozent. Wie reagieren Sie?

«Der Kunde muss wissen, dass solche Fragen gestellt werden», sagt Finanzberaterin Zosso Stähli. Auf diese Weise gelingt es, eine massgeschneiderte Lösung für die individuellen Bedürfnisse und das persönliche Anlageziel zu finden.

Mehr zum Anlage-Check 2008 finden Sie unter: www.raiffeisen.ch/anlagecheck



Auf die Empfehlung eines nahen Verwandten hat sich die Familie Stalder an Raiffeisen gewandt. Sie ist heute sehr zufrieden mit den Leistungen ihrer Bank vor Ort und zögert ihrerseits nicht, dies in ihrem Umfeld bekannt zu machen.

Guter Rat: Raiffeisenbank

Mund-zu-Mund-Propaganda ist nicht nur kostenlos, sondern auch enorm erfolgreich. Das gilt auch für die Raiffeisenbanken, die viele Neukunden auf Empfehlung eines bereits bestehenden Kunden erhalten. Die Raiffeisenbank Region Stans ist ein gutes Beispiel dafür.

«**W**ir sind wirklich begeistert, dass wir die Bank gewechselt haben. Was für ein Unterschied! Wir werden persönlich begrüsst und beraten und man hört uns zu. Raiffeisen ist nicht nur in der Werbung in der Nähe, sie ist wirklich eine Bank überschaubarer Grösse!» Martin und Corinne Stalder (41 Jahre), begleitet von ihren Kindern Anja (11 Jahre) und Nico (9 Jahre), äussern sich lobend über die Eigenschaften der Raiffeisenbank Region Stans, auf die sie vor allem die Hypothek ihres Hauses in Ennetmoos übertragen haben.

Vor einigen Wochen hat die Familie Stalder freiwillig einen Fragebogen ihrer Bank ausgefüllt und darauf angegeben, dass sie sich auf Empfehlung aus ihrem Umkreis an Raiffeisen gewandt habe. «Genauer gesagt, war es der Vater meiner Frau, der uns eindringlich zur örtlichen Raiffeisenbank geraten hat, und wir wurden wirklich nicht enttäuscht», führt Martin Stalder aus.

Hoher Grad an Zufriedenheit

Als Vorsitzender der Bankleitung der Raiffeisenbank Region Stans ist Hermann Graf sehr darum bemüht, diese nahe Beziehung, welche die Stärke von Raiffeisen ausmacht, zu pflegen und bestmöglich den Bedürfnissen seiner Kunden vor Ort gerecht zu werden. Darüber hinaus hat er in seiner Bank ein umfassendes Konzept für den Kundenservice entwickelt. Dieses basiert auf einer zielgruppenorientierten Ausbildung, reicht über den

aktiven Einsatz der Mitarbeitenden bis hin zu einer auf persönliche Bedürfnisse zugeschnittenen Beratung.

Seit rund drei Jahren erhält jeder Neukunde ungefähr zwei Monate nach der Kontoeröffnung einen Fragebogen. Jeder Dritte macht sich die Mühe, die Fragen zu beantworten, obwohl er nicht anonym ist. «Durch diese wenigen Antworten erhält die Bank wertvolle Angaben über die Qualität ihrer Leistungen und darüber, wie die Kunden zu Raiffeisen gekommen sind», betont Hermann Graf, der darüber hinaus seine Zufriedenheit beim Lesen der Ergebnisse nicht verhehlt. In der Tat stufen 98,3 Prozent der Kunden die Beratungskompetenz als «gut bis sehr gut» ein (Freundlichkeit, Verständlichkeit, spezifische Kenntnisse und auf die Bedürfnisse zugeschnittene Beratung).

Mund-zu-Mund-Propaganda

Eine andere Zahl ist besonders vielsagend für die Wertschätzung, welche die Kunden und Mitglieder ihrer Raiffeisenbank entgegenbringen: der Anteil derjenigen, die sagen, dass sie sich auf Empfehlung ihres Bekanntenkreises für Raiffeisen entschieden haben. Hermann Graf bezieht sich auf die Jahresergebnisse, die auf der Grundlage des Fragebogens ermittelt wurden: «57 Prozent unserer Neukunden erklären, dass sie den Rat von Bekannten oder Freunden befolgt haben. Es kommen 9 Prozent hinzu, die sagen, dass sie durch die

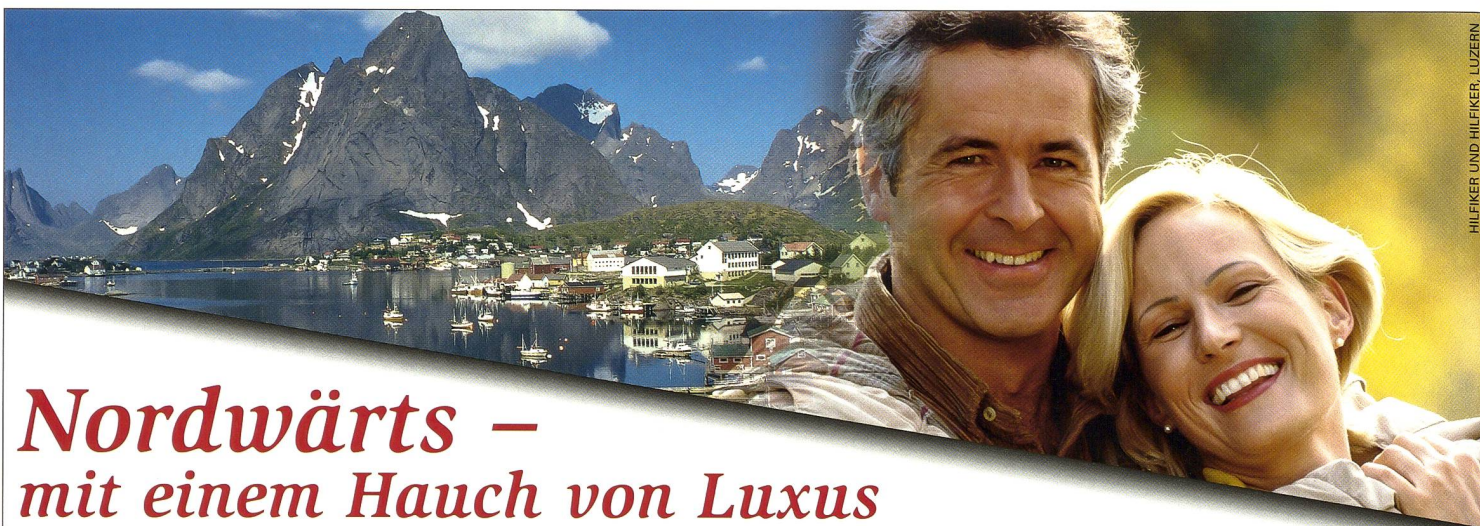


Empfehlung von Dritten sowie durch die Werbung beeinflusst wurden.» Es ist anzumerken, dass unter den weiteren angeführten Gründen insbesondere Zuzüge rangieren, das heisst der Wechsel von einer Raiffeisenbank zu einer anderen.

Auch wenn es schwierig ist, die exakte Bedeutung zu messen, so hat das Phänomen der Mund-zu-Mund-Propaganda einen grossen Anteil am Erfolg, den die Raiffeisenbank Region Stans verzeichnet. Folglich ist seit der Zusammenlegung der Raiffeisenbanken von Hergiswil-Stansstad und von Stans-Dallenwil-Wolfenschiessen im Jahr 2005 die Bilanzsumme von 500 auf 600 Millionen Franken angestiegen und die Anzahl der Mitglieder von 8350 auf 9500!

Zwei Drittel der neuen Kunden

Über alle Raiffeisenbanken hinweg gibt heute keine systematische Untersuchung Aufschluss darüber, wie viele Kunden aufgrund von Empfehlungen zu Raiffeisen gekommen sind. Auch wenn man in der Schweiz nicht gern über seine Bankverbindung spricht, ist Simone Maier Begré, Leiterin Markenkonzeption bei Raiffeisen Schweiz, überzeugt, dass die Mund-zu-Mund-Propaganda eine ausschlaggebende Rolle bei der Wahl der Bank spielt: «Einige Umfragen lassen den Schluss zu, dass bis zu zwei Drittel aller Kunden infolge eines Gedanken- bzw. Erfahrungsaustausches unsere Banken aufsuchen. Zwei repräsentative Marktstudien zeigen uns darüber hinaus, dass 78



HILFKEIT UND HILFKEIT, LUZERN

Nordwärts – mit einem Hauch von Luxus

Skandinavischer Sommernachtstraum 8 Tage ab Fr. **1195.-***
Kopenhagen – Stockholm – Helsinki – Oslo

Entdecken Sie pulsierendes Grosstadtleben und die betörende Mischung aus Tradition und Moderne in den vier Hauptstädten Skandinaviens: das fröhliche Kopenhagen, Stockholm auf tausend Inseln, das «grüne» Oslo und das östlich angehauchte Helsinki. Darum herum grüne Hügel und tiefe Wälder, goldgelbe Kornfelder, heimelige Dörferchen und weite Landschaft.

22.06./29.06./13.07./03.08.

Rügen – Bornholm – Kopenhagen – 8 Tage HP ab Fr. **1475.-***
Fünen Die schönsten Perlen der Ostsee

Eine Entdeckungsreise entlang der anmutigen Küsten Deutschlands, Schwedens und Dänemarks. Sie werden überrascht sein von den unterschiedlichsten Landschaften und von den kulturellen Sehenswürdigkeiten, die den Charme des Südens mit der Magie des Nordens verbinden. Sie erkunden das lebensfrohe Kopenhagen und staunen über die technischen Wunderwerke der Storebaelt und Øresund Brücken und geniessen die herrliche Natur auf den Inseln Bornholm, Fünen und Rügen.

22.06./06.07./20.07./10.08.

Traumreise Nordkap – Lofoten 14 Tage ab Fr. **2795.-***
Finnland – Norwegen – Schweden – Dänemark

Die exklusive Tour für Kenner. Lernen Sie die herbe Schönheit der Lofoten Inseln kennen. Doch auch die Reise durch den romantischen Süden Schwedens mit seinen blumenübersäten Wiesen und blutroten Holzhäusern, durch die unendlichen Wälder und riesigen Seengebiete Finnlands und entlang der wilden Westküste Norwegens vermittelt unvergessliche Eindrücke.

15.06./22.06./29.06./06.07./13.07./20.07./03.08./10.08.

Nordkap mit 5 Tagen Hurtigruten 15 Tage ab Fr. **4745.-***
Ursprünglich. Phantastisch. Inmitten der Natur.

EUROBUS exklusiv: Sie gilt als die schönste Seereise der Welt, die genussvolle Fahrt auf dem Postschiff der Hurtigruten entlang der norwegischen Küste. Vom Nordkap bis Bergen ist das Hurtigruten Schiff während 5 Tagen Ihr Zuhause. Die Naturlandschaften, die endlosen Wälder Schwedens und die Tundra Lapplands entdecken Sie im Car auf wenig bereisten Routen und gelangen so zum Nordkap.

22.06./13.07./27.07.

Einsteigeorte

Aarau, Arbon , Basel, Bern, Luzern, Olten, Ruswil , St. Gallen, Sursee, Windisch , Winterthur, Zürich 

Ihr Vorteil: wir belohnen Frühbucher, kein Aufpreis für Sitzplätze Reihen 1–3 im Car.

Verlangen Sie unsere neuen Kataloge 2008 oder buchen Sie online unter www.eurobus.ch (Internet-Buchungsrabatt Fr. 20.– pro Buchung).

Norwegen – Wunderwelt der Fjorde 10 Tage ab Fr. **1995.-***
Alle Höhepunkte Südnorwegens

«Norwegen ist das schönste Land der Erde» wusste schon der Forscher Sven Hedin. Denn die Natur ist einzigartig: imposante Fjorde, wie der Geirangerfjord, mächtige Gletscher, gewaltige Wasserfälle, ewiger Schnee und tiefblaues Wasser. Weitere Höhepunkte: die Hafenstädte Ålesund und Bergen, die Hauptstadt Oslo, Reise auf dem Postschiff der Hurtigrute, Eisenbahnfahrt mit der berühmten Flåmbahn und Schifffahrt auf den den weltgrössten Kreuzfahrtschiffen mit Autodeck von Oslo nach Kiel («Color Fantasy» oder «Color Magic»).

23.06./07.07./14.07./21.07./28.07.

Romantisches Südschweden 8 Tage ab Fr. **1395.-***
Auf den Spuren von Inga Lindström

Die grossen Landschaften Südschwedens, die unendlichen Seen, Wälder und Küsten, die seelenwärmende Herzlichkeit, Stockholm und die Schären. Sie entdecken die «Könige der Wälder» – die Elche und geniessen eine gemütliche Schifffahrt auf dem Göta-Kanal. Pulsierende Abwechslung bieten die städtische «Schönheit» Stockholm und die lebensfrohe dänische Metropole Kopenhagen.

06.07./20.07./03.08./10.08.

Polen, Baltikum und St. Petersburg 13 Tage ab Fr. **2395.-***
Durchs europäische Baltikum ins neue Russland

Die Hauptstädte Vilnius, Riga und Tallinn sind stolz auf ihr UNESCO Weltkulturerbe. Ob mittelalterlich oder barock, sie erstrahlen seit der Öffnung in neuem Glanz. Die masurische Seenplatte reizt mit malerischen Landschaften und Natur pur. Und als Höhepunkt begrüsst Sie das «aristokratische» St. Petersburg mit seinen goldenen Kuppeln, der Eremitage und den Zarenpalästen. Exklusive Schifffahrt mit «Superfast» von Finnland nach Rostock.

16.06./30.06./14.07./28.07./11.08./25.08.



Alle Reisen im **5-Stern-Bus**
(33 bequeme Ledersitze, 3-er Bestuhlung, grosser Sitzabstand)

* Standardleistungen: die Preise verstehen sich pro Person im DZ/inkl. Carfahrt und ZF oder HP, exkl. fak. Ausflüge, Zuschläge und Annullationschutz und Auftragspauschale. Fr. 15.– p.P. Änderungen vorbehalten.



Reisen mit Genuss.

Aargau 056 461 63 63
Basel 061 711 55 77

Bern 031 996 13 13
Zürich 044 444 12 12

Ostschweiz 071 446 14 44
Zentralschweiz 041 496 96 66

Prozent der Raiffeisen-Kunden am ehesten geneigt sind, ihre Bank weiterzuempfehlen. Und diese Werte sind schon seit Jahren stabil.»

Sie haben dies selber bestimmt auch schon erlebt: Positive Bekundungen von Kollegen oder Bekannten bleiben oft lange in Erinnerung; wenn zum Beispiel ein Kunde nur Gutes über seinen Anlageberater berichtet. Man muss den Begriff Empfehlung allerdings sehr weit fassen, denn es handelt sich nicht zwangsläufig um einen ausdrücklichen Rat. Wenn jemand seine Bank wechseln möchte, so wird er sich an bestimmte Meinungen oder Urteile erinnern, die für ihn zu Orientierungspunkten werden und ihn letztlich in seiner Wahl beeinflussen.

Die beste Werbung

Kommen wir noch einmal zurück zur Raiffeisenbank Region Stans. Nachhaltig ist der Erfolg nur dann, wenn die Kundschaft an regelmässigen Aktionen und Kampagnen teilhaben kann und die Ergebnisse derselben ausgewertet und beurteilt werden. Die älteste Raiffeisenbank in Unterwalden erachtet es als unabdingbar, einen verantwortlichen Mitarbeitenden innerhalb der Bank für diese anspruchsvolle Tätigkeit zur Verfügung zu haben. «Denn ohne Führung gibt es keinen oder nur wenig Erfolg», ist Hermann Graf überzeugt. Zusammen mit den Tätigkeiten im Zusammenhang mit dem Sponsoring ergibt dies eine Vollzeitsstelle.



Es ist eine vertrauensvolle Beziehung zwischen der Familie Stalder und den Betreuern der Bank entstanden.

«Jeder von uns schenkt allgemein der Meinung und Einschätzung von Freunden mehr Glauben als der Werbung eines Unternehmens, das zwangsläufig die schlechten Leistungen nicht in den Vordergrund stellt», erklärt Simone Maier Begré. Für sie stellt die Mund-zu-Mund-Propaganda zweifellos die beste Werbung für ein Dienstleistungsunternehmen wie die Raiffeisenbank

dar: «Die ständig wachsende Zahl der Mitglieder und Kunden, die ihrer Bank vor Ort vertrauen, lässt daran denken, dass ihre Zufriedenheit sehr ansteckend ist!» So verbirgt die Familie Stalder aus Stans nicht, dass sie ihre neue Bank bereits bei ihren Freunden lobend erwähnt hat.

■ PHILIPPE THÉVOZ

Nachgefragt bei Hermann Graf, Vorsitzender der Bankleitung der Raiffeisenbank Region Stans



«Panorama»: Die Ergebnisse des Fragebogens, den Sie an alle neuen Kunden ausgeben, zeigen, dass 66 Prozent von ihnen auf Empfehlung zu Raiffeisen gekommen sind. Erstaunt Sie das?

Hermann Graf: Nein, eigentlich nicht. Wir leben in einem ländlich geprägten Kanton mit wenigen Einwohnern im Vergleich zu anderen eher städtischen Regionen. Die persönlichen Beziehungen spielen hier eine viel grössere Rolle. Man kennt

sich besser und man teilt vielleicht leichter seine guten und schlechten Erfahrungen mit.

Das Thema Bankverbindung ist eher tabu bei uns. Wie erklären Sie sich einen solchen Erfolg? Muss man die Gründe dafür in den Werten von Raiffeisen suchen oder in der Einbindung der Bank in das lokale Leben?

Das Image und die Werte von Raiffeisen sind nicht der ureigenste Geschäftszweck der Bank, aber sie stellen insgesamt auf Landesebene einen Erfolgsfaktor dar. Wenn jede Raiffeisenbank zu einer grundsätzlich positiven Einstellung der schweizerischen Bevölkerung beiträgt, profitiert sie ihrerseits auch von einem sehr positiven Markenimage auf nationaler Ebene. Mittels der Aktivitäten der Bank, wie die General-, Delegierten- oder Mitgliederversammlungen, nehmen wir am lokalen Leben teil. Und 2009 werden wir, wie es sich gehört, unser hundertjähriges Bestehen feiern. Wir bringen uns selbstverständlich auch durch erheb-

liche finanzielle Unterstützungen bei lokalen und regionalen Veranstaltungen ein. Wie im letzten Jahr bei dem Eidgenössischen Ländlermusikfest in Stans oder beim Ball zum 150-jährigen Bestehen der Offiziersgesellschaft im Kanton Nidwalden.

Hat die hervorragende Mund-zu-Mund-Propaganda Ihre Kommunikationsstrategie verändert?

Es gibt immer etwas mitzuteilen, auch mittels unserer Internetseite, sei es die Umwandlung einer Geschäftsstelle oder Tätigkeitsberichte. Die Mitglieder und Kunden haben ein Recht darauf, am Leben der Bank teilzuhaben. Meine Devise ist: Wer nicht wirbt, der stirbt. Wir achten aber auf eine gewisse Wirksamkeit, zum Beispiel durch zielgruppenorientierte Aktionen. Andererseits versuchen wir, durch eine proaktive Beratungspolitik und eine Unterstützung des lokalen Lebens stets die Kundennähe auszubauen.

Interview: Philippe Thévoz

ANLAGEPOLITIK

Aktien neutral gewichten

Die Börsen dürften vorerst schwierig und volatil bleiben. Es empfiehlt sich deshalb, Aktien für diese Zeit neutral zu gewichten. Eine Untergewichtung drängt sich dagegen derzeit nicht auf, weil sich die Gewinnperspektiven für 2008 wieder deutlich besser präsentieren und die Bewertung nach wie vor attraktiv ist.

Innerhalb der Aktienquote sollte die Übergewichtung des pazifischen Raumes beibehalten werden, weil die wirtschaftliche Dynamik sowie die Gewinnaussichten in diesem Raum nach wie vor überdurchschnittlich ausfallen werden. Dagegen legt der hohe Anteil der Finanzwerte für die Schweiz und Grossbritannien eine Untergewichtung nahe.

Obligationen sind angesichts des steigenden Zinstrends weiterhin unter ihrem strategischen Gewicht zu halten.

Dr. Walter Metzler

GRAFIK DES MONATS

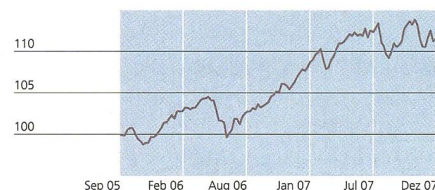
Raiffeisen Fund of Funds Multi Asset Class

Performance (in %)

	1 Mt.	2007	2006	2005	3 J. p.a.	5 J. p.a.	seit Lanc.
CHF Fonds	-0.2	3.5	6.0	2.9-31.12.	n.a.	n.a.	11.5
EUR Fonds	-0.4	0.4	2.4	0.7	n.a.	n.a.	3.5
USD Fonds	-0.2	11.9	14.4	-5.3	n.a.	n.a.	21.3

Wertentwicklung

Ausgabepreis in CHF pro Anteil (Ausschüttung reinvestiert)



Die historische Performance stellt keinen Indikator für die laufende oder zukünftige Performance dar. Die Performancedaten lassen die bei der Ausgabe und Rücknahme der Anteile erhobenen Kommissionen und Kosten unberücksichtigt.

Grösste Währungen



57.3% CHF
31.3% EUR
10.7% USD
0.7% JPY

Portfeuillestruktur



35.1% Obligationen
18.7% Immobilien
17.8% Funds of Hedge Funds
14.3% Aktien
5.0% Rohstoffanlagen
9.1% Liquidität

Marktentwicklung

seit Anfang Jahr

Performance in Lokalwährung (%)

SMI	-1.4
DJ EuroStoxx 50	10.4
S&P 500	5.5
Nikkei 225	-10.2
Libor CHF 3m	2.8
Euribor 3m	4.7
Gov. Bonds CHF 3-5 Jahre	2.0
Gov. Bonds EUR 3-5 Jahre	0.9
USD/CHF	-6.9
EUR/CHF	2.7
USD/EUR	10.5

Der Raiffeisen Fund of Funds Multi Asset Class hat – mit Stichtatum 28.12.2007 – seit seiner Lancierung eine Performance von 11.5% erzielt. Die Investition erfolgt breit diversifiziert in Anlagefonds, die jährlich überprüft und neu festgelegt werden.

BRIEFKASTEN

Ich bin 45-jährig. Eignet sich für mich ein Raiffeisen Pension Portfolio?

Es ist nie zu früh, um sich um die private Vorsorge zu kümmern. Das Raiffeisen Pension Portfolio kann dazu ein wichtiger Baustein sein. Es kombiniert attraktive Renditechancen mit grösstmöglicher Sicherheit und Flexibilität. Dank der Möglichkeit des aufgeschobenen Auszahlungsplans (maximal 15 Jahre) können Sie heute schon Ihre Einlage tätigen und diese im Laufe der Zeit auch zusätzlich aufstocken. Oder Sie können mit einem Sparplan über regelmässige Einzahlungen ein späteres Startkapital aufbauen. Diese Einzahlungen werden für Sie in Anlagefonds investiert. Die späteren regelmässigen Bezüge – beispielsweise ab Alter 60 – können Ihnen ein Einkommen sichern und Ihnen so eine frühzeitige Pensionierung ermöglichen. Natürlich gibt es dazu noch weitere wichtige Fragestellungen, die in einem persönlichen Beratungsgespräch sorgfältig abzuklären sind.

Urs Dütschler

UNSER TIPP

Von der Innovation zum Vorzeigeprodukt

Im September 2005 hat Raiffeisen den Fund of Funds Multi Asset Class lanciert. Im November 2006 folgten die Raiffeisen Fonds (CH) – Multi Asset Class Moderate und Dynamic. Es handelt sich dabei um innovative Anlagezielfonds, die anhand von modernsten Ansätzen erfolgreich bewirtschaftet werden.

Multi Asset Class steht für eine breite Auswahl an Anlageklassen. Dabei werden traditionelle Anlagen wie Aktien und Obligationen mit Alternativen Anlagen (Funds of Hedge Funds, Immobilien, Rohstoffe) erweitert. Alternative Anlagen entwickeln sich weitgehend unabhängig von anderen Anlageklassen. Je geringer sich die Renditen der verschiedenen Anlageklassen in die gleiche Richtung bewegen, desto niedriger ist das Risiko. Man spricht in diesem Fall von einer geringen Korrelation. Sinkt beispielsweise der Wert einer Anlageklasse in einem bestimmten Zeitraum, kann der Wert einer anderen Anlageklasse gleichzeitig steigen.

So kann das Gesamtrisiko des Portfolios reduziert werden.

Der Multi Asset Class-Ansatz kombiniert also verschiedene Anlageklassen und schafft damit die Möglichkeit, auch in schwierigen Marktphasen das Kapital zu erhalten und langfristig eine positive Rendite zu erwirtschaften. Der Raiffeisen Fund of Funds Multi Asset Class beispielsweise hat seit seiner Lancierung eine durchschnittliche Jahresrendite von 5% (Stand: 28.12.2007) erzielt.

Der Fonds hat zudem gerade in den letzten Monaten eindrücklich bewiesen, dass er auch ausserordentliche Turbulenzen, wie sie die Hypothekenkrise in den USA ausgelöst hat, zu überstehen vermag. Für den Anleger stellen solche Produkte deshalb eine interessante Möglichkeit dar, sein Kapital gewinnbringend zu investieren, ohne dabei übermässige Risiken eingehen zu müssen.

Mirco Malgaritta



130/30 FONDS

Erweiterung der traditionellen Anlagestrategie

Traditionelle Anlagefonds sind fixfertige Anlagelösungen, bei denen Wertpapiere gekauft und verkauft werden. Für den Kunden sind diese Produkte lohnenswert, weil er bereits mit kleinen Summen Geld professionell und breit diversifiziert anlegen kann.

Mit neuen, modernisierten Vorschriften werden die Möglichkeiten für Anlagefonds erweitert: Unter der Bedingung, dass das Portefeuille nicht zu mehr als 100% den Marktkräften ausgesetzt ist («Exposure»), können auch Leerverkäufe, so genannte «Short-Positionen», getätigt werden. Konkret bedeutet dies, dass der Fondsmanager zuerst das ganze Portefeuille in Aktien investiert. Anschliessend geht er zu 30% Short-Positionen ein. Unter Leerverkauf versteht man den Verkauf von geliehenen Wertpapieren.

Die Idee dabei ist, dass man diese geliehenen Wertpapiere zu einem späteren Zeitpunkt zu einem tieferen Preis kaufen kann. Der Investor realisiert also einen Gewinn, wenn der Kurs sinkt. Dies wird der Fondsmanager mit denjenigen Titeln

tun, für die er negative Prognosen stellt. Man sagt, dass er in diesen Titeln «short» ist. Mit dem Erlös aus den leer verkauften Titeln kauft er zusätzliche Titel, bei denen er mit Kurssteigerungen rechnet. So kann der Fondsmanager überproportional von steigenden Kursen profitieren. Er kann aber auch bei fallenden Kursen Gewinne erzielen.

Aus diesem Grund nennt man diese Fonds 130/30-Fonds. Allerdings handelt es sich dabei keinesfalls um eine neue Art von Hedge Fonds, denn die Unterschiede zu dieser Anlageform sind sehr gross. Wie ein traditioneller Fonds, wird ein 130/30-Produkt an einer Benchmark gemessen und im Verhältnis zu diesem Referenzindex verwaltet – nicht im Hinblick auf eine absolute Rendite.

Das Verbot jeglicher Leerverkäufe war in der Tat eine tief greifende Restriktion im traditionellen Portfoliomanagement. Damit wurde es dem Portfoliomanager bisher verunmöglicht, negative Einschätzungen von Titeln im Portfolio entsprechend abzubilden. Bisher war es lediglich möglich, einen Titel unterzugewichten oder ganz zu meiden.

Ein Produkt, das nach dieser innovativen Art verwaltet wird, ist der Vontobel Fund – Global Equity 130/30. Er eignet sich für Anleger, die im Rahmen ihrer Anlagestrategie einen Teil der Aktienquote mit einem weltweit investierenden, sehr aktiv verwalteten Produkt abdecken möchten. Dies setzt einen langen Anlagehorizont (7–10 Jahre) und eine im Rahmen von Aktienanlagen übliche Risikofähigkeit voraus. *Daniel Funk*



Foto: Picturepark Raiffeisen Schweiz

Überprüfen Sie gemeinsam mit Ihrem Berater, ob dieser Fonds in Ihr Portfeuille passt.

FINANZMARKT SCHWEIZ

Börsen in schwierigem Fahrwasser

Die Erholung der Aktienmärkte im Dezember war nur von kurzer Dauer. Neue schlechte Nachrichten von der amerikanischen Hypothekenkrise sowie die enttäuschend moderate Zinssenkung in den USA drückten bald wieder auf die Stimmung. Zudem sahen sich die Finanzanalysten mehr und mehr gezwungen, ihre Gewinnschätzungen vor allem für die Banken markant zu reduzieren, weil immer wieder Verluste auf verbrieften Hypothekarinstrumenten auftauchen. Während die Analysten in den USA für die Jahresabschlüsse 2007



Walter Metzler, Senior Investment Advisor, Vontobel Asset Management & Investment Funds.

noch leicht höhere Gewinne als im Vorjahr erwarten, rechnen sie in der Schweiz bereits mit einem Gewinnrückgang von beinahe 10%. In Europa sind die Gewinnschätzungen dagegen noch nicht markant revidiert worden. Neben den Gewinnperspektiven haben sich auch die welt-

wirtschaftlichen Aussichten eingetrübt. In den USA signalisieren die Frühindikatoren weiterhin eine markante Wachstumsabschwächung. Neben der Krise im Häuserbau stellt auch der hohe Ölpreis ein Bremsfaktor dar. In Europa zeichnet sich vorübergehend eine weniger stürmische Exportentwicklung ab, zum einen aufgrund des immer stärkeren Euro, zum andern in Anbetracht der weltwirtschaftlichen Abkühlung. Im Laufe dieses Jahres dürften sich die globalen Konjunkturaussichten aber wieder aufhellen.

Regionalverbände als Talentschuppen



Motiviert, professionell und engagiert: So präsentieren sich die Ski-Regionalverbände. Deren Wegbereiter zu mehr Professionalität war Ski-Valais mit Pirmin Zurbriggen an der Spitze. Raiffeisen unterstützt neun von elf Regionalverbänden finanziell.

«Vor zwei Jahren entschied sich Raiffeisen, in den Schneesport zu investieren», sagt Gerold Schneider, Leiter Sponsoring & Events bei Raiffeisen Schweiz. Nebst dem Hauptsponsor Swisscom ist Raiffeisen, wie Audi und Helvetia, einer der wichtigsten Sponsoren von Swiss-Ski (siehe Beitrag im «Panorama» 8/07). Die Nr. 3 unter den Banken geniesst seither einen prominenten Auftritt an der Seite der Schweizer Skistars. Für Raiffeisen war aber von Anfang an klar: «Nicht nur die Spitze soll profitieren – die Zukunft gehört dem Nachwuchs.»

Raiffeisen machte sogleich Nägel mit Köpfen und sponsert nach nur zwei Jahren heute neun von elf Ski-Regionalverbänden. «Hauptaufgabe der Regionalverbände ist es, die Basis zu fördern, Leiter und Trainer auszubilden und leistungsfähigen Jugendlichen den Eintritt in ein Nationales

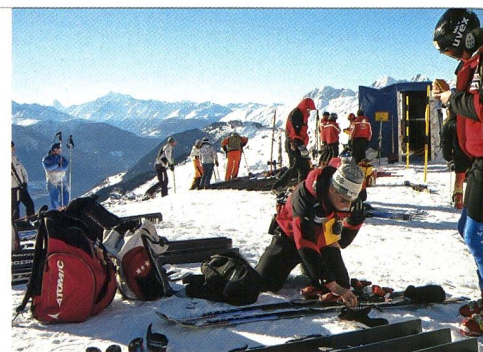


Leistungszentrum zu ermöglichen», sagt Gabriel Casutt, Präsident des Bündner Skiverbands und Leiter der Raiffeisenbank Surselva in Ilanz. Das ist eine Aufgabe, der die Regionalverbände schweizweit mit viel Engagement verpflichtet sind.

Dem war nicht immer so. Ein Wegbereiter zu mehr Professionalität war Pirmin Zurbriggen, der seit 2004 mit überdurchschnittlichem Engagement den Walliser Skiverband präsidiert. In die Nachwuchsarbeit hineingerutscht ist er, als seine eigenen Kinder Ambitionen im Schneesport bezeugten. Damals habe er Einblick in die Strukturen und die Organisation der Regionalverbände erhalten und wusste: «Hier gibt es viel zu tun.»

Zu viele Aussteiger

Der Enthusiasmus für den Schneesport sei in den letzten 15 Jahren stark zurückgegangen, erklärt der Walliser. Er meint damit nicht die 5- bis 11-Jährigen, bei denen die Begeisterung nach wie vor ungebrochen ist. Danach aber entscheiden sich viele gegen eine Schneesportkarriere. Immer mehr Jugendliche machen vor Beginn des 16. Lebensjahres einen Rückzieher. Hauptgrund sind ungenügende Strukturen, um Ausbildung und Sport sinnvoll zu kombinieren. «Die Anforderungen sind beiderseits zu gross», hörte man immer wieder bei vorzeitigen Karriereabbrüchen. Das Risiko, mit dem Wettkampfsport aufgrund einer



Stars von morgen brauchen in den Regionalverbänden zeitgemässe Strukturen.

Verletzung aufhören zu müssen und ohne Ausbildung dazustehen, wollen die wenigsten eingehen.

In Zusammenarbeit mit Alain Kronig, CEO von Ski-Valais, erarbeitete Pirmin Zurbriggen 2003 ein Pilotprojekt mit einer Schule und einem Skiklub. Hauptziel war die Schaffung von Rahmenbedingungen, um Eltern wie Athleten die Sicherheit zu vermitteln, dass parallel zum Wettkampfsport alle Türen zur optimalen Weiterbildung jederzeit offen bleiben. Entstanden ist das Projekt «SUS Schule und Schneesport», das allmählich immer klarere Konturen annahm und heute schweizweit von vielen Regionalverbänden erfolgreich umgesetzt wird.

Konkret wurde die Zusammenarbeit mit den Schulen intensiviert und der ehemals zentralistisch organisierte Walliser Regionalverband in zehn



Skiverband in Zahlen

Swiss-Ski (Schweizerischer Skiverband) gehört mit knapp 80 000 Mitgliedern, 400 Athleten, Trainern und Mitarbeitern aus den Disziplinen Ski Alpin, Langlauf, Snowboard, Skisprung, Nordische Kombination, Biathlon, Freestyle und Telemark sowie mit knapp 830 Klubs in elf Regionalverbänden zum grössten Sportverband der Schweiz:

- > Berner Oberländischer Skiverband (BOSV) www.bosv.ch
- > Bündner Skiverband (BSV) www.bsv.ch
- > Federazione sci Svizzera Italiana (FSSI) www.fssi.ch
- > Giron Jurassien (GJ) www.giron-jurassien.ch
- > Ostschweizer Ski-Verband (OSSV) www.ossv.ch
- > Schneesport Mittelland (SSM) www.schneesport-mittelland.ch
- > Skiverband Sarganserland Walensee (SSW) www.ssw.ch
- > Ski-Romand www.ski-romand.ch
- > Ski-Valais / Ski Wallis www.ski-valais.ch
- > Zentralschweizer Schneesport Verband (ZSSV) www.zssv.ch
- > Zürcher Skiverband (ZSV) www.zsv.ch

Fotos: Erik Vogelsang, BfS

Stützpunkte eingeteilt. Diese Dezentralisierung ermöglicht den jungen Athleten, die Schule und vor allem auch das Training in ihrem gewohnten Umfeld zu absolvieren, so dass die Kids mehr Zeit für Schule und Sport, aber auch für Freizeit und Freunde haben. «Und das ist in dem Alter sehr wichtig», sagt Zurbriggen. Erst im Juniorenalter (ab 16 Jahre) sind die Athleten bereit, ihr Zuhause zu verlassen und in einem der drei Nationalen Leistungszentren (NLZ) in der Schweiz in Davos, Engelberg oder Brig, allenfalls in der Swiss-Ski-

Akademie in Brig, eine Ausbildung zu absolvieren und voll in ihre Schneesportkarriere zu investieren.

Zurbriggen-Ära soll sich wiederholen

Mit dem Projekt «SUS Schule und Schneesport» sind Strukturen geschaffen worden, die den Nachwuchs altersgerecht fördern und der Aus- und Weiterbildung den nötigen Platz einräumen, um irgendwann vielleicht wieder an die Erfolge der Zurbriggen-Ära anknüpfen zu können. Raiffeisen

hat sich vor zwei Jahren zu Swiss-Ski bekannt, als dessen Erfolge noch spärlich gesät waren. Jetzt, zwei Jahre später, reüssieren die Schweizer Skistars zwar wieder, aber nur mit intensiver Nachwuchsarbeit kann konstanter Erfolg erzeugt werden. Raiffeisen leistet mit dem Sponsoring einen wichtigen Beitrag dazu und macht den Weg frei für den Schweizer Schneesport-Nachwuchs.

■ SABINE SCHMID

Nachgefragt bei Franz Hofer, Chef Nachwuchs und Schulen Alpin, Swiss-Ski

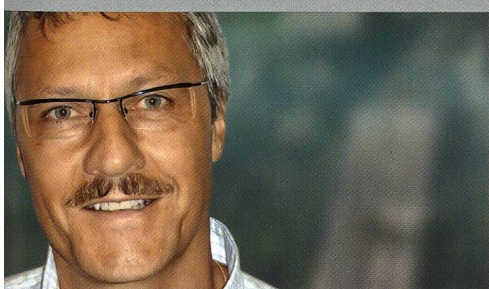


Foto: zVg

«Panorama»: Wie gut arbeiten die Regionalverbände?

Franz Hofer: Die Regionalverbände leisten sehr gute Arbeit. Sie sind in den letzten Jahren vor al-

lem viel professioneller geworden. Dank der Swiss-Ski-Akademie und den Nationalen Leistungszentren konzentriert sich die Arbeit der Regionalverbände vermehrt auf die Stufe JO und führt dort mittelfristig zu einer wichtigen Qualitätssteigerung. So können wir den Anschluss im internationalen Vergleich auch für diese Jahrgänge herstellen.

Funktioniert die Kommunikation zwischen Swiss-Ski und Regionalverbänden optimal?

Wir versuchen Verbesserungsvorschläge der Regionalverbände wo immer möglich umzusetzen.

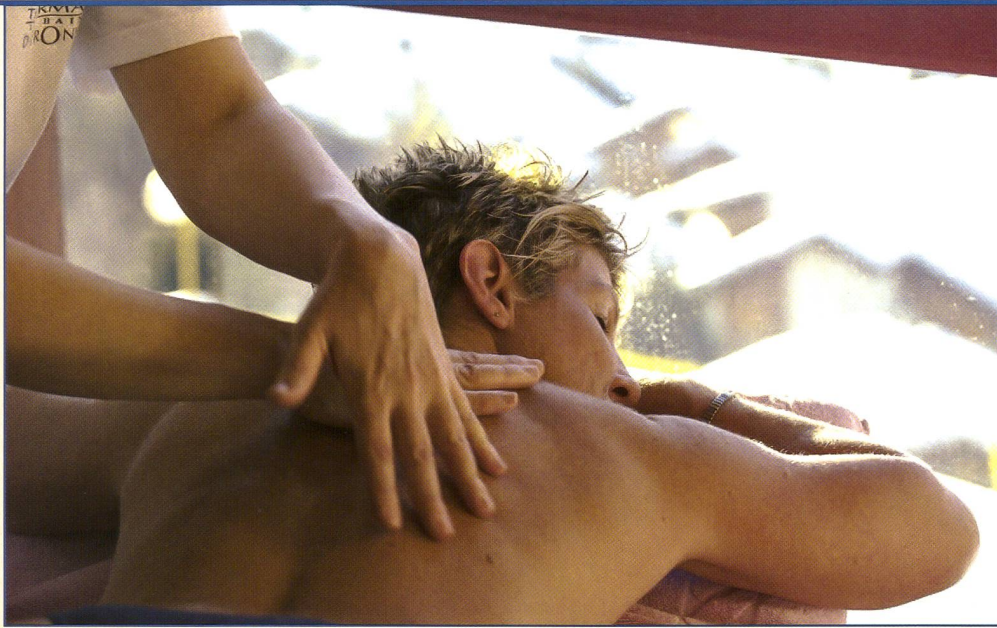
Zum Beispiel organisieren wir auf Wunsch der Regionalverbände mit den nationalen Juniorenrennen zusätzliche Startplätze für die jüngsten Junioren an FIS-Rennen.

Wie wichtig sind Sponsoring-Engagements von Raiffeisen oder anderen Firmen im Nachwuchsbereich?

Das Sponsoring im Nachwuchsbereich ist genauso wichtig wie im Bereich Spitzensport. Es stellt nicht zuletzt eine Entlastung für die Eltern dar, die sonst schon stark zur Kasse gebeten werden.

Interview: Sabine Schmid

Wellness und Alpin Spa



SPEZIAL ANGEBOT

Thermalbäder und Wellness

Die Thermalbäder im sympathischen Walliser Kurort Ovronnaz erwarten Sie.

Profitieren Sie von unserem Schnupper-Angebot und gönnen Sie sich eine Wellness-Woche zu exklusiven Sonderkonditionen.

Auf circa 1300 Meter über dem Rhonetal gelegen, ist Ovronnaz schon seit langem eine beliebter Ferienort. Eine Vielzahl verschiedenster Freizeitaktivitäten machen einen Aufenthalt zu jeder Jahreszeit zu einem echten Vergnügen: Skifahren, Langlauf, Tennis, Vita-Parcours, Gleitschirmfliegen, Minigolf 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 an. 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 Zentrum bietet Kuren zur Prävention und zum Abbau von Stress an, bei denen Gesundheits- und Schönheitsspezialisten die Qualitäten der Thermalquellen mit der Wirkung von Heilkräutern und der wohltuenden Behandlung durch Honigprodukte kombinieren. Drei Thermalbäder (gedeckt und im Freien), Türkisches Bad, Dampfbad, Massagedüsen, Sauna, Solarium, Fitness, Hydromassage, Whirlpool, Heilpackungen, Panoramaterrasse – all dies wäre nichts ohne die professionelle Betreuung durch das hoch qualifizierte Personal. Die «Panorama»-Leser profitieren von einer Gesundheitswoche zu exklusiven Sonderkonditionen.



Spezial Angebot

1 Woche ab CHF 865.-
statt 1441.-

Im Preis inbegriffen sind:

- 6 Übernachtungen (ohne Hotelservice)
- 6x Frühstücksbuffet
- Freier Eintritt in Thermalbäder
- Zugang zum Fitness-Center ohne Einführungsprogramm
- 5x Wassergymnastik
- Freier Zugang zur Sauna / Hammam
- 1 Massage 25 Minuten
- 1 Drainage mittels Pressotherapie
- 1 Hydrotherapie KNEIPP
- 1 Gesichtspflege Paul Scerri 60 min.
- 1 Anwendung von Algen THALATHERM
- Bademantel und Sandalen

Les Bains d'Ovronnaz bietet ausserdem folgende Zusatzangebote an:

- Kein Zuschlag für Einzelbenützung in Vor- und Nachsaison im Studio oder 2-Zimmer-Wohnung Norden
- 6x Tagesteller
- Körperfettanalyse durch Bio-Impedanz-Messung TANITA
- 5 Fitball-Sitzungen



Reservierung

Les Bains d'Ovronnaz

1911 Ovronnaz / VS

Tel. 027 305 11 00

reservation@thermalp.ch

www.thermalp.ch

Unterkunft

(Basis 2 Personen / Norden)

Vor-Saison

Studio oder
2 Zimmerwohnung
Kein Zuschlag *single*
während der Vor-Saison

ab CHF 865.- p.pers.
statt CHF 1441.-

Saison

Studio oder
2 Zimmerwohnung

ab CHF 924.- p.pers.
statt CHF 1477.-

Daten

Vor-saison :
29.01.08 – 25.07.08
16.08.08 – 10.10.08
25.10.08 – 19.12.08

Saison :
16.02.08 – 28.03.08
26.07.08 – 15.08.08
11.10.08 – 24.10.08

Sport macht Schule

«Miteinander ohne Grenzen – Sport verbindet» lautet das Motto des 38. Internationalen Raiffeisen Jugendwettbewerbs. Auch eine Schulklasse aus Halten wird ihr Glück beim Malwettbewerb versuchen.

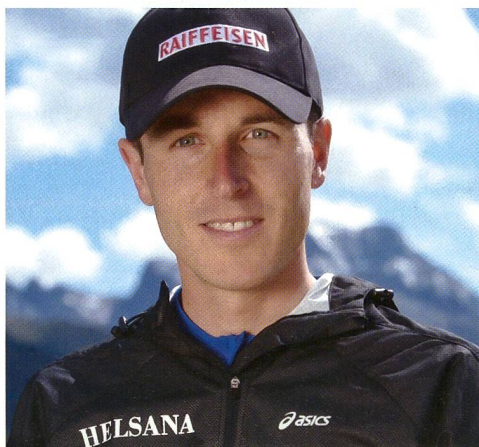


Fotos: Patrick Lüthy

Viktor Röthlin
hat das Ehrenpatronat inne

«Im Kindergarten war meine Lieblingsbeschäftigung nicht etwa ums Haus rennen, sondern Malen. Darum hatte ich am Ende des Kindergartenjahres den grössten Malordner. Macht also mit beim 38. Internationalen Raiffeisen Jugendwettbewerb und entdeckt dabei auch die grenzenlose Welt des Sports!»

Viktor Röthlin, WM-Dritter im Marathon 2007 in Osaka (Japan)



Jedes Jahr animiert der weltgrösste Jugendwettbewerb über 50 000 Kinder in der Schweiz dazu, ihre Ideen auf Papier zu bringen. Der unter dem Motto «Miteinander ohne Grenzen – Sport verbindet» stehende Raiffeisen Jugendwettbewerb zeigt Kindern und Jugendlichen auf, welche Freude Sport bereiten kann. Er animiert die Teilnehmenden, nebst Siegen auch Niederlagen zu akzeptieren, sich an Regeln zu halten, Freundschaft und Fairness im Umgang mit den Menschen zu pflegen. Der von namhaften Pädagogen entwickelte Wettbewerb stösst bei den Schulen immer wieder auf grosses Echo. Er lässt sich hervorragend in den Unterricht integrieren.

Eine der vielen Schulklassen, die beim Malwettbewerb wieder ihr Bestes geben wird, ist jene von Lehrer Pascal Bussmann aus dem solothurnischen Halten. Dass Kinder auf Wettbewerbe stehen, ist kein Geheimnis. Wenn sie dann auch noch einen Besuch im Verkehrshaus, eine Schifffahrt mit Zirkusvorstellung oder wie die Haltener Schulklasse vor drei Jahren einen Tag im Mystery Park gewinnen können, ist die Sache geritzt. Pascal Bussmann ist überzeugt, dass seine 10- bis 12-jährigen Kinder wieder mit grosser Begeisterung dabei sein

werden. Er erinnert sich, dass einige beim letzten Mal unzählige Stunden zu Hause für ihre Arbeiten «geopfert» hatten. Niemand aus seiner Klasse hat bisher einen Preis gewonnen. Ihr Gewinn ist jeweils die Einladung an die Schlussfeier gewesen – ein Riesenerlebnis, das allen unvergessen geblieben ist. «Auch nach drei Jahren sehe ich noch Kinder, die mit dem T-Shirt der Schlussfeier unterwegs sind», erzählt er.

Auch dieses Jahr gibt es wieder tolle Preise zu gewinnen. Kinder und Jugendliche können malen, kleben, schneiden, basteln – sie sollten einfach auf ihre Art und Weise aufzeigen, was Sport für sie bedeutet! Unabhängig von Herkunft, Hautfarbe und Sprache verbindet Sport Menschen weltweit zu einer Interessengemeinschaft mit Respekt, Achtung und Fairness. Dasselbe Ziel verfolgt auch der Raiffeisen Malwettbewerb.

Mehr Infos und Wettbewerbsunterlagen gibt es bei den Raiffeisenbanken oder Raiffeisen Schweiz, Jugendwettbewerb, 9001 St. Gallen, sowie unter www.raiffeisen.ch. Mitmachen können alle Kinder und Jugendlichen der Jahrgänge 1990–2002. Abgabe-/Einsendeschluss ist der 3. März 2008.

■ NICOLETTA HERMANN

Auf Deutschlands schönster Sonnenroute



Mecklenburg-Vorpommern mit Inseln Usedom, Rügen und Hiddensee

- Stralsund – historisches Stadtbild in Backsteingotik
- Insel Rügen – mit leuchtend weissen Kreidefelsen
- Haff und Bodden – einmalige Naturlandschaft
- Oder – Natur pur
- Berlin – schönes «Spree-Athen»

Reiseprogramm Stralsund – Stettin – Berlin

1. Tag: Schweiz – Stralsund Bahnfahrt im ICE nach Berlin und nach Stralsund. Einschiffung, Begrüssungscocktail.

2. Tag: Stralsund – Vitte – Breege – Stralsund Schifffahrt über den Strelasund nach Vitte auf Hiddensee. Kutschfahrt* über die autofreie Insel. Busausflug+ ab Breege über die Insel Rügen zu den Kreidefelsen. Rückkehr an Bord in Stralsund.

3. Tag: Stralsund – Lauterbach – Greifswald Der Ausflug* Stralsund und Ostseebäder beginnt mit einem Rundgang durch Stralsund (UNESCO- Weltkulturerbe). Busausflug zu den schönen Ostseebädern im Südosten der Insel Rügen. Rückkehr an Bord in Lauterbach. Über den Greifswalder Bodden erreichen wir Wieck, den hübschen Hafen Greifswalds. Rundgang* durch die Altstadt von Greifswald.

4. Tag: Greifswald – Peenemünde – Ueckermünde Schifffahrt nach Peenemünde. Busrundfahrt+ zu den Kaiserbädern Heringsdorf und Ahlbeck. Rückkehr an Bord in Wolgast. Nachmittags Fahrt zwischen den Uferlandschaften der Insel und des Festlandes. Altstadttrundgang* in Ueckermünde am Abend.

5. Tag: Ueckermünde – Stettin Fahrt entlang der Küste des Oderhaffs zum polnischen Stettin. Am Nachmittag Stadtrundfahrt* mit Besichtigung der Hakenterrasse sowie des Schlosses der pommerschen Fürsten.

6. Tag: Stettin – Niederfinow – Eberswalde Fahrt durch den deutsch-polnischen Nationalpark «Unteres Odertal». Ab Lunow Busausflug* zum Klosters Chorin und zum Schiffshebewerk Niederfinow. Das Schiff wird 36 m senkrecht in die Höhe transportiert. Das Schiff ankert in Eberswalde.

7. Tag: Eberswalde – Berlin – Spandau Schifffahrt über Havel und Tegeler See nach Berlin-Spandau. Stadtrundfahrt* mit Besichtigung zahlreicher Sehenswürdigkeiten.

8. Tag: Berlin – Schweiz Rückfahrt im ICE nach Basel und weiter zu Ihrem Wohnort.

* Ausflug im Ausflugspaket enthalten, im Voraus buchbar.

+ Ausflug nicht im Ausflugspaket enthalten

Reiseprogramm Berlin – Stettin – Stralsund

Reise in umgekehrter Reihenfolge mit kleinen Anpassungen, Stadtrundgang in Wolgast statt in Ueckermünde.

MS Johannes Brahms**** (ex MS Eurodiamond)

4-Sterne-Schiff der Schweizer Reederei Swiss River Cruises International GmbH, das unter deutscher Flagge fährt. Max. 80 Personen finden in 40 Kabinen Platz. Alle Kabinen liegen aussen, sind mit grossen Panoramafenstern, zwei unteren Betten, Dusche/WC, Fön, Telefon, TV, Minibar, Safe und Klimaanlage ausgestattet. Im eleganten Restaurant werden werden kulinarischen Köstlichkeiten serviert. Zur Bordausrüstung gehören grosszügigen Lounge Sonnendeck. Mit dem geringen Tiefgang und dem absenkbaren Fahrstand passiert das Schiff selbst flache Gewässer und niedrige Brücken.

Nichttraucherschiff.

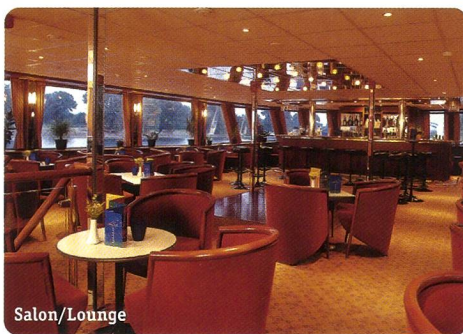
Reisedaten 2008

Stralsund – Berlin

17.05. – 24.05.	12.07. – 19.07.	23.08. – 30.08.
31.05. – 07.06.	26.07. – 02.08.	06.09. – 13.09.
14.06. – 21.06.	09.08. – 16.08.	20.09. – 27.09.
28.06. – 05.07.		

Berlin – Stralsund

10.05. – 17.05.	05.07. – 12.07.	16.08. – 23.08.
24.05. – 31.05.	19.07. – 26.07.	30.08. – 06.09.
07.06. – 14.06.	02.08. – 09.08.	13.09. – 20.09.
21.06. – 28.06.		



Salon/Lounge

Stralsund – Stettin – Berlin
mit MS Johannes Brahms

Schnellbucher-Rabatt
für die Raiffeisen-Kunden
bis 22.02.08

Fr. 200.–
pro Person

Unsere Leistungen

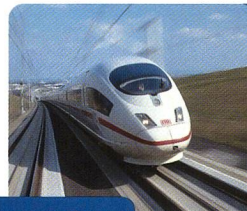
- Kreuzfahrt mit Vollpension an Bord
- Bahnfahrt 2. Klasse ab/bis **CH-Wohnort** nach/ab Stralsund/Berlin, Basis 1/2-Tax-Abo mit ICE-Zuschlägen und Platzreservierungen (nur bei Bahnreise)
- Transfers (nur bei Bahnreise)
- Schleusen- und Hafengebühren
- Thurgau Travel-Bordreiseleitung

Nicht inbegriffen

Versicherungen, Ausflüge, Getränke, Trinkgelder, Transfers und Anschlussbillett (bei Flugreise), Zuschlag ohne 1/2-Tax-Abo/GA 2. Kl. Fr. 95.– / 1. Kl. Fr. 115.– (bei Bahnreise). Es kann eine Auftragsgebühr erhoben werden, diese beträgt bei uns Fr. 30.– pro Auftrag.

Preise (pro Person in Fr.)

2-Bettkabine Hauptdeck, hinterste Kabine	1690.–
2-Bettkabine Hauptdeck	1890.–
2-Bettkabine Oberdeck	2190.–
Zuschlag 2-Bettkabine zur Alleinbenutzung Hauptdeck	690.–
Zuschlag 2-Bettkabine zur Alleinbenutzung Oberdeck	990.–
Zuschlag Bahnfahrt 1. Klasse	130.–
Zuschlag Flug (Berlin) inkl. Flughafentaxen, Basis W-Klasse mit Bahnfahrt Stralsund – Berlin oder v.v. 1. Klasse	240.–
Ausflugspaket	295.–
Inselrundfahrt Usedom	48.–
Inselrundfahrt Rügen Kreidefelsen	51.–
Annulations- und Extrarückreiseversicherung	48.–



Bequeme An- bzw. Rückreise im super-schnellen ICE.

Für günstige Reiseangebote – jetzt Newsletter abonnieren!

Thurgau Travel



Gratis-Nr. 0800 626 550
verlangen Sie Marcel Ammann

www.thurgautravel.ch
Rathausstrasse 5, 8570 Weinfelden
Fax 071 626 55 16, info@thurgautravel.ch

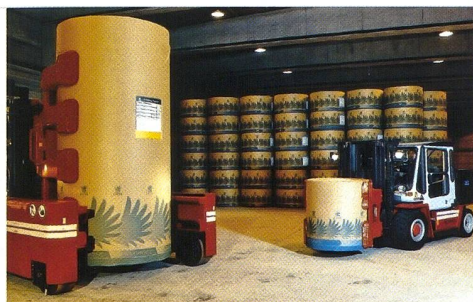
Luftaufnahme der UPM-Papierfabrik Kaukas im Südosten Finnlands.



Haben Sie im Impressum auf Seite 3 den kleinen neuen Hinweis gesehen, ein Bäumchen und das Kürzel FSC mix? Wir erklären Ihnen, was es damit auf sich hat. Die Abkürzung steht für Forest Stewardship Council, welcher 1993 als internationale Nichtregierungsorganisation in Form eines Vereines im mexikanischen Oaxaca gegründet worden war. Der FSC fördert eine umweltverträg-

Papier mit Gütesiegel

Sie halten mit dieser Ausgabe ein spezielles «Panorama» in den Händen: Das erste Magazin, welches auf FSC-zertifiziertem Papier gedruckt wurde. Raiffeisen legt damit auch im Printbereich auf ökologische Aspekte grossen Wert.



Papierrollen (1) kurz vor dem Verlad auf Spezial-LKW (2), in denen die Rollen stehend transportiert werden. Einen Teil der Strecke in die Schweiz legt das Papier per Schiff (3) zurück.

liche, sozial gerechte und wirtschaftlich sinnvolle Bewirtschaftung der Wälder dieser Welt.

Mit dieser Ausgabe dürfen wir dieses kostbare Umweltzeichen verwenden, weil wir den Nachweis erbringen können, dass für dieses Magazin Holz aus vorbildlicher Forstwirtschaft und anderer kontrollierter Herkunft verwendet wird. Das Holz wird bei UPM-Kymmene, einem weltweiten Forstindustrieunternehmen, welches Druckpapiere, Spezialpapiere, Etikettenmaterialien und Holzprodukte herstellt, zu Papier verarbeitet. Das in 19 Papierfabriken in acht Ländern produzierende finnische Unternehmen setzt alles daran, die vorbildliche Bewirtschaftung von Wäldern und die Erhaltung der Artenvielfalt in den Wäldern sicherzustellen. Umweltzeichen, auch Ökolabels oder Ökosiegel genannt, sind ein sichtbarer Beweis für die Umweltqualität eines Produkts. Der Grossteil der UPM-Produkte erfüllt die Anforderungskriterien der wichtigsten Umweltzeichen wie FSC, PEFC, «EU-Blume», Blauer Engel und das Österreichische Umweltzeichen. Zudem veröffentlicht UPM regelmässig einen Bericht zur Umwelt- und Unternehmensverantwortung.

Finnland, Land der Seen und Wälder

Finnland hat eine lange Tradition in verantwortlicher Waldwirtschaft. Fast 23 Millionen Hektaren, gut drei Viertel von Finnlands Landfläche, sind mit Kiefern, Fichten, Birken und Laubbäumen bedeckt (in der Schweiz: 1,2 Mio. Ha oder 30 Prozent der Landfläche). Auf jeden Einwohner entfallen im Schnitt 4,4 Hektaren Wald. Fast jede fünfte finnische Familie verfügt über Waldbesitz, insgesamt gibt es mehr als 440 000 private Waldbesitzer.

Das Papier (UPM Star) für dieses Raiffeisen-Kundenmagazin wird in der Papierfabrik in Kaukas im Südosten Finnlands produziert. Von dort gehen die Papierrollen per Bahn und LKW zu den finnischen Häfen, wo sie auf Schiffe in die Hansestadt Lübeck (dem Tor zum Norden) verladen werden. Von dort werden sie mit dem Zug nach Basel – der grösste Teil des Weges also – und zum Schluss mittels LKW zur Druckerei Vogt-Schild in Derendingen transportiert.

Vogt-Schild selber ist seit Mai 2007 FSC-zertifiziert (IMO-COC-025036). Es ist damit sichergestellt, dass ausschliesslich den FSC-Standards entsprechendes Papier für die Produktion von «Panorama» eingesetzt wird. «Wir führen eine exakte Buchhaltung der Rolleneingänge von Finnland, damit wir lückenlos belegen können, dass kein anderes Papier dazwischengeschoben wurde», sagt Urs Weber, Mitglied der Geschäftsleitung von Vogt-Schild.

Das FSC-Label ist übrigens auch für Umweltorganisationen wie WWF und Greenpeace glaubwürdig, weil es eine umwelt- und sozialverträgliche Waldbewirtschaftung garantiert, die stetig verbessert und von unabhängigen Zertifizierern kontrolliert wird. «Leider verlieren wir jede Minute Wald in der Grösse von 35 Fussballfeldern. Die Waldbewirtschaftung nach FSC ist ein wichtiger Beitrag an die Walderhaltung. Der WWF begrüsst die Umstellung auf FSC-Papier – ein Entscheid, der sicher Signalwirkung haben wird und hoffentlich viele weitere Dienstleister dazu bringen wird, ihre Printprodukte umzustellen», würdigt Simone Stambach, Projektleiterin WWF WOOD GROUP.

■ PIUS SCHÄRLI

IHRER GESUNDHEIT UND FITNESS ZULIEBE



inkl. Brustgurttempfänger

Ergometer CARDIO MED

statt* 798.- **498.-**

Therapiegeeigneter Ergometer in Profiqualität mit 8 kg feingewuchtem, wartungsfreiem Schwungradsystem; drehzahlunabhängiges, watt-konstantes Gerät; höchste Genauigkeitsklasse H/A; 16-fach computergesteuerte Tretdrückenverstellung; **16 Programme** inkl. Wattsteuerung, Zielpuls, Kalorien, Fettverbrennung, etc; bedienungsfreundlicher Computer mit großer grafischer LCD-Anzeige; EKG-genaue Herzfrequenzmessung mittels beiliegender Brustgurt oder über XXL-Handpulsensoren; winkelverstellbarer Triathlon-Lenker; „High-Density“ Griffummantelung; 3-teilige Pedalkurbel; rutschfeste „Jumbo“-Pedale mit verstellbaren **Sicherheitsschlaufen**; vertikal, horizontal und neigungsverstellbarer supersofter **Gel-Sattel**; Integrierte Transportrollen und Niveau-Bodenausgleich; stabile Rahmenkonstruktion in Studioqualität; Netzadapter inkl.; Belastbarkeit: 150 kg; Bedienungs- und Montageanleitung in d, f, i. 2 Jahre Garantie.

Bürodrehstuhl ERGOTEC SYNCHRO

698.- statt* 1498.-
(mit Lederbezug)

statt* 1198.- **498.-**

Nach neuesten ergonomischen Erkenntnissen konzipierter, anatomisch perfekt ausgeformter, **hochprofessioneller Bürodrehstuhl**: arretierbare Synchromechanik; Sitzhöhen-einstellung per Sicherheitsschalt; individuelle Körpergewichtseinstellung; ergonomischer **Bandscheiben-/Muldensitz**; atmungsaktive, unverwundliche Netzrückenlehne für rückenschonendes u. ermüdungsfreies Arbeiten ohne „Festschwitzen“; verstellbare Lumbalstütze (Unterstützung d. Wirbelsäule/Bandscheibe); verstellbare **Kopf-/Nackenstütze** (abnehmbar); 12-fach höhen-/seitenverstellbare Armlehnen m. gepolsterten Armauflagen; geeignet für alle Bürotätigkeiten, insbesondere Bildschirmarbeitsplätze. Sitzmasse: (HxBxT) 45-56 x 52,5 x 48,5 cm, Gewicht: 22 kg, Bedienungs- und Montageanleitung in d, f, i. e. 3 Jahre Garantie. Fusskreuze: Holz/Bambus, Alu poliert, Alu schwarz; inkl. Teppichrollen (Hartbodenrollen optional erhältlich für CHF 20.-/5 Stk.).



Farben Stoff: 1. orange, 2. rot, 3. blau, 4. hellgrün, 5. sand, 6. grau, 7. schwarz; **Farbe Leder:** schwarz

Intensiv Klopfmassagegerät ITM

statt* 149.- **119.-**

Mit **zuschalbarem Infrarotlicht**. Zur Auflockerung, Entspannung und Durchblutungsförderung der Muskulatur durch intensive, tiefenwirkende, wohltuende Klopfmassage (stufenlos regulierbar). Wirkungsvoll zur Lockerung von Verspannungen und Verkrampfungen und zur Erwärmung des Gewebes. Ohne Kraftaufwand können Schultern, Rücken, Beine oder sogar die Fusssohlen bequem massiert werden. Bedienungsanleitung in d, f, i. e. 3 Jahre Garantie.

Wander-/Trekkingstöcke ERGOLITE PROTEC ANTISHOCK

statt* 179.- **98.-**

3-teiliger Wander- und Trekkingstock aus hochwertiger hightech Aluminiumlegierung 7075 T6 mit AntiShock-System u. WolframCarbide-Spitze. Obergriff aus temperaturregulierendem Kork mit verlängertem EVA-Full-Foam Contourgriff zum Kürzerfassen. **15% abgewinkelter Griff für ergonomische Griffhaltung**, 2 auswechselbare, verstellbare Handschlaufen, Sommer-/Winterteller. Äusserst stabiles Modell, sehr hohe Bruchsicherheit, verstellbar 77 bis 140 cm, inkl. Trage- und Aufbewahrungstasche. **Farben:** blau/grün/silber/schwarz

Outdoor-/Funktionsjacke TITANIUM 6 IN 1

statt* 698.- **198.-**

Hochwertige, himalaya- und alpenproben, für höchste Ansprüche, mit viel technischer Raffinesse konzipierte Outdoorjacke (4-Jahreszeiten): **optimal als Trekking- und Skijacke**; **2 herausnehmbare Innenfleece-Jacken** (mittel-/hochisolierend: 350/700g/L); unterlegter 2-Weg Front-Reissverschluss (RV) mit Kinnschutz; 2 grosse RV-Brust-Innentaschen (Discman, Karte, etc.); 3/3 Netz-/Velours-Innentaschen (Handy, Brille, etc.); 4 RV-Aussentaschen, 3/2 RV-Fleece-Taschen; alle RVs stark wasserabweisend und zusätzlich abgedeckt; Cool-System RV-/Klettöffnung in Achselhöhle; verstell- und abnehmbare, im Kragen einrollbare, helmtaugliche Kapuze mit Schirm; einhandbedienbarer, klettverstellbarer Ärmelabschluss; elastische Saum-/Taillekordel; **Special Winter-/Ski-Package:** herausziehbarer, elastisch angebrachter Huft-Schneefang für Fleece-/Aussenjacke; Tickettasche auf linkem Ärmel; herausklappbare, transparente Skiabtasche; im Kragen verstaubare Sturm-Gesichtsmaske+Helm-Kopfmassage; Material: 2-lagige, atmungsaktive, 100% wind-/wasserdichte HIMATEX-Membran und besonders reiss-/abriebfestes RipStop-Obermaterial an Ellbogen/Schultern; alle Nähte wasserfest verschweisst; Wassersäule: 20'000 mm, Atmungsaktivität: 6'000 mvt (g/m²/24h); HIMALAYA OUTDOOR® by Omlin. Made in Nepal.

11 Farben: 0. off-white, 1. gelb, 2. orange, 3. rot, 4. skyblue, 5. iceblue, 6. blau, 7. mattgrün, 8. olive, 9. grau, 10. schwarz.
7 Größen: XS, S, M, L, XL, 2XL, 3XL

Outdoor Funktionsjacken und -hosen sind erst wieder ab Mitte Februar lieferbar!

Outdoor-/Funktionshose TITANIUM 3 IN 1

statt* 349.- **149.-**

Leichte, robuste und zuverlässige Funktionshose mit durchgehendem, abgedecktem, seitlichen Reissverschluss (RV); **optimal als Trekking- u. Skihose**; passend zu TITANIUM 6 IN 1-Jacke; ergonomischer Schnitt; abnehmbare Hosenträger für Aussen-/Fleecehose; Halbelastbund mit Klett verstellbar; 4 abgedeckte, wasserabweisende RV-Taschen; **Special Winter-/Ski-Package:** 1 **herausnehmbare Innenfleece-Hose** mit hochgezogener Brust-/Rückenpartie, 2 Seitentaschen, 1 Känguru-RV-Brusttasche; abnehmbarer, elastischer Schneefang mit Rückhalteschlaufe; Material: 2-lagige, atmungsaktive, 100% wind-/wasserdichte HIMATEX-Membran und besonders reiss-/abriebfestes RipStop-Obermaterial an Knien/Gesäß/Knöchelinnenseiten; alle Nähte wasserfest verschweisst; Wassersäule: 20'000 mm, Atmungsaktivität: 6'000 mvt (g/m²/24h); HIMALAYA OUTDOOR® by Omlin. Made in Nepal.

11 Farben: 0. off-white, 1. gelb, 2. orange, 3. rot, 4. skyblue, 5. iceblue, 6. blau, 7. mattgrün, 8. olive, 9. grau, 10. schwarz.
7 Größen: XS, S, M, L, XL, 2XL, 3XL

Multifunktions-Rucksack X-TRAIL HYDROLITE 27+5

statt* 298.- **129.-**

Extrem vielseitig ausgestatteter Multifunktions-Rucksack **inkl. vollisoliertem Trinksystem (3 Liter)**; effektive, tri-direktionale AirPort™-Rückenbelüftung, ErgoFoam™-Rücken-/Hüftgurtpolster; RV-Hauptfach inkl. Steckfach, Bauch- und Brustgurt, anatomisch geformte Schultergurte mit Suspension Strap-System, Front-Netzriemenfach, 2 seitliche Gummizugfächer, Trekkingstockhalterung; div. Kompressions-/Fixierriemen und Gummizüge für Schlafsack, Helm, usw.; 3M-Reflektionsapplikationen, Regencover, Handytasche, CD-/MP3-Halter, Organizer, Laptoptasche, Portemonnaie, uvm. Ideal für alle Outdooraktivitäten (Wandern, Trekking, Skifahren, Biken, Klettern) und Freizeit. Material: robuster Diamond-/Dobby Ripstop. Volumen: 27+5 Liter.

Farben: 1. orange, 2. rot, 3. blau, 4. iceblue, 5. grün, 6. schwarz

Artikel / Grösse / Farbe

Menge

Preis

Adresse

Code: Panorama 02/08

			Name/Vorname
			Strasse
			PLZ/Ort
			Telefon
			E-Mail

Datum/Unterschrift

Bestellungen: CARESHOP GmbH, c/o Bürgerspital Basel, Ruchfeldstrasse 15, 4142 Münchenstein
Telefon 0848 900 200, Fax 0848 900 222, www.careshop.ch
Druckfehler vorbehalten. Preise inkl. MwSt., zuzüglich Versandkosten.
Lieferung solange Vorrat. *Summe der Einzelpreise

Besuchen Sie unsere «Careshop» Verkaufsgeschäfte:

- 4052 Basel, Lautengartenstrasse 23, Telefon 061 222 97 75
Mo-Do 9.00 - 17.00 Uhr • Fr 9.00 - 16.00 Uhr • Samstag geschlossen
- 4500 Solothurn, Bielstrasse 23, Telefon: 032 621 92 91
Di-Fr 14.00 - 18.00 Uhr • Samstag 10.00 - 16.00 Uhr

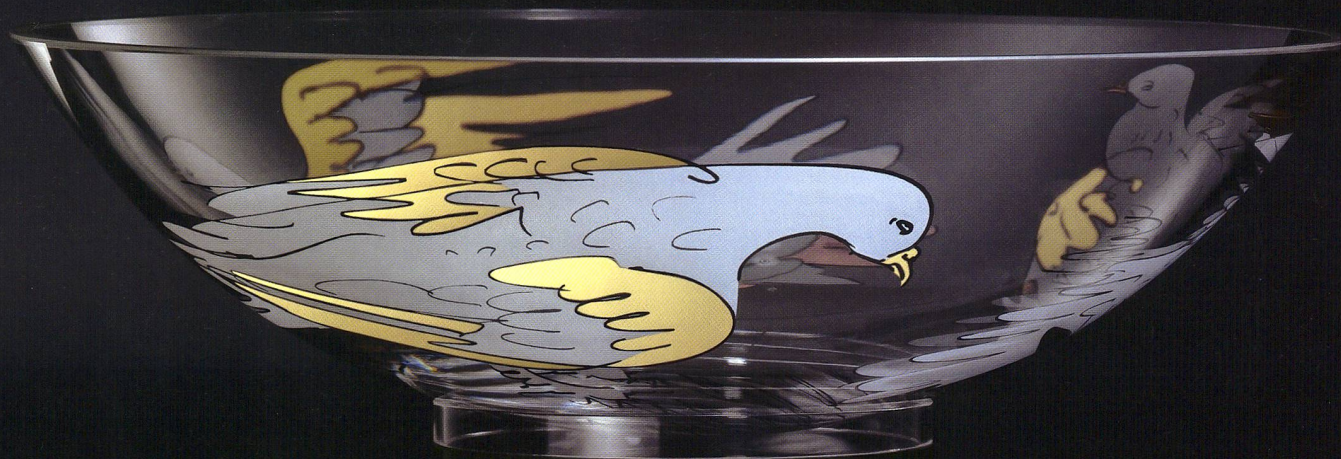
Hans Erni

Exklusive Edition zum 99. Geburtstag

Hergestellt in der



Robert Niederer



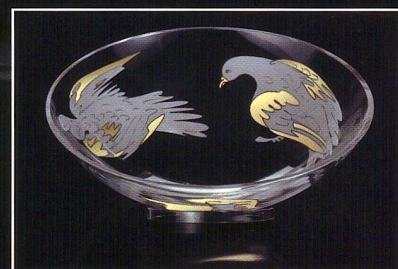
Glasschale "Friedenstauben"
ø 36 cm

- Kreiert von Hans Erni
- Mundgeblasen und dekoriert in der Glasi Hergiswil
- Weltweit limitiert auf nur 999 Exemplare
- Von Hand nummeriert
- Mit Echtheits-Zertifikat

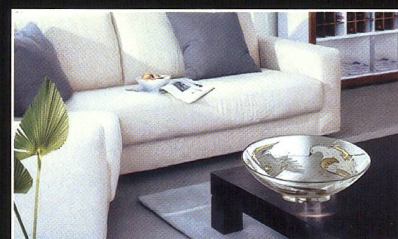
In Zusammenarbeit mit der Glasi Hergiswil kreierte Hans Erni diese elegante Künstlerschale, die durch ihre kompromisslos klare Form, seiner unverkennbaren Kunst und durch hochwertige Handarbeit besticht. Durch die strikte Limitierung von weltweit nur 999 Exemplaren, welche einzeln von Hand nummeriert werden, erwerben Sie ein Unikat, das einen bleibenden Wert darstellt.

Ausgabepreis: Fr. 980.-- oder 5 Raten à Fr. 196.--

(+ Fr. 15.90 Versand und Service) Lieferung erfolgt in der Reihenfolge der Bestelleingänge



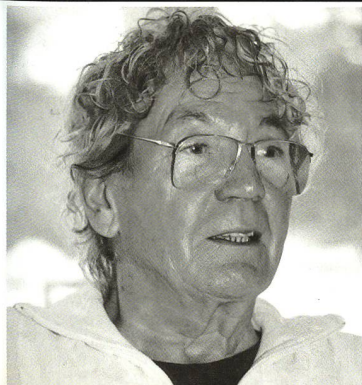
Auf dem speziellen Plexiglasring, lässt sich die Schale positionieren und optimal präsentieren.



Bei Bestellungen via Internet-Shop bitte Code 49307 im entsprechenden Feld angeben!

www.bradford.ch

Bradford Gruppe • Jöchlerweg 2 • 6340 Baar • Tel. 041 768 58 58 • Fax 041 768 59 90 • e-mail: kundendienst@bradford.ch • Internet: www.bradford.ch



Exklusiv-Bestellschein

Einsendeschluss: 3. März 2008

49307

Ja, ich reserviere die Glasschale "Friedenstauben" von Hans Erni

Mit 365-Tage-Rücknahme-Garantie

- ☐ ich wünsche eine Gesamtrechnung
☐ ich bezahle per MasterCard oder Visa

Gültig bis: _____ (MMJJ)

- ☐ ich wünsche bequeme Monats-Raten

Bitte einsenden an: Bradford Gruppe • Jöchlerweg 2 • 6340 Baar

Tel. 041 768 58 58 • Fax 041 768 59 90 • e-mail: kundendienst@bradford.ch • Internet: www.bradford.ch

Name/Vorname Bitte in Druckbuchstaben ausfüllen

Strasse/Nr.

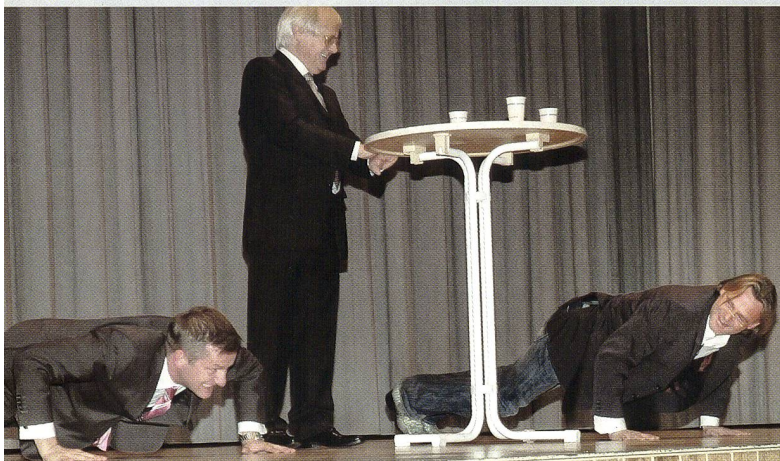
PLZ/Ort

e-mail

Telefon:

Unterschrift

Finanzapéro mit Humor



Gilbert Gress freut sich: Salzgeber (l.) und Stiel (r.) stellen die legendäre Szene von der Europameisterschaft 2004 in Portugal nach, wo Stiel im Spiel gegen Kroatien den Ball mit dem Kopf auf der Linie abgewehrt hatte.

Rund 320 Raiffeisengäste erlebten in der bis auf den letzten Platz gefüllten Mehrzweckhalle in Unterterzen einen Abend, der Hirnzellen und Lachmuskeln gleichermaßen forderte. Für den jährlichen Finanzapéro haben die acht Sarganserländer und Werdenberger Raiffeisenbanken Karl Weber von Vontobel und die Fussballgrößen Gilbert Gress und Jörg Stiel sowie Sportjournalist Rainer Maria Salzgeber ins Heidiland eingeladen.

Chefökonom Karl Weber gewährte für das Jahr 2008 einen Ausblick auf die Weltwirtschaft und die Finanzmärkte. Massgebender Faktor für die Entwicklung der Weltwirtschaft sei das Verhalten der Konsumenten in den USA. Deren angeschlagenes Vertrauen aufgrund der Hypothekarprobleme im letzten Jahr wirke sich direkt auf den privaten Konsum aus. Er zitierte auch aus einem Bericht der Schweizerischen Nationalbank (SNB), wonach die Risiken einer

höheren Inflation ebenso gross seien wie die Risiken, dass die Teuerung geringer ausfallen wird.

In der Podiumsdiskussion lieferten sich der ehemalige Fussball-Nationalgoalie Jörg Stiel, TV-Moderator Rainer Maria Salzgeber und der einstige Nationaltrainer Gilbert Gress zum Thema «Motivation und Humor am Arbeitsplatz» ein unterhaltsames Wortgefecht. Jörg Stiel ist überzeugt: «Man muss vor allem Spass an der Sache haben. Ich bin in meiner 18-jährigen Sportler-Karriere immer gut damit gefahren.» Ganz anders Gilbert Gress. Sein Erfolgsrezept ist, konzentriert und hart zu arbeiten, um Erfolg zu haben. Und den hatte er. Als Spieler wurde er mehrfach Meister, als Trainer schaffte er es unter anderem mit Maxam in den Europacup. Die prominenten Gäste zeigten am Raiffeisen-Abend, dass auch ein ernstes Thema durchaus mit Humor aufgelockert werden kann. (nh)

Ganz Graubünden zum halben Preis



Ein Handschlag auf den perfekten Bergsommer: Andreas Wieland, Präsident Graubünden Ferien, und Pierin Vincenz, Vorsitzender der Geschäftsleitung der Raiffeisen Gruppe.

Graubünden ist der diesjährige Partner beim Mitglieder-Angebot «Erlebnis Schweiz» von Raiffeisen. Das gab «Graubünden Ferien»-Präsident Andreas Wieland am traditionellen Neujahrsapéro von Graubünden Ferien (GRF) am 3. Januar 2008 offiziell bekannt.

Zum Anlass auf dem Dach des GRF-Sitzes in Chur hatte sich eine illustre Gäste-schar aus Politik und Wirtschaft eingefunden, die Sonne schien, man schenkte Glüh- und Weisswein aus. Mit dabei war auch Pierin Vincenz, der Vorsitzende der Geschäftsleitung der Raiffeisen Gruppe. Als «Exil-Bündner» zeigte er sich besonders erfreut, dass die Raiffeisen-Mitglieder nun die Schönheiten seines Heimatkantones zum halben Preis erkunden können.

Das Mitglieder-Angebot gilt vom 15. Mai bis 30. November 2008. Über 200 Bündner Hotels offerieren den Raiffeisen-Mitgliedern 50 Prozent Ermässigung auf die erste Übernachtung – vom Berghotel bis hin

zum 5-Sterne-Wellnesshotel. Am Angebot beteiligen sich auch der öffentliche Verkehr und alle wichtigen Bergbahnen. Zu entdecken gibt es einiges in Graubünden: Der grösste Kanton der Schweiz lockt mit 150 Tälern, 615 Seen, 937 Berggipfeln, 11 000 km Wanderwegen und 4000 km Bike-Pisten.

Graubünden ist der sechste «Erlebnis-Schweiz»-Partner der Raiffeisenbanken. Die erste Ausgabe der Mitglieder-Aktion lancierte Raiffeisen im Jahr 2000. Raiffeisen und die Angebotspartner können zudem auf eindruckliche Zahlen verweisen. So verzeichnete die Zentralschweiz von April bis Dezember 2007 66 000 Tagesausflüge. Raiffeisen betrachtet darum das Mitglieder-Angebot sowohl als ein «Dankeschön» an die Mitglieder als auch als Massnahmen-Paket, um die lokale Wirtschaft und den Tourismus zu fördern. (rm)

Spiegelberg in Gotthelfs Stammlanden

Die Raiffeisen-Geschäftsstelle in Heimisbach, deren Hauptsitz sich in Lützelflüh befindet, gewährt in den nächsten Wochen dem bekannten Kunstmaler Sven Spiegelberg Gastrecht für mehrere seiner Bilder. Die Kunstwerke passen gut zur Emmentaler Raiffeisenbank, findet Geschäftsstellenleiter Kurt Spiegelberg, der mit dem Künstler verwandt ist.

Sven Spiegelberg hat früher schon andere Raiffeisenbanken auf Zeit und dann definitiv bebildert. Früher war er als Journalist (Aargauer Zeitung, Weltwoche) und Reiseleiter tätig, seit 1990 ist er hauptberuflich Kunstmaler und besitzt ein Atelier im historischen «Haus zum Seiltänzer» in der Altstadt Badens. Manchmal zieht er sich auch in ein Atelier in Campagno hoch über dem Lago Maggiore zurück.

Bekannt geworden ist der zwischen abstrakt und figurativ arbeitende Aquarellmaler durch seine Reise- und Sportbilder – so besitzt Roger Federer, aber auch die Schachlegende Garri Kasparow einen Spiegelberg. «Ich stelle der Raiffeisenbank rund sechs Bilder zur Verfügung, die sich farblich an die Gegebenheiten der Bank anpassen», so Spiegelberg, der auch Kreativseminare erteilt und Ausstellungen im In- und Ausland organisiert.

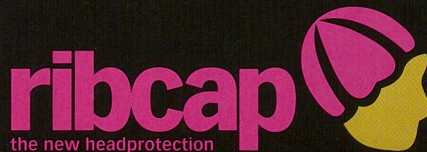
Die Raiffeisenbank Unteremmental mit der Geschäftsstelle in Heimisbach veranstaltet für ihre rund 5000 Mitglieder jeweils spezielle Generalversammlungen, indem sie Vertreter eines Gastkantons einlädt (dieses Jahr: Graubünden) und zudem ein einstündiges Rahmenprogramm für Kinder anbieten. (psi)



Eines der ausgestellten Werke des Künstlers Spiegelberg.

Die erste Kappe mit Köpfchen.

Modisch geschützt unterwegs auf den Skipisten!



Was wie eine Strickmütze aussieht, ist in Wahrheit ein **Hightech-Teil**. Denn ribcap hält nicht nur warm – sie hat als Weltneuheit eingenähte Antischock-Rippen. Diese **absorbieren die Kräfte bei einem Aufprall** und können so den Kopf vor Verletzungen schützen. Und dank dem atmungsaktiven schweizer Hightech-Material ist ribcap dennoch angenehm zu tragen.

Egal welcher Sportart du dich verschrieben hast – **ribcap** ist dein ständiger Begleiter. Weil die Kappe nicht nur schützt, sondern auch gut aussieht.

Das Model Pascal zum **Spezialpreis** ist in zwei Farben erhältlich. Weitere Infos findest du auf der Website.

Bestell jetzt deine ribcap, die **Auflage ist limitiert**.

Gleich online bestellen unter **www.kappe.ch**
Dein Rabattcode 775.008

(Oder Coupon ausfüllen und einsenden.)

Limited Edition
Modell Pascal
CHF 99.- statt 119.-
(nur mit Rabatt-Code 775.008)

Gewinner des Swiss Design Award 2006



☐ Frau ☐ Herr

Rabatt-Code 775.008

Vorname

Name

Strasse, Nr.

PLZ, Ort

E-Mail



Online Direct Shop GmbH
Aufwiesenstr. 20, 8305 Dietlikon, Tel. 044 500 94 85



www.kappe.ch

Geschäftsbedingungen: Die Lieferung erfolgt gegen Rechnung. Zahlbar innert 10 Tagen. Ihr Rückgabe-/Umtauschrecht beträgt 5 Tage. Versandkostenanteil CHF 9.80.

Bestellcoupon

Modell	Grösse	Farbe	Preis CHF	Anzahl
	one size unisex	olive / sand	99.- statt 119.-	
	one size unisex	anthracite / blue	99.- statt 119.-	

Pascal limited edition

Ihre Telefonnummer (für Rückfragen)

Datum

Unterschrift

ribcap ist kein Helm und entspricht derzeit keinen wie immer gearteten Normen für Helme und Kopfschutz.

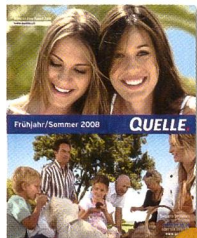
Herzlichen Dank für die Bestellung!



Klett Akademie AG
Ihr Erfolg 2008. Gratis Kursprogramm mit 67 Fernkursen!



ALPINOFEN NEWS
Über 200 Kaminöfen, Cheminées und Gesamtlösungen



Quelle
948 Seiten voller Mode- und Wohnideen für die ganze Familie.



Ulla Popken
Junge Damenmode ab Grösse 42



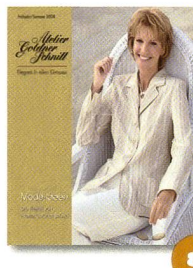
Pro Linguis
Sprachaufenthalte weltweit 200 Schulen in 30 Ländern



Happy Size
Junge Mode in den Grössen 40 alle Grössen zu einem Preis.



Dr. Steinfels Sprachreisen AG
23 Sprachen in 36 Ländern für Erwachsene, Schüler, Aktive 50+



Atelier Goldner Schnitt
Mode für Frauen in den besten Jahren. Mit echten Stoffmustern.



Sport Katalog von La Redoute
Ein Katalog mit trendiger Marken-Sportswear.



VEDIA
Immer die neusten Tipps für Mode, Freizeit, Haus & Garten



Keller Fahren AG
Die Nr. 1 für Befragungen/Signaletik/Verkaufsförderungen u.v.m.



APESA AG
Spielgeräte und Spielwaren für drinnen und draussen.

Topaktuelle Kataloge **GRATIS** bestellen!

Ja, ich bestelle gratis und unverbindlich folgende Kataloge:

Katalog-Nummer(n) bitte in die obenstehenden Felder eintragen.

Lieferung nur innerhalb der Schweiz. Jeder Bestellschein nimmt automatisch an der Verlosung teil. Es werden bis zu 4 Kataloge pro Adresse ausgeliefert (solange Vorrat).

☐ Ich nehme nur am Wettbewerb teil.

☐ Frau ☐ Herr

Name/Vorname

Strasse/Nr.

PLZ/Ort

Telefon Geburtsdatum PA

KATALOG service

Hier erwarten Sie die 25 aktuellsten Kataloge von attraktiven Versendern. Entdecken Sie unser vielfältiges Angebot und bestellen Sie bis zu vier Wunschkataloge unverbindlich und kostenlos!

Warengutscheine im Wert von Fr. 10'000.- gewinnen!

Jede Bestellung nimmt automatisch an der Verlosung von attraktiven Warengutscheinen teil, welche nach freier Wahl bei einem der Kataloganbieter eingelöst werden können.

Wettbewerbsbedingungen: Die Teilnahme ist unabhängig von einer Katalog-Bestellung. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Über die Verlosung wird keine Korrespondenz geführt. Einsendeschluss ist der 19.12.2008.

1. Preis

Warengutschein im Wert von **Fr. 5'000.-**

2. Preis

Warengutschein im Wert von **Fr. 2'000.-**

3. Preis

Warengutschein im Wert von **Fr. 1'000.-**

4. - 25. Preis Warengutschein im Wert von je **Fr. 100.-**

Ausgefüllten Bestellschein einsenden an:

Katalogservice Schweiz, Postfach 5664, 8050 Zürich Fax 044 366 99 49



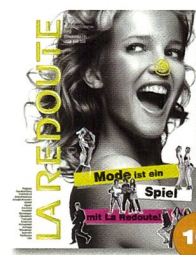
Keys
320 Seiten voller Trend-Ideen für Mode, Schönheit, Fitness & Wohnen



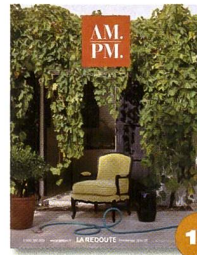
Taillissime
112 Seiten Mode in grossen Grössen für sie und ihn.



praktikus.ch
Neue und einzigartige Ideen aus aller Welt.



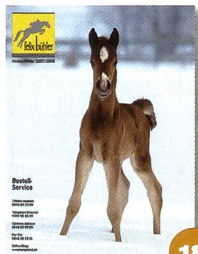
La Redoute
792 Seiten Mode und Heimtextilien für die ganze Familie!



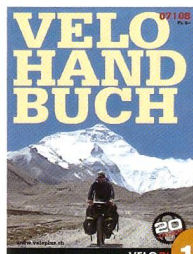
AM.PM.
76 Seiten trendige Einrichtungs-ideen für ein schönes Zuhause.



birkenstock-schweiz.ch
Swiss Selection 2008 Schuhe



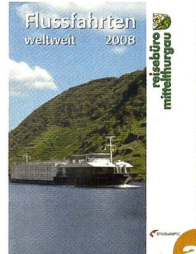
Felix Bühler
Holen Sie sich die Welt von Pferd und Reiter ins Haus.



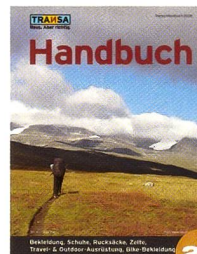
VeloPlus
Über 7000 aktuelle Velo-, Bike- und Outdoorartikel.



Computer & Ferien camps
Attraktive Ferien camps für Kids von 8 bis 17 Jahren.



Reisebüro Mittelthurgau
Die schönsten Flussfahrten. Rhein-Mosel-Donau-Donaudelta u.v.m.



Transa
Alles für den Outdoorbereich. Ab März 2008 erhältlich.



Naturel
Mode aus natürlichen Materialien

Kataloge bestellen - auf einen Klick!
Eine noch grössere Auswahl finden Sie auf

www.katalogservice.ch

400 000 Raiffeisen-E-Banking-Verträge



Marcel Zollinger (Raiffeisenbank Solothurn), Kundin Andrea Seifert, Thomas Etter und Beat Wyss, Vertreter von Raiffeisen Schweiz (v. l. n. r.) bei der Übergabe des Gutscheins.

Andrea Seifert hat kürzlich den 400 000. E-Banking-Vertrag unterzeichnet. Marcel Zollinger von der Raiffeisenbank Solothurn überreichte seiner Kundin einen Möbelgutschein über 4000 Franken – pro eröffneten Vertrag 1 Rappen. Die Raiffeisen-Kundin hatte noch nie zuvor einen ersten Preis gewonnen. Umso mehr freut sie sich über das unerwartete «Weihnachtsgeschenk».

Raiffeisen bietet Kundinnen und Kunden seit 2001 E-Banking an und schliesst pro Monat über 7000 neue Verträge ab. Das Raiffeisen-E-Banking-Portal verzeichnet täglich bis zu 80 000 Logins. Die Nutzerinnen und Nutzer nehmen monatlich rund 2,5 Millionen Zahlungen vor. Das sind 50 Prozent der Bankzahlungen von Raiffeisen. Auch über 40 Prozent der Börsenaufträge werden via E-Banking erteilt. (rm)

Stefan Zappa ist «Swiss Social Entrepreneur 2007»

Die Raiffeisen Gruppe unterstützte auch 2007 die Schwab Stiftung für Social Entrepreneurship bei der Suche nach dem «Swiss Social Entrepreneur des Jahres». Am 10. Januar 2008 gab die Stiftung an der Preisverleihung im Zentrum Paul Klee in Bern den Gewinner des Titels bekannt: Stefan Zappa,

Mitbegründer und Präsident der Stiftung Blind-Licht in Zürich.

Die Stiftung Blind-Licht überzeugte die Jury unter der Leitung von Dr. Pierin Vincenz mit ihrem innovativen Gastronomie-Konzept blindekuh: In den Dunkelrestaurants in Zürich und Basel werden «Sehende» in absoluter Dunkelheit von blinden und sehbehinderten Menschen bedient. Ausgezeichnet wurden ebenfalls die drei weiteren Finalisten Martin Grob, Stiftung Tosam (AR), Jörg Opprecht, Business Professional Network (BE), und Martin Wälti, Velostation Burgdorf Dienstleistungen (BE).

Die Schwab Stiftung für Social Entrepreneurship ehrt mit dem Titel zum dritten Mal Schweizer Unternehmerinnen und Unternehmer, deren Organisationen gesellschaftliche oder ökologische Herausforderungen mit innovativen und nachhaltigen Lösungen angehen. Unterstützt wird sie dabei von der Raiffeisen Gruppe, der Mobiliar und The Boston Consulting Group. (rm)



Stefan Zappa nimmt die Gratulationen von Pierin Vincenz entgegen.

Einen Traum wahr machen

Luca Galli kann sich und seiner Frau einen ihrer vielen Träume erfüllen: Die Raiffeisenbank Stabio überreichte dem Gewinner des Raiffeisen-Herbstwettbewerbs einen Check im Wert von 10 000 Franken. Luca Galli ist seit 1998 Mitglied der Raiffeisenbank Stabio.

Die weiteren Gewinner sind: Theres Baumeler aus Willisau, Marianne Bauvin aus Ardon, Marino Genini aus Ostermundigen, Eliane Hischier aus Susten und Jordan Raymond aus Dorenaz. Sie gewinnen je 2000 Franken. Schweizweit haben über 96 000 Personen am Wettbewerb teilgenommen, der von den Raiffeisenbanken Anfang November 2007 veranstaltet wurde. Von den Teilnehmenden ging niemand leer aus. Wer keinen Sofort-Barpreis im Wert von 5, 10 oder 20 Franken gewonnen hatte, erhielt eine Tafel Schokolade. (ms)



Francesco Garzoni (l.), Bankleiter der Raiffeisenbank Stabio, überreicht dem Gewinner des Raiffeisen-Herbstwettbewerbs, Luca Galli, einen Check über 10 000 Franken

Foto: zvg

Beim Helvetia-Wettbewerb gewonnen



Diese zwei Damen gehören zu den 50 Gewinnerinnen und Gewinnern des Helvetia-Wettbewerbs anlässlich der Änderung des Markennamens. Den beiden Raiffeisenkundinnen Margrit Rohner (links, Raiffeisenbank Surbtal-Wehntal) und Susanna Schick



(rechts, Raiffeisenbank Ueberstorf), die über Helvetia eine Versicherung abgeschlossen haben, hat das Kooperationsmanagement Raiffeisen und Helvetia am 6. Dezember 2007 den Wettbewerbsgewinn persönlich überreicht. (dk)

Foto: Marcel Schumacher

And the winner is . . .

«Wie heisst das weltbekannte, vom dänischen Architekten Jørn Utzon entworfene Wahrzeichen von Sydney?» Die richtige Antwort auf die Wettbewerbsfrage in der Panorama-Ausgabe vom Oktober 2007 lautet: «Opera House».

Die glückliche Gewinnerin unter den über 3000 Wettbewerbsteilnehmenden ist Ariane Gutknecht aus Worb. Die 28-jährige Kundin der Raiffeisenbank Worblen-Emental gewinnt vier Wochen Sprachaufenthalt am Australian College of English in Sydney. Den Wettbewerbspreis im Wert von 3000 Franken gesponsert hat Boa Lingua – Sprachaufenthalte weltweit (www.boalingua.ch).

Sydney, mit beinahe 4 Millionen Einwohnern die grösste Stadt Australiens, ist eine der schönsten Metropolen der Welt. Umgeben von einer beeindruckenden Landschaft mit weissen Stränden, wildem Buschland und grünen Nationalparks verspricht die Stadt einen spannenden Aufenthalt. Boa

Lingua und Raiffeisen wünschen Ariane Gutknecht schon jetzt ein einmaliges Erlebnis «down under».



Bald auf der anderen Seite des Globus: Ariane Gutknecht, die glückliche Gewinnerin des Sprachaufenthalts in Sydney.

Foto: ???

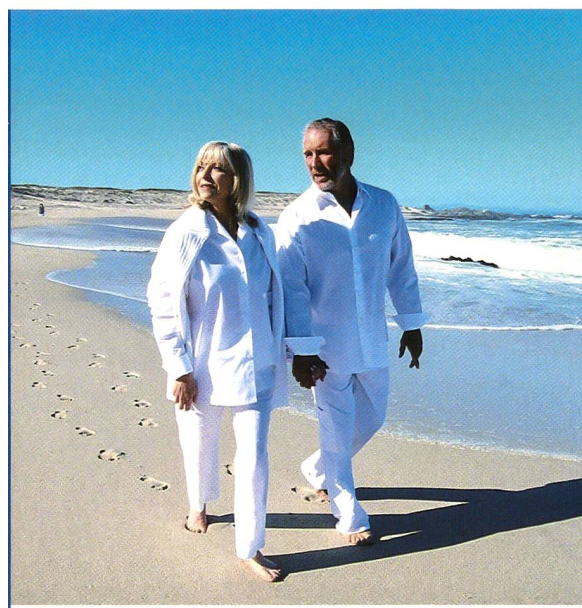
Schweizer Berghilfe, Söckstrasse 55, 8184 Adliswil, Telefon 044 712 60 60
 Das Entgegenkommen unserer Partner macht dieses Inserat möglich.
 FESTLAND



Schweizer Berghilfe
Aide Suisse aux Montagnards
Aiuto Svizzero ai Montanari
Agid Svizzer per la Muntogna

Als das Unwetter 2005 die Seilbahnstation von Bristen völlig demolierte, war der Lebensnerv des Tals zerstört. Die Bahn ist die einzige Verbindung für die 16 auf der Alp Golzern lebenden Bergbauernfamilien. Und sie ist die Grundlage für den Tourismus im Maderanertal. Die Schweizer Berghilfe unterstützte den Wiederaufbau und gab den Impuls für eine Talstation, die künftig auch grössere Gondeln zulässt. Damit es nicht nur mit den Wanderern sicher aufwärts geht. Sondern mit der ganzen Region.

Ihre Hilfe kommt an:
PC-Konto 80-32443-2
Mehr über unsere Projekte:
www.berghilfe.ch



Die wohltuende, basische Körperpflegelinie für den Säure-Basen-Ausgleich über Ihre Haut.

EQUI-BASE®



Mit den natürlichen EQUI-BASE® Körperpflegeprodukten von Biosana wird Ihre Haut angeregt, Säuren und Schlacken auszuscheiden. Damit wird durch die Neutralisation der Säuren die Rückfettung Ihrer Haut gefördert.

Ihre Haut fühlt sich wieder glatt, seidig und geschmeidig an. Das Hautbild wird durch die Entschlackung verfeinert, Cellulite (Orangenhaut) reduziert und die Haut gestrafft.

- EQUI-BASE® erhalten Sie als:
- Badesalz
 - Handcrème
 - Fusscrème
 - Körperlotion

MEHR
 Natürlichkeit & Wohlbefinden

«Das gönnen wir uns.»



Nahrungsergänzung und Naturkosmetik
 Schweizer Pionierarbeit seit 1972

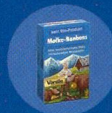
Ebenfalls im Biosana-Sortiment:



Mineralsalze



Molke-Drinks



Molke-Bonbons



Molke mit L-Carnitin

Alle Produkte sind gentechnikfrei und wurden nicht an Tieren getestet. Biosana-Produkte erhalten Sie in Drogerien, Apotheken und Reformhäusern.

Biosana AG
 3672 Oberdiessbach
 Tel. 031 771 23 01
 Fax 031 771 23 22
 info@biosana.ch
 www.biosana.ch

Gratis anfordern

1 Portionenbeutel EQUI-BASE Badesalz
 Für ein Fussbad oder zwei Handbäder, inkl. Informationsmaterial.

Name _____
 Vorname _____
 Strasse / Nr. _____
 PLZ / Ort _____

Talon senden an: **Biosana AG**, Industriestrasse 16, 3672 Oberdiessbach

«Chuenisbärgli» fest in Raiffeisen-Hand

Sportlich ein Kneippbad der Emotionen – für Raiffeisen ein voller Erfolg: So endeten die diesjährigen 52. Adelbodner Skitage. In weiser Voraussicht hatten die Veranstalter dieses Jahr «Adelboden steht Kopf» als Motto auserwählt. Denn als am Samstag, 5. Januar 2008, Marc Berthod und Daniel Albrecht einen Doppelsieg im Weltcup-Riesenslalom am «Chuenisbärgli» erreichten, gab es im Skitort im schönen Berner Oberland kein Halten mehr. Umso fairer war es, dass die Schweizer am Sonntag den österreichischen Skiprofis im Slalom keinen

Stein für den Doppelsieg in den Weg legten. Kleine Geschenke erhalten – gerade in Hinblick auf die Fussball-EM 2008 – die Freundschaft.

Dass Rot und Weiss auf der Tribüne und am Rand der Rennstrecke dominierte, dafür sorgten dagegen zuverlässig die Raiffeisen-Mitglieder. 20 Raiffeisen-Banken hatten rund 300 Kundinnen und Kunden nach Adelboden eingeladen, der Berner Verband der Raiffeisenbanken via eines exklusiven Gratis-Angebots für Mitglieder sogar rund 10 000 Gäste. Kurz, das «Chuenisbärgli»

war fest in Raiffeisen-Hand. So war beispielsweise am Sonntag die Hälfte der Zuschauer Raiffeisen-Mitglieder. Ihnen und weiteren, unbeflagten Zuschauerinnen und Zuschauer verteilte das Raiffeisen-Team vor Ort in zwei Tagen rund 5000 Raiffeisen-Caps und 7000 Schweizerfahnen – in der Hoffnung, dass sich das Farbkonzept Rot-Weiss auch aufs Podest übertragen möge.

(rm)

Autogrammträger am Stand von Raiffeisen belagern Marc Berthod.



Foto: Roman Marti

RAIFFEISEN-KONTAKT

Reaktionen zu «Sparen im Alter» (Panorama 8/07, Seite 18–21)

Was Händchen nicht lernt, lernt Hans nimmermehr. Ebenso verhält es sich mit dem Sparen im Alter. Die Frage müsste lauten: Wie ist man zu seinem Vermögen gekommen: durch unermüdliche Leistung, durch Sparen, durch Erbschaft, durch Glück? Je nachdem ist man fähig, auch im Alter zu sparen oder eben auszugeben. Ja, ausgeben muss auch gelernt sein.

Mich persönlich hat Leistung schon in der Kindheit geprägt. Nur durch Leistung fühlte ich mich anerkannt und «geliebt». Solange ich etwas tun kann, bin ich glücklich.

Heute darf ich mich als «reiche, alte Frau» bezeichnen. Als Kind habe ich überall mitgeholfen, für die Nachbarn gekocht, Leintücher geflickt, Hunde ausgeführt und in den Schulferien habe ich Giro-Zetteli abgelegt und Briefmarken gewaschen und natürlich alles, was ich verdiente, gespart. Als ich meine ersten Steuern bezahlen musste von CHF 300.– Monatslohn, brach ich im Gemeindebüro in Tränen aus. Verheiratet dann, und die ersten Monatszahlungen in vierstelliger Höhe waren fällig, konnte ich vor lauter Angst kaum mehr schlafen. Mein Mann sagte dann beruhigend: «Sei doch glücklich, dass wir soviel bezahlen können.» Dieser Spruch hilft mir heute noch nach 40 Jahren über den Schrecken hinweg, wenn ich jetzt fünfstelligen Zahlen auf die Einzahlungsscheine schreiben muss.

Eigenartig (oder abartig?) finde ich folgendes: Manchmal gehe ich z'Grund (so sagt man im Wallis, wenn man ins Tal runter geht) zum Lädle, mir etwas Schönes zum Anziehen oder zum Wohnen zu leisten. Aber an diesen Tagen kaufe ich garantiert nichts ausser Brot und Milch und das Nötigste zum Leben. Ich bin so glücklich und zufrieden, dass ich die Möglichkeit habe und um ich nur die Kreditkarte zu zücken bräuchte für all die schönen Sachen. Wenn es dann zur Entscheidung kommt, dann ist plötzlich die Lust auf neue Kleider oder irgendwelchen Schnickschnack wie

weggezaubert. Ich bitte alle enttäuschten und traurigen Verkäuferinnen und Verkäufer um Entschuldigung.

regi@gleichgewicht.ch

Bei meiner Pensionierung vor zehn Jahren sah mein 3-Säulen-Budget gar nicht so schlecht aus. Nebst AHV und BVG, etwas Erspartem und meinem Elternhaus mit drei Wohnungen dachte ich gut vorgesorgt zu haben. Ich war immer relativ sparsam und ging noch einer Teilzeitbeschäftigung nach, wodurch ich mein Hobby Segeln finanzieren konnte. Durch den Wegfall des Nebeneinkommens wird es seit einem Jahr recht eng und ich muss auf die Ersparnisse zurückgreifen für unvorhergesehene Auslagen. Besonders drückend finde ich:

a) die relativ hohen Steuern für Pensionierte; alle Abzüge für Rentner wurden einfach gestrichen, so der Abzug für die AHV-Rente und der Freibetrag; b) die Bankzinsen für Sparguthaben sind praktisch null, eine angemessene Verzinsung z.B. zu 3% wäre dringend notwendig, die Ertragslage der Banken liessen dies ohne weiteres zu; c) die Mietzinsen können kaum angepasst werden durch die starke Stellung des Mieterverbandes.

Das Sparen im Alter ist für mich weiterhin ein Thema, wenn auch in kleinen Schritten. Ich stelle mir die Frage, warum das stets wachsende Heer von Pensionierten, die auch über kluge Köpfe verfügen, nichts gegen die Diskriminierung der Alten unternehmen.

Alex Kostezzer, St. Gallen

Wir Menschen von heute sind nun mal recht materialistisch, was sich leider auch im Alter nicht wesentlich ändert. Es gefällt uns, wenn Geld immer mehr wird, und es missfällt uns, wenn es schrumpft. So stelle auch ich fest, dass es mir leichter fiel, Geld auszugeben, das u.a. in Form von Einkommen periodisch «hereingekommen» ist, als heute Geld ab einem angehäuften Stock zu «verzehren».

Norbert Artho, Lachen

Für mich ist eigentlich klar, warum Leute im Alter sparen. Die meisten alten Leute wissen nicht, welchen Vermögensverzehr sie sich im Grundsatz jährlich leisten können, ohne ihr Vermögen zu schmälern. Die Länge des Lebens können Sie kaum voraussehen. Wenn Sie als alte Menschen einzeln oder gemeinsam in eine betreute Wohn-gemeinschaft wechseln wollen oder müssen, kann Sie das heute leicht mehr als 100 000 Franken im Jahr kosten. Verfügen Sie im Alter über keine finanziellen Mittel mehr, wird über Sie in verschiedener Hinsicht verfügt und das finde ich unerträglich. Die nachkommenden Generationen sind immer weniger oder gar nicht mehr erpicht «die Alten» in einer gemeinsamen Wohnlösung mit zu beherbergen oder diese bei Bedarf finanziell und ideell zu unterstützen.

Christian Bosshard, Gossau

Danke für den interessanten Artikel im PANORAMA. Schade nur, dass der Autor zum letzten Abschnitt keinen Verweis auf www.adlatus.ch oder gar ein Kästchen (wie für den Nobelpreisträger) eingebaut hat. Adlatus ist die Vereinigung pensionierter Führungskräfte, die als Non-Profit-Organisation ihre Zeit, Erfahrungen und Beziehungen kostengünstig Selbstständigkeitsstärkern und KMU zur Verfügung stellen. Oder vielleicht reicht's gar mal für einen ganzen Artikel zu diesem Thema???

fritz-moser@gmx.ch

Kinder selber erziehen (Panorama 7/07, Seite 4–9)

Der Artikel zum Thema Beruf und Familie trifft den Nagel auf den Kopf. Wir (mit einer 3-jährigen Tochter) stellen immer wieder fest, dass die heutigen emanzipierten Frauen (oder der Ehepartner) sich besser der Familienerziehung widmen würden. Wie die Kinder heute umhergeschoben werden (Grosseltern, Hort, Tagesmutter) stimmt uns nachdenklich. Wir versuchen, unser Kind in der eigenen Familie aufwachsen zu lassen. Dafür kann man halt nicht jedes Jahr dreimal in die Ferien, einen Neubau hinklotzen etc.

Die eigenen Kinder werden es einmal danken. Familie Spenger, Schwarzenbach

Trio Ammann sang Hit zuerst (Panorama 8/07, Seite 3)

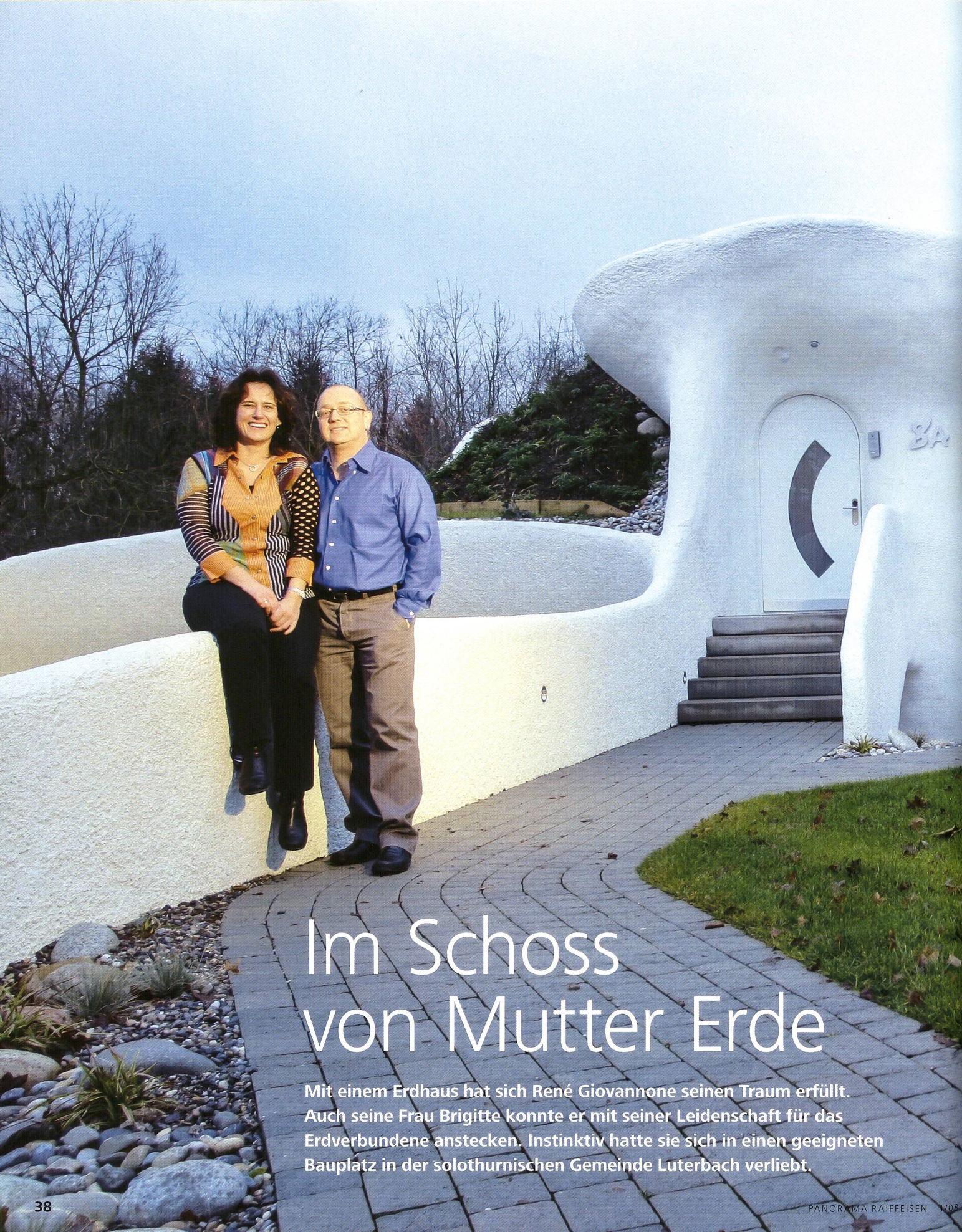
Im Editorial der Dezember-Ausgabe zitierte Dr. Pierin Vincenz den Skischlager «Alles fährt Ski . . .», welcher angeblich erstmals von Vico Torriani gesungen worden sei. Das ist nicht richtig. Wohl wurde dieser Schlager von ihm, von den Gebrüdern Eugster und auch vom Skilehrer-Chörl zu Besten gegeben, aber zum ersten Mal vom «Trio Ammann» in Basel. Getextet wurde er Ende der 40-er-Jahre von Max Ammann, die Melodie schrieb sein Schwager Adler. Das «Trio Ammann», oder die «Ammännli», wie man sie in Bekanntenkreisen nannte, waren Freizeit-Musiker, zwei Brüder Ammann mit Gitarre und Adler am Klavier. «Alles fährt Schy» wurde von ihnen u.a. an Volks- und Vereinsanlässen dargeboten (notabene auf Baseldytsch und nicht im Bündner- oder Züridialekt) und wurde bald zum Volksschlager. Ich kann meine Aussagen deshalb so präzise formulieren, weil ich die «Ammännli» persönlich kannte.

Arnold Hohmann, Biel

Unvergessliche Tage in Goms (Panorama 6/07, Seite 22–23)

Vom 7. bis 10. Dezember 2007 konnte ich drei unvergessliche Tage im Langlauf-Mekka Goms geniessen. Es drängt mich, Ihnen für diese tolle Idee und deren Realisierung mit Hallenbarter Sport ganz herzlich zu gratulieren und wurde bald zum Volksschlager. Für mich war es die Gelegenheit, trotz meinem Alter (73) eine Sportart zu entdecken, die zur ganzen Körperfitness beiträgt und zugleich die Verbindung zur Natur und Umwelt herstellt. Ich finde es äusserst positiv und sympathisch, dass die Raiffeisenbank solche Sportarten unterstützt und die vielen anderen Publikums-grossanlässe anderen Grosskonzernen überlässt.

Alex Däscher, Hettlingen



Im Schoss von Mutter Erde

Mit einem Erdhaus hat sich René Giovannone seinen Traum erfüllt. Auch seine Frau Brigitte konnte er mit seiner Leidenschaft für das Erdverbundene anstecken. Instinktiv hatte sie sich in einen geeigneten Bauplatz in der solothurnischen Gemeinde Luterbach verliebt.



Im Norden blitzt der schneebedeckte Weissenstein an manchen Stellen durch die Nebelwand. Gen Westen liegt das baumbestandene Ufer der Emme, die weiter flussabwärts in die Aare mündet. Brigitte (42) und René Giovannone (43) stehen auf dem zwei Meter hohen Damm hinter ihrem kreisförmigen Erdhaus. «An dieser Stelle habe ich mich in den Ort verliebt», sagt die Hausfrau. Es ist eine stille Sackgasse am Ortsrand von Luterbach im Solothurner Mittelland.

Das Erdhaus der Giovannones erinnert an das Zuhause der Familie Feuerstein aus der erfolgreichen US-amerikanischen TV-Serie «The Flintstones» – es sorgt für einen eindrucksvollen Kontrast zum kubischen Einfamilienhaus und einem Mehrfamilienhaus aus dem frühen 20. Jahrhundert in der Nachbarschaft. Das Wohngebiet ist naturnah und mit guter Verkehrsanbindung – unabdingbar für Brigitte Giovannone, die als Medizinelektronikerin täglich zur Arbeit ins Inselspital Bern fährt.

Sehnsucht nach Harmonie

Sie hätte sich ein Erdhaus als künftiges Zuhause allerdings nicht träumen lassen. «Ich habe mir darunter etwas Dunkles und Primitives vorgestellt.» Seinen Anfang nahm das Ganze mit dem Kauf eines Bauplatzes 2005, der im Mann die alte Faszination für Erdhäuser weckte. Er musste damals Abschied nehmen vom lang gehegten Traum, das elterliche Haus zu übernehmen. «Meine Eltern haben so viel Herzblut in ihr Haus gesteckt, dass ich es nicht verantworten konnte, dieses vor ihren Augen völlig umzugestalten», so René Giovannone.

Das Paar wünschte sich Nachwuchs und dafür wäre die frühere Drei-Zimmer-Eigentumswohnung zu klein geworden. Da erinnerte sich der Elektroingenieur an die Erdhäuser, auf die er vor

Wohnen auch Sie aussergewöhnlich?

In diesem Jahr führen wir unsere Wohnserie mit Blick ins Interieur fort. Diesmal möchten wir Einblicke in ungewöhnliche Wohnbauten wie Grotten, Kapellen, Schlösser, Baumhäuser und andere aus der Norm fallende Bauten quer durch die Schweiz gewähren. Sie als Leserin oder Leser sind eingeladen, uns ein geeignetes Objekt vorzuschlagen. Ihre Anregungen senden Sie bitte per E-Mail (panorama@raiffeisen.ch) oder auf dem Postweg an: Raiffeisen Schweiz, «Panorama-Serie Wohnen», Postfach, 9001 St. Gallen.

Foto: Chris Mangfeld

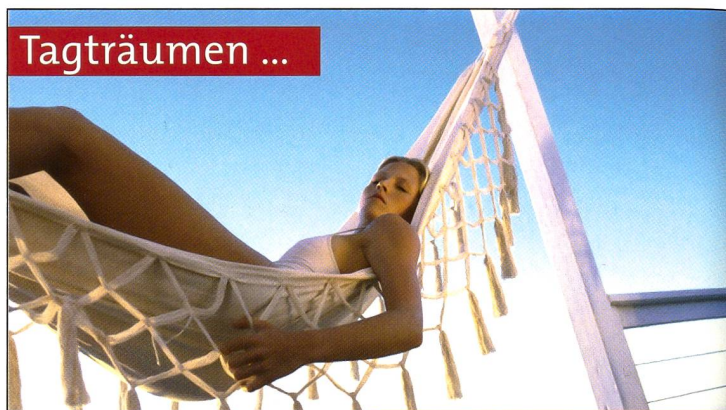


NEW DEFINITION of a SWISS LEGEND.
since 1966



rukka AG • Wiesenstrasse 1 • CH-9327 Tübach
Phone +41(0)71 841 28 28 • Fax +41(0)71 841 28 16
info@rukka.ch • www.rukka.ch • Showroom TMC 370

Tagträumen ...



auf dem Balkon.

Träumen Sie schön... von Ihrem neuen Zuhause. Alles inklusive: kompetente Beratung und Betreuung, vom ersten Gespräch bis zum Einzug. Und schon bald erleben Sie Ihren ersten Traumtag im neuen Daheim.

Ihr neues Daheim – individuell,
zum Festpreis – von BAUTEC.

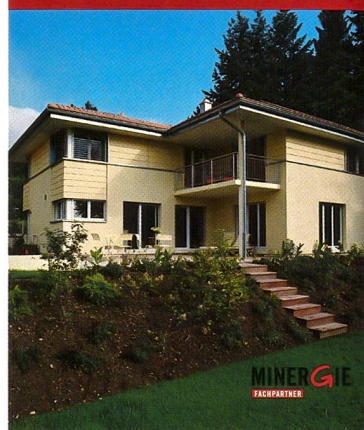
Mehr auf www.bautech.ch

BAUTEC

daheim am schönsten

Busswil/Lyss • Aarau • Nyon • Schwyz • Winterthur

Tel. 032 387 44 00 • www.bautech.ch



MINERGIE
FACHPARTNER

LA SEMEUSE®
IHR KAFFEE



Café grand cru

In Bohnen, gemahlen und in Portionenbeuteln erhältlich.
www.lasemeuse.ch • Tel. 032 926 44 88

M E I S T E R R Ö S T E R S E I T 1 9 0 0



1



2



3



4

1 Über diese Stufen geht das Paar auf das Dach seines Hauses, wo der Hausherr im nächsten Sommer einen kleinen Sitzplatz plant.

2 Sitzplatz im Grünen.

3 Schon immer wünschte sich Brigitte Giovannone eine rote Küche.

4 Auf dem Diener stapelt sich, was René Giovannone noch lesen will.

15 Jahren durch einen Kollegen aufmerksam gemacht worden war. «Mir gefiel vor allem die Idee, von der Natur geschützt und mit ihr verbunden zu sein», philosophiert René Giovannone. So eine ausgefallene Idee sei typisch für ihn, fanden die Eltern, die sich darunter gar nichts vorstellen konnten. Zwei Jahre später liegt das Haus in die Erde eingebettet. «Das isoliert und spart Energie», so der Hausbesitzer.

Gemeinsame Höhle

Das Paar betritt das Innere des Hauses. Der drei Meter hohe, halbrunde Wohnbereich nimmt die halbe Grundfläche ein. Der höhlenartig gewölbte Innenraum ist weiss gestrichen – hier dominieren Licht und Weite. «Unsere Besucher staunen, wie hell es bei uns ist», so Brigitte Giovannone. Es gibt keine einzige gerade Wand und dennoch hat eine gerade Fensterfront zur Terrasse hin im weiten Rund der Aussenmauer Platz gefunden. Das Haus hat einen schneckenförmigen Grundriss und wurde vom Architekten nach den Wünschen der Bewohner entworfen.

In den innen liegenden Sanitärräumen wurden runde Dachfenster eingebaut. Die Schlafzimmer haben Seitenfenster, ebenso die beiden Kinderzimmer, die als Gästezimmer genutzt werden. Der Kinderwunsch des Paares ging leider nicht in Erfüllung. «Das Haus ist dadurch für uns als gemein-

sames Projekt umso wichtiger geworden», stellt René Giovannone fest. Seine Frau nickt: «Das Haus sollte uns zur Ruhe bringen. Damit die Architektur ihre Wirkung entfalten kann, haben wir bewusst auf viel Mobiliar verzichtet.»

Im Geheimen agiert

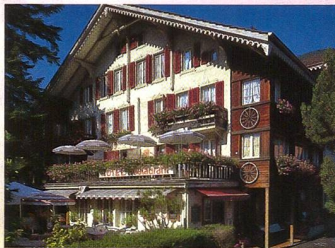
Ohne Wissen seiner Frau hatte René Giovannone 2005 Kontakt mit dem in Zürich ansässigen Architekten Peter Vetsch (www.erdhaus.ch) aufgenommen. Dieser gilt als Pionier für Erdhäuser im In- und Ausland und hat eine über 30-jährige Erfahrung für ökologische und umweltfreundliche Architektur. «Ich musste meinen Traum erst formen, bevor ich Brigitte neugierig machte», erklärt er sein Vorgehen. Er wollte wissen, ob sich ein Erdhaus für sie beide finanziell überhaupt realisieren lasse. Es sollte möglich sein – mit einigen Abstrichen hinsichtlich Grösse und Ausstattung

Alpenblick

Kurse und Schnupperangebot bei Eiger, Mönch und Jungfrau

Unser Schnupperangebot:
gültig vom 29. März 2008 bis
17. Mai 2008

6 Nächte im Doppelzimmer Standard
zu Fr. 450 pro Person, inkl. Oberländer
Frühstücksbuffet, jeden Abend 5-Gang-
Abendessen, Gästepéritif am
Mittwoch, freie Fahrt mit Bus oder
Zug nach Interlaken während Ihres
Aufenthaltes.



Hotel-Restaurant Alpenblick
Richard und Yvonne Stöckli
CH-3812 Wilderswil-Interlaken

Tel. 033 828 35 50, Fax 033 828 35 51
www.hotel-alpenblick.ch, info@hotel-alpenblick.ch

Kurse im Alpenblick

- Jodelkurs mit Franz Stadelmann
vom 10. April bis 13. April 2008
- Bläserkurs mit Carlo Brunner
vom 14. April bis 17. April 2008
- Jodelkurs mit Marie-Theres von Gunten
vom 17. April bis 20. April 2008
- Bassgeigen Begleitskurs mit Werner Reber
vom 24. April bis 27. April 2008
- Nordic Walking Kurs mit Eliana Heim-Lombriser
vom 1. Mai bis 4. Mai 2008
- Alphornkurs mit Walter Zobrist
vom 17. Mai bis 24. Mai 2008



GELD UND PLATZ SPAREN

PROCASH 6300.

Der Automatische Kassentresor ProCASH 6300,
das jüngste Mitglied unserer Cash-Recycling-Fami-
lie, ist genau auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten.
Mit seinen geringen Abmessungen ist er sehr kom-
pakt und findet an jedem Kassenschalter Platz - und
dies auch noch zu einem hervorragenden Preis-
Leistungsverhältnis. **Für weitere Informationen:**
044 835 3536 oder info@wincor-nixdorf.ch.

Wincor Nixdorf AG • Stationsstrasse 5 • CH-8306 Brüttisellen • www.wincor-nixdorf.ch

**WINCOR
NIXDORF**

Steharbeitsplatz?

Schalter, Kasse, Werkbank, CNC-Center, Labor, Verpackungsplatz,
Lager, Ausschank – Büffet, Wäscherei, Büglerei, Küche, usw.

Steharbeitsplatz?



Die stossdämmenden, elastischen FITWELL – Matten
mit rutschhemmender Unterseite **entlasten Gelenke,**
Wirbelsäule, Muskeln und isolieren bei kalten Böden.

1 Arbeitsplatz – Bodenmatte 90 x 60 cm kostet nur Fr. 139.—



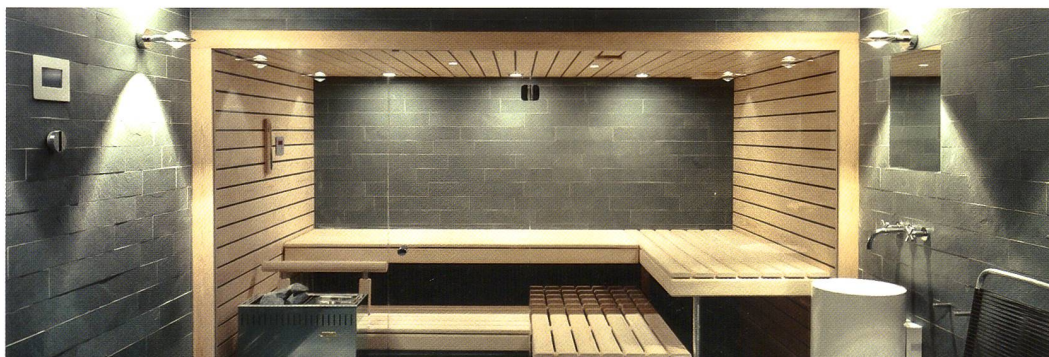
M.SCHERRER AG CH-9524 Zuzwil/SG Tel. 071 944 42 42
Fax 071 944 42 62 m.scherrera@bluewin.ch www.m-scherrera.ch

tausendfach bewährt/div. Standardmasse
Verlangen Sie bitte Preis- & Referenzliste

KÜNG
saunabau
CH-8820 Wädenswil

KÜNG AG Saunabau
Rütibühlstrasse 17
CH-8820 Wädenswil
Tel. +41 (0)44 780 67 55
Fax +41 (0)44 780 13 79
info@kueng-sauna.ch

www.kueng-sauna.ch



Coupon
für Unterlagen

- ☐ Finnische Sauna
- ☐ Bio-Sauna/BIOSA
- ☐ Massivholz-Sauna
- ☐ Dampfbad
- ☐ Whirlpool
- ☐ Solarien
- ☐ Fitnessgeräte
- ☐ Thermen
- ☐ Wellness-Anlagen

Name _____
Strasse _____
PLZ _____
Ort _____
Tel. _____

Pano

Besuchen Sie unsere umfassende Ausstellung in Wädenswil:
über 600 m² einzigartige Vielfalt an Sauna- und Wellness-Ideen. (Bitte voranmelden)



5



6



7



8

5 Im grosszügigen Wohnraum haben die Bewohner mehr Musse zum lesen.

6 Vor dem Cheminée verweilt das Ehepaar gerne und lange.

7 Blick in das Untergeschoss.

8 Kunstobjekte aus Stahl, wie hier im Schlafzimmer, sind ein Hobby des Paares.

und einer Hypothek. «Nun musste nur noch ich informiert werden», sagt Brigitte und schmunzelt. Der Funke sprang über, als ihr Mann und sie das Haus gemeinsam mit Knetmasse modellierten.

Später kamen dann Zweifel auf, ob das Bauvorhaben akzeptiert würde. Der Architekt dagegen war zuversichtlich, weil er Bauhöhe und Abstand zum Nachbargrundstück berücksichtigt hatte. Der Bausekretär der Gemeinde Luterbach

sei sogar begeistert gewesen vom «Arthouse» (Kunsthause). Ganz anders eine ältere Dame in der Nachbarschaft, die anfänglich verwundert reagierte und anmerkte, die jungen Leute hätten schon verrückte Ideen. Das fertige Haus gefalle ihr aber seither gut. Spaziergängern, die das Haus nicht besonders gelungen finden, halten die Bewohner entgegen: «Es muss uns gefallen.»

Viel wichtiger war, dass das Architekturbüro Zollinger und die Bauarbeiter die anspruchsvollen Arbeiten sehr engagiert ausgeführt haben. Das Eisengitter musste für die runden Formen speziell gebogen werden, das Gewölbe wurde mit Spritzbeton ausgespritzt und mit Hartschaum von aussen isoliert. Die Bauzeit betrug rund ein Jahr.

Von innen gewachsen

René Giovannone drückt auf die Fernbedienung und Klavierklänge ertönen aus den in die Decke

integrierten kleinen Lautsprechern. Der Elektroingenieur hat die gesamte Elektronik des Hauses geplant – seine Gattin Lüftung und Heizung programmiert. «Viele Stunden gemeinsamer Denk- und Planungsarbeit stecken in unserem Haus», sagt der Elektroingenieur. Er ist selbstständig mit einem Büro im Untergeschoss des Hauses. «Unser Haus ist von innen – aus unseren Bedürfnissen heraus – gewachsen und wir sind mitgewachsen», sagt Brigitte Giovannone. Viele Jahre ist das Paar mit dem Rucksack gereist und hat die halbe Welt gesehen. Mit dem Bau des Hauses hat eine neue Lebensphase begonnen. «Wir haben uns eine Ruheinsel geschaffen», sagt René Giovannone. Seine Frau kann dies unterschreiben und ergänzt: «Nur unsere grossen Bilder sind schwierig aufzuhängen», finden beide. Das ist der einzige Nachteil des Erdhauses, welcher dem Paar in den Sinn kommt.

■ MANUELA ZIEGLER

Es steht ein Haus im Rheintal, das den Bewohnern rundweg Freude macht. Zum Wohlbefinden tragen eine durchdachte Bauweise und der konsequente Einsatz erneuerbarer Energie bei. Dies macht unabhängig von den Kapriolen der Energiepreise und spart erst noch langfristig Kosten.

Das Wohlfühlhaus

*Das Meier'sche Eigenbauhaus
in Kriessern – gelb wie die Sonne,
von der die Energie stammt.*



INFO

Das Nullenergiehaus ist etwas anders gebaut als ein Schweizer Standardheim. Nach dem Spatenstich wurde nicht etwa eine Betonwanne für den Keller, sondern «nur» eine optimal isolierte Bodenplatte erstellt. Den teuren Kellerbau konnte sich das Bauherren-Paar nämlich sparen, da gar kein Bedarf bestand. Genug Staufläche bietet ein kleiner Anbauschopf. Nach der Fertigstellung der Bodenplatte wurden, anders als sonst üblich, ringsum Gerüste hochgezogen. Ein Tieflader brachte die fertig vorfabrizierten Elemente des Hauses zur Baustelle. Die 13 Meter langen und 48 Zentimeter dicken Hauswände enthielten bereits die 3-fach verglasten Fenster. Mit dem Pneukran wurden Wände, Treppe, Etagenboden und Dachstock in die vorbereiteten Verankerungen gehievt.

von Kriessern

Der Mann hat eine Mission. Wenn Christof Meier (53) zwischen Kochinsel und Kühlschrank den Besuchern sein Nullenergie-Ökohaus erklärt, kommt er richtig in Fahrt. Die Adresse Bachweg 1 im rheintalischen Kriessern ist zu einem Mekka für Leute geworden, die energiebewusst bauen möchten. Seitdem Christof Meier und Lebenspartnerin Christina Baumgartner vor dreieinhalb Jahren eingezogen sind, haben bereits 2000 (!) Interessierte, darunter viele baufreudige Paare, das Haus besucht.

Auch Fachleute liessen sich gerne in die Geheimnisse des Nullenergiehauses einweihen, merkt Meier augenzwinkernd an. Allein am Besuchswochenende im Oktober 2007, dem internationalen Tag des Passivhauses, begehrten 350 Besucher Einlass ins Haus. «Manche kamen sogar zweimal vorbei», erzählt der engagierte Hausbauer. Meiers Heim ist das erste Minergie-P-Wohnhaus im Kanton St. Gallen. Aber eigentlich ist es weit mehr als nur Minergie-P.

Christof Meier hat die ganzen Berechnungen und auch die Bauführung selber an die Hand genommen, «damit ich wirklich das Haus bekomme, das ich wollte». Den Handwerkern, die nur zum Teil über das nötige Vorwissen zum Bau von Niedrigenergiehäusern verfügten, hat er die wichtigsten Prinzipien nahe gebracht. So zum Beispiel, dass aus Gründen der Dichte auf keinen Fall Löcher in die Gebäudehülle gebohrt werden dürfen. Am Haus wurden nur einheimische und ökologisch unbedenkliche Materialien verwendet. Alle elektrischen Leitungen sind abgeschirmt, damit nirgends Elektrosmog entsteht. Die Abwasserleitungen sowie die Leitungen der Staubsaugeranlage sind PVC-frei. Um Trinkwasser zu sparen, wird

das Regenwasser vom Dach in einem 9000 Liter fassenden Regenwassertank unter dem Carport gesammelt. Damit werden WC und Waschmaschine versorgt.

«Zapfstellen» am Gebäude

Meiers Haus zählt in einer Präsentation von zwei ETH-Professoren* zu den fünf besten von 40 Schweizer Passivhäusern. Das Haus weist einen kompakten Grundriss auf, eine dichte Gebäudehülle und eine Komfortlüftung mit Wärmerückgewinnung. Das Haus ist völlig unabhängig von Fremdenergie. Die «Energie-Zapfstellen» befinden sich am Gebäude: Die beiden vertikalen Sonnenkollektoren an der Südfassade nutzen die Sonneneinstrahlung im Winter, wenn das Gestirn tief im Süden steht, optimal aus. Sie speisen zwei Warmwasserspeicher zu 250 und 400 Liter.

Auf dem Dach erzeugen Fotovoltaik-Paneele mit 30 Quadratmetern Fläche mehr Haushaltsstrom (3,0 kWp), als das Haus benötigt. Die Überproduktion wird ans Netz verkauft – zu einem vorteilhaften Preis: Seit 1. Januar 2008 erhält Meier für den grünen Strom eine Einspeisevergütung von 72 Rappen pro Kilowatt. «Das ist 200 Prozent mehr als noch im alten Jahr», freut sich der Solarbegeisterte. Damit, so rechnet er vor, sei die 40 000 Franken teure Investition in die Fotovoltaikanlage in zwölf Jahren amortisiert.

Leben ohne «richtige» Heizung?

Meier nutzt Energie, wo es nur geht. Zum Beispiel die Wärme im Erdreich: Vor dem Haus wurde in 2,30 Metern Tiefe ein 50 Meter langes Erdregister gelegt. Die frische Aussenluft gelangt bereits leicht vorgewärmt in die Hauszentrale, die sich

direkt neben dem Hauseingang befindet. Hier wird die Frischluft im Wärmetauscher mit der verbrauchten warmen Abluft auf eine angenehme Raumtemperatur gebracht. Mit der Restwärme wird wenn nötig eine kleine Wärmepumpe gespiesen, die in längeren, nebligen Tagen den Speicher an Stelle der Sonne aufheizt. An sehr kalten Tagen herrscht zum Glück meistens Sonnenschein, der das Haus aufheizt und den Warmwasserspeicher lädt. All dies regelt ein einfaches, aber cleveres Kombigerät der Firma Viessmann. Es verbraucht pro Jahr gerade mal für 80 Franken Energie. Im Sommer kann umgekehrt mit der kühlen Frischluft aus dem Erdregister das Haus auf die gewünschte Temperatur gekühlt werden.

«Leben in einem Haus ohne richtige Heizung und mit einer Komfortlüftung, welche das Öffnen der Fenster nicht zulässt, beschäftigt die Besucher fast am meisten», schmunzelt Christof Meier. Die Antwort fiel ihm jeweils sehr leicht, sagt er. Weder fröhen sie im Winter, noch sei die Luft zum Schneiden dick. Tatsächlich ist an diesem kalten Herbsttag die Raumtemperatur angenehme 23 Grad warm. Und die Luft ist frisch. «Sie ist auch frisch, wenn 50 Besucher eine Stunde lang im Wohnraum stehen», ergänzt Lebenspartnerin Christina Baumgartner. Für gute Frischluft sorgen die Ventilatoren der Komfortlüftung, die maximal 250 Kubikmeter Luft pro Stunde erneuern. >

* «Bauen mit Solarenergie», Christian Hanus und Robert Hastings, vdf Hochschulverlag AG an der ETH Zürich, 2007, 120 Seiten, Preis: CHF 58.–.

Lassen Sie

Ihr eigenes Buch schreiben!

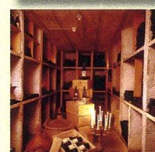
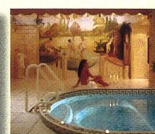
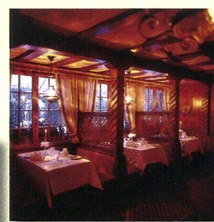
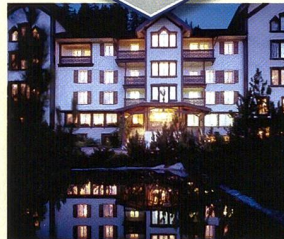


Sie wollen Ihren Freunden, Kindern und Enkeln ein bleibendes Zeugnis Ihres Lebens und Ihres Lebenswerkes ablegen.

Wir helfen Ihnen dabei, von der Niederschrift des Manuskripts bis zur Gestaltung des Buchs, auf dass es so einzigartig werde wie Sie.

schreibstube stgallen

Schreibstube St. Gallen • Neugasse 30 • Postfach 445
9004 St. Gallen • Tel. 071 671 10 71 • Fax: 071 671 10 70
www.schreibstube-stgallen.ch • info@schreibstube-stgallen.ch



Wenn Frau Holle die Landschaft verzaubert, steht das Romantikhotel Schwefelberg-Bad in einer märchenhaften Winterlandschaft. Dann können Sie draussen stiebende Abfahrten auf den haus-eigenen Skipisten geniessen oder Ihre Runden auf mannigfaltigen Langlaufloipen drehen. Unser Erstklasshaus inmitten der Natur der Berner Alpen ist auch idealer Ausgangspunkt für abenteuerliche Schneeschuhtouren und Spaziergänge. Geniessen sie unsere vielfältigen Fitness- und Wohlfühlmöglichkeiten. Der heilkräftige Naturfango stammt übrigens aus eigener Quelle. Lassen sich von unserer Spitzenküche kulinarisch überraschen oder relaxen Sie einfach vor dem knisternden Kaminfeuer. Geniessen Sie den einzigartigen Winterzauber! Unser Winter gibt zuviel her, um einfach zu Hause zu bleiben.

Gerne senden wir Ihnen unseren Hausprospekt zu.
Telefon 026 419 88 88 / Fax 026 419 88 44
www.schwefelbergbad.ch

Die Kombination von
moderner Brennwerttechnik
mit einer fortschrittlichen
Solaranlage

swisscondens

Der Ölpar-Heizkessel bis 250 kW



 Swiss made

Swisscondens AG
Alpenstrasse 50
3052 Zollikofen

Tel. 031 911 70 91
post@swisscondens.ch
www.swisscondens.ch

Die echte Alternative

Prema Twin Cashpro

Annahme und Ausgabe von Banknoten
im internen Bargeldkreislauf



- Reduktion des Bargeldbestandes durch Recycling
- Annahme von max. 24 Banknotensorten
- Speicherung in 6 oder 8 Rollenspeichern
- Platzsparendes Hightech-Gerät mit allen Optionen
- Betrieb offline oder online über Dialba

prema
Geldbearbeitungssysteme

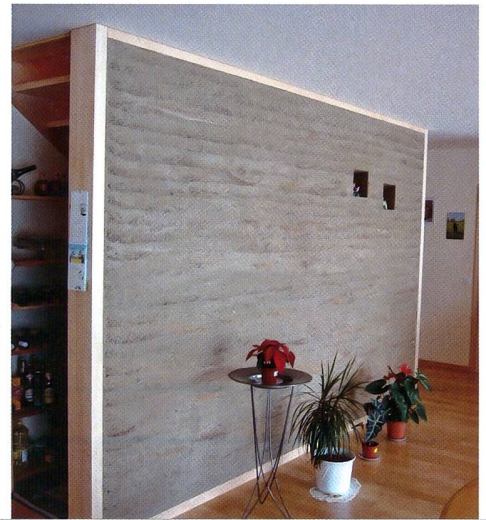
PREMA GmbH
Tychbodenstrasse 9
CH-4665 Oftringen

Telefon 062 788 44 22
Telefax 062 788 44 20

prema@swissonline.ch
www.prema.ch



Die dreifach verglasten Fenster der Südfassade lassen viel passive Sonnenwärme herein. Die Holz-Metall-Rahmen isolieren optimal.



Die auffällige Stampflehmwand im Wohnzimmer ist Kunstwerk und Feuchtigkeits-tauscher in einem.

Lernen vom Nachbarn Vorarlberg

Christof Meier, der beim kantonalen Amt für Umwelt und Energie in St. Gallen die Wärmepumpen betreut, ist an diesem Besuchstag ein viel gefragter Mann. Er nimmt jede Besucherfrage ernst. Schwierige physikalische Zusammenhänge erklärt er auf anschauliche Weise, so dass auch ein Bau-laie das Prinzip des Nullenergiehauses gut versteht. Der gelernte Mechaniker ist von Natur aus «mit grosser Neugier gesegnet», wie er selber erzählt. Als Autodidakt hat er sich vieles selber beigebracht. Zum Beispiel, wie man ein Nullenergiehaus selber baut.

Das nötige Know-how hat er sich dort geholt, wo man bereits seit 20 Jahren solche Häuser baut: im benachbarten Vorarlberg. In Dornbirn hat er den mehrmonatigen Lehrgang Bau und Energie am dortigen Energieinstitut besucht. Danach seien Planung und Bau des neuen Eigenheims «eine kurze und einfache Sache» gewesen. Das Paar entschied sich für ein klassisches Haus mit Giebel-dach; der Holzbau mit verputzten Wänden sollte sich nicht von den Nachbarhäusern abheben. Aber es sollte ein Haus der Zukunft sein, ohne fossile Energie.

Weg von der fossilen Energie

«Heute noch Öl und Gas zu verfeuern ist Unsinn», ist Meier überzeugt. Fossile Energie sei viel zu wertvoll zum Verbrennen. «Wir können heute mit unwesentlich mehr Aufwand Häuser bauen, die mit einem Minimum an Energie auskommen – viel weniger noch, als ein Minergiehaus benötigt.» Minergiehäuser seien von ihrer Konzeption her «auf halbem Weg» stehen geblieben. Die meisten

Architekten, ärgert sich Meier, betrachteten energetische Fragen als nebensächlich. «Dabei liesse sich mit gescheiterer Bauweise in kurzer Zeit die CO₂-Bilanz der Wohnhäuser massiv verbessern, und das Portemonnaie der Hausbesitzer würde erst noch spürbar entlastet.» Wohnhäuser verbrauchen in der Schweiz für ihren Betrieb rund 40 Prozent der gesamten Energie. Meier muss für die Energieversorgung seines Hauses ganze 80 Franken bezahlen – im Jahr wohlgemerkt. Ein Schweizer Durchschnittshaus verschlingt dagegen rund 200 Franken – pro Monat.

In der Schweiz werde zwar viel über Energieeffizienz gesprochen, diese aber kaum gefördert, bedauert Meier. Anders in Vorarlberg: Stünde Meiers Haus ennet dem Rhein im Nachbarland, wäre er mit rund 123 000 Franken unterstützt

worden! Das wäre rund ein Fünftel der Gesamtkosten von Meiers Haus. Dessen Kosten liegen sogar tiefer als bei einem Minergiehaus, da auf eine Heizung verzichtet werden konnte. Sein «Wohlfühlhaus» koste auch nicht mehr als ein Haus, das ein Generalunternehmer nach heute gültigem SIA-Standard 380/1 baue, sagt Meier. Ein solches müsse aus Sicht der heutigen Erkenntnisse als «Energieschleuder» bezeichnet werden. Es verbrauche nämlich viel Energie, umgerechnet 6,5 Liter Öl äquivalent pro Quadratmeter, während es bei ihm nur acht Deziliter seien. Christof Meier ärgert sich, dass er sogar die Minergie-P-Tafel am Haus für 1650 Franken selber berappen musste. «Die öffentliche Hand könnte viel mehr fürs Klima tun, indem sie eine energie- und CO₂-arme Bauweise fördert.» ■ STEFAN HARTMANN

Lohnen sich Eigenleistungen?

«Ohne ständige Überwachung der Arbeiten hätte ich kaum das Haus bekommen, das ich wollte», ist Christof Meier überzeugt. Er hat viele Stunden in die Bauplanung und Bauführung investiert – Arbeiten, die mehrere zehntausend Franken wert sind. Steuerlich liessen sich solche Eigenleistungen kaum absetzen, sagt Christof Meier. Viele Bauherren möchten gerne Hand anlegen, um Kosten zu sparen. Das ist aber nur so lange sinnvoll, wie der Bauherr nicht extra unbezahlte Ferien nehmen muss. Denn dann wird die «Übung» teurer, als wenn der Handwerker arbeitet. «Grundsätzlich berücksichtigt Raiffeisen Eigenleistungen, wenn

der Bauherr über die dazu notwendigen beruflichen Qualifikationen verfügt, die Eigenleistungen vom Architekten bestätigt sind und der Beweis erbracht wird, dass die zusätzliche zeitliche Belastung möglich ist», sagt Alexander Ocker, Produktmanager Bilanzprodukte bei Raiffeisen Schweiz. Die Problematik bei der Erbringung von Eigenleistungen ist meistens nicht die berufliche Qualifikation, sondern die zusätzliche zeitliche Belastung, denn auch die Eigenleistungen müssen genau zum erforderlichen Zeitpunkt erbracht werden können, um nicht den gesamten Bauablauf zu verzögern.

Auf aussergewöhnlichen Wegen durch Schottland und Norwegen

Auf dieser Reise lernen wir zwei wunderschöne Länder im Norden von Europa kennen. Wir lassen uns von den unglaublichen Naturschönheiten bezaubern, lernen verschiedene Städte kennen und geniessen die frische Luft des Nordens.

Schottland: Der raue Norden Grossbritanniens gilt als eine der letzten noch unberührten Landschaften Europas. Die Lowlands bestehen aus Heideland-schaft und sanften Hügeln. In den Highlands treffen wir auf tiefblaue Seen, Hochmoore und geschichtsträchtige Schlösser. Die Schotten selbst sind ein gastfreundliches Volk, mit Traditionsbewusstsein und einem ausgeprägten Nationalstolz.

Norwegen: Das Land besticht durch die wunderschöne und einzigartige Landschaft. Fast drei Viertel des Landes bestehen aus Bergen (Fjelle). Un-zählige Wasserfälle (Fossen) stürzen in die Täler. Ein Kontrastprogramm zum Natururlaub findet man in der Landeshauptstadt Oslo.

Reiseprogramm

1. Tag: Schweiz–Rotterdam. Durch Frankreich, Luxemburg und Belgien gelangen wir nach Zeebrügge. Kabinenbezug auf der Fähre. Übernachtung und Abendessen an Bord.

2. Tag: Hull–Dumfries–Region Glasgow. Am frühen Morgen legt das Schiff in Hull an. Fahrt via Manchester, Lancaster nach Dumfries. Hier be-sichtigen wir die Sweetheart Abbey. Die Mauern der Abteikirche und das Ostfenster sind erhalten, die restlichen Anlagen des 1273 erbauten Klosters sind jedoch verfallen. Anschliessend fahren wir in die Region von Glasgow. Zimmerbezug und Abendessen im Hotel.

3. Tag: Region Glasgow–Loch Lomond–Fort William. Am Morgen Fahrt zum Loch Lomond. Eingerahmt von sanften Hügeln liegt der tiefblaue Loch Lomond wie ein Juwel in der Gegend. Schifffahrt auf dem See. Weiterfahrt nordwärts durch das geschichtsträchtige Tal Glencoe nach Fort William. Zimmerbezug und gemeinsames Abendessen im Hotel.

4. Tag: Fort William–Loch Ness–Inverness. Am Morgen Besichtigungs-rundgang in einer Whisky-Destillerie mit anschliessender Degustation. Weiterfahrt Richtung Norden zum Loch Ness. Am Westufer des Loch Ness befindet sich die Ruine von Urquhart Castle. Der Sage nach lebt dort Nessie, das Ungeheuer von Loch Ness. Nach der Besichtigung des Urquhart Castle Fahrt nach Inverness. Zimmerbezug und gemeinsames Abendessen im Hotel.

5. Tag: Inverness. Den heutigen Tag verbringen wir in Inverness, der Haupt-stadt der Highlands. Die Hauptstrasse säumen viele Geschäfte. Zu den Se-henswürdigkeiten gehören das Schloss und die Kathedrale. Nach einem geführten Stadtrundgang haben wir Zeit, die Stadt individuell zu erkunden. Gemeinsames Abendessen im Hotel.

6. Tag: Inverness–Blair Castle–Scone Palace–Edinburgh. Am Morgen Fahrt Richtung Süden zum Blair Castle. Blair Castle ist eine im Jahr 1269 er-baute Burg. 1844 erhielt der Schlossherren das Privileg, eine eigene Armee zu unterhalten, die bis heute die einzige Privatarmee Europas ist. Nach der Besichtigung Weiterfahrt zum Scone Palace, eine der heiligsten Stätten von Schottland. Hier stand früher der Schicksalsstein, auf dem die Könige gekrönt wurden. Heute ist er im Schloss von Edinburgh ausgestellt. Weiterfahrt nach Edinburgh und Zimmerbezug in der Region. Gemeinsames Abendessen im Hotel.

7. Tag: Edinburgh. Heute lernen wir die Schottische Hauptstadt Edinburgh kennen. Edinburgh ist seit 1999 wieder Sitz eines eigenen schottischen Parlaments. Mittelpunkt von Edinburgh ist der über der Stadt aufragende Burgberg mit der Altstadt. Burgberg und Princes Street sind die beiden Pole, getrennt durch die Talsenke der Princes Street Gardens. Nach einem ge-führten Stadtrundgang haben wir die Möglichkeit, die Stadt individuell zu erkunden. Gemeinsames Abendessen im Hotel.

8. Tag: Edinburgh–Rosslyn–Melrose Abbey–Newcastle. Nach dem Frühstück Fahrt zur Melrose Abbey, eine 1136 erbaute Abtei, die später mehrfach verwüstet und geplündert wurde. Anschliessend Weiterfahrt nach Newcastle, wo wir die Fähre nach Norwegen besteigen. Abendessen an Bord.

9. Tag: Newcastle–Bergen. Erholsamer Tag auf See. Am Abend Ankunft in Bergen. Zimmerbezug und gemeinsames Abendessen.

10. Tag: Bergen–Ullensvang. Nach dem Frühstück Stadtrundgang in Bergen. Bergen ist eine malerische Stadt mit dem grössten Hafen an der norwegischen Westküste. Der Wohlstand von Bergen als Hafenstadt der Hanse widerspiegelt sich in den gut erhaltenen Holzhäusern. Am frühen Nachmittag Fahrt an den Sorfjord. Zimmerbezug in Ullensvang und gemein-sames Abendessen.

11. Tag: Hardangerfjord. Heute unternehmen wir eine Rundfahrt um den Hardangerfjord. Wir fahren nach Eidfjord, wo wir das Handangervidda-Na-turzentrum besuchen. Anschliessend machen wir einen Abstecher an den Fjord, wo wir die Schönheit der Natur bewundern können. Am Abend Rück-kehr nach Ullensvang und gemeinsames Abendessen im Hotel.

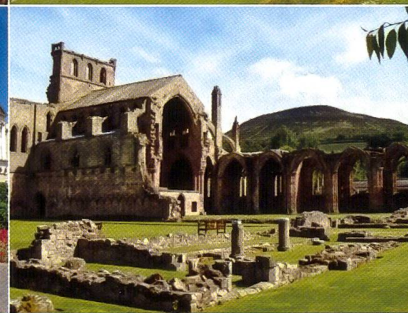
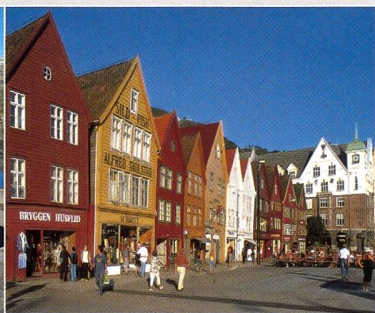
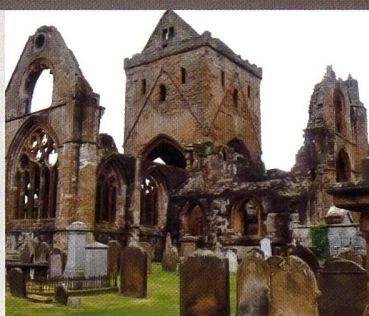
12. Tag: Ullensvang–fakultative Bahnfahrt–Oslo. Am Morgen Fahrt über die Hochebene Hardangervidda zum Wintersportort Geilo. Hier er-wartet uns ein weiterer Höhepunkt unserer Reise, die Fahrt mit der Bergen-bahn nach Drammen (fakultativ). Gegen Abend Ankunft in Oslo, Zimmer-bezug. Gemeinsames Abendessen im Hotel.

13. Tag: Oslo. Den heutigen Tag verbringen wir in Oslo. Das wirtschaftliche Zentrum Norwegens ist die älteste skandinavische Hauptstadt. Die Sehens-würdigkeiten der Stadt sind Schloss und Festung Akershus, die Domkirche, die grossen Parks mit dem königlichen Schloss und das Universitätsgebäude. Auf einer geführten Besichtigung sehen wir u.a. das königliche Schloss, das

Rathaus (beide von aussen) und den Vigeland- Park. Der Nachmittag steht zur freien Verfügung. Gemeinsames Abendessen im Hotel.

14. Tag: Oslo–Schweiz. Am Morgen Zeit zur freien Verfügung in der Stadt. Um die Mittagszeit Fahrt zum Flughafen und Rückflug nach Zürich. Nach der Ankunft in Zürich individuelle Heimreise.

Programmänderungen bleiben vorbehalten.



Datum

Reise 1: 27.05.–09.06.2008
Reise 2: 11.06.–24.06.2008**
Reise 3: 31.07.–13.08.2008
Reise 4: 15.08.–28.08.2008**

Reise 1: CHF 4050.–
Reise 2: CHF 4050.–
Reise 3: CHF 3850.–
Reise 4: CHF 3750.–

**Diese Reisen werden in umgekehrter Richtung durchgeführt.
(Norwegen – Schottland)

Unsere Leistungen

- > Fahrt im modernem Königsklasse-Bus gemäss Programm
- > Unterkunft in Mittelklassehotels, Basis Doppelzimmer
- > Alle Zimmer mit Bad oder Dusche / WC
- > Mahlzeiten
 - > 11x Halbpension in den Hotels (Abendessen und Frühstück)
 - > 2x Halbpension auf den Fähren (Abendessen und Frühstück)
- > Schiffspassage Rotterdam–Hull und Newcastle–Bergen (je 1 Nacht) Basis Doppelkabine innen, Dusche / WC
- > Alle aufgeführten Eintritte (Sweetheart Abbey, Ben Nevis Destillerie, Urquhart Castel, Blair Castle, Scone Palace, Melrose Abbey, Hardangervidda-Naturzentrum Eiderfjord)
- > Stadtführungen in Inverness, Edinburgh, Bergen und Oslo
- > Bootsfahrt Loch Lomond

Nicht inbegriffen

- > Einzelzimmerzuschlag (Hotels) CHF 790.–
- > Kabinenzuschläge (Fähren):
 - > Doppelkabine aussen pro Pers. CHF 45.–
 - > Einzelkabine innen CHF 315.–
 - > Einzelkabine aussen CHF 385.–
- > Annullationskostenversicherung CHF 105.–
- > Rückreiseversicherung CHF 9.–
- > Fakultative Bahnfahrt Geilo–Drammen CHF 110.–
- > Trinkgelder
- > Persönliche Auslagen und Getränke

Flüge

Flüge mit Scandinavian Airlines in der Economy-Klasse inkl. Flughafen-, Sicherheits- und Treibstofftaxen.
Achtung: Preisänderungen infolge höherer Flughafen-, Sicherheits- und Treibstofftaxen bleiben vorbehalten. Flugplanänderungen vorbehalten.

Abfahrtsorte

- > Wil
- > Burgdorf (Lyssach)
- > Zürich-Flughafen
- > Aarau
- > Baden-Rütihof
- > Basel

Abfahrtsorte bei der Reise 1 + 3 /
Ankunftsorte bei der Reise 2 + 4.

Der Veranstalter der Reise ist
Twerenbold Reisen AG in Baden-Rütihof.
Info-Telefon: 056 484 84 74

CHF 100.– Reduktion für Raiffeisen-Mitglieder

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

Anmeldetalon

**Ich/wir melde/n folgende Person/en zur «Panorama»-Leserreise
«Auf aussergewöhnlichen Wegen durch Schottland und Norwegen» an**
(die Preise verstehen sich pro Person und inkl. 7,6% MwSt):

- | | | |
|--------------------------------------|--|---|
| Datum: | ☐ 27.05.–09.06.2008 | ☐ 11.06.–24.06.2008 |
| | ☐ 31.07.–13.08.2008 | ☐ 15.08.–28.08.2008 |
| Gewünschte Zimmer-Art: | ☐ Doppel | ☐ Einzel |
| Gewünschte Kabinen-Art: | ☐ Doppelkabine Innen | ☐ Doppelkabine Aussen |
| | ☐ Einzelkabine Innen | ☐ Einzelkabine Aussen |
| Fakultative Bahnfahrt Geilo–Drammen: | ☐ ja, wir nehmen teil | ☐ nein |
| Annullationschutz oblig. | ☐ Ja | ☐ Nein, da eigene Versicherung vorhanden |
| Assistance | ☐ Ja | ☐ Nein, da eigene Versicherung vorhanden |

Einsteigeort

1. Name/Vorname _____ Geburtsdatum _____

2. Name/Vorname _____ Geburtsdatum _____

Strasse _____

PLZ/Ort _____

Tagsüber erreichbar unter Telefon _____

Genossenschafter(in) bei Raiffeisenbank _____

Datum _____ Unterschrift _____

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

Zum diesjährigen Schlusspunkt

Die Schweiz ist landschaftlich so schön, dass auch andere einen Teil davon haben wollen, selbst wenn sie nicht hier wohnen. So gibt es in Europa und vielen Teilen der Welt Gegenden, denen man den Namen «Schweiz» gegeben hat. Wir werden an dieser Stelle das ganze Jahr hindurch einige weitere «Schweizen» vorstellen.



Nebel in den Voralpen?

«Schweiz» als Name für Gegenden in aller Welt kam mit der aufkommenden Romantik Ende des 18. Jahrhunderts in Mode. Mal waren es wie in der Fränkischen Schweiz pittoreske Bergformationen oder auch die Insel St. Helena mitten im Atlantik, die den Namen erhielten. Mal waren es wie in der Holsteinischen Schweiz Seenlandschaften, welche die Betrachter an die Seen in der Eidgenossenschaft erinnerten. Erst später wurde die Bezeichnung «Schweiz» kommerziell genutzt. So wurde ein Skigebiet im US-Bundesstaat Wisconsin 1941 «Little Switzerland» genannt. Im Süden der Niederlande heisst noch heute ein Spielparadies so.

Die grössten Freunde der Schweiz fanden sich unter den Deutschen und den Deutschsprachigen des Kontinents. Und so wurden von der Kleinen

Schweiz im heutigen Luxemburg bis zur Livländischen Schweiz im heutigen Lettland Dutzende «Schweizen» getauft. Zu den ältesten und bekanntesten, die heute noch diesen Begriff offiziell verwenden, zählt die Sächsische Schweiz südöstlich von Dresden. Ihr romantischer Charakter zog auch Künstler wie den Komponisten Carl Maria von Weber in ihren Bann, der dort seine romantische Oper «Der Freischütz» spielen liess.

Heute ziehen die steilen Sandsteintürme, in Jahrtausenden von der Natur gestaltet, zahlreiche Besucher und vor allem Bergsteiger an. Seit 1990 ist das Gebiet ein Nationalpark. An die Sächsische Schweiz grenzt auf der anderen Seite der Grenze die Böhmisches Schweiz. Wen wundert's.

■ STEFFEN KLATT

Jetzt testen: Wählen Sie 2 Hemden aus 6 Farben!



Absolut bügelfrei!

Jetzt testen!

Kombinieren Sie zwei Hemden Ihrer Wahl, und bezahlen Sie den günstigen Kennenlern-Preis von nur Fr. 99,90, den wir normalerweise für ein Hemd dieser hochwertigen Qualität kalkulieren müssten.

Nie mehr bügeln!

Nie mehr bügeln! Wer hat sich das nicht schon oft gewünscht, wenn ein Berg Wäsche aus der Waschmaschine kommt. »Extraglatt« heißt die Lösung: einfach waschen, trocknen, anziehen – ohne Bügeln glatt!

Die Verarbeitung:

Für diese Hemden in Extraglatt-Qualität haben wir ein Gewebe aus bester Baumwolle ausgewählt. Das sehen Sie an der seidigen Oberfläche und dem leichten Mattglanz des Gewebes. Und das spüren Sie an den hervorragenden Trageigenschaften der reinen Naturfaser: Sie ist atmungsaktiv und angenehm weich.

Verarbeitung: Mit klassisch geknöpftem Londonkragen. Aufgesetzte Brusttasche. Verstellbare 2-Knopf-Manschetten. **Material:** 100% Baumwolle. Waschmaschinenfest und bügelfrei.

	London-Hemd »Extraglatt«			
	Halbarm	Langarm		
Ärmellängen ca.		verkürzt 58 cm	normal 63 cm	extralang 68 cm
Kragenw.	38 bis 52	38 bis 48	38 bis 52	40 bis 52
A Hellblau	11-1181-1	13-1181-9	15-1181-7	16-1181-6
B Azur	11-1184-2	13-1184-0	15-1184-8	16-1184-7
C Azur-gestr.	11-1187-3	13-1187-1	15-1187-9	16-1187-8
D Weiß	11-1180-4	13-1180-2	15-1180-0	16-1180-9
E Schwarz	11-1185-9	13-1185-7	15-1185-5	16-1185-4
F Schwarz-gestr.	11-1186-6	13-1186-4	15-1186-2	16-1186-1

Kragenweiten:
38, 39, 40, 41, 42, 43, 44, 45/46, 47/48, 49/50, 51/52

2 Hemden nur Fr. 99,⁹⁰

Krawatte »Classic Carrés«.
100% Seide. Mit Fleckschutz.

G Rot Nr. 28-1241-2
H Marine Nr. 28-1240-5
I Schwarz Nr. 28-1239-9
je Fr. 59,90



In 4 Ärmellängen!
Bis Kragenweite 52!

Bei Walbusch kaufen Sie auf Probe mit kostenlosem, uneingeschränktem Rückgaberecht von 14 Tagen. Unsere Preise enthalten die gesetzl. Schweizer MwSt. Zahlung innerhalb 30 Tagen ab Rechnungsdatum.
Versandkosten Fr. 6,95 pro Auftrag.



Walbusch
Bahnhofstr. 46
9443 Widnau SG

Bestelltelefon:

071 727 99 63

www.walbusch.ch/panorama

walbusch
DER HEMDEN-SPEZIALIST



Willkommen zum
Anlage-Check
2008

Anlage-Check: Ihr Weg zu mehr Vermögen.

Sie möchten Ihre Geldanlagen überprüfen und optimieren?
Profitieren Sie jetzt vom Raiffeisen Anlage-Check 2008
und lassen Sie sich von unseren kompetenten Experten beraten.
Vereinbaren Sie noch heute ein Gespräch.
www.raiffeisen.ch

Wir machen den Weg frei

RAIFFEISEN