

**Zeitschrift:** Panorama / Raiffeisen  
**Herausgeber:** Raiffeisen Schweiz Genossenschaft  
**Band:** 100 (2012)  
**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

[WWW.RAIFFEISEN.CH/PANORAMA](http://WWW.RAIFFEISEN.CH/PANORAMA)



DAS KUNDENMAGAZIN DER RAIFFEISENBANKEN  
NR. 1 | FEBRUAR 2012 | CHF 6.-

**RAIFFEISEN**

## Genossenschaften geniessen viel Kredit



Dr. Pierin Vincenz,  
Vorsitzender der Geschäftsleitung  
der Raiffeisen Gruppe

■ Eine Studie der Interessengemeinschaft Genossenschaftsunternehmen (IGG), die wir mitbegründet haben, bestätigt das, worauf wir bei Raiffeisen schon lange bauen können: Die Bevölkerung in der Schweiz schenkt den Genossenschaften ihr Vertrauen ganz besonders. Nur Familien-Aktiengesellschaften liegen in der Gunst der Bevölkerung noch etwas höher als Genossenschaften. Börsenkotierte Aktiengesellschaften hingegen haben einen deutlich schlechteren Ruf. Was Sie und mich vermutlich nicht wundert.

In Zeiten der Globalisierung, der Finanz- und Eurokrise, der Schuldenproblematik vieler Länder und stagnierender Konjunktur sind wir überzeugter denn je: Die Genossenschaft ist eine Gesellschaftsform mit Zukunft. Das sehen auch die Vereinten Nationen so, die das Jahr 2012 zum UNO-Jahr der Genossenschaften ausgerufen haben. Dies mit gutem Grund, wie ein weiteres Ergebnis der repräsentativen Umfrage zeigt: Die Bevölkerung glaubt den Genossenschaften, dass sie wirtschaftlich nachhaltig handeln und nicht auf den kurzfristigen Profit aus sind.

Auch Raiffeisen pflegt und lebt die typischen Merkmale einer Genossenschaft. Wir fördern regionale Strukturen, sind nahe beim Kunden und gehen verantwortungsvoll mit Risiken um. Das sind Tugenden, die Sie als Privat- oder Firmenkunde gerade in der Finanzbranche stärker denn je erwarten, schätzen und belohnen.

Für uns als genossenschaftlich organisierte Bankengruppe ist das grosse Vertrauen in die Genossenschaften sehr erfreulich. Der Vertrauensbonus ist ein grosses Geschenk, aber auch eine immense Verpflichtung. Wir alle bei Raiffeisen strengen uns täglich an, die Erwartungen unserer Mitglieder und Kunden zu erfüllen. Denn wir alle wissen es und haben es mehrfach erlebt: Vertrauen hat ein Unternehmen schnell verspielt – egal ob es als Aktiengesellschaft oder als Genossenschaft organisiert ist. Mehr Informationen zur Studie finden Sie in dieser «Panorama»-Ausgabe.

## Freude herrscht im Berner Oberland

Das von März bis November 2011 durchgeführte Mitgliederangebot Berner Oberland hat bei den Ausflugsangeboten mit den zahlreichen Bergbahnen und mit der Schifffahrt Rekordwerte erzielt. So wurden die zahlreichen Ausflugsmöglichkeiten insgesamt 124 000 mal genutzt. Aber auch die Ergebnisse von Bahn und Hotels sind erfreulich: 37 000 Raiffeisen-Mitglieder machten Gebrauch vom ermässigten Bahnangebot. Freuen konnten sich auch die Hotels im Berner Oberland. Sie registrierten 62 500 Logiernächte. In diesem Jahr entführen wir Sie ins Wallis. Mehr darüber im nächsten Heft.

Panorama Raiffeisen  
Nr. 1 | Februar 2012

# 1240000



Mehr Panorama online:  
[www.raiffeisen.ch/panorama](http://www.raiffeisen.ch/panorama)

## INHALT

### WIRTSCHAFT

- 4 Was Raiffeisen mit KMU verbindet

### GELD

- 10 Der Währungskrieg und die Schweiz  
 15 Wie sich sparen heute noch lohnt  
 16 Dank 3. Säule Ruhestand geniessen  
 24 Welche Rolle Gold im Portfolio spielt

### RAIFFEISEN

- 26 Queen of Country im Hallenstadion  
 38 gfs-Umfrage zu Genossenschaften

### WOHNEN

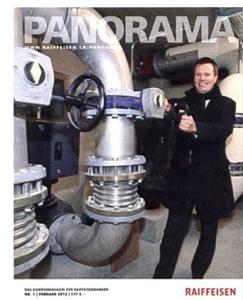
- 42 Wohnen im Alter

### MENSCH

- 46 Handwärmer edel und exklusiv

### SCHLUSSPUNKT

- 50 Elf Fragen an Beat Feuz



**Albert Bétrisey, Vizepräsident der Genossenschaft Chauffage Bois-Energie Anzère: «Raiffeisen war die einzige Bank, die für unser innovatives Projekt Interesse gezeigt hat. Wir beliefern als grösste Pellets-Nahwärmezentrale Europas rund 600 Wohnungen.»**



# Von KMU für KMU

Raiffeisen hat im Geschäft mit den kleineren und mittleren Unternehmen ausgezeichnete Karten in der Hand: Beratung auf Augenhöhe, lokale Verankerung, emotionale und geografische Nähe und ein hohes Interesse an langfristigen Geschäftsbeziehungen. Diese vier Trumpfkarten haben bereits bei über 129 000 KMU gestochen.



«Als schnell entscheidender Unternehmer brauche ich eine flexible Bank. Durch den persönlichen Kontakt bietet mir meine Raiffeisen-Geschäftsstelle eine ideale Unterstützung. Sie ist kundennah und versteht die Problematik von KMU.»

**Markus Sager, Geschäftsführer,  
GERSAG Krantechnik GmbH, Reiden**



«Ich habe mich für Raiffeisen entschieden, weil ich in Zusammenarbeit mit einem Partner, der Vertrauen in meine Fähigkeiten hat, mehr erreichen kann. Durch die kompetente Beratung bei Raiffeisen konnte ich meinen Traum verwirklichen. Ich leite jetzt mein eigenes Unternehmen für architektonische Videoproduktionen.»

**Stefano Piazza,**  
**Direktor eyeswiss, Lugano**

■ Raiffeisen ist auf das Firmenkundengeschäft bestens vorbereitet und muss sich diesbezüglich nicht neu erfinden. Denn mit vielen Firmenkunden bestehen bereits zum Teil langjährige Bankbeziehungen. So hat schon jedes zweite KMU in der Schweiz eine Geschäftsbeziehung mit einer der 328 Raiffeisenbanken, die an insgesamt über 1100 Standorten in der Schweiz vertreten sind. Beschränkte sich der Kontakt vieler Unternehmer mit Raiffeisen bis anhin auf den Zahlungsverkehr oder die Immobilienfinanzierung, steht heute dem Kleinbetrieb ein umfassendes Sortiment an Dienstleistungen zur Verfügung.

#### Auf der Überholspur

Das Angebot an Dienstleistungen und Produkten reicht von der Anlageberatung über den Zahlungsverkehr bis hin zu Finanzierungslösun-

gen, wozu auch das Investitionsgüterleasing gehört. Realisiert wurden bankintern zudem Anpassungen, die mehr Flexibilität ermöglichen. Dieses umfassende Angebot gilt es, den KMU noch besser bewusst zu machen. Raiffeisen als drittgrösste Bankengruppe intensiviert das Firmenkundengeschäft mit dem Ziel, die Nummer 2 im Schweizer Markt zu werden. Zur Erreichung dieses Zieles ist in den letzten fünf Jahren viel Know-how aufgebaut worden: Bankmitarbeitende wurden geschult und Spezialisten mit langjähriger Erfahrung eingestellt.

In der ganzen Schweiz verteilt sind in Basel, Bellinzona-Semine, Bern-Bümpliz, Lausanne, Lenzburg, Luzern, St. Gallen und Zürich-Oerlikon acht Regionalzentren mit einer geballten Ladung an Fachwissen, Kompetenz und Erfahrung entstanden. Die Experten in den Regionalzent-

ren unterstützen die Raiffeisenbanken bei Bedarf personell und mit Fachwissen. Insgesamt stehen schweizweit über 200 Firmenkundenberater mit Rat und Tat zur Verfügung. Sie können unter anderem auf weiterentwickelte Instrumente wie das Firmenrating zurückgreifen, die eine effizientere Kreditvergabe ermöglichen.

#### Verständnis für Sorgen und Nöte

Die genossenschaftliche Bankengruppe der Schweiz setzt dabei auch im KMU-Geschäft auf ihre traditionellen Stärken wie lokale Verankerung und Beratung auf Augenhöhe. «Wir sind zurückhaltend und machen nur jene Geschäfte, von denen wir etwas verstehen», betont Hans Martin Albrecht, Leiter Firmenkundengeschäft bei Raiffeisen. Der Weg führt über die persönlichen Kontakte der lokal verankerten Raiffeisenbank mit dem Firmenkunden und über spezifische Beratungsangebote. Dabei konzentriert sich Raiffeisen auf das Segment der KMU bis etwa 50 Mitarbeitende.

Das entspricht in etwa der Grösse der meisten Raiffeisenbanken. «Somit kennen wir die Herausforderungen der KMU aus eigener Erfahrung und können deshalb auf Augenhöhe beraten – von KMU zu KMU», sagt Hans Martin Albrecht. Diese Voraussetzungen und massgeschneiderte Produkte machen die Raiffeisenbanken zu den idealen Partnern für die kleineren und mittleren Schweizer Unternehmen. Diese zeichnen sich in der Regel durch überschaubare Strukturen mit kurzen Entscheidungswegen aus. Sie sind flexibel und können schnell auf Veränderungen am Markt reagieren, wodurch sie zielgerichtet und effizient arbeiten. Dies sind

## Raiffeisen engagiert sich in der Nachfolgeproblematik

In den nächsten Jahren werden sich über 100 000 Schweizer Familienunternehmen mit der Nachfolgeregelung auseinandersetzen müssen. Das ist bei genauerem Hinsehen eine grosse, für manche gar existenzbedrohende Herausforderung. Das Thema muss zügig angegangen werden, denn fast eine halbe Million Arbeitsplätze sind davon direkt betroffen. Raiffeisen hat deshalb zur Stärkung des Rückgrats der Schweizer Wirtschaft die umfassende Initiative «Raiffeisen Nachfolge 2.0» zum Thema Unternehmensnachfolge gestartet. Eine zentrale Rolle kommt der Serviceplattform kmuNEXT zu.

Raiffeisen hat im letzten Jahr die Stiftung kmu/pme/pmiNEXT gegründet, welche der

Think Tank schlechthin zum Thema Nachfolge in der Schweiz werden soll. Die gemeinnützige Stiftung wird sehr eng mit der Universität St. Gallen zusammenarbeiten. Sie stellt den KMU für den Nachfolgeprozess unternehmerische Informationen und Instrumente zur Verfügung. Die neue Stiftung kmu/pme/pmiNEXT hat damit sämtliche Aktivitäten des bisherigen Vereins kmuNEXT übernommen. Dieser hat sich unter der Leitung von Otto Ineichen und Mitgründer Max Nägeli seit 2005 für die KMU-Nachfolge in der Schweiz stark engagiert.

In den vergangenen sechs Jahren ist es den Gründungsvätern Ineichen und Nägeli zusammen mit ihrem Vorstand und der Geschäftslei-

tung von kmuNext gelungen, das Thema KMU-Nachfolge stark in der Öffentlichkeit zu sensibilisieren. Das hat auch Pierin Vincenz, Vorsitzender der Geschäftsleitung von Raiffeisen Schweiz, anerkennend zur Kenntnis genommen: «Der Verein kmuNext hat hervorragende Arbeit für unsere KMU geleistet. Diese Arbeit gilt es weiter zu führen und im Nachfolgethema noch mehr zu stärken. Ziel ist es, die geschaffenen Werte der jetzigen Unternehmergeneration für die Zukunft zu sichern.»



# Gold beruhigt.

## Die neuen Raiffeisen ETF – Solid Gold.

Sicherheit ist Gold wert: Investieren Sie jetzt in reales Gold. Mit den neuen, an der Börse handelbaren Raiffeisen ETF – Solid Gold. Ihre Anteile werden in Gold hinterlegt und können, im Gegensatz zu anderen Gold-ETF, auch in Form von 1-Unzen-Goldbarren (ca. 31,1 Gramm) ausgeliefert werden. Wie und ob Gold in Ihre Anlagestrategie passt, besprechen wir gerne mit Ihnen persönlich. Vereinbaren Sie ein Gespräch mit uns – es lohnt sich.

[www.raiffeisen.ch/etf](http://www.raiffeisen.ch/etf)

**Wir machen den Weg frei**

**RAIFFEISEN**

Raiffeisen ETF – Solid Gold und Raiffeisen ETF – Solid Gold Ounces sind Anlagefonds schweizerischen Rechts. Zeichnungen erfolgen nur auf Grundlage des aktuellen Prospekts. Der Prospekt, der vereinfachte Prospekt sowie der letzte Jahresbericht oder Halbjahresbericht können kostenlos bei Raiffeisen Schweiz Genossenschaft, Raiffeisenplatz, 9001 St.Gallen, und bei Vontobel Fonds Services AG, Gotthardstrasse 43, 8022 Zürich, bezogen werden.

## Nachgefragt bei Patrik Gisel, Leiter Departement Markt, Raiffeisen Schweiz, St. Gallen

**«Panorama»:** Die Raiffeisenbanken haben eine Offensive im Firmenkundengeschäft angekündigt. Wie lautet das Ziel?

**Patrik Gisel:** Wir wollen die Nummer 2 im Schweizer Markt werden. Um dieses Ziel zu erreichen, haben wir bereits viel unternommen. In den letzten fünf Jahren liefen intensive Vorbereitungen. Verteilt in der ganzen Schweiz sind acht Regionalzentren mit Experten für das Firmenkundengeschäft aufgebaut worden. Sie unterstützen die Raiffeisenbanken. Wir haben uns aber nicht nur auf der Personalseite verstärkt, sondern auch das Produktsortiment vergrössert. **Werden die neu gegründeten Regionalzentren das Firmengeschäft abwickeln?**

Nein, dafür sind in erster Linie die Raiffeisenbanken zuständig. Es ist unser Trumpf, dass wir mit einem grossen Teil der Unternehmer bereits in irgendeiner Form Bankbeziehungen haben, weil sie den Zahlungsverkehr über ein Raiffeisenkonto abwickeln oder bei uns eine Hypothek haben. Diese Kundenbeziehungen sind für uns

ein wichtiger Anknüpfungspunkt für den Ausbau des Firmenkundengeschäfts.

**Es fehlt nicht an Banken, die im Firmenkundengeschäft aktiv sind. Wie will sich Raiffeisen von der Konkurrenz unterscheiden?**

Wir setzen auf unsere Stärken. Der Weg führt über persönliche Kontakte zwischen den Unternehmern und der lokal verankerten Raiffeisenbank sowie über spezifische Beratungsangebote. Im Zentrum steht neben dem Tagesgeschäft vor allem auch die mittel- bis langfristige Perspektive des Unternehmens. Die Schwerpunkte, die wir dabei setzen, sind dabei durchaus branchenabhängig.

**Verraten Sie uns doch konkret die Rezepte, mit denen Raiffeisen Marktanteile dazu gewinnen will.**

Bei den Gesprächen über die Zukunft eines Unternehmens kommt unweigerlich das Thema Nachfolge auf den Tisch. Gemeinsam Lösungen in diesem komplexen Bereich zu finden, wird einer unserer Schwerpunkte sein. Dazu stellen



wir unseren Kunden neben unseren Bankdienstleistungen auch ein Expertennetz speziell zu diesem Thema zur Verfügung. Es gibt natürlich auch noch andere Dienstleistungen, die für Firmenkunden interessant sind. Gemeint ist etwa das Investitionsgüter-Leasing als Alternative zu einem normalen Bankkredit. Raiffeisen Schweiz führt eine eigene Leasing-Abteilung, die auf dieses Geschäft spezialisiert ist.

Interview: Stefan Kern

genau die Merkmale, die von der heutigen Wirtschaft gefordert werden.

### «Engagiert für die Schweiz»

Die Raiffeisenbanken ihrerseits sind also so etwas wie die KMU unter den Schweizer Banken. Sie verkörpern alle Vorzüge, die kleine und mittlere Unternehmen ausmachen. Dank ihrer Verwurzelung vor Ort fühlen sich die Raiffeisenbanken besonders den Einwohnern und Unternehmen am Standort oder in der Region verbunden. Die Entscheidungen werden an Ort und Stelle getroffen, auf der Grundlage örtlicher Kriterien. Dieses Konzept führt dazu, dass Raiffeisenbanken längst auch für KMU attraktiv geworden sind. Raiffeisen hat sich «engagiert für die Schweiz» auf die Fahne geschrieben. Davon profitieren nicht nur Privatkunden, sondern eben auch Firmenkunden.

Dies belegt auch eine vor drei Jahren erhobene Studie des Staatssekretariats für Wirtschaft (Seco). Die befragten Unternehmen schätzen besonders die persönliche Betreuung, die sie bei den Raiffeisenbanken erfahren. Zwei von drei Unternehmern sind damit sehr zufrieden. Die Partnerschaft basiert auf einer Vertrauensbeziehung, die sich nicht auf die schlichte Analyse nackter Zahlen beschränkt, sondern vielmehr

auch die zwischenmenschlichen Beziehungen als wichtig erachtet. Die Firmenkunden-Experten nehmen sich bei Raiffeisen Zeit, damit das KMU-Geschäft Schub bekommt und auch wirklich läuft. Das Beratungsmodell umfasst alle relevanten Aspekte und hilft, die richtigen Entscheidungen zu treffen.

### Partner in guten und schlechten Zeiten

Raiffeisen wird sich auch in Zukunft auf ihre Stärken konzentrieren, mit beiden Füßen auf dem Boden bleiben und ihre Rolle als zuverlässiger, wirtschaftlich gesunder Bankpartner erfüllen, in wirtschaftlich guten und ganz besonders in schwierigen Zeiten wie diesen. Stabilität und Zuverlässigkeit waren bisher wichtige Erfolgsfaktoren und werden es auch in der Zukunft sein. Der innerhalb der KMU in den letzten Jahren vollzogene tief greifende Wandel geht unbestritten weiter. Gut zu wissen, dass sich Raiffeisen der wichtigen Rolle der KMU für die Volkswirtschaft nicht erst seit der Finanz- und Wirtschaftskrise bewusst ist.

Raiffeisenbanken sind und bleiben zuverlässige Partner für bewährte Firmenkunden. Dabei eignen sich die Genossenschaftsform und die ausgeprägte Kundennähe hervorragend für eine nachhaltige, langfristige Partnerschaft. Die KMU

sind dabei gut beraten, «lieber einmal eine Stunde über Geld nachzudenken, als ein Jahr umsonst zu arbeiten», wie der US-amerikanische Unternehmer John Davison Rockefeller (1839–1937) einmal treffend formuliert hat. Rockefeller als einer der reichsten Menschen der Neuzeit hat sich dafür mehr als nur eine Stunde Zeit genommen. Und vermutlich Rat bei seiner Bank geholt.

■ PIUS SCHÄRLI

### Info

Massgeschneiderte Dienstleistungen und verständliche Produkte zu fairen Bedingungen sind typische Stärken von Raiffeisen. Insbesondere kleinere und mittlere Unternehmen profitieren von optimaler Betreuung, wenn es um Themen wie Zahlungsverkehr, Konten, Investitionen, Finanzierungen, Liquidität, Vermögensanlage, Risiken, Absicherung, Firmengründung, Selbstständigkeit oder um Fragen der Nachfolge geht. Weitere Infos unter [www.raiffeisen.ch/kmu](http://www.raiffeisen.ch/kmu). Dort können Sie auch gleich online einen Beratungstermin mit der Raiffeisenbank in Ihrer Nähe vereinbaren.



# Auf Kriegszug mit Währungen

**Auf der Welt tobt ein «versteckter Krieg», der ohne Waffen, dafür mit Worten und Wechselkursen geführt wird: ein «Währungskrieg», in dem der Franken eine «Fluchtwährung» ist. Neutralität gibt es dabei keine – auch nicht für die Schweiz. Zu diesem Schluss kommt der Wirtschaftsthiller-Autor Markus A. Will im folgenden Beitrag.**

■ So sehr sich Schweizerinnen und Schweizer mit dem starken Franken im Portemonnaie über die Einkaufsvorteile im Euroland gefreut haben mögen, so fatal war diese massive Aufwertung für die heimische Wirtschaft. Umso wichtiger war es auch, dass die Schweizerische Nationalbank (SNB) dieser spekulativen Flucht in den Franken mit ihrer Entscheidung vom 6. September 2011 eine Obergrenze von 1.20 Franken je Euro gesetzt hat. Die Franken-Aufwertung gegen Euro und auch gegenüber dem US-Dollar ist dabei einer der «Kriegsschauplätze» des schon länger tobenden «Weltwährungskriegs».

Worum geht es? «Währungskrieg» ist ein martialischer Begriff, doch er schwirrt durch die Weltwirtschaft. Auch wenn dieses militärische Vokabular hier immer in Anführungszeichen geschrieben wird, so beschreibt die Metapher die Lage anschaulich. Im «Währungskrieg» sind die «Waffen» Wechselkurse, Zinsdifferenzen und Inflation, die «Kriegsfolgen» Staatsbankrotte oder der Zerfall von Euroland. Gerade letzteres darf auch im schweizerischen Interesse nicht passieren; es gibt in dieser Auseinandersetzung keine währungspolitische Neutralität.

## Franken bindet sich an Euro

Auch ein «Währungskrieg» kann nur gewonnen werden, wenn das Volk zusammensteht. Der im Januar zurückgetretene Nationalbankpräsident Philipp M. Hildebrand und sein Direktorium ha-

ben das mit grossem taktischem Geschick erreicht; die Haltung der SNB wurde weltweit gelobt und als Vorbild für die Europäische Zentralbank (EZB) angeführt. Das ist die eine Seite der Medaille. Die andere Seite ist, dass die Schweiz seit dem 6. September faktisch ein Mitglied der Europäischen Währungsunion ist. Die SNB muss seither jeden geldpolitischen Schritt der EZB berücksichtigen, um den Frankenkurs nicht zu belasten.

Warum hat die Nationalbank sich an den momentan so kranken Euro gebunden? Ein Währungsraum, in dem sich die Staaten über ihre Verschuldungsquoten «bekriegen», ist doch kein Währungsraum für eine Wechselkursanbindung. Die Antwort ist ganz einfach: Über 50 Prozent des Bruttoinlandsprodukts (BIP) werden in den Euroraum exportiert, überwiegend von den über 30 000 international tätigen kleinen und mittelständischen Unternehmen. Vom Tourismus gar nicht erst zu reden, der ebenfalls unter einem hohen Franken leidet. Mit der Obergrenze kennen Unternehmen wie die Hotellerie nun ihre Schmerzgrenze.

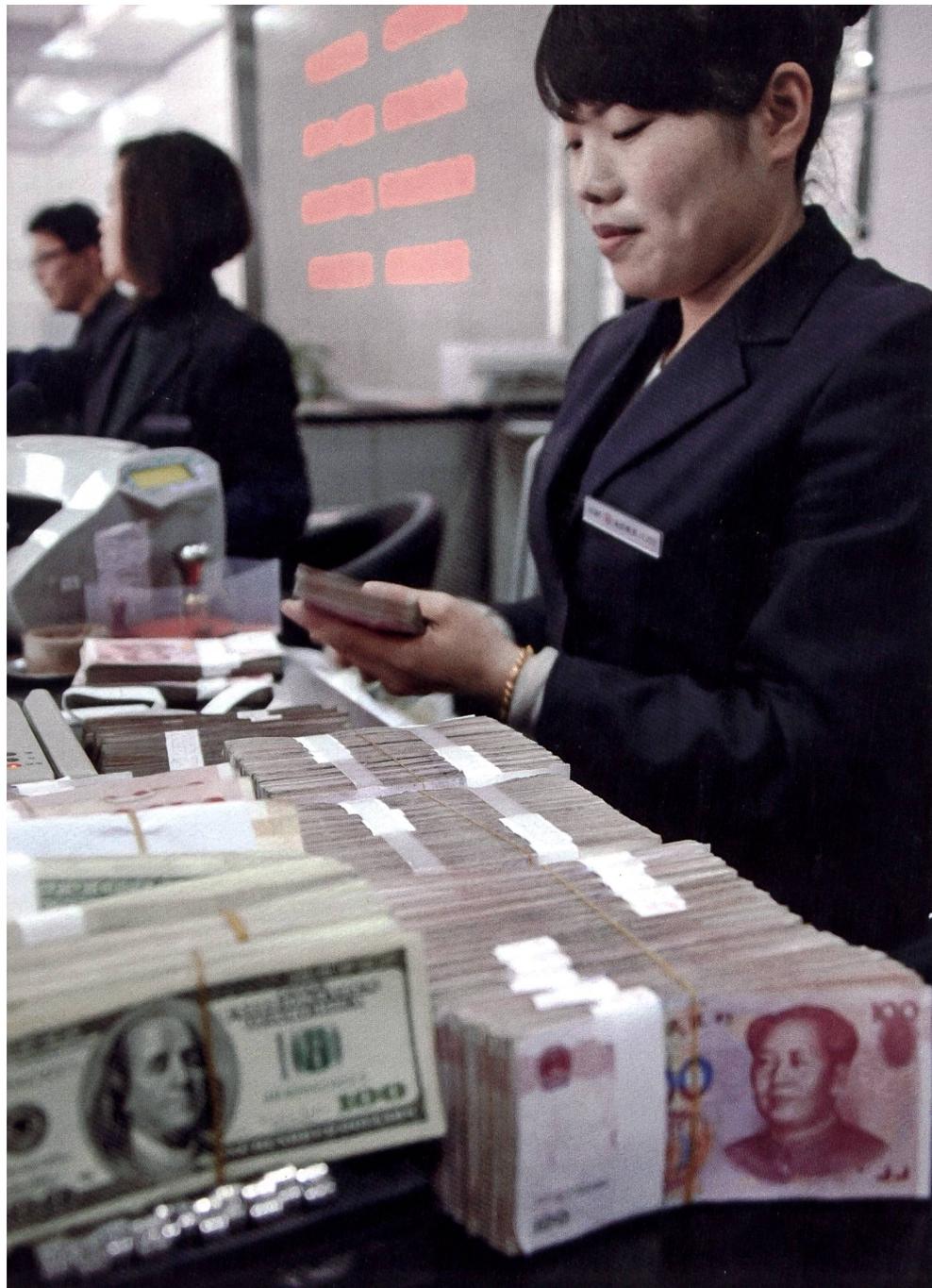
Es war und ist eine Entscheidung zwischen Pest und Cholera, zwischen Preis- und Wechselkursstabilität. Genau deshalb hat sich die SNB dafür vorab die Unterstützung aller politischen Kräfte versichert. Diese Einigkeit ist keine hinreichende, sondern eine notwendige Bedingung. Es darf kein Zweifel aufkommen, dass

diese Schmerzgrenze im Innern als «währungspolitische Demarkationslinie» gegen aussen mit allen Mitteln verteidigt wird. Geldpolitik hat viel mit Psychologie zu tun, mit «psychologischer Kriegsführung» im «Währungskrieg».

## Wachstum schwächt sich ab

Die Experten loben die SNB, weil sie den Märkten ihre Haltung unmissverständlich klar gemacht hat. Deshalb glauben die Beobachter, dass die Spekulanten die Grenze von 1.20 gar nicht testen werden, weil sie ebenfalls zu wissen glauben, dass die SNB nicht blufft. Es grenzt fast an ein Wunder, dass die ausländischen Währungsreserven im Herbst seit der Ankündigung sogar sanken. Die SNB brauchte kaum Euro zur oberen Absicherung des Frankenkurses anzukaufen. Sollte es dauerhaft funktionieren, so wäre dies eine geniale «Kriegslist» der SNB.

Dennoch wird 2012 auch mit der Euro-Anbindung das Wachstum schwächer werden. Die Inflationsangst und die niedrigen Zinsen werden eine Flucht in Realgüter fortsetzen und die Immobilienpreise weiter in die Höhe treiben. Das Platzen einer Immobilienblase wird aber erst bei steigenden Zinsen, die mit der Inflation kommen werden, zu einer Gefahr. Allerdings braucht sich der normale Eigenheimbesitzer keine Sorgen zu machen, solange er nicht in einem der überhitzten «hot spots» wohnt. Soweit zum «Kriegsschauplatz Euroraum».



Die Entscheidung vom 6. September muss aus anderen Gründen übrigens als epochaler eingestuft werden als die früheren Anbindungen des Franken an die D-Mark. Es geht nicht nur um das Verhältnis zwischen Franken und Euro. Damals kämpfte man mit bilateralen Ungleichgewichten, heute steht der Franken mitten im «tripolaren Krieg» der Weltmächte. Denn neben den «Kämpfen» im Euroland gibt es eben noch einen «Währungskrieg» zwischen den USA und China. Diese beiden Mächte tragen ihren Handelsstreit über die Währungen aus und auch hier ist der Franken mittendrin dabei, wie man am schwachen Dollarkurs erkennen kann.

### Rücktritt für Glaubwürdigkeit der SNB

Während der «Angriff» auf den Franken bis Redaktionsschluss ausgeblieben ist, hat der im Beitrag hoch gelobte Nationalbankpräsident Philipp Hildebrand seinen Posten am 9. Januar 2012 zur Verfügung gestellt. Auslöser waren Devisentransaktionen, namentlich ein Dollarankauf durch seine Gattin Kashya Hildebrand am 15. 8. 2011 im Wert von 400 000 Franken.

«Vieles verloren – noch nichts gewonnen» überschrieb der NZZ-Chefredaktor Markus Spillmann den Rücktritt, und in einem passenden Cartoon der «NZZ am Sonntag» vom Tag vor

dem Rücktritt hiess es auf die Frage, warum er nicht zurücktrete: «Too big to fail». Auch Cartoonisten können sich irren. Hildebrand war dennoch ein Grosser in der nationalen wie internationalen Geld- und Währungspolitik. Er wird dem Finanzplatz Schweiz noch fehlen, auch wenn Thomas Jordan als «das Hirn» der SNB gilt.

Auch die Schweizerische Bankiervereinigung bedauert den Rücktritt mit den Worten: «Philipp Hildebrand hat grosse Verdienste für die Schweiz und den Finanzplatz in sehr anspruchsvollen Zeiten erworben.»

### Es braucht neuen Standard

Die Chinesen häufen mit ihren Handelsüberschüssen Tausende Milliarden Dollar Reserven an und manipulieren zudem ihre eigene Währung Yuan. Das kann nicht ewig so weitergehen, der Yuan muss frei handelbar werden und sich gegen den Dollar aufwerten. Eine friedliche Lösung kann in einem globalen Standard liegen, an dem sich alle Währungen und Länder orientieren können – ähnlich dem Goldstandard der 1930er und dem späteren Dollarstandard, der bis in die 70er-Jahre hielt.

So ein Standard wäre ein Währungskorb mit den Hauptwährungen Dollar, einem hoffentlich genesenen Euro, einem freien Yuan und zudem Yen, Franken und anderen stabilen Währungen.

Das Öl, mit dem unser Holz  
bearbeitet wird, ist so rein,  
dass wir es trinken könnten.  
Die meisten von uns mögen  
dennoch lieber Rotwein.

Der designpreisgekrönte **magnum** Tisch mit  
patentierter 2soft Technologie.

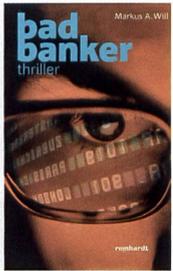
➤ It's a tree story.

TEAM7

[www.team7.at](http://www.team7.at)

**BE 2563 Ipsach-Bienne**, innatura, Hauptstr. 95; **3422 Lyssach-Alchenflüh**, Möbel Pfister, Bernstr. 52; **3455 Grünen-Sumiswald**, Möbel Siegenthaler, Bernstr. 15; **3800 Interlaken**, Wohncenter von Allmen, Bahnhof Ost; **FR 3186 Düdingen**, Lehmann Möbel, Birchhölzli 2; **VS 3904 Naters**, Raumart, Furkastr. 140; **BS 4053 Basel**, Möbel Rösch, Güterstr. 210; **BL 4133 Pratteln**, Möbel Pfister, Rochacherweg 5; **4153 Reinach**, Möbel Roth, Kägenhofweg 8; **SO 4512 Bellach**, Messer Wohnen, Tellstr. 14; **4632 Trimbach-Olten**, Schibli Möbel, Winznauerstr. 101; **AG 5034 Suhr**, Möbel Pfister, Bernstr. Ost; **5070 Frick**, Brem Wohnen & Einrichten, Hauptstr. 111; **5304 Endingen**, Weibel Möbel, Marktgasse 20; **8957 Spreitenbach**, Möbel Pfister, Pfadackerstr. 6; **LU 6020 Emmenbrücke**, Möbel Pfister, Seetalstr. 50; **6210 Sursee**, Möbel Ulrich, Kottenstr. 2; **ZG 6340 Baar**, Wohnhalle, Haldenstr. 1; **UR 6460 Altdorf**, Bär Möbel Center, Attinghauserstr. 49-51; **TI 6594 Contone**, Möbel Pfister, Via Cantonale; **6600 Locarno**, Idea Natura, Via Borghese 11; **ZH 8001 Zürich**, Möbel Pfister, Neumühlenquai 10-12; **8184 Bachenbülach**, Möbel Frauenfelder, Kasernenstr. 2; **8413 Neftenbach/Tössallmend**, Wirz Wohnen, Karl-Bügler-Str.; **8416 Flaach**, Möbel Frauenfelder, Hauptstr. 19; **8600 Dübendorf**, Möbel Pfister, Hochbordstr. 4; **8604 Volketswil**, Möbelzentrum, Brunnenstr. 14; **8810 Horgen**, Ammann Inneneinrichtungen, Seestr. 160; **SZ 6438 Ibach-Schwyz**, Reichmuth Wohn, Gotthardstr. 22-24; **TG 8500 Frauenfeld**, Finnshop, Freiestr. 8/Promenade; **SG 8887 Mels**, Möbel Pfister, Pfister Center; **9000 St. Gallen**, Finnshop, Neugasse 33; **9014 St. Gallen**, Möbel Pfister, Zürcherstr. 204; **9469 Haag**, Delta Möbel, Rütistr. 5; **9500 Wil 2**, Finnshop, In der Altstadt;

## Spezialangebot für die «Panorama»-Leserschaft



### bad banker

«bad banker» ist ein packender Thriller um skrupellose Finanzhaie und ihre Gegenspieler. Mitch Lehman will alles, und der Erfolg gibt ihm Recht: Der Starbanker der Carolina Bank gehört zu den Bigplayern seiner Zunft. Er scheffelt Rekordgewinne für die Investmentbank und es scheint, als könne ihn nichts und niemand aufhalten. Als 2008 die ganze Bankenwelt zu explodieren droht, findet der Tanz auf dem Vulkan ein abruptes Ende. An den Schauplätzen London, New York, Hawaii, Frankfurt und Zermatt erlebt der Leser ein rasantes Rennen um Macht, Sex, Geld und Einfluss, das in einem dramatischen Showdown an Weihnachten 2009 ein überraschendes Ende findet.



### Der Schwur von Piräus

Wer hätte gedacht, dass der Euro zu einer griechischen Tragödie mutiert oder dass China und die USA einen Krieg führen, von dem niemand so richtig etwas mitbekommt: den Währungskrieg? Zwölf Tage nach seiner angeblichen Ermordung erscheint Carl Bensien in Seoul beim Weltwirtschaftsgipfel. Auferstanden von den Toten präsentiert der Banker einen unglaublichen Plan zur Rettung des Euro und zur Verhinderung eines Weltwährungskrieges. Monatelang hat eine Viererbande geheim an den «Ixe» gearbeitet, einer neuen Währung für die ganze Welt. Nur dass die nicht allen passt. Agenten und Escorten spielen ein trickreiches Spiel aus Mord und

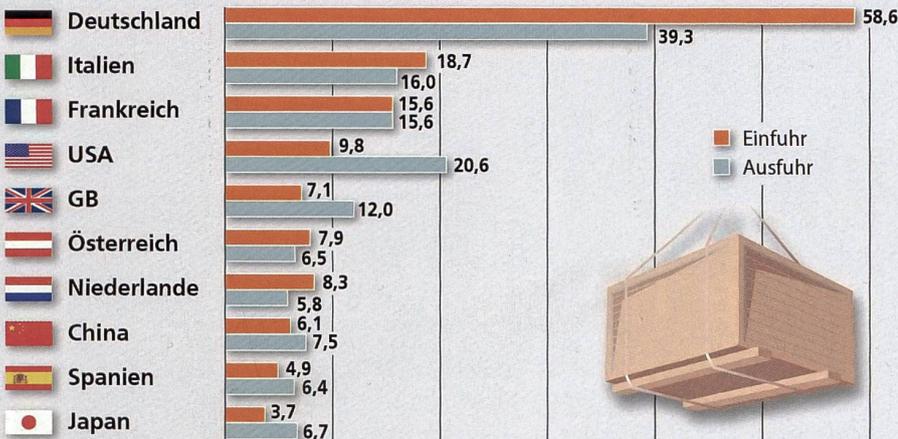
Macht, dem Carl nicht gewachsen zu sein scheint. «Der Schwur von Piräus» ist die Fortsetzung des erfolgreichen Wirtschaftsthrillers «bad banker».

### Geschätzte Leserinnen und Leser!

**Wir können Ihnen den Thriller «bad banker» für 30 Franken (statt 34.80) und den «Schwur von Piräus» für 25 Franken (statt 29.80) anbieten, beide Bücher inklusive Versand. Bestellen können Sie auf der Website des Reinhardt-Verlags ([www.reinhardt.ch](http://www.reinhardt.ch)), Stichwort «Raiffeisen» nicht vergessen.**

## Die wichtigsten Handelspartner der Schweiz

2010, in Milliarden Franken



Quelle: Eidgenössische Zollverwaltung

sda

**Fast 60 % der Exporte gehen in die EU-Staaten. Von dort stammen auch 77 % der Importprodukte.**

Der Korb aus festen Wechselkurs(bändern) könnte ein Bindeglied sein, an dem sich alle ausrichten könnten. Auf diese Art und Weise würden die Spekulationen von einzelnen Währungsverhältnissen wie beispielsweise zwischen Franken und Dollar oder Euro ausgeschaltet. Rein spekulative Ungleichgewichte würden am Verhandlungstisch zu lösen sein.

Manche Ökonomen, darunter Nobelpreisträger Robert Mundell, sehen darin sogar eine neue «Weltwährung», denn nichts anderes wäre so ein Standard. Um zu einer solchen Lösung zu kommen und den «Währungskrieg» zu überkommen, müssen allerdings drei Staaten(gebilde) über ihren jeweiligen Schatten springen: Europa muss den Euro dauerhaft retten, in dem

es nach der Währungsunion Schritte in Richtung einer politischen Integration oder gar Union geht.

China muss den Yuan zu einer echten und freien Währung machen, was in einem unfreien Land und seiner Staatsführung nicht so einfach sein dürfte. Die USA müssen dann akzeptieren, dass das Land seine letzte globale Alleinherrschaft verliert: die Dollarherrschaft und damit die unbegrenzte Auslandsverschuldung.

Dann kann der Schweizer Franken zurück zu «alter Schwäche», kann seine ungeliebte Rolle als «Fluchtwährung» wieder ablegen und die Exportstärke der Schweiz unterstützen. Und ganz nebenbei könnte die Nationalbank ihre faktische Teilnahme an der Europäischen Währungsunion wieder aufgeben.

Ex-Nationalbankpräsident Philipp M. Hildebrand ist im Übrigen der einzige Schweizer, der an einer solchen Lösung mitarbeiten durfte – als stellvertretender Vorsitzender des Financial Stability Board der G20, dem eine Schlüsselrolle für die neue Weltwährungsordnung zukommt. Und Neutralität gibt es in der Währungspolitik nicht.

■ MARKUS A. WILL

*Dr. Markus A. Will ist Autor von Wirtschaftsthrillern über die Finanz- und Eurokrise, Privatdozent für Kommunikationsmanagement an der HSG und Unternehmensberater mit Sitz in Wienacht AR.*



# Investieren in neue Perspektiven

**Profitieren Sie vom Wachstums- und Entwicklungspotenzial in aufstrebenden Märkten!**

responsAbility ist einer der weltweit führenden Vermögensverwalter für Social Investments in Wachstumsmärkte. Anlagelösungen mit Fokus auf Entwicklungs- und Schwellenländer bieten Investoren die Möglichkeit, Millionen von Menschen an der Basis der Einkommenspyramide Zukunftsperspektiven zu ermöglichen. Mit Investitionen in Mikrofinanz, Fair Trade und anderen entwicklungsrelevanten Anlagethemen können Sie eine finanzielle Rendite erzielen und gleichzeitig zu wirtschaftlichem und gesellschaftlichem Fortschritt in aufstrebenden Märkten beitragen.

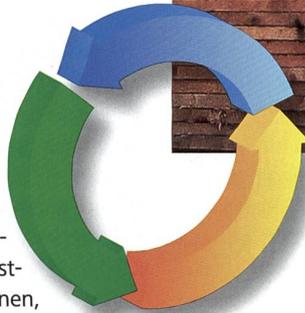
In Entwicklung investieren lohnt sich! Mehr über unsere Anlagelösungen erfahren Sie bei Ihrem Kundenberater.

responsAbility Social Investments AG  
Josefstrasse 59, 8005 Zürich, Schweiz  
Tel +41 44 250 99 30, Fax +41 44 250 99 31  
[www.responsAbility.com](http://www.responsAbility.com), [investor.relations@responsAbility.com](mailto:investor.relations@responsAbility.com)

**responsAbility**  
leading social investments

## Ihr Spargeld: Vom Ort für den Ort

Ob Sie Geld bei einer Raiffeisenbank anlegen oder für private respektive geschäftliche Zwecke ausleihen – wir zählen auf Sie! Denn als Spar- und/oder Hypothekar-Kunde bringen Sie Schwung in die lokale Wirtschaft. Das war immer schon wichtig.



■ Nicht viele zündende Ideen haben Generationen überdauert. Die Idee zur finanziellen, genossenschaftlich organisierten Selbsthilfe nach dem Motto «alle für einen, einer für alle» aber schon. Friedrich Wilhelm Raiffeisen propagierte sie anno 1862 und er zog damit erfolgreich gegen die damaligen Wucherer zu Feld. Der dazugehörige Slogan «Das Geld des Dorfes für das Dorf» gilt auch heute noch. Sie als Raiffeisen-Kunde oder –Mitglied vertrauen unserer durch und durch soliden Genossenschaftsbank Geld an, welches wir wiederum im Ort verantwortungsvoll ausleihen – in Form von Krediten zuhanden des lokalen Gewerbes oder für die Finanzierung von privatem Wohneigentum.

Ihr Geld bleibt in der Region, es stützt und treibt den regionalen Wirtschaftskreislauf an wie das Blut unseren Organismus. Ihr Kapital liegt also nicht nur auf der Bank, es trägt zur blühenden Entwicklung Ihrer Region bei. Dies zeigt sich beispielsweise in einer anhaltend hohen Nachfrage nach Wohneigentum, begünstigt ohne Zweifel durch rekordtiefe Zinsen und nicht überbordende Baukosten. Die Erfüllung des Traums von den eigenen vier Wänden ist ein gesamtschweizerisches Phänomen: In den letzten zehn Jahren hat sich der Wunsch nach Wohneigentum verdoppelt: 36% der Bevölke-

rung wünschen sich ein Einfamilienhaus, 20% Stockwerkeigentum. 35% haben sich den Traum schon erfüllt.

Die Vergabe von Hypotheken nach seriöser Prüfung ist und bleibt denn auch ein wichtiges Standbein der Raiffeisenbanken. Es gilt der Grundsatz vom Geben und Nehmen. Geben kann die Raiffeisenbank aber nur, wenn sie etwas hat – beispielsweise Ihre Spargelder, die Sie uns anvertrauen. Viele tun dies heute schon hauptsächlich bei uns und nicht wenige seit unzähligen Jahren. Viele gute Gründe sprechen eindeutig für Raiffeisen: Nicht nur ist das Geld sicher angelegt, es fließt wie gelesen auch in die lokale Wirtschaft zurück. Und wir belohnen Sie mit besonders attraktiven Konditionen. Aber nicht nur.

Sie als Mitglied leisten Ihren Teil, damit etwas Grösseres entstehen kann, ein funktionierendes Gemeinwohl, eine dörfliche oder städtische Gemeinschaft und letztlich ein stabiler Staat. Darauf dürfen Sie stolz sein! So, wie wir es mit dem

**Erst Ihre Spargelder ermöglichen es den Raiffeisenbanken, Wohneigentum in der Region zu finanzieren oder die lokale Wirtschaft mit Finanzierungen zu unterstützen.**

Genossenschaftsmodell sind: Hier schaut man zueinander, verfolgt gemeinsame Ziele und stützt sich dabei gegenseitig. Nicht von ungefähr haben denn die Vereinten Nationen 2012 offiziell zum UNO-Jahr der Genossenschaften ausgerufen. Was für eine Ehre für das Erfolgsmodell Genossenschaften!

Wir mit unserem bewährten Genossenschaftsmodell garantieren Sicherheit, Stabilität und lokale Verankerung, was in unsicheren Zeiten wie diesen ganz zentral ist. Gemeinsam erreicht man die Ziele besser als im Alleingang. (Ver)trauen Sie uns! Bringen Sie also Bewegung in Ihr Sparkapital und optimieren Sie Ihre Zinsrendite. Das ist trotz anhaltend tiefen Zinssätzen möglich, beispielsweise in Form einer Terminalgeldanlage, Einlagen auf ein Bonuszins-Sparkonto oder in den Vorsorgeplan 3 (VP3). Wir beraten Sie auf Augenhöhe und zeigen Ihnen bei einer persönlichen Beratung gerne auf, wie Sie mehr aus Ihrem Sparkapital machen können.

■ PIUS SCHÄRLI



# Ruhestand geniessen – dank dritter Säule

**Verglichen mit den Sozialwerken unserer Nachbarländer muss sich die Schweiz nicht verstecken. Sie gilt als positives Beispiel, wie ein Vorsorgesystem im Einklang mit der Politik, Wirtschaft und den Versicherten erfolgreich funktioniert.**

■ Das Schweizer Vorsorgesystem gehört international betrachtet noch immer zu den besten. So belegt die Schweiz im Melbourne Mercer Global Pension Index 2011 hinter den Niederlanden und Australien den dritten Platz. Dennoch können wir uns nicht zurücklehnen. Denn wir leben in einem sich ständig wandelnden sozialen und marktwirtschaftlichen Umfeld. Die Veränderungen der letzten Jahre, das anhaltend sehr tiefe Zinsniveau und allem voran die demografische Entwicklung zwingen uns zu Anpassungen. Am Konzept der Vorsorge, am 3-Säulen-Prinzip, können wir getrost festhalten. Es hat sich all die Jahre bewährt. Die drei Vorsorgepfeiler beruhen auf der staatlichen (AHV/IV/EO), der beruflichen (BVG) und der immer wichtiger werdenden privaten Vorsorge.

## Säule I: Staatliche Vorsorge

Die erste Säule ist die staatliche Vorsorge, bestehend aus der Alters- und Hinterlassenenversicherung (AHV), der Invalidenversicherung (IV) und den Ergänzungsleistungen (EO). Sie dient der finanziellen Sicherung Ihres Existenzbedarfs im Alter, versichert Sie im Invaliditätsfall und sorgt für die Absicherung Ihrer Hinterbliebenen

im Todesfall. Versichert ist jede Person, die in der Schweiz wohnt oder erwerbstätig ist.

## Säule II: Berufliche Vorsorge

Die zweite Säule ist die berufliche Vorsorge, bestehend aus der obligatorischen Unfallversicherung (UVG) und der obligatorischen Beruflichen Vorsorge (BVG). Zusammen mit der ersten Säule soll im Falle einer Erwerbsunfähigkeit, im Todesfall sowie im Alter die Fortsetzung Ihres gewohnten Lebensstandards in angemessener Weise möglich sein. Die Gelder aus AHV/IV/EO und Pensionskasse zusammen sollten ungefähr 60% Ihres bisherigen Einkommens ausmachen.

## Säule III: Private Vorsorge

Die dritte Säule ist die freiwillige Selbstvorsorge. Sie lässt sich durch verschiedene Spar- und Versicherungslösungen individuell gestalten. Es wird zwischen der gebundenen (Säule 3a) und der freien Vorsorge (Säule 3b) unterschieden. Nur wer eigenverantwortlich Vorsorge betreibt, hat die Gewähr, den gewohnten Lebensstandard erhalten zu können. Der Staat animiert dazu mit steuerlichen Anreizen.

## Überalterung bereitet Sorgen

Was sind nun die Herausforderungen, die unser Sozialversicherungssystem in absehbarer Zukunft zu bewältigen hat? Wir haben es schon mehrfach gehört und gelesen: Die finanzielle Entwicklung der AHV steht in der Kritik und insbesondere wegen der zunehmenden Überalterung vor einer grossen Herausforderung. Was heisst das für Sie als Arbeitnehmer?

Die AHV wurde am 1. Oktober 1948 als obligatorische Versicherung zur Altersvorsorge eingeführt – mit einem damals identischen Rentenalter für Mann und Frau von 65 Jahren; inzwischen ist das Pensionsalter bei Frauen bei 64 Jahren. Die AHV ist seither mehrmals ausgebaut und revidiert worden; die 11. und letzte Revision scheiterte 2010 im Nationalrat.

Die AHV gewährt neben den Altersrenten auch Leistungen für Witwen und Witwer sowie Waisen. Finanziert wird sie über Lohnbeiträge, einem Beitrag der Arbeitgeber und auch die öffentliche Hand finanziert rund 20 Prozent der Ausgaben. Das Geld wird umgehend in Form von Renten wieder ausbezahlt. Diese Art der Finanzierung nennt man Umlageverfahren, dessen Grundidee der Generationenvertrag ist.

Die zunehmende Überalterung fordert diesen Generationenvertrag besonders. Der Bundesrat geht zwar davon aus, dass die Finanzierung der AHV länger gesichert ist als bisher angenommen. Dies nicht zuletzt dank der stärkeren Zuwanderung und der höheren Löhne. Auf Basis der neuen Annahmen rechnet der Bund damit, dass der AHV-Ausgleichsfonds ab etwa 2020 zu schmelzen beginnt und etwa im Jahr 2025 unter die kritische Grenze von 50 Prozent einer Jahresausgabe fällt.

Um das finanzielle Gleichgewicht der AHV erhalten zu können, sind in absehbarer Zeit entsprechende Massnahmen notwendig. Die Erhöhung der Einwanderungszahlen, höhere Lohnbeiträge oder Mehrwertsteuerprozente sowie die Erhöhung des Rentenalters sind Möglichkeiten, die aktuell auf Bundesebene disku-

### Info

Die AHV-Altersrente wird aufgrund des durchschnittlichen Jahreseinkommens ermittelt. Dazu sind die Beitragsjahre, das Erwerbseinkommen sowie die Erziehungs- und Betreuungsgutschriften massgeblich. Derzeit beträgt die Minimalrente (Skala 44, per 1.1.2012) 13920 Franken, die Maximalrente 27840 Franken pro Jahr. Verheiratete erhalten zusammen maximal 150 Prozent der Maximalrente. Wer überprüfen möchte, ob die Beitragsdauer lückenlos ist, oder ob der Arbeitgeber die abgezogenen Beiträge auch wirklich mit der Ausgleichskasse abgerechnet hat, kann bei einer Ausgleichskasse schriftlich einen Kontoauszug verlangen.

# HIT-REISEN

kurz & günstig!

## Sofort buchen und 10 % sparen!

9 Tage gem. Programm

ab Fr. **1095.-**



Ausblick auf den Ätna

**KÖNIGS KLASSE**  
zum Kennenlernen  
Abreisen  
16.03. bis 30.03.

## Im Schiff zur Trauminsel Sizilien

- Schiffspassagen nach Sizilien und zurück
- Erstklasshotel direkt am Meer
- Siziliens Höhepunkte von Palermo bis Taormina
- Fakultativ: Westsizilien mit Segesta, Erice und Marsala

Sizilien, die Trauminsel im Mittelmeer, wurde von einer reichen Geschichte geprägt und hat kulturell und landschaftlich einiges zu bieten. Wir geniessen einen komfortablen Aufenthalt im Erstklasshotel direkt am Meer und entdecken von hier aus die Höhepunkte Siziliens. Die bequeme An- und Rückreise mit den modernen Schiffen der «Grandi Navi Veloci» sorgt für optimalen Reisekomfort.

### Ihr Reiseprogramm

- 1. Tag: Schweiz–Genua – Einschiffung.** Hinfahrt via Gotthard, Tessin, Milano nach Genua und Einschiffung auf ein Fährschiff der «Grandi Navi Veloci».
- 2. Tag: Auf See – Palermo–Campofelice di Roccella.** Am späten Nachmittag Ankunft in Palermo und kurze Fahrt zu unserem erstklassigen Hotel in Campofelice di Roccella, direkt am Meer.
- 3. Tag: Palermo und Monreale.** Den heutigen Tag widmen wir der lebhaften Inselhauptstadt mit ihren vielen Kunstschätzen sowie Monreale mit seinem berühmten Dom. Der Dom von Monreale, eines der wichtigsten Bauwerke der Insel, wird Sie mit seinem kunstvollen Kreuzgang und riesigen Mosaiken beeindrucken.



### 4. Tag: Fakultativer Ausflug Westsizilien.

Fahrt nach Segesta und Besichtigung der Ausgrabungsstätte, die zu den besterhaltenen der Welt gehört. Danach fahren wir weiter nach Marsala. Bekannt ist die Stadt vor allem durch ihren aromatischen Süsswein. Bei einer Kellerbesichtigung haben wir die Möglichkeit, diesen köstlichen Wein zu degustieren. Ausserdem besuchen wir Erice, das sich an einer unvergleichlich schönen Lage befindet und noch von einer Stadtmauer umgeben ist. Im Gewirr der stillen Gassen sind viel von der alten Bausubstanz erhalten.

### 5. Tag: Piazza Armerina und Enna.

Am Morgen Besichtigung der Ausgrabungsstätte von Piazza Armerina. Prunkstück dieses ehemaligen römischen Landsitzes Villa Romana del Casale sind die prächtigen, mehr als 3000m<sup>2</sup> bedeckenden Bodenmosaiken. Danach kurze Fahrt nach Aidone, wo wir ein reichhaltiges, typisch sizilianisches Mittagessen geniessen. Von hier aus hat man einen tollen Blick auf den Ätna. Auf der Rückfahrt machen wir einen Abstecher nach Enna, einer ehemaligen Festungsstadt im Herzen Siziliens, die sich ihre attraktive Altstadt bewahrt hat.

### 6. Tag: Taormina und Ätna.

Wir besuchen Taormina, das an prachtvoller Lage auf einer Terrasse hoch über dem Meer liegt und vom mächtigen Bergkegel des Ätna überragt wird. Eine besondere Sehenswürdigkeit ist das griechische Theater aus dem 3. Jh. vor Christus. Weiterfahrt entlang den Flanken des Ätna. Der Ätna ist der grösste noch tätige Vulkan Europas und mit 3340 m ü.M. der höchste Berg Siziliens. Die beeindruckenden Lavalandschaften offenbaren ein Bild bizarrer Schönheit.

### 7. Tag: Campofelice di Roccella–Cefalù–Palermo – Einschiffung.

Fahrt ins kleine Fischerstädtchen Cefalù. Die Hafenstadt auf einem schmalen Landstreifen zwischen dem Meer und den zerklüfteten Klippen ist wegen ihres Doms aus dem 12. Jh. bekannt. Geniessen Sie die freie Zeit. Zwischen Hafen und Strand kann man durch die engen Gässchen eines bezaubernden mittelalter-

lichen Viertels schlendern, das an die arabische Zeit erinnert. Am späten Nachmittag geht es weiter in die Hauptstadt Palermo. Einschiffung auf die Fähre Richtung Genua.

### 8. Tag: Auf See – Ankunft in Genua–Alessandria.

Erholbarer Tag auf See. Abends Ankunft in Genua. Ausschiffung und Fahrt zu unserem letzten Übernachtungsort im Piemont.

### 9. Tag: Alessandria–Schweiz.

Rückfahrt in die Schweiz zu den Einsteigerorten.

### Ihre Hotels

Wir wohnen fünf Nächte im **erstklassigen Fiesta Hotel Garden Beach T-\*\*\*\*** (off. Kat.\*\*\*\*) in Campofelice di Roccella, unweit von Palermo direkt am Meer. Die 275 komfortablen Zimmer sind alle mit Bad oder Dusche/WC, Haartrockner, Direktwahltelefon, Farb-TV mit Satellitenkanal, Klimaanlage und Minibar ausgestattet. Weitere Einrichtungen: 2 Restaurants, Bars, Freiluftschwimmbad. Gegen Gebühr: Wellness-Center, Sauna und Tennisplätze.

### Hin- und Rückreise:

Schiffspassagen Genua–Palermo–Genua (je 1 Nacht) mit moderner Kombi- oder Kreuzfahrt-Fähre der «Grandi Navi Veloci». Zwischenübernachtung im guten Mittelklasshotel in Alessandria auf der Rückreise.

- **SOFORT-PREISE** ca. 50% der Sitze buchbar bis max. 1 Monat vor Abreise
- Bei starker Nachfrage: Verkauf zum **KATALOG-Preis**.

Pro Person in Fr.	Katalog-Preis	Sofort-Preis
9 Tage gemäss Programm		
– in Komfortklasse	1215.–	1095.–
– in Königsklasse	1325.–	1195.–

Daten 2012 Freitag–Samstag

KÖNIGS KLASSE	Komfortklasse
<b>Frühling</b>	<b>Frühling</b>
1: 16.03.–24.03.	4: 04.04.–12.04. Mi-Do
2: 23.03.–31.03.	5: 13.04.–21.04.
3: 30.03.–07.04.	6: 20.04.–28.04.
	7: 27.04.–05.05.
	8: 04.05.–12.05.
	9: 11.05.–19.05.
	10: 18.05.–26.05.
	11: 25.05.–02.06.
	<b>Herbst</b>
	12: 14.09.–22.09.
	13: 21.09.–29.09.
	14: 28.09.–06.10.

### Unsere Leistungen

- Fahrt mit modernem Komfortklasse-Bus bzw. Königsklasse-Luxusbus (Abreisen 16.–30.03.)
- Unterkunft in guten Mittel- und Erstklasshotels, Basis Doppelzimmer
- Alle Zimmer mit Bad oder Dusche/WC
- Mahlzeiten:
  - 6 x Halbpension in den Hotels (Abendessen und Frühstücksbuffet)
  - 1 x typisch sizilianisches Mittagessen am 6. Tag
  - 2 x Fährüberfahrten ohne Mahlzeiten
- Schiffspassagen Genua–Palermo–Genua mit 2 Übernachtungen, Basis-Unterkunft in Doppelkabine innen mit Dusche/WC
- Alle aufgeführten Ausflüge und Besichtigungen (ausg. fak. Ausflug Westsizilien am 4. Tag)
- Geführte Besichtigungen in Palermo, Monreale und Piazza Armerina
- Eintritte für Monreale und Piazza Armerina
- Erfahrener Reisechauffeur

### Nicht inbegriffen

- Einzelzimmerzuschlag (Hotels) **110.–**
- Kabinenzuschläge (Fähre)
  - Doppelkabine aussen **45.–**
  - Einzelkabine innen **55.–**
- Fakultativer Ausflug Westsizilien **80.–**
- Annullationschutz **20.–**

### Auftragspauschale

Unsere Auftragspauschale von Fr. 20.– pro Person entfällt für Mitglieder im Excellence-Reiseclub oder bei Buchung über [www.twerenbold.ch](http://www.twerenbold.ch)

### Abfahrtsorte

06:15 Wil 06:30 Burgdorf   
06:40 Winterthur, 06:45 Basel,  
07:00 Zürich-Flughafen , 07:20 Aarau,  
08:00 Baden-Rüthof , 08:50 Arth-Goldau

Internet-Buchungscode **hszi**

Jetzt buchen: 056 484 84 84 oder [www.twerenbold.ch](http://www.twerenbold.ch)

Reisen in guter Gesellschaft

**TWERENBOLD**

Twerenbold Reisen AG · Im Steiacher 1 · 5406 Baden

tiert werden. Aus heutiger Sicht bleibt aber ausreichend Zeit, entsprechende Massnahmen sorgfältig und zusammen mit den Parteien und Sozialpartnern vorzubereiten und anschliessend umzusetzen.

### Wie steht es ums Pensionskassensystem?

Die zweite Säule, die berufliche Vorsorge, soll die gewohnte Lebensweise im Alter ermöglichen. Die Finanzierung erfolgt dabei nicht wie bei der AHV nach dem Umlageverfahren, sondern mittels Kapitaldeckungsverfahren. Dabei werden die Sparanteile aus den Beiträgen der Versicherten am Kapitalmarkt angelegt und für jeden einzelnen Versicherten ein Deckungskapital (analog einem Sparkonto) gebildet, das nach dem Ansparen die zu zahlenden Leistungen abdecken soll. Alle laufenden und zukünftigen Ansprüche werden aus diesem individuellen Deckungskapital in entsprechender Höhe bedient. Die Finanzkrise hat uns vor Augen geführt, wie stark Einkommen, Vermögen und Vorsorge von den Risiken der Finanzmärkte abhängig sind.

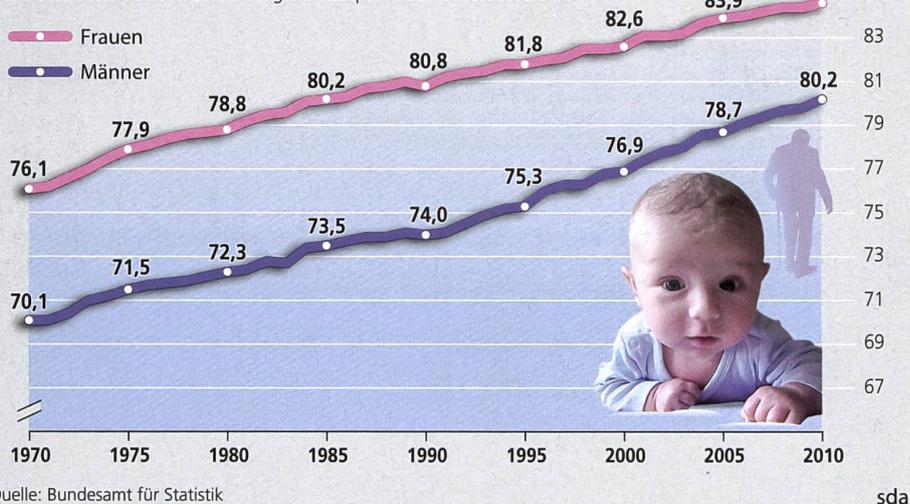
In der zweiten Säule sind auch die stetig steigende Lebenserwartung und die Zinsentwicklung die Hauptprobleme: Als 1985 das Obligatorium der beruflichen Vorsorge in Kraft gesetzt wurde, hatten die Frauen beim Zeitpunkt ihrer Pensionierung noch eine Lebenserwartung von knapp 18 Jahren (bis zum Alter 80), die Männer von gut 9 Jahren (bis zum Alter 74). Der Zins auf dem Altersguthaben betrug damals mehr als 4 Prozent pro Jahr. Unter diesen Gegebenheiten konnte das Altersguthaben mit einem Umwandlungssatz von 7,2 Prozent berechnet und bis ans Lebensende bezahlt werden. Ein Altersguthaben von 100 000 Franken ergab somit eine lebenslange Rente von 7200 Franken pro Jahr.

### Lebenserwartung steigt stetig

Heute, über 25 Jahre später, liegt die Lebenserwartung zum Zeitpunkt der Pensionierung bei Frauen gut vier Jahre und jene der Männer

## Von der Wiege bis zur Bahre

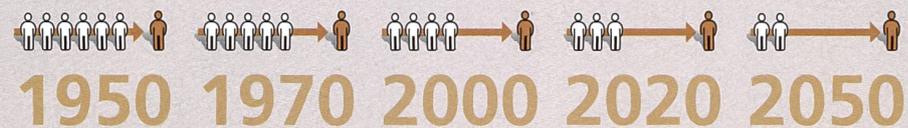
Durchschnittliche Lebenserwartung zum Zeitpunkt der Geburt in Jahren



Die durchschnittliche Lebenserwartung ist in den letzten 40 Jahren bei Männern um zehn, bei Frauen um achteinhalb Jahre gestiegen.

## Generationenvertrag in Gefahr

1. Säule: Immer weniger Erwerbstätige finanzieren immer mehr und immer länger lebende Rentner.



Immer weniger Erwerbstätige finanzieren in der AHV/IV mehr und länger lebende Rentner. Kamen 1950 sechs Erwerbstätige für einen Rentner auf, werden es hundert Jahre später nur noch zwei sein. Das verlangt nach Massnahmen.

### Info

Haben Sie eine Frage zum Thema Vorsorge oder Versicherung, zu Ihrer eigenen Vorsorgesituation oder zur Möglichkeit von Steuereinsparungen? Dann schreiben Sie uns, indem Sie Ihr Anliegen kurz und verständlich schildern, an [input@raiffeisen.ch](mailto:input@raiffeisen.ch)

knapp sieben Jahre höher als vor einem Vierteljahrhundert. Und der Zins auf dem Altersguthaben, der für die Berechnung des Rentensatzes mitberücksichtigt wird, liegt aktuell bei 1,5 Prozent. Das bedeutet, dass das bis zur Pensionierung angesparte Altersguthaben aufgrund der gesetzlichen Gegebenheiten nicht mehr ausreicht, um die jährliche Rente während der ganzen Lebensdauer zu zahlen. Um diesen Verpflichtungen trotzdem nachkommen zu können, wird das Altersguthaben derjenigen Personen verwendet, die jetzt noch nicht in der Pension sind.

Für die Pensionskassen – die so zwar noch lange liquide bleiben – stellt dies mittelfristig eine besondere Herausforderung dar. Sie führt zu einer zusätzlichen Belastung der jüngeren

Erwerbstätigen. Auch wenn die Stimmbürgerinnen und Stimmbürger am 7. März 2010 der Reduktion des Rentensatzes eine Abfuhr erteilt haben – wer verzichtet freiwillig auf eine höhere Altersrente? – kommen wir nicht darum herum, auch in der beruflichen Vorsorge Reformen umzusetzen, damit die Finanzierung weiterhin gesichert bleibt.

### Dritte Säule wird immer wichtiger

In einer immer älter werdenden Gesellschaft ist die soziale und finanzielle Sicherheit nur gewährleistet, wenn jeder auch mehr Eigenverantwortung in der Selbstvorsorge übernimmt. Die dritte Säule ist freiwillig und dient dazu, zusammen mit der ersten und zweiten Säule den gewohnten Lebensstandard bei Arbeitsunfähig-



In ist, wer diesen Winter  
draußen ist.



1.

- 1. München 48523-10  
CHF 170,-
- 2. Passau 49320-09  
CHF 140,-
- 3. München 48518-61  
CHF 170,-
- 4. Yukon 49215-60  
CHF 210,-



4.



2.



3.

Schuhmode, die mir passt.

erhältlich in Ihrem Schuhfachgeschäft



## Nachgefragt bei Thomas Malgiaritta, Vorsitzender der Bankleitung Banca Raiffeisen Engiadina Val Müstair

«Panorama»: Warum hat Ihre Bank einen eigenen Vorsorge- und Versicherungsspezialisten engagiert?

**Thomas Malgiaritta:** Das hat zwei Hauptgründe. Erstens gehört das Thema Vorsorge zu einer umfassenden Beratung. Beim Kauf eines Eigenheims sollte sich jeder Kreditnehmer darüber Gedanken machen, wie die Zinsen und Amortisationen bezahlt werden können, falls ihm etwas zustossen sollte. Diesem Anspruch, die Kundenbedürfnisse umfassend erfüllen zu können, möchten wir gerecht werden.

Zweitens werden wir von Kunden immer wieder auf die Absicherung von Risiken wie Erwerbsunfähigkeit und Todesfall, aber auch auf die Vorsorge für das Alter angesprochen. Die Unsicherheit der Kunden gerade in der Altersvorsorge wächst. Und der Anspruch an eine professionelle Beratung ebenfalls.

**Was ist der Nutzen für Ihre Kunden?**

Der Kunde kann sicher sein, dass er auch für unerwünschte Ereignisse vorgesorgt hat. Wir als

Bank verfügen über das notwendige Fachwissen, um den Kunden auch in der Risikoabsicherung begleiten zu können.

**Wie funktioniert die Zusammenarbeit mit den anderen Beratern in Ihrer Bank?**

Die Kredit- und Finanzberater sprechen im Rahmen ihrer Beratungen die Vorsorgethemen mit an. Wenn ein möglicher Handlungsbedarf besteht, so wird ein Folgetermin vereinbart, an dem unser Spezialist dabei ist. So profitiert einerseits der Kunde vom Spezialwissen des Vorsorgespezialisten. Andererseits hat der Kundenberater die Möglichkeit, das Erlernte in anderen Gesprächen einfließen zu lassen. Der Vorsorgespezialist hat zudem den Auftrag, unsere Berater in regelmässigen Abständen auszubilden und über Aktualitäten zu informieren.

**Die Beratung ist das eine. Verfügen Sie denn über die notwendigen Produkte?**

Raiffeisen hat für die wichtigsten Risiken eigene Versicherungsprodukte, die uns unser Kooperationspartner Helvetia Versicherungen zur Ver-

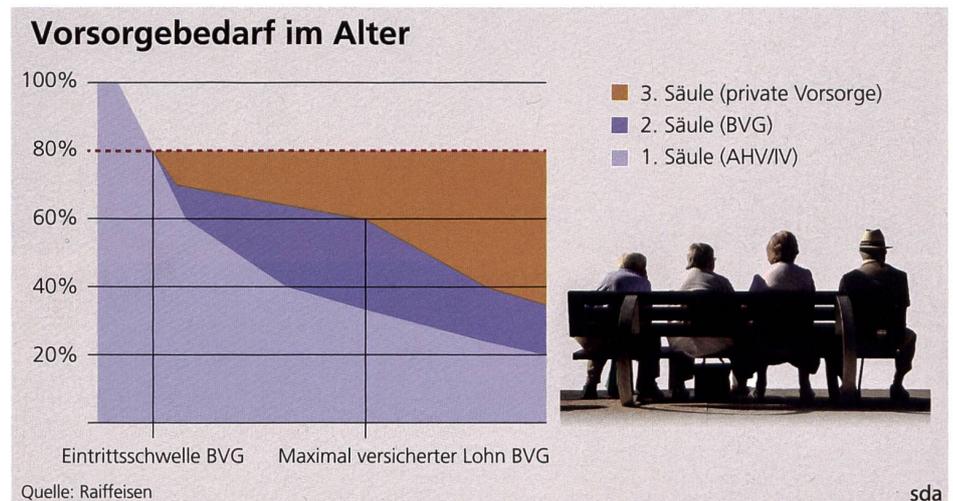


fügung stellt. Beispielsweise die Raiffeisen Erwerbsunfähigkeitsversicherung, die ein Kunde sinnvollerweise abschliesst, um im Falle der Erwerbsunfähigkeit dennoch den aktuellen Lebensstandard halten zu können. Für das Todesfallrisiko verfügen wir über die Raiffeisen Todesfallversicherung und weitere Produkte. Wir haben zudem die Möglichkeit, sämtliche Helvetia Produkte an unsere Kunden zu vermitteln, wenn ein Bedürfnis besteht, welches mit unseren eigenen Produkten nicht genügend befriedigt werden kann. **Interview: Bruno Ambrosetti**

keit oder Pensionierung beizubehalten. In der Umsetzung können Sie wählen zwischen Bank- oder Versicherungslösungen. Bei beiden Varianten wird Geld für die Altersvorsorge gespart. Bei der Versicherungslösung wird der Sparprozess kombiniert mit der Absicherung des Invaliditäts- und des Todesrisikos. Bei der Banklösung steht der Sparprozess im Vordergrund. Ein Bedarf nach Risikoabsicherung wird individuell mit einer separaten Versicherungspolice gedeckt.

Und Absicherung gibt ein gutes Gefühl, denn das Leben birgt immer wieder Überraschungen und nicht immer läuft im Leben alles so, wie man es sich wünscht. In Falle einer Erwerbsunfähigkeit erhöht die individuelle Selbstvorsorge das Ersatz Einkommen der ersten und zweiten Säule. Dadurch wird zumindest sichergestellt, dass man finanziell nicht schlechter gestellt ist als vorher. Im Todesfall geht es um die finanzielle Absicherung der Familie oder des Partners. Mit dem geeigneten Versicherungsschutz vermeiden Sie auch hier finanzielle Engpässe.

Wer zudem finanziell vorsorgt, wird im Alter mehr zur Verfügung haben als derjenige, der nicht vorsorgt. Mit der Pensionierung beginnt ein neuer Lebensabschnitt. Sie haben endlich mehr Zeit für Ihren Lebenspartner, Ihre Enkel, Hobbys, Reisen usw. Auf die bisher gewohnte



**Um den gewohnten Lebensstandard im Alter beibehalten zu können, sollte ein jährliches Einkommen von rund 80 % des letzten Jahreslohnes vorhanden sein. Die gesetzlich vorgeschriebene erste und zweite Säule genügen in der Regel nicht, den gewohnten Lebensstandard weiterzuführen. Die Errichtung einer dritten Säule ist deshalb unerlässlich.**

Lebensqualität möchte wohl auch im Pensionsalter niemand verzichten.

Dank unserer umfassenden Erfahrung in Geld- und Finanzangelegenheiten und dank der Kooperation mit Helvetia können wir Ihnen attraktive und bedürfnisgerechte Versicherungs-

dienstleistungen anbieten. Wir begleiten Sie gerne auf Ihrem Lebensweg und beraten Sie persönlich und umfassend rund um Ihre Vorsorge. Weitere Informationen finden Sie im Internet unter [www.raiffeisen.ch/vorsorgen](http://www.raiffeisen.ch/vorsorgen).

■ BRUNO AMBROSETTI

# Qualität

ist seit 20 Jahren unser Erfolgsgeheimnis. Unsere Portfoliomanager in New York investieren ausschliesslich in angemessen bewertete Qualitätsunternehmen mit klarem Fokus und interessanten Wachstumsperspektiven. Diese Philosophie erzielt klaren Mehrwert gegenüber dem Markt und

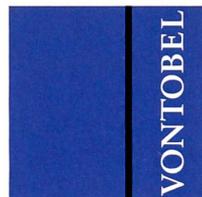
# zahlt sich aus.

Out-Performance gegenüber Benchmark per 30.12.2011	1 Jahr	3 Jahre p. a.	5 Jahre p. a.	Rating
<b>Vontobel Fund – Global Value Equity (B)</b> (MSCI – AC World TR Net, vor 31.12.2010 MSCI World Index TR Net) Referenzwährung: USD	11,2 %	2,3 %	3,9 %	★★★★★ Morningstar Rating 
<b>Vontobel Fund – Emerging Markets Equity (B)</b> (MSCI – Emerging Markets TR Net) Referenzwährung: USD	15,2 %	3,5 %	3,5 %	★★★★★ Morningstar Rating 

**Wichtige rechtliche Hinweise:** Die vorliegende Dokumentation ist keine Offerte zum Kauf oder zur Zeichnung von Anteilen. Zeichnungen von Anteilen an Teilfonds der luxemburgischen SICAV Vontobel Fund erfolgen nur auf der Grundlage des Verkaufsprospektes, des KIID, der Statuten sowie des Jahres- und Halbjahresberichtes (Italien zusätzlich Modulo di Sottoscrizione). Wir empfehlen Ihnen zudem, vor jeder Anlage Ihren Kundenberater oder andere Berater zu kontaktieren. Ein Investment in Teilfonds des Vontobel Fund birgt Risiken, die im Verkaufsprospekt erläutert sind. Alle Unterlagen sowie die Zusammensetzung der Benchmarks sind kostenlos bei der Vontobel Fonds Services AG, Gotthardstrasse 43, CH-8022 Zürich, als Vertreterin in der Schweiz, der Bank Vontobel AG, Gotthardstrasse 43, CH-8022 Zürich, als Zahlstelle in der Schweiz, bei der Bank Vontobel Österreich AG, Rathausplatz 4, A-5020 Salzburg, als Zahlstelle in Österreich, bei B. Metzler seel. Sohn & Co. KGaA, Grosse Gallusstrasse 18, D-60311 Frankfurt am Main, als Zahlstelle in Deutschland, bei den autorisierten Vertriebsstellen, am Sitz des Fonds in 69, route d'Esch, L-1470 Luxembourg, oder über [funds.vontobel.com](http://funds.vontobel.com) erhältlich. Die historische Performance stellt keinen Indikator für die laufende oder zukünftige Performance dar. Die Performedaten lassen die bei der Ausgabe und Rücknahme der Anteile erhobenen Kommissionen und Kosten unberücksichtigt. Die Rendite des Fonds kann infolge von Währungsschwankungen steigen oder fallen.

© (2012) Morningstar. Alle Rechte vorbehalten. Die hierin enthaltenen Informationen (1) sind für Morningstar und/oder ihre Inhalteanbieter urheberrechtlich geschützt; (2) dürfen nicht vervielfältigt oder verbreitet werden; und (3) deren Richtigkeit, Vollständigkeit oder Aktualität wird nicht garantiert. Weder Morningstar noch deren Inhalteanbieter sind verantwortlich für etwaige Schäden oder Verluste, die aus der Verwendung dieser Informationen entstehen. Die Wertentwicklungen in der Vergangenheit sind keine Garantie für zukünftige Ergebnisse.

Ein S & P Fund Management Rating repräsentiert lediglich eine Meinung und sollte bei einer Investmententscheidung nicht als verlässlich betrachtet werden. «S & P» und «Standard & Poor's» sind Warenzeichen von The McGraw-Hill Companies, Inc. Copyright 2012 © Standard & Poor's Financial Services LLC.



Private Banking  
Investment Banking  
Asset Management

Leistung schafft Vertrauen

Bank Vontobel AG  
Asset Management  
Gotthardstrasse 43  
8022 Zürich  
[www.vontobel.com/fundnet](http://www.vontobel.com/fundnet)

# Anlegen

Börse – täglich aktuell  
alles rund um die Börse lesen Sie  
täglich im Newsletter  
[www.raiffeisen.ch/newsletter](http://www.raiffeisen.ch/newsletter)



## FINANZMARKT

### Hoffnungsschimmer in Europa

**Die Beschlüsse des Euro-Gipfels Anfang Dezember legen ein tragfähiges Fundament für eine Stabilitätsunion. Die Märkte dürften allmählich wieder Vertrauen fassen. Im Laufe des Jahres sind rückläufige Zinsen, eine konjunkturelle Belebung sowie eine Erholung der Börsen wahrscheinlich.**

■ Am Euro-Gipfel Anfang Dezember standen für einmal nicht mehr finanzielle Notmassnahmen, sondern die institutionellen Grundlagen stabilitätsorientierter Fiskalpolitiken im Mittelpunkt. Dazu wurde zum einen beschlossen, dass die Länder eine Schuldenbremse einführen müssen, ähnlich wie sie die Schweiz erfolgreich praktiziert. Zum andern wurden quasi-automatische Sanktionen bei Verletzung der Maastricht-Defizitkriterien beschlossen. Diese Entscheide signalisieren eine Abkehr vom Ziel einer Fiskalunion im Sinne eines Bundesstaates wie in den USA oder der Schweiz.

#### Entspannung der Euro-Krise beendet Stagnation

In den nächsten Monaten sind allerdings noch einige schwierige Passagen zu bewältigen. Neben den Ratifizierungsverfahren in den Mitgliedsländern stehen im Frühjahr Wahlen in Frankreich und Griechenland an. Daneben muss

Italien im ersten Halbjahr über 180 Mrd. EUR an Schulden refinanzieren, und die Banken müssen bis im Juni ihre Bilanzen stärken.

Mit der Orientierung der Fiskalpolitik am konjunkturbereinigten statt am absoluten Budgetdefizit werden die negativen Rückwirkungen der Sparpolitik auf die Konjunktur abgeschwächt. Denn Länder in einer starken Rezession können so ein höheres Defizit zulassen als Länder mit robusterer Konjunktur. Die Kapitalmärkte dürften die Stärkung der Stabilitätskultur mit tieferen Zinssätzen für die peripheren Staaten honorieren. Im Frühjahr ist deshalb mit einer Überwindung der konjunkturellen Durststrecke in Euro-land zu rechnen.

#### Vorerst noch Vorsicht bei Aktien

Für eine nachhaltige Erholung der Börsen dürften die Unsicherheiten aber noch zu gross sein. Zudem sind die Gewinnerwartungen der Analysten noch zu hoch. Deshalb bleibt eine Untergewichtung von Aktien angebracht. Staatsanleihen der Kernländer sind angesichts der extrem niedrigen Zinsen ebenfalls wenig attraktiv. Als Ergänzung im festverzinslichen Bereich bieten sich Staatsobligationen der Schwellenländer sowie Unternehmensanleihen an.

■ DR. WALTER METZLER



Die Unsicherheit auf den Aktienmärkten ist noch nicht gewichen.

## NACHGEFRAGT

### Soziale Rendite inklusive



Klaus Tischhauser ist CEO und Mitbegründer von responsAbility Social Investments AG.

#### «Panorama»: Warum lanciert responsAbility einen Fair-Trade-Fonds?

Klaus Tischhauser: Fair-Trade-Produkte erfreuen sich bei uns zunehmender Beliebtheit. Dies führt bei Kleinbauern, die in Entwicklungsländern z.B. Kaffee, Kakao oder Baumwolle anbauen, zu mehr Einkommen. Gleichzeitig steigt aber auch der Finanzierungsbedarf bei den lokalen Kooperativen, welche die Kleinbauern bei Anbau, Verarbeitung und Vermarktung der Produkte unterstützen. Seit der Gründung vor 10 Jahren spezialisiert sich responsAbility auf Anlagelösungen mit Entwicklungsrelevanz.

#### Steht der Fonds in Konkurrenz zum responsAbility Global Microfinance Fund?

Nein, gar nicht. Dieser Anlagefonds stellt eine weitere Investitionsmöglichkeit mit hohem gesellschaftlichem Nutzen dar und ergänzt die Produktpalette optimal. Mikrofinanz ermöglicht der einkommensschwachen Bevölkerung in Entwicklungs- und Schwellenländern den Zugang zu Finanzdienstleistungen. Der responsAbility Fair Trade Fund hingegen investiert in den Agrarsektor. Kunden des Fonds sind landwirtschaftliche Produzentenorganisationen.

#### Für wen eignet sich der Fonds?

Der Fonds eignet sich für Investoren, die sowohl eine finanzielle Rendite als auch eine messbare soziale Rendite anstreben. Der Fonds investiert in die Realwirtschaft in Entwicklungs- und Schwellenländern und zeichnet sich durch hohes Wachstumspotenzial aus. Private und institutionelle Investoren mit mittel- bis langfristige Anlagehorizont profitieren von hoher Stabilität und angemessener Liquidität.

Interview: Urs Dütschler



Goldbarren im Tresor der Schweizerischen Nationalbank in Bern.

## GOLD IM PORTFOLIO

# Risikopuffer in Krisenzeiten

**Das glänzende Edelmetall fasziniert die Gesellschaft nicht nur wegen seines Aussehens, sondern nimmt aufgrund seiner Wertbeständigkeit auch in einem Wertschriftenportfolio eine wichtige Funktion als Risikopuffer wahr. Gold gilt als «sicherer Hafen» in turbulenten Märkten.**

■ Angetrieben durch die Euroschuldenkrise, den schwächelnden Dollar und immer wieder aufkeimende Inflationsängste kletterte der Goldpreis im August des letzten Jahres fast täglich auf neue Höchststände. Nachdem im September der Preis von USD 1900 pro Unze überschritten wurde, setzte jedoch eine Korrektur ein. Seither befindet sich der Goldpreis in einer Seitwärtsbewegung. Die Entwicklung des Goldpreises über einen längeren Zeitraum ist jedoch eindrücklich. Im Jahr 2000 kostete die Feinunze (31,1035 Gramm) noch USD 270.

Gut zehn Jahre später hat sich der Wert um den Faktor sechs erhöht. Keine andere Anlagekategorie konnte in den vergangenen zehn Jah-

ren auch nur annähernd eine ähnliche Entwicklung ausweisen. Auch wenn die Entwicklung aus Schweizer Sicht durch die Frankenstärke geschmälert wird, bleibt die Kursentwicklung auch in Schweizer Franken beeindruckend. Allerdings notiert der Goldpreis inflationsbereinigt heute immer noch unter den Preisen von Anfang der achtziger Jahre.

### Weiterhin hohe Nachfrage

Die stetig zunehmende Nachfrage nach dem gelben Metall dürfte langfristig treibend auf den Preis wirken. Rund drei Viertel des Weltbedarfs entfallen auf die Schmuckindustrie, der Rest auf Zahnlabors, die Industrie und Gold als Barren und Münzen. Einen enormen Stellenwert hat Goldschmuck in den Boom-Regionen Asiens wie Indien und China. Indien war zuletzt laut World Gold Council – einer Non-Profit-Organisation der weltweit führenden Goldminen-Unternehmen – der weltgrösste Goldimporteur mit fast einem Viertel der weltweiten Nachfrage. Hinzu kommt, dass im vergangenen Jahr auch die

Notenbanken verstärktes Interesse am Edelmetall zeigten und erstmals seit zwei Jahrzehnten ihre Goldpositionen aufgestockt haben.

Dabei sind vor allem Schwellenländer wie Russland, China oder Indien, die sich aus Diversifikationsgründen vom schwachen Dollar lösen wollen, als Käufer aufgetreten. Während viele westliche Industrieländer schon einen grossen Teil ihrer Währungsreserven in Gold halten, sind es bei Ländern wie China oder Russland erst 1,60% bzw. 9,00%. Hier liegt noch viel Potenzial für eine Erhöhung der Nachfrage. Ausserdem wird die Produktion des Edelmetalls laufend aufwändiger und teurer, denn die Minenbesitzer müssen in immer entlegene Gebiete vordringen und tiefer in die Erde bohren um das Gold zu schürfen.

### Gesamtrisiko des Portfolios senken

Für Anleger besonders interessant ist die geringe Wechselbeziehung (Korrelation) von Gold mit anderen Anlageklassen. Gerade in Krisenzeiten spielt Gold die Vorteile einer geringen Korrelation zu den Aktienmärkten aus. Mit einer Beimischung von Gold konnte in der Vergangenheit das Gesamtrisiko eines Portfolios nachhaltig gesenkt werden.

Betrachtet man Gold als isolierte Anlage, so ist diese als risikoreich einzustufen. Zwar ist der Goldpreis weniger volatil als der Preis anderer Rohstoffe. Historisch gesehen sind die Wertschwankungen mit denen von Aktienanlagen vergleichbar. Gold wird daher erst dann zum Risikopuffer, wenn es in einer Anlagestrategie als optimale Beimischung (Diversifikation) eingesetzt wird. Einfach und kostengünstig kann dieser Diversifikationseffekt mittels an der Börse gehandelten Gold-ETF's (Exchange Traded Funds) umgesetzt werden. Das Gold im Fonds sollte dabei physisch hinterlegt sein, damit eine Auslieferung des Goldes jederzeit möglich ist. Besonders für private Anleger bietet der Raiffeisen Solid Gold Ounces den entscheidenden Vorteil einer Lieferung in Unzen-Barren (31,1035 Gramm).

Im aktuellen Umfeld, welches von einer grossen Unsicherheit geprägt ist, gehört Gold in fast jedes Wertschriftenportfolio. Raiffeisen empfiehlt Ihnen, in einem persönlichen Gespräch mit Ihrem Berater Ihre Anlagestrategie zu überprüfen.

■ ALESSANDRO SGRO



Kaufen, verkaufen oder halten – alles rund um die Börse hören Sie jede Woche auf [www.raiffeisen.ch/finanzpodcast](http://www.raiffeisen.ch/finanzpodcast)

**UNSER ANLAGETIPP**

**Für sicherheitsorientierte Anleger**

Mit dem *Vontobel Floored Floater auf den CHF 3-Monats-LIBOR-Zinssatz* (Valor: 14149846) bieten wir Ihnen eine Anlage in Schweizer Franken mit einem garantierten Minimumcoupon von 1,75 % per annum. Zudem können Sie bei dieser Anlage von steigenden Zinsen profitieren, da die Höhe des vierteljährlich ausbezahlten Coupons an den CHF 3-Monats-LIBOR gekoppelt ist. Die Laufzeit beträgt fünf Jahre.

Durch das Hinzufügen einer Referenzanleihe von Holcim (Rating Moody's: Baa2, Standard & Poor's: BBB) kann eine interessante Mindestrendite erreicht werden. Dafür muss das Bonitätsrisiko des Referenzschuldners (Holcim) übernommen werden. Mittels Pfandbesicherung (COSI®) wird dagegen das Emittentenrisiko bei dieser Anlage nahezu vollumfänglich eliminiert.

Die gleiche Produktstruktur ist auch in Euro erhältlich (Valor: 14149848). Als Basiswert dient hier der EUR 3-Monats-EURIBOR. Der Minimumcoupon beträgt 3,125 % p. a.

**Für risikofreudige Anleger**

Die Raiffeisen ETF – Solid Gold und Solid Gold Ounces bieten eine einfache Möglichkeit, an der Entwicklung des Goldpreises teilzunehmen. Das Gold ist physisch hinterlegt und wird im Tresor von Raiffeisen Schweiz aufbewahrt. Beim Raiffeisen ETF – Solid Gold Ounces können bereits einzelne Unzen-Barren ausgeliefert werden. Er ist der einzige Gold-ETF in der Schweiz, bei welchem das Gold in 1-Unzen-Barren (31,1035 Gramm) hinterlegt ist.

Somit haben Sie auch bei kleineren Anlage-summen die Sicherheit, jederzeit Ihre Fondsanteile in 1-Unzen-Goldbarren umtauschen zu können. Eine Umschichtung aus Drittfonds in den Raiffeisen ETF – Solid Gold Ounces ist dann sinnvoll, wenn der Kunde die Möglichkeit sucht, das physische Gold in kleineren Stückelungen beziehen zu können. Bei ähnlichen Fonds von Drittanbietern ist in der Regel nur eine Auslieferung der Standardbarren (12,5 Kilogramm) problemlos möglich.



Die Übernahme der Privatbank Notenstein stiess auf riesiges Interesse bei Medien und Bevölkerung.

**Raiffeisen stärkt Knowhow im Anlagebereich**

■ Raiffeisen stärkt die Position als führende Bankengruppe, indem das Vermögensberatungsgeschäft weiter ausgebaut wird. Mit der Übernahme der St. Galler Privatbank Notenstein Privatbank AG kann Raiffeisen die Ertragsquellen langfristig diversifizieren und neue Segmente erschliessen. Bedeutsam ist der Schritt auch für die Raiffeisen-Kunden, führt er doch zu einer Stärkung der Beratungs- und Produktqualität.

Die neue Notenstein Privatbank AG beinhaltet mit Ausnahme sämtlicher US-Beziehungen das bisherige Geschäft der St. Galler Traditionsbank Wegelin & Co., die im Zuge von US-amerikanischen Klagen in Schwierigkeiten geraten war. Mit der Ende Januar bekanntgegebenen Übernahme, über die auch in den Medien ausführlich berichtet wurde, sichert Raiffeisen 700 Arbeitsplätze in der Schweiz. Wir begrüssen sowohl neue Kunden als auch die neuen Mitarbeitenden unter dem Dach der Raiffeisen Gruppe.

Raiffeisen orientiert sich bei der Integration am bewährten Raiffeisen-Modell mit 328 selbstständigen Banken: Notenstein wird so ein weiteres selbstständiges Mitglied der Gruppe sein; eine Integration ist nicht vorgesehen. Das Institut wird von Dr. Adrian Künzi, bislang Leiter Wegelin & Co. Westschweiz, als eigenständige Bank geführt. Das Dienstleistungsangebot fokussiert auf das klassische Geschäft für private Anleger und Institutionelle Investoren sowie die

Vermögensverwaltung. Für Kunden sind kurzfristig keine Auswirkungen spürbar. Mittel- und langfristig können Raiffeisen-Kunden indes eine Attraktivitätssteigerung in der Anlageberatung erwarten.

«Wir freuen uns, dass wir durch den Erwerb unseren Geschäftsbereich signifikant auf das Private Banking Geschäft in unserem Heimatmarkt ausgeweitet haben und zukünftig stark mitgestalten können», so Raiffeisen-CEO Pierin Vincenz. Raiffeisen wird dabei auf jeden Fall Raiffeisen bleiben. Die typischen Merkmale wie Sicherheit und Nähe bleiben unverändert bestehen. Die Notenstein Privatbank AG passt bezüglich ihrer strategischen Ausrichtung bestens zu Raiffeisen. Wie Raiffeisen ist die Privatbank mit 13 Standorten in der Schweiz stark regional verankert. Wie bei Raiffeisen ist die Beratung hochstehend, persönlich und ganzheitlich.

Raiffeisen konnte in den letzten Jahren erfolgreich das Firmenkundengeschäft ausbauen; der Erwerb der Notenstein Privatbank AG ermöglicht nun auch die Etablierung eines starken Standbeins im Geschäft mit vermögenden Kunden. Zudem kann die bisherige Ertragsquelle – das Zinsgeschäft – mittel- und langfristig diversifiziert werden. Dies macht Sinn, weil die Ertragsstruktur von Raiffeisen zinslastig ist. Das kommt der ganzen Gruppe und damit vor allem den Mitgliedern zugute.



# Queen of Country Music im Hallenstadion



**Auf dieses Konzert-Feuerwerk haben Fans der Country Music in der Schweiz 19 lange Jahre warten müssen: Am Freitagabend, 2. März, wird im Zürcher Hallenstadion mit Reba McEntire, Ricky Skaggs, Lonestar und Asleep At The Wheel das International Festival of Country Music in der Schweiz wiederbelebt.**

■ Ein Sprungbrett für spätere Country-Legenden war das «International Festival Of Country Music» 23 Jahre lang in der Wembley Arena in London. Nun kommt das Festival, das letztmals 1993 hierzulande stattfand, ins Hallenstadion in Zürich-Oerlikon zurück. Das Warten hat ein Ende, und es hat sich gelohnt. Das Aufgebot des diesjährigen 15. Festivals ist beeindruckend. So konnte als Headliner eine der grössten noch lebenden Country-Stars überhaupt verpflichtet werden: Reba McEntire stellt schon seit bald vier Jahrzehnten ihr enormes gesangliches und schauspielerisches Können unter Beweis.

Mit 63 Top-Ten-Hits in den USA und über 55 Millionen verkauften Alben weltweit zählt sie zu den erfolgreichsten Sängerinnen aller Zeiten. Die 56-jährige Tochter eines Farmers aus Oklahoma ist seit 1976 im Musikgeschäft tätig. 17 ihrer insgesamt 26 Studioalben haben Gold- oder sogar Platinumplus-Status erreicht. Zahl-

reich sind auch ihre Awards: 15 American Music Awards, 13 Academy of Country Music Awards, 9 People's Choice Awards, 6 Country Music Association Awards und zwei Grammy Awards. Es erstaunt deshalb nicht, dass die Queen of Country Music vor kurzem in die Country Music Hall of Fame aufgenommen wurde und damit fast den Unsterblichkeitsgrad erreicht hat.

Reba McEntire ist nicht nur eine erfolgreiche Country-Sängerin. Die US-Countrylegende hatte ihre eigene Talkshow im US-Fernsehen, trat am Broadway, in Filmen und im TV auf, sie schrieb Bücher und präsentierte ihre eigene Marke für Bekleidung, Schuhe, Deko-Artikel und Reisegepäck. Bei der US-amerikanischen Sitcom Reba, die bei RTL und auf dem ORF ausgestrahlt wurde, spielte sie die Titelrolle. Wir konnten mit der vor Energie nur so strotzenden Primadonna der Country-Music ein exklusives Interview führen.

■ PIUS SCHÄRLI

## Veranstaltungskalender

### MEMBER PLUS

#### Zermatt Unplugged

17.-21. April 2012  
Obere Matten, Zermatt  
25-50 % Rabatt



#### Rolf Schmid

bis November 2012  
Schweizer Tournee  
25 % Rabatt



#### DJ BoBo

bis Juni 2012  
Schweizer Tournee  
25 % Rabatt



#### Comedy Club '12

bis September 2012  
Schweizer Tournee  
25 % Rabatt



meine Enkel, mein Glück im Leben und auf meine bisherige Karriere.

**Ihr erster Song «The Ballad of John McEntire», den Sie zusammen mit Ihrem Bruder aufnahmen, verkaufte sich 1000 mal. Erinnern Sie sich noch?**

Na klar, das war zwei Jahre nach der Gründung der Kiowa Highschool Cowboy Band 1971; ich war damals gerade mal 16-jährig. Wir waren mächtig stolz auf jede verkaufte Schallplatte.

**Welche Ziele haben Sie sich für die Zukunft gesteckt?**

So gesund zu bleiben, wie es nur möglich ist, und weitere Projekte ins Auge zu fassen, die einfach nur Spass machen und Vergnügen bereiten. Mehr brauche ich nicht.

**Verraten Sie uns, was eines Ihrer nächsten Projekte ist?**

Ich versuche ständig, meine Marke Reba zu verbessern. Dazu gehören eine Modelinie, Gepäck, Schuhe, Geschirr, Bettzeug, Vorhänge und Handtücher. Ich bin gerade auch daran, ein TV-Pilotprojekt mit dem Sender ABC zu starten. Die Serie mit dem Namen «Malibu Country» soll im April erstmals ausgestrahlt werden.

**Wie schaffen Sie es bloss, Ihre Karriere und Ihr Privatleben unter einen Hut zu bringen?**

Mein Mann und Manager hilft mir dabei sehr, natürlich auch mein Team beim Musiclabel Starstruck Records. Aber klar, es braucht immer Sonderanstrengungen, Beruf und Privates im Gleichgewicht zu behalten. Es lohnt sich aber auf jeden Fall.

**Was ist für Frauen in der Arbeitswelt die grösste Herausforderung?**

Zu realisieren, dass sie noch immer von den Männern dominiert ist und zu wissen, dass du als Frau immer härter arbeiten musst, um dich selber zu beweisen und durchzusetzen.

**Was machen Sie, wenn Sie mal keine Verpflichtungen, auch kein Konzert, einfach nichts haben?**

Meine Bilder im Computer bearbeiten, mit meiner Familie rumhängen und meine Dinge so organisieren, dass ich wieder auf Tournee gehen kann. Es sieht so aus, als ob ich ständig am Packen wäre.

Interview: Mario Dietsche

**«Panorama»: Welcher Ihrer Country-Hits gibt Ihnen Charakter am besten wieder?**

**Reba McEntire:** Das ist der Hit «Walk On», ganz eindeutig. Denn dies ist ein durch und durch positiver Song, der Hoffnung gibt und mich und andere ermutigt. Ich denke, ich selber bin ein sehr positiv denkender Mensch.

**Was war denn bis heute die grösste Herausforderung für Sie?**

Mit meiner Karriere jenen Erfolg zu haben, den ich mir wünsche. Wir haben noch so viele Projekte in Aussicht, welche für uns alle eine grosse Herausforderung darstellen. Ich muss ständig an mir arbeiten, damit ich am Erfolg festhalten kann.

**Worauf sind Sie ganz speziell stolz?**

Auf meinen Ehemann Narvel Blackstock, meinen Sohn (*Shelby Steven, 22-jährig, die Redaktion*),

**Gewinnen Sie mit etwas Glück 2 VIP-Tickets oder CDs!**

- 1. Preis** 1 x 2 VIP-Tickets
- 2. Preis** 4 x 2 Tickets für das International Festival of Country Music
- 3. Preis** 10 signierte CDs

Beantworten Sie folgende Frage richtig und Sie sind bei der Auslosung mit dabei:

**Wann fand das International Festival of Country Music zuletzt in Zürich statt?**

Schreiben Sie bis spätestens 22. Februar 2012 eine E-Mail an [country@raiffeisen.ch](mailto:country@raiffeisen.ch). Vergessen Sie nicht, Ihre vollständige Adresse im E-Mail anzugeben. Viel Glück!

## Tickets & Infos: [raiffeisen.ch/memberplus](http://raiffeisen.ch/memberplus)

### Chicago

bis Juni 2012  
Theater, St.Gallen  
25 % Rabatt



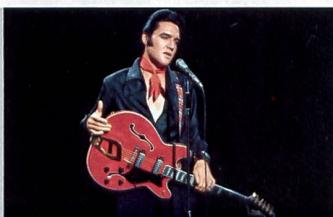
### Jörg Schneider und Ensemble

bis März 2012  
Schweizer Tournee  
25 % Rabatt



### Elvis Presley – in concert

5. März 2012  
Hallenstadion, Zürich  
25 % Rabatt



### William White

25.3.2012 und 25.9.2012  
Zürich und Winterthur  
25 % Rabatt



# Sommernachtsträume in Maastricht mit André Rieu

Fantastische Reise zum Konzert des Jahres  
vom 21.-24. Juni 2012!

4 Reisetage  
inkl. Konzert  
ab nur

Fr. 795.-

Reisehit 134

Ein Muss für alle Rieu-Fans!

Limitierte Plätze – sofort buchen!

Freuen Sie sich auf eine fantastische Reise zum legendären und beliebten Sommernachtskonzert von André Rieu in Maastricht und auf ein attraktives Reiseprogramm mit vielen Höhepunkten!

## Ihr Reiseprogramm:

### 1. Tag, Donnerstag, 21. Juni 2012 - Anreise

Fahrt ab dem gewählten Einsteigeort nach Köln, wo uns der Hotelier unseres 4-Sterne Hotel mit einem feinen 3-Gang Abendessen herzlich Willkommen heisst!

### 2. Tag, Freitag, 22. Juni 2012 - Maastricht und André Rieu

Den heutigen Tag gehen wir gemütlich an. Nutzen Sie nach einem reichhaltigen Frühstück die Infrastruktur Ihres 4-Sterne Hotels oder unternehmen Sie einen Spaziergang durch die Domstadt. Gegen Mittag fahren wir nach **Maastricht**. Die lebensfrohe **Lieblingsstadt der Holländer** begeistert mit vielen Terrassencafés, Bistros und kleinen und großen Geschäften. Nutzen Sie die freie Zeit zu Ihrer Verfügung und lassen Sie sich vom Charme der Stadt verzaubern. Am Abend erwartet uns dann auf dem Vrijthof, dem romantischsten und schönsten Platz der Niederlande, **André Rieu und sein Orchester zum Konzert der Superlative**. Das Konzert gehört zu den meistbeachteten, wird weltweit im Fernsehen übertragen und André Rieu begrüsst exklusiv in Maastricht jeweils auch viele bekannte Stargäste! Freuen Sie sich auf ein einzigartiges Konzerterlebnis und auf einen musikalischen Sommerabend der Extraklasse!

### 3. Tag, Samstag, 23. Juni 2012 - Romantische Rheinfahrt und typisches Abendessen in Köln

Nicht nur der atemberaubende Kölner Dom und die tolle Altstadt zeichnen Köln aus. Es ist vielmehr auch die fröhliche, ausgelassene Lebensart und Herzlichkeit der Kölner, die beim geselligen Beisammensein zum

Vorschein kommt. Freuen Sie sich nach dem Frühstück auf **eine ganz besondere Stadtrundfahrt: Bei einer romantischen Schifffahrt auf dem Rhein** lassen wir die Sehenswürdigkeiten der Stadt an uns vorbeiziehen – lehnen Sie sich zurück und geniessen Sie dieses einmalige Erlebnis! Der Nachmittag steht Ihnen dann zur freien Verfügung. Am Abend besuchen wir ein **typisches Kölner Bierlokal** – Gelegenheit die schöne Reise Revue zu passieren und neben feinen Köstlichkeiten auch die Spezialität der Stadt, das „Kölsch“, zu verkosten!

### 4. Tag, Sonntag, 24. Juni 2012 - Heimreise

Nach dem Frühstück treten wir mit vielen unvergesslichen Eindrücken die Heimreise an!



## Leistungen – Alles schon dabei!

- ✓ Fahrt im komfortablen Extrabus nach Köln und zurück
- ✓ 3 Übernachtungen im 4-Sterne Hotel in Köln
- ✓ 3 x reichhaltiges Frühstücksbuffet
- ✓ 1 x feines Abendessen im Hotel
- ✓ 1 x Abendessen im typischen Kölner Bierkeller inkl. 1 Kölsch
- ✓ Romantische Schifffahrt auf dem Rhein durch Köln
- ✓ Besuch in Maastricht
- ✓ Eintritt und reservierte Sitzplätze für das Konzert André Rieu am 22.06.12 auf dem Vrijthof in Maastricht, Kat. 4
- ✓ Bei Buchung bis zum 29.2.2012 eine Überraschungs-CD
- ✓ Eigene Schweizer Reiseleitung während der ganzen Reise

## Aktionspreise bis 29.2.2012

Preis pro Person im Doppelzimmer  
**im 4-Sterne-Hotel Fr. 795.-**

Nicht inbegriffen/zusätzlich wählbar:  
Einzelzimmerzuschlag nur Fr. 165.-  
Auf Wunsch Kat. 3 am A. Rieu-Konzert Fr. 20.-,  
Kat. 2. Fr. 45.- Buchunggebühr Fr. 20.- pro Buchung

### Sie wählen Ihren Bus-Einsteigeort:

Aarau, Basel, Bern, Luzern, Pfäffikon SZ,  
Thun, St. Gallen, Sargans, Wil SG,  
Winterthur oder Zürich.

**reka**

Noch mehr sparen -  
bis 100% REKA-Checks!



Busreisepartner mit  
Qualitätsgütesiegel!



REISEGARANTIE



holiday  
PARTNER

Limitierte Plätze! Sofort buchen & profitieren!

Tel. 0848 00 11 66

Holiday Partner, Kesslerstrasse 9, 8952 Schlieren  
Ihr Spezialist für volkstümliche Gesellschaftsreisen!

www.volksmusik-reisen.ch

## «insieme» – gemeinsam für Menschen mit besonderen Bedürfnissen

Silvan Zurbriggen engagiert sich mit viel Enthusiasmus für Menschen mit einer Behinderung. Im letzten Jahr übergab der Walliser Skirennfahrer der Institution «insieme Oberwallis» einen Check über 10 000 Franken. Die Spende setzte sich aus dem Verkaufserlös von Weinflaschen mit zwei speziell kreierten «Zurbriggen-Etiketten» sowie einem finanziellen Beitrag von Silvan Zurbriggen und Raiffeisen Schweiz zusammen.

Die Partnerschaft mit dem gemeinnützigen Verein ist keine Eintagsfliege, sondern ein längerfristig angedachtes Engagement. «Ich bin enorm motiviert, mich für benachteiligte Menschen in meiner Umgebung einzusetzen», sagt Silvan Zurbriggen. «So kann ich etwas von meinem Erfolg zurückgeben.»

Silvan Zurbriggens Verletzungen haben ihm selber gezeigt, dass Erfolg und Gesundheit nicht selbstverständlich sind. Nach dem Kombinations-Sieg in Kitzbühel im Jahre 2009, der einer langen Verletzungsphase gefolgt war, entstand die Idee einer Weinetikette. Gemeinsam mit seinem Fanclub kreierte er das erste Sujet, ein zweites folgte nach dem Gewinn der Olympia-Bronzemedaille 2010 in Vancouver.

Wer mit dem Weinkauf der «Sélection Zurbriggen» (Johannisberg, Pinot



Noir de Salquenen und Syrah) den Verein «insieme» unterstützen will, kontaktiert bitte die Johanniterkellerei in Salgesch (Tel. 027 455 14 07 oder E-Mail [info@johanniterkellerei.ch](mailto:info@johanniterkellerei.ch)).

Mehr zum Verein «insieme» und zur «Sélection Zurbriggen», erfahren Sie unter [www.raiffeisen.ch/panorama](http://www.raiffeisen.ch/panorama).

**«Panorama» verlost 3 Kartons à 6 Flaschen Sélection Zurbriggen «SYRAH – Johannestrunk AOC VALAIS»** im Wert von je 102 Franken. Schreiben Sie bis zum 17. März 2012 (Teilnahmeschluss)

Daniel Abgottspon und Edith Nanzer (Geschäftsführer und Präsidentin *insieme Oberwallis*), Silvan Zurbriggen sowie Rolf Seiler (Vertreter Raiffeisenbanken Oberwallis) freuen sich über die zukünftige Zusammenarbeit.

eine Postkarte mit dem Vermerk «Zurbriggen» an Raiffeisen Schweiz, Sponsoring WO564, Raiffeisenplatz, 9001 St. Gallen, oder eine E-Mail an [insieme@raiffeisen.ch](mailto:insieme@raiffeisen.ch) (nh)

## Mit Raiffeisen-Accessoires auf die Piste!

Die roten Strickteile der Hands-up-Aktion für den Schweizer Nachwuchs erhalten Sie in jeder an der Aktion teilnehmenden Raiffeisenbank oder online unter [www.raiffeisen.ch/hands-up](http://www.raiffeisen.ch/hands-up). Fünf Franken von jedem gekauften Artikel – Mütze und Handschuhe kosten je 10 Franken, der Schal 20 Franken – fliessen direkt in die Kassen der Ski-Regionalverbände und Nationalen Leistungszentren. Auf [www.raiffeisen.ch/panorama](http://www.raiffeisen.ch/panorama) finden Sie den Link zum Hands-up-Video. Lassen Sie sich von der Wirkung dieser trendigen Strickteile überzeugen!



# Neu 2012: excellence-Flusskreuzfahrten

Mit den luxuriösen Schweizer Flussschiffen auf Rhein und Rhône unterwegs



Sofort-Preis: Bis 20% Rabatt bis Fr. 470.- günstiger p.P.

8 Tage inkl. Vollpension an Bord sowie Bus An- und Rückreise ab Fr. 1485.-

## Tulpen & Rhein

- Kulturstädte Brüssel, Antwerpen, Amsterdam
- Grachten, Keukenhof, Lorely und Köln

### Ihr Reiseprogramm

- 1. Tag: Schweiz–Strassburg.** Fahrt nach Strassburg und Bootsfahrt auf dem Flüsschen Ill. Einschiffung und um 16.30 Uhr «Leinen los.»
- 2. Tag: Mannheim–(Heidelberg)–Rüdesheim–Koblenz.** Ab Mannheim bietet sich ein Ausflug nach Heidelberg an (\*). Fahrt nach Rüdesheim. Besichtigen Sie Siegfried's Musikkabinett mit der grössten Sammlung von selbstspielenden Musikinstrumenten (CHF 25.-). Geniessen Sie die Rheinflussfahrt.
- 3. Tag: Koblenz–Köln.** Geführter Rundgang kombiniert mit einer kleinen Rundfahrt (\*) in Köln. Sehenswert ist der berühmte Dom.
- 4. Tag: Amsterdam.** Ausflug in den weltberühmten Keukenhof (\*). Nachmittags entdecken Sie auf einer Grachtenfahrt die farbenfrohe Stadt Amsterdam (\*).
- 5. Tag: Amsterdam–Rotterdam.** Eindrucksvolle Stadtrundfahrt kombiniert mit einer Fahrt durch den grössten Hafen der Welt in Rotterdam (\*).
- 6. Tag: Rotterdam–Dordrecht–Antwerpen.** Ausflug nach Kinderdijk (\*) mit seinen berühmten Windmühlen. Flussfahrt nach Antwerpen.
- 7. Tag: Antwerpen–Brüssel.** Fak. Stadtrundfahrt/-gang Antwerpen (CHF 50.-). Mittags Weiterfahrt nach Brüssel. Gehen Sie hier während einem Rundgang (\*) auf Entdeckungsreise.
- 8. Tag: Brüssel–Schweiz.** Ausschiffung und Rückreise in die Schweiz.



Jetzt bestellen!  
Der neue Katalog «Flussfahrten weltweit 2012» ist da!

### Reisedaten 2012

**Route 1:** Strassburg–Amsterdam–Brüssel 01.04.–08.04.

**Route 2:** Brüssel–Amsterdam–Strassburg 08.04.–15.04.

#### Preise pro Person

Kabinentyp	Katalogpreis	Sofortpreis
2-Bett-Kabine 13 m <sup>2</sup> Hauptdeck	1855.–	1485.–
2-Bett-Kabine 16 m <sup>2</sup> mit frz. Balkon Mitteldeck	2150.–	1720.–
2-Bett-Kabine 16 m <sup>2</sup> mit frz. Balkon Oberdeck	2350.–	1880.–
2-Bett-Kabine zur Alleinbenützung Hauptdeck	2155.–	1725.–

#### Zuschläge

Abreise 01.04.	55.–
Ausflugspaket mit 7 Ausflügen (Rt. 1)	283.–
Ausflugspaket mit 5 Ausflügen (Rt. 2)	220.–
Königsklasse-Luxusbus	185.–

#### Unsere Leistungen

- Fahrt mit modernem Komfort-Reisebus
- Schifffahrt in der gebuchten Kabine
- Vollpension an Bord, Gebühren, Hafentaxen
- Willkommenscocktail, Kapitänsdinner
- Bootsfahrt in Strassburg
- Erfahrene Mittelthurgau-Reiseleitung

#### Nicht inbegriffen

- Auftragspauschale pro Person Fr. 20.–, bei Buchung über [www.mittelthurgau.ch](http://www.mittelthurgau.ch) Reduktion von Fr. 20.– pro Person
- Persönliche Auslagen und Getränke
- Trinkgelder, Ausflüge
- Versicherung auf Anfrage

#### Abfahrtsorte

- 06:15 Wil 
- 06:30 Burgdorf 
- 06:40 Winterthur, Rosenberg,
- 07:00 Zürich-Flughafen, Reisebusterminal 
- 07:20 Aarau SBB, 08:00 Baden-Rüthof 
- 09:00 Basel SBB

Internet Buchungscodes  [www.mittelthurgau.ch](http://www.mittelthurgau.ch)  
mfstr9/mfbru1



Excellence Queen/Rhône\*\*\*\*+  
Neue Schweizer Luxus-Flussschiffe  
16m<sup>2</sup> Luxus-Kabine mit frz. Balkon

8 Tage inkl. Vollpension an Bord sowie Bus An- und Rückreise ab Fr. 1530.-\*

## Rhône und Saône

- Exklusivität – Rhône-Flussfahrten
- Excellence Rhône in Frankreich

### Ihr Reiseprogramm

- 1. Tag: Schweiz–Arles–Port St. Louis.** Anreise nach Arles und Einschiffung auf Ihr schwimmendes Hotelschiff «MS Excellence Rhône». Um 18.00 Uhr heisst es «Leinen Los». Beginn einer traumhaften Flussfahrt Richtung Rhône-Delta.
- 2. Tag: Port St. Louis–Arles.** Ausflug in die Camargue und nach St. Marie de la Mer (\*).
- 3. Tag: Arles–Avignon.** Nebst der römischen Arena ist Arles auch berühmt als Wirkungsstätte des Malers Vincent Van Gogh. Stadtrundgang in Arles (\*).
- 4. Tag: Avignon–Viviers.** Nach dem Frühstück Besichtigung des Papst-Palastes, eine wahre Zitadelle erbaut auf einem Felsvorsprung und umgeben von einem Festungswall (\*). Mittags Weiterfahrt Richtung Viviers.
- 5. Tag: Viviers–Lyon.** Entdecken Sie die unvergleichlich schöne Landschaft mit den felsigen Steilhängen, den Basaltschichten und dem tiefblauen Fluss der Ardèche (\*).
- 6. Tag: Lyon–Trévoux.** Sie entdecken während einer Stadtbesichtigung (\*) die drittgrösste Stadt Frankreichs. Die ehemalige Hauptstadt Galliens besitzt beeindruckende römische Ruinen, und eine Renaissance-Altstadt.
- 7. Tag: Trévoux–(Cluny)–Tournus.** Unternehmen Sie einen Ausflug (\*) zu den Burgen, Schlössern und Klöstern im Südburgund mit Weindeustation.
- 8. Tag: Tournus–Chalon-sur-Saône–Schweiz.** Nach dem Frühstück beginnt die Ausschiffung und Rückreise in die Schweiz.

### Ihre Excellence Flussschiffe

Die neue «MS Excellence Royal\*\*\*\*+» und «MS Excellence Rhône\*\*\*\*+» gehören zu den luxuriösesten Flussschiffen Europas und fahren unter Schweizer Flagge! Die Kabinen auf Mittel- und Oberdeck, gefertigt aus edelsten Materialien, sind 16 m<sup>2</sup> gross mit französischem Balkon. Die Fenster auf dem Hauptdeck sind nicht zu öffnen. Alle Kabinen sind ausgestattet mit Dusche/WC, Föhn, Klimaanlage, SAT-TV, Minibar, Safe, Telefon, Lift von Mittel- zu Oberdeck. Grosszügiges Foyer, Nichtraucher-Restaurant, Panoramalounge. Gastlichkeit, gesellige Unterhaltung und eine vortreffliche Küche!  
**Willkommen an Bord!**

### Reisedaten 2011

07.04.–14.04.	21.04.–28.04.	05.05.–12.05.
19.05.–26.05.	02.06.–09.06.	16.06.–23.06.
30.06.–07.07.	22.09.–29.09.	06.10.–13.10.

#### Preise pro Person

Kabinentyp	Katalogpreis	Sofortpreis
2-Bett-Kab. 12m <sup>2</sup> Hauptdeck	1890.–	1605.–*
2-Bett-Kab. 16m <sup>2</sup> Mitteldeck mit französischem Balkon	2250.–	1915.–
2-Bett-Kab. 16m <sup>2</sup> Oberdeck mit französischem Balkon	2450.–	2085.–
Kabine zur Alleinbenützung, Hauptdeck	2150.–	1825.–

#### Reduktion

Abreise 07.04.	-75.–*
----------------	--------

#### Zuschläge

Abreisen 05.05., 19.05., 02.06., 16.06., 22.09.	55.–
Königsklasse-Luxusbus	195.–

#### Unsere Leistungen

- Fahrt mit modernem Komfort-Reisebus
- Schifffahrt in der gebuchten Kabine
- Vollpension an Bord
- Gebühren, Hafentaxen
- Willkommenscocktail, Kapitänsdinner
- Erfahrene Mittelthurgau-Reiseleitung

#### Nicht inbegriffen

- Auftragspauschale von Fr. 20.– pro Person bei Buchung über [www.mittelthurgau.ch](http://www.mittelthurgau.ch) Reduktion Fr. 20.– pro Person
- Persönliche Auslagen und Getränke
- Trinkgelder, Ausflüge
- Kombinierte Annullationskosten- und Extrarückreiseversicherung auf Anfrage

#### Abfahrtsorte

- 06.15 Wil 
- 06.40 Winterthur-Rosenberg
- 06.45 Basel SBB, 07.00 Zürich-Flughafen 
- 07.20 Aarau SBB, 08.00 Baden-Rüthof 
- 09.00 Burgdorf 
- 11.45 Genf-Flughafen

Internet Buchungscodes  [www.mittelthurgau.ch](http://www.mittelthurgau.ch)  
mfar1

Gratis-Buchungstelefon:

**0800 86 26 85**

Verlangen Sie unseren neuen Katalog 2012  
Flussergebnisse der Extraklasse «Excellence-Flusskreuzfahrten»

Reisebüro Mittelthurgau Fluss- und Kreuzfahrten AG

Oberfeldstrasse 19, 8570 Weinfelden

Tel. 071 626 85 85, Fax 071 626 85 95

[www.mittelthurgau.ch](http://www.mittelthurgau.ch), [info@mittelthurgau.ch](mailto:info@mittelthurgau.ch)

reisebüro  
**mittelthurgau**



Fluss- und Kreuzfahrten AG, Weinfelden, [www.mittelthurgau.ch](http://www.mittelthurgau.ch)

## Raiffeisenbank St. Gallen war «engagiert. freiwillig»



Bei Schnee und eisiger Kälte lockten die sympathischen Kundenberater Raphaël Brunner und Marcel Bühler am Verkaufsstand viele Kaufwillige an.

Zum Abschluss des europäischen Freiwilligenjahres 2011 haben Mitarbeitende der Raiffeisenbank St. Gallen ein aussergewöhnliches Projekt auf die Beine gestellt. Gemeinsam mit Klientinnen und Klienten der Suchthilfe haben 45 der 80 Bankangestellten an drei Workshops einen Abend lang gebacken, gebastelt und gespielt. Zwei Welten, die

vordergründig nicht viele Berührungspunkte miteinander aufweisen, kamen sich dabei näher und hatten jede Menge Spass zusammen.

Eine Gruppe backte im Café Gschwend Weihnachtsguetzli, eine zweite verbrachte einen spannenden Spielabend in der Gassenküche und die dritte Gruppe setzte ihre kreativen Ideen bei der Weihnachtsdekoration des Verkaufsstandes und der Fotoausstellung um.

Die durch ihre schwarz-weiss Portraits bekannte St. Galler Fotografin Franziska Messner-Rast und die beiden fotografierenden Raiffeisen-Mitarbeiterinnen Bettina Hollenstein und Miranda Tuba haben den Abend in Bildern festgehalten. Die Bilddokumentation wurde im Dezember in der Kundenhalle der Raiffeisenbank während vier Wochen ausgestellt. Ein paar Eindrücke finden Sie im Online-Magazin unter: [www.raiffeisen.ch/panorama](http://www.raiffeisen.ch/panorama).

Raiffeisen-Mitarbeitende verkauften vor Weihnachten die selbstgemachten Guetzli sowie weitere Köstlichkeiten der Suchthilfe. Den Verkaufserlös von rund 2000 Franken rundete die Raiffeisenbank auf 5000 Franken auf und spendete diesen Betrag der Stiftung Suchthilfe.

Das Feedback von Kundschaft und Bevölkerung war durchwegs positiv. Am meisten erfreute die Raiffeisen-Mitarbeitenden die gemachten Erfahrungen und das Fazit der suchtmittelabhängigen Menschen: «Bänkler sind eigentlich ganz nette Leute!»

(nh)

## «Flamatt im Ausnahmezustand»

Nach rund eineinhalb Jahren Bauzeit präsentierte die Raiffeisenbank Sensetal im November letzten Jahres der Öffentlichkeit ihren Neubau in Flamatt. Gut 3000 Personen – also beinahe die Anzahl aller 3600 Stimmbürger der Gemeinde Wünnewil-Flamatt – besichtigten das Gebäude im Minergie-Standard am «Tag der offenen Bank». Jürg Stähli, der Vorsitzende der Bankleitung, war über das grosse Interesse sehr erfreut: «Flamatt im Ausnahmezustand», hat ein Besucher den Grossaufmarsch in der rund 5300 Einwohner zählenden Gemeinde treffend kommentiert.»

Den Besucherinnen und Besuchern wurde an diesem Tag auf der 4000 Quadratmeter grossen Geschossfläche viel geboten. Auf dem Dach des modernen Glasbaus sind auf 200 Quadrat-

meter Photovoltaik-Elemente installiert, die rund 30 000 Kilowattstunden Energie liefern. «Das ist genug, um damit einen grossen Teil unseres Strombedarfs abzudecken», so Jürg Stähli. Neben den gebäudetechnischen Highlights gab es eine vielfältige Palette an Attraktionen.

Bei Familien mit Kindern war der Kontakt mit Globi und den verschiedenen Clowns sehr beliebt. Über 700 Fotos von Familien und Einzelpersonen sind am Anlass zu einem Fotokalender verarbeitet worden, den die Gäste als Erinnerung mit nach Hause nehmen konnten.

Mehr zum grosszügigen Raiffeisenbau und zum Tag der offenen Tür erfahren Sie in der Online-Version unter [www.raiffeisen.ch/panorama](http://www.raiffeisen.ch/panorama)

(nh)



Das gibt es nicht alle Tage: Ein Fotoshooting mit Globi. Bei der Eröffnungsfeier der Raiffeisenbank Sensetal war es ein grosser Hit.

# Prema Multi Cashpro

Maximale Sicherheit bei der Annahme und Ausgabe von CHF- und Euro-Banknoten



- Höchste Zuverlässigkeit dank Quereinzug der Banknoten
- Hightech-Zählfunktion mit Zwischenfach und Echtheitsprüfung
- Topmodernes und funktionelles Design
- Modularer Aufbau mit vielen optionalen Möglichkeiten
- Konfiguration von max. 36 Banknotensorten
- Online-Betrieb über Dialba

**prema**  
Cash Handling Systems

PREMA GmbH  
Tychbodenstrasse 9  
CH-4665 Oftringen  
Telefon 062 788 44 22  
Telefax 062 788 44 20  
prema@swissonline.ch  
www.prema.ch

# MEIER + CO



## Treppenlifte und Aufzüge

Günstig, einfacher Einbau, kein Umbau nötig, Service schweizweit, kostenlose Beratung

Senden Sie uns  
Unterlagen

Name/Vorname und Adresse

Sitzlifte

Aufzüge

Plattformlifte

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Panorama

MEICOLIFT

MEICOMOBILE

MEICODRIVE

MEICOSERVICE

Meier + Co. AG, Oltnerstrasse 92, 5013 Niedergösgen  
www.meico.ch, Telefon 062 858 67 00, info@meico.ch

## Zermatt Unplugged – roh, direkt, perfekt!

Die Anhänger unverfälschter Musik haben sich die Daten schon lange vorgemerkt: Zermatt Unplugged, das in Europa einzige Festival dieser Art, geht vom 17. bis 21. April 2012 in die fünfte Runde. Alle Konzerte finden «unplugged» statt, das heisst akustisch ohne Studioteknik. Authentischer und qualitativ hochstehender Sound wird für Gänsehaut und Emotionen sorgen. Sänger, Songwriter, Bands und junge Talente aus den USA, Grossbritannien, Deutschland, Frankreich, Irland, Neuseeland und der Schweiz treten vor einer einmaligen Kulisse auf über 1600 Metern über Meer auf.

Musikgrössen wie Alanis Morissette, Suzanne Vega, Jason Mraz, OneRepublic, Billy Idol, Mando Diao, Lionel Richie und Reamonn liessen sich bereits für die «Unplugged-Idee» begeistern und performten auf den Zelt- und Clubbühnen des Festivals. Der britische Sänger Seal brachte es in einem Interview mit dem Schweizer Fernsehen in «10 vor 10» auf den Punkt: «Ich finde, die Natur hier passt perfekt, um akustisch zu spielen.»



Mit Chris de Burgh kehrt dieses Jahr der irisch-argentinische Künstler zurück, der 2007 das allererste Konzert von Zermatt Unplugged eröffnete. Mit Grégoire wird erstmals ein französischer Topstar die Festivalbesucher begeistern. Auch Amy Macdonald, Aloe Blacc und viele weitere Künstler werden Zermatt erneut in den Ausnahmezustand versetzen.

In der einzigartigen Festivalatmosphäre wissen aber nicht nur die renommierten Stars unzählige Gäste anzulocken. Auf sechs Bühnen, den sogenannten New Talent Stages, rocken die möglichen Cracks der Zukunft. Roger Alton, der Chefredakteur der «Times», sagte vor kurzem in einem Interview: «Nun komme ich schon nach Zermatt, um englische Talente zu entdecken.» Und meinte damit Duncan Townsend, der zu den letztjährigen Acts gehörte.

**Raiffeisen-Mitglieder mit einer Maestro-Karte** erhalten auf das Eröffnungskonzert von Chris de Burgh am 17. April zwei Tickets zum Preis von einem. Auf die weiteren Hauptkonzerte

gibt es für Sie 25 % Rabatt: Amy Macdonald, Grégoire und Aloe Blacc. Die Konzerte sind heiss begehrt; versuchen Sie Ihr Glück deshalb möglichst rasch! Sie können die Tickets über das MemberPlus-Portal bestellen: [www.raiffeisen.ch/memberplus](http://www.raiffeisen.ch/memberplus). Mehr Infos zum Musikereignis und zum Programm gibt es unter [www.zermatt-unplugged.ch](http://www.zermatt-unplugged.ch).

«Panorama» verlost 3 x 2 Tickets für das Konzert von Aloe Blacc vom Samstag, 21. April, im Hauptzelt. Schreiben Sie bis zum 26. März 2012 (Teilnahmeschluss) eine Postkarte an Raiffeisen Schweiz, Raiffeisen Schweiz, «Zermatt Unplugged», Sponsoring WO552, Raiffeisenplatz/Postfach, 9001 St. Gallen. (nh)



## Wenn die Puppen in die Bank umziehen . . .

... gibt es viele staunende Gesichter. Die Bankmitarbeitenden der Raiffeisenbank Laufental-Thierstein organisierten in der Adventszeit für ihre Kundinnen und Kunden einen ungewöhnlichen Anlass. Der Apéro fand inmitten einer Weihnachtslandschaft mit lebensgrossen Porzellanpuppen aus dem 19. Jahrhundert statt. Linard Candreia, Geschichtensammler und Lehrer am Gymnasium Laufen, bereicherte den Abend mit drei von ihm vorgetragenen Bündner Weihnachtsgeschichten.

Zwei davon finden Sie unter [www.raiffeisen.ch/panorama](http://www.raiffeisen.ch/panorama). Bevor die Puppen aus dem Puppenhausmuseum Basel wieder in ihr altes Zuhause zurückmussten, zogen sie in der Kundenhalle der Raiffeisenbank während rund vier Wochen viele Blicke auf sich.

Mitglieder mit einer Maestro-Karte, MasterCard oder Visa Card von Raiffeisen können die vielen weiteren kostbaren Stücke im Puppenhausmuseum ([www.spielzeug-welten-museum-basel.ch](http://www.spielzeug-welten-museum-basel.ch)) zusammen mit fünf Kindern das ganze Jahr durch besichtigen und geniessen dabei freien Eintritt. Das gleiche gilt für Raiffeisen-Mitglieder in über 450 weiteren Schweizer Museen. Mehr Infos zum Schweizer Museumspass sowie die Liste der beteiligten Museen finden Sie unter: [www.raiffeisen.ch/museum](http://www.raiffeisen.ch/museum) (nh)

**Die Weihnachtslandschaft des Puppenhausmuseums zog viele interessierte Besucher in die Raiffeisenbank Laufental-Thierstein.**



## Nicht verpassen: Ski-Tageskarten zum halben Preis!

Wie hier im Belalp-Gebiet, kommt zum sportlichen Vergnügen auch noch der Blick auf eine herrliche Schweizer Bergwelt hinzu.

Schneehungrige Raiffeisen-Mitglieder können sich noch bis zum Ende der Wintersaison 2011/2012 über Ski-Tageskarten zum halben Preis in zehn Regionen der Schweiz freuen. Wer den Winterzauber länger als einen Tag geniessen will, kann in einigen ausgewählten Hotels sogar von attraktiven Reduktionen und Gutscheinen profitieren. Übrigens: Bis zu zwei Kinder unter 18 Jahre erhalten in Begleitung eines Mitglieds die Tageskarten ebenfalls zum halben Preis.

In den Gebieten Davos Klosters, Laax, Jungfrau-Grindelwald-Wengen, Sörenberg, Alpes Vaudoises, 4Vallées, Toggenburg, Belalp, Saas Fee und Airolo stehen den Mitgliedern insgesamt 1544 km Piste zur Verfügung. Damit die Betreiber der Skistationen vor

Ort überprüfen können, ob Sie berechtigt sind, das Mitgliederangebot zu nutzen, müssen Sie die Gutscheine dabei haben und mit der persönlichen Maestro-Karte bezahlen.

An welchen Tagen das Angebot gültig ist, können Sie in der Broschüre nachlesen. Alle wichtigen Informationen wie auch die Übernachtungsangebote unserer Partner-Wintersportdestinationen finden Sie auch im Raiffeisen MemberPlus-Portal ([www.raiffeisen.ch/winter](http://www.raiffeisen.ch/winter)).

Falls Sie als Mitglied noch keine Broschüre mit den Gutscheinen erhalten haben, fragen Sie am besten bei Ihrer Raiffeisenbank nach oder bestellen Sie diese online unter [www.raiffeisen.ch/winter](http://www.raiffeisen.ch/winter) (nh)



## Stolz auf Feuz!

Beat Feuz kämpfte sich am 14. Januar in Wengen durch ein Meer von Raiffeisen-Mützen zur Siegerehrung der Lauberhorn-Abfahrt. Die begeisterten Fans feierten ihren grossartigen Abfahrtsieger. Seit fünf Jahren unterstützt Raiffeisen den Spitzenathleten und ist stolz auf dessen sensationelle sportliche Leistungen. Mehr im Interview auf Seite 50 dieser Ausgabe.

# Entdecken Sie den Norden!

**Skandinavien ab Fr. 1590.-**

«Nordkap-Superhit», 8-tägige Mietwagenrundreise inkl. Direktflug (W-Klasse), 7 Tage Mietwagen Kat. B, inkl. unlimitierten km, Versicherungen, 7 Übernachtungen in Mittelklassehotels inkl. Frühstück, bei Abreise 15.06.-17.08.2012, Freitag-Freitag.



Jetzt Kataloge bestellen!

☎ 056 203 66 66 • [www.kontiki.ch](http://www.kontiki.ch)

**kontikisaga**  
Die Nr. 1 für Ferien im Norden.

## OPTIMAL VERSORGT MIT MINERALSTOFFEN UND VITAMINEN

OSPOSIT<sup>plus</sup> von Biosana, Nahrungsergänzung mit Kalzium, Magnesium, Zink und den Vitaminen D3, B6 und C



NEU



Vitamin D3: Trägt zur Erhaltung von gesunden Knochen bei | Vitamin B6: Zur Unterstützung des Nervensystems | Vitamin C: Wichtig für ein gut funktionierendes Immunsystem

### Das gönnen wir uns!

Das neue OSPOSIT<sup>plus</sup> von Biosana ist eine Nahrungsergänzung, die den Körper in Ergänzung zu einer gesunden Ernährung mit Mineralstoffen und Vitaminen unterstützt.

Kalzium und Magnesium unterstützen den Knochenaufbau, die Reizübertragung im Nervensystem und die Muskelkontraktion. Von zusätzlichen Kalzium- und Magnesium-Einnahmen können alle profitieren.

Kinder, Jugendliche, ältere Menschen, Sportler und Personen, die viele tierische Eiweisse konsumieren. Ebenfalls Frauen jeden Alters, nicht nur nach Wechseljahren, Schwangerschaften und Stillphasen.

**biosana** Nahrungsergänzung und Naturkosmetik  
Schweizer Pionierarbeit seit 1972

**biosana** 40  
www.biosana.ch 1972-2012

Retournieren Sie uns diesen Talon, und Sie erhalten kostenlos die neusten Gratismuster und Informationen zu den Biosana Nahrungsergänzungs- und Naturkosmetikprodukten.

Name/Vorname \_\_\_\_\_

Strasse/Nr. \_\_\_\_\_

PLZ/Ort \_\_\_\_\_

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

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

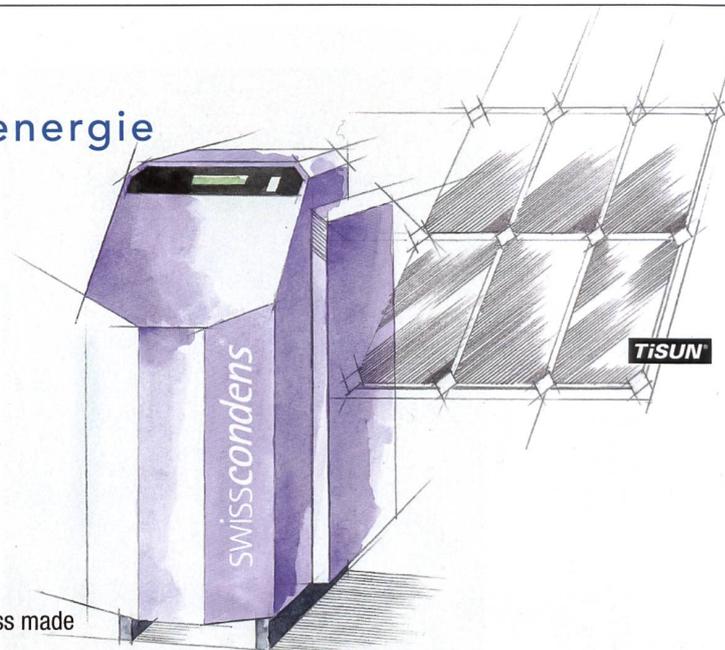
Biosana-Produkte sind gentechnikfrei und wurden nicht an Tieren getestet. Erhältlich in Drogerien, Apotheken und Reformhäusern.

swisscondens® **B** energie

## ein starkes Duo

Die ideale Kombination:  
moderne Ölbrennwerttechnik  
kombiniert mit thermischer  
Solaranlage

 Swiss made



swisscondens® 20 Jahre aktiv gelebter Umweltschutz

**20**  
JAHRE  
swisscondens®

Swisscondens AG  
Alpenstrasse 50  
3052 Zollikofen

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



 **WENGER®**



**Gut zu wissen:**

Führungen für angemeldete Gruppen (6 bis 15 Personen)  
Montag bis Freitag

Wenger SA - Delémont - 032 421 39 00 - www.wenger.ch

## Jugend ergründet, was Jung und Alt verbindet



Das diesjährige Motto des 42. Internationalen Raiffeisen-Jugendwettbewerbs «JUNG UND ALT: Gestalte, was

uns verbindet!» ist seit Anfang Jahr bekannt. Erwartungsgemäss nehmen in der Schweiz wieder rund 50 000 Kinder und Jugendliche im Alter von 6 bis 18 Jahren daran teil. Und zweifellos werden sie die Mitarbeitenden der Raiffeisenbanken und die Jury wie schon in den vergangenen Jahren mit ihren unglaublich vielfältigen und kreativen Arbeiten zum Staunen bringen.

Unterstützt werden die jungen Künstlerinnen und Künstler von engagierten Lehrkräften, die den Wettbewerb in den Schulunterricht einbinden. Einer der Gründe, weshalb Jahr für Jahr zahlreiche Schulen teilnehmen, ist die künstlerische Auseinandersetzung mit pädagogisch wertvollen sowie gesellschaftlich relevanten Themen.

Der grösste Jugendwettbewerb seiner Art umfasst zwei Teile: den Mal- und den Quizwettbewerb. Auf die Sie-

ger warten über 2000 tolle Überraschungspreise, Preisgelder zwischen 200 bis 1000 Franken, ein Zustupf in die Klassenkassen und als Hauptgewinn eine Reise nach Österreich.

Im aktuellen Wettbewerb steht die Schirmherrschaft unter dem Ehrenpatronat des Musikers DJ BoBo: «Ich finde es schön, wenn sich Jung und Alt für die gleichen Dinge begeistern und Zeit miteinander verbringen. Für meine Musik wünsche ich mir, dass ich damit verschiedene Generationen zusammenbringen kann. Ich freue mich jedes Mal, wenn Jung und Alt gemeinsam auf meinen Konzerten feiern.»

Die detaillierten Wettbewerbsunterlagen sind bei den meisten Raiffeisenbanken oder unter [www.raiffeisen.ch/wettbewerb](http://www.raiffeisen.ch/wettbewerb) erhältlich. **Achtung:** Abgabeschluss bei der lokalen Raiffeisenbank ist der 1. März 2012. (nh)

## Wir machen den Weg frei ...

Im wortwörtlichen Sinn des Raiffeisen Slogans war Werner Lüchinger im Dezember mit dem Schneeräumfahrzeug des Bauamtes in Kriessern im St. Galler Rheintal unterwegs. Nach den starken Schneefällen vor Weihnachten führte er mit seinem «dekorierten» Schneeräumfahrzeug der Marke Holder einen seiner letzten Diensteinsätze aus.

Der inzwischen pensionierte Bauamtsmitarbeiter ist im Dorf allseits bekannt und wurde deshalb an der letztjährigen Generalversammlung der Raiffeisenbank Kriessern in einem Sketch erwähnt. Das Unterhaltersduo «Ruedi und Studi» übergab ihm damals ein eigens für ihn kreierte Schild. Montiert an seinem Räumfahrzeug weckte Werner Lüchinger damit während seinen Räumungsfahrten die Aufmerksamkeit von Einheimischen und Passanten und liess diese meist mit einem Schmunzeln zurück. (aq)

**Werner Lüchinger macht die Strasse frei von Schnee; für einmal als sympathischer «Werbeträger» von Raiffeisen.**





# Vertraut, verlässlich, verankert

**Das Vertrauen in Genossenschaften ist gross. Ihre Orientierung am langfristigen Erfolg, ihre regionalen Strukturen, die Kundennähe sind nur einige ihrer Stärken. Nur Junge finden sie noch nicht sexy. Die erste Genossenschafts-Umfrage stimmt sehr zuversichtlich.**

■ Genossenschaften werden sehr unterschiedlich wahrgenommen. Das zeigen Medienartikel, die zum Beginn des UNO-Genossenschaftsjahres 2012 erschienen sind. Die Genossenschaft taucht als «Insel der Zukunft» in einem Artikel der NZZ vom 3. Januar 2012 über das «Kreuz» in Solothurn auf, die erste Genossenschaftsbeiz der Schweiz. Das «Sondermodell Genossenschaft läuft aus» prophezeit dagegen die Sonntagszeitung in ihrer ersten Ausgabe in diesem Jahr.

Zum gegenteiligen Schluss kommt die NZZ, die sich Gedanken zur «Genossenschaft als Sonderfall» macht und titelt: «Erfolgreich – trotz allem?» Die Berner Zeitung attestiert Genossenschaften gerade in Krisenzeiten Hochkonjunktur. Für das online-Infoportal swissinfo.ch ist die Genossenschaft das «Demokratie-Kapital» schlechthin. Die Neue Luzerner Zeitung lobt unter dem Titel «Ein Arbeitsplatz, wo jede Stimme zählt» die Mitarbeitermitsprache.

## Fels in der Brandung

Sind Genossenschaften in der gegenwärtig herausfordernden Wirtschaftslage und der sich rasant verändernden Gesellschaft ein «zweiter dritter Weg», wie es der Ex-Chef von Avenir Suisse, Thomas Held, einst formulierte? Stehen Raiffeisen, Migros, Volg und mit ihnen hierzulande noch über 9600 weitere Genossenschaften wie ein Fels mit ruhigen (Arbeits-)Plätzen in der Brandung des globalen Wettbewerbs? Sind Genossenschaften «Unternehmen mit Vereinscharakter» und stellen daher hohe Anforderungen an ihre Führungspersonen, wie

der Doyen der hiesigen Genossenschaftsforscher, Prof. Robert Purtschert, 2005 im Buch «Genossenschaften in der Schweiz» festhielt?

Man kann sich weiter fragen, was den anhaltenden Erfolg der Genossenschaften ausmacht, welches Image sie haben, was sie auszeichnet und wie die Bevölkerung in der Schweiz diese sieht. Die Interessengemeinschaft der Genossenschaftsunternehmen (IGG; 2010 federführend von Raiffeisen zusammen mit Fenaco, Mobiliar, Mobility, WBZ gegründet) wollte Antworten auf diese und andere Fragen. Die IGG hat dazu, gemeinsam mit dem Institut gfs.bern, die erste repräsentative Studie erarbeitet. Folgend die exklusiven Ergebnisse der telefonischen Bevölkerungsbefragung, die im November 2011 bei 1004 Personen (ab 18 Jahren) durchgeführt wurde.

## Spontan positiv

Gefragt, was ihnen spontan zum Begriff «Genossenschaft» in den Sinn kommt, sagten die Leute: Vereinigung/Zusammenschluss, Migros, Wohnbaugenossenschaften, Coop, Volg, Landi, Fenaco, Mitspracherecht, allgemein Positives, nicht gewinnorientiert, Gewinn wird reinvestiert, volksnah und gemeinnützig, soziales Unternehmen, Landwirtschafts-genossenschaften, Mitglieder/Mitarbeiter an Genossenschaft beteiligt, Raiffeisen, andere Banken, etc. (Reihenfolge nach Häufigkeit). 91% haben eine positive Assoziation zu Genossenschaften. Eher weniger bekannt ist die juristische Gesellschaftsform von Unternehmen. Bei Raiffeisen wissen

immerhin 60% der Befragten, dass es sich um eine Genossenschaft handelt.

## Hohes Vertrauen

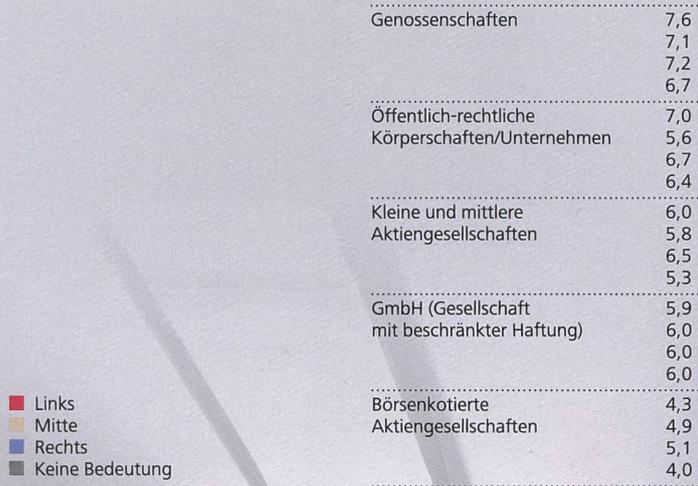
Genossenschaften geniessen – auf einer Skala von 1 bis 10 – einen Vertrauenswert von 7,2. Werte über 7 dürfen als «gut», Werte im Bereich von 8 als «sehr gut» bezeichnet werden. 47% urteilen über Genossenschaften mit Werten von 8 oder mehr. Öffentlich-rechtliche Körperschaften (6,7), KMU und GmbH (je 6) können nur auf ein mittleres Vertrauen zählen, während börsennotierte Aktiengesellschaften (AG) mit 4,7 an einem Vertrauensmangel leiden.

Das Vertrauen in Genossenschaften ist bei Personen in allen politischen Lagern (links, Mitte, rechts) hoch (über 7). Leicht besser sind die Vertrauenswerte aufgrund der persönlichen politischen Ausrichtung nur bei der Familien-AG (7,8 bei Personen, die sich rechts positionieren). Etwa gleich wie bei Genossenschaften sind sie bei öffentlich-rechtlichen Körperschaften (7 bei Personen, die sich links positionieren). AG geniessen selbst im «bürgerlichen Politikfeld» (Mitte/rechts) nur mangelhafte Vertrauenswerte (5,1/4,3). Nicht wichtig für das Vertrauen in Genossenschaften ist, ob die Befragten Mitglieder sind oder nicht. Selbst Nichtmitglieder urteilen mit einem Wert von 7, während Mitglieder das Vertrauen mit 7,5 bewerten.

## Nachhaltigkeit, Region, Kundennähe

Fünf Faktoren machen im Wesentlichen die Reputation von Genossenschaften aus: langfristiger wirtschaftlicher Erfolg (7,3), regionale Struk-

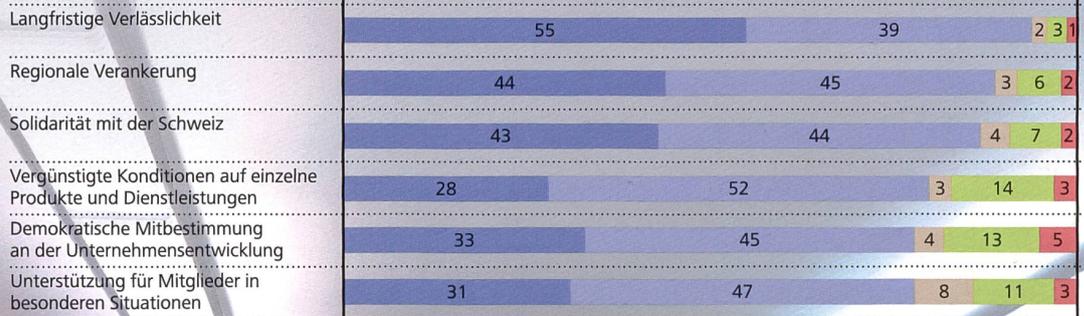
**Vertrauen in Unternehmensformen nach politischer Ausrichtung (10 = vollständiges Vertrauen).**



- Links
- Mitte
- Rechts
- Keine Bedeutung

**Wichtigkeit der Vorteile von Genossenschaften. Lesebeispiel: 39% der Befragten erachten langfristige Verlässlichkeit als eher wichtig.**

- sehr wichtig
- eher wichtig
- weiss nicht/keine Antwort
- eher unwichtig
- überhaupt nicht wichtig



Die Genossenschaft «Les Mini-Marchés» im Jurabogen kämpft für einen unabhängigen Detailhandel. Im Bild Monika Flückiger, Inhaberin des Ladens in Courcelon. Weitere stimmige Porträts von Genossenschaften sind im aktuellen Raiffeisen-Geschäftsbericht zu lesen.

## Mobile Comfort-Hängeliege „Sphère“!

Legen Sie sich bequem zwischen Himmel und Erde

.... und der nächste Frühling kommt bestimmt!



Ein sensationelles Liegegefühl. Basierend auf dem Prinzip der klassischen Hängematte (bei der die engen Platzverhältnisse sowie ein erschwertes Einsteig/Ausstieg oft störend wirken), entstehen durch die spezielle Aufhängung dieser Komfortliege völlig neue Wirkungsverhältnisse. Das klassische Hängeerlebnis wird so um eine kleine **„Schwebesensation“** bereichert.

erhältlich in den Farben:



grün (Lieferung erfolgt Ende März).

anthrazit (sofort lieferbar)

Die ganz besondere Art sich hinzulegen und unter leichten Schwingungen entspannt ungezwungen nachzudenken oder ganz einfach loszulassen.

- Einfach auf dem Rücken zu transportieren. Mit wenigen Handgriffen komplett installiert.
- Einfaches Ein- und Aussteigen auf ca. 75 cm Höhe
- Hochstabiles Gestell sorgt für optimale Stabilität. Solide Metall-Aufhängung.
- Auch ideal für zu Hause im Garten oder am Pool. Keine Kratzer dank gummierter Ecken.
- Bezug aus strapazierfähigem und wetterfestem Kunststoffgewebe. Abnehmbares Nackenkissen
- Grosszügige, bequeme Liegefläche: 184 x 91 cm. Belastbar bis 120 Kg Körpergewicht
- Zusammengeklappt: 134x24x13 cm, Gewicht: 13,5 Kg

statt 298.-

229.-

**Frühlingsaktion:** Sichern Sie sich noch heute Ihre Comfort-Hängeliege zu einem unschlagbar sensationellen Preis. Bestellen Sie schriftlich, telefonisch oder im Internet bei SwissQualified AG, Postfach, 9029 St. Gallen. Die Hängeliege wird Ihnen bequem per Post nach Hause geliefert und kann 8 Tage lang unverbindlich getestet werden.

Telefonische Bestellungen: **0848 000 201** Fax: 0848 000 202 oder direkt im Internet: [www.sq24.ch](http://www.sq24.ch)



# « meine neue wellness. »

Küng Sauna erobert den Wohnraum. Mit aussergewöhnlicher Qualität, Innovation und Know-how setzen wir neue Massstäbe und schaffen einzigartige Designobjekte. Für Sie. Swiss Made.

Erleben Sie uns in Wädenswil auf 800 m<sup>2</sup> oder online.

+41 (0)44 780 67 55  
[kuengsauna.ch](http://kuengsauna.ch)

**kuingsauna**  
SWISS MADE

## Historisches Produkt für das 21. Jahrhundert

Die Genossenschaft ist ein erfolgreiches Produkt der Geschichte. Seit dem 19. Jahrhundert behauptet es sich mit den damaligen Grundprinzipien: Selbsthilfe, Selbstverwaltung und Selbstkontrolle (Subsidiarität), Selbstverantwortung (Haftung). Genossenschaften verstanden und verstehen sich als Teil der (sozialen) Marktwirtschaft. «Eine Person wird sich dann einer Genossenschaft bedienen, wenn die Genossenschaft mindestens so gut ist wie ihre Konkurrenz im Markt.» Zu diesem Schluss kommt Thomas Brockmeier im 2007 erschienen Buch «Volkswirtschaftliche Theorie der Kooperation in Genossenschaften».

Weitere Erkenntnisse Brockmeiers sind: Genossenschaften werden nicht im Dienste des Gemeinwohls tätig, sondern haben auf die Pri-

vatnützigkeit ihres Handelns für die Mitglieder abzustellen. Mitglied einer Genossenschaft wird man deswegen, weil man sich eine Besserung der eigenen Situation verspricht, wenn man also seine Stellung im Markt verbessern oder seine Konsummöglichkeiten ausweiten kann. Diese Orientierung an der «Privatnützigkeit der Mitglieder» zeigt, warum die moderne Genossenschaft im Sinne von Raiffeisen gleichsam eine marktkonforme Institution darstellt: Sie bietet ihren Mitgliedern mehrfach und wiederholt grossen Nutzen.

Genossenschaften sind auch im 21. Jahrhundert, gerade in Zeiten des Umbruchs, des Wandels und der Krisen wertbasierte Zukunftsunternehmen. Sozialromantische Wohlfühl-Gemeinschaften waren sie noch nie. Sie geniessen das

Vertrauen der Menschen. Wenn in der real-virtuellen Welt immer alles nur noch ein Klick weit weg zu sein scheint, sind die Prinzipien der Genossenschaft von besonderer Bedeutung. Sie schaffen Identität und Identifikation durch Teilhabe an einem Unternehmen mit überschaubaren, nachvollziehbaren, verständlichen Produkten und Dienstleistungen.

Neudeutsch heisst die Zauberformel der Genossenschaft für die Zukunft: «social entrepreneurship ohne Bocksprünge» – gesellschaftlich verantwortliches, nachhaltiges Unternehmen oder Unterlassen; das heisst sich vom Genossenschaftsmodell verabschieden. Das ist eine lang anhaltende Aufgabe oder im positiven Sinne des Wortes: ein lang-weiliger Auftrag.

(phg)

turen und Kundennähe (je 7,2), verantwortungsbewusster Umgang mit Risiko und Wahrnehmung gesellschaftlicher Verantwortung (je 7). Als etwas weniger zutreffend für Genossenschaften beurteilten die Befragten die transparente Kommunikation und die demokratische Mitentscheidung bei der Unternehmensentwicklung (je 6,8); die Entscheidungsstrukturen werden mit 6,1 gar als eher träge eingestuft. Zudem traut man den Genossenschaften mit einem Wert von 6,6 nicht allzu grosse Innovationskraft bei Produkten oder Dienstleistungen zu.

### Der Mix überzeugt

Die drei am stärksten wahrgenommenen Genossenschafts-Kernwerte – ökonomische Nachhaltigkeit bzw. nicht am kurzfristigen Profit orientiert, Region, Kundennähe – weisen auf der 10er-Skala eine recht gute Zustimmung auf (7,3/7,2), ohne dass ein Element dominieren würde. Der Mix macht das positive Profil der Genossenschaften aus.

Interessant ist die Feststellung, dass Genossenschaftsmitglieder und Nichtmitglieder die Bedeutung des Mitspracherechts praktisch gleich bewerten: 6,9 Mitglieder/6,8 Nichtmitglieder. Auch bei den drei wichtigsten Reputationsfaktoren, gibt es kaum signifikante Unterschiede: langfristiger wirtschaftlicher Erfolg 7,6/7,1; Förderung regionaler Strukturen 7,3/7; Kundennähe 7,4/7,1.

Bemerkenswerte Differenzen in der Wahrnehmung der Bevölkerung zeigen sich zwischen

Genossenschaften und börsennotierte Aktiengesellschaften. Einzig bei der Aussage «haben innovative Produkte und Dienstleistungen» schwingen die AG mit 0,2 Punkten gegenüber den Genossenschaften obenauf. Am deutlichsten sind die Differenzen zugunsten der Genossenschaften bei den Themenfeldern Förderung regionaler Strukturen +2,5; langfristiger wirtschaftlicher Erfolg +2,3; nimmt gesellschaftliche Verantwortung wahr +2,1; gehen verantwortungsbewusst mit Risiken um +2; Kundennähe sowie demokratische Mitentscheidung je +1,8. Selbst bei den Entscheidungsstrukturen liegen die Genossenschaften vor den AG und werden 0,9 Punkte besser (weniger träge) bewertet.

Egal, welche Gruppe ausgewertet wird (Bevölkerung, Kunden, Genossenschaftler), die Vorteile der Genossenschaften werden von allen gleich gesehen: langfristige Verlässlichkeit (94%), regionale Verankerung (89%), Solidarität mit der Schweiz (87%), vergünstigte Konditionen auf Produkte oder Dienstleistungen (80%), demokratische Mitbestimmung sowie Unterstützung für Mitglieder in besonderen Situationen (je 78%), Teilhabe der Mitglieder am Gewinn (76%), Ausbildung der Mitglieder (z. B. Migros Klubschule) sowie Sponsoring (je 68%), profitieren von Mitgliedschaftsmedien (62%).

### Potenzial und Perspektiven

Die Vorteile der Genossenschaften sowie das hohe Grundvertrauen, welches ihnen in der gesamten Bevölkerung entgegengebracht wird, sind historisch gewachsen. Dass einzelne Ge-

nossenschaften (Migros, Coop, Raiffeisen, Landi, Volg, DieMobilier, Mobility etc.) Teil des Alltags vieler Menschen sind («Alltagsnähe») ist ein weiterer Faktor für die guten Reputationswerte. Man kennt, kauft und konsumiert ihre Produkte und Dienstleistungen. Unsicherheiten und Ängste im Kontext der diversen gegenwärtigen Krisen (Finanz-, Wirtschafts-, Euro-, Schulden-, Börsen- etc.) tragen zum positiven Bild der Genossenschaften vor allem bei Leuten über 48 bei (erlebten eigene Börsenverluste).

Wenig Assoziationen und eine eher kritische Haltung zu Genossenschaften haben «Personen im tieferen Alter». Richtig verstanden ist dies für die Genossenschaften eine Chance. Gelebte Werte wie Nachhaltigkeit und demokratische Mitsprache sprechen vor allem auch jüngere Menschen an und versprechen gute Perspektiven und viel Potenzial. Der in der Vergangenheit erarbeitete Vertrauensbonus kann so durch individuellen Kundennutzen und adäquate Kommunikation nachhaltig in der Zukunft der Genossenschaft verankert werden.

■ HILMAR GERNET\*

*\*Der Historiker Dr. Hilmar Gernet, Leiter Politik & Gesellschaft bei Raiffeisen Schweiz, ist in der Interessengemeinschaft Genossenschaftsunternehmen (IGG) verantwortlich für das Studienprojekt «Wahrnehmung der Genossenschaften in der Schweiz», das in Zusammenarbeit mit dem Forschungsinstitut gfs.bern realisiert wurde.*



# Hausbesitz im Alter

Wer seine Pensionierung plant und über Wohneigentum verfügt, sollte sich rechtzeitig mit der Wohnsituation im Alter auseinandersetzen. Je früher man dies tut, desto entspannter kann man die Zukunft angehen.



■ Mit zunehmendem Alter entspricht ein vor Jahren gekauftes Haus oft nicht mehr der idealen Wohnsituation. Auf einmal stellen sich für ältere Hausbesitzer Fragen existenzieller Natur: Soll ich meine Wohnsituation auf die Pensionierung hin nochmals ändern, indem ich das Haus oder die Eigentumswohnung verkaufe und in eine Mietwohnung ziehe? Soll ich die Hypotheken soweit wie möglich amortisieren und damit meine finanzielle Belastung möglichst tief halten? Was passiert mit dem Haus, wenn ich einmal nicht mehr da bin?

Sie sehen: Nicht nur die finanzielle Situation, sondern auch das Wohnen in der dritten Lebensphase zu planen ist eine grosse Herausforderung. Das eigene Heim, das man in jüngeren Jahren erworben hat, entspricht wahrscheinlich nicht mehr den Ansprüchen im Alter. Wird eine Veränderung ins Auge gefasst, stellt sich letztlich die Frage, was mit dem aktuellen Wohneigentum zu tun ist: vermieten, vererben oder verkaufen? Obwohl in vielen Fällen vorzugsweise vermietet oder vorzeitig vererbt wird, zeigt sich immer wieder, dass der Verkauf nicht selten die beste Alternative ist. Den Ausschlag für die Entscheidung geben persönliche, familiäre oder finanzielle Gründe.

Für einmal sind sich die Fachleute einig: Wohneigentum wird in Zukunft eine grössere Rolle in der Altersvorsorge einnehmen: Die eigenen vier Wände sind weniger anfällig auf Systemschwächen als die erste und die zweite Säule. Um die Wohnkosten dem Einkommen nach der Pension anzupassen, kann die Hypothekenschuld nach Bedarf reduziert werden. Zudem wird eine gut unterhaltene Immobilie ihren Wert mindestens behalten.

## Verkauf frühzeitig angehen

Spätestens wenn die eigene Mobilität abnimmt, das Treppensteigen Mühe bereitet und der Garten mehr Last als Freude bringt, drängen sich für



Auch die künftige Wohnsituation will im Alter gut überlegt sein.

## Welches ist die beste Hypothek?

Diese Frage stellen sich Besitzer von Wohneigentum immer wieder. Derzeit und schon länger sehr günstig sind Libor-Hypotheken. Sie reagieren allerdings auch sehr schnell auf Zinssteigerungen. Mit einer Anhebung des Marktzinsniveaus ist zu rechnen, sobald sich die Wirtschaft nachhaltig erholt. Wann das sein wird, ist derzeit aber schwer zu prognostizieren.

Gerade in Zeiten mit starken Zinsschwankungen schätzen es viele Hauseigentümerinnen und Hauseigentümer, ihre Ausgaben planen zu können. Mit Festhypotheken besteht keine Gefahr, von Zinserhöhungen überrascht zu werden. Der richtige Mix macht es letztlich aus. Dabei sollte man auch an die variable Hypothek mit ihrer Flexibilität und marktnahen Zinssätzen denken.

Weitere Informationen finden Sie im Internet unter [www.raiffeisen.ch/web/hypothekarmodelle](http://www.raiffeisen.ch/web/hypothekarmodelle), oder lassen Sie sich vom Finanzierungsspezialisten bei Ihrer Raiffeisenbank beraten. Ein Link im Online-Magazin ([www.raiffeisen.ch/panorama](http://www.raiffeisen.ch/panorama)) führt Sie direkt zu einer Übersicht der verschiedenen Hypothekarmodelle bei Raiffeisen.



## Nachgefragt bei Alexander Ocker, Produktmanager Kreditprodukte Raiffeisen Schweiz, St. Gallen

«Panorama»: Gelten im Alter besondere Kriterien für die Vergabe einer Hypothek?

**Alexander Ocker:** Bei der Kreditvergabe benötigt die Bank Sicherheiten. Dazu gehört unter anderem, dass die Tragbarkeit für den Hypothekendarlehmer gewährleistet ist. Das heisst, dass die Belastung, also das Verhältnis zwischen sämtlichen Einkommen und Wohnkosten die 33-Prozent-Grenze nicht übersteigen darf. Im Alter gilt es zu beachten, dass das Einkommen nach der Pensionierung in der Regel 30 bis 40 Prozent geringer ist als zuvor. Der Finanzierungspartner zeigt dabei gerne persönlich auf, welche Möglichkeiten vorhanden sind.

Wenn man schon ein Eigenheim besitzt, sollte man denn die Hypothek im Alter amortisieren?

Üblicherweise wird ein Teil der Hypothek bis zur Pensionierung amortisiert. Dazu werden in der Regel Gelder aus der indirekten Amortisation genutzt, die in der dritten Säule bis zur Pensionierung gebunden sind.

Lohnt es sich überhaupt, darüber hinaus zu amortisieren?

Das hängt von vielen, ganz individuellen Faktoren ab. Im langfristigen Vergleich sind derzeit die Zinsen für Hypotheken immer noch niedrig. Eventuell ergeben sich für freie Gelder andere



Anlagemöglichkeiten, die attraktiver sind. Man muss sich bewusst sein, dass die Gelder, mit denen man die Hypothek zurückzahlt, langfristig in der Liegenschaft gebunden sind. Sie anzulegen lässt möglicherweise eine grössere Flexibilität zu.

Interview: Jens Wiesenhütter

Eigenheimbesitzer konkrete Fragen nach der zukünftigen Wohnform auf. Das Wohnen im Alter und der Immobilienbesitz im Alter sind zwei eng miteinander verknüpfte Themen. Sich damit auseinanderzusetzen, fällt den meisten Leuten schwer. Allein der Gedanke an die Veränderung wird oft als persönliche Bedrohung empfunden. Was man über Jahre oder Jahrzehnte lieb gewonnen hat, gibt man verständlicherweise nicht gerne auf. Die Trennung davon ist ein schmerzlicher Prozess.

Je länger aber das Thema aufgeschoben wird, desto schwieriger wird es und desto grösser wird die Wahrscheinlichkeit, dass dieser Entscheid durch eine Veränderung der Lebenssituation oder der Gesundheit früher oder später aufgezwungen wird. Damit tut man sich in der Regel noch schwerer.

Bei einem allfälligen Verkauf der bisherigen Liegenschaft spielt nebst der emotionalen Bindung zum Objekt aber auch der Faktor Zeit eine wichtige Rolle. Mit dem Verkauf sollte man nicht zu lange warten, um nicht unter zeitlichem Druck verkaufen zu müssen. Wenn man gezwungen ist, beim Preis Konzessionen einzugehen, ist das im Alter besonders schmerzhaft. Denn im Haus steckt oft ein Teil der Vorsorge für die Zeit nach der Pensionierung.

Doch welchen Preis kann man verlangen? Hier lohnt es sich, die Verkaufsplanung gemein-

sam mit einem anerkannten Immobilienmakler anzugehen. Oft kann ein Makler auch Hilfestellung bieten bei der Suche nach einem neuen Kauf- oder Mietobjekt. Ist ein Objekt nach den persönlichen Bedürfnissen gefunden, empfiehlt sich eine Beratung mit dem Finanzpartner.

### Wohnung im Alter finanzieren

Das Einkommen im Alter sinkt, deshalb ist die Höhe des einzubringenden Eigenkapitals nicht zu unterschätzen. Welche Geldquellen bieten sich an, wenn die eigenen Ersparnisse nicht reichen? Auch hier schränkt sich der Spielraum mit zunehmendem Alter ein. In jungen Jahren können für den Kauf von selbst genutztem

Wohneigentum auch die Gelder der Pensionskasse (zweite Säule) oder der dritten Säule verwendet werden. Ab dem 50. Altersjahr reduziert sich die Summe, die zum Kauf von Wohneigentum eingesetzt werden kann. Hier gilt es, sich umfassend zu informieren. Die Bezugshöhe ist im Freizügigkeitsreglement der Pensions-

kasse festgehalten. Bis zur Pensionierung kann es sich aus steuerlicher Sicht lohnen, die Hypothek nicht direkt zu amortisieren. Stattdessen würde man indirekt amortisieren und den Betrag in die dritte Säule

investieren, die ja vom Gesetzgeber steuerlich begünstigt wird. Sobald man sich aus dem Arbeitsleben zurückzieht, fällt diese Möglichkeit weg. Hinzu kommt, dass mit der Auszahlung der Vorsorgegelder aus der dritten Säule das Vermögen steigt beziehungsweise sich die Schulden reduzieren, wenn man amortisiert. Hier ist mit einer zusätzlichen Steuerbelastung zu rechnen.

Die Amortisation will auch im Hinblick auf die Einkommenssteuer gut überlegt sein, denn der Eigenmietwert muss heute weiterhin als Einkommen versteuert werden. Die Hypothekarzinsen, die vom steuerbaren Einkommen abgezogen werden können, reduzieren sich allerdings durch eine Amortisation.

### Sorgenfrei das Wohneigentum geniessen

Es lohnt sich, nicht nur die Altersvorsorge, sondern auch die Wohnsituation frühzeitig zu planen, weil letzteres mit der Vorsorge zusammenhängt. Nach der Pensionierung ändert sich nämlich nicht nur die Einkommenssituation, die bis zu 40 Prozent tiefer ausfallen kann. Daneben ändern sich aber auch die Wohnbedürfnisse. Die Absicherung der Hinterbliebenen, damit das Haus in Familienbesitz bleibt, ist ebenfalls ein wichtiger Planungspunkt. Ein frühzeitiges Gespräch in der Familie sowie mit dem Finanzpartner lohnt sich, um auch in Zukunft die eigenen vier Wände sorgenfrei geniessen zu können.

■ JENS WIESENHÜTTER





Helen von Albertini und ihre Tochter fühlen sich im Engadin wohl.

«una fashion» präsentiert Handschuhe in allen Variationen.



# Handwärmer edel und exklusiv

**Handschuhe sind mehr als nur Wärmespender,  
sie können auch ein schönes Modeaccessoire sein.  
Wenn solche Handwärmer in einer kleinen  
Unterengadiner Manufaktur hergestellt werden,  
bekommen sie noch einmal einen besonderen Wert.**

■ Wer als Fremder ins Unterengadin nach Ardez reist, spaziert als Erstes durch die engen Gassen dieses pittoresken Bündner Bergdorfes. Dort entdeckt er an den Hausfassaden schöne Grafitti, staunt über die vielen Erker und besteigt vielleicht den alten Wachturm, der hoch über der 400-Seelen-Gemeinde den Blick freigibt auf die wilde Berglandschaft. In einem dieser altherwürdigen Engadiner Häuser hat die Zürcherin Helen von Albertini vor drei Jahren ihr Handschuh-Atelier eingerichtet. In einem niederen Stall, wo einst Kühe ihren langen und harten Winter verbrachten, rattern heute Nähmaschinen. Im Nebenraum sind unzählige Stoffballen und Leder gelagert.

## **Abgeschiedenheit bringt Vorteile**

Edle Handschuhe aus einem abgelegenen Engadiner Bergdorf, das fernab der grossen Modezentren liegt? Viel eher würde man hier eine Käserei, eine Holzschnitzererei oder vielleicht eine Biolandwirtschaft vermuten. Eine Manufaktur, in der Handwärmer genäht und später für teures Geld im In- und Ausland verkauft werden, will nicht so recht in diese raue und auf den ersten Blick wenig modebewusste Bergwelt passen. Helen von Albertini setzt ihr schönstes Lachen auf, als sie uns in Ardez empfängt. «Ich habe hier meinen Ort der Ruhe und Kreativität gefunden», sagt sie. Man nimmt es ihr sofort ab.

Die Frau, die viele Jahre ihres Lebens in der Stadt Zürich verbracht hat, im Kulturzentrum «Rote Fabrik» arbeitete, und heute noch in der Zürcher Altstadt einen Handschuhladen führt, packte 2008 ihre Siebensachen zusammen und zog mitsamt ihrer heute 19 Jahre alten Tochter in die Abgeschiedenheit der Bündner Bergwelt. «Hier kann ich mich besser auf meine Arbeit konzentrieren», sagt die Handschuhmacherin. Sie beginnt, von der eindrucklichen Landschaft mit dem ganz speziellen Licht zu schwärmen, und wie sie jeweils im Winter jeden Morgen auf 2000 Meter über Meer durch den tiefen Schnee stapfen könne.

Die Modemessen von Paris, Mailand und Bologna liegen zwar nicht gleich vor der Haustür, und doch sind sie schnell zu erreichen, wenn sie aus geschäftlichen Gründen dorthin fahren muss. Die Bündner-Zürcher Doppelbürgerin hat den Schritt von der Grossstadt ins beschauliche Unterengadiner Dorf nie bereut und will in Zukunft einen Teil ihrer Handschuhe in Ardez produzieren oder zumindest veredeln lassen.

## **Maschinen im Kuhstall**

«Die Einheimischen haben mich mit offenen Armen empfangen», schwärmt von Albertini. Auch wenn sich die wenigsten von ihnen die teuren Produkte aus ihrer Manufaktur über die Hände streifen werden, die Freude bei den

Ardezerern ist gross, dass im Dorf ein paar neue Arbeitsplätze geschaffen worden sind und wieder neues Leben ins alte Haus am Dorfrand eingekehrt ist.

Bis vor drei Jahren hat von Albertini ihre Handschuhe vorwiegend in Italien und Ungarn herstellen lassen. «Seit dem Umzug ins Engadin produziere ich einen Teil meiner Handschuhe in Ardez», erzählt sie in der Wohnstube, die direkt über dem Atelier liegt. Nähmaschinen, Werkzeuge, Wärmeeisen und Muster, die für die Herstellung von Handschuhen unabdingbar sind, hat sie in alten Fabriken im Ausland zusammengekauft und ins Engadin bringen lassen. Ziel ist es, mittelfristig bis zu 50 Prozent der Handschuhe im Engadin zu fertigen, vor allem die qualitativ hochwertigen Produkte.

Seit Herbst 2009 rattern die Maschinen im ehemaligen Kuhstall, wo geschickte Frauenhände Leder und Stoffe zu feinen Handwärmern verarbeiten. Später werden diese in den Albertini-Läden in Zürich oder in der Ardezer Manufaktur für mehrere hundert Franken verkauft. Das Leder soll eine hohe Wasserdichtigkeit und Langlebigkeit haben, weich und doch stabil. Da ist das handwerkliche Geschick des Gerbers gefragt, von denen es in der Schweiz immer weniger gibt. Die Anzahl Gerbereien lässt sich momentan in der Schweiz an zwei Händen abzählen. Heute sind Lederhandschuhe vor allem



Wo einst Kühe und Schafe hausten, werden jetzt Handwärmer genäht.



Kleine Applikationen machen die Handschuhe zu schönen Unikaten.

## «Im Berggebiet ist jeder Arbeitsplatz von Bedeutung»

Wenn im Berggebiet, das zudem noch peripher an der Grenze zu Österreich und Italien gelegen ist, in einem Hotel oder einem Handwerksbetrieb ein paar Arbeitsplätze geschaffen werden, hat dies eine ungleich grössere Bedeutung, als wenn neue Arbeitsstellen in einer grossen Schweizer Agglomeration entstehen. «Im Berggebiet sind wir immer froh, wenn es wirtschaftlich vorwärts geht. Da ist sozusagen jeder Arbeitsplatz von Bedeutung», sagt Marc Mair, Leiter Kreditberatung der Banca Raiffeisen Engiadina Val Müstair.

Die Handschuhmacherin Helen von Albertini hat mit ihrem Wechsel von Zürich nach Ardez nicht nur die Betriebsstätte, sondern auch ihre Bank gewechselt. Sie vertraut neu auf die Raiffeisenbank im benachbarten Scuol. «Diese Bank ist mir sympathisch. Auf sie kann ich mich in

vielfacher Hinsicht verlassen.» Marc Mair freut sich übers Lob und darüber, wenn sich ein Unterländer in seiner Region ansiedelt und hier gar noch ein paar Arbeitsplätze schafft. Dennoch kann die Raiffeisenbank nie die Rolle eines lokalen oder regionalen Wirtschaftsförderungsinstituts übernehmen. «Wir schauen bei Kreditvergaben zuallererst auf betriebswirtschaftliche und nicht volkswirtschaftliche Aspekte.»

In Zusammenarbeit mit dem regionalen Wirtschaftsförderer, den Gemeinden, dem Kanton und manchmal auch dem Bund, die mit ihren Institutionen versuchen, im Berggebiet neue Arbeitsplätze zu schaffen, übernimmt die Raiffeisenbank bei der Vergabe von Krediten jeweils einen wichtigen Part. Dabei muss sich die Bank wie jedes andere Finanzinstitut hierzulande auch an die gesetzlichen und bankinternen regulato-

rischen Vorschriften halten. Der Spielraum ist somit klar eingeschränkt. Gelegentlich ist deswegen schon politischer Druck in der Region zu spüren gewesen. Oder es haben sich falsche Erwartungshaltungen in Teilen der Bevölkerung abgezeichnet. Manch einer im Tal hat nicht verstehen wollen, weshalb gerade ihm ein Firmenkredit nicht bewilligt worden ist.

Marc Mair arbeitet seit 20 Jahren bei der Raiffeisenbank im äussersten Osten der Schweiz und bekennt, dass manchmal zwei Herzen in seiner Brust schlagen. Hier der Banker, dem (betriebs)wirtschaftliche Kriterien oberstes Prinzip sind. Dort der im Tal verwurzelte Einheimische, der alles Interesse daran hat, im Berggebiet die Abwanderung zu stoppen. Indem er versucht, die Ansiedlung neuer Arbeitsplätze zu fördern.

Modeaccessoires: bunt gefärbt, fein gegerbt und eng geschnitten, aus hauchdünnem Lamm- oder Ziegenleder.

### Handschuhe überhaupt noch in?

Bis in die sechziger Jahre des 20. Jahrhundert gingen Frau und Mann kaum ohne Handschuhe aus, zu allen Zeremonien wurden Handschuhe getragen. Neben den Winterhandschuhen, die vor Kälte schützten, gab es viele schöne Frühlings- und Sommerkollektionen. Bis sie immer mehr aus dem Bild der Gesellschaft verschwunden sind. Weshalb? Eine Erklärung liefern die rebellischen 68er, die Mitte der sechziger Jahre damit begannen, Ablehnung und Widerstand gegen alle Modeartikel wie Handschuhe, Hüte und andere Accessoires zu forcieren.

In den Augen der Sozioökonomin Monika Kritzmöller, die als beratende Wissenschaftlerin Phänomene von Lebensstilen und Alltagskultur untersucht und als Privatdozentin an der Universität St. Gallen arbeitet, kam bei den Handschuhen wie bei den Hüten das Aus mit den wilden 68ern. Auf einmal waren solche Kleidungsstücke als elitäres und patriarchales Status- und Standessymbol gebrandmarkt und passten schlecht in eine Zeit, in der die aufmüpfige Jugend die Egalisierung auf ihre Fahnen geschrieben hat. «Statt Statussymbole offen zu

zeigen, galt es plötzlich als chic, auf die Demonstration sozialer Hierarchie scheinbar zu verzichten», sagt Kritzmöller. Die Kleidung sei zur Nebensache geworden. Wer dennoch auf sein Äusseres schaute, galt als unheilbarer Spiesser.

Fährt eigentlich heute noch jemand mit Fahrerhandschuhen, wo doch die ergonomisch geformten Lenkräder so griffig und rutschfest sind wie noch nie? Wohl kaum, ausser natürlich die Oldtimer-Enthusiasten, die sich zu ihren Clubtreffen fein machen. Mehr als um den Nutzen geht es dem, der im Auto Fahrerhandschuhe trägt, um die Pose, das Pathos und die nostalgische Geste – und um Styling. Denn eines muss man den kurz geschnittenen Handschuhen mit den freigelegten Handrücken und Fingerknöcheln lassen: Sie sind Blickfänger und verraten einiges über ihren Träger.

### Wieder auf Kurs

Helen von Albertini muss schmunzeln, wenn sie solche schwarzmalerischen Aussagen hört. «Ich habe davon in den letzten Jahren nichts gespürt. Ganz im Gegenteil: Schöne und edle Handschuhe sind vor allem bei Frauen und immer mehr auch bei Männern wieder in Mode gekommen.» Der erste und anspruchsvollste Moment der Handschuhproduktion ist es, das Leder in der richtigen Grösse zuzuschneiden. Danach wird es

nämlich über der Tischkante ausgezogen und länger. Dieses mitunter kräftige Dehnen des Materials ist wichtig, damit der Handschuh später seine Form behält.

Zugeschnitten werden die Ober- und die Unterhand mit sogenannten Kalibern, die zusammen mit einigen Schichten Leder unter hydraulische Stanzpressen kommen. Die Schichtel, das sind die schmalen Fingerelemente, werden von Hand mit der Schere geschnitten. Seit kurzem bringen ihr einheimische Jäger Hirsch- und Gamsfelle ins Atelier, wo diese zu Handschuhen verarbeitet werden. Je nach Design wird das Leder später verziert, Muster werden eingestanz, Stoffapplikationen aufgenäht oder Bänder eingefügt.

Entzugserscheinungen nach der Grossstadt haben sich bei der lebensfrohen Frau noch keine bemerkbar gemacht. Sie hat sich im Unterengadin bestens eingelebt und hat nach dem Wohnsitz bald darauf auch die Betriebsstätte ihrer «una fashion» nach Ardez verlegt. Albertini hofft, bald mehr Personal einstellen zu können. «Fachkräfte, die in der Lage sind, exakt zu nähen, werde ich im Tal zweifellos finden.» Nur so erreiche sie ihre Absicht. Mit bestem Hand-Werk aus den hohen Bündner Bergen für warme Unterländer Hände zu sorgen.

■ MARKUS ROHNER

## Elf Fragen an Skirennfahrer Beat Feuz



**Sie sind auf einem Bauernhof im Emmental aufgewachsen: Eishockey oder Schwingen wären naheliegender gewesen als Skirennsport. Warum wurden Sie Skirennfahrer?**

Aus einem ganz praktischen Grund: Ich hatte das Skigebiet vor meiner Haustüre. Denn auf dem Land meines Vaters steht der Skilift Bum-bach Schangnau. Ganz in der Nähe ist zudem in Marbach LU noch ein zweites Skigebiet.

**Schon im Kindergarten konnte es keiner mit Ihnen auf Skis aufnehmen: Worin liegt diese frühe Begabung, etwa in den Genen?**

Ob es in den Genen liegt, kann ich nicht beurteilen. Tatsache ist, dass ich schon als kleiner Knirps skiverrückt war. Ich war wann immer möglich täglich auf den Skis.

**Was, wenn man Sie als Ausnahmetalent bezeichnen würde?**

(lacht) Solche Dinge hört natürlich jeder gerne, ich auch. Ich arbeite täglich hart daran.

**Seit Anfang Winter gehören Sie als einziger Aufsteiger neu der Ski-Nationalmannschaft an. Was bedeutet dies für Sie?**

Dieser Aufstieg macht natürlich alles noch etwas leichter. Die Aufnahme ins Nationalkader ist der Lohn für die guten Ergebnisse im letzten Winter.

**Sie gelten als Bauchmensch, als Spielertyp, der alles gelassen nimmt. Waren Sie schon immer unbekümmert und wie kam das?**

Ja, das ist definitiv so. Ich war immer schon so. Das ist einfach meine Art und Weise, die Aufgaben im Leben zu meistern. So bin ich und so bin ich bisher gut gefahren.

**Man munkelt, Ihrer Freundin Kathrin (eine österreichische Ex-Skirennfahrerin) zuliebe hätten Sie an Kondition und Kraft zugelegt, obwohl Ihnen gerade der Aufenthalt im Krafraum nicht so sehr behagt...**

Stopp, stopp. Mit dieser Frage betreten Sie gefährliches Eis. Es ist eher so, dass ich im Kraft-raum eigentlich noch gerne trainiere. Nur das mit der Ausdauer ...

**Der Name Kugelblitz – rund wie eine Kugel, schnell wie ein Blitz – müsste man demzufolge bei Ihnen streichen. Sehen Sie dies auch so?**

Der Spitzname stört mich nicht. Er passt doch zu mir, finden Sie nicht?

**Gibt es etwas, das Sie stresst, wo Sie nicht mehr so locker bleiben?**

Ich muss lange überlegen, trotzdem fällt mir spontan nichts ein. Oder doch, wenn Sie mich als trainingsfaul bezeichnen würden, wär's mit meiner Lockerheit vorbei (lacht)...

**Sie liessen sich durch drei schwere Verletzungen nicht vom Weg abbringen. Auch Beharrlichkeit und positives Denken scheint Sie auszuzeichnen.**

Das stimmt. Ich hatte schon ein paar Verletzungen und damit verbunden Rückschläge zu bewältigen. Ich habe mich deswegen aber nicht aus der Ruhe bringen lassen. Ich wollte jeweils so schnell wie möglich wieder zurück auf die Ski.

**Welche Ziele haben Sie noch im Leben?**

In erster Linie natürlich gesund bleiben. Sportlich gesehen möchte ich an den Olympischen Spielen und Weltmeisterschaften beim Kampf um Medaillen und beim Gesamtweltcup mitreden.

**Wie nimmt man überhaupt Ihren «Kopfsponsor» Raiffeisen wahr?**

Als solide Schweizer Bank. Von der Krise ist Raiffeisen meines Wissens ja nicht betroffen. Die Bank steht gut da.

Interview: Pius Schärli

Das komplette Interview lesen Sie im Online-Magazin auf <http://panorama.raiffeisen.ch>

Adressänderungen:

Achtung: Mutationen melden Sie bitte direkt Ihrer Raiffeisenbank.



printed in  
switzerland

### IMPRESSUM

**Herausgeber und Verlag:**

Raiffeisen Schweiz Genossenschaft

**Redaktion:** Pius Schärli, Chefredaktor;  
Philippe Thévoz, Redaktor, französische Ausgabe;  
Lorenza Storni, italienische Ausgabe;  
 Nicoletta Hermann, redaktionelle Mitarbeiterin.

**Konzeption, Layout und Druckvorstufe:**

Brandl & Schärer AG, 4601 Olten, [www.brandl.ch](http://www.brandl.ch)

**Titelbild:** Remo Pagliarani

**Adresse der Redaktion:** Raiffeisen Schweiz,

Panorama, Postfach, 9001 St. Gallen,  
[panorama@raiffeisen.ch](mailto:panorama@raiffeisen.ch),  
[www.raiffeisen.ch/panorama](http://www.raiffeisen.ch/panorama).  
Adressänderungen und Abbestellungen melden Sie bitte Ihrer Bank.

**Druck und Versand:** Vogt-Schild Druck AG,  
Gutenbergstrasse 1, 4552 Derendingen,  
[www.vsdruk.ch](http://www.vsdruk.ch)

**Erscheinungsweise:** Panorama erscheint sechsmal jährlich; 100. Jahrgang; Auflagen (WEMF, 2011): 423 313 Expl. deutsch; 112 577 Expl. französisch; 57 468 Expl. italienisch

**Inserate:** Axel Springer Schweiz AG, Fachmedien,  
Postfach, 8021 Zürich, Telefon 043 444 51 07,  
Fax 043 444 51 01, [panorama@fachmedien.ch](mailto:panorama@fachmedien.ch),  
[www.fachmedien.ch](http://www.fachmedien.ch)

**Bezug:** Panorama kann bei den einzelnen Raiffeisen-banken gratis bezogen respektive abonniert werden. Sie können das Kundenmagazin auch online lesen (<http://panorama.raiffeisen.ch>).

**Rechtlicher Hinweis:** Nachdruck (auch auszugsweise) nur mit ausdrücklicher Genehmigung der Redaktion gestattet. Die Informationen in dieser Publikation gelten nicht als Offerte oder Kaufs-resp. Verkaufempfehlung der beschriebenen Finanzprodukte und dienen nur zu Informationszwecken. Die vergangene Performance ist keine Garantie für zukünftige Entwicklungen.

**Panorama-Wettbewerbe:** Wir führen keine Korrespondenz zu den Wettbewerben, der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Talons in Couverts können wir leider nicht berücksichtigen. Mitarbeitende von Raiffeisenbanken und Raiffeisen Schweiz sind von der Teilnahme ausgeschlossen.

**In der nächsten Ausgabe Mitte April lesen Sie u. a.:**

**Ab 1. April gilt: Mein Wallis – für Sie zum halben Preis. Wir geben erste tolle Tipps, damit Sie den Ausflug heute schon planen können.**

**Wie Raiffeisen 2011 die Finanzkrise bewältigt hat und wie die Genossenschaftsbank unterwegs ist, erfahren Sie im Interview mit Pierin Vincenz.**

**Sie planen einen Umbau, eine Renovation oder eine Sanierung Ihres Hauses? Wir zeigen Ihnen, wie Sie die Kosten in den Griff bekommen.**

## IHRER GESUNDHEIT UND FITNESS ZULIEBE



**Bürodrehstuhl ERGOTEC SYNCHRO PRO**

MADE OF NASA MEMORY-FOAM

698.- statt\* 1598.- (mit Lederbezug) **statt\* 1298.- 498.-**

Nach neuesten ergonomischen Erkenntnissen konzipierter, anatomisch perfekt ausgeformter, hochprofessioneller Bürodrehstuhl: arretierbare Synchromechanik; Sitzhöhen-einstellung per Sicherheitsgaslift; individuelle Körpergewichtseinstellung; ergonomischer „MEMORY FOAM“ Bandscheiben-/Muldensitz (S/M, L/XL); atmungsaktive, unverwüstliche NetZRückenlehne für rückenschonendes und ermüdungsfreies Arbeiten ohne „Festschwitzen“; verstellbare Lumbalstütze (Unterstützung d. Wirbelsäule/Bandscheibe); verstellbare Kopf-/Nackenstütze (abnehmbar); 12-fach höhen-/seitenverstellbare Armlehnen mit gepolsterten Armauflagen; geeignet für alle Büroaktivitäten, insbesondere Bildschirmarbeitsplätze. Sitzmasse: (HxBxT) 48-65 x 52.5 x 48.5 cm, Gewicht: 22 kg, Bedienungs- und Montageanleitung in d, f, i, e. 2 Jahre Garantie. 5 Fusskreuze: Holz/Bambus, Alu matt, Alu poliert, Alu schwarz matt, Alu schwarz poliert; inkl. Teppichrollen (Hartbodenrollen optional erhältlich für CHF 20.-/5 Stk.)

Farben Stoff: 1. quava, 2. yellow, 3. domingo, 4. curacao, 5. costa, 6. steel, 7. paradise, 8. olive, 9. demerera, 10. sombrero, 11. havana, 12. monterat; Farbe Leder: schwarz



**Intensiv Klopfmassagegerät ITM**

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

Mit zuschaltbarem 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.



**Haar-, Gesichts-, & Zahnpflegeset FAZOR® 5 IN 1**

inklusive: 18 AUFSTECKBURSTEN, 1 POWERPOD LADESTATION, 1 REISE-NECESSAIRE

statt\* 498.- **169.-**

Rasierer mit 5 Scherköpfen; Für Nass- und Trockenrasur; Bart- und Langhaarschneider mit justierbarem Präzisionscherkopf; Ohr-/Nasenhaartrimmer; Präzisions-Barthaartrimmer; Oszillierende Akkuzahnbürste; Reise-Necessaire (22 x 44 cm); Power-System (100-240 V, Schnellladung, Lithium-Ionen-Akkus, etc.); Reiseschloss; PowerPod Ladestation; Farben: 1. schwarz, 2. weiss, 3. anthrazit



**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-/alpenprobe, für höchste Ansprüche, mit viel technischer Raffinesse konzipierte Outdoorjacke (4-Jahreszeiten); unterlegter 2-Weg Front-Reissverschluss (RV) mit Kinnschutz; 2 grosse RV-Brust-Innentaschen; 3 Netz-/Velours-Innentaschen; 4 RV-Aussentaschen; alle RV 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-/Taillenkordel; inkl. 2 herausnehmbare Polar Innenfleece-Jacken (mittel-/hochisolierend: 300/400g/L, div. RV-Aussen-/Innen-Taschen); Material: 2-lagige, atmungsaktive, 100% wind-/wasserdichte HIMATEX-Membrane; Nähte wasserfest verschweisst; Wassersäule: 20'000 mm, Atmungsaktivität: 6'000 mvt (g/m²/24h); Special Winter-/Ski-Package: herauszipbarer, elastischer Hüft-Schneefang für Aussen-/Fleecejacke; Tickettasche auf Ärmel; herausklappbare, transparente Skiabotatsche; im Kragen verstaubare Helm-/Kopfmassage; 1 Sturm-/Gesichtsmaske; HIMALAYA OUTDOOR® by Omlin. 100% Made in Nepal.

11 Farben: 1. gelb, 2. orange, 3. rot, 4. skyblue, 5. iceblue, 6. blau, 7. springgreen, 8. olive, 9. grau, 10. schwarz  
9 Grössen: 2XS, XS, S, M, L, XL, 2XL, 3XL, 4XL



**Outdoor-/Funktionshose TITANIUM 3 IN 1**

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

Leichte, robuste und zuverlässige Funktionshose mit durchgehendem, abgedecktem, seitlichem Reissverschluss (RV); optimal als Trekking- u. Skihose; passend zu TITANIUM 6 IN 1-Jacke; ergonomischer Schnitt; abnehmbare Hosenträger für Aussen-/Fleecehose; Halbbelastbund 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; abnehmbare, elastischer Schneefang mit Rückhalteschlaufe; Material: 2-lagige, atmungsaktive, 100% wind-/wasserdichte HIMATEX-Membrane 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. 100% Made in Nepal.

11 Farben: 1. gelb, 2. orange, 3. rot, 4. skyblue, 5. iceblue, 6. blau, 7. springgreen, 8. olive, 9. grau, 10. schwarz  
9 Grössen: 2XS, XS, S, M, L, XL, 2XL, 3XL, 4XL



**Multifunktions-Rucksack X-TRAIL HYDROLITE 27+5**

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

Extrem vielseitig ausgestatteter Multifunktions-Rucksack inkl. vollisolierendem 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-Netztaschen, 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. iceblue, 4. olive, 5. schwarz

Artikel / Grösse / Farbe	Menge	Preis	Adresse	Code: Panorama 02/12
			Name/Vorname	
			Strasse	
			PLZ/Ort	
			Telefon	
Datum/Unterschrift			E-Mail	

**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:**  
 • 4051 Basel, c/o Büssishof, Aeschenvorstadt 55, Telefon 061 227 92 76  
 Mo geschlossen • Dienstag-Freitag 10.00 - 18.00 Uhr • Samstag 10.00 - 16.00 Uhr  
 • 4500 Solothurn, Bielstrasse 23, Telefon: 032 621 92 91  
 Mo geschlossen • Dienstag-Freitag 10.00 - 18.00 Uhr • Samstag 10.00 - 16.00 Uhr

Bestellungen: Telefon 0848 900 200, Fax 0848 900 222, www.careshop.ch

Zermatt Unplugged

DJ BOBO

Rock Circus

Red Hot Chili Pepper

Chicago – das Musical

William Whit

MEMBER  
PLUS

**Bis zu 50 % Rabatt auf Tickets:**  
[raiffeisen.ch/memberplus](http://raiffeisen.ch/memberplus)

Das exklusive Angebot für Raiffeisen-Mitglieder:

Ob Rock oder Pop, Musical oder Klassik,  
Comedy oder Zirkus – als Raiffeisen-Mitglied  
erleben Sie mehr und zahlen weniger.

Wir machen den Weg frei

**RAIFFEISEN**