

Zeitschrift: Panorama / Raiffeisen
Herausgeber: Raiffeisen Schweiz Genossenschaft
Band: 100 (2012)
Heft: 5

Heft

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. 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. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

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. [Voir Informations légales.](#)

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. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 03.05.2025

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

PANORAMA

WWW.RAIFFEISEN.CH/PANORAMA



DAS MUSICAL

ICH WAR NOCH NIEMALS IN NEW YORK

MEMBER
PLUS

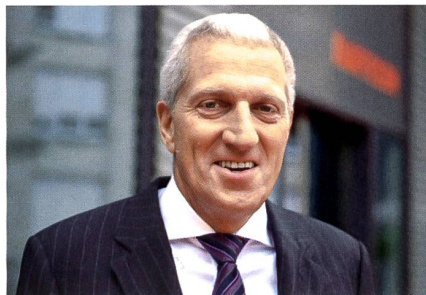


RAIFFEISEN.CH/MEMBERPLUS
BIS ZU 50% RABATT AUF TICKETS
FÜR KONZERTE
UND EVENTS

DAS KUNDENMAGAZIN DER RAIFFEISENBANKEN
NR. 5 | OKTOBER 2012 | CHF 6.-

RAIFFEISEN

Vertrauen verpflichtet



Dr. Pierin Vincenz,
Vorsitzender der Geschäftsleitung
der Raiffeisen Gruppe

■ Erinnern auch Sie sich noch an die guten, alten Tante-Emma-Läden und Fachgeschäfte? Dort fand man alles, was man brauchte. Für Schuhe ging man zum Schuhmacher Vogt, für Kaffee und Zucker zu Frau Iseli und die Kleider liess man sich beim Schneider Bär auf Mass anfertigen. Beahlt hat man in der Regel bar, denn damals brachte der Pöstler den Lohn noch persönlich vorbei.

Heute ist alles anders, aber nicht unbedingt einfacher. Wir informieren uns online, sind immer erreichbar, und wenn wir mal etwas Bestimmtes brauchen, stehen wir meist vor einem unüberschaubaren Angebot. Wofür sollen wir uns entscheiden? Wenn wir nicht mehr weiter wissen, fragen wir einen Freund oder Bekannten, der sich in der Materie auskennt. Schliesslich vertrauen wir ihm.

Sympathie und Kompetenz spielen eine wichtige Rolle bei der Wahl von Produkten und Dienstleistungen. Das gilt auch fürs Bankgeschäft. Raiffeisen erzielt hier bei Umfragen seit Jahren Spitzenwerte. In Sachen Sympathie sind wir klar die Nummer 1. Dieses Vertrauen haben wir uns hart erarbeitet. Darauf sind wir stolz. Aber wir ruhen uns nicht auf den Lorbeeren aus.

Das Vertrauen unserer Kunden ist uns Ansporn und Verpflichtung zugleich, unsere Leistungen kontinuierlich zu verbessern. Laufend erweitern wir unser Angebot, zum Vorteil der Kundschaft. Etwa bei der Vermögensverwaltung, beim gezielten, nachhaltigen Investment oder im E-Banking, wo Vertrauen, Kompetenz und Sicherheit eine wichtige Rolle spielen. Als erste Schweizer Bank bieten wir unseren Kunden die Möglichkeit, sich mittels PhotoTAN einzuloggen. Erfahren Sie mehr dazu auf Seite 9 in dieser Ausgabe.

Die Zeiten ändern sich und mit ihnen unsere Ansprüche. Noch nie war die Raiffeisen als führende Schweizer Retailbank so breit und gut aufgestellt wie heute. Wir sind zwar kein Tante-Emma-Laden, aber wenn Sie demnächst eine sympathische und kompetente Beratung in Sachen Bankgeschäften brauchen, dann wenden Sie sich vertrauensvoll an uns. Wir sind gleich um die Ecke. Wie früher.

Kunden vertrauen Raiffeisen wie noch nie

Raiffeisen pflegt seit über 110 Jahren ein nachhaltiges, auf die Mitglieder und Kunden ausgerichtetes Geschäftsmodell. Raiffeisen geht dabei keine internationalen Wagnisse ein und ist klar auf die Schweiz fokussiert. Darauf basiert das Vertrauen der Kundinnen und Kunden. Es ist grösser denn je, wie die von den 321 Raiffeisenbanken und fünf Niederlassungen verwalteten Kundengelder belegen. Fast 130 Milliarden Franken, 129'384'317'983.39 auf den Rapen genau, waren Mitte dieses Jahres der Raiffeisen Gruppe anvertraut worden. Dies entspricht beinahe einer Verdoppelung innerhalb von nur zehn Jahren. Das Gute daran: Ihr Geld wird wieder in der Region investiert und es unterstützt den regionalen Wirtschaftskreislauf. Wir sagen Ihnen danke für Ihr Vertrauen!

Panorama Raiffeisen
Nr. 5 | Oktober 2012

Fotos: Raiffeisen Schweiz / stockimage, BBS

129 384 317 983:39



Mehr Panorama online:
www.raiffeisen.ch/panorama

INHALT

SCHWERPUNKT

- 4 E-Banking kennt keine Altersgrenze
- 9 Raiffeisen startet mit PhotoTAN

GELD

- 10 So gelingt das Kreditgespräch
- 12 Wie Gold als Risikopuffer dient
- 20 Schwellenländer bieten Anlagechancen

RAIFFEISEN

- 14 Was Notenstein und Raiffeisen verbindet
- 25 Fast 20 Jahre als VR-Präsident gedient
- 28 Im Spätherbst ist das Wallis top
- 40 Udo Jürgens über sein Erfolgsmusical

WOHNEN

- 47 Wie Sie die Mietkaution regeln

SCHLUSSPUNKT

- 50 Olympiasiegerin Nicola Spirig im Interview



Im November startet im Theater 11 in Zürich das Erfolgsmusical «Ich war noch niemals in New York» mit bekannten Songs von Udo Jürgens. Das Bühnenspektakel hat bereits über 2,5 Mio. Menschen weltweit begeistert. Tickets dazu gibt's im MemberPlus-Portal mit 25% Rabatt.

E-BANKING

kennt keine Altersgrenze



Mit dem Raiffeisen E-Banking ist es einfach, schnell und sicher, die Zahlungen im Überblick zu behalten. Davon sind schweizweit bereits 800 000 Kundinnen und Kunden überzeugt. Dass E-Banking auch ältere Menschen fasziniert, zeigt der Besuch bei einer 86-jährigen Kundin.

■ E-Banking erleichtert den Alltag und ist in unserem Internet-Zeitalter nicht mehr wegzudenken. Die jüngere Generation wächst bereits mit dem Verständnis dafür auf, vieles per Computer zu erledigen. Die ältere Generation tastet sich heran und findet Gefallen daran – oder wendet sich ab und überlässt das Internet lieber den Jüngeren. Judith Amman aus Wittenbach bei St. Gallen kennt keine Berührungsängste mit der neuen Technologie: Mit ihren 86 Jahren besitzt sie ihren eigenen Laptop mit Drucker und erledigt seit einem Jahr ihre Zahlungen nur noch mittels Raiffeisen E-Banking.

Sie verzichtet auch auf alle Papieranzeigen. Bei Bedarf holt sie sich diese Auszüge direkt aus dem E-Banking und druckt sie selber aus. Zurück zum Einzahlungsschein-Bündeln und -Addieren möchte sie nicht mehr. Erledigt ist erledigt: Sobald eine Rechnung eintrifft, gibt sie die Daten auf ihrem Laptop ein und terminiert die Zahlung innerhalb der Zahlungsfrist. Und dies erfolgreich: Eine Zahlungserinnerung hat sie noch nie bekommen.

Kundenbesuch im Alterszentrum

«Frau Ammann hat mir eines Tages am Telefon mitgeteilt, dass sie stolze Besitzerin eines Laptops und eines Druckers sei. Nun wollte sie das E-Banking einrichten», erzählt ihr Kundenberater Daniel Keller, Leiter Finanzberatung bei der Raiffeisenbank Wittenbach-Häggenschwil. Etwas Stolz schwingt in seinen Worten mit. Er erklärte ihr kurz die Möglichkeiten des E-Bankings

Beim Besuch im Alterszentrum führt Berater Daniel Keller seine Kundin Judith Ammann Schritt für Schritt durchs E-Banking.

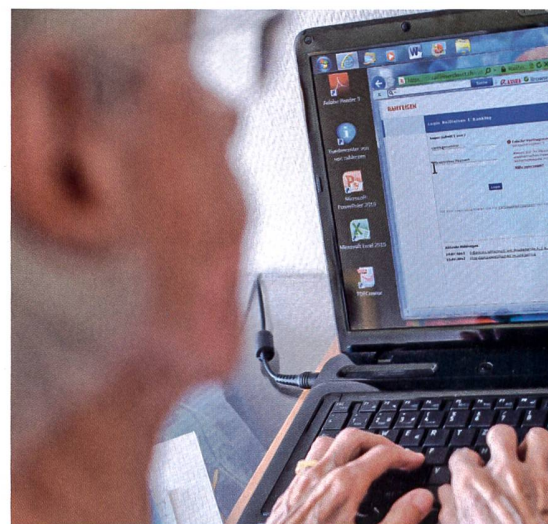
und bot ihr an, sie nach Erhalt von Vertragsnummer und Passwort im Alterszentrum Kappelhof in Wittenbach zu besuchen und ihr die wesentlichen Punkte zu erklären. Gesagt, getan.

«Ich habe das sehr geschätzt und habe Herrn Keller gesagt, er müsse halt etwas Geduld haben mit mir», erzählt Judith Ammann weiter. Langsam und verständlich führte der Berater seine Kundin durch das E-Banking, zeigte ihr sämtliche Abfragemöglichkeiten und tätigte mit ihr Zahlungen. Dann liess er Frau Ammann die übrigen Einzahlungsscheine selber eingeben. «Es verlief alles komplikationslos», betont Frau Ammann.

Die lange, auf dem Einzahlungsschein einzutippende Referenznummer störte sie zunächst etwas. «Wenn Kunden mit dieser «Zahlenschlange» nicht zurechtkommen, empfehlen wir die Verwendung eines Beleglesers», ergänzt Daniel Keller. Zudem erhielt Frau Ammann eine sieben-seitige Dokumentation, welche die Handhabung des E-Bankings Schritt für Schritt mit vielen Bildschirm-Abbildungen zeigt und Sicherheitstipps gibt. Diese hat das Team der Bank selber erstellt und gibt sie bei jedem neuen E-Banking-Vertragsabschluss dem Kunden ab.

Senioren legen zu

Etwa jeder zehnte Raiffeisen E-Banking-Kunde ist heute über 60 Jahre alt. Über 70- oder gar



«Frau Ammann hat mir eines Tages am Telefon mitgeteilt, dass sie stolze Besitzerin eines Laptops und eines Druckers sei.»

Daniel Keller, Kundenberater

80-Jährige waren bis vor kurzem noch die Ausnahme. Aber gerade diese legen zu: Innert zwei Jahren haben sie sich von 1,8 auf 3,3 % fast verdoppelt! Die Raiffeisenbanken schätzen das Interesse der älteren Generationen sehr und setzen alles daran, diesen die nötige Unterstützung und Beratung zu geben, wie das Beispiel der Raiffeisenbank Wittenbach-Häggenschwil zeigt. Wer unsicher ist, kann sich das E-Banking auch bei einem Beratungsgespräch in der Bank zeigen lassen. Gewisse Raiffeisenbanken bieten sogar Kurse für Senioren an, wo das E-Banking ausführlich vorgestellt wird. Zum Kennenlernen und Üben steht zudem auf dem Internet jederzeit eine Demo-Version vom E-Banking zur Verfügung (www.raiffeisen.ch/web/mitmachen). Im Untermenü «Support» sind überdies Anleitungen, Hilfe und Fragen und Antworten zum E-Banking zu finden.

Judith Ammanns Antrieb für den Kauf eines Laptops war das Schreiben. «Früher», so erinnert sie sich, «hatte ich eine tolle Schreibmaschine». Sie schrieb gerne Geschichten und das Tagebuch für ihren kleinen Hund Gipsy. Dies vermisste sie dann im Altersheim, wo sie seit drei Jahren wohnt. Dann hat sie entschieden, sich einen Laptop anzuschaffen. Sie sei übrigens die Einzige hier im Alterszentrum mit Internet-Anschluss. Ihre Mitbewohnerinnen und Mitbewohner seien



Geniessen Sie Ihren Ruhestand mit einem sicheren Einkommen.

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

www.raiffeisen.ch

Wir machen den Weg frei

RAIFFEISEN

«Silver Surfer» mailen hauptsächlich

Gemäss einer Studie der Universität Zürich, die Pro Senectute im Jahr 2010 in Auftrag gegeben hat, wagen sich erst rund 40 Prozent der Personen über 65 Jahren ins Internet. Die Mehrheit der Senioren profitiert (noch) nicht von den Chancen der Informationstechnologie, weil sie im Internet keinen persönlichen Nutzen sieht. Die sogenannten «Silver Surfer» – Internetnutzer über 65 Jahre – benutzen das World Wide Web (www) hauptsächlich, um mittels E-Mail zu kommunizieren. An zweiter Stelle folgt die Nutzung als Dienstleistungsinfrastruktur, um Fahrpläne abzurufen, Reisen zu planen, Informationen über Ämter oder zu Gesundheitsthemen abzurufen.

Weniger als die Hälfte der Menschen über 65 Jahre nutzt das Internet, um Zeitung zu lesen, einzukaufen oder E-Banking-Zahlungen zu tätigen. Die Internetnutzung hängt auch sehr stark mit dem unmittelbaren sozialen Umfeld zusammen. Wer Lebenspartner, Geschwister und Freunde in der gleichen Generation hat (um beispielsweise per E-Mail zu kommunizieren), sei dem neuen Medium gegenüber eher positiv eingestellt und verwende es auch, folgert die Studie. Die steigende Tendenz bei den «Silver Surfern» im Raiffeisen E-Banking zeigt aber, dass hier ein Wandel im Gange ist.

«Panorama» sucht die ältesten E-Banker: Melden Sie sich!

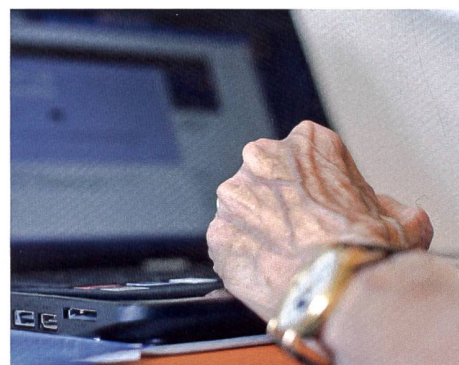
Sie sind auch über 80-jährig und regeln Ihre Zahlungen via E-Banking oder kennen Sie jemanden, der dies tut? Panorama sucht die ältesten E-Banking-Anwenderinnen und Anwender. Melden Sie sich per E-Mail an panorama@raiffeisen.ch. Schreiben Sie kurz über Ihre Erfahrungen mit dem Raiffeisen E-Banking.

da eher skeptisch – sie täten sich das lieber nicht mehr an, hiesse es. Die Raiffeisen-Kundin hingegen schreibt gerne E-Mails und nutzt das Internet als Informationsmedium. Als ehemalige Pharma-Referentin – sie beriet früher Ärzte in Sachen Medikamenten – liest sie online gerne Neuigkeiten über die Branche, in der sie früher tätig war.

Unterstützung aus dem Call Center

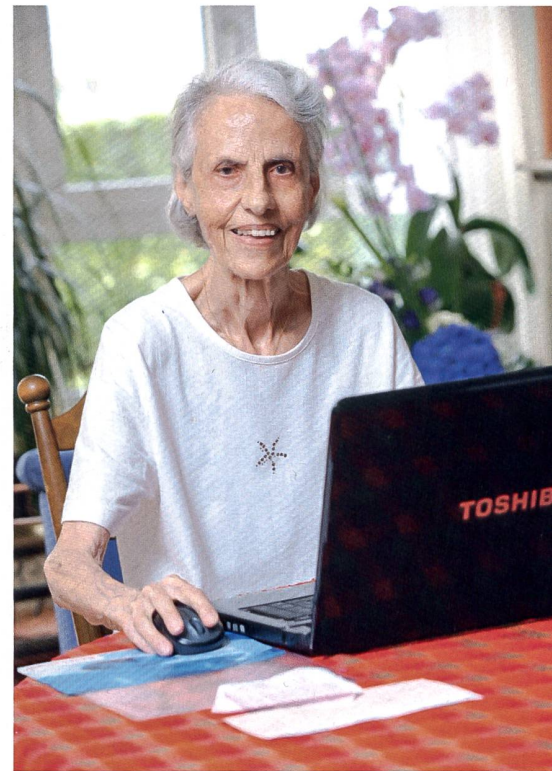
Natürlich tauchen auch bei Frau Ammann einmal Fragen oder Probleme im E-Banking auf. Schon ein paar Mal hat sie die E-Banking-Hotline angerufen. «Ein prima Service», lobt die Kundin die Hilfestellung der Hotline. Im Call Center freut man sich über dieses Lob. Die Call Agents beantworten jeden Anruf geduldig und zuvorkommend. Sie suchen zusammen mit dem E-Banking-Kunden die bestmögliche Lösung. Bei täglich durchschnittlich 75 Telefonanrufen pro Mitarbeiter zeigt sich hier, wie gut geschult sie sind. «Für ältere Kundinnen und Kunden nehmen wir uns gerne mehr Zeit für die telefonische Unterstützung», erzählt Gruppenleiterin Sabrina Aliasi von ihren Erfahrungen. «Aber dafür sind sie auch immer sehr freundlich und dankbar, wenn wir ihnen weiterhelfen», betont sie. In erster Linie fände sie es sehr bewundernswert, wie ältere Personen mit dem E-Banking zurechtkämen.

Eine Voraussetzung dafür, dass man sich leicht zurecht findet, ist eine benutzerfreundliche Website. Die Verantwortlichen achten auf eine übersichtliche Navigation und möglichst gute Kontraste. «Kunden haben die Möglichkeit, über diverse Kanäle Anregungen und Verbesserungsvorschläge zum Raiffeisen E-Banking anzubringen. Dies kann die Standard-Version per



«Für ältere Kundinnen und Kunden nehmen wir uns gerne mehr Zeit für die telefonische Unterstützung.»

Sabrina Aliasi, Gruppenleiterin Call Center



Sie hat ihre Zahlungen im Griff: Die 86-jährige Judith Ammann schätzt die rasche und übersichtliche Abwicklung via E-Banking.

Computer oder die Mobile Version per Smartphone betreffen. Wenn immer möglich versuchen wir diese Anforderungen in den kommenden E-Banking-Releases umzusetzen», erklärt Beat Wyss, Leiter E-Banking Konzeption bei Raiffeisen Schweiz.

Dabei berücksichtigt Raiffeisen natürlich die Bedürfnisse der Anwenderinnen und Anwender jeden Alters. Die Schriftgrösse – wohl das grösste Problem bei älteren Menschen – kann direkt im Internet-Browser selber angepasst werden oder man nutzt ein spezielles Programm. Wer das Zoom beispielsweise von 100 auf 150 Prozent einstellt, kann auch kleiner Gedrucktes oder Stellen mit weniger Farbkontrast besser lesen. Der Besuch bei der 86-jährigen Kundin der Raiffeisenbank Wittenbach-Häggenschwil zeigt eindrücklich: E-Banking kennt keine Altersgrenze. Wer es einmal ausprobiert hat, möchte nicht mehr davon lassen.

■ SANDRA BIRAGHI

Die Produktionszeit unserer
Möbel beträgt 85 Jahre.
Die ersten 84 davon finden
im Wald statt.

In den **nox** Bettverbindungen befindet sich so viel
Metall wie in einem Laubbaum: nämlich keins.

— It's a tree story.



www.team7.at

TEAM7

BE 2563 Ipsach-Bienne, innatura, Hauptstr. 95; **2720 Tramelan**, Möbel Geiser, Grand-Rue 13-17; **3011 Bern**, Möbel Pfister, Schauplatzgasse 33; **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;

Gehen Sie auf Nummer sicher!

Das Raiffeisen E-Banking entwickelt sich stetig weiter. Neu sind die mit Kreditkarten getätigten Transaktionen detailliert und die Titel der Vorsorgedepots online einsehbar. Kurz vor der Einführung steht zudem das neue Login und die Zahlungsfreigabe mittels PhotoTAN. Raiffeisen sorgt damit für eine Schweizer Premiere.

■ Zahlen sagen manchmal mehr als Worte. Die Zahlen zum Raiffeisen E-Banking sind beeindruckend und kennen seit Jahren nur eine Richtung. Aufwärts. So sind derzeit über 2,8 Mio. Logins monatlich zu verzeichnen, 37 Mio. Zahlungen wurden im ersten Halbjahr 2012 verarbeitet, 100 000 Menschen nutzen die Möglichkeit von E-Rechnungen, fast 830 000 Kunden haben einen E-Banking-Vertrag. Der Erfolg basiert unter anderem auf der Benutzerfreundlichkeit. Er ist aber auch darauf zurückzuführen, dass sich das E-Banking ständig verbessert und noch mehr Komfort bietet.

Im März hat Raiffeisen beispielsweise das Pilotprojekt «PhotoTAN» lanciert und dieses in den letzten Monaten mit Pilot-Kunden getestet. Die Einführung dieser zusätzlichen Möglichkeit, mit welcher man sich ins E-Banking einloggen kann, ist für November geplant. Dannzumal wäre Raiffeisen die erste Bank in der Schweiz, die sich diese neue Methode zunutze macht und einsetzt. PhotoTAN löst den bisherigen Einstieg ins E-Banking nicht ab, es ist eine zusätzliche Einwahlvariante. Sie können sich also weiterhin mittels Streichliste (Sicherheitskarte) oder per SMS ins E-Banking anmelden, wenn Sie dies so wünschen.

«Das ist eindeutig ein Vorteil für den Kunden. Denn er wählt weiterhin die Authentisierungsart, die ihm am komfortabelsten erscheint», erklärt Beat Wyss, Leiter E-Banking Konzeption bei Raiffeisen Schweiz. Wer also weiterhin mobil sein möchte, loggt sich unterwegs per SMS-Passwort ein, zuhause beispielsweise mit Sicherheitskarte oder eben neu mit PhotoTAN. Letztere gewährt derzeit die höchste Sicherheit.

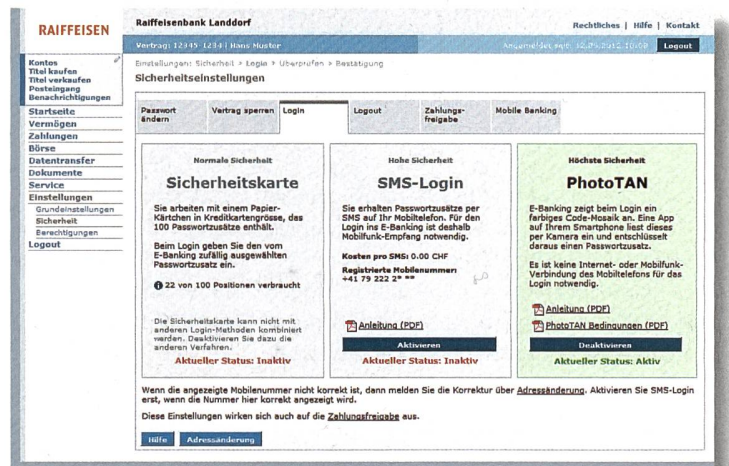
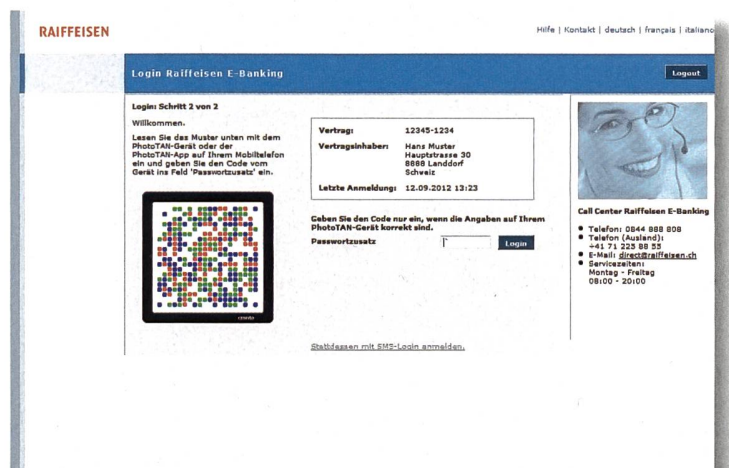
Wie funktioniert nun der neue zusätzliche Eintrittsschlüssel, wenn Sie sich ins E-Banking einloggen? Beim Login ins E-Banking erscheint auf dem Bildschirm Ihres Computers ein farbiges Code-Mosaik. Die PhotoTAN-App auf Ihrem Smartphone liest dieses Mosaik mittels Kamera und entschlüsselt daraus einen Passwortzusatz, den Sie anschliessend eingeben. Die Anmeldung

für PhotoTAN erfolgt ab Mitte November im E-Banking: Wählen Sie im Menü «Einstellungen» > «Sicherheit», dann die Lasche «Login» und es erscheinen die drei verschiedenen Authentisierungsarten (siehe Printscreen auf dieser Seite). Die E-Banking-App für den PhotoTAN kann im Apple App-Store oder für Android im Google Play Store kostenlos heruntergeladen werden.

Die neue Login-Variante zeigt einmal mehr, dass Raiffeisen stets auf dem neuesten Stand der Technik ist. Raiffeisen E-Banking wird rund um die Uhr von Systemspezialisten überwacht. Womit wir beim Thema Sicherheit wären. Ein Missbrauch beim Raiffeisen E-Banking ist praktisch ausgeschlossen, wenn sich der Benutzer an die wichtigsten Sicherheitsvorkehrungen hält. Dazu zählt ein sicheres und geheim gehaltenes Pass-

wort, der Einsatz eines Sicherheitsprogrammes oder ganz allgemein Vorsicht und ein gesunder Menschenverstand.

■ PIUS SCHÄRLI



Login-Vorgang (oben) und Auswahl der Login-Möglichkeiten.

Info

PhotoTAN wird kurz und bündig auf der Raiffeisen-Website vorgestellt. Geben Sie oben rechts im Feld «suchen» einfach den Begriff «PhotoTAN» ein. Eine ausführliche Anleitung zum SMS- oder PhotoTAN-Login finden Sie im E-Banking unter Einstellungen/Sicherheit/Login. Dort können Sie die gewünschte Authentisierungsart verwalten.

Wie Sie sich auf das Kreditgespräch vorbereiten

Wer ein Haus bauen, eine Eigentumswohnung kaufen oder sich selbstständig machen will, kann das Vorhaben aus eigenen Mitteln oft nicht finanzieren. Er ist auf einen Kreditgeber angewiesen. Eine gute Vorbereitung auf das anstehende Kreditgespräch erhöht die Chancen auf eine Kreditgewährung und gute Konditionen.

■ Kreditberater bei Raiffeisen stellen immer wieder fest, dass Kunden nicht optimal auf ein Kreditgespräch vorbereitet sind. Wenn notwendige Informationen fehlen oder einfache Fragen nicht schlüssig beantwortet werden können, entsteht beim Berater bald einmal ein zwiespältiger Eindruck. Die fehlenden Informationen müssen zudem nachträglich beschafft und nachgeliefert werden, was zu Verzögerungen bei der Kreditgewährung führt. Eventuell ist sogar ein zweiter Gesprächstermin notwendig. Mit einer guten Vorbereitung können diese Unannehmlichkeiten vermieden werden. Aber wie sieht denn nun eine gute Vorbereitung aus?

Das Vorhaben im Zentrum

Als erstes interessiert sich der Kreditberater für das Vorhaben. Wagt der Kreditnehmer den Schritt in die Selbstständigkeit, möchte er ein Haus oder eine Eigentumswohnung kaufen oder steht ein grösserer Umbau an? Je umfassender und detaillierter das Vorhaben beschrieben wird, desto überzeugter ist auch der Berater vom Projekt. Die Chancen für eine Kreditgewährung steigen. Die Vorbereitung einer kleinen Präsentation kann sich daher durchaus lohnen, vor allem bei komplexeren Vorhaben oder für Firmenkunden.

Kreditnehmer und Sicherheiten

Die vollständige Rückzahlung und die Verzinsung während der Laufzeit des Kredites sind der

Bank sehr wichtig. Sie selbst muss ja den Sparkunden deren Guthaben ebenfalls verzinsen und zurückzahlen können. Der Kreditnehmer soll daher aufzeigen, dass er aufgrund seiner Ausbildung, seinem Beruf, seiner Ertragskraft, seinem Ruf etc. fähig und auch willens ist, die Rückzahlung und Verzinsung zu gewährleisten. Sollte beispielsweise die Betreuungsauskunft nicht einwandfrei sein oder sonstige Vorbehalte zum Kreditnehmer existieren, muss eine plausible Erklärung ohne Zögern abgegeben werden können. Noch besser: Man spricht das Thema selbst proaktiv an und begründet.

Für den Fall, dass der Kreditnehmer trotzdem einmal nicht in der Lage sein sollte, den Kredit zurück zahlen zu können (Tod oder Invalidität eines Ehepartners, Scheidung, Konkurs etc.) verlangt der Kreditgeber in der Regel Sicherheiten. Jede angebotene Sicherheit reduziert das Risiko eines Kreditausfalls und damit auch den Kreditpreis. Zur guten Vorbereitung gehören also auch Gedanken über mögliche Vermögenswerte, die der Bank als Sicherheit angeboten werden können. Dazu gehören Lebensversicherungspolice, Vorsorgekonto oder -fonds, noch nicht vorhandene Versicherungen, wie eine neu abzuschliessende Todesfallrisikopolice, oder eine Hypotheken-Versicherung; bei Letzterer zahlt bei Arbeitslosigkeit die Versicherung den Hypothekenzins. Um die individuellen Bedürfnisse abzuklären, steht der Kreditberater hier auch gerne beratend zur Seite.

Von der Finanzierung...

Den Kreditberater interessiert nebst dem Kaufpreis bzw. der Investitionssumme die Höhe und Zusammensetzung der Eigenmittel und wann sie zur Verfügung stehen. Dabei ist zu beachten, dass die Eigenmittel einer Kündigungsfrist unterliegen können. Eine rechtzeitige Kündigung, evtl. sogar vor dem Kreditgespräch, kann hier spätere Wartezeiten ersparen. Die Differenz zwischen Investitionssumme und eingebrachten Eigenmitteln ergibt den Finanzierungsbedarf. Eine eigene Zusammenstellung oder Berechnung hilft, die richtige Zusammensetzung zu finden. Sie erleichtert auch die Kommunikation mit dem Kreditberater.

Für Hypotheken und Baukredite ist eine erste Hilfestellung auf www.raiffeisen.ch/web/einfache+hypothekarberechnungen zu finden. Aus all diesen Angaben erstellt der Kreditberater einen Finanzierungsvorschlag. Dieser enthält den Kreditpreis und mögliche weitere Bedingungen. Als Vorbereitung empfiehlt es sich, eine Strategie und Argumente für die Preisverhandlung zu Recht zu legen sowie Recherchen zu den Preisen bei anderen Anbietern zu betreiben.

...über die Dokumentation...

Während dem Kreditgespräch geht der Berater in der Regel von den Kundenangaben aus. Bevor er allerdings eine verbindliche Offerte erstellt, wird er die gemachten Angaben verifizieren. Hierbei ist im Vorfeld die Zusammenstellung



einer Dokumentenmappe mit den notwendigen Unterlagen hilfreich. Die Checkliste möglicher Unterlagen (siehe Kasten nebenan) hilft einem dabei. Nicht in jedem Fall sind alle Unterlagen notwendig; zudem ist die Liste nicht abschliessend. Ein Kontoauszug ist zum Beispiel nicht notwendig, wenn das Konto bei der beratenden Bank geführt wird oder wenn das Geld auf dem Konto weder als Sicherheit noch als Eigenmittel dienen soll.

... und weitere Tipps

Der erste Eindruck zählt auch bei einem Kreditgespräch! Bereits bei der Terminvereinbarung ist ein seriöses Auftreten wichtig. Beim Termin selbst schafft ein pünktliches Erscheinen, angemessene Kleidung und die Vermeidung von negativen Äusserungen beim anfänglichen Smalltalk eine positive Grundstimmung und somit die Basis für ein erfolgreiches Kreditgespräch. Bestehen in finanziellen Belangen oder bei der Erstellung der notwendigen Unterlagen Unsicherheiten (vor allem bei Firmenkunden), kann sich der Zuzug einer Hilfsperson oder eines Experten durchaus lohnen. Dies gilt ebenfalls für das Kreditgespräch. ■ **ALEXANDER SCHWAGER***

**Der Autor ist im Kreditrisikomanagement von Raiffeisen Schweiz in St. Gallen tätig.*

Checkliste Unterlagen für Privat- und Firmenkunden

Kreditnehmer Privatperson

- Lohnausweis, Rentenausweis
- Kopie der aktuellsten Steuererklärung
- Aktueller Betreuungsauszug
- Nachweis der Eigenmittel (Kontoauszug etc.)

Kreditnehmer juristische Person

- Handelsregisterauszug
- Jahresrechnung der letzten 3 Jahre
- Budget für aktuelles bzw. Folgejahr
- Liquiditätsplanung/Finanzplanung
- Planbilanz und Planerfolgsrechnung
- Unternehmenskonzept/Businessplan
- Eigentumsverhältnisse/beeinflussende Aktionäre
- Produktbroschüren
- Konkurrenzsituation/-analyse
- Managementzusammensetzung/Nachfolgeplanung
- aktueller Betreuungsauszug

Deckungen

Bestehende Liegenschaften:

- Aktueller Grundbuchauszug
- Aktuelle amtliche Schätzung
- Katasterplan oder Situationsplan
- Gebäudeversicherungsausweis
- Liegenschaftenschätzung
- Baupläne/kubische Berechnungen/Baubeschrieb
- Zusammenstellung der Anlagekosten
- (Beurkundeter) Kaufvertrag
- Baurechtsvertrag
- Fotos der Liegenschaft
- Mietzinsaufstellung und Mieterspiegel bei vermieteten Objekten
- Reglement und Begründungsurkunde der Stockwerkeigentümergeinschaft

Zusätzlich bei Neubau oder Renovation:

- Baubewilligung
- Baubeschrieb
- Kostenvoranschlag mit Baukostenplan-Nummern
- Handwerkerverzeichnis
- Bauversicherung
- Werkvertrag
- Generalunternehmer-Vertrag
- Liste der Verkaufspreise

Übrige Sicherheiten:

- Versicherungspolice (bei Verpfändung im Original)
- Pensionskassenauszug inkl. Reglement
- Depotauszug
- Bürgschaften/Garantien/Subventionen (bei Verpfändung im Original)



Risikopuffer in Krisenzeiten

Gold gilt in turbulenten Märkten als «sicherer Hafen». Das glänzende Edelmetall fasziniert den Menschen nicht nur wegen seines Aussehens. Gold nimmt aufgrund seiner Wertbeständigkeit in einem Wertschriftenportfolio eine wichtige Funktion als Risikopuffer wahr.

■ Es ist selten, beständig und weist seit Jahrhunderten in vielerlei Hinsicht einzigartige Eigenschaften auf. Gold hat bis heute nichts von seiner Faszination eingebüsst. Viele Kleinsparer besitzen Goldvreneli, American Gold Eagles oder Krügerrrands als Sicherheitsreserve. Goldschmuck am Handgelenk oder um den Hals ist in vielen Kulturen der Inbegriff von Wohlstand. Doch Gold erfüllt auch in einem Portfolio wichtige Funktionen.

Risikopuffer oder Renditechance

Gold als Anlage ist vielseitig einsetzbar. Das glänzende Edelmetall stellt einen Realwert dar, der knapp, selten und wertbeständig ist. Deshalb dient er gerade in Krisenzeiten als Risikopuffer. Gold entwickelt sich in der Regel entgegen anderer Anlageklassen wie Aktien oder Obligationen. Es ist in der Lage, ein Portfolio zu stabilisieren. Dies zeigt auch eine Studie des World Gold Council – einer Vereinigung von Goldförderern. Portfolios, die Gold als Beimischung enthielten, schnitten zwischen 1987 und 2010 in sechs von sieben Krisen besser ab als Portfolios ohne Gold.

In wirtschaftlich besseren Zeiten gönnen sich die Menschen mehr Luxus, was sich in einer erhöhten Nachfrage in der Schmuckindustrie sowie in der Industrieproduktion widerspiegelt. Sowohl in wirtschaftlich schlechten wie in guten Zeiten trifft eine erhöhte Nachfrage auf ein stagnierendes Angebot. Seit dem Höhepunkt im Jahr 2001 hat die Produktion von Goldminen

nicht mehr zugenommen. Viele Minen sind veraltet, grosse neue Fundstellen sind selten oder benötigen hohe Investitionen in die Infrastruktur. Dieser Umstand lässt den Preis des Edelmetalls in die Höhe steigen oder auf einem hohen Niveau stabil verharren.

Viermal mehr Wert

Bevor das gelbe Metall 2005 zu einer mehrjährigen Hausse ansetzte, war mit Goldanlagen während 25 Jahren langfristig nichts zu verdienen. Heute ist Gold in USD viermal mehr wert als vor sechs Jahren. Angesichts der Stärke des Frankens sind es in Franken «nur» dreimal mehr. Worin liegt dieser Aufwärtstrend begründet? Ein wesentlicher Grund liegt in der unsicheren Lage der Weltwirtschaft sowie im Speziellen in der Finanzkrise: Sorgen der Investoren über die Beständigkeit des Finanzsystems, die Risiken eines drastischen Inflationsanstiegs und die Eskalation der Euro-Krise haben Vermögensverschiebungen in sichere Anlagen wie Gold und den Schweizer Franken ausgelöst. Mit den niedrigeren Zinsen infolge der Finanzkrise sind die Kosten der Goldhaltung – die entgangenen Zinserträge einer festverzinslichen Anlage – gesunken. Unabhängig davon ist im Zuge der anhaltenden Steigerung des Wohlstands in den Schwellenländern die Nachfrage nach Gold als Schmuckrohstoff sowie als Anlagemedium stetig gewachsen.

In den nächsten zwölf Monaten ist mit einem steigenden Goldpreis zu rechnen. Nach wie vor

bestehen grosse Unsicherheiten bezüglich der Weltwirtschaft, der Entwicklung der Eurokrise, des Anstiegs der Inflation sowie der Lage im Nahen Osten. Gold als Risikopuffer ist bei den Anlegern nach wie vor gefragt. Zudem verharren die Zinsen weiterhin auf einem niedrigen Niveau.

In welcher Form investieren?

Dem Anleger bieten sich verschiedene Formen, in Gold zu investieren. Angefangen beim physischen Gold über das Metallkonto bis hin zum Wertpapier in Form von Direktanlagen wie Goldminenaktien oder indirekten Anlagen wie Fonds oder Strukturierten Produkten. Alle Möglichkeiten bieten Vor- und Nachteile. Eine Möglichkeit, welche Einfachheit sowie physisches Gold vereint, bieten die beiden börsengehandelten Fonds Raiffeisen ETF – Solid Gold und Raiffeisen ETF – Solid Gold Ounces. Das Gold ist physisch hinterlegt und wird im Tresor von Raiffeisen Schweiz aufbewahrt.

Beim Raiffeisen ETF – Solid Gold Ounces können einzelne Unzen-Barren à 31,1035 Gramm ausgeliefert werden. Er ist der einzige Gold-ETF in der Schweiz, bei dem das Gold in 1-Unzen-Barren hinterlegt ist. Somit haben Anleger auch bei kleineren Anlagesummen die Sicherheit, jederzeit Ihre Fondsanteile in 1-Unzen-Goldbarren beziehen zu können. Dies kann eine Umschichtung aus Drittfonds in den Raiffeisen ETF – Solid Gold Ounces sinnvoll machen.

■ ALESSANDRO SGRO

Silber und Platin als Alternative zu Gold?

Neben Gold verfügen weitere Edelmetalle über ähnliche hervorragende Eigenschaften. Silber, Platin und Palladium sind in den letzten Jahren bei den Anlegern verstärkt in den Fokus gerückt. Dabei ist Silber die grösste Bedeutung beizumessen. Silber spielt als bester elektrischer Leiter vor allem in der Elektro- und Elektronikbranche eine zentrale Rolle. Zahlen der Industrievereinigung «Silver Institute» zeigen zudem, dass die Nachfrage nach Silber als Anlage stark zugenommen hat. In den Jahren 2009 und 2010 stieg die Anzahl Unzen für die Verwendung von Silber als Münzen und direkten Investments um 250%.

Der Anteil des weltweiten Silberverbrauchs, der in Anlageinstrumente fließt, ist von sechs Prozent im Jahr 2005 auf mehr als 17 Prozent gestiegen. Die Gründe für die Nachfrage sind ähnlich wie bei Gold: die Beständigkeit und letztlich die Eigenschaft eines realen Wertes. Dennoch sollte sich ein Anleger bewusst sein, dass Silber volatiler ist als Gold. Es ist deshalb ratsam, Silber nur beschränkt als Beimischung im Portfolio einzusetzen.

Platin und Palladium werden zwar vermehrt als Anlagemöglichkeit eingesetzt, geniessen jedoch in der Schmuck- und Automobilindustrie

eine grössere Bedeutung. So werden Platin und Palladium in der Automobilindustrie als wichtige Bestandteile von Katalysatoren eingesetzt. Rund die Hälfte der weltweiten Nachfrage nach Platin macht heute die Produktion von Fahrzeugen aus. Die Nachfrage sowohl für Platin wie auch Palladium dürfte im Zuge der Industrialisierung der Schwellenländer noch stark zunehmen. Damit sind diese beiden Edelmetalle aber auch stark von der Konjunktur abhängig. Was sich letztlich in einem stark schwankenden Preis widerspiegelt.



Patrik Gisel (vorne) und
Adrian Künzi ziehen eine
erste positive Bilanz.

«Wir wollen zusammen im Markt wachsen»

Die seit Anfang Jahr zur Raiffeisen Gruppe gehörende Notenstein Privatbank AG ist acht Monate nach dem Start gut unterwegs. Im Interview mit dem «Panorama» ziehen Adrian Künzi sowie Patrik Gisel eine erste Bilanz und blicken mit Zuversicht in die Zukunft.

■ **«Panorama»:** Die Bank Notenstein hat im ersten Halbjahr 2012 zum Gewinn der Raiffeisen Gruppe rund 32 Millionen Franken beigetragen. Wie zufrieden sind Sie mit dem Ergebnis?

Dr. Patrik Gisel, stellvertretender Vorsitzender der Raiffeisen Gruppe: Wir sind mit dem Ergebnis sehr zufrieden. Es zeigt, dass die Kunden der Notenstein Privatbank vertrauen. Und für Raiffeisen ist dieses ausgezeichnete Halbjahresergebnis eine Bestätigung ihrer Strategie, die Erträge zu diversifizieren.

Entspricht dieses Ergebnis im ersten Halbjahr Ihren Erwartungen?

Gisel: Es liegt sogar über unseren Erwartungen! **Welche Faktoren begünstigen diesen ersten Zwischenerfolg?**

Dr. Adrian Künzi, CEO Notenstein Privatbank: Das Ergebnis zeigt, dass wir eine gut geführte und ertragsstarke Bank sind. Das Cost-Income-Ratio (*Verhältnis von Kosten und Ertrag, die Redaktion*) liegt unter 70 Prozent, was für eine Privatbank eine gute Kennzahl ist. Die Entwicklung der Assets under Management (*das verwaltete Kundenvermögen, die Redaktion*) zeigt, dass die Kunden uns vertrauen. Hinter Notenstein und Raiffeisen steht eine Logik, die eine Zukunft hat. Das sehen übrigens auch unsere über 150 Kundenberater so. Wir haben nach dem Neustart von Notenstein nur vereinzelt Abgänge von Kundenberatern gehabt. Das ist in Anbetracht der turbulenten ersten Monate ein sehr gutes Zeichen.

Geht es nun in diesem Stil weiter?

Künzi: Ja, es soll in diesem Stil und Tempo weitergehen. Bei uns herrscht tatsächlich Aufbruchstimmung. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind hochgradig motiviert, Notenstein weiterzuentwickeln. Wir wollen das Schweiz-Geschäft weiter stärken. Es gibt kaum eine andere Privatbank, die schweizerischer ist als wir. 70 Prozent unserer Kundschaft ist in der Schweiz domiziliert und wir haben ausschliesslich Niederlassungen in der Schweiz.

Und deshalb passt Notenstein unter anderem auch gut zu Raiffeisen?

Künzi: Ganz genau. Wir beide haben eine starke Präsenz in der Schweiz und haben auch unsere Dienstleistungen auf diesen Heimmarkt ausgerichtet.

Gisel: Ich kann das mit der lokalen Präsenz nur unterstützen. Notenstein und Raiffeisen sind nicht nur in den grossen Metropolen und Zentren vertreten, sondern auch in kleineren Städten. Das ist eindeutig ein Vorteil für den Kunden.

Und dies lässt auch Synergien realisieren?

Künzi: Ich muss vorausschicken, dass bei der Gründung von Notenstein nicht die Kostensynergie im Fokus war. Aus Sicht von Raiffeisen stand die Diversifikation des Ertrags ganz klar im Vordergrund. Selbstverständlich gibt es sehr wohl Bereiche, in denen wir zusammenarbeiten können. Die nächsten Monate werden zeigen, wo genau wir von den Synergien profitieren können und ob es neue Geschäftsfelder gibt, die wir gemeinsam nutzen können.

Gisel: Raiffeisen ist traditionell sehr stark im Bilanzgeschäft, im Verwalten von Spargeldern und in der Vergabe von Krediten. Im Anlagegeschäft dagegen hat noch etwas gefehlt. Ich bin überzeugt, dass wir die Anlagekompetenz bei den Raiffeisenbanken ausbauen können, dank dem Know-how von Notenstein. Wir haben in der Vergangenheit alle Anlageprodukte eingekauft. Heute stellen wir diese zum Teil selber her und werden dies in Zukunft noch verstärkt machen.

Wenden wir uns dem Genossenschaftler zu. Wie profitiert dieser vom Umstand, dass Raiffeisen nun auch ein Bein im Private Banking hat?

Gisel: Ich muss betonen, dass die Raiffeisenbanken durchaus in der Lage sind, eine gute Verwaltung des Vermögens sicherzustellen. Wer sich von einer Privatbank beraten lassen möchte, hat ein anderes Bedürfnis und er ist bereit, mehr für die Beratung zu bezahlen. Unsere Genossenschaftler werden künftig von einer höheren Beratungsqualität und von einer breiteren Auswahl an Anlageprodukten profitieren.

Künzi: Wir erleben sehr oft die Situation, dass jemand Kunde sowohl von Notenstein wie auch von einer Raiffeisenbank ist. Bei Letzterer hat er beispielsweise eine Hypothek oder flüssige Mittel parkiert. Das ist ja das Schöne an unserem Modell, dass er bei beiden Finanzinstituten Kunde sein kann. Wir stehen nicht in einer Konkurrenzsituation.

Wie ist denn die Zusammenarbeit bislang verlaufen?

Künzi: Wir haben in den ersten acht gemeinsamen Monaten eine sehr gute Zusammenarbeit erlebt, sei es auf der Führungsstufe oder in einzelnen Arbeitsgruppen. Wir sprechen eine gemeinsame Sprache und wir spüren ein sehr starkes Vertrauensverhältnis. Die unkomplizierte Zusammenarbeit hat mir von Anfang an sehr imponiert. Das sind nicht einfach nur schöne Worte, das ist die Realität, wie ich sie erlebe. Deshalb bin ich für die weitere Zusammenarbeit sehr zuversichtlich.

Gisel: Der Hauptsitz von Raiffeisen und Notenstein befindet sich in St. Gallen – die kurzen Wege machen die Zusammenarbeit einfacher. Das ist ein Vorteil. Wir sehen uns regelmässig, wir können am gleichen Tisch an den Strategien arbeiten. Wir können letztlich dadurch auch schneller reagieren.

Wie nahmen die Notenstein-Kunden die Botschaft auf, dass ihre Bank von Raiffeisen Schweiz übernommen wurde?

Künzi: Die Frage ist doch, was für den Kunden wichtig ist. Zuoberst stehen Sicherheit und Stabilität, das ist die Basis von allem. Die Unsicherheit, die gegen Ende des letzten Jahres von der Bank Wegelin ausging, hat sich mit der Übernahme von Raiffeisen Anfang Jahr über Nacht in eine totale Sicherheit gewandelt. Das war eine sehr gute Ausgangslage. Die Kunden haben die Transaktion unter das Dach von Raiffeisen also sehr wohl begrüsst. Wir können uns jetzt auf die Kernfrage konzentrieren: Wie können wir das Vermögen unserer Kunden in der aktuell unsicheren Zeit schützen?

Bei Bekanntgabe des Erwerbs von Notenstein durch Raiffeisen Schweiz gab es Kritik seitens der Genossenschaftler, sie seien vor diesem Kauf nicht gefragt worden. Was ist aus der Kritik geworden?

Gisel: Wir hatten das Thema der Diversifikation mit den Banken schon im Vorfeld diskutiert und sie so vorgängig sensibilisiert. Dann bekamen wir die einmalige Chance, Notenstein zu übernehmen. Der Verwaltungsrat von Raiffeisen Schweiz hat uns nach einer sorgfältigen Prüfung grünes Licht für den Kauf von Notenstein gegeben. Es ging dann alles schnell. Ich kann gut nachvollziehen, dass dies für einige Genossenschaftler unerwartet kam. Sie wussten ja bei Bekanntgabe der Notenstein-Übernahme gar nicht genau, wer hinter dieser Privatbank steht und was in ihr steckt. In den vergangenen sechs Monaten haben wir viele Fragen unserer Genossenschaftlerinnen und Genossenschaftler beantwortet und so Vorurteile abbauen können. Das sehr gute Halbjahresergebnis hat uns dabei ohne Zweifel geholfen. >



Versichern Sie sich bei uns

Auch in Versicherungsfragen sind Sie bei uns an der richtigen Adresse. Unsere Versicherungslösungen bieten wir Ihnen in Zusammenarbeit mit **Helvetia Versicherungen** an – ein Partner, auf den Sie sich verlassen können.

www.raiffeisen.ch/versicherungen

Wir machen den Weg frei

RAIFFEISEN



«Die Raiffeisenbanken werden sich nicht auf die Vermögensverwaltung respektive Vermögensberatung spezialisieren, wie dies Notenstein tut.»

Dr. Patrik Gisell

Andere Genossenschafter sorgten sich wegen des Risikos. Mehr als ein halbes Jahr ist seither verstrichen. Besteht weiterhin Anlass zur Sorge?

Künzi: Die Transaktion wurde im Januar von allen Beteiligten sehr umsichtig geplant. Wir sind beispielsweise von Beginn weg ohne US-Kunden gestartet und haben diese Art von Risiko vorweg ausgeschlossen. Die Risikofrage stellen wir uns ja täglich nicht nur in diesem Punkt, sondern insgesamt im Rahmen eines professionellen Risikocontrollings.

Was zeichnet denn Notenstein aus?

Künzi: Uns war nie daran gelegen, möglichst viele Produkte zu verkaufen oder kurzfristig den Gewinn zu maximieren. Unser oberstes Prinzip ist der Erhalt des Vermögens unserer Kunden. Oft sind dies Familien, die uns über Generationen ihr Vertrauen schenken. Uns ist es in der Vergangenheit immer wieder gelungen, zusammen mit dem Kunden über Strategien und nicht über Produkte zu diskutieren. Das ist eine unserer grossen Stärken. Die Voraussetzung dafür ist, dass wir die verschiedenen Szenarien für die immer unberechenbarer gewordene Welt sehr gut definiert haben.

Wie sieht es mit dem Know-how-Transfer von Notenstein zu Raiffeisen aus?

Gisel: Raiffeisen will das Wissen und die Erfahrung von Notenstein nutzen und in die Raiffeisenbanken einbringen. Es soll aber nicht so sein, dass am Ende bei den Raiffeisenbanken die gleichen Kompetenzen wie bei Notenstein vorhanden sind. Es sind und bleiben zwei verschiedene Geschäftsfelder. Die Raiffeisenbanken werden sich weiterhin um ihre Retailkunden kümmern und ihnen ein ganzheitliches Produk-

tesortiment anbieten. Die Raiffeisenbanken werden sich also nicht auf die Vermögensverwaltung respektive Vermögensberatung spezialisieren, wie dies Notenstein tut.

Künzi: Es gibt in der Schweiz rund 250 Banken, die im Vermögensverwaltungsgeschäft aktiv sind. Der Markt ist stark fragmentiert. Notenstein wie Raiffeisen haben – Stand heute – einen eher kleinen Marktanteil. Das heisst, es gibt für uns beide genügend Platz, um miteinander zu wachsen. Sollten wir uns dann irgendwann einmal in die Quere kommen, dann stehen wir vor einem Luxusproblem.

Landet jetzt ein Teil der Raiffeisen-Kunden bei Notenstein?

Gisel: Der Raiffeisen-Kundenberater ist und bleibt der wichtigste Ansprechpartner für unsere Kunden, auch wenn sich die Vermögenssituation verändert. Wir halten nichts von der Weitergabe von Kunden, die mit wachsendem Vermögen neue Berater erhalten.

Raiffeisen arbeitet seit Jahren im Anlagegeschäft mit Vontobel zusammen. Wie wirkt sich die Übernahme von Notenstein auf die Kooperation mit Vontobel aus?

Gisel: Raiffeisen und Vontobel arbeiten seit den 90er Jahren zusammen. Im Jahr 2004 sind wir eine strategische Kooperation mit Vontobel eingegangen und haben diese vor zwei Jahren bis ins Jahr 2017 verlängert. Nach der Übernahme von Notenstein befinden sich Raiffeisen und Vontobel in einer konstruktiven Diskussion, wie wir im Rahmen der Kooperation mit Vontobel mit der Akquisition von Notenstein umgehen möchten. Ich bin nach wie vor überzeugt, dass wir Lösungen finden werden, die Vontobel, Raiffeisen und Notenstein Mehrwert bietet.

Besteht denn heute schon irgendein Kontakt zwischen Notenstein und Vontobel?

Künzi: Auch wir haben Berührungspunkte mit Vontobel. Wir sind aktiv im Geschäft mit strukturierten Produkten und stehen in Kontakt mit verschiedenen Emittenten. Eine der Gegenparteien, mit denen wir gerne zusammenarbeiten, ist Vontobel.

Blicken wir nach vorne. Wie soll Notenstein unter dem Dach von Raiffeisen wachsen?

Künzi: Unsere Strategie ist es, auf dem Schweizer Markt aus eigener Kraft zu wachsen, mit Schweizer Privatanlegern, institutionellen Schweizer Kunden und mit ausgewählten Privatkunden aus dem Ausland. Wir sind auf Wachstum ausgerichtet und haben mit 150 Anlageberatern die Kapazität, weitere Kunden aufzunehmen. Wir dürfen aber nicht vergessen, dass der Finanzplatz Schweiz unter Druck gekommen ist. Die Rahmenbedingungen haben sich dramatisch verändert. Das Private Banking in der Schweiz ist schwieriger geworden, die Margen schwinden, die regulatorischen Anforderungen steigen. Es kommen weniger Kunden aus dem Ausland in die Schweiz. Ich bin überzeugt, dass Notenstein bei der Konsolidierung zu den Gewinnern zählen wird. Nicht zuletzt dank der Stabilität, die wir mit unserem Mutterhaus Raiffeisen aufweisen können.



«Uns ist es in der Vergangenheit immer wieder gelungen, zusammen mit dem Kunden über Strategien und nicht über Produkte zu diskutieren. Das ist eine unserer grossen Stärken.»

Dr. Adrian Künzi

Gisel: Wir sind gut aufgestellt, um zusammen mit Notenstein im Markt zu wachsen. Raiffeisen war immer schon ein Wachstumsmodell. Das wird so bleiben, auch unter erschwerten Margen-Bedingungen. Wir haben weiter die Ambition, im Kerngeschäft Marktanteile zu gewinnen. Wenn sich im Markt Opportunitäten ergeben, dann werden wir diese prüfen.

Wo steht Notenstein in fünf Jahren?

Künzi: Wir werden zu den drei besten Privatbanken in der Schweiz zählen, gemessen an hohem Bekanntheits- und Zufriedenheitsgrad. Im Moment gehören wir bestimmt den Top 10 der Schweizer Privatbanken an.

Interview: Pius Schärli

Mein Name ist Bond.

High Yield Bond.

Vontobel Fund –
High Yield Bond
H CHF
Valor 12236147

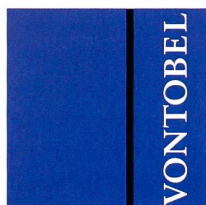


Ihre «Lizenz» für eine attraktive Obligationen-Anlage:

- Höheres Renditepotenzial als Staatsanleihen, besser diversifiziert
- Aktienähnliche Performance bei geringerer Volatilität

Weitere Informationen zu diesem Fonds finden Sie auf www.vontobel.com/fundnet oder kontaktieren Sie Ihren Raiffeisenberater und vereinbaren Sie einen Termin für ein persönliches Gespräch.

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, der wesentlichen Anlegerinformationen (KIID), der Statuten sowie des Jahres- und des 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 erhältlich. Die historische Performance stellt keinen Indikator für die laufende oder zukünftige Performance dar. Die Performancedaten lassen die bei der Ausgabe und der Rücknahme der Anteile erhobenen Kommissionen und Kosten sowie mögliche wertmindernde Depotführungsgebühren oder Quellensteuern unberücksichtigt. Die Rendite des Fonds kann infolge von Währungsschwankungen steigen oder fallen.



Private Banking
Investment Banking
Asset Management

Leistung schafft Vertrauen

Bank Vontobel AG
Gotthardstrasse 43
CH-8022 Zürich
www.vontobel.com

Anlegen

FINANZMARKT

Europäische Zentralbank – Retter in der Not

Mit dem Strategiewechsel bei der Europäischen Zentralbank (EZB) hat sich die Eurokrise beruhigt. Dies hat die Aktienmärkte belebt. Die globale Konjunktur ist zwar nach wie vor labil, es zeichnet sich aber eine gewisse Besserung ab. Aktien verdienen deshalb eine neutrale Gewichtung.

■ Das Versprechen der EZB zur Senkung überhöhter Zinsen hat das Risiko einer Eskalation der Eurokrise vermindert. Entsprechend tendierten die Aktienmärkte im Sommer nach oben, während die als sicher geltenden Länder wie die Schweiz, Deutschland und USA leicht höhere Zinsen hinnehmen mussten. Bei den absehbaren Interventionen der EZB stellt sich die Frage, welches Zinsniveau sie anpeilen muss, damit Italien oder Spanien ihre Schuldenquote zumindest stabilisieren können. Im Falle Italiens genügt es, wenn die EZB das aktuelle Zinsniveau konstant hält.

Im Dilemma zwischen Sparen und Reformen

Wie sich die Schuldenquote, d. h. die Verschuldung im Verhältnis zum Sozialprodukt, verändert, hängt einerseits vom Budgetsaldo ab, andererseits vom nominellen Wachstum. Das Budget setzt sich aus den Zinszahlungen und dem sogenannten Primärhaushalt (*Budget ohne Zins-*

zahlungen, die Redaktion) zusammen. Wenn der Zins über dem nominellen Wachstum liegt, muss ein Land einen Primärüberschuss erzielen, um die Schuldenquote stabil zu halten. Dies ist unpopulär.

Italien hat aber seit Einführung des Euro im Schnitt einen Primärüberschuss von fast 2 % des BIP erzielt. Mittelfristig bieten sich als Alternative zur Sparpolitik (Austerität) Strukturreformen an, die das Trendwachstum erhöhen. Diese sind jedoch ebenfalls unpopulär. Die EZB verlangt aber als Vorbedingung für ihre Unterstützung, dass das Land Hilfe beim europäischen Rettungsfonds beantragt. Diese wird aber nur bei Einhaltung der wirtschaftspolitischen Verpflichtungen in der Währungsunion gewährt.

In Aktien investiert bleiben

Die neue Strategie der EZB dürfte demnach ohne exorbitanten Aufwand realisierbar sein. Da bei der globalen Konjunktur zudem eine gewisse Belebung absehbar ist, empfiehlt sich weiterhin eine neutrale Gewichtung von Aktien. Die Anleihen der soliden Staaten bleiben unattraktiv, da hier anziehende Zinsen zu erwarten sind. Interessant sind dagegen weiterhin Anleihen der Schwellenländer sowie Hochzinsobligationen. Diese beiden Kategorien von Obligationen haben dieses Jahr in Schweizerfranken bereits gut 10 % Rendite erbracht. ■ DR. WALTER METZLER



Das Gebäude der Europäischen Zentralbank in Frankfurt.

Börse – täglich aktuell
alles rund um die Börse lesen Sie
täglich im Newsletter
www.raiffeisen.ch/newsletter



NACHGEFRAGT

Anlagegeschäft bei Raiffeisen



Ernst Näf, Leiter Anlagekunden/Vermögensberatung, Raiffeisen Schweiz.

«Panorama»: Warum ist für Raiffeisen als bekannte Hypothekarbank das Anlagegeschäft wichtig?

Ernst Näf: Eine Finanzierungsberatung ohne Einbezug der aktuellen und vor allem mittel- und längerfristigen Vermögensentwicklung ist eine unvollständige Beratung. Wir wollen unsere Kunden in allen Finanzfragen gleichermassen kompetent und umfassend beraten und damit zur wichtigsten Bankbeziehung für unsere Kunden werden.

Was darf ein Kunde bei Raiffeisen im Bereich der Vermögensberatung erwarten?

Raiffeisen Vermögensberatung bedeutet eine ganzheitliche Beratung, welche alle Vermögenswerte und alle Verpflichtungen des Kunden in die Überlegungen einbezieht. Der Kunde mit seiner individuellen Ausgangslage und seiner ganz persönlichen Lebensplanung steht im Zentrum. Transparenz in der Produktauswahl und in der Preisgestaltung sind selbstverständliche und wichtige Bausteine für den langfristigen Vertrauensaufbau.

Eine ganzheitliche Beratung stellt hohe Anforderungen an die Berater. Wie wird Raiffeisen diesem Umstand gerecht?

Der Schlüssel für eine gute Beratung liegt im Kundenverständnis und in der Kundennähe. Unsere Raiffeisenbanken sind dazu in einer bevorzugten Position. Mit der Einbindung in die Raiffeisen Gruppen Infrastruktur und dem raschen Zugriff auf Spezialistenwissen in regionalen Zentren können auch komplexe Aufgabenstellungen gelöst werden, ohne dass damit die lokale Bankbeziehung in Frage gestellt wird.

Interview: Alessandro Sgro

PANORAMA RAIFFEISEN

5/2012



Blick in die Fertigung von Chinas Auto- und Motorradproduzenten Geely mit den Marken Gleagle, Englon und Emgrand.

SCHWELLENLÄNDER

Lassen Sie Ihr Vermögen mitwachsen!

Wenn die Industrienationen taumeln, soll die Nachfrage aus den Schwellenländern die Rettung bringen und für Stabilität in der Weltwirtschaft sorgen. In der Krise 2009 hat das schon ganz gut funktioniert. Nun hat aber auch die Wachstumsdynamik in den Schwellenländern nachgelassen. Die Prognosen für die weitere Entwicklung sind jedoch positiv.

■ Kaum ein Anlagethema hat in den vergangenen Jahren die Phantasie der Anleger so stark beflügelt wie der Begriff «Schwellenländer» (Englisch: Emerging Markets). Als Schwellenländer werden die Staaten bezeichnet, die sich in den letzten Jahren wirtschaftlich derart stark entwickelt haben, dass sie heute nicht mehr die typischen Merkmale eines Entwicklungslandes aufweisen, sondern an der Schwelle zum Industriestaat stehen. Die Staaten, welche zu den Emerging Markets gehören, befinden sich in Osteuropa, Südamerika, Asien und Afrika. Die grössten Vertreter der Schwellenländer sind die sogenannten BRIC-Staaten. BRIC steht für Brasilien, Russland, Indien und China.

Stark wachsende Volkswirtschaften

Im letzten Jahr wuchs die Wirtschaft der Schwellenländer mit 6,3 %. Die Weltwirtschaft da-

gegen verzeichnete lediglich ein Wachstum von 3,2 %. Fast die Hälfte des letztjährigen Wirtschaftswachstums entfiel auf den asiatisch-pazifischen Raum (exklusive Japan). Lateinamerika und Osteuropa trugen mehr als ein Fünftel zum Wachstum bei. Somit betrug der Anteil der Schwellenländer am Wirtschaftswachstum des letzten Jahres fast 70 %. Allein auf China entfiel ein Anteil von rund 30 %. Es ist nicht davon auszugehen, dass sich dieses Verhältnis in der Zukunft wesentlich ändern wird. Unser Kooperationspartner, die Bank Vontobel AG, geht davon aus, dass im nächsten Jahr die europäische Wirtschaft, nach einer Rezession in diesem Jahr, etwa 1,4 % wachsen wird. Die USA dürfte 2013 ein Wachstum von etwas mehr als 2 % erreichen. Im Vergleich dazu wird für die Schwellenländer ein Wachstum von rund 6 % erwartet.

Entwicklung der Aktienmärkte

Das starke Wirtschaftswachstum der Schwellenländer in den letzten Jahren respektive Jahrzehnten wurde von einer deutlichen Mehrrendite der Aktienmärkte begleitet. So hat zum Beispiel der MSCI Emerging Markets Index, ein breit diversifizierter Kursbarometer für die aufstrebenden Wirtschaftsregionen, in den letzten 10 Jahren um gut 200 % zulegen können. Der weltweite Aktienmarkt kam im gleichen Zeitraum lediglich

auf eine Rendite von etwa 50 %. Die Entwicklung der Finanzmärkte verläuft jedoch nicht parallel zur Wirtschaftsentwicklung. So hat der MSCI Emerging Markets im letzten Jahr über 18 % verloren. Der weltweite Aktienmarkt hat im Vergleich dazu lediglich 5,50 % eingebüsst und dies, obwohl die Weltwirtschaft wesentlich weniger stark gewachsen ist als die Wirtschaft in den Entwicklungsländern. Auch in diesem Jahr unterlagen die Aktienmärkte der Emerging Markets grösseren Schwankungen und blieben bis jetzt hinter dem Weltaktienmarkt zurück.

Die aktuelle Schwäche sollte jedoch nicht überraschen. Denn nicht nur die Wirren in der Eurozone sind der Grund für diese Korrektur, sondern diesmal auch die Sorgen um Chinas Konjunktur. Zudem zeigen historische Daten, dass die Emerging Markets schon in der Vergangenheit oftmals grössere Kursschwankungen aufwiesen als die Aktienmärkte der entwickelten Länder. Trotz diesen grossen Schwankungen machten sich in der Vergangenheit Investitionen in Aktien aus den Schwellenländern bezahlt.

Die aktuell kritischere Wahrnehmung der Schwellenländer führte zu einer vorteilhaften Bewertung. So sind Aktienmärkte aus den Schwellenländern heute wesentlich günstiger bewertet als im langfristigen Durchschnitt. Aber nicht nur im Vergleich zum langfristigen Durchschnitt ergibt sich eine attraktive Bewertung. Auch im Vergleich zum weltweiten Aktienmarkt sind die Schwellenländer tief bewertet.

Die Chancen stehen gut, dass sich die Aktienmärkte der Schwellenländer mittel- und langfristig wieder besser entwickeln werden als die Aktien der entwickelten Länder. Während man in den klassischen westlichen Industriestaaten mit vielerlei Problemen zu kämpfen hat – zum Beispiel hohe Schulden in den Staatshaushalten, ausufernde Geldmenge, schleppender Konjunkturverlauf – verfügen die Schwellenländer über deutlich bessere Fundamentaldaten.

Das aktuell tiefe Kursniveau bietet somit eine gute Gelegenheit, in den Aktienmarkt der Schwellenländer zu investieren. Der **Aberdeen – Global Emerging Markets Equity Fund** gibt Ihnen die Möglichkeit, breit diversifiziert in Aktien aus den Emerging Markets zu investieren.

■ ALESSANDRO SGRO



Kaufen, verkaufen oder halten –
alles rund um die Börse
hören Sie jede Woche auf
www.raiffeisen.ch/finanzpodcast

UNSER ANLAGETIPP

Schwellenländer boomen

Bei den Schwellenländern handelt es sich um unterentwickelte, aber aufstrebende Länder, die sich auf dem wirtschaftlichen Weg zu einer Industrienation befinden. Im letzten Jahr steuerten die Schwellenländer mehr als die Hälfte zum globalen Wirtschaftswachstum bei. Es ist davon auszugehen, dass auch in der Zukunft die Schwellenländer stärker wachsen werden als die entwickelten Volkswirtschaften.

Die Aktienmärkte der Schwellenländer weisen heute ein attraktives Chance-/Risikoverhältnis auf. Für eine weltweit breit diversifizierte Investition in Aktien aus den Schwellenländern empfehlen wir den aktiv verwalteten **Aberdeen – Global Emerging Markets Equity Fund**. Das Fondsmanagement des Aberdeen – Global Emerging Markets Equity Fund investiert in unterbewertete Qualitätsunternehmen, deren Geschäftsmodelle verständlich und nachvollziehbar sind. Um einen guten Eindruck der Unternehmen zu bekommen, stehen Besuche bei den Unternehmungen im Zentrum des Anlageprozesses.

So finden jährlich über 1300 Treffen mit Firmenleitungen statt. Bei der Titelauswahl steht die Qualität der Unternehmen im Vordergrund, da viel Wert auf ein möglichst geringes Rückschlagsrisiko gelegt wird. Die Analysten unseres Kooperationspartners Bank Vontobel zeichnen diesen Fonds, aufgrund der konstant guten Renditen in der Vergangenheit und des überdurchschnittlich interessanten Rendite-/Risiko-verhältnisses, als besten Fonds seiner Vergleichsgruppe aus.

China gilt als Land der Superlative und ist das Vorzeigebeispiel der Schwellenländer. China hat aufgrund seines starken Wachstums in den letzten Jahren Japan als führende Wirtschaftsmacht Asiens abgelöst. Der **Vontobel Fund – China Stars Equity** eignet sich für Investitionen in den chinesischen Aktienmarkt.

WISSENSWERT

So vermeiden Sie typische Anlagefehler

■ Die Finanz- und Kapitalmärkte werden sehr stark von der Psychologie der Marktteilnehmer geprägt. Das ist inzwischen hinlänglich bekannt. Hinter jedem Anleger steht ein individueller Mensch mit seinen natürlichen Gefühlen und Emotionen, und kein rationaler, gefühlsloser Computer. Die meisten von uns sind vermutlich schon einmal einem Anlagefehler erlegen. Drei Misstritte wiederholen sich immer wieder.

1. Selbstüberschätzung

Die urmenschlichen Unzulänglichkeiten führen zum Beispiel dazu, dass wir unsere Prognosefähigkeiten überschätzen. Der Glaube, dass wir in der Lage sind, Aktien zu identifizieren, die sich in Zukunft überdurchschnittlich entwickeln werden, ist weit verbreitet. Aktienkursverläufe sind aber häufig schwieriger zu prognostizieren als viele Anleger glauben, deshalb schneidet der durchschnittliche Anleger nach Abzug der Transaktionskosten oftmals schlechter ab als der Markt. Zudem neigen wir dazu, Erfolge unseren Fähigkeiten zuzuschreiben. Für Misserfolge aber machen wir externe Faktoren verantwortlich.

2. Mangelnde Diversifikation

Häufig erwirbt sich ein Anleger für sein Depot ein paar wenige Lieblingstitel. Meist sind es heimische Anlagen, mit welchen uns nostalgische Gefühle verbinden. Dabei wissen wir, dass wir nicht nur auf ein Pferd setzen sollten, sondern unser Portfolio möglichst breit in verschiedene Titel, Märkte, Sektoren etc. investieren sollten. Es gibt zahlreiche Beispiele, wie vermeintlich solide und stabil klingende Namen starke Verluste erleiden mussten.

3. Selektive Wahrnehmung

Unsere Wahrnehmung ist von Natur aus darauf ausgerichtet, für unsere eigenen Entscheidungen und Prognosen nach Bestätigungen zu suchen. So nehmen wir positive Nachrichten einer kürzlich gekauften Anlage stärker wahr als negative.

Solche Fehler lassen sich vermeiden. Wenn wir uns für einen Titel entscheiden, sollten wir

uns im Klaren sein, dass weltweit Tausende von Anlegern, Experten und Händlern diese verfolgen. Weshalb sollte es ausgerechnet mir gelingen, dem gesamten Markt ein Schnippchen zu schlagen? Möchte man an der Entwicklung einer bestimmten Region oder einem Thema partizipieren, sollte man einen gut diversifizierten Fonds in Erwägung ziehen. Damit kann man das Klumpenrisiko einzelner Anlagen ausschalten. Gleichzeitig lässt sich durch internationale Diversifikation das Risiko des Portfolios bei gleicher erwarteter Rendite deutlich senken.

Generell ist also mehr Nüchternheit in Anlagefragen gefragt. Das ist kein einfaches Unterfangen. Ausgangslage für Ihre Anlageentscheidung sollte immer Ihre Anlagestrategie sein, welche den optimalen Mix Ihres Portfolios definiert. Ihr Raiffeisen Berater unterstützt Sie dabei gerne. So lässt sich Ihr Anlagevermögen beispielsweise mit einer gut diversifizierten Kernanlage abdecken, die auf das persönliche Anlegerprofil passt. Dieses können Sie durch einen kleineren Teil spezifischer Titel ergänzen. So bleibt Raum, Ihre bevorzugten Titel ins Portfolio zu integrieren, ohne damit zu hohe Risiken mit ins Boot zu holen.

■ LILIAN JUD



Der Blick in die Kristallkugel ist beim Anlagegeschäft der falsche Ansatz.

Junge Skispringer, in die Jahre gekommene Schanze. Auf dem Bild der Toggenburger Skisprung-Nachwuchs mit Paul Egloff (hinten, 3. v. r.) und Benjie Egloff (hinten 3. v. l.) von der Raiffeisenbank Obertoggenburg.



Dem Nachwuchs zur Freude

Ein Teil des Erlöses der «Aktion Hands-up», welche Raiffeisen vor zwei Jahren ins Leben gerufen hat, fliesst ins Toggenburg. Die Walter-Steiner-Schanze in Wildhaus muss dringend saniert werden. Da kommt der Zustupf der Raiffeisenbank Obertoggenburg gerade recht.

■ Simon Ammann, Stefan Zünd, Guido Landert, Markus Wüest, Sabrina Windmüller und noch viele andere haben es im Skispringen national und international alle sehr weit gebracht – der Überflieger Simon Ammann gar zu mehreren Medaillen an Olympischen Spielen und Weltmeisterschaften. Sie alle haben eines gemeinsam: Die Sprungtaufe haben sie auf der Mattenschanze in Wildhaus erlebt. Hier wurde der Grundstein für ihre Karriere gelegt und hier haben sie die ersten Flugversuche zunächst auf Alpinks, dann auf den langen, speziellen Sprunglatten unternommen.

Walter Steiner stand am Anfang

Die Sprunganlage am Anfang oder Ende des Toggenburgs liegt idyllisch eingebettet zwischen einem Ausläufer eines Hochmoors und zu Füßen der mächtigen Gebirgskette der Churfirsten. Initiiert wurde die Anlage Mitte der 70er-Jahre von einer weiteren Skisportgrösse im noch immer beschaulichen Tourismusort Wildhaus: Von Walter Steiner (61), den noch viele Ältere unter dem Spitznamen «Der Vogelmensch» kennen dürften. Dem heute im schwedischen Falun lebenden zweifachen Skiflugweltmeister zu Ehren trägt die Mattenschanze auch seinen Namen.

35 Jahre ist die Skisprunganlage im Munzenriet winters wie sommers schon in Betrieb. Der Zahn der Zeit hat – wen wundert's nach so langer Zeit – sichtlich an der Infrastruktur genagt. Einiges musste in den letzten Jahren bereits saniert werden. Doch jetzt steht die grösste Investition in der Geschichte der Sprunganlage an. «Die grünen Kunststoffmatten, auf denen die Skispringer landen, müssen ersetzt werden. Die Verletzungsgefahr für unseren Nachwuchs wäre sonst zu gross», erklärt Paul Egloff bei einer Besichtigung. Der ehemalige Skispringer und Olympiateilnehmer präsidiert den Verein Mattenschanze Wildhaus. Darin nehmen Mitglieder des Ostschweizer Skiverbands und des heimischen SSC Toggenburg Einsitz.

Skisprung-Hochburg Toggenburg

Egloff rechnet trotz viel Fronarbeit mit Investitionskosten in Höhe von über 100 000 Franken, zumal auch das Terrain und die Anlaufspur angepasst werden müssen. Da kommt ihm der Check der Raiffeisenbank Obertoggenburg gerade recht. Paul Egloff bedankt sich für die Unterstützung durch Raiffeisen herzlich und betont: «Die Schanze ist für den Ostschweizer Nachwuchs im Skispringen lebensnotwendig. Wir werden unsere Kraft weiterhin für die Jugend und die Fortsetzung der Skisprungtradition im Obertoggenburg einsetzen.» Das kann Benjie

Egloff, Mitglied der Bankleitung der Raiffeisenbank Obertoggenburg, nur Recht sein. Die lokale Bank setzt sich bereits seit Jahren für den Skisport in der Region ein – in Form von Einzel-sponsoring sowie Unterstützung von Vereinen. Die Tradition Skispringen solle im Toggenburg aufrecht erhalten werden und sei mit diesem Projekt sicher auf dem richtigen Weg.

Viele zusätzliche andere Trainingsmöglichkeiten als im Obertoggenburg hat der Skisprung-Nachwuchs in der Schweiz ansonsten nicht. Daneben verfügen nur noch Einsiedeln, Gibswil ZH und Marbach LU über Mattenschanzen. Im Wallis und in der Romandie fehlen Schanzen überhaupt. Die Anlage auf dem Berner Hausberg Gurten wurde in diesem Sommer eingestellt. Ein Projekt in Gstaad stösst seit Jahren auf Widerstand und kann nicht realisiert werden. In Kandersteg ist man auf der Suche nach Geld für einen Ausbau. Die Schweiz läuft also der Konkurrenz wie Österreich oder Deutschland bezüglich Infrastruktur für Skispringerinnen und Skispringer weit hinterher.

Zum Glück gibt es also noch die Walter-Steiner-Schanze in der Kollersweid in Wildhaus. Die



Der Nachwuchs kann die ersten Sprünge auf der neuen Schanze im Frühjahr kaum erwarten.

12 Nachwuchsspringer, darunter zwei Mädchen, freuen sich heute schon auf die sanierte Mattenschanze. Im Frühjahr 2013 dürfte sie wieder in Betrieb sein und neu Sprünge bis zu 44 Meter zulassen, zwei bis drei Meter weiter als bisher. Wer den Verein Mattenschanze finanziell unterstützen möchte, kann sich direkt mit dem Präsidenten Paul Egloff (psegloff@bluewin.ch) in Verbindung setzen.

■ PIUS SCHÄRLI



«Hands-up» ist eine gute Sache – Aktion geht in den dritten Winter

Das Geld für die Mattenschanze Wildhaus entstammt einem Topf, in welchen der Erlös aus dem Verkauf von Mützen, Schals und Handschuhen fließt. Raiffeisen hat das Projekt «Aktion Hands-up» vor zwei Jahren ins Leben gerufen. Im vergangenen Winter verkauften die 321 Raiffeisenbanken im ganzen Land über 41 000 der nützlichen Winter-Accessoires. So kamen insgesamt 205 000 Franken zusammen, die 18 Projekten für den Skinachwuchs in der ganzen Schweiz zugute kommen. Darunter eben auch die Schanze im Munzenriet in Wildhaus.

Die Fanartikel der Aktion «Hands-up» waren in den letzten beiden Wintern so beliebt, dass diese auch in der kommenden Wintersaison angeboten werden. Die Mütze wird dabei in einem neuen, gefälligen Design erscheinen. Die Informationen dazu werden im November publiziert.



Jubiläumsreise nach Verona, Parma und Turin «200 Jahre Giuseppe Verdi»

Reisedatum: Mo 04.03. bis Mo 11.03.2013



Geburtstage soll man feiern – den Zweihundertsten erst recht. Begleiten Sie uns während dieser Musikreise in die Heimat des 1813 geborenen Komponisten Giuseppe Verdi! Wir entdecken unter anderem das kleine italienische Städtchen Le Roncole bei Busseto, wo Verdi geboren wurde, und wandeln auf seinen Spuren in der herrlichen Region um Parma. Musikalische Höhepunkte erleben wir mit der Opera buffa «Un giorno di regno», eine der ersten Opern von Giuseppe Verdi, im historischen prunkvollen Bau des Teatro Filarmonico in Verona. Im Teatro Verdi Busseto, das nach dem Künstler benannt wurde, er jedoch aus Protest niemals betreten hatte, genießen wir eine «Verdi & Puccini Gala» mit der international gefragten Sopranistin Daniela Dessi. Unser letztes Ziel ist Turin, die ehemalige Hauptstadt Italiens. Mit dem Besuch der Oper «La Traviata», eine der meistgespielten Verdi Opern, runden wir unser Programm ab.

Ihr Reiseprogramm

1. Tag, Mo 04. März: Schweiz–Verona.

Anreise via Gotthard, Tessin, Mailand nach Verona bzw. Bussolengo. Zimmerbezug im gebuchten Hotel und Abendessen.

2. Tag, Di 05. März: Verona.

Verona wird vom Fluss Adige (Etsch) durchzogen und ist bereits in der vorchristlichen Zeit von den Kelten besiedelt worden. Um 90 v. Christus wurde die Stadt römische Kolonie. Aus dieser Ära stammt auch das sehr gut erhaltene römische Amphitheater auf der Piazza Bra, das als zweitgrösstes nach dem Kolosseum in Rom gilt. Die Piazza delle Erbe, der ehemalige Marktplatz, ist von historischen Fassaden umgeben und von da aus sind es nur wenige Schritte zum Haus der Julia mit dem berühmtesten Balkon der Literaturgeschichte. Interessante geführte Stadtbesichtigung und Nachmittag zur freien Verfügung für eigene Entdeckungen. Am Abend lassen wir uns von Verdis grossartiger Musik begeistern:

Teatro Filarmonico Verona, 20.30 Uhr
«Un giorno di regno»
Opera buffa in zwei Akten von Giuseppe Verdi
Dirigent: Stefano Ranzani

3. Tag, Mi 06. März: Ausflug Gardasee. Im Frühling, wenn alles erwacht und alles zu blühen beginnt, dann zeigt sich der Gardasee von seiner schönsten Seite. Die günstigen klimatischen Bedingungen lassen an den Ufern eine üppige Vegetation gedeihen. Zypressen, Oleander und Mandelblüten – und das am Fuss der Alpen. Wir fahren an den beliebten Ferienort Garda, das dem See im 12. Jahrhundert seinen Namen gab. Die stilvollen venezianischen Paläste, eine herrliche Uferpromenade und ein verwinkelter Altstadt kern ergeben ein äusserst stimmungsvolles Gesamtbild. Am Nachmittag Besuch von Sirmione am südlichen Gardasee. Die Stadt liegt auf einer vier Kilometer in den See ragenden Halbinsel. Freie Zeit um durch die Altstadt zu bummeln und die schöne Wasserburg zu bestaunen.

4. Tag, Do 07. März: Verona–Parma. Weiterreise über Mantua nach Parma. Zimmerbezug im gebuchten Hotel. Danach Fahrt nach Busseto, wo uns ein weiterer Höhepunkt erwartet:

Teatro Verdi Busseto, 17.00 Uhr
«Verdi & Puccini Gala»
Daniela Dessi, Sopran von Weltklasse
Mitglieder des Orchester des Teatro Regio Parma

In einem lokalen Restaurant lassen wir den Tag anschliessend bei Aperitif und einem Spezialitäten-Abendessen ausklingen.

5. Tag, Fr 08. März: Auf den Spuren von Giuseppe Verdi.

Als erstes sehen wir uns Verdis Geburtshaus im Dorf Le Roncole an, wo er am 10. Oktober 1813 das Licht der Welt erblickte. Danach Fahrt nach Busseto und Besichtigung der «Casa Barezzi». Hier hatte der erst 16-jährige Verdi seinen ersten Auftritt und komponierte später die Oper «I due Foscari». In einem romantischen Park im englischen Stil liegt die ehemalige Residenz Verdis, die Villa Sant'Agata. Die Räume der Villa, wo Verdi fast 50 Jahre gewohnt und komponiert hat, präsentieren sich heute fast original mit Möbeln, Kunstgegenständen und vielen Erinnerungstücken.

6. Tag, Sa 09. März: Parma–Turin. Am Vormittag erkunden wir mit einer lokalen Reiseleitung Parma. Die Provinzhauptstadt war stets ein wichtiges kulturelles und musikalisches Zentrum Italiens. Zu den besonderen Sehenswürdigkeiten gehören die Piazza Duomo mit der Kathedrale, die im Jahre 1106 fertiggestellt wurde, und das Baptisterium. Die unzähligen Delikatessensläden, Cafés und Restaurants zeigen, dass sich hier viel ums Essen dreht. Am Nachmittag reisen wir weiter über Piacenza und Alessandria nach Turin. Zimmerbezug und gemeinsames Abendessen im Hotel.

7. Tag, So 10. März: Turin. Die erste Hauptstadt Italiens ist aufgrund der ansässigen Automobilindustrie wie Fiat und Lancia als Industriestadt bekannt. Doch die Stadt bietet so viel mehr. Dreihundert Jahre lang war Turin Sitz des Königshauses von Savoyen, dies ist auch heute noch an den wunderschönen Palästen zu erkennen. Sehenswert sind unter anderem der Palazzo Reale, Palazzo Madama und der Palazzo Carignano. Als Wahrzeichen der Stadt gilt die Mole Antonelliana. Ursprünglich als Synagoge geplant, musste dieser Bau aus Kostengründen eingestellt werden. Geführte Stadtbesichtigung. Zum Abschluss unserer Reise steht folgende musikalische Veranstaltung auf unserem Programm:

Teatro Regio Torino, 15.00 Uhr
«La Traviata» – Oper in drei Akten von Giuseppe Verdi
Dirigent: Corrado Rovaris
Violetta Valery: Patrizia Ciofi – Alfredo Germont: Piero Pretti
Giorgio Germont: Nicola Alaimo

8. Tag, Mo 11. März: Turin–Schweiz. Rückfahrt über Aosta, Grosser St. Bernhard (Tunnel) und Montreux zurück zu den Einstiegsorten. Programmänderungen vorbehalten.

Ihre Hotels

Wir logieren drei Nächte in Verona (Königsklasse) bzw. Bussolengo (Komfortklasse), zwei Nächte in Parma und zwei Nächte in Turin in ausgewählten Hotels: mit dem Komfortklasse-Bus in guten Mittelklassehotels; mit dem Königsklasse-Luxusbus in Erstklasshotels. Alle Hotels verfügen über modernen Komfort (Bad oder Dusche/WC, Sat-TV, Direktwahltelefon).

Pro Person in Fr.	Katalog-Preis	Sofort-Preis
8 Tage im Komfortklasse-Bus Unterkunft: gute Mittelklassehotels	1550.–	1395.–
8 Tage im Königsklasse-Luxusbus Unterkunft: Erstklasshotels	2220.–	1995.–

Datum 2013

04.03.–11.03. Montag–Montag

Unsere Leistungen

- Fahrt mit **KÖNIGS KLASSE-Luxusbus** bzw. modernem Komfortklasse-Bus
- Unterkunft in der entsprechenden Hotelkategorie
- Alle Zimmer mit Bad oder Dusche/WC
- Mahlzeiten: 7 x Frühstücksbuffet, 2 x Abendessen, 1 x Aperitif und Spezialitäten-Abendessen im lokalen Restaurant inkl. Wein
- Musikprogramm:
 - «Un giorno di regno», Teatro Filarmonico Verona, Kat. 3
 - «Verdi & Puccini Gala», Teatro Verdi Busseto, Kat. 3
 - «La Traviata», Teatro Regio Torino, Kat. 3
- Alle aufgeführten Ausflüge und Besichtigungen
- Geführte Stadtbesichtigungen Verona, Parma und Turin
- Lokale, Deutsch sprechende Reiseleitung am 5. Tag
- Eintritte Theater Farnese, Baptisterium und Kathedrale Parma, Geburtshaus Verdi, St. Michael Kirche, Casa Barezzi und Villa Sant'Agata
- Erfahrener Reisechauffeur

Nicht inbegriffen

- Einzelzimmerzuschläge
 - in Komfortklasse **230.–** – in Königsklasse **390.–**
- Kartenzuschläge (pauschal für alle 3 Vorstellungen):
 - Kategorie 2 **80.–** – Kategorie 1 **150.–**
- Annullierungskosten- und Assistance-Versicherung **49.–**

Auftragspauschale

Unsere Auftragspauschale von Fr. 20.– pro Person entfällt für Mitglieder im Excellence-Reiseclub oder bei Buchung über 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-Rüthhof 08:50 Arth-Goldau (nur Einstieg)

Internet-Buchungsscode

→ **imverd**

Twerenbold Reisen AG, 5406 Baden-Rüthhof
Info- & Buchungstelefon 056 484 84 84
oder www.twerenbold.ch

Reisen in guter Gesellschaft

TWERENBOLD

«Dienen und abtreten»

Der Erfolg der Raiffeisenbanken ist nicht nur dem Geschäftsmodell zu verdanken. Hinter der Erfolgsgeschichte stehen in erster Linie Menschen: Berater, Bankleiter und nicht zuletzt die Verwaltungsräte – wie Daniel Schorro.



■ Die über 100-jährige Erfolgsgeschichte von Raiffeisen gründet auf vielen Eckpfeilern. Einen grossen, in der Öffentlichkeit oft unterschätzten Anteil am Gesamterfolg der Raiffeisen Gruppe haben die Verwaltungsratspräsidenten der 321 autonomen Raiffeisenbanken. Den VR-Präsidenten landauf, landab ist es zusammen mit den Kolleginnen und Kollegen im Verwaltungsrat gelungen, die Raiffeisenbanken mit der richtigen Strategie und einer klugen Weitsicht von der belächelten Stuben- und Landbank zu einem modernen, sympathischen, anerkannten und erfolgreichen Finanzinstitut zu führen.

Lange im Amt

Dank umsichtigen Verwaltungsräten, die den Raiffeisenbanken von Aadorf bis Zuoz vorste-

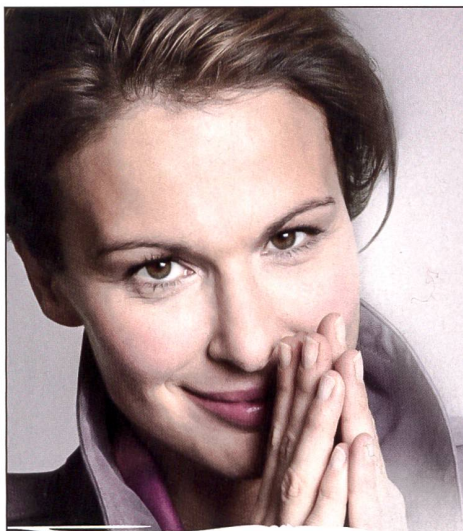
hen, ist bis heute keine Raiffeisenbank in Schiefelage geraten. Das ist in Anbetracht der stets zunehmenden Risiken und der grossen Herausforderungen keine Selbstverständlichkeit. Stellvertretend für die vielen VR-Präsidenten querbeet durchs Land nehmen wir einen heraus: Daniel Schorro stand bis im letzten Jahr der Raiffeisenbank See-Lac mit Hauptsitz in Gurmels und Geschäftsstellen in Murten sowie Courtepin als Verwaltungsratspräsident vor.

Wie viele seiner Kolleginnen und Kollegen hat er das Amt über eine grosse Zeitdauer bekleidet: in Schorros Fall waren es 19 Jahre. Auch das ist ein Beitrag zur Nachhaltigkeit. Wir versuchen in der Folge zu ergünden, was den CFO der Marti Holding AG mit weltweit über 5000 Mitarbeitenden angetrieben und wie der 52-Jährige den

Wandel erlebt hat. Der Einstieg in die Raiffeisen- und Bankwelt geschah ungeplant. Innert 24 Stunden musste sich Daniel Schorro 1992 entscheiden, ob er das Amt des VR-Präsidenten der Raiffeisenbank See-Lac annehmen wollte. Er tat es, nachdem er eine Nacht darüber geschlafen hatte. Er bereute in der Folge den Entscheid keinen Moment. 19 Jahre später dann dieses Bekenntnis: «Ich bin ein glücklicher und zufriedener abtretender Präsident», liess er die Mitglieder an der Generalversammlung am 21. Mai 2011 wissen, als er ins zweite Glied trat.

Ernte bei der GV einfahren

Wehmut war damals beim Abschied vordergründig keine im Spiel. Auch wenn er in den fast zwei Jahrzehnten «es war eine spannende Auf-



Florenz 46956-64
CHF 140,-



Romano 47362-65
CHF 190,-



ara-shoes.com

Endlich einer, der mit
inneren Werten überzeugt.

ara

Schuhmode, die mir passt.

für weitere Informationen: AREX AG · Seestrasse 49 · CH-6052 Hergiswil Tel.: 041/6324030 · Fax: 041/6324039 · info@arex.ch · www.ara-shoes.com

« meine neue lounge. »

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 m² oder online.

+41 (0)44 780 67 55
kuengsauna.ch



küngsauna
SWISS MADE

Daniel Schorro beim Interviewtermin in der Raiffeisenbank in Gurmels.



gabe») viel bewegt hatte: Anbau beim Hauptsitz, Fusion mit der Raiffeisenbank Haut-Lac, Eröffnung einer Geschäftsstelle in Murten, Verjüngung des Verwaltungsrates etc. Etwas Wehmut klingt dann doch mit, wenn er sich jeweils an seine Auftritte an der Generalversammlung erinnert: «Der schönste Moment für mich war jeweils die Generalversammlung, wenn wir im Verwaltungsrat den Bankeigentümern Rechenschaft ablegen durften.»

Ansonsten lebt aber Daniel Schorro nach dem Motto grosser Politiker: «Servir et disparaître». Dienen und abtreten, immer bereit zu helfen, mitzugestalten, dem Bankleiter den Rücken zu stärken, so verstand der ehemalige Gemeindepolitiker seine Aufgabe als VR-Präsident. Was einen erfolgreichen Verwaltungsratspräsidenten auszeichnet? Schorro muss nicht lange überlegen, er schiesst gleich los: Gelassenheit an den Tag legen, eine Vision mit der operativen Führung gemeinsam umsetzen, stets kritische Fragen stellen und dem Bankleiter als Vertrauensperson dienen.

Und noch etwas kam in seinem Fall dazu: Eine in zwei Sprachregionen (deutsch und französisch) tätige Bank zu begleiten. Schorro hatte dafür ein spezielles Sensorium zu entwickeln. Das Erfolgsrezept war einfach: «Wenn du einmal die unterschiedliche Mentalitäten begriffen und akzeptiert hast, kannst du gut damit umgehen.»

«Wir haben heute eine Regulationswut, welche zur Verbesserung des Finanzplatzes Schweiz wenig beiträgt und die Probleme der Grossbanken nicht verhindern kann.»

Daniel Schorro

«Der schönste Moment für mich war jeweils die Generalversammlung, wenn wir im Verwaltungsrat den Bankeigentümern Rechenschaft ablegen durften.»

Daniel Schorro

Regulationswut gibt zu denken

Raiffeisen hat sich in den letzten Jahren extrem gewandelt. Das war wichtig und richtig. Die Veränderungen sind dabei nicht immer ganz freiwillig geschehen. «Ich halte es mit dem CEO der Raiffeisen Gruppe, Pierin Vincenz. Wir haben heute eine Regulationswut, welche zur Verbesserung des Finanzplatzes Schweiz wenig beiträgt und die Probleme der Grossbanken nicht verhindern kann.» Daniel Schorro gerät bei diesem Thema richtig in Fahrt. Was ihm auch unverständlich scheint, ist die Ungleichbehandlung der Banken. Solche mit Staatsgarantie wie einige Kantonalbanken, aber auch die Postfinance haben die längeren Spiesse. «Das ist nicht richtig und eine Wettbewerbsverzerrung. Dagegen müsste die WEKO endlich einmal eingreifen.»

Dem Erfolg von Raiffeisen können solche Benachteiligungen aber nichts anhaben. Daniel Schorro glaubt an eine erfolgreiche Zukunft des Erfolgsmodells Raiffeisen, wobei der Erfolg nicht allein von der Genossenschaftsform abhängt. Viel wichtiger als die Rechtsform eines Unternehmens («die ist nur zweitrangig») sind unter-

nehmerisches Handeln, eine langfristige Perspektive sowie Aufbau/Erhalt der Stärken einer Firma. Nach diesem Plan, so Schorro, arbeiten die meisten KMU und haben Erfolg. Die Banken, so Schorro, müssten weiterhin seriös arbeiten, bodenständig bleiben, sich und der Philosophie treu bleiben und dann und wann akzeptieren, dass der Gewinn etwas tiefer ausfällt. Es zähle das qualitative Wachstum.

Und weiterhin natürlich die Kundennähe, welche sich die Raiffeisenbanken auf die Fahne geschrieben haben. Dem Kunden örtlich, vor allem aber menschlich nahe zu sein, ist in der heutigen Zeit eine immense Herausforderung. Denn immer weniger Kunden suchen die Bank persönlich auf. «Es gilt deshalb, sich für den Kunden Zeit zu nehmen», ist Schorro überzeugt. Und noch etwas scheint ihm ganz zentral: «Wir müssen als Bank weiterhin imstande sein, Emotionen zu wecken.» Wo gelingt dies besser als an einer Generalversammlung? Daniel Schorro geniesst diese jetzt nicht mehr vorne auf dem Podium, sondern im Plenum inmitten der Mitglieder und sicher entspannt. ■ PIUS SCHÄRLI

Im Spätherbst ist das Wallis top

Das Mitgliederangebot «Das ganze Wallis zum halben Preis» gilt noch bis Ende November. Auch im Spätherbst hat die beliebte Ferienregion der Schweiz sehr viel zu bieten. Nutzen Sie die letzte Gelegenheit!

■ Falls Sie Ihre Gutscheine für einen Ausflug ins Wallis zum halben Preis noch nicht genutzt haben, sollten Sie nicht dem Sommer nachtrauern. Denn auch im Spätherbst wimmelt es im Wallis von erfrischenden Erlebnissen: Baden in den Thermen des Wasserschlosses, wandern auf Weinwegen oder «Seilbähnlen» in luftige Höhen. Die Sonne ist im Wallis nie weit weg. Und bis Ende November ist noch Zeit genug, einen herbstlichen Höhenflug ins Wallis zu planen.

Der Weg zur Sonne

Bergsport, Sonne tanken und Wellness: Gleich drei Walliser Herbsthöhepunkte sind in der Bergregion Portes Du Soleil vereint. Das grosse Gebiet an der französischen Grenze ist ein Bergsportparadies. In den Orten Champéry, Val d'Illiez-Les Crosets-Champoussin, Morgins und Torgon sind 24 Bergbahnen in Betrieb. Bis zu 1000 Kilometer Wege stehen für Wanderer und Mountainbiker zur Auswahl. Ideal also für sportliche Bergerlebnisse, bevor der Winter einbricht.

Das Thermalbad, um sich nach dem Bergbahnsport gebührend zu entspannen, ist ganz in der Nähe: Der «Thermes Parc» von Val d'Illiez am Eingang der Ferienregion Portes du Soleil wurde neu gestaltet. Sie können dort nach Belieben zwischen arabischen und finnischen Bädern sowie diversen Sprudelbecken hin und her planschen.

Wenn Sie Ihren Höhenrausch eher beim Bergbahnfahren suchen, sind Sie im Wallis auch richtig. Bis zum Ende der Saison am 21. Oktober ist die Auswahl an Bergbahnen fast grenzenlos. Und auch im November finden Sonnensuchende noch einige Transportmittel Richtung oben. So fahren zum Beispiel die Gemmibahnen Leukerbad bis am 11. November. Im Oberwallis sind



MEMBER PLUS

Das ganze Wallis zum halben Preis

Entdecken Sie jetzt als Raiffeisen-Mitglied das Wallis – Sie profitieren noch bis Ende November von 50 % Ermässigung auf das **Bahnbillett, eine Hotelübernachtung und auf zahlreichen Bergbahnen**. Die persönlichen Gutscheine und eine Broschüre mit einer

Übersichtskarte haben alle **Raiffeisen-Mitglieder** bereits durch ihre Raiffeisenbank erhalten. Im Internet auf www.raiffeisen.ch/wallis finden Sie Informationen zu den Hotels und zu den Bergbahnen, viele Bilder und einen Fotowettbewerb.



Ob in Leukerbad oder im Rebberg von Saillon: Der Herbst im Wallis ist schön für Jung und Alt.

auch die Luftseilbahn Fürgangen-Bellwald und die Gornergrat-Bahn durchgehend in Betrieb. Im Unterwallis sind dies die hübschen kleinen Luftseilbahnen Dorenaz–Chamex und Riddes–Iséables. Damit Sie nicht vor einer geschlossenen Seilbahnstation stehen, konsultieren Sie am besten die Liste mit den Betriebszeiten im Internet bei Raiffeisen.ch/wallis. Dort sehen Sie auch, wie viel Raiffeisen-Mitglieder wo sparen.

Wählen Sie die Gewinner des Fotowettbewerbs!

Haben Sie die Ferienfotos der Raiffeisen-Mitglieder aus dem Wallis schon gesehen? Im Internet (www.raiffeisen.ch/wallis) gelangen Sie zur Online-Bildergalerie des Fotowettbewerbs. Besonders beliebt ist der Freudensprung vor dem Matterhorn, aber auch andere wundervolle Walliser Sujets sind im Rennen um die tollen Preise. Der Fotowettbewerb zum Raiffeisen-Mitgliederangebot läuft noch bis am 30. Oktober.

Verhelfen Sie jetzt Ihren Lieblingsfotos zum Sieg, indem Sie Ihren Favoriten Punkte geben. Als 1. Preis winkt ein Luxus-Weekend im Wert von 1000 Franken. Die Plätze 2 und 3 gewinnen je einen Familienausflug im Wert von 500 Franken. Unter allen Teilnehmenden werden zudem 50 Reka-Checks im Wert von je 100 Franken verlost. Machen Sie mit!

Wein und Wandern

Der kühle Juli hat die Weinlese im Wallis in diesem Jahr verzögert. Weinwandern ist aber auch empfehlenswert, wenn die Lese schon vorbei sein sollte. Zum Beispiel auf einer der vier Tagesetappen des Walliser Weinweges von Martigny nach Leuk. Diesen Weinweg können Sie zu Fuss oder mit dem Velo einschlagen. Unterwegs gibt es viele Verlockungen, um Wein zu degustieren. Das ist an vielen Orten auch spontan möglich.

Auf dem obersten Abschnitt des Weinweges, zwischen Sierre und Leuk, erwartet Sie zudem das Weinmuseum Salgesch. Sie erfahren dort unter anderem, wieso genussfreudige Franzosen schon im Mittelalter von weit her zu den Walliser Weinbergen wanderten und begeistert davon berichteten. Schliesslich gab es die ersten Spuren von Rebbaue im Wallis bereits in der Eisenzeit.

Gutes gegen die Kälte

Sollte das Wetter im Herbst langsam kälter und trüber werden, hellt ein Raclette die Laune sofort auf. Oder vielleicht sorgt ein Museum für Erheiterung. Als Mitglied können Sie mit Ihrer persönlichen Raiffeisen Maestro-Karte mehr als 30 Museen im Wallis gratis entdecken. Zum Beispiel das Bernhardinermuseum und die Fondation Pierre Gianadda in Martigny. Dort ist bis Ende November die berühmte Sammlung Merzbacher mit Werken von Van Gogh, Picasso und Kandinsky zu sehen. Empfehlenswert ist auch

das kleinere Matterhorn-Museum in Zermatt. In der Ausstellung Zermatlantis wird auf verblüffende Weise gezeigt, wie das Bauerndorf zum Weltkurort wurde.

Gut gegen die Kälte ist natürlich auch Wellness. Ein Mittel, das im Wasserschloss Wallis weit verbreitet ist. Sie haben die Wahl zwischen diversen Badetemperaturen in den öffentlichen Thermen von Brigerbad, Leukerbad, Breiten, Ovronnaz oder Saillon. ■ **CLAUDIO ZEMP**

Last minute im Spätherbst

Nebelflucht. Wer die Herbstsonne über dem Nebel sucht, wird vom Eggishorn begeistert sein. Mit der Luftseilbahn ab Fiesch werden Sie in 20 Minuten auf 2926 m.ü.M. katapultiert. Dort oben wartet eine Panorama-Rundsicht auf diverse 4000er und auf den Aletschgletscher. Raiffeisen-Mitglieder geniessen die Aussicht zum halben Preis. In Betrieb bis am 21. Oktober. Info: www.eggishorn.ch, Tel. 027 971 27 00

Kastanienfest. Verbinden Sie Ihren Ausflug mit der «Châtaigneraie» in Fully, die am 15. und 16. Oktober stattfindet. Das Kastanienfest steckt voller kulinarischer Überraschungen und zieht seit einigen Jahren immer mehr Besucher an, welche die herbstlichen Delikatessen schätzen. Gefeierte wird die Ernte der Kastanien aus den Wäldern um Fully. Info: www.fullytourisme.ch, Tel. 027 746 20 80

Safranblüte. Das rote Gold wird in der Schweiz einzig im Dorf Mund bei Brig angebaut. Die Safranernte ist im Oktober. In dieser Zeit ist auch das Safranmuseum täglich geöffnet. Zudem gibt es rund um die Safranfelder in Mund einen Lehrpfad, auf dem wilde Geschichten um die rare Pflanze erzählt werden. Info: www.mund.ch, Tel. 079 409 35 36 (Museum)

Flüssiges Kapital



Geniessen Sie 12 Flaschen für nur Fr. 119.–
Das sind nur Fr. 9.92 pro Flasche

Ausgewählt für die Leser von Panorama Raiffeisen: Unsere roten Spitzenweine!

L'Esprit de Papé 2009 (3 Fl.) Ein samtweicher, fruchtiger Rotwein aus dem Roussillon, der an den Châteauneuf-du-Pape aus dem Rhôneal erinnert.

Castillo de Aguaron Garnacha 2011 (3 Fl.) Ein reichhaltiger und charakteristischer Spanier mit intensivem Kirschrot und würziger Aromatik.

Saracosa Rosso die Toscana 2009 (3 Fl.) Ein opulenter und eleganter Goldmedaillengewinner mit Aromen von schwarzer Kirsche und Schokolade.

The Waxed Bat 2011 (3 Fl.) Ein packender Wein vom Fuße der Anden, meisterhaft von Top-Winzer Opi Sadler komponiert. Temperamentvoll und würzig.

Bestellen Sie noch heute!

Telefon: 0848 00 44 77 (Ihre Referenz-Nummer: 0418006)

Sie erreichen uns Mo. – Fr. von 8:00 bis 20:00 Uhr, Sa. von 9:00 bis 16:00 Uhr

Besuchen Sie uns unter **www.chateaudirect.ch/418006**

Die Käufer müssen volljährig sein. Alle Artikel werden vorbehaltlich ihrer Verfügbarkeit zum Verkauf angeboten; max. 3 Kisten pro Person. Angebot gültig solange Vorrat reicht, spätestens bis 30.12. 2012. Die angegebenen Preise gelten zum Erscheinungsdatum dieser Anzeige. Wenn Sie mit Kreditkarte bezahlen, wird Ihr Konto erst 3 Tage nach Bestelleingang belastet. Wenn Sie bei ChateauDirect, eine Marke der Direct Wines AG, bestellen, speichern wir Ihre Adresse und auftragsbezogenen Daten zur Geschäftsabwicklung zur Pflege der Kundenbeziehung. Sie erhalten dann automatisch alle unsere neuen Angebote. Wir geben die Anschriften unserer Kunden nur zur Bonitätsprüfung und an sorgfältig ausgewählte Unternehmen weiter, deren Produkte für Sie von Interesse sein könnten. Selbstverständlich können Sie der Nutzung der Daten für Werbezwecke jederzeit widersprechen. Die kompletten Datenschutzrichtlinien der Direct Wines AG finden Sie unter www.chateaudirect.ch. Für weitere Auskünfte oder Sperrungen wenden Sie sich bitte an: datenschutzbeauftragter@chateaudirect.ch oder schreiben Sie uns an. Anrufe aus dem Festnetz, die mit 0848 beginnen, kosten Sie lediglich den Lokal tarif. Ist ein Wein nicht mehr erhältlich, wird ein möglichst ähnliches Produkt aus demselben oder nächsthöheren Preissegment geliefert. Alle Preise enthalten die gesetzliche Mehrwertsteuer. Unsere Preise gelten je Flasche à 0,75l, wenn nicht etwas anderes vermerkt ist.

BESSER ENTDECKEN
ChateauDirect
 Weine

Ihr Bestellcoupon

Schicken Sie diesen Bestellschein zurück an: ChateauDirect, Postfach 1872, 8032 Zürich
Ja, bitte schicken Sie mir (Anzahl) Kisten mit jeweils 12 Flaschen der abgebildeten Weine zum Preis von je Fr. 119.00 (zzgl. Fr. 16.90 Versandkosten). Dazu erhalte ich
1 GRATIS Profi-Korkenzieher im Wert von Fr. 36.00 als Geschenk.

Name		Vorname	
Straße/Nr.		PLZ / Ort	
☒ Ich bin volljährig.		Geburtsdatum	
Telefon-Nr.		E-Mail Adresse	
☐ Mit Kreditkarte – bitte füllen Sie den nachstehenden Abschnitt aus: ☐ MasterCard ☐ Visa ☐ American Express Card			
Karten-Nr.		Gültig bis	
☐ ODER per Rechnung: Diese liegt Ihrer Lieferung bei. Bitte überweisen Sie den Rechnungsbetrag innerhalb von 10 Tagen (Rechnungsdatum). Ihre Bonität setzen wir voraus.			
Datum		Unterschrift	
		(Ich bin volljährig)	

Kunst in freier Natur

Nutzen Sie doch einmal die Mitgliederaktion im Wallis, um am Fuss der Staumauer von Mauvoisin das monumentale Werk von Michael Heizer zu bewundern. Er ist einer der Pioniere der sogenannten Land Art. Die originelle Schöpfung entstand mit Unterstützung von Raiffeisen.



■ Die Skulptur des US-amerikanischen Künstlers Michael Heizer fügt sich auf vollkommen harmonische Weise in ein Plateau ein, das noch aus den Bauzeiten der Staumauer von Mauvoisin stammt, und regt die Wanderer im Hochtal von Bagnes zum Nachdenken an. Drei perfekte Kreise wurden hier in den Boden gehauen, deren Ränder mit Cortenstahl abgesetzt sind. Das Werk erstreckt sich auf einer Gesamtfläche von 34 x 23 m und zeichnet sich durch seine gigantische Grösse sowie die industrielle Technik aus.

Grösse als Herausforderung

Die 26 Tonnen schweren Elemente mussten mit einem Spezialkonvoi auf einer kurvenreichen Strasse von ihrem Produktionsort, dem Unternehmen Zwahlen & Mair in Aigle, durch kleine Bergdörfer bis ins Tal von Bagnes in fast 2000 Metern Höhe transportiert werden. Von den ersten Kontakten mit dem Künstler bis zur Vernissage am 18. August dieses Jahres vergingen fast zweieinhalb Jahre. Unterstützt wurde die komplizierte Umsetzung des Kunstwerks von den regionalen und kantonalen Behörden sowie von Raiffeisen und einer Reihe anderer Mäzene.

Im Dialog mit der Natur

Mit seinem Werk «Tangential Circular Negative Line» hat Michael Heizer diese drei negativen, sich berührenden Kreise in den Boden graviert, obwohl er niemals in Mauvoisin war. Inspiriert wurde er von einem Motiv, das er vor 40 Jahren

auf seinem Motorrad in den Wüstensand gezeichnet hatte. Die perfekte Geometrie der Kreise, die als Negativ in den Kies gegraben wurden, steht im Gegensatz zu den Gipfeln der Umgebung und zur Staumauer, die ihrerseits als Positive aus dem Boden hervortreten.

Erste Etappe

Der Künstler ist fasziniert vom Monumentalen und begibt sich daher immer wieder in ein heldenhaftes Duell mit der Natur. Er betrachtet «die Erde als das Material mit dem stärksten Poten-

zial, da sie der Ursprung von allem ist». Der 68-jährige Michael Heizer gilt als Pionier einer Ausdrucksform, welche die Grenzen der Kunstwelt überschreitet, aus den Zwängen der musealen Umgebung, den Grenzen von Raum und kaufmännischen Erwägungen ausbricht und wieder in Kontakt mit der Natur tritt. Dieses beeindruckende Werk in Mauvoisin markiert die erste Etappe eines auf der Welt einzigartigen Parcours der zeitgenössischen Kunst, die den Kanton Wallis aus künstlerischer Sicht noch attraktiver machen soll.

■ (PH/MFY)

Infos

Fondation Air & Art
Technopôle 1
3960 Siders
Tel. 027 456 50 80
fondation@air-art.ch, www.air-art.ch

Anfahrt mit der Bahn bis Martigny-Le Chable und dann mit dem Postbus bis Le Châble-Fionnay-Mauvoisin.

Das Hôtel de Mauvoisin ist je nach Wetterbedingungen von Juni bis Oktober geöffnet, Tel. 027 778 11 30 bzw. 078 766 16 19, www.hoteldemauvoisin.ch.

Raiffeisen Langlauftage Goms mit Koni Hallenbarter

Langlaufen findet immer mehr begeisterte Anhänger. Kein Wunder, denn diese sanfte Ausdauersportart hält fit und ist ein Naturerlebnis pur. Im Gommer Langlaufparadies machen sich Anfänger mit den schmalen Skis vertraut, üben erste Schritte im Skating- oder Classic-Stil. Derweil feilen Fortgeschrittene an ihrer Technik und entdecken, wie sie schneller und mit weniger Kraftaufwand vorwärtskommen. Zögern Sie nicht und teilen Sie bei den Raiffeisen Langlauftagen mit dem ehemaligen Weltklasse-Langläufer Koni Hallenbarter und seinem Team die Faszination Langlauf!

Leistungen

Begrüssungsapéro
4 x 2 Std. Langlaufunterricht
3 Hotelübernachtungen mit Halbpension
LL-Miete zum Spezialpreis

Daten

Kursbeginn am Anreisetag um 14.00 Uhr!

02.12.–05.12.2012	06.01.–09.01.2013
09.12.–12.12.2012	09.01.–12.01.2013
16.12.–19.12.2012	17.03.–20.03.2013
03.01.–06.01.2013	20.03.–23.03.2013

Kosten

ab Fr. 449.– im Doppelzimmer

Anmeldung

Koni Hallenbarter Nordic AG
Mattenstrasse 10, 3988 Obergesteln
koni.hallenbarter@bluewin.ch
www.koni-hallenbarter.ch
Tel. 027 973 27 37

Unbekannte Helden gesucht

Mutig, selbstlos und still sind sie, die unbekannten Helden. Meistens wirken sie im Hintergrund, und das ganz selbstverständlich, ohne grosse Worte darüber zu verlieren. Die Neue Luzerner Zeitung sucht in der dritten Staffel nun wieder diese Menschen, die sich hart-

näckig für eine gute Sache einsetzen oder sich durch besonders mutige und selbstlose Taten auszeichnen. Wie etwa jene Frau, die uneigennützig ihrem Nachbarn bei kleinen und grossen Verletzungen hilft. Oder jene Männer, die ihrem Kollegen ein durchgehendes Al-

ternativprogramm beim Besuch seiner Schwiegermutter organisiert haben. Damit haben sie gezeigt, dass in einer Notlage auf sie Verlass ist. Unterstützt wird die Aktion «Unbekannte Helden» von den Raiffeisenbanken Zentral-schweiz.

(mfy)



Das Kabelnetz von upc cablecom:

Verpassen Sie nicht den Anschluss Ihrer Immobilie an das leistungsfähigste Netz der Schweiz

Nur mit dem Kabelanschluss als Basis für:

- Analoges und digitales TV und Radio in jedem Raum
- Mehrfachnutzung unserer Produkte ohne Qualitätseinbussen
- Digitales TV in HD-Qualität
- 3x schnelleres Internet wie das schnellste DSL (nur mit Fiber Power Internet 100)
- Gratis ins Festnetz von 34 Ländern telefonieren
- Service Plus - das Rundum-Sorglos-Paket für Ihre Liegenschaft

Informieren
Sie sich
jetzt!



0800 550 800 oder
upc-cablecom.ch/kabelanschluss

Mehr Leistung, mehr Freude.



upc cablecom

FÜR DEN SÄURE-BASEN-AUSGLEICH ÜBER DIE HAUT

Das gönnen wir uns!



Badesalz, Körperlotion, Dusch-Peeling
Handcrème, Fusscrème, Gesichtspflege

EQUI-BASE® basische Körperpflege

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

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

Anwendungstipp: Ein bis zwei Vollbäder und vier bis fünf Fussbäder pro Woche sorgen für ein maximales Wohlbefinden.

 Nahrungsergänzung und Naturkosmetik
Schweizer Pionierarbeit seit 1972

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

Retournieren Sie uns diesen Talon und Sie erhalten kostenlos einen Portionenbeutel EQUI-Base® Badesalz, für ein Fussbad oder zwei Handbäder, inkl. Informationsmaterial.

Name/Vorname _____

Strasse/Nr. _____

PLZ/Ort _____

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

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.

PAN 05-2012 d

LESESPASS MIT GESCHENK!

+MEGA WETTBEWERB



MIT ETWAS GLÜCK GEWINNEN
SIE DEN NEUEN CHEVROLET
AVEO 1400 LT IM WERT VON
FR. 19'790.-



CHEVROLET

INFOS: WWW.CHEVROLET.CH

FAHRSPASS PUR!

Diese und viele weitere Qualitäts-Magazine in unserem Online-Shop stehen zur Wahl. Mit Ihrer Bestellung sichern Sie sich zwei Geschenke: Gegenüber den Einzelverkaufs-Preisen **sparen Sie bis zu 68%** und erhalten einen **10-Franken-Gutschein nach Wahl geschenkt!**



3x
für nur
19.-

abenteuer und reisen
Für alle Weltenbummler.



2x
für nur
20.-

SPICK
Wissen für Kids von 8-15.



4x
für nur
20.-

wir eltern
Tipps zu Schwangerschaft, Geburt und Erziehung.



4x
für nur
20.-

KOCHEN
Geniessen mit Annemarie Wildeisen's KOCHEN.



6x
für nur
20.-

Reader's Digest Schweiz
Weltweit meistgelesen.



4x
für nur
20.-

Raum und Wohnen
Inklusive iPad-App.



6x
für nur
20.-

Saisonküche
Feinste Inspirationen.



6x
für nur
22.80

GLAMOUR
Trend- und Styleguide.



5x+
1x Bolero Men für nur
20.-

Bolero
Mode, Beauty, Lifestyle.



6x
für nur
20.-

SI Style
Trendig und stilvoll.



5x
für nur
20.-

BeobachterNatur
Das Umweltmagazin.



10x
für nur
20.-

Beobachter
Wissen, was wichtig ist.



5x
für nur
20.-

annabelle
Die CH-Frauenzeitschrift.



9x
für nur
27.-

freundin
Informiert, inspiriert.



7x
für nur
25.20

Für Sie
Für Frauen von heute.



10x
für nur
20.-

Schweizer Familie
Überraschend anders.



10x
für nur
20.-

TELE
Schweizer TV-Illustrierte.



12x
für nur
25.20

SonntagsBlick
Keiner bringt's wie wir.



12x
für nur
20.-

Tierwelt
Für Tier und Natur.



10x+
2x SI Style für nur
20.-

Schweizer Illustrierte
Das People-Magazin.



10x
für nur
20.-

GlücksPost
Unterhaltsam & nützlich.



10x
für nur
20.-

TV-Star
Schweizer Fernseh-Stars.



13x
für nur
26.-

Bunte
Stories von Promis.



49x
für nur
27.-

Blick
Der Blick der Schweiz.

JA, ich bestelle:

Erscheint vierteljährlich

☐ Schweizer LandLiebe 3 x für nur Fr. 15.-

Erscheint 2-monatlich

☐ Schweizer Hunde Magazin 4 x für nur Fr. 20.-

Erscheint monatlich

☐ abenteuer und reisen 3 x für nur Fr. 19.-

☐ SPICK 2 x für nur Fr. 20.-

☐ wir eltern 4 x für nur Fr. 20.-

☐ KOCHEN 4 x für nur Fr. 20.-

☐ Reader's Digest Schweiz 6 x für nur Fr. 20.-

☐ Raum und Wohnen 4 x für nur Fr. 20.-

☐ Saisonküche 6 x für nur Fr. 20.-

☐ GLAMOUR 6 x für nur Fr. 22.80

☐ Bolero 5 x + 1x Bolero Men für nur Fr. 20.-

☐ SI Style 6 x für nur Fr. 20.-

☐ BeobachterNatur 5 x für nur Fr. 20.-

Erscheint 14-täglich

☐ Beobachter 10 x für nur Fr. 20.-

☐ annabelle 5 x für nur Fr. 20.-

☐ freundin 9 x für nur Fr. 27.-

☐ Für Sie 7 x für nur Fr. 25.20

Erscheint wöchentlich

☐ Schweizer Familie 10 x für nur Fr. 20.-

☐ TELE 10 x für nur Fr. 20.-

☐ SonntagsBlick 12 x für nur Fr. 25.20

☐ Tierwelt 12 x für nur Fr. 20.-

☐ Schweizer Illustrierte 10 x + 2x SI Style für nur Fr. 20.-

☐ GlücksPost 10 x für nur Fr. 20.-

☐ TV-Star 10 x für nur Fr. 20.-

☐ Bunte 13 x für nur Fr. 26.-

Erscheint täglich Montag bis Samstag

☐ Blick 49 x für nur Fr. 27.-

☐ Ich bestätige, dass ich noch nicht AbonnentIn

der bestellten Zeitschrift(en) bin.

☐ Ich nehme nur an der Verlosung teil.

Einsenden an: Qualitätstitel, Postfach 1693, 8048 Zürich

Bitte senden Sie mir das/ die angekreuzte(n) Probeabo(s) und einen

Gutschein im Wert von Fr. 10.- von ☐ OTTO's ☐ Migros oder ☐ Coop

☐ Frau ☐ Herr

Name/Vorname

Strasse / Nr.

PLZ / Ort

Telefon

Geb.-Datum

Unterschrift

P2

Diese und noch mehr Angebote finden Sie auf www.qualitaetstitel.ch

Die Teilnahme an der Verlosung ist unabhängig von einer Bestellung. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Über die Verlosung wird keine Korrespondenz geführt. Ich bin damit einverstanden, Angebote von anderen Dienstleistern zu erhalten. Die Angebote gelten nur in der Schweiz.

Einsendeschluss: 15.12.2012

Raiffeisenbank Seeland unterstützte Hornusser

Nouss, Bock und Schindel standen am 36. Eidgenössischen Hornusserfest in Lyss im Berner Seeland im Mittelpunkt. Im Turnus von drei Jahren kürten die Hornusser Ende August in verschiedenen Stärkekassen das beste Team und den besten Einzelschläger – den Schlägerkönig. Erstmals übertrug das Schweizer Fernsehen die Wettkämpfe mit rund 5000 Hornussern und 20000 Zuschauern live. Die Raiffeisenbank Seeland unterstützte den traditionellen Grossanlass als Hauptsponsor. Für Hermann Moser, Verwaltungsratspräsident und OK-Chef ein logisches Engage-

ment: «Das Hornussen profitiert davon, dass Tradition und Brauchtum heute wieder voll im Trend liegen.» Raiffeisen und die Hornusser verbindet eine langjährige, enge Zusammenarbeit: «Viele Hornussersgesellschaften und aktive Hornusser sind treue Raiffeisenkunden», erklärt Walter Studer, Bankleiter der Raiffeisenbank Seeland. Damit dieser Volkssport weitere Verbreitung findet, konnten 20 Kunden der Raiffeisenbank auf besondere Einladung hin den spannenden Endausstich von der Ehrentribüne aus mitverfolgen. Materiell wie personell forderte das Eidgenössi-



Die drei Erstplatzierten des Königsstichs am Eidgenössischen Hornusserfest Lyss 2012 (v.l.): Christian Ryser (2.), Daniel von Känel (1.) und Martin Spahr (3.).

sche Hornusserfest die Bank stark heraus. So wurde auf dem Festgelände für zwei Wochen ein Bancomat aufgestellt. Zudem verteilten 16 Mitarbeitende unter anderem 2000 Hornusser-Caps, 1500 Regenpellerinen – die zum Glück nicht benötigt wurden – 1000 Lippenpomaden und 1000 Gummibärli an die Festbesucher. Alles in allem wertete die Bankleitung den Auftritt als gelungen und hat Raiffeisen als kompetenten Partner der Hornusser weiter gestärkt.

(f)

«Fernsehstar» besucht Raiffeisenbank

Die Kunden der Raiffeisenbank in Schaffhausen staunten nicht schlecht, als sie unverhofft von einer fröhlichen und temperamentvollen Bernhardinerhündin am Schalter empfangen wurden. X'Banana du Grand St. Bernard, der Star der Raiffeisen-Fernsehwerbung für Ferien im Wallis, besuchte zusammen mit ihrer Halterin Susi Schnurrenberger die Bank. Dabei wusste die Halterin einige Anekdoten vom Dreh für den TV-Spot zu erzählen.

Die zweieinhalbjährige Hündin, die aus der Originalzucht Fondation Barry vom Grossen St. Bernhard stammt, besass keinerlei TV-Erfahrung. Dank ihrer Fröhlichkeit, ihrem Enthusiasmus und ihrem Tempera-



Star-Besuch auf der Raiffeisenbank Schaffhausen (v.l.): Denise Orhangazi, Bernhardinerhündin X'Banana, Dragana Bjelic und Ana Font Wohlgemuth.

ment setzte sich X'Banana beim Casting sogar gegen einen ausgebildeten Filmhund durch. Wie gewünscht rannte sie beim ersten Take auf die Kamera zu, hatte aber Mühe abzubremesen: «Sie schlitterte voll in die Kamera», erinnert sich Susi Schnurrenberger. Die zweite Herausforderung meisterte X'Banana ebenso auf ihre Art: Den mit Leberpaste eingesmiedeten Spieß nahm sie zwischen die Zähne und biss herzhaft zu, anstatt daran zu lecken. Mit dieser Übung sollte das Ablecken der Kamera trainiert werden. Als die Szene erfolgreich gedreht war, schnappte sich X'Banana die auf dem Boden liegende Leberpastentube und jagte damit ins Tal hinunter. «Zu retten waren nur noch ein Paar Aluminiumteile von der Verpackung», lacht die Halterin.

Der «Fotohund» der Member Plus-Aktion «Das ganze Wallis zum halben Preis» heisst übrigens Jella, der «Filmhund» X'Banana.

(mfy)

CARE SHOP®

TOP QUALITY
BEST PRICES
FAIR TRADE

IHRER GESUNDHEIT UND FITNESS ZULIEBE



MADE OF NASA
MEMORY-FOAM

Bürodrehstuhl ERGOTEC SYNCHRO PRO

698.- statt* 1598.-
(mit Lederbezug)

statt* 1298.- **498.-**

Nach neuesten ergonomischen Erkenntnissen konzipierter, anatomisch perfekt ausgeformter, **hochprofessioneller Bürodrehstuhl**: arretierbare Synchromechanik; Sitzhöhereinstellung per Sicherheitsgaslift; individuelle Körpergewichtseinstellung; **ergonomischer „MEMORY FOAM“ Bandscheiben-/Muldensitz** (S/M, L/XL); atmungsaktive, unverwüstliche NetZRückenlehne für rückschonendes 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 Bürotätigkeiten, 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.)

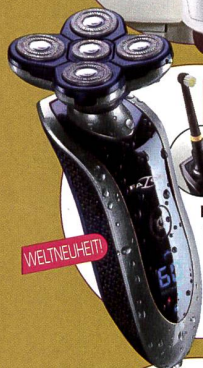
Farben Stoff: 1. guava, 2. yellow, 3. domingo, 4. curacao, 5. costa, 6. steel, 7. paradise, 8. olive, 9. demerita, 10. sombrero, 11. havana, 12. monterat; **Farbe Leder**: schwarz

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12

Intensiv Klopfmassagergerät 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.



inklusive:
• 16 AUFGESTECKBÜRSTEN
• 1 POWERPOD LADESTATION
• 1 REISE-NECESSAIRE

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

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

Rasierer mit 5 Scherköpfen; Für Nass- und Trockenrasur; Bart- und Langhaarschneider mit justierbarem Präzisionsscherkopf; **Ohr-/Nasenhaartrimmer**; Präzisions-Barthaartrimmer; Oszillierende **Akkuzahnbürste**; Reise-Neccsaire (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-/Wintersteller. Äusserst stabiles Modell, sehr hohe Bruchsicherheit, verstellbar 77 bis 140 cm, inkl. Trage- und Aufbewahrungstasche. **Farben**: blau/grün/silber/schwarz



• optimierte
• überarbeitete Masse
• leichteres Gewicht

Outdoor-/Funktionsjacke TITANIUM 6 IN 1

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

Hochwertige, himalaya-/alpenprobte, für höchste Ansprüche, mit viel technischer Raffinesse konzipierte Outdoor-jacke (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-/Tailenkorde; inkl. **2 herausnehmbarer 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**: herausziehbarer, elastischer Hüft-Schneefang für Aussen-/Fleecejacke; Tickettasche auf Ärmel; herausklappbare, transparente Skiabtasche; im Kragen verstaubare Helm-/Kopfmaste; 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; Halbelastbund mit Klett verstellbar; 4 abgedeckte, wasserabweisende RV-Taschen; **Special Winter-/Ski-Package**: 1 **herausnehmbare Innenfleece-Hose** mit hochgezogener Brust-/Rückenpartie, 2 Seitentaschen, 1 Känguru-RV-Brusttasche; abnehmbarer, elastischer Schneefang mit Rückhalteschlaufe; Material: 2-lagige, atmungsaktive, 100% wind-/wasserdichte HIMATEX-Membrane und besonders reiss-/abriebfestes RipStop-Obermaterial an Knien/Gesäß/Knöchellinnenseiten; 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 vielseitiger ausgestattet Multifunktions-Rucksack inkl. **vollisoliertem Trinksystem (3 Liter)**; effektive, tri-direktionale AirPort™-Rückenbelüftung, ErgoFoam™-Rücken-/Hüftgürtelpolster; RV-Hauptfach inkl. Steckfach, Bauch- und Brustgurt, anatomisch geformte Schultergurte mit SuspensionStrap-System, Front-Netztaschenfach, 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 10/12
			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 Büspishop, 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 nachhessen • Dienstag-Freitag 14.00 - 18.00 Uhr • Samstag 10.00 - 16.00 Uhr

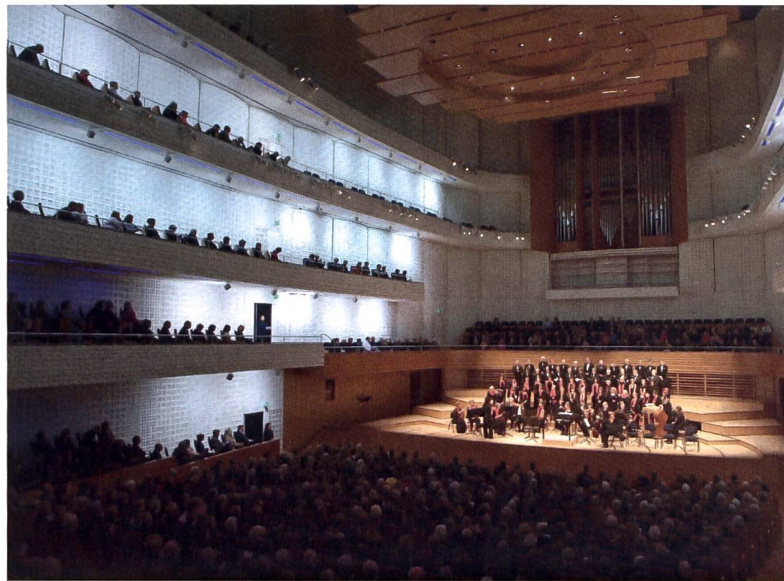
Einstimmen auf Weihnachten mit dem Bach Ensemble

Die lutheranische Messe in F-Dur und zwei Motetten von Johann Sebastian Bach sowie das Hornkonzert in Es-Dur und ein Rondo von W. A. Mozart – das ist das diesjährige festliche Weihnachtsprogramm des Bach Ensembles Luzern. Die Aufführung findet als Matinée im grossen Konzertsaal des KKL Luzern statt, am Sonntag, 23. Dezember 2012, 11.00 Uhr.

Das Bach Ensemble ist in den vergangenen drei Jahrzehnten zu einer festen Institution mit hoher Präsenz in Luzern geworden, werden doch jährlich vier Konzerte in der Franziskanerkirche und als Krönung das Weihnachtskonzert im KKL Luzern aufgeführt. Im Chor singen rund 60 Sängerinnen und Sänger, das Orchester setzt sich aus Berufsmusikern zusammen. Das Ensemble sieht seine Mission auch darin, Musik auf hohem Niveau zu für alle tragbaren Konzertpreisen anzubieten. Mit von der Partie – und ein ganz besonderes Highlight – ist der bekannte, junge Luzerner Solo-Hornist Ivo Gass. Er hat das Bach Ensemble während des ganzen Konzertjahres 2012 begleitet und wird auch an diesem Konzert durch sein Können begeistern.



Das Bach Ensemble und seine Solisten freuen sich auf Ihren Besuch im KKL! Der Vorverkauf hat begonnen für die begehrten Plätze zu Fr. 30.– bis 90.–. Sichern Sie sich Ihren Platz über 041 360 80 86 (V. Zuberbühler, Bach-Ensemble



Das KKL Luzern ist bekannt für seine einmalige Akustik.

Luzern), übers KKL 041 226 77 77, www.kkl-luzern.ch, oder über www.ticketportal.ch.

Das Konzertprogramm im Detail: J. S. Bach: Messe in F-Dur, Motette «Lobet den Herrn alle Heiden» und Motette «Komm, Jesu, komm»; W. A. Mozart: Hornkonzert Es-Dur, Rondo für Horn und Orchester Es-Dur. Diese Musik vermittelt Glücksgefühle und stimmt perfekt auf Weihnachten ein.

(Hildegard Bösch-Billing)

«Gnüss d'Heimat» in Wattwil



Kultur, Brauchtum und Tradition. Jodeln, Alphorn blasen und Fahnen schwingen. Getreu dem Motto «Gnüss d'Heimat» werden diese Werte am Nordostschweizerischen Jodlerfest (NOSJF) in Wattwil 2013 gebührend gelebt und genossen. Mit einem festen Handschlag ist die Sponsoring-Partnerschaft der vier

Raiffeisenbanken im Toggenburg und dem OK des Nordostschweizerischen Jodlerfestes Wattwil 2013 besiegelt worden. Damit beweist Raiffeisen einmal mehr die enge Verbundenheit mit der Region, die Freude an der Tradition und die Pflege des Brauchtums.

Die Raiffeisenbanken unterstützen das NOSJF aber nicht nur finanziell. Bankleiter Urban Koller von der Raiffeisenbank Mittleres Toggenburg bringt zudem sein Finanzfachwissen mit ein. Die vier Banken sind von der einmaligen Plattform, die das zweitgrösste Jodlerfest der Schweiz mit über 3500 Aktiven und über 45 000 Besucherinnen und Besuchern bietet, voll und ganz überzeugt. Gemeinsam arbeiten sie mit Motivation und Spannung auf ein klangvolles, gelungenes Jodlerfest 2013 hin.

(sm)



Urban Koller, Bankleiter Mittleres Toggenburg; Christian Okle, Bankleiter Neckertal; Markus Thalmann, Bankleiter Unteres Toggenburg; Ernst Zwingli, Bankleiter Obertoggenburg; Alois Gunzenreiner, OK-Präsident (v. l.).

Strassburg–Colmar



2 Tage inkl.
Halbpension an Bord
sowie Bus An- und
Rückreise
ab Fr. **185.-**

■ Glühwein, Zimt und Vanille ■ Weihnachtsmärkte in Colmar und Strassburg

Ihr Reiseprogramm

Route 1

1. Tag: Schweiz–Strassburg. Anreise nach Strassburg im modernen Reisebus. Der Strassburger Weihnachtsmarkt mit seiner über vier Jahrhunderte alten Tradition bezaubert. Auf der Place de la Cathédrale und auf der Place Broglie haben Sie die Auswahl von ca. 200 Ständen mit Kunsthandwerk und Weihnachtsprodukten. Einschiffung ca. ab 17 Uhr auf die «MS Scenic Diamond». «Welcome-Cocktail» und anschliessend mehrgängiges Nachtessen an Bord. Um ca. 19 Uhr heisst es «Leinen los». Romantische Lichterfahrt auf dem Rhein von Strassburg nach Colmar (Anlegestelle in Breisach).

2. Tag: Colmar–Schweiz. Nach dem Frühstück Ausschiffung um ca. 9.30 Uhr. Bustransfer von Breisach nach Colmar. Colmar ist das Schmuckkästchen unter den elsässischen Städten. Erleben Sie den Weihnachtsmarkt mit der historisch geschmückten Kulisse von Colmar. Das Rathaus, das Arkadenhaus, das Zollhaus, das «Maison Pfister»... Geniessen Sie den Charme der weihnachtlichen Festlichkeiten in Colmar. Nachmittags Rückreise im modernen Reisebus in die Schweiz.

Ihr Reiseprogramm

Route 2

Colmar–Strassburg
Reise in umgekehrter Richtung.

Ihr Flussschiff



Die «MS Scenic Diamond*****» ist ein modernes Flussschiff und bietet eine freundliche, helle Atmosphäre und optimale Aussicht auf die vorbeiziehende Landschaft. Die Junior-Suiten verfügen alle über einen eigenen Balkon. Die luxuriösen Kabinen sind mit Doppel- oder zwei Einzelbetten, WC, getrennter Dusche, doppelten Waschbecken, individuell regulierbarer Klimaanlage, Föhn, Safe, Minibar und Stromanschluss 220V ausgestattet. Erstklassiges Restaurant mit reichhaltigem Frühstücksbuffet und ausgewähltem mehrgängigem Abendmenü. Lounge mit Bar und Lift vom Mittel- zum Oberdeck.

Reisedaten 2012

Strassburg–Colmar (Route 1)

26.11.–27.11. Mo–Di	28.11.–29.11. Mi–Do
02.12.–03.12. So–Mo	04.12.–05.12. Di–Mi
06.12.–07.12. Do–Fr	10.12.–11.12. Mo–Di
12.12.–13.12. Mi–Do	14.12.–15.12. Fr–Sa

Colmar–Strassburg (Route 2)

25.11.–26.11. So–Mo	27.11.–28.11. Di–Mi
29.11.–30.11. Do–Fr	03.12.–04.12. Mo–Di
05.12.–06.12. Mi–Do	09.12.–10.12. So–Mo
11.12.–12.12. Di–Mi	13.12.–14.12. Do–Fr

Preise pro Person

	Fr.
2-Bett-Kabine Hauptdeck hinten	185.-
2-Bett-Kabine Hauptdeck	205.-
2-Bett-Junior-Suite Mitteldeck, Balkon	235.-
2-Bett-Suite Mitteldeck, Balkon	275.-
2-Bett-Junior-Suite Oberdeck, Balkon	255.-
2-Bett-Suite Oberdeck vorne, Balkon	305.-
2-Bett-Grand-Suite Oberdeck, Balkon	335.-
1-Bett-Junior-Suite Mitteldeck, Balkon	325.-

(Bei gemeinsamer Gruppenanmeldung reist die 11. Person gratis, Basis Hauptdeck 1/2 Doppelkabine)

Zuschläge

2-Bett-Kabine zur Alleinbenützung	95.-
Wochenendzuschlag Fr–Sa/Sa–So	35.-
Königsklasse-Luxusbus	25.-

Unsere Leistungen

- Fahrt im modernen Komfort-Reisebus
- Schifffahrt in der gebuchten Kabine
- Halbpension an Bord, Willkommenscocktail
- Gebühren, Hafentaxen
- Erfahrene Mittelthurgau-Reiseleitung

Nicht inbegriffen

- Auftragspauschale pro Person Fr. 20.-, bei Buchung über www.mittelthurgau.ch; Reduktion von Fr. 20.- pro Person
- Persönliche Auslagen, Getränke, Trinkgelder
- Annulationsversicherung 18.-
- Sitzplatz-Reservation Car 1.–3. Reihe

Abfahrtsorte

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

Internet
Buchungscode → mfstr3/
mfc01
www.mittelthurgau.ch

Stuttgart–Heidelberg



2 Tage inkl.
Halbpension an Bord
sowie Bus An- und
Rückreise
ab Fr. **195.-**

■ Vorweihnachtlicher Zauber ■ Weihnachtsmärkte in Stuttgart und Heidelberg

Ihr Reiseprogramm

Route 1

1. Tag: Schweiz–Stuttgart. Anreise nach Stuttgart (Grenzübergang Schaffhausen) im modernen Reisebus oder Königsklasse-Luxusbus. Die festliche Innenstadt – mittelalterlich geprägt vom Alten Schloss, den Türmen der Stiftskirche und der grandiosen barocken Anlage des Neuen Schlosses – bildet die traumhafte Kulisse des Stuttgarter Weihnachtsmarktes, der nicht nur zu den Ältesten, sondern auch zu den Schönsten in Europa zählt. Fahrt nach Bad Wimpfen und Einschiffung auf die «MS Excellence Coral». Romantische Lichterfahrt auf dem Neckar nach Heidelberg (Anlegestelle Eberbach).

2. Tag: Heidelberg–Schweiz. Nach dem Frühstück Ausschiffung um ca. 10 Uhr und Bustransfer von Eberbach nach Heidelberg. Auf drei historischen Plätzen – dem Kornmarkt mit seiner berühmten Madonnenstatue, rund um den Herkulesbrunnen auf dem Marktplatz und dem festlich geschmückten Universitätsplatz – findet der traditionelle Heidelberger Weihnachtsmarkt statt. Um 15.30 Uhr Rückreise im modernen Reisebus oder Königsklasse-Luxusbus in die Schweiz zu Ihren Einstiegsorten.

Ihr Reiseprogramm

Route 2

Heidelberg–Stuttgart
Reise in umgekehrter Richtung.

Ihr Flussschiff



Die «Excellence Coral*****» ist ein klassisch-komfortables Schiff mit charmantem Interieur und bemerkenswerten Vorzügen. Es erwartet Sie eine herzliche und familiäre Atmosphäre für max. 87 Gäste. Die 44 Kabinen bieten genügend Stauraum, und die grossen Panoramafenster erlauben wunderbare Ausblicke auf die vorbeiziehenden Landschaften. Es befinden sich ausschliesslich Aussenkabinen an Bord. Die Kabinen sind mit Dusche/WC, Safe, Föhn, individuell regulierbarer Klimaanlage ausgestattet. Nichtraucherrestaurant, Lounge, Bibliothek.

Reisedaten 2012

Stuttgart–Heidelberg (Route 1)

03.12.–04.12. Mo–Di	05.12.–06.12. Mi–Do
09.12.–10.12. So–Mo	11.12.–12.12. Di–Mi
13.12.–14.12. Do–Fr	

Heidelberg–Stuttgart (Route 2)

04.12.–05.12. Di–Mi	06.12.–07.12. Do–Fr
10.12.–11.12. Mo–Di	12.12.–13.12. Mi–Do
14.12.–15.12. Fr–Sa	

Preise pro Person

	Fr.
2-Bett-Kabine Hauptdeck hinten	195.-
2-Bett-Kabine Hauptdeck	215.-
2-Bett-Kabine Oberdeck	235.-

(Bei gemeinsamer Gruppenanmeldung reist die 11. Person gratis, Basis Hauptdeck 1/2 Doppelkabine)

Zuschläge

2-Bett-Kabine zur Alleinbenützung	95.-
Wochenendzuschlag Fr–Sa/Sa–So	35.-
Königsklasse-Luxusbus	25.-

Unsere Leistungen

- Fahrt im modernen Komfort-Reisebus
- Schifffahrt in der gebuchten Kabine
- Halbpension an Bord, Willkommenscocktail
- Gebühren, Hafentaxen
- Erfahrene Mittelthurgau-Reiseleitung

Nicht inbegriffen

- Auftragspauschale pro Person Fr. 20.-, bei Buchung über www.mittelthurgau.ch; Reduktion von Fr. 20.- pro Person
- Treibstoffzuschlag Schiff oblg. 18.-
- Persönliche Auslagen und Getränke
- Trinkgelder
- Kombinierte Annulationskosten- und Extrarückreiseversicherung 18.-
- Sitzplatz-Reservation Car 1.–3. Reihe

Abfahrtsorte

	Route 1	Route 2
Burgdorf	—	06:30
Zürich-Flughafen,		
Reisebusterminal	08:30	07:00
Aarau SBB	07:20	07:20
Baden-Rüthof	08:00	08:00
Basel SBB	06:45	09:00
Schaffhausen SBB	09:15	—

Internet
Buchungscode → mfstu1/
mfheil
www.mittelthurgau.ch

Gratis-Buchungstelefon:
0800 86 26 85

Verlangen Sie unseren neuen Katalog 2012
«Die schönsten Advents- & Winterflussfahrten»

Reisebüro Mittelthurgau Fluss- und Kreuzfahrten AG
Oberfeldstrasse 19, 8570 Weinfelden
Tel. 071 626 85 85, Fax 071 626 85 95
www.mittelthurgau.ch, info@mittelthurgau.ch

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

Raiffeisen-Arena in Hildisrieden eingeweiht



Der HSV-Vorstand mit Präsidentin Angelika Wey, Urban Bieri (Verwaltungsrat Raiffeisenbank Hildisrieden, Vierter von links, hintere Reihe), Thomas Estermann (Verwaltungsrat Raiffeisenbank Hildisrieden, Dritter von rechts, vordere Reihe) und Franz Stocker (Bankleiter, Dritter von links, vordere Reihe).

Am 25. August 2012 hatte der Hildisrieder Sportverein (HSV) doppelten Grund zur Freude. Zum einen durfte er zum ersten Mal in der Vereinsgeschichte eine Präsidentin wählen. Zum andern

konnte er die Fussballarena auf «Raiffeisen Arena Bogehüsli Hildisrieden» taufen. Die Raiffeisenbank Hildisrieden ist stolz, neuer Hauptsponsor des HSV und Träger des Platzpatronats zu sein.

Im Beisein von Urban Bieri, Thomas Estermann (Verwaltungsräte) und Franz Stocker (Bankleiter) wurde mit einem Festakt die «Raiffeisen Arena Bogehüsli Hildisrieden» offiziell eröffnet. (ak)

Innovatives Energie-Konzept in Château-d'Oex

Der neue Sitz der Raiffeisenbank in Château-d'Oex ist in vielerlei Hinsicht bemerkenswert. Nebst dem architektonisch gelungenen Zusammenspiel von Tradition und Moderne wurde ein neuartiges Energiesystem umgesetzt. Für den leitenden Architekten Daniel Furrer vom Büro architectum wie auch für Raiffeisen ist dieses Gebäude aus energetischer Sicht ein wichtiger Schritt in die Zukunft. Gemeinsam suchten die Verantwortlichen nach einer optimalen energetischen Lösung für die situativen Erfordernisse und die klimatischen Verhältnisse in Château-d'Oex. Wegen der zahlreichen Sonnenstunden war es nur logisch, auf dem Dach des Gebäudes Solarelemente zu installieren. Diese Hybridelemente vereinen Photovoltaik (Stromproduktion) und Solarthermie (Warmwasserproduktion). Ein Kreislauf hinter den Platten erhöht die Effizienz der Solarelemente und produziert Warmwasser, das im Gebäude genutzt wird. Das nicht verbrauchte Warmwasser wird in einen unterirdischen Speicher geleitet, der wie ein Energietauscher funktioniert. Dasselbe System



Die Raiffeisenbank Pays-d'Enhaut fügt sich ins Ortsbild ein.

macht es also möglich, das Gebäude im Sommer zu kühlen und im Winter zu heizen. Architekt Daniel Furrer spricht deshalb von Energieneutralität. Durch Energierückgewinnung wird die Ausenluft angesaugt und die verbrauchte

Luft abgeführt. Die grossen Glasfronten im Erdgeschoss, die Fenster und Dachfenster lassen viel Sonnenlicht ins Gebäude, sodass weniger Stromkosten für die Beleuchtung anfallen. Die Photovoltaikplatten decken den gesamten



Mit Holz wurde auch im Innenausbau gearbeitet.

Strombedarf für die Gebäudetechnik und einen sehr grossen Teil des Strombedarfs für die Geschäftstätigkeit der Bank, sodass das Gebäude nach Minergie P zertifiziert werden konnte.

(je/mfy)



«Mein Traum? Eine Verlängerung!»

Udo Jürgens (78) blickt auf ein bewegtes Leben und eine einzigartige, über 60-jährige Karriere zurück. Was immer der Entertainer, Komponist und Sänger in der Vergangenheit angepackt hat, dem war meist Erfolg beschieden. Das gilt auch für das Musical «Ich war noch niemals in New York», das ab Anfang November nach Zürich kommt.

■ In Udo Jürgens' Mansardenwohnung im Herzen der Stadt Zürich zieren Gold- und Platin-schallplatten sowie viele andere Auszeichnungen und Erinnerungsfotos die Wände. Sie legen Zeugnis vom reichen Schaffen eines der erfolgreichsten deutschsprachigen Songwriters ab. Der Blick durchs Bogenfenster geht über das geschäftige Zürich hinaus auf den See. Im Interview mit dem «Panorama» zeigt sich der Wahl-Schweizer von einer weniger bekannten Seite. Udo Jürgens lehnt sich auf seiner Coach bequem, bisweilen lässig zurück, antwortet bedacht, wortgewandt, zeitkritisch, pointiert und durchaus humorvoll.

Als wir auf das Musical «Ich war noch niemals in New York zu sprechen kommen», nimmt seine Begeisterung weiter Fahrt auf. Vor fünf Jahren feierte es an der Operettenbühne in Hamburg Premiere. Udo Jürgens lieferte seine Songs, steht aber nicht selber auf die Bühne. «Weil das Musical auch ohne mich als Darsteller Erfolg haben muss», erklärt er. Im Grunde wunschlos glücklich, hofft er, das Musical möge auch in Zürich – wie an den bisherigen Orten der Aufführung – in die Verlängerung gehen.

«Panorama»: In diesen unsicheren Zeiten ist Ihre Musik und Ihr Musical «Ich war noch niemals in New York» Balsam auf die Seele verunsicherter Menschen. Es strotzt nur so von ansteckender Fröhlichkeit und es ruft den Menschen zu, das Leben in jeder Lebensphase zu geniessen. Wie sehen Sie dies?

Udo Jürgens: Das unterschreibe ich so 100-prozentig. Die Zeiten sind wirklich unsicher geworden. Wenn man diesen Balsam auf die Seele der Menschen, wie Sie es benennen, erreichen will, dann muss ein heiteres Musical Tiefgang haben. Es muss eine Geschichte aus dem Leben erzählen, wozu auch Stunden der Traurigkeit gehören. Im Musical spürt man ganz deutlich, dass es ernste Momente gibt. So fühlt man mit den beiden Alten mit, denen die Spannung zu den Kindern zu schaffen macht. Wenn sich dies dann in Fröhlichkeit auflöst, ist das eine seelische Investition, die wir alle brauchen.

Das Musical steht für Lebensfreude, Humor, Glamour und unter dem Motto: «Heute beginnt der Rest deines Lebens.» Ist das auch Ihre Lebenseinstellung?

Absolut. Ich habe dies schon als junger Mensch erkannt. In jungen Jahren kümmert sich keiner darum, wie lange das Leben noch dauert. Wir alle gehen ja davon aus, dass es nur uns älteren Menschen bewusst ist, dass das Leben bald zu Ende ist. Junge Menschen wissen dies Gottseidank noch nicht.

Wie kamen Sie zum besagten Motto?

Ich habe in New York, in Harlem, einen Schwarzen mit einem T-Shirt gesehen. Darauf stand: «Today is the first day of the rest of your life.» Ich habe das gelesen und mir gedacht, Donnerwetter, das ist eine unglaubliche Aussage. Ich habe mir lange überlegt, wie ich dies in aller Kürze auf Deutsch übersetzen könnte.

Ein anderes Motto von Ihnen scheint «Der ganz normale Wahnsinn» zu sein. So jedenfalls ist Ihre aktuelle Tournee und auch die neueste CD betitelt.

Der Wahnsinn ist das, was wir alle heute erleben, etwas ganz Perveres. Wir leben in einer gesunden, reichen Gesellschaft. Trotzdem erfahren wir jeden Tag in den Nachrichten, dass wir am Abgrund stehen. Wir verstehen bloss nicht, warum dies passieren könnte. Das ist ein sehr schwieriger Denkprozess. Darum habe ich meine neue Platte auch so benannt.

Ihre Hits wirken im Musical nicht künstlich platziert, sie fügen sich harmonisch in die Handlung ein. Wie sind Sie mit der neuen Bühne zufrieden, auf der Ihre Lieder präsentiert werden?

Es ist so, dass man das Gefühl hat, es sei ein geschlossenes Stück. Wir haben sehr lange an diesem Projekt gearbeitet. Ich habe mich am Anfang etwas geziert. Ich habe allen gesagt, ich mache dies nur, wenn wir uns die Zeit nehmen für eine Qualität, die dem Broadway gleichkommt. Wir haben sehr viel Geld investiert und mit Stage Entertainment einen grossen Produzenten gewählt, den zweitgrössten Musical-Produzenten der Welt. Die produzieren auch am Broadway sehr viele Stücke. Wir haben aus den USA Tänzer, Choreografen und Bühnenbildner geholt.

Ihre Songs bekommen eine neue Bühne...

(ergänzt) ... und eine neue Dimension. Es zeigt sich plötzlich, was in den Texten drinsteckt, was ich mir dabei gedacht habe. Das Lied am Ende ist ein Schlüssellied auch für mein Leben.

Manche Lieder wie das «Merci chérie» schwappen in Parodie über...

Man muss den Mut haben, gerade bei etwas sentimentalen Liedern, die textlich nicht mehr auf der Höhe der Zeit sind, über sich selber zu schmunzeln. Aus diesem Grund haben wir es so gemacht.

>



In jungen Jahren
kümmert sich keiner darum,
wie lange das Leben
noch dauert.

swisscondens[®] B . energie

Innovative Heizsysteme

- Heizkessel
- Pelletkessel
- Wärmepumpen
- Solaranlagen

Alles unter einem Dach und Fach



Swisscondens AG
Alpenstrasse 50
3052 Zollikofen

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

Swisscondens AG
Kantonsstrasse 39a
6207 Nottwil

Tel. 041 937 17 33
post@swisscondens.ch
www.swisscondens.ch

MEIER + CO



Treppenlifte und Aufzüge

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

Senden Sie uns
Unterlagen

- ☐ Sitzlifte
- ☐ Aufzüge
- ☐ Plattformlifte

Name/Vorname und Adresse

Panorama

MEICOLIFT | MEICOMOBILE | MEICODRIVE | MEICOSERVICE

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

Sehr ungewöhnlich ist auch, dass das Lied vom griechischen Wein von zwei Homosexuellen vorgetragen wird.

Wir haben sie im Stück so eingebaut, dass sie ein Teil der realen Gesellschaft sind. Die beiden haben sich den ersten Kuss auf einer deutschsprachigen Musicalbühne gegeben. Keiner im Publikum hat sich darüber aufgeregt, es berührt die Leute sehr, dass sie am Ende des Liedes ein gemeinsames Leben beschliessen. Die Leute sind innerlich aufgewühlt. Im heutigen Theater muss man die Zuschauer etwas mehr fordern.

Das fragen sich bestimmt viele: Warum treten Sie selber im Musical nicht auf?

Man konnte mich nicht bezahlen (*lacht*). Nein, im Ernst. So was hätte mich schon gereizt, auch die Verfilmung, die jetzt produziert werden soll. Ich glaube aber, da sollen die richtigen Berufsschauspieler ran. Ich bin der Kreative, ich schreibe die Musik und bin bei meiner Konzert-Tournee selber auf der Bühne als Performer. Das ist meine Welt. Zudem hat es auch keine Rolle im Stück für mich. Vielleicht kommt mal der Tag, wo ich die Rolle des Alten auf der Bühne spiele (*lacht wieder*).

Dennoch, haben Sie keinen Moment daran gedacht, mitzuspielen?

Nein, ich habe mir gesagt: Freunde, wenn das Stück nur mit mir geht, dann ist es nicht gut. Ich will ein Stück auf die Bühne bringen, das deshalb Erfolg hat, weil es besser ist als die anderen, und nicht, weil Udo Jürgens mitmacht.

Wer genau hinhört, hört auch eine Kritik an der Gesellschaft heraus: Geld, Macht, Einfluss machen nicht glücklich. Es mangelt an Menschlichkeit, Zuwendung und Zeit für den anderen. Wollen Sie mit dem Musical auch moralisieren?

Das ist eine grosse Aufgabe. Ich versuche Unterhaltung zu machen, die auch Haltung hat. Die Schauspieler können jetzt all das spielen, was an



Haltung in meinen Liedern drin ist. Dadurch bekommt das Ganze eine neue Dimension. Im jetzt verfilmten Film soll noch mehr Haltungstiefe mitspielen, was sehr schwer ist. Diese Dinge berühren die Menschen noch mehr, wenn sie in eine Handlung eingebunden sind. Das ist etwas vom Wirksamsten.

Die Kulisse und das Bühnenbild sind sehr beeindruckend, der Aufwand dafür scheint immens gewesen zu sein.

Ja, das Bühnenbild ist wirklich einmalig. Es war uns allen klar, dass dies baulich eine riesige Herausforderung werden wird. Das Schiff wird ständig vorne abgebaut und gleichzeitig hinten wird aufgebaut, lautlos, damit die Leute nichts mitbekommen. Wir haben dafür einen Award-Gewinner am Broadway engagiert. Der war für uns ein halbes Jahr in Deutschland, hat uns Entwürfe abgeliefert. Theater technisch wird dies etwas vom Grössten sein, was je in Zürich gezeigt worden ist.

Jetzt kommt das Musical nach Zürich. Was erhoffen Sie sich vom Gastspiel hier?

Mein Traum wäre es, dass wir nach einem halben Jahr verlängern könnten. Wie in Hamburg, wo das Stück für ein halbes Jahr geplant war und dann drei Jahre lief.

Was ist schwieriger zu schreiben: ein guter Song oder ein erfolgreiches Musical?

Ein Song ist natürlich leichter, weil er nur drei, vier Minuten dauert. Ein Musical ist eine zweieinhalbstündige Geschichte, die entwickelt werden muss. Ein ganzes Buch ist dabei. Das Musical ist eine wunderbare Kunstform. Als ich mit 20 Jahren in New York am Broadway zum ersten Mal Musicals gesehen habe, habe ich gedacht: ich träume. Meine Träume sind jetzt lebendig geworden. Das Musical sorgt dafür, dass viele Menschen noch oder wieder ins Theater gehen. So langsam hört auch die Arroganz Musicals gegenüber auf.

Über 2,5 Millionen Menschen haben das Musical schon gesehen. War der Erfolg für Sie voraussehbar?

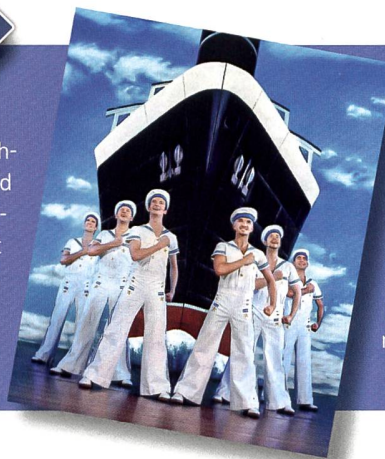
(*entschieden*) Nein, so etwas kann man nicht voraussehen. Auch bei den so erfolgreichen

**MEMBER
PLUS**

Gehen Sie an Bord eines Luxusliners!

Das Musical «Ich war noch niemals in New York» hat bereits über 2,5 Mio. Zuschauer weltweit begeistert. Das maritime Bühnenspektakel mit farbenprächtigen Kostümen, eindrucksvollen Tanzszenen, einem brillanten Live-Orchester und einzigartiger Kulisse ist damit schon heute eines der beliebtesten deutschsprachigen Musicals. 21 der grössten Hits von Udo Jürgens sind in

einer mitreissenden Geschichte zum Träumen, Lachen und Mitsingen eingebettet. Gehen Sie mit «Aber bitte mit Sahne», «Mit 66 Jahren» und natürlich «Ich war noch niemals in New York» an Bord eines Luxusliners auf eine



Reise über den Atlantik. Die Aufführungen finden ab November im Theater 11 in Zürich statt. Tickets mit 25% Rabatt buchen Sie ganz einfach auf www.raiffeisen.ch/memberplus.



SRF

Schweizer Radio
und Fernsehen



Raiffeisen Super League live

Jeden Sonntag um 16.00 Uhr auf SF zwei

Zuhause mitten im Spiel: Erleben Sie Fussballübertragungen auf höchstem Niveau. Live im Schweizer Radio und Fernsehen und Online via Live-Stream unter www.sport.sf.tv

SRG SSR

Musicals wie Cats, Mamma mia oder das Phantom der Oper hat keiner den Erfolg vorausgesehen. Der erste Gedanke ist immer: Hoffentlich können wir dies ein paar Monate spielen.

Wie lange soll denn Ihr Musical noch in Zürich und anderswo laufen?

Ich hoffe möglichst lange. Es gibt Leute, die dem Stück voraussagen, zum klassischen Theaterrepertoire zu werden. Das liegt aber nicht an mir zu beurteilen. Wenn's den Leuten gefällt, läuft's lange. Wenn die Leute uns an der Kasse den Laufpass geben, wird es nicht gespielt. So einfach ist das.

Sie hätten 20 Werbesekunden für Ihr Musical. Wie würden Sie werben?

Ich würde eine möglichst bunte Ballettszene nehmen, beispielsweise das Lied «Schöne Grüsse aus der Hölle». Da ist Leben auf der Bühne.

Wie sehen denn Ihre weiteren Pläne aus?

(überlegt kurz) Ich mache mir keine Pläne im Voraus, weil ich nicht weiss, was morgen ist.



Deshalb sind meine Verträge nicht mehr langfristig ausgelegt. Ich will mich nicht selber unter Druck setzen. Ich will auch die nächsten Jahre noch auf der Bühne präsent sein. Vielleicht will ich aber nur noch unter der Sonne sitzen, was

ich mir aber nicht vorstellen kann. Der schönste Moment meines Lebens war, als ich aus dem langfristigen Schallplattenvertrag ausgestiegen bin. Er hat mir zwar viel Geld eingetragen, aber mich unheimlich verpflichtet. **Interview: Pius Schärli**

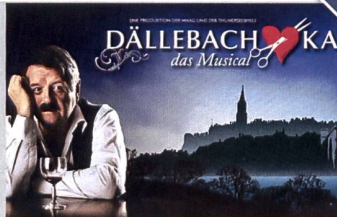
Veranstaltungskalender

MEMBER PLUS

Tickets & Infos: raiffeisen.ch/memberplus

Dällebach Kari

September bis November 2012
«Ewige Liebi»-Theater, Bern
25 % Rabatt



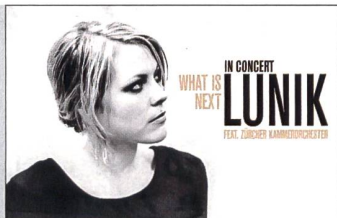
Kaya Yanar

November 2012
Schweizer Tournee
25 % Rabatt



Lunik

1. Dezember 2012
Volkshaus, Basel
25 % Rabatt



Ich war noch niemals in New York

ab November 2012
Theater 11, Zürich
25 % Rabatt



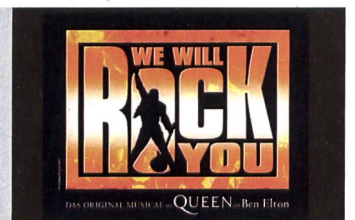
Eliane Müller

Dezember 2012 und Januar 2013
Schweizer Tournee
25 % Rabatt



We Will Rock You

Dezember 2012 und Januar 2013
Musical Theater, Basel
25 % Rabatt



ABBA Gold

Oktober und November 2012
Schweizer Tournee
25 % Rabatt



Walking with Dinosaurs

6–10 Februar 2013
Hallenstadion, Zürich
25 % Rabatt





Hans Erni Lauf der Zeit

Die exklusive Künstler-Uhr von Hans Erni

Mit der Uhr „Lauf der Zeit“ hat Hans Erni eine Sonder-Edition kreiert, die durch Ästhetik und dem faszinierenden Spiel der Zeitmessung besticht. Auf dem Zifferblatt sind das Gemälde mit den zwei Figuren als verbindendes Element zwischen Mensch und Natur und die Sonne in Form des Sekundenzeigers abgebildet. So ist die Komposition lebendig, verändert sich stetig und zeigt auf eindrückliche Weise den Lauf der Zeit.

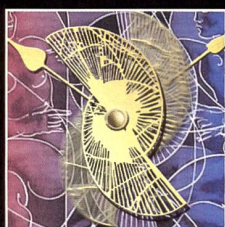
Reservieren Sie sich jetzt diese exklusive Sonder-Ausgabe, und erwerben Sie damit ein Kunstobjekt von bleibendem Wert. Diese Uhr ist erst im November 2012 lieferbar!

Produktpreis: Fr. 390.00
oder 4 Raten à Fr. 97.50
(+ Fr. 16.90 Versand und Service)

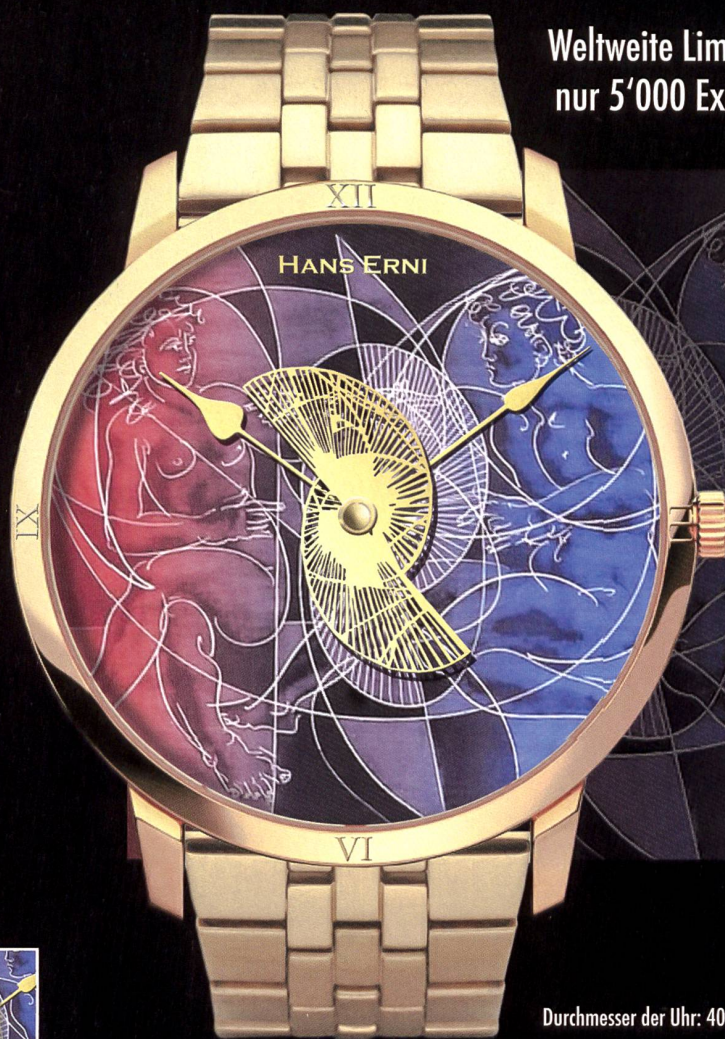
- Sonder-Ausgabe von Hans Erni
- Mit Echtheitszertifikat
- Hochwertiges Schweizer Uhrwerk
- Bester Stainless-Steel
- Kostbar vergoldet
- Nur bei Bradford erhältlich



Gravierte Unterschrift von
Hans Erni auf der Rückseite



Die Sonne dreht sich
als Sekundenzeiger



Weltweite Limitierung:
nur 5'000 Exemplare

Durchmesser der Uhr: 40 mm

120-Tage-Rücknahme-Garantie

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



Exklusiv-Bestellschein

Einsendeschluss: 21. November 2012

51596

☐ Ja, ich reserviere die Armbanduhr „Hans Erni – Lauf der Zeit“

Ich wünsche ☐ eine Gesamtrechnung

☐ Monatsraten

☐ Ich bezahle per MasterCard oder Visa

Gültig bis: _____ (MMJJ)

Nennen Sie bei Online-Bestellung
bitte die Nummer: 51596

www.bradford.ch

Telefon: 041 768 58 58

Vorname/Name

Bitte in Druckbuchstaben ausfüllen

Strasse/Nummer

PLZ/Ort

e-mail

Unterschrift

Telefon

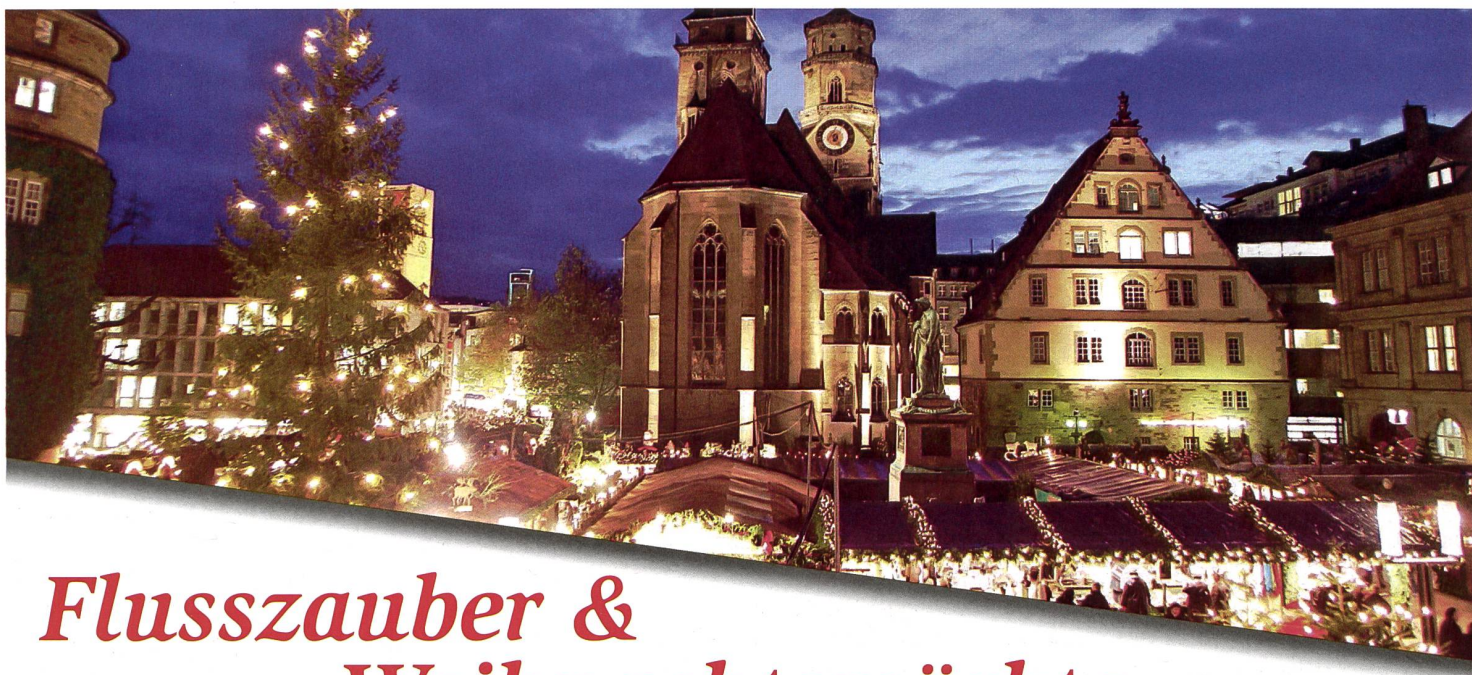
Bitte einsenden an: The Bradford Exchange, Ltd.

Jöchlerweg 2, 6340 Baar • Tel. 041 768 58 58 / Fax 041 768 59 90

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

Vorschuss ist meistens Pflicht

Eine Wohnungsmiete ohne Mietkaution ist nur noch in Ausnahmefällen möglich. Beim Vorschuss kann der Mieter aber einiges selber bestimmen. Einfach und lohnenswert ist die Errichtung eines Mieterkautionssparkontos bei einer Raiffeisenbank.



Flusszauber & Weihnachtsmärkte

Weihnachtsmärkte & Cityshopping

München

2 Tage ZF ab Fr. **149.-**

Christkindlmarkt am Marienplatz und City-Shopping in der bayrischen Metropole, Lebkuchen am Viktualienmarkt und Kaffeeegenuss bei Dallmayr – das ist München! Kosten Sie mit Ihren Freunden ein Glas fein duftenden Glühwein.

Hotelauswahl: ***Hotel Germania, ***Hotel City, ****Hotel Drei Löwen, ****Hotel Maritim, ****Hotel Treff, ****Sofitel

Stuttgart

2 Tage ZF ab Fr. **149.-**

Alljährlich im Advent verwandelt sich die pulsierende Metropole in eine faszinierende, funkelnde Weihnachtsstadt. Der grösste Weihnachtsmarkt Europas lässt sich perfekt mit einem tollen (fakultativen) Musicalabend verbinden: «Ich war noch niemals in New York».

Hotelauswahl: ***Hotel Rega, ****Hotel Park Inn, ****Arcotel Camino, ****Hotel Maritim

Strassburg

2 Tage ZF ab Fr. **187.-**

Zauberhafte Stimmung, elegante Boutiquen, französisches Flair zu Füssen des imposanten Münsters. Hier erleben Sie den ältesten Weihnachtsmarkt Frankreichs, der sich über mehrere Strassen und Plätze erstreckt.

Hotelauswahl: **Hotel Ibis, ****Hotel Maison Rouge, ***Mercure

Ludwigsburg

2 Tage ZF ab Fr. **153.-**

Der heimelige Barock-Weihnachtsmarkt verzaubert: Goldener Schimmer liegt über dem Marktplatz und den liebevoll dekorierten Ständen. Weihnachtsstimmung pur!

Hotelauswahl: ****Hotel Nestor

Tägliche Abfahrten an über 30 Weihnachtsmärkte von Freitag 30.11. bis Mittwoch 19.12.2012.

Ihr Vorteil: Alle Hotels liegen mitten im Stadtzentrum.

Inbegriffen:

- Fahrt im Comfort-Bus
- Übernachtung(en) in der gebuchten Kabine/Hotelkategorie
- ZF oder HP
- Weihnachtsmärkte je nach Reise
- Willkommenscocktail (Flussfahrten)
- Bordreiseleitung (Flussfahrten)

Einsteigeorte:

Aarau, z.T. Arbon **P**, Basel, Bern, Luzern, Olten, Ruswil **P**, St. Gallen, Sursee, Thun, Windisch **P**, Winterthur, Zürich **P**

Annulationsschutz Fr. 20.- bis Fr. 30.-
Auftragspauschale Fr. 15.- / max. Fr. 30.-
Zuschlag Fr. / Sa. Abfahrt Fr. 25.- / 40.-
Änderungen vorbehalten.

Advents-Flussfahrten

Strassburg – Colmar

2 Tage HP ab Fr. **179.-**

1. Tag: Schweiz – Strassburg:

Besuch Weihnachtsmarkt Strassburg, Schifffahrt Richtung Colmar.

2. Tag: Colmar – Schweiz:

Besuch Weihnachtsmarkt Colmar, Rückreise in die Schweiz.

Reisedaten:

Do. 06.12. - Fr. 07.12.12 Mi. 12.12. - Do. 13.12.12
Fr. 07.12. - Sa. 08.12.12 Do. 13.12. - Fr. 14.12.12
Sa. 08.12. - So. 09.12.12 Fr. 14.12. - Sa. 15.12.12
So. 09.12. - Mo. 10.12.12 Sa. 15.12. - So. 16.12.12
Mo. 10.12. - Di. 11.12.12

Preise pro Person:

2-Bett-Kabine Hauptdeck hinten **Fr. 179.-**
2-Bett-Kabine Hauptdeck **Fr. 195.-**
2-Bett-Kabine Mitteldeck hinten **Fr. 215.-**
2-Bett-Kabine Mitteldeck **Fr. 230.-**
2-Bett-Kabine Oberdeck hinten **Fr. 240.-**
2-Bett-Kabine Oberdeck **Fr. 245.-**
2-Bett-Kabine Suite Oberd. hint. **Fr. 280.-**
2-Bett-Kabine Suite Oberdeck **Fr. 295.-**
Wochenendzuschlag FR/SA **Fr. 35.-**

Rüdesheim – Strassburg

3 Tage HP ab Fr. **275.-**

1. Tag: Schweiz – Rüdesheim:

Besuch Weihnachtsmarkt Rüdesheim und Einschiffung.

2. Tag: Heidelberg:

Weihnachtsmarkt in Heidelberg.

3. Tag: Strassburg – Schweiz:

Schiffsankunft in Strassburg, Besuch Weihnachtsmarkt, Rückreise im Car.

Reisedatum: Di. 04.12. - Do. 06.12.2012

Preise pro Person:

2-Bett-Kabine Hauptdeck hinten **Fr. 275.-**
2-Bett-Kabine Hauptdeck **Fr. 295.-**
2-Bett-Kabine Mitteldeck hinten **Fr. 345.-**
2-Bett-Kabine Mitteldeck **Fr. 375.-**
2-Bett-Kabine Oberdeck hinten **Fr. 425.-**
2-Bett-Kabine Oberdeck **Fr. 455.-**
2-Bett-Kabine Suite Oberd. hint. **Fr. 490.-**
2-Bett-Kabine Suite Oberdeck **Fr. 510.-**

Ihr Schiff - MS AMADEUS ELEGANT****

Die **MS AMADEUS ELEGANT****** verfügt über 67 Aussenkabinen (15 m²) und 9 Suiten (22 m²), die grosszügig und mit allem Komfort eingerichtet sind. Alle Mittel- und Oberdeckkabinen verfügen über einen franz. Balkon. Restaurant mit grossen Panoramafenstern, Panoramabar und Clublounge.



Reisen mit Genuss.

Jetzt buchen: Tel. 0848 000 212 • www.eurobus.ch

■ Wer eine Wohnung mietet, der muss in aller Regel eine Mietkaution als Sicherheit für den Vermieter hinterlegen. Geregelt ist dies im Obligationenrecht (OR) im Artikel 257e. Vorgeschieden ist die Kautionsleistung im Mietvertrag so vereinbart wurde. Das ist jedoch in den allermeisten Fällen so, denn kaum ein Mietvertrag kommt heute ohne Kautionsleistung zu Stande.

Im Mietvertrag ist dann explizit geregelt, auf welchen Zeitpunkt die Kautionsleistung zu leisten ist. Allerdings kann der Vermieter während der Mietdauer auch nachträglich noch die Leistung einer Kautionsleistung oder ihre Erhöhung verlangen. Das muss er dann auf dem gleichen Weg tun wie dies bei einer Mietzinserhöhung vorgeschrieben ist: Eine nachträgliche Kautionsleistung darf nur auf den nächsten Kündigungstermin hin eingefordert werden. Ist man als Mieter damit nicht einverstanden, steht einem der Gang zur Schlichtungsstelle offen. Die für Sie zuständige Schlichtungsbehörde finden Sie auf www.mietverband.ch (erst Button «MietrechtOnline», dann «Schlichtungsbehörden» drücken).

Meist in Geld hinterlegt

Die Höhe der Mietkaution darf bis zu drei Monatsmieten betragen. Laut OR kann sie in Geld, was am weitesten verbreitet ist, oder in Wertpapieren erbracht werden. Entrichtet man die Kautionsleistung in bar, ist der Vermieter bezüglich der Aufbewahrung an die eindeutigen Vorschriften des OR gebunden. Rechtlich bleibt die Kautionsleistung ein Vermögensteil des Mieters. Deshalb darf der Vermieter sie nicht einfach auf einem seiner eigenen Bankkonten «aufbewahren». Vielmehr

darf sich der Mieter die Bank selber aussuchen, bei der er die Kautionsleistung deponieren möchte.

Die Kautionsleistung muss aber zwingend auf einer Bank hinterlegt werden, wobei das dort eröffnete Konto auf den Namen des Mieters lauten muss. Auch Wertpapiere, die als Kautionsleistung akzeptiert werden, müssen bei einer Bank in einem auf den Namen des Mieters lautenden Depot verwahrt werden. Auf jeden Fall muss der Vermieter dem Mieter den Namen der Bank mitteilen, wo sich das Geld befindet.

Bei den Raiffeisenbanken gehört das Mieterkautionssparkonto zu den klassischen Produktangeboten. Auf dem Konto werden zu leistende Mieterkautionen für die Dauer des Mietverhältnisses sicher und zinsbringend angelegt und verwaltet. Die auf das Guthaben gezahlten Zinsen gehören dem Mieter und stehen zu seiner freien Verfügung, so wie es in den Vertragsbedingungen des Kontos geregelt ist.

Dank seiner einfachen Einrichtung ist ein solches Mieterkautionssparkonto in einem Mietverhältnis eine für beide Parteien komfortable und sichere Lösung. Wenn der Vermieter eine Kautionsleistung in Geld allerdings nicht auf ein solches Mieterkautionssparkonto einzahlt, kann man das als Mieter auch während der Mietzeit noch jederzeit verlangen. Juristisch lässt sich dieses Begehren problemlos durchsetzen – auch wenn es das persönliche Verhältnis zum Vermieter möglicherweise auf die Probe stellt.

Erst einig, dann auszahlen

Eine geleistete Kautionsleistung gilt immer und ausschliesslich als Sicherheit des Vermieters. Ist man als Mieter während der Mietzeit einmal knapp bei Kasse, darf man seine fälligen Mietzahlungen nicht mit dem Depot verrechnen. Sonst droht eine Kündigung wegen Zahlungsverzug. Der Vermieter darf zudem nicht pünktlich gezahlte Mietzinsen und Nebenkosten gegen die Kautionsleistung aufrechnen. Das gleiche gilt, wenn es am Ende der Mietdauer einen Schaden an der vermieteten Wohnung oder dem Haus zu beheben gilt, den der Mieter verschuldet hat.

Allerdings darf der Vermieter die Kautionsleistung nicht ohne Einverständnis des Mieters antasten, weder während des Mietverhältnisses noch an seinem Ende. Wieder setzt das Obligationenrecht einen klaren Rahmen. Laut Gesetz müssen nämlich beide Parteien zustimmen, bevor die Bank die Kautionsleistung herausgeben darf. Deshalb müssen sich Vermieter und Mieter zuerst einig, welche Kosten tatsächlich mit der Kautionsleistung bezahlt werden. Allerdings muss die Bank zahlen, falls ein rechtskräftiger Zahlungsbefehl vorliegt oder ein rechtskräftiges Gerichtsurteil be-

Rechtlich bleibt die Kautionsleistung ein Vermögensteil des Mieters.

steht. Sind Schäden an der Mietsache zu beheben, muss der Mieter dem Vermieter drei Monate Frist geben, um die Handwerker zu bestellen und dann deren Rechnung abzuwarten. Wenn die Forderungen des Vermieters im Vergleich zum Kautionsbetrag aber gering sind, kann man die Auszahlung des restlichen Kautionsbetrags verlangen.

Falls beim Auszug keine strittigen Schäden an der Wohnung vorliegen und auch alle Mietzinse bezahlt sind, darf sich der Vermieter einer Rückzahlung der Kautionsleistung nicht in den Weg stellen. Und wenn der Vermieter bis ein Jahr nach Ende des Mietverhältnisses keinen Anspruch geltend gemacht hat, kann man als Mieter auch allein die Auszahlung der Kautionsleistung beantragen. Hat der Vermieter bis dahin weder eine Betreibung noch eine Klage eingereicht, wird die Bank das Depot auch ohne Einverständniserklärung des Vermieters auszahlen.

Kautionsversicherung bei Geschäftsmieten

In einigen Fällen wie beispielsweise bei Geschäftsmieten empfiehlt sich der Abschluss einer Kautionsversicherung, wie dies unser Kooperationspartner Helvetia anbietet. Dabei leistet der Mieter keinen Vorschuss mehr, sondern schliesst zu Gunsten des Vermieters eine Kautionsversicherung über den entsprechenden Betrag ab. Diese Versicherung deckt dann allfällige Forderungen des Vermieters, ganz gleich ob diese wegen Schäden am Mietobjekt oder nicht bezahlter Mietzinsen gestellt werden. Allerdings nimmt die Versicherung danach in der Regel finanziell Rückgriff auf den Mieter, wenn diesen die Schuld für die Schäden trifft.

Die einbezahlten Prämien werden dem Mieter bei einer solchen Rückforderung allerdings nicht angerechnet, sie sind also in jedem Fall verloren. Die Kautionsversicherung ist also keine Haftpflichtversicherung für Schäden im Rahmen des Mietverhältnisses. Sie hat für den Mieter den Vorteil, dass kein hoher Geldbetrag mehr aufgebracht werden muss. Langfristig gesehen kostet die Versicherungslösung aber mehr, weil das Geld für die Prämien am Ende weg ist.

■ ALEXANDER SAHEB

Tipp

Die Barkautionsleistung muss auf einem Mieterkautionssparkonto verwahrt werden. Bei den Raiffeisenbanken geht das ganz einfach. Das Kontoguthaben wird marktüblich verzinst und die Zinsen stehen zur freien Verfügung des Mieters. Im Schadenfall werden Forderungen mit dem Kautionsbetrag verrechnet. Am Ende des Mietverhältnisses wird die Kautionsleistung wieder ausbezahlt, wenn keine strittigen Schäden an der Mietsache vorliegen. Für weitere Infos kontaktieren Sie Ihre Raiffeisenbank oder informieren sich vorab im Internet (www.raiffeisen.ch), indem Sie im «Suchen»-Feld (oben rechts) den Begriff «Mieterkautionssparkonto» eingeben.

Zehn Fragen an Nicola Spirig, Olympiasiegerin im Triathlon



Nicola Spirig nimmt nach ihrem Olympiasieg Gratulationen entgegen.

«Panorama»: Wie beurteilen Sie Ihren Olympiasieg in London, nachdem einige Wochen seither verstrichen sind?

Nicola Spirig: Ich habe mein absolut Bestes gegeben; 50 Meter vor dem Ziel sogar noch ein bisschen mehr. Meine Leistung war sehr gut.

Welche Adjektive kommen Ihrer Leistung am nächsten: sensationell, überwältigend, unfassbar oder andere?

Ich glaube, mein Erfolg hat in sehr vielen Menschen grosse Emotionen geweckt, auch in mir. Also würde ich sagen, sie war bewegend. Für mich ist das Gefühl immer noch überwältigend.

Wie oft haben Sie nach London schon vom Zieleinlauf geträumt?

Ich habe mir den Zieleinlauf fast jeden Tag vorgestellt. In der Nacht davon geträumt habe ich aber nie.

Haben Sie die Gefühle schon verarbeitet?

Nein, definitiv nicht. Für mich waren es unglaubliche Emotionen. Und es ist auch noch nicht vorbei. Immer wieder bewegen mich Ereignisse wie die Ehre, als Fahnenträgerin für die Schweiz an der Schlussfeier einzulaufen, oder der überwältigende Empfang in meinem Wohnort.

Welche Gratulationen haben Sie besonders gefreut?

Ich habe unglaublich viele E-Mails, SMS und Einträge auf dem Facebook erhalten. Besonders

gefreut hat mich die Freude in den Augen meines Freundes Reto Hug und meiner Familie.

Sie sind auf dem Olymp angekommen, jetzt geht's eigentlich nur noch runter. Wie sehen Sie das?

Ich hoffe nicht, dass es runter geht. Ich konnte den grössten Traum in meiner sportlichen Karriere erfüllen. Dieses Erlebnis und die Erinnerungen daran darf ich für immer behalten. Nun kann ich mich anderen Träumen und Zielen widmen.

Die Öffentlichkeit, die Medien, Sponsoren, alle wollen künftig noch mehr von Ihnen. Das Training darf dabei nicht leiden. Wie kriegen Sie alles unter einen Hut?

Das wird sicherlich ein sehr schwieriges Unterfangen werden. Ich habe aber das Jus-Studium und das Training seinerzeit auch unter einen Hut gebracht. Nun werde ich versuchen, ähnliche Methoden anzuwenden.

Der Sport macht Sie glücklich. Welche anderen Dinge ausserhalb des Triathlons tragen zu Ihrem persönlichen Glück bei?

Mein Partner Reto Hug, meine Familie und meine drei Gottenkinder bedeuten mir sehr viel. Auch andere Sportarten, die Natur und die Sonne machen mich glücklich.

Sie sind so stark und erfolgreich, dass Sie vermutlich auch Ihren Lebenspartner Reto Hug, auch er ein ausgezeichnete Triathlet, in einem gemeinsamen Rennen schlagen würden. Ist dem so?

Definitiv nicht. Ich hätte keine Chance gegen ihn! Er ist selbst Europa- und Vizeweltmeister. Der Unterschied zwischen den besten Männern und Frauen ist doch noch gross.

Ihr Trainer hat festgestellt: «Nicola Spirig ist 2012 eine komplett andere Sportlerin als in Peking vor vier Jahren.» Wie ist das zu verstehen?

Ich bin sowohl körperlich als auch mental stärker geworden. Ebenso kann ich von den Erfahrungen der letzten Jahre profitieren.

Interview: Pius Schärli

Das komplette Interview lesen Sie im Online-Magazin (www.raiffeisen.ch/panorama).

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

Titelbild:

Marketing Raiffeisen Schweiz

Adresse der Redaktion: Raiffeisen Schweiz,
Panorama, Postfach, 9001 St. Gallen,
panorama@raiffeisen.ch,
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

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,
www.fachmedien.ch

Bezug: Panorama kann bei den einzelnen Raiffeisenbanken 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. Verkaufsempfehlung 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 Dezember lesen Sie u.a.:**

Wie und wo Sie sich auch in diesem Winter dank Raiffeisen zum halben Preis in vielen Skigebieten tummeln und vergnügen können.

Das Banking in der Schweiz ist im Umbruch. VR-Präsident Johannes Rüegg-Sturm über die künftige Positionierung von Raiffeisen.

Ein Projekt in Zürich macht's möglich. Umwelterkrankte können dank geringerer Umweltbelastung auf Linderung ihrer Leiden hoffen.

Foto: Ringier Specter



Was kosten
3000 Liter
Heizöl?

Schauen Sie
im Internet unter
agrola.ch ...

... dort können
Sie die Preise nach
Ortschaft abfragen!

**Es gibt verschiedene Wege
um bei AGROLA Heizöl zu bestellen.**

Bevorzugen Sie die Bestellung per Internet? Nichts leichter
als das, unter **agrola.ch** steht Ihnen das E-Commerce Tool für
Bestellungen, Preisanfragen und Wunschpreisplatzierung zur Verfügung.

Sofern Sie den Weg per Telefon bevorzugen, wählen Sie ganz einfach
die **Gratisnummer 0800 HEIZOEL / 0800 4349635** und Sie
werden nach Eingabe Ihrer Postleitzahl mit Ihrer regionalen AGROLA /
LANDI Heizölverkaufsstelle verbunden.

agrola.ch

AGROLA 
the swiss energy

0800 HEIZOEL

Wärme und Mobilität



Sichern Sie Ihre Zukunft und sparen Sie Steuern. Mit Raiffeisen als Vorsorgepartner.

Das finanzielle Wohl der Familie, ein Eigenheim, die frühzeitige Pensionierung oder einfach der Aufbau eines Vermögens. Ganz gleich, welches Ziel Sie verfolgen – wir unterstützen Sie dabei. Und finden gemeinsam mit Ihnen eine individuelle Lösung. Zum Beispiel mit dem Vorsorgeplan 3, der nicht nur 1,75 % Vorzugszins bietet, sondern auch attraktive Steuerersparnisse ermöglicht. Planen auch Sie Ihre sichere Zukunft schon heute. Vereinbaren Sie jetzt einen Beratungstermin.
www.raiffeisen.ch/vorsorge

Wir machen den Weg frei

RAIFFEISEN