

Zeitschrift: Panorama / Raiffeisen
Herausgeber: Raiffeisen Schweiz Genossenschaft
Band: 101 (2013)
Heft: 1

Heft

Nutzungsbedingungen

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

Conditions d'utilisation

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

Terms of use

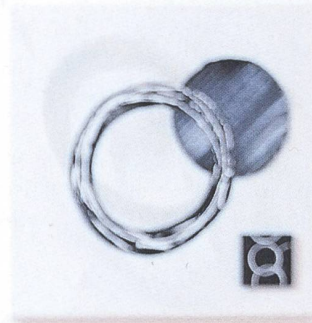
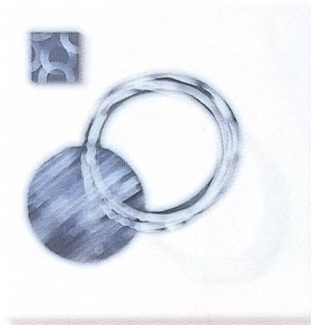
The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media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

Download PDF: 30.06.2025

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

PANORAMA

WWW.RAIFFEISEN.CH/PANORAMA



Raiffeisenbank du Haut-Léman

**ES GIBT EIN LEBEN
JENSEITS DES EMPFANGS**

DAS KUNDENMAGAZIN DER RAIFFEISENBANKEN
NR. 1 | FEBRUAR 2013 | CHF 6.-

RAIFFEISEN

Eine Chance für die Schweiz

Dr. Pierin Vincenz,
Vorsitzender der Geschäftsleitung
der Raiffeisen Gruppe



■ Wir sind zwar ein kleines, aber ein attraktives Land. Das zeigen die jüngsten Umfragen, bei denen die Schweiz als Lebens- und Wirtschaftsraum wiederholt Spitzenplätze belegt. Wir Bürgerinnen und Bürger erleben dabei die Vorteile unseres Landes jeden Tag, vielleicht ohne es zu merken.

Denn unser Land bietet vieles, was andere nicht vorzuweisen haben. Neben hervorragenden Ausbildungsmöglichkeiten, einer sehr guten Infrastruktur, einem reichen kulturellen Angebot sowie stabilen politischen und wirtschaftlichen Verhältnissen spielt hier ein weiterer Faktor eine wichtige Rolle: das Vertrauen des Bürgers in den Staat.

Wir verstehen uns als Teil des Staates und können seine Geschicke beeinflussen. Wir sind eine Willensnation, gewachsen aus demokratischer Tradition und heute noch der Gemeinschaft verpflichtet. Genau wie Raiffeisen, welche stolz auf ihre genossenschaftliche Struktur ist und in der Bevölkerung grosses Vertrauen genießt. Doch was wir gerne und zu Recht als hohe Werte preisen, hat manchmal auch den Nachteil, dass wir nicht genügend rasch und effektiv auf Veränderungen reagieren.

Ein Beispiel dafür ist der anhaltende Druck auf den Finanzplatz Schweiz. Hier sollte unser Land mehr Mut beweisen und eine aktive, führende Rolle einnehmen. Wir aber hinken den Verhältnissen stets hinterher.

Fakt ist: Wir leben in einer immer transparenter werdenden Welt. Dieser Entwicklung müssen wir uns im Privaten, aber auch in der Gesellschaft und in der Wirtschaft stellen. Und da scheint es mir doch sinnvoller, dass wir die Trümpfe lieber rechtzeitig und geschickt ausspielen, indem wir sie in die Verhandlungen mit unseren Nachbarn und Handelspartnern einbringen.

Doch das gelingt nur, wenn wir eine klare Strategie haben und diese auch konsequent umsetzen. Dass wir das können, haben wir in der Vergangenheit mehrfach bewiesen. Als historisch gewachsene Willensnation und als starker Wirtschaftsraum. Warum sollte uns das in der Zukunft nicht auch gelingen?

Ich wünsche Ihnen, geschätzte Leserinnen und Leser, und uns allen von Herzen einen guten Start in ein neues, mutiges Jahr!

Stadien gefüllt wie noch nie

Aufatmen unter den Fussballfans: Die Winterpause in der Raiffeisen Super League ging am letzten Wochenende nach 69 Tagen vorbei. Die neue Verpackung und Vermarktung der höchsten Fussball-Spielklasse kommen gut an. Die Raiffeisen Super League steuert auf einen neuen Rekord hin. Über 1,1 Mio. Zuschauer oder 12 619 Fans pro Match liessen sich die ersten 90 Spiele in den Stadien nicht entgehen. Insgesamt hat die Super League zum vierten Mal in Folge den Durchschnitt von 10 000 Zuschauern pro Spiel übertroffen. Zu verdanken ist der Anstieg des Zuschaueraufmarsches in erster Linie dem Aufsteiger FC St. Gallen und dann auch den Raiffeisen-Mitgliedern, die vom 50 %-Rabatt auf Sonntagsspiele regen Gebrauch machten. Raiffeisen als Titelsponsor freut sich auf weiterhin spannende und faire Spiele. Die Tickets gibt's auf www.raiffeisen.ch/memberplus.

Panorama Raiffeisen
Nr. 1 | Februar 2013

Fotos: Raiffeisen Schweiz



INHALT

SCHWERPUNKT

- 4 Blick hinter die Kulissen einer Raiffeisenbank am Genfersee

GELD

- 10 3-Säulen-System bewundert und kopiert
14 Sparhefte werden nicht mehr ausgegeben
18 Wie die Staatsverschuldung alle betrifft

RAIFFEISEN

- 20 Wie die Familie Kurmann das Skigebiet Sörenberg wiederentdeckte
24 Biathlet Benjamin Weger ist in der Weltklasse angekommen

- 29 MS Raiffeisen sorgt auf Bodensee für Schweizer Premiere

- 36 Musikfestival Zermatt Unplugged hat es auch dieses Jahr in sich

- 40 Raiffeisen entführt Mitglieder dieses Jahr in Schweizer Pärke

WOHNEN

- 44 Preiskampf unter Handwerkern ist ruinös

SCHLUSSPUNKT

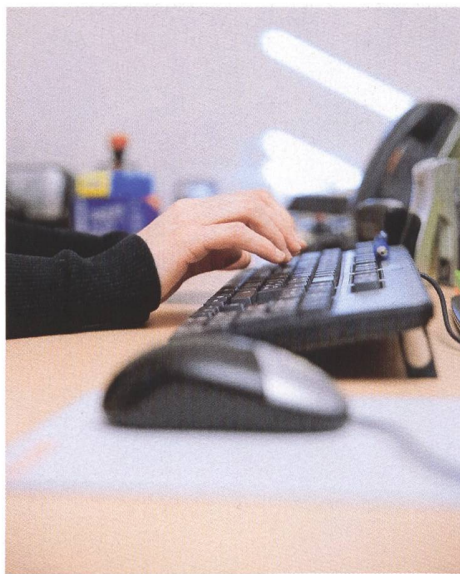
- 49 Fotokünstler Hannes Schmid stellt Teil seines Lebenswerks in Bern aus



Die Mitarbeitenden der Raiffeisenbank du Haut-Léman am Genfersee ziehen alle am gleichen Strick. Jeder ist sich seiner Rolle bewusst und er stellt nicht seine persönlichen Interessen, sondern das Wohl der Bank und des Kunden in den Vordergrund. Wir haben hinter die Kulissen der Bank geschaut.

Werte, Tradition und Innovation

Erst der Blick hinter die Kulissen eines Unternehmens deckt dessen wahres Leistungspotenzial auf. Wir haben uns bei der Raiffeisenbank du Haut-Léman im Chablais nicht nur die Schalterhalle angesehen, sondern uns auch beim Bankpersonal und bei der Kundschaft umgehört. Der Blick hinter den Vorhang zeigt, was Raiffeisen heute noch immer so speziell macht.



■ Die Raiffeisenbank du Haut-Léman, die vor drei Jahren ihr 100-jähriges Bestehen feierte, betreibt ein Netz von vier Bankstellen in fünf Gemeinden, die sich über eine Strecke von 15 Kilometern auf der linken Seite der Rhone verteilen. Hier sind die Ortschaften St. Gingolph, Port-Valais, Vouvry, Vionnaz und Collombey-Muraz angesiedelt. Alle in einer Gegend, in welcher die Rhone das Flussdasein aufgibt und die letzten Meter bis zum Genfersee absolviert respektive schon darin aufgeht.

Die hohe Dichte an Raiffeisenbanken im östlichen Gebiet des Genfersees ist jedoch nicht die einzige Besonderheit dieser Bank. Mit einem Durchschnittsalter von 33 Jahren verleihen die Mitarbeitenden dieser Bank einen besonders dynamischen Charakter. Auch die Tatsache, dass ihre Geschäftsstelle in Collombey-Muraz mit dem avantgardistischen Minergie-Gebäude im Frühjahr 2010 als erste Raiffeisenbank der Westschweiz einen «Drive-in-Bancomaten»



Blaise Fournier,
Vorsitzender der Bankleitung,
Raiffeisenbank du Haut-Léman:

«WIR KÖNNEN BEI
KREDITANFRAGEN SEHR
SCHNELL REAGIEREN.»

(welcher ohne auszusteigen aus dem Auto heraus bedienbar ist) einführt, ist noch nicht die grösste Besonderheit. Was diese Bank wirklich auszeichnet, ist ihre wahre Nähe zu einer treuen Kundschaft, die von einem ausnahmslos engagierten und über die Banköffnungszeiten hinaus verfügbaren Mitarbeiterstab betreut wird. So vereinbaren die Beraterinnen und Berater mit ihren Kundinnen und Kunden problemlos Termine ausserhalb der Geschäftszeiten, sogar abends.

«Für das Wohl des Kunden»

Der Vorsitzende der Bankleitung, Blaise Fournier (41), ist der Sohn des ehemaligen Leiters der Raiffeisenbank Vionnaz, Georges Fournier. Sein Urgrossvater mütterlicherseits war der erste Geschäftsleiter dieser Bank. Und damals wie heute gilt: Die Bank arbeitet für das Wohl des Kunden. Das sind Lorbeeren, die sich in dieser Branche nur wenige verdienen. Blaise Fournier steht zum

Bénédict Vanay:

«UNSER ZIEL IST EINE
MENSCHEN ACHTENDE
UND LIEBENDE
GESCHÄFTSFÜHRUNG.»



Wort: «Es liegt uns am Herzen, Kundenanliegen so rasch wie möglich zu bearbeiten.» Er veranschaulicht seine Worte mit folgendem Beispiel: «Wir sind sehr reaktiv. Über eine Kreditvergabe können wir innerhalb von zwei Stunden ent-

scheiden, vorausgesetzt, die Unterlagen sind vollständig.»

Diese schnellen Entscheidungswege zeichnen alle Raiffeisenbanken querbeet durch die Schweiz aus. So müssen Kreditanfragen nicht erst von einer Zentrale, welche den Kunden nicht persönlich kennt, begutachtet werden. Das spart nicht nur enorm Zeit, sondern gibt der

Bank den Handlungsspielraum, den sie für ihren Erfolg benötigt. Die dezentrale Entscheidungskompetenz gehört zu den Erfolgsfaktoren von Raiffeisen genauso wie die persönliche Beratung, verständliche Angebote, attraktive Mitgliedschaft, gelebte Raiffeisen-Kultur und die Sicherheit für die Kunden, die einen ausserordentlich hohen Stellenwert besitzt. Raiffeisen



«Man kennt die Mitarbeitenden gut, auch aus dem Alltag»

Alphonse-Marie Veuthey (48), Vionnaz, selbstständig, ehemaliger Grossrat und zwölf Jahre lang Gemeindepräsident von Vionnaz

«Ich war schon von klein auf Kunde bei Raiffeisen und schätze ihren Charakter als lokale Bank, die eine grosse Nähe zum Kunden pflegt und dabei die Dienst- und

Serviceleistungen einer modernen Bank bietet. Durch die örtliche Nähe kennt man die Mitarbeitenden gut, als Bankberater und auch aus dem Alltag, weil sie am örtlichen Leben teilnehmen. Zudem unterstützt die Bank selbst lokale Unternehmen. In der Gemeinde gab es immer sehr enge Beziehungen zwischen den Behörden und Raiffeisen. Mein Vorgänger im Amt des

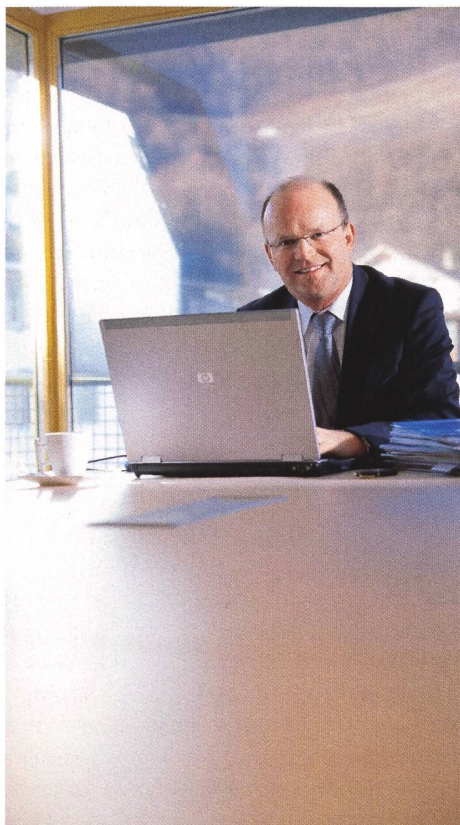
Gemeindepräsidenten, Georges Fournier, war übrigens selbst Leiter – damals sagte man noch Geschäftsleiter – der Raiffeisenbank in Vionnaz. Ein Beweis für diese ausgesprochene Nähe ist zudem die Tatsache, dass die Raiffeisenbank du Haut-Léman sich dank der Räumlichkeiten, die ihr die Gemeinde verkauft hat, vergrössern konnte.»



unterscheidet sich in diesen Werten von seinen Mitbewerbern.

Bénédict Vanay (33), Assistent der Bankleitung und selbst Urenkel eines der Mitgründer der Raiffeisenbank Monthey, beschreibt das Spezielle an Raiffeisen folgendermassen: «Unser Ziel ist eine Menschen achtende und liebende Geschäftsführung, die den Kunden in den Mittelpunkt stellt, ohne dabei irgendeinen Verkaufsdruck auf die Mitarbeitenden auszuüben.» Wenn die Bankberater unter Druck stehen, dann ist dies vielmehr so zu verstehen, dass sie sich selber zum Ziel setzen, ihre Arbeit sorgfältig und exakt erledigen zu wollen, den Bedürfnissen des Kunden auf die Spur zu kommen und mit ihm Lösungen zu erarbeiten. Der Verkauf von Produkten und Dienstleistungen ist dann die logische Folge, er steht aber nicht am Anfang eines Beratungsgesprächs.

Diese auf das Wohl des Kunden ausgerichtete Einstellung verdankt die Raiffeisenbank du Haut-Léman natürlich ihrer genossenschaftlichen Herkunft, aber auch ihrer Personalpolitik, wie uns die Bankleitung verrät: «Ein Drittel unserer Mitarbeitenden hat zuvor schon eine Berufsausbildung bei Raiffeisen absolviert. Jeder



Alphonse-Marie Veuthey:

**«GEMEINDERAT UND
RAIFFEISENBANK PFLEGEN
STETS EINEN REGEN
AUSTAUSCH.»**

Stéphane Bétrisey:

**«WIR ZIEHEN ALLE
AM GLEICHEN STRICK.»**



**Stéphanie (33) und Christian Desclouds (36),
Monthey**

«Alles begann mit der Suche nach einem Kredit, mit dem wir den Bau unseres Hauses finanzieren wollten. Wir waren noch nicht Kunde bei Raiffeisen, haben aber die Leistungen verschiedener Banken verglichen. Wir entschieden uns für das Angebot der Raiffeisenbank in Collombey-Muraz. Es erschien uns insgesamt

am interessantesten. Ausschlaggebend waren ein sehr gutes Bauchgefühl, das wir dabei hatten, und die Aufmerksamkeit, die uns entgegengebracht wurde. Man hörte uns zu und nahm sich Zeit, um uns alles zu erklären, aber ohne zu versuchen, uns etwas zu verkaufen oder ein Produkt aufzudrängen.

Das Verhältnis war sogleich sehr freundschaftlich und unkompliziert. Wir brauchten keinen Dienstleister, sondern einen Partner, den wir dort auch fanden und

noch immer finden. Denn wir werden geduldig über alles informiert und individuell beraten. Dabei wird unser Dossier stets genau berücksichtigt, auf das wir dank moderner Technologien und klarer Aufbereitung schnell zugreifen können. Wir sind von unseren Erfahrungen begeistert und vollauf mit dem Service zufrieden, fühlen uns ernst genommen und wertgeschätzt. Man spürt, dass der menschliche Aspekt bei Raiffeisen wichtig ist.»

«Das Verhältnis war sogleich sehr freundschaftlich und unkompliziert»

identifiziert sich mit dieser Unternehmenskultur hundertprozentig.» Die Raiffeisen-Kultur stützt sich auf Solidarität und demokratische Grundlagen ab, sie orientiert sich stets eng an den ethischen Grundsätzen des Raiffeisen-Gründers, was sich in der offenen, transparenten und direkten Geschäftspolitik der Raiffeisenbanken niederschlägt.

Wie in einer Familie

Weiterhin bemerkenswert ist die Tatsache, dass die Mitarbeitenden allesamt aus dem Einzugsgebiet der Bank stammen. «Sie sind hier in der Gegend sowohl als Privatpersonen als auch als Vertreter von Raiffeisen bekannt», freut sich Blaise Fournier und fügt hinzu: «Bei unseren Mitarbeitenden und auch bei unseren Mitgliedern ist der Familiensinn ausgeprägt und spürbar. Anhand ihrer Rückmeldungen sehen wir, dass auch Mitglieder von einem gewissen Stolz erfüllt sind. Das zeigt sich beispielsweise dann, wenn sie sich schriftlich oder telefonisch bei uns bedanken! Wir stärken diesen Familiensinn auch dadurch, dass wir unsere Mitglieder zu wichtigen Anlässen persönlich einladen.»

Dahinter steckt keine plumpe Marketing- oder Verkaufsmasche, sondern das Bemühen, dem Mitglied einen echten Mehrwert bieten zu wollen. Und dies nicht nur während einer kurzen Lebensphase, sondern lebenslang. Diese langjährige Begleitung, ohne dass auf halber Strecke die Geschäftspolitik komplett ändert, steht im Einklang mit der ganzen Raiffeisen Gruppe: Zudem kann sich die Kundschaft auf immerwährende Offenheit verlassen und auf die Bereitschaft, dass sich die Bankmitarbeitenden stets um Lösungen für ihn bemühen werden. Nur auf der Basis einer solchen Kontinuität und eines stetigen Austausches kann Vertrauen entstehen und sich über die Jahre festigen.

Wirtschaftliche und soziale Rolle

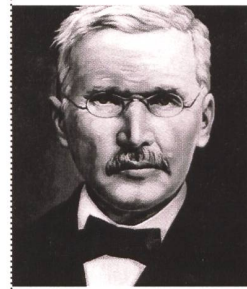
Kontinuität, Vertrauen, Sicherheit, überschaubare Risiken: Was für den Menschen gilt, gilt auch fürs Geld. So wird kein einziger Franken im Ausland angelegt, sondern ausschliesslich in lokale oder regionale Projekte und Firmen investiert, getreu dem Grundsatz des Gründers Friedrich Wilhelm Raiffeisen selbst. Er wollte das «Kapital da nutzbar zu machen, wo es erarbeitet wurde» (siehe Box).

Ihre Bürgernähe pflegt die Raiffeisenbank du Haut-Léman unter anderem aktiv durch ihre Zusammenarbeit mit Vereinen im Ort, denen sie «regelmässig als wichtiger Partner zur Seite steht, insbesondere den Jugendverbänden, für die wir uns stets engagieren», erklärt Blaise Fournier. Er ist sich der wichtigen Rolle seines Unternehmens bewusst und ergänzt mit Stolz: «Es gehört zu unseren Aufgaben, die Entwicklung des lokalen und regionalen Wirtschafts- und Sozialgefüges zu unterstützen. Dank unserer Unabhängigkeit können wir dabei unsere Vorgehensweise besonders gut an die örtlichen Gegebenheiten anpassen.»

Diese besondere Souveränität der Raiffeisenbanken weiss auch Bénédicte Vanay mit Recht zu schätzen: «Wir treffen alle Entscheidungen selbst. Wir sind zwar an die Zentrale angegliedert, aber dennoch unabhängig, was motivierend ist.»

Echte Anerkennung durch die Kunden

Dieses besondere Augenmerk für das «wahre» Leben, welches sich ausserhalb der Geschäftsstellen und des Bankalltags abspielt, pflegt die Bankleitung der Raiffeisenbank du Haut-Léman auch nach innen hin sehr intensiv. «Wir hören den Mitarbeitenden zu und sie wissen, dass ihre Meinung zählt», erklärt Blaise Fournier, der seine Kolleginnen und Kollegen, wie er sie auch nennt,



Gemeinsam säen, gemeinsam ernten

Eine Genossenschaft erarbeitet gemeinschaftlich wirtschaftliche Ziele und verpflichtet sich zur Selbsthilfe. Solidarität, Ehrlichkeit, Transparenz und soziale Verantwortung gehören zur gelebten Tradition. Dieser Grundsatz geht auf den Gründer Friedrich Wilhelm Raiffeisen (1818–1888) in Deutschland zurück. Mitte des 19. Jahrhunderts waren im Westerwald in Rheinland-Pfalz vor allem Kleinbetriebe und die ländliche Bevölkerung mit Wucherern und zwielichtigen Geschäftemachern konfrontiert. Als Bürgermeister wollte Wilhelm Raiffeisen dem Wucher einen Riegel vorschieben und das Kapital zugleich dort nutzbar machen, wo es auch erarbeitet wurde. Seine Idee war so einfach wie verblüffend: Er sammelte in der Dorfgemeinschaft Geld in Form von Spareinlagen und liess es gegen Sicherheiten im Ort wieder aus. Schon nach kurzer Zeit wurde das regionale Prinzip der genossenschaftlichen Selbsthilfe ein Erfolgsmodell in ganz Europa. Die Ideale, Ideen und Prinzipien Raiffeisens sind bis zum heutigen Tag weltweit verbreitet und erfolgreich. In über 100 Ländern sind heute mehr als 800 Millionen Menschen in rund 900 000 Genossenschaften organisiert.

Auch wenn sich im Laufe der Jahre viel verändert hat: Noch immer handeln die Raiffeisenbanken weltweit nach diesen ethischen Vorgaben des Gründers und pflegen eine offene und faire Geschäftspolitik mit Kunden und Partnern. Denn Erfolg und moralische Ideale sind keine Gegensätze. Im Gegenteil: Eine gelebte Unternehmensethik und verantwortungsvolles, nachhaltiges Wirtschaften schaffen die Basis für die Erfolge von morgen. Immer Mensch bleiben – das liegt Raiffeisen besonders am Herzen.



«Man hat das Gefühl, Teil einer grossen Familie zu sein»

Amédée Fracheboud (65), pensionierter Vorarbeiter einer Chemiefabrik aus Vouvry

«Meine Familie war soweit ich mich zurückerinnern kann «schon immer» bei Raiffeisen. Als ich mich 2009 auf meine Rente vorbereitete, hatte ich das Glück, Lionel Brouze von der Geschäftsstelle in Vionnaz kennenzulernen. Er bereitete sich zu diesem Zeitpunkt auf seinen Abschluss als Finanzberater mit eidgenössischem

Fachausweis vor. Für seine Prüfung, die er anschliessend glänzend meisterte, erstellte er eine detaillierte Studie zu meiner finanziellen Situation. Ich habe die Analyse bekommen und konnte feststellen: eine grossartige Arbeit, einfach zu lesen und zu verstehen, mit einer vollständigen Analyse aller Anlagemöglichkeiten. Diese schloss auch die Verwaltung meines Vermögens mit ein. Die sympathische Beratung hat letztlich meiner Frau und mir geholfen, die richtigen

Entscheidungen zu treffen. Aufgrund meiner gemachten Erfahrungen kann ich nur bestätigen, dass es sich bei Raiffeisen wirklich um eine kundennahe Bank handelt, die so nah an den Menschen und so zugänglich ist, dass man den Eindruck gewinnt, Teil einer grossen Familie zu sein. Jeder kennt jeden und die Kommunikation ist einfach und unkompliziert. So etwas findet man sicher nicht bei einer «zentralisierten» Bank.»



In reales Gold investieren. Mit den Raiffeisen ETF – Solid Gold.

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

Vereinbaren Sie ein Gespräch mit uns – es lohnt sich.

www.raiffeisen.ch/etf

Wir machen den Weg frei

RAIFFEISEN

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

niemals als «Angestellte» bezeichnet. Diesen «Gemeinschaftsgeist» schätzt auch Stéphane Bétrisey (45), der 18 Jahre lang bei einer Grossbank angestellt war. Mit dem Eintritt bei Raiffeisen im Jahre 2008 hat er festgestellt: «Wir ziehen alle am gleichen Strick, jeder ist sich seiner Rolle im Unternehmen bewusst und er stellt dabei nicht seine persönlichen Interessen, sondern das Wohl der Raiffeisen Gruppe und des Kunden in den Vordergrund. Wir arbeiten in kleinen Einheiten, und unsere Zusammenarbeit ist nicht von Konkurrenzdenken, sondern vielmehr von Solidarität geprägt.»

Für den Ausbildungsbereich nennt Blaise Fournier ein weiteres Ziel: die Aufdeckung des Potenzials junger Mitarbeitender und deren Weiterentwicklung. Die Möglichkeiten sind vielfältig. Schliesslich ist die Raiffeisenbank du Haut-Léman über die traditionellen Kernbereiche (Sparen und Hypothekendarlehen) hinaus auch in der Anlage- und Firmenkundenberatung sehr aktiv. Stéphane Bétrisey ist zuständig fürs KMU-Geschäft und verspürt dabei eine echte Anerkennung durch die Kunden in diesem Bereich: «Das verleiht uns eine ganz deutliche Legitimität, da sie uns auch in diesem Bereich als vertrauenswürdigen, professionellen und konkurrenzfähigen Anbieter wahrnehmen.» Es versteht sich von selbst, dass sich diese Ausrichtung aufs

Das Bankgebäude futuristisch, die Mitarbeitenden voller Elan und auf dem Boden geblieben.

Geschäft mit den Firmenkunden zu einem Schlüsselbereich für die Raiffeisenbank du Haut-Léman entwickelt hat.

Der Mensch im Mittelpunkt

So gesehen verspricht die Raiffeisenbank du Haut-Léman weiterhin innovativ zu bleiben. «Das ist im Interesse der Allgemeinheit. Wir kennen die Marktbedingungen bestens, um die Bedürfnisse unserer Kunden diskret und in gemeinsamer Absprache zu erfüllen. Und wir nehmen uns noch mehr Zeit für ihre Beratung», versichert Blaise Fournier. Wenn er dann noch ergänzt, dass sich die Mitarbeitenden als echte «Raiffeiseler» verstehen, dann ist dies keine blosses Floskel. Wer bei dieser und bei anderen Raiffeisenbanken arbeitet, der identifiziert sich voll und ganz mit der Politik der Raiffeisen Gruppe und den Grundsätzen seines Gründers.

Das starke Wachstum der Raiffeisen Bankengruppe, aber auch veränderte Kundenbedürfnisse und die Verschärfung der gesetzlichen Regelungen durch die Eidgenössische Finanzmarktaufsicht (FINMA) blieben nicht ohne Folgen. So waren wichtige strukturelle Anpassungen in der jüngsten Vergangenheit unumgänglich. Die Raiffeisenkasse von damals hat sich zu einer starken Bank entwickelt, die sich dem regionalen Markt verschrieben hat. An der



Philosophie hat sich dennoch nichts geändert. Die bewährten Grundprinzipien wie gegenseitige Unterstützung, Solidarität und Mitverantwortung stehen noch immer im Mittelpunkt der Tätigkeit von Raiffeisen.

Dass dies nicht nur schöne Worte bleiben, dafür sorgen Mitarbeitende von über 1000 Raiffeisen-Bankstellen landauf landab. Sie als Kunde oder Mitglied sind gerne eingeladen, uns beim Wort zu nehmen und zu erfahren, dass wir als Bank anders sind. Nahe bei Ihnen und doch verschwiegen.

■ JEF GIANADDA



Stéphane Lattion (40), Vionnaz, (Mitte)
Landschaftsarchitekt für Schwimmbäder und Spas, bei Lattion & Veillard, Monthey

«Meine erste, sehr gute Erfahrung mit der Raiffeisenbank du Haut-Léman machte ich 1998 im Zusammenhang mit unserem Familienlandsitz. Die Beziehung war von Anfang an ausgezeichnet, sowohl was die Investition, den Kredit, als auch die Betreuung anging.

In Bezug auf dieses Geschäft wurden wir damals durch ein anderes Finanzinstitut betreut. Aus zweifellos subjektiven Gründen brachten wir diesem Institut weniger Vertrauen entgegen. Wir wandten uns also an Raiffeisen und wurden dort mit offenen Armen

empfangen, obwohl wir ein Kontokorrent benötigten, welches «in den roten Zahlen» sein musste, da unsere Tätigkeit am Jahresanfang hohe Investitionen erfordert und im Winter kaum Einkünfte liefert. Raiffeisen zeigte sich flexibel und entgegenkommend und bot uns einen sehr interessanten Zinssatz an.

Mit ihr schlossen wir auch Leasing-Verträge für zwei Lieferwagen und eine Baumaschine zu günstigeren Bedingungen ab, als es bei den Werkstätten, mit denen wir zusammenarbeiten, möglich gewesen wäre. Es folgte die Einführung des E-Banking, die sehr gut verlief. Raiffeisen ist kleiner, volksnah und fühlt sich nicht dazu berufen, im Ausland zu investieren. Die Bank konzentriert sich darauf, kleinen und mittleren

Unternehmen bei der Weiterentwicklung zu helfen. Die Beziehung zu ihr ist unkompliziert und ich vertraue ihr mehr als jeder anderen Bank. Ich spüre, dass es sich um eine seriöse Bank handelt.

Wir sind eher bodenständige Menschen, die Wert auf Nähe und auf den direkten, einfachen Kontakt legen. Dieses Finanzinstitut steht hinter uns, um uns zu helfen, besonders bei neuen Projekten wie beispielsweise Investitionen im Immobilienbereich. Gleichzeitig haben sie uns zu neuen Aufträgen verholfen. Wir fühlen uns unterstützt. Wir sehen, dass sie unserer Entwicklung offen gegenüberstehen und uns dabei unter die Arme greifen. Kurz gesagt, wir freuen uns sehr, mit der Bank zusammenzuarbeiten.»

«Ich vertraue Raiffeisen mehr als jeder anderen Bank»



*In Zeiten, in denen immer mehr Menschen von den drei Säulen
der Vorsorge profitieren, haben das gute alte «Stöckli»
und das Zusammenleben von mehreren Generationen unter
einem Dach an Bedeutung verloren.*

Kopiert und bewundert

**Wer im Alter finanziell gut versorgt sein will, bereitet sich schon in jungen Jahren darauf vor:
Mit den drei Säulen der Vorsorge – AHV, Pensionskasse und freiwilliges Sparen –
hat die Schweiz ein Vorsorgesystem geschaffen, das weltweit Nachahmer und Bewunderer gefunden hat.**

■ Jeremias Gotthelfs idyllische Zeiten sind passé. Aus dem altherwürdigen «Stöckli», das einst zu fast jedem schmucken Berner Bauernhaus gehörte, sind heute begehrte Wohnobjekte für Menschen geworden, die sich noch längst nicht aufs Altenteil setzen wollen. Die Senioren dagegen haben das «Stöckli» längst verlassen und geniessen heute ihren Lebensabend nicht selten fernab ihres ehemaligen Wohnsitzes in einer Alterswohnung, einem Altersheim oder im Ausland. In Zeiten, in denen immer mehr Menschen von den drei Säulen der Vorsorge profitieren, haben das gute alte «Stöckli» und das Zusammenleben von mehreren Generationen unter einem Dach an Bedeutung verloren.

Langer Weg zu den drei Säulen

Wer sorgt für mich, wenn ich im Alter einmal nicht mehr arbeite und kein Einkommen mehr habe? Diese Frage hat die Schweizer Politik schon früh beschäftigt. Ihre Wurzeln hat die berufliche Vorsorge im 19. Jahrhundert, als im Zuge der Industrialisierung fortschrittliche Fabriken und Bahnunternehmen Einrichtungen zum

Schutz der Arbeitnehmer und ihrer Hinterlassenen aufbauten. Später wurde der wichtige Grundsatz, dass die Arbeitgeber bei der beruflichen Vorsorge für ihre Arbeitnehmenden mitwirken sollen, im Arbeitsvertragsrecht verankert. Bereits 1916 wurde die berufliche Vorsorge von der Steuerpflicht befreit. Bis zur obligatorischen Einführung der 2. Säule im Jahr 1985 vergingen allerdings noch Jahrzehnte.

Vorerst wurde die Alters- und Hinterlassenenversicherung (AHV) geschaffen: Im Dezember 1925 erhielt der Bund vom Volk den Auftrag, eine AHV einzuführen und zu einem späteren Zeitpunkt auch eine Invalidenversicherung (IV) einzurichten. Aber erst am 1. Januar 1948, kurz nach den auch für die Schweiz prekären Folgen des Zweiten Weltkrieges, war es soweit: Nach der ausschliesslich den Soldaten dienenden Erwerbsersatzordnung (EO) wurde jetzt für alle eine Alters- und Hinterlassenenversicherung eingeführt. Die erste Säule sollte die Existenzsicherung im Alter und bei Tod des Ehemannes ermöglichen. Ergänzungsleistungen hatten jene Menschen zugute, deren minimale Lebenskos-

ten durch AHV oder IV nicht gedeckt wurden. Zwölf Jahre nach der AHV wurde die IV eingerichtet.

Je reicher und wohlhabender die Schweiz und ihre Bewohner wurden, je stärker die Lebenserwartung anstieg, desto schwieriger wurde es für die AHV, Herrn und Frau Schweizer nach der Pensionierung alleine eine finanziell sichere Existenz zu garantieren. Der politische Druck wurde grösser, eine zweite Säule zu schaffen, die den gewohnten Lebensstandard auch im Alter zu ermöglichen hilft.

2. Säule statt Volkspension

1972 wurde per Volksabstimmung das Obligatorium der 2. Säule der Altersvorsorge in der Verfassung verankert. Volk und Stände sagten Ja zu einem Gegenvorschlag des Parlaments, der neben der 2. Säule auch die Förderung des steuerlich privilegierten individuellen Sparens verlangte. Eine Volksinitiative der Partei der Arbeit (PdA), über die am gleichen Sonntag abgestimmt wurde und die eine obligatorische Volkspension forderte, war vor Volk und Stän-

Gebundene (3a) oder Freie Vorsorge (3b) – wo liegt der Unterschied?

Bei der Gebundenen Vorsorge (3a) ist das einbezahlte Geld über eine Laufdauer vertraglich gebunden. Beispiele sind Lebens- und Erwerbsausfallversicherungen und Bankspargangebote. Diese Gelder sind steuerlich abzugsfähig. Die Säule 3a steht allerdings nur Personen mit AHV-pflichtigem Einkommen

zu, wobei die Jahresbeiträge limitiert sind. Aktuell sind dies 6739 Franken für Erwerbstätige, die in einer Pensionskasse versichert sind, 33 696 Franken für Personen ohne Pensionskasse.

3a-Konten müssen spätestens bei Erreichen des AHV-Alters aufgelöst werden. Eine Verlängerung

um maximal fünf Jahre ist möglich, wenn man länger erwerbstätig ist. Auszahlungen der dritten Säule unterliegen einer separaten Besteuerung zu einem reduzierten Tarif. Je nach Kanton fällt diese unterschiedlich gross aus. Gut geplant lässt sich diese optimieren: Wer mehrere Vorsorgekonten ein-

richtet, kann die Bezüge auf mehrere Jahre verteilen und bricht so die Progression des Steuertarifs.

Gelder der Freien Vorsorge (3b) sind nicht durch vertragliche Vereinbarung über längere Zeit gebunden. Darunter fallen beispielsweise normale Bankspargkonten. Die Säule 3b ist nicht steuerabzugsfähig.

den chancenlos. Damit war das 3-Säulen-Modell der Altersvorsorge als Alternative zur Volkspension geboren und hiermit das lange und hartnäckige Ringen um die Frage, welches Gewicht dem kollektiven beziehungsweise dem individuellen Sparen zukommen soll, beendet. Es brauchte allerdings weitere 13 Jahre, bis das Gesetz über die berufliche Alters-, Hinterlassenen- und Invalidenvorsorge (BVG) ausgearbeitet war und 1985 in Kraft treten konnte.

Ein Jahr nach Einführung der 2. Säule verabschiedete der Bundesrat im November 1985 eine Verordnung «über die steuerliche Abzugsberechtigung für Beiträge an anerkannte Vorsorgeformen BVV3». Das Gesetz für die 3. Säule trat 1986 in Kraft. Es soll Versicherungslücken aus der 1. und 2. Säule schliessen und dafür sorgen, dass man im dritten Lebensabschnitt den gewohnten Lebensstil weiterführen kann.

«Das 3-Säulen-Prinzip ist bis heute einzigartig in Europa. Entsprechend stark wurde es vor allem in den Achtziger- und Neunzigerjahren im Ausland beachtet», sagt Professor Martin Lengwiler von der Uni Basel. Der Vorteil der 1. und 2. Säule liege darin, dass sie beide ihre eigenen Risiken hätten, die sich zum Teil ausgleichen. «Die 3. Säule schafft vor allem für den Mittelstand die

Möglichkeit, allfällig klaffende Vorsorgelücken zu decken», sagt der Sozialstaats- und Wirtschaftshistoriker. Aber noch immer gibt es in der Schweiz viele Menschen, die sich gar keine oder nur kleine Einzahlungen in die 3. Säule leisten können.

3. Säule deckt Vorsorgelücken

Alle drei Säulen sollen dafür sorgen, dass die Pensionierten ihre aus dem Berufsleben gewohnte Lebenshaltung in angemessener Weise fortführen können. Als Leistungsziel wird angestrebt, dass die Renten von AHV und Pensionskasse zusammen rund 60 % des früheren Lohnes erreichen. Die Gelder aus der 3. Säule dienen der Deckung zusätzlicher individueller Bedürfnisse. Erst mit der Einführung der 3. Säule wurde 1986 Artikel 111 der Bundesverfassung in die Tat umgesetzt. Dort heisst es: «Der Bund trifft Massnahmen für eine ausreichende Alters-, Hinterlassenen- und Invalidenvorsorge. Diese beruht auf drei Säulen: Der Alters-, Hinterlassenen- und Invalidenversicherung, der beruflichen Vorsorge und der Selbstvorsorge.»

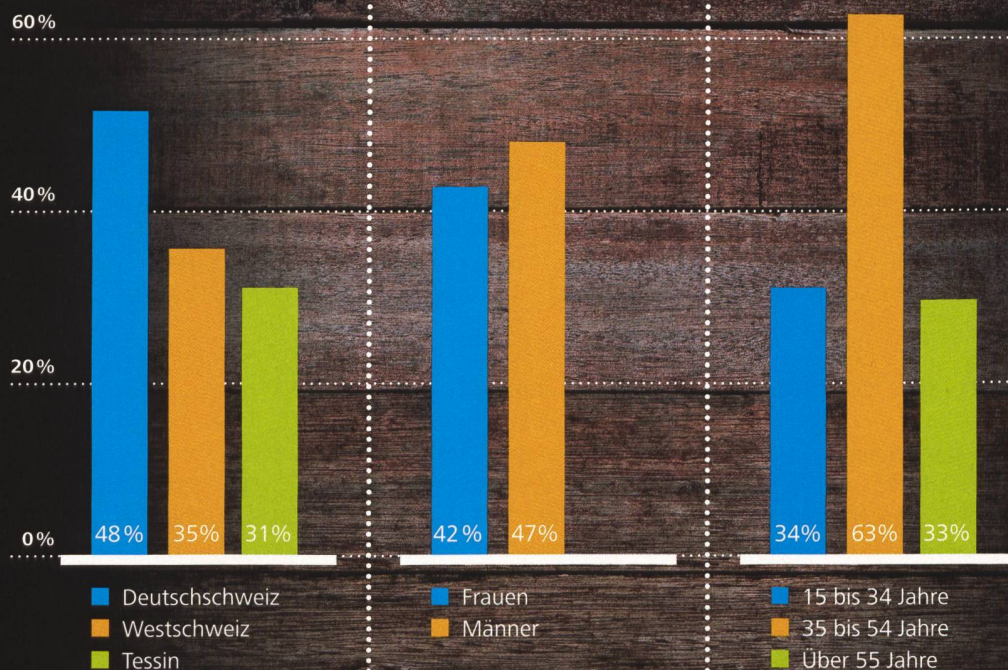
In Zeiten, in denen sich die Finanzprobleme der AHV und sinkende Leistungen der beruflichen Vorsorge abzeichnen, kommt der privaten

Selbstvorsorge vor allem im Mittelstand wachsende Bedeutung zu. Auch wenn die 3. Säule laut Prof. Lengwiler «sozialpolitisch wenig wirksam» ist, ist sie für Schweizerinnen und Schweizer im Alter zwischen 20 und 65 Jahren zu einem beliebten Sparmodell geworden, das gleichzeitig die Steuern reduzieren hilft. Zurzeit liegen laut der eidgenössischen Finanzmarktaufsicht (Finma) rund 80 Milliarden Franken 3a-Gelder auf der hohen Kante. 45 Milliarden bei den Banken, 35 Milliarden bei den Versicherungen.

Viele Junge zahlen ein

Eine im Mai 2012 von der Fachhochschule Nordwestschweiz bei 1200 Schweizerinnen und Schweizern durchgeführte Umfrage (siehe Grafik) hat gezeigt, dass die individuelle, steuerprivilegierte Vorsorge 3a in der Schweiz zum populärsten Sparinstrument geworden ist. Jeder zweite Deutschschweizer (48 Prozent) verfügt über ein solches Konto, in der Romandie und im Tessin sind es ein paar weniger. Begann früher das 3a-Sparen im Alter um 40, setzt heute bereits die ganz junge Generation auf die 3. Säule. Die Umfrage hat gezeigt, dass 85 Prozent der unter 35-Jährigen schon einmal in ein 3a-Konto einbezahlt haben. Viele starten bereits im Alter

Wer spart?



Knapp die Hälfte aller Schweizerinnen und Schweizer nutzen die privaten Vorsorgemöglichkeiten der Säule 3a. Die junge Generation bis 25 Jahre beginnt deutlich früher mit der privaten Vorsorge als deren Eltern und Grosseltern dies getan haben: Mehr als die Hälfte der 3a-Sparer bis 35 Jahre (55%) hat bereits vor dem 25. Geburtstag mit der privaten Vorsorge begonnen. Die Studie ist im Auftrag der Banque CIC (Suisse) durch die Fachhochschule Nordwestschweiz durchgeführt worden.

Nachgefragt bei Bruno Ambrosetti, Leiter Versicherungsprodukte, Raiffeisen Schweiz



«Panorama»: Wie attraktiv sind Vorsorgelösungen in der dritten Säule bei einer Raiffeisenbank?

Bruno Ambrosetti: Wir brauchen uns gegenüber unseren Mitbewerbern nicht zu verstecken! Nebst dem attraktiven Vorsorgekonto können wir unseren Kunden Anlagensfonds anbieten. Dabei kann der Kunde je nach Risikobereitschaft den Aktienanteil zwischen 30 %, 50 % oder gar 67 % selber festlegen. Dank unserer Kooperation mit Helvetia können wir aber auch Versicherungslösungen anbieten und runden so die Produktpalette optimal ab.

Reichen denn die Gelder aus der AHV und Pensionskasse im Ruhestand nicht aus?

Der Gesetzgeber hat definiert, dass die Leistungen aus der AHV und Pensionskasse zusammen rund 60–70 % des letzten Einkommens erzielen sollen. Für den gewohnten Lebensstandard braucht es aber 80 %. Somit ist schnell klar, dass noch individuell vorgesorgt werden muss, zusätzlich mit der 3. Säule.

Wie gross ist der Aufwand zur Eröffnung eines Vorsorgekontos bei einer Raiffeisenbank?

Der Aufwand ist klein, bei jeder Raiffeisenbank kann ein Vorsorge-

konto eröffnet werden. Wer tagsüber keine Zeit hat, kann dies auch unkompliziert via E-Banking beantragen.

Welchen Tipp haben Sie sonst noch auf Lager?

Nebst dem gezielten und möglichst frühen Sparen fürs Alter sollte die Risikoabsicherung nicht vergessen gehen. Denn bei Invalidität und im Todesfall entsprechen die Rentenleistungen nicht dem bisherigen Einkommen, sodass die Betroffenen nebst dem Leid mit erheblichen Einbussen rechnen müssen. Eine Vorsorgeberatung bei Raiffeisen deckt diese Lücken auf. Zudem

können wir jedem Kunden eine individuelle Lösung anbieten.

Und wie steht es mit neuen Vorsorgeprodukten?

Unsere Produkte werden ständig den aktuellen Gegebenheiten auf dem Markt und Kundenwünschen angepasst. Gerade sind wir daran, das Vorsorgekonto mit einer optionalen Sparzielsicherung auszustatten. Die Lancierung erfolgt im Frühjahr dieses Jahres. Wir dürfen jetzt schon stolz auf diese Innovation sein, denn in dieser Form gibt es das Produkt noch nicht auf dem Markt.

Interview: Pius Schärli

von unter 25 Jahren. Noch bevor der Sparprozess in der Pensionskasse einsetzt.

Besonders beliebt ist bei Herr und Frau Schweizer das 3a-Konto. Laut Umfrage bevorzugen dabei lediglich drei von zehn Schweizern einen 3a-Wertschriftenfonds. Je mehr einer verdient, desto häufiger setzt er auf die 3. Säule. Ab einem Einkommen von 5000 Franken wird die freiwillige Vorsorge zusehends genutzt und darin eingezahlt. Bei denjenigen, die 9000 Franken und mehr verdienen, zahlen zwei Drittel in die gebundene Vorsorge ein, wie die Umfrage der FH Nordwestschweiz zeigt.

Global an der Spitze

Anlässlich des 25-Jahr-Jubiläums des 3-Säulen-Konzepts hat das Bundesamt für Sozialversicherung (BSV) im Jahr 2010 in einem Bericht positive Bilanz gezogen: «Die Schweiz verfügt mit dem 3-Säulen-Konzept über eine wirkungsvolle, kluge und stabile Altersvorsorge, um die sie viele andere Länder beneiden, weil sie Armut und Not im Alter fast vollständig zum Verschwinden gebracht hat, Solidarität und Verpflichtung mit Selbstvorsorge und Eigenverantwortung kombiniert und nicht nur auf einer, sondern auf drei Säulen steht.» Der damalige BSV-Vizedirektor Anton Streit bezeichnete das

Konzept als eine «Erfolgsgeschichte» und «Vorzeigebispiel», das zu Recht in Europa und der ganzen Welt einen sehr guten Ruf habe.

Auch der Bundesrat hat im Dezember 2011 eine positive Bilanz gezogen: «Das 3-Säulen-System hat erheblich zur Verminderung von Altersarmut beigetragen. 30,6 % der Ehepaarhaushalte beziehen Leistungen aus allen drei Säulen. 48,4 % der Ehepaarhaushalte erhalten Renten aus der 1. und der 2. Säule und 13,5 % beziehen nur AHV-Leistungen, inklusive Ergänzungsleistungen.»

Die Worte aus dem Bundesamt wurden im gleichen Jahr durch eine Studie der Beratungsgesellschaft Mercer bestätigt. Danach eroberte das Schweizer 3-Säulen-Konzept im globalen Vergleich unter 13 Ländern den Spitzenplatz. In der Kategorie «Finanzierung des Systems» war die Schweiz führend. Weitere Kriterien für die Bewertung waren die Bereiche «Leistungen der Systeme» und «Rahmenbedingungen». Bei den Leistungen belegt die Schweiz in der Statistik Platz 3, bei den Rahmenbedingungen Rang 6.

Am Schluss reichte es für die Goldmedaille – vor den Niederlanden, Australien, Schweden und Kanada. Weit schlechter schneiden in diesem Ranking Grossbritannien und die USA ab. Und Sorgen machen müssen sich Deutschland,

China und Japan als Schlusslichter in der Rangliste: Ihre Systeme litten unter grossen Schwächen beziehungsweise Versäumnissen, heisst es in der Bewertung. Ohne Verbesserungen gebe es erhebliche Zweifel punkto ihrer Zukunftsfähigkeit.

Politisch breit abgestützt

Die 3. Säule ist nach einem Vierteljahrhundert heute in der Bevölkerung breit abgestützt. Die grosse Mehrheit der politischen Parteien denkt nicht daran, am aktuellen Zustand stark etwas zu ändern. Einzig in politisch linken Kreisen stösst das 3-Säulen-Modell gelegentlich auf Widerstand. Die Schweizer Jungsozialisten verlangten im Dezember die Ablösung der Pensionskasse durch die AHV und gleichzeitig die Einführung einer minimalen AHV-Rente von 4000 Franken. Die 3. Säule wollen sie kurzerhand abschaffen, weil sie in den Augen der Juso ein «reines Steueroptimierungsinstrument für Reiche» sei. So schnell wird dies nicht passieren. «Das 3-Säulen-Modell findet bei der Bevölkerung hohe Akzeptanz», sagt der Basler Sozialhistoriker Martin Lengwiler. Das schliesse allerdings nicht aus, dass von Zeit zu Zeit Reformen am Sozialwerk notwendig seien.

■ MARKUS ROHNER



Sparheft a. D.

Anfänglich sparten die Menschen Lebensmittel und wichtige Güter für schlechte Zeiten. Später legten Griechen und Römer Geld in Spardosen auf die Seite. Vor 200 Jahren tauchten die ersten Sparhefte auf. Für Sparhefte und für gedruckte Obligationen hat bei Raiffeisen die letzte Stunde geschlagen.

■ Es gab zwar bereits vor Christi Geburt Spargefäße, um Geld für schlechte Zeiten zurückzulegen. Das Sparen im heutigen Sinne ist jedoch erst im 19. Jahrhundert mit der Gründung der ersten Sparkassen aufgekommen. Diese sich als «Versorgungsanstalten» bezeichnenden Banken haben zu Beginn sogenannte «Sparkassenscheine» ausgegeben. Man sicherte dem Sparer zum festgesetzten Zeitpunkt die vollständige Rück-

zahlung seiner Einlage inklusive der bis anhin angefallenen Zinsen zu. Diese Scheine können als Vorläufer der gedruckten Kassenobligation gesehen werden. Das klassische Sparheft setzte sich erst später durch.

Die Banken erfassten anfänglich die einzelnen Transaktionen von Hand in einem Journalbuch und in einem Sparheft, welches der Kunde mit zu sich nach Hause nahm. Das Sparheft ist

eine Art buchhalterisches Tagebuch im Taschenformat, in dem alle Bezüge und Einzahlungen eingetragen werden. Der erste Hinweis auf die Ausgabe von Sparkassenhefte («Quittungsbuch») findet sich in einem Bericht des Rendanten (*Kassenverwalter resp. Zahlmeister, die Redaktion*) der 1818 in Berlin gegründeten Stadtparkasse: «Über die eingezahlten Summen erhält jeder Interessent ein sogenanntes

Nachgefragt bei Oliver Stör, Leiter Basis- und Passivprodukte, Raiffeisen Schweiz, St. Gallen



«Panorama»: Seit 1.1.2013 ist es nicht mehr möglich, Aus- und Einzahlungen auf Sparhefte zu tätigen. Was bedeutet dies für bestehende Sparhefte?

Oliver Stör: Auch wenn die Banken die Sparhefte nach und nach aus dem Verkehr ziehen, können deren Inhaber sicher sein, dass ihr Geld bei Raiffeisen gut aufgehoben ist. Wir empfehlen eine Umwandlung des Sparhefts in ein Sparkonto. Damit ist das Guthaben noch sicherer. Die Umwandlung ist denkbar einfach, kostenlos und dauert nur wenige Minuten. Bringen Sie Ihr Sparheft persönlich bei Ihrer Raiffeisenbank vorbei.

Welche Vorteile bietet denn ein Sparkonto bei einer Raiffeisenbank?

Sie erhalten auf dem Sparkonto teilweise mehr Zins als auf dem Sparheft. Letzteres kann zudem verlegt oder durch Diebstahl verloren gehen. Von einem Sparkonto können Unbefugte kein Bargeld beziehen und der Jahreszins wird automatisch gutgeschrieben und mit Beleg angezeigt. Im Gegensatz zum Sparheft wird auf dem Sparkonto keine jährliche Abschlussgebühr belastet.

Auch die Herausgabe von gedruckten Kassenobligationen wurde gestoppt. Was muss ich

mit meiner gedruckten Kassenobligation machen?

Bestehende physische Kassenobligationen bleiben bis zum Fälligkeitsdatum bestehen. Die jährlichen Zinsgutschriften erfolgen weiterhin erst nach Vorlage des entsprechenden Coupons. Nach der Rückzahlung der fälligen Kassenobligation haben Sie jedoch keine Möglichkeit mehr, gedruckte Kassenobligationen zu erneuern.

Welche Alternativen bestehen denn für gedruckte Kassenobligationen?

Anstelle der physischen Kassenobligationen bietet Raiffeisen Termingeldanlagen resp. im Wertschrif-

tendepot verwaltete Kassenobligationen an. Die Termingeldanlage ist kein Wertpapier, somit ist ein Verlieren oder ein Diebstahl ausgeschlossen. Dies gilt auch für die deponierte Kassenobligation, da der Titel im Wertschriftendepot verwaltet wird. Jährliche Zinsgutschriften, Rückzahlungen der verfallenden Produkte sowie die Zustellung der Abrechnung an den Kunden erfolgen sowohl bei der Termingeldanlage als auch bei der deponierten Kassenobligation automatisch. Vor Verfall erhält der Kunde bei beiden Produkten eine Wiederanlageofferte.

Interview: Marius Nissille

Quittungs Buch, welches zugleich das Statut mit enthält, eine Nummer erhält und mit der Unterschrift des Curatoriums versehen wird.»

Konto setzt sich durch

Das Sparheft verkörpert die wohl klassischste Ausprägung des Sparens überhaupt. Es wurde zum Inbegriff eines eisernen Sparwillens einer ganzen Nachkriegsgeneration, insbesondere in Deutschland. Die enorme Sparbereitschaft der durch Krieg und Krisen geplagten und erprobten Bevölkerung ermöglichte es den Banken, Kredite für bedeutende Infrastrukturprojekte sowie andere private und öffentliche Investitionen bereitzustellen. Womit das Wirtschaftswunder erst möglich wurde.

Auch in der Schweiz ist das Sparheft historisch sehr stark verankert. Die meisten «Sparbanken» wurden im 19. Jahrhundert gegründet. So entstand auf Initiative von Pfarrer Johann Traber 1899 in Bichelsee TG die erste Raiffeisenkasse der Schweiz.

Im Zuge der stetigen Automatisierung wurde das Sparheft in den letzten Jahren zunehmend

durch das Sparkonto ersetzt. Die gesamte Verwaltung und Führung der Konten erfolgt heute elektronisch. Einige Finanzinstitute stellten bereits vor Längerem die Ausgabe von Sparheften gänzlich ein, da diese viele technische und administrative Schwierigkeiten mit sich bringen und darüber hinaus ein beachtliches Sicherheitsrisiko für die Kunden aufweisen. Die Raiffeisenbanken haben Ende des letzten Jahres die Ausgabe von neuen Sparheften wie auch von gedruckten Kassenobligationen beendet und sie somit quasi ausser Dienst (a.D.) gesetzt.

Keine Ausgabe von Sparheften mehr

Damit sind auch die Nachteile des Sparheftes beseitigt wie längere Wartezeit bei Einzahlungen respektive Bezügen oder das Vorweisen des Sparhefts bei Bezug oder beim Nachtragen des Zinses jährlich. Ging ein Sparheft einmal verloren, war eine Kraftloserklärung notwendig, was zeit- und kostenaufwändig war. Hatte sich der Inhaber eines Sparhefts seit mehr als zehn Jahren nicht mehr bei der Bank gemeldet, mussten Banken umfassende Nachforschungen anstel-

len, deren Kostenfolgen weiterbelastet wurden. So ist der Grossteil der nachrichtenlosen Vermögen in der Schweiz noch immer auf unbekannte Sparheftinhaber zurückzuführen.

Das Sparkonto ist anders als das Sparheft kein Wertpapier und bietet somit Schutz vor Verlust und Diebstahl. Zudem entfällt das jährliche Nachtragen des Zinses, da der Kunde jährlich einen detaillierten Kontoauszug inkl. Zins- und Saldoausweis für die Steuererklärung erhält. Zusätzlich besteht die Möglichkeit, den aktuellen Kontostand bequem via E-Banking abzufragen oder mit einer bancomatfähigen Karte mit PIN-Code darauf zuzugreifen. Die elektronische Verfügbarkeit aller Konten führt heute dazu, dass sämtliche Auszüge und Belege in elektronischer Form jederzeit abrufbar sind.

Diese und andere Gründe haben Raiffeisen bewogen, die Sparhefte per 1.1.2013 aus dem Angebot zu nehmen, ebenso die Emission von gedruckten Kassenobligationen. Im Falle von Fragen oder Unklarheiten steht Ihnen Ihr Berater auf der Raiffeisenbank gerne helfend zur Seite. ■ **MARIUS NISSILLE**

Europäische

Volkswirtschaften stabilisieren sich. Davon profitieren dürften insbesondere auch die Aktien der

Banken.

Kapitalschutz

Rendite

Partizipation

Anlageprodukte mit
Referenzschuldner

Hebel

Comeback der europäischen Banken?

Mit den jüngsten Anstrengungen der Europäischen Zentralbank und der nationalen Regierungen konnten die Risiken der Eurozone reduziert werden. Dabei scheint auch das Vertrauen in die europäischen Banken wieder zurückzukehren. So konnte in Griechenland die Kapitalflucht gestoppt werden und in Spanien zeigt das Programm zur Kapitalisierung Wirkung. Das könnte die Finanzkraft der europäischen Banken, die wieder zunehmend in den Fokus der Investoren geraten, stärken.

Das VONCERT auf einen «European Financials» Basket bietet Anlegern, die sich für ein Investment in europäische Finanzwerte interessieren und mit steigenden Kursen rechnen, eine interessante Investmentmöglichkeit. Enthalten sind darin 10 gleichgewichtete Titel aus dem EU-Finanzsektor. Das Produkt hat eine Laufzeit von zwei Jahren, notiert in der Währung CHF und ist nicht währungsgesichert.

Neuemission, Zeichnungsschluss:
25.01.13, 12:00 Uhr

SVSP-Bezeichnung
Tracker-Zertifikat (1300)



Valor	Symbol	Basiswert	Basketmitglieder	Emissionspreis	Kursbasis	Schlussfixierung
1415 0411	VZEUF	«European Financials» Basket	Banco Bilbao Viz. Arg. SA Banco Santander SA BNP Paribas Deutsche Bank AG Erste Group Bank AG Ing Groep NV Intesa Sanpaolo KBC Groep Pohjola Bank Société Générale	CHF 98.50	CHF 100.00	23.01.15

Emittentin Vontobel Financial Products Ltd., DIFC Dubai, Garantin Vontobel Holding AG, Zürich.
Anfangsfixierung 25.01.13, Liberierung 01.02.13, Schlussfixierung 23.01.15, Rückzahlung 30.01.15.
Kotierung: Wird an der SIX Swiss Exchange beantragt.

Bei einer Investition in das VONCERT (SVSP-Produkttyp Tracker-Zertifikat [1300]) sind weitgehend die gleichen Risiken wie bei einer Direktanlage in den Basiswert zu beachten, insbesondere die entsprechenden Fremdwährungs-, Markt- und Kursrisiken. VONCERTs erbringen keine laufenden Erträge und verfügen über keinen Kapitalschutz.

Die Termsheets mit den rechtlich verbindlichen Angaben sowie weitere Informationen finden Sie unter www.derinet.ch

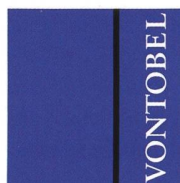
Wir beraten Sie gerne

Gratis-Hotline 00800 93 00 93 00

Institutionelle Investoren 058 283 78 88

www.derinet.ch – die Plattform für
strukturierte Produkte der Bank Vontobel

Diese Publikation dient lediglich der Information und richtet sich ausdrücklich nicht an Personen, deren Nationalität oder Wohnsitz den Zugang zu solchen Informationen aufgrund der geltenden Gesetzgebung verbieten. Sie stellt kein Kotierungsinserat, keinen Emissionsprospekt gem. Art. 652a OR bzw. 1156 OR und keinen vereinfachten Prospekt gem. Art. 5 des Bundesgesetzes über die kollektiven Kapitalanlagen (KAG) dar und ist weder als Offerte oder Einladung zur Offertstellung noch als Empfehlung zum Erwerb von Finanzprodukten zu verstehen. Die rechtlich massgebliche Produktdokumentation (Kotierungsprospekt) besteht aus dem definitiven Termsheet mit den Final Terms und dem bei der SIX Swiss Exchange registrierten Emissionsprogramm. Diese sowie die Broschüre «Besondere Risiken im Effektenhandel» können unter www.derinet.ch oder bei der Bank Vontobel AG, Financial Products, Dreikönigsstrasse 37, CH-8022 Zürich, kostenlos bezogen werden. Derivative Produkte sind keine kollektiven Kapitalanlagen im Sinne des KAG und daher nicht der Aufsicht der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht FINMA unterstellt. Anlagen in Derivative Produkte unterliegen dem Ausfallrisiko des Emittenten/Garantiegebers und weiteren spezifischen Risiken, wobei ein möglicher Verlust auf den bezahlten Kaufpreis beschränkt ist. Vor dem Eingehen von Derivatgeschäften sollten Anleger die Produktdokumentation lesen, ausserdem empfiehlt sich eine fachkundige Beratung. Die Angaben in dieser Publikation erfolgen ohne Gewähr. Für Fragen zu unseren Produkten stehen wir Ihnen gerne unter Telefon +41 (0)58 283 78 88 zur Verfügung. Wir machen Sie darauf aufmerksam, dass die Gespräche auf diesen Linien aufgezeichnet werden. © Bank Vontobel AG. Alle Rechte vorbehalten. Zürich, 13. Februar 2013



Private Banking
Investment Banking
Asset Management

Leistung schafft Vertrauen

Vontobel Holding AG (S&P A / Moody's A2)
Bank Vontobel AG (S&P A+ / Moody's A1)

Anlegen

FINANZMARKT

Das sind die Anlagechancen 2013

Auch Anfang dieses Jahres schichteten die Anleger vermehrt in riskantere Anlagen um. Entsprechend schwächte sich der Franken ab und die Schweizer Zinsen stiegen. Der US-Wohnbau, europäische Aktien und Obligationen der Schwellenländer bieten sich als interessante Anlagen an.

■ Die globalen Aktienmärkte starteten fulminant ins Jahr 2013. In den USA trug der fünf nach zwölf erzielte Budgetkompromiss dazu bei. Die Unsicherheit über die Fiskalpolitik in den USA bleibt allerdings bestehen. Es dürfte wahrscheinlich wiederholt zu Lösungen in letzter Minute kommen. Als Teil des Fiskal-Kompromisses müssen Arbeitnehmer höhere Sozialversicherungsbeiträge entrichten. Dies wird den Konsum in den USA belasten und die Konjunktur in der ersten Jahreshälfte bremsen. Dem stehen allerdings die rasche Erholung im Wohnungsbau und die hohen Investitionen im Energiesektor gegenüber. Die tiefen Hauspreise und die extrem niedrigen Hypothekenzinsen machen den Kauf eines Hauses so erschwinglich wie noch nie. Zudem ist der Überhang an unverkauften Häusern bereinigt.

Europa rappelt sich auf

In Europa haben sich die Zinsen der peripheren Länder, insbesondere Italien und Spanien, wei-

ter zurückgebildet. Inzwischen scheint hier eine positive Rückkopplung in Gang zu kommen, indem tiefere Zinsen die Banken entlasten, was die Risiken der Regierungen mindert.

Zudem beginnen die Anleger mit sinkenden Zinsen zu rechnen, was den Trend verstärken dürfte. Selbst wenn der Zinsrückgang zum Stillstand kommen sollte, bietet die hohe laufende Rendite immer noch eine interessante Alternative zu den extrem niedrig verzinslichen Anleihen der Staaten mit hoher Bonität. Bei der Euro-Konjunktur zeichnet sich inzwischen ebenfalls eine leichte Erholung ab. Europäische Aktien gewinnen damit an Attraktivität, zumal sie günstig bewertet sind.

Schwellenländer bei den Klassenbesten

Die Finanzmärkte der Schwellenländer entwickeln sich immer mehr zu respektablen Alternativen zu den Industrieländern, insbesondere bei den Staatsobligationen. Die Verschuldung liegt in ähnlichen Grössenordnungen wie in der Schweiz und die Bonität wird sich weiter verbessern. Zudem dürften sich deren Währungen vor dem Hintergrund der weltweit hyperexpansiven Geldpolitik fortgesetzt aufwerten. Obligationen der Schwellenländer in Lokalwährung bleiben damit auch nach dem hervorragenden Ergebnis des letzten Jahres attraktiv.

■ DR. WALTER METZLER



Die Schwellenländer trafen sich 2012 in Neu Delhi zur Gipfelkonferenz der BRIC-Staaten.

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



NACHGEFRAGT

Investitionsmöglichkeiten im chinesischen Aktienmarkt



Thomas Schaffner, Portfoliomanager des Vontobel Fund – China Stars Equity.

«Panorama»: Warum ist der chinesische Aktienmarkt für Anleger interessant?

Thomas Schaffner: Der Aufstieg von China ist ein langfristiger Megatrend, welcher erst begonnen hat. Trotz des hohen Wachstums der letzten 30 Jahre ist Chinas Potenzial noch relativ gross. Das Bruttoinlandprodukt (BIP) pro Kopf beträgt in China nur 4424 US Dollar. In den Vereinigten Staaten beträgt dieser Wert 48400 Dollar und für Japan 42877 Dollar. Trotz der guten Performance im Jahr 2012 ist die Bewertung des chinesischen Aktienmarktes mit einem Kurs/Gewinn-Verhältnis von 10 noch nicht teuer. Er befindet sich unter dem langfristigen Durchschnitt. Trotz besserer Wachstumsaussichten ist der chinesische Aktienmarkt günstiger als Europa oder die USA bewertet.

Was sind die kritischen Erfolgsfaktoren, damit China sich weiterentwickeln wird und die Anleger davon profitieren können?

Die neue Regierung muss die richtigen Reformschritte einleiten, um Chinas Binnenkonsum und Wettbewerbsfähigkeit zu stärken. Das zukünftige Wachstum muss breiter auf die verschiedenen Regionen und Gesellschaftsschichten abgestützt werden.

Was sollte ein Anleger bei einer Investition in den chinesischen Aktienmarkt beachten?

Wir empfehlen generell privaten Investoren, indirekt via Anlagefonds zu investieren. Dies bietet sich aus Gründen der Diversifikation und der Kostenkontrolle an.

Interview: Alessandro Sgro



Schleichender Kaufkraftverlust und dessen Folgen: Können sich die Konsumenten bald weniger mit dem Ersparten leisten?

INVESTIEREN IN EINEM UMFELD NEGATIVER REALZINSEN

Schuldenabbau auf Kosten der Sparer?

Die Staatsverschuldung zahlreicher Industrieländer ist auf Rekordhöhen gewachsen. Wie können diese Schuldenberge wieder abgebaut werden? Eine für die Politiker bequeme und aktuell vorherrschende Methode sind Massnahmen der sogenannten finanziellen Repression. Was Sparer und Anleger wissen sollten.

■ Es gibt gute wirtschaftspolitische Gründe für einen vorübergehenden Anstieg der Staatsverschuldung, beispielsweise die Ankurbelung der Konjunktur. Eine permanent hohe Verschuldung birgt jedoch langfristig hohe gesamtwirtschaftliche Risiken. So schränkt sich die Handlungsfähigkeit des Staates ziemlich ein. Um das Gleichgewicht wieder herzustellen, bieten sich Steuererhöhungen oder Ausgabenkürzungen an. Beides sind bei den Politikern unbeliebte Massnahmen.

Eine weitaus bequemere Methode, um den Schuldenabbau der öffentlichen Hand zu erleichtern, ist ein staatlicher Eingriff, bei dem die Zinsen am Kapitalmarkt künstlich niedrig gehalten werden. So tief, dass das nominelle Zinsniveau für eine lange Zeit niedriger als die In-

flation ist. Um die Teuerung bereinigt ist das reale Zinsniveau somit negativ. Ein solcher staatlicher Markteingriff, ist eine Form der sogenannten finanziellen Repression.

Schleichender Kaufkraftverlust

Sparerinnen und Sparer verlieren schleichend an Kaufkraft, weil der Realwert des Vermögens durch die negative Realverzinsung schrumpft. Der Staat hingegen reduziert kontinuierlich seine Schulden. Eine Reduktion der Zinsen in Deutschland um einen Prozentpunkt führt bei einer Schuldenlast von aktuell rund zwei Billionen Euro zu einer Ersparnis für den Staat von 20 Milliarden Franken. In Kombination mit einer höheren Inflation ist die Wirkung noch grösser.

Die Mittel der finanziellen Repression wurden bereits viel früher erfolgreich eingesetzt. Nach dem Zweiten Weltkrieg erreichte die Schuldenquote der USA mit rund 120 Prozent des Bruttoinlandsproduktes ihren Höchststand. Gemeinsam mit der US-Notenbank (FED) gelang es damals der Regierung, die Zinssätze und Obligationrenditen für eine lange Zeit tief zu halten. Die USA schafften es unter anderem über negative Realzinsen, die Verschuldung ab 1945 in

nur zehn Jahren von 120 auf 60 Prozent zu senken.

Finanzielle Repression heute

Die Höhe der Staatsverschuldung vieler Länder befindet sich wieder auf Niveaus wie nach dem Ende des Zweiten Weltkrieges. Seit einigen Monaten sind auch diverse staatliche Interventionen am Kapitalmarkt oder über neue regulatorische Vorschriften festzustellen, welche das Zinsniveau künstlich tief halten lassen. Die finanzielle Repression ist wieder zurück und in vielen Ländern sind negative Realzinsen zu beobachten. Geld anlegen wird damit immer anspruchsvoller – besonders für risikoaverse Anleger. Mit sogenannten risikofreien Anleihen, also zum Beispiel Staatsanleihen bester Bonität, kann in einem Umfeld negativer Realzinsen die Kaufkraft nicht erhalten werden. Um die Kaufkraft zu erhalten, muss auf risikoreichere Anlagen gesetzt werden. Dabei stellt sich für den Anleger jedoch die Frage, ob er überhaupt bereit ist beziehungsweise über die Risikofähigkeit verfügt, um auf risikoreichere Anlagen zu setzen.

Realwerte als Alternative

Reale Werte haben sich in der Vergangenheit robust gegenüber Inflation gezeigt. Typischerweise sind dies Aktien von Qualitätsunternehmen, welche über eine gewisse Preisfestsetzungsmacht verfügen und eine gut prognostizierbare sowie stabile Gewinnentwicklung aufweisen. Zudem weisen viele Qualitätsunternehmen Dividendenrenditen auf, die über den Renditen von Staatsanleihen hoher Bonität liegen.

Auch Rohstoffanlagen, Gold und Immobilien, welche ebenfalls zu den realen Werten zählen, stellen eine gute Möglichkeit zur Absicherung gegen eine höhere Inflation dar. Für Obligationenanleger bieten Anleihen aus den Schwellenländern sowie Unternehmensobligationen Renditen, die über den aktuellen Inflationsraten liegen.

Von einer Strategie, nur auf eine einzelne Anlageklasse zu setzen, ist abzuraten. Letztlich kommt es auf die optimale Zusammensetzung eines Portfolios an. Ihr Raiffeisen-Berater zeigt Ihnen gerne konkrete Anlagemöglichkeiten auf, damit Sie auch in einem Umfeld der finanziellen Repression die Kaufkraft Ihres Vermögens schützen können.

■ ALESSANDRO SGRO



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

WISSENSWERT

UNSER ANLAGETIPP

Anlegen im Umfeld negativer Realzinsen

Die heutige Situation mit negativen Realzinsen hilft den überschuldeten Industrieländern, ihre Schuldenberge rascher abzutragen, ohne dass die Regierungen drastische Steuererhöhungen oder Sparpakete beschliessen müssen (siehe Seite 18). In diesem Umfeld, wo die Zinserträge dauerhaft kleiner sind als die Teuerung, müssen sich Anleger, die ihr Kapital langfristig schützen wollen, neu orientieren. Im Zentrum stehe der Kaufkraftherhalt.

Mit Staatsanleihen bester Bonität kann die Kaufkraft nicht erhalten werden. Ein konservativer Anleger steht folglich vor der Frage, ob er bereit und fähig ist, höhere Risiken einzugehen. Anlagen in Aktien und Rohstoffen, insbesondere Gold, haben sich in einem inflationären Umfeld sehr gut behauptet.

Qualitätsaktien von Unternehmen mit starker Wettbewerbsposition und gesunden Bilanzen bilden in einem inflationären Umfeld eine gute Anlagemöglichkeit. Der **Vontobel Fund Global Value Equity** investiert weltweit in eine Auswahl von solchen Unternehmen und sucht sich gezielt diejenigen aus, welche unterbewertet sind. Für ein dosiertes Aktienengagement spricht auch die aktuell günstige Bewertung des Marktes.

Rohstoffe und Gold gelten aufgrund ihres realen Wertes allgemein auch als gute Anlagen in einem Umfeld der Geldentwertung sowie als Risikopuffer in Krisenzeiten. Die **Raiffeisen ETF – Solid Gold** und **Solid Gold Ounces** bieten eine einfache Möglichkeit, an der Entwicklung des Goldpreises teilzunehmen. Aufgrund der physischen Hinterlegung ist die Auslieferung des Goldes möglich.

Von einer Strategie, nur auf eine einzelne Anlageklasse zu setzen, ist abzuraten. Letztlich kommt es auf die optimale Zusammensetzung eines Portfolios an.

Die Fallhöhe ist ein wichtiges Indiz

In der Regel interessiert sich ein Anleger in erster Linie, wie viel er mit einer Finanzanlage verdienen kann. Er fokussiert folglich auf das Renditepotenzial. Ebenso wichtig ist aber die Betrachtung des Risikos.

■ Zur Messung des Risikos eines bestimmten Finanzinstrumentes werden häufig Risikomasse wie die Volatilität, der Value at Risk oder das Sharpe Ratio herangezogen. Ohne vertieftes Hintergrundwissen sind diese mittels komplizierten Formeln ermittelten Kennzahlen für den Anleger in der Regel nur schwer zu interpretieren. Der sogenannte Maximum Drawdown bildet eine Ausnahme. Die Kennzahl beruht nicht auf einem komplizierten statistischen Konzept, sondern stützt sich auf die Kursentwicklung eines Produktes ab.

Fallhöhe wie beim Klettern

Ein Extremsportler überlegt bei der Risikoeinschätzung seiner Tour, wie hoch seine Fallhöhe im schlimmsten Fall sein könnte. Beim sogenannten Maximum Drawdown verhält es sich ähnlich. Anhand der historischen Kursbewegung wird beobachtet, wie gross der grösste Kursrückgang von einem Höchststand hin zum darauffolgenden Tiefstand war. Oder in anderen Worten: Der Maximum Drawdown beschreibt den maximalen prozentualen Schaden für einen Anleger, wenn er im für ihn ungünstigsten Fall gekauft (Höchststand) und verkauft (Tiefstand) hätte. Je höher das Risiko, desto höher ist auch der Maximum Drawdown.

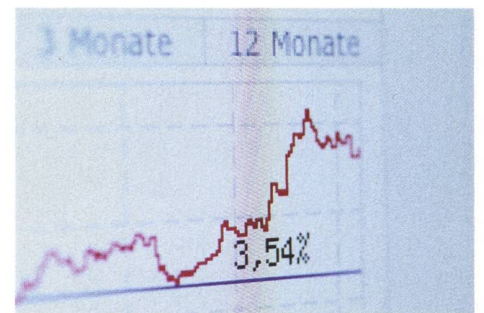
Dieser lässt sich nicht nur auf Instrumenten-, sondern auch auf Portfolioebene berechnen. Werden die letzten zehn Jahre betrachtet, beträgt der Maximum Drawdown für ein Portfolio mit dem Anlageziel Sicherheit drei Prozent und eines mit dem Anlageziel Aktien 44 Prozent. Neben dem Maximum Drawdown sollte die sogenannte Recovery Periode ebenfalls betrachtet werden. Sie sagt aus, innerhalb welcher Zeit dieser maximale Kursfall wieder aufgeholt wurde. Die Recovery Periode beim Anlageziel Sicherheit beträgt bei Betrachtung der letzten zehn

Jahre zehn und diejenige des Anlageziels Aktien 67 Monate.

Gefühl für das Verlustpotenzial

Der Maximum Drawdown ist intuitiv verständlich und kommt dem Risikoempfinden vieler Anleger nahe. Dieser erhält ein realistisches Bild über das mögliche Verlustpotenzial und kann es mit seiner eigenen Verlusttoleranz vergleichen.

Zu beachten gilt, dass der Maximum Drawdown vergangenheitsorientiert ist und nicht zwingend die zukünftige Entwicklung widergeben muss. Wird ein sehr langer Zeitraum herangezogen, ergibt die Kursentwicklung jedoch ein gutes Bild über die Verhaltensweise eines Finanzinstrumentes in den unterschiedlichen Marktlagen. Des Weiteren sollten neben der beschriebenen Kennzahl bei einer Investitionsentscheidung mehrere Kennzahlen berücksichtigt werden, um sich ein möglichst realistisches Bild machen zu können. ■ **ALESSANDRO SGRO**



Der Maximum Drawdown zeigt, wie hoch die Fallhöhe in der Vergangenheit gewesen wäre.

DER MAXIMUM DRAWDOWN...

- ... stellt den schlimmstmöglichen Kursverlust in Prozent dar.
- ... ist eine aussagekräftige und leicht verständliche Kennzahl.
- ... bezieht sich immer auf eine bestimmte Zeitperiode in der Vergangenheit.

A young child is skiing down a snowy slope, framed by snow-laden evergreen trees. The child is wearing a dark helmet, goggles, and a blue and grey ski jacket. The scene is bright and wintry.

«Skifahren ist unser gemeinsamer Nenner»

Raiffeisen-Mitglieder mit einer Maestro-Karte profitieren in diesem Winter erneut vom Angebot «Ski-Tageskarten zum halben Preis».
Wir waren mit der Familie Kurmann aus Ebikon beim Schneespass in Sörenberg dabei. Entdecken auch Sie ein Skigebiet!

Geniessen Sie den Winter mit Raiffeisen!

Viel Schnee, viel Sonne und traumhaft freie Pisten: Das ist die Idealvorstellung eines erholsamen Wintersporttags. Und wenn Sie bei all dem Spass noch das Portemonnaie schonen können, umso besser. Genau solche Wintersporttage schenken wir Ihnen zusammen mit unseren Partner-Skiregionen.

Während der Wintersaison 2012/2013 erhalten Sie als Raiffeisen-Mitglied in 17 Skigebieten in der Deutschschweiz, Romandie und im Tessin die Tageskarten zum halben Preis – von Montag bis Freitag sowie an mehreren Aktionswochenenden.

Nebst den Gutscheinen für Tageskarten zum halben Preis benötigen Sie als Mitglied eine Raiffeisen Maestro- oder Kreditkarte, mit welcher Sie sich an der

Kasse als Mitglied ausweisen können und die Tageskarte bezahlen müssen. Übrigens: Bis zu zwei Kinder bis 17 Jahre erhalten in Begleitung eines Mitglieds in allen Skigebieten ebenfalls eine Tageskarte zum halben Preis. Wenn Sie die Gutscheine zu dieser Aktion nicht erhalten haben sollten, melden Sie sich jetzt bei Ihrer Raiffeisenbank.

Wir wünschen Ihnen viel Vergnügen und erlebnisreiche Schneesporthtage. Weitere Informationen zu den Gültigkeitstagen und den an der Aktion teilnehmenden Skigebieten bekommen Sie im Internet unter www.raiffeisen.ch/winter.



■ Ein paar Minuten nach 10 Uhr kommt die Familie Kurmann aus Ebikon LU in Sörenberg an. Die ersten Pistenstürmer sind zwar schon unterwegs. Aber noch früher loszufahren wäre für Kurmanns dann doch zu viel des Guten gewesen. «Wir wollen es am ersten Skitag der Saison nicht übertreiben», schmunzelt Vater Bio Kurmann (46). Seine Frau Jacqueline (41) und er waren früher schon zum Skifahren in Sörenberg. Doch das ist lange her. Sind es tatsächlich schon 20 Jahre? «Ah, in der Steinzeit», kommentiert Sohn Timon (12) lakonisch, während er sein Snowboard unter den Arm nimmt.

Die kleine Rea (10) schultert unterdessen ihre Skis. Vielleicht sei sie zum letzten Mal überhaupt auf zwei schmalen Brettern dabei, sagt die Viertklässlerin: «Ich möchte diesen Winter auch Snowboard fahren lernen.» Mutter Jacqueline macht ihr Mut: «Du bist so beweglich und hast so ein gutes Gleichgewicht, das lernst du sicher rasch.» Timon und Rea gehen am Sonntag jeweils mit dem Bus des Skiclubs Ebikon in die Skischule auf die Klewenalp. Sie sind also am meisten im Schnee.

«Das Wetter ist gar nicht so schlecht», meint Bio in der Gondel zur «Rossweid» optimistisch. Ein Postkartenwetter sieht zwar anders aus. Aber die Verhältnisse zum Skifahren sind gut, stellt der Informatiker zufrieden fest: «Es ist schön kalt, hat Schnee genug. Und vielleicht kommt ja sogar noch die Sonne durch.»

Zirkusreif und topfit

Nach einer kurzen Traverse geht unsere Schneespasstestfamilie oben im Skigebiet auf den Sessellift zur «Hinteren Schwarzenegg» (1690 m ü. Meer). «Schau, die haben die Bäume extra für uns gezuckert», freut sich Jacqueline über die

märchenhafte Landschaft auf dem Sessellift. Auch Rea entdeckt die Schneebäumchen am Pistenrand: «Da will ich nachher gleich durchfahren!», freut sie sich. Rea macht übrigens in ihrer Freizeit beim Kinderzirkus Tortellini mit. Sie hat dort schon jongliert, kann Einradfahren und übt in diesem Jahr das Fasslaufen: «Megalässig!»

Oben auf der «Hinteren Schwarzenegg» macht die Familie ein kurzes Warm-up, um das innere Feuer zu schüren. Denn draussen ist es wirklich kalt. So oft kommt es unter dem Jahr sonst nicht vor, dass alle vier Kurmanns zusammen auf der Piste sind. «Eine Woche Skiferien machen wir aber jedes Jahr», sagt Bio. Seinen ungewöhnlichen Vornamen hat er seit Kindsbeinen, alle kennen ihn nur so. Lange Jahre fuhr die Familie zum Skifahren ins Wallis, letztes Jahr einmal nach Österreich. Bis jetzt waren die Kinder immer gern zusammen mit ihren Eltern auf der Piste. «Man kann sie noch nicht alleine fahren lassen», sagt Jacqueline.

Sportlich ist übrigens die ganze Familie. «Je jünger, desto mehr», meint Bio. Papa und Mama halten sich mit Badminton und Aerobic fit. Aber wer ist am fittesten? Das ist wohl Timon. Er trainiert dafür auch ziemlich hart. Seit Ostern im letzten Jahr rudert er als Junior im Seeclub Luzern: «Dreimal pro Woche haben wir Training, im Sommer oft auf dem Vierwaldstättersee.» Nach sieben Jahren Fussball wollte Timon eine neue Sportart ausprobieren. Das Rudern hat ihn sofort gepackt. Ab und zu kann er sogar mit seinem Vorbild Mario Gyr im gleichen Vierer auf den See rudern. Der Olympionike ist im gleichen Club. Und auch Jacqueline freut sich über die neue Sportart ihres Sohnes: «Alle Ruderer haben eine ausgesprochen gute Haltung und sind auffällig gut gebaut!»

«Willst du auf den Snowpark?», fragt sie ihn jetzt. Timon zuckt mit den Schultern: «Egal.» Ihm macht es nichts aus, rund um die drei Skifahrer seine Kurven zu ziehen. Der Trubel auf der Piste hält sich sonst erfreulicherweise in Grenzen.

Auf der Suche nach der Sonne

Die Sonne kitzelt die Kette der Briener Rothorn-Kette, doch sie mag just nicht darüber. Bio wollte sich schon damit abfinden, aber Jacqueline besteht darauf, die Sonne aktiv zu suchen: «Wenigstens ein paar Strahlen wollen wir erwischen.» Drüben am «Hundsknubel» ist der Gipfel tatsächlich hell erleuchtet. Und die Familie hat nun ein Ziel vor Augen. «Gömmmer?!», Rea gibt das Kommando. Denn auf dem Weg steht ihr Slalomwäldli. Schon zweigt der Wirbelwind ab und nimmt die Spur zwischen den Tannen durch. Wer auf einem Fass balancieren kann, für den ist das ein Kinderspiel. Als wieder alle zusammen vor der Traverse halten, fragt Rea den Papa: «Kann ich hier sausen lassen?»

Eine Viertelstunde später, oben auf dem «Hundsknubel», ist die Familie wirklich in der Sonne. Die Gesichter hellen sich entsprechend auf. «Jetzt fehlt nichts mehr zum perfekten Skitag», strahlt Jacqueline und fügt an: «Wir sind ja eigentlich nicht Schlechtwetterskifahrer.» So geniessen die vier einen kostbaren Moment lang den kaum getrübbten Ausblick auf das Entlebuch. Bis die Kinder die harmonische Pose aufmischen: Rea spickt etwas Schnee, Timon gibt zurück – und schon ist eine kleine interfamiläre Schneeballschlacht angezettelt.

Als sich der kleine Schneesturm gelegt hat, haben sich Kurmanns schon wortlos auf das nächste Ziel geeinigt. «Die Kinder haben wie immer Hunger», erklärt Jacqueline und rollt mit



Investieren in neue Perspektiven

Profitieren Sie vom Wachstums- und Entwicklungspotenzial in aufstrebenden Märkten!

responsAbility ist einer der weltweit führenden Vermögensverwalter für Social Investments in Wachstumsmärkte.

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

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

responsAbility Social Investments AG

Josefstrasse 59, 8005 Zürich, Schweiz

Tel +41 44 250 99 30, Fax +41 44 250 99 31

www.responsAbility.com, investor.relations@responsAbility.com

responsAbility



den Augen. Auf Richtung «Schwarzenegg» also, dort steht ein kleines Restaurant. Timon nimmt mit dem Board neben dem Lift spontan eine Abkürzung. Und stürzt prompt filmreif in den Tiefschnee, als ihn alle beobachten. Künstlerpech. Timon lässt sich nichts anmerken, steht gleich wieder auf und fährt weiter. Ein bisschen Show muss sein.

Zur Stärkung ein Schwarzenegg-Hit

Für ein Mittagessen auf der Terrasse ist es heute doch zu trüb, leider. So wärmt sich die Familie am runden Tisch im Restaurant auf. «Ein typisches Pistenzmittag», sagt Jacqueline zur Menüauswahl: Sie hat Schnipo, die Kinder Chicken Nuggets und Bio den Schwarzenegg-Hit vor sich, Fleischkäse mit Spiegelei. «Sonst nehmen wir meistens ein Sandwich mit und picknicken auf der Piste», sagt Jacqueline. Beim Tee diskutiert die Familie das Abendprogramm. Rea und Timon möchten am liebsten sofort nach Hause, sie haben Lust auf einen Fernsehabend und eine «Game-Session». Bio würde gern mit allen in die Stadt gehen. Und dann gibt es noch eine Einladung zum Znacht von Timons Gotti in der Nachbarschaft in Ebikon.

Kurmanns einigen sich darauf, die Einladung anzunehmen. Den Kindern bleibt nachher noch genug Zeit für Spiel und Spass. Und da Luzern auf dem Heimweg liegt, reicht es sogar noch für einen Zwischenstopp in der Altstadt. Bio und Jacqueline sind übrigens beide Stadtluzerner. Sie sind vor 18 Jahren nach Ebikon gezogen und würden nicht wieder weg. Die Personalfachfrau Jacqueline engagiert sich auch für Freizeitkurse für Kinder in Ebikon: «Damit die Kinder auch in den Ferien beschäftigt sind». Bio ist im Quartierverein aktiv und in der Samichlaus-Gesellschaft: «Wir hätten nie gedacht, dass es uns Stadtkindern in Ebikon so gut gefällt.»



Schneespass zu viert: Familie Kurmann aus Ebikon genoss einen Skitag in Sörenberg.

Sport für alle in der Natur

Am Nachmittag geht's zurück auf die Piste zum freien Fahren. Das heisst: Die Fotografin wünscht noch ein Formationsfahren. Dabei stossen Jacqueline und Bio fast zusammen. Um ein Haar vermeiden sie den Crash, sodass Jacqueline bemerkt: «Unser Parallelschwung kann noch optimiert werden.» Schon geht der Skitag langsam zu Ende. Doch es reicht gerade noch, um ein letztes Mal mit der Gondel hochzufahren. «Was machen wir jetzt?», fragt Timon vor dem Eingang zur Talstation. «Jetzt laufen wir zu Fuss hoch, was denn sonst...», zieht ihn Jacqueline auf.

Auf der letzten Abfahrt wird Timon immer mutiger. Er probiert noch ein paar Tricks aus und findet nochmals ein paar Zentimeter Pulver-



schnee am Pistenrand. Er zieht für die Familie zuerst Bilanz des Skitages in Sörenberg: «Cool! Es hat Spass gemacht, vor allem das Tiefschneefahren». Auch Rea hat ihren letzten Tag auf Skis vor dem Umstieg auf das Snowboard genossen. Ihr Highlight? «Das Wäldlifahren!», kommt es wie aus der Pistole geschossen. Jacqueline freut sich, dass die ganze Familie wieder mal gemeinsam draussen war: «Wir sind alle gern in der Natur, und Skifahren ist unser grösster gemeinsamer Nenner im Sport.» Bio schliesslich war positiv überrascht vom grossen Spielraum auf der Piste: «Es hatte angenehm wenig Leute. Die Verhältnisse waren besser als erwartet und das Skigebiet tiptop.» Es wird wohl nicht mehr 20 Jahre dauern, bis er nach Sörenberg zurückkommt.

■ CLAUDIO ZEMP

Botschafter für Biathlon

Benjamin Weger besitzt alle Voraussetzungen, um den Biathlon-Sport hierzulande aus dem Dornröschenschlaf zu erwecken. Der Oberwalliser ist an guten Tagen in der Lage, um den Sieg mitzureden. Mit 23 Lenzen gilt der Raiffeisen-Athlet schon als bester Schweizer Biathlet aller Zeiten.

■ In Deutschland weiss fast jedes Kind, was Biathlon ist. Hierzulande ist der Bekanntheitsgrad bei weitem nicht so gross. Deshalb in aller Kürze eine Definition: Biathlon ist eine Wintersportart, die vor allem in den skandinavischen Ländern und in Deutschland sehr populär und publikumswirksam ist. Biathlon (griech. Zweifach-Wettkampf) ist eine Kombination aus den Sportarten Skilanglauf und Schiessen, weshalb die Athleten in Deutschland auch als Skijäger bezeichnet werden. Die Herausforderung für die mit einem leichten Kleinkalibergewehr auf dem Rücken laufenden Athleten besteht darin, Schnelligkeit und Ausdauer beim Laufen mit Ruhe und Konzentration beim Schiessen im 50-m-Stand zu kombinieren. Wer am schnellsten läuft und stehend wie liegend am besten trifft, hat am Ende die Nase vorn.

Newcomer des Jahres 2012

In der Schweiz ist Biathlon in den beiden letzten Jahren vor allem mit einem Namen in Verbindung und in die Schlagzeilen der Medien gebracht worden: Mit Benjamin Weger, der sich mit 23 Jahren schon bester Schweizer Biathlet aller Zeiten nennen darf. Viermal ist der Oberwalliser in den beiden letzten Wintern schon aufs Podest eines Weltcuprennens gelaufen, er wurde dreimal Dritter und einmal Zweiter. Diese ausserordentlichen Leistungen wurden in der Öffentlichkeit schon honoriert. So setzte sich Benjamin Weger in der Wahl des «Sportlers des Jahres 2012» in der Kategorie «Newcomer des Jahres» durch.

Der Triumph erstaunt insbesondere die Sportexperten sehr. Denn zur Wahl standen neben Weger der Eishockeyspieler Sven Bärtschi

und der Fussballer Granit Xhaka – beides Vertreter von Sportarten, die weitaus mehr im Rampenlicht stehen als die Randsportart Biathlon. Benjamin Weger ist Wochen später ob der Auszeichnung noch gerührt: «Es ist schön zu sehen, dass meine Leidenschaft und mein Herzblut, mit der ich die Sportart nach vorne bringen möchte, goutiert wird.» Wir treffen ihn in seinem geliebten Obergoms nach einer Trainingseinheit und vor einem Autogrammtermin in der Raiffeisenbank in Reckingen im Oberwallis.

Die Heimat gibt Kraft

Das Oberwallis. Hierhin kehrt der in Geschinen lebende Benjamin Weger nach Weltcuprennen in Oestersund (Sd), Pokljuka (Slo), Hochfilzen, Oberhof, Ruhpolding (alle De), Antholz (It), Oslo, Sotschi und Khanty-Mansiysk (beide Russ) zwischendurch immer wieder gerne zurück. Das vertraute Umfeld gibt ihm Kraft, hier kann er abschalten und seine Batterien wieder aufladen. Weger ist nicht nur Walliser, sondern auch überzeugter Schweizer: «Es ist schön, persönlich Werbung für die Schweiz machen zu können. Ich liebe mein Land und meine Heimat.»

Im Restaurant Joopi in Reckingen kennt ihn jeder, auch die beiden Kantonspolizisten, die hier eine Kaffeepause einlegen. Wegers Bekanntheitsgrad zieht mit jedem Jahr grössere Kreise. Vor zwei Jahren kannte man ihn nur im Obergoms, vor einem Jahr im Wallis. Heute kann es passieren, dass er irgendwo in der Schweiz auf offener Strasse angesprochen wird. Deshalb ist es nur logisch, dass auch die Medien den smarten Biathleten mit dem neckischen Unterlippenbart entdeckt haben: «Das Potenzial ist gigantisch» oder «Weger – ein Biathlet mit Zu-

kunft» lauteten die Headlines schon fast euphorisch. Er gilt bereits als Botschafter des Biathlons, wegen ihm berichtete das Schweizer Fernsehen im letzten Winter erstmals in der Geschichte live von Biathlon-Weltmeisterschaften.

Innert drei Jahren vom Nobody zum Newcomer des Jahres und zum grossen Hoffnungsträger, das kann Druck erzeugen und sich lähmend auf die Leistung auswirken. Umso mehr als Benjamin Weger das gesteigerte Interesse an seiner Person nicht entgangen ist: «Es ist alles schon ein wenig schwieriger geworden, vor allem auch, weil es mir zu Beginn dieses Winters noch nicht so gut gelaufen ist.» Mit dieser Erwartungshaltung kann er aber problemlos umgehen, auch wenn die Situation neu ist. «Wenn man zur Weltspitze gehören will, gehört der Druck dazu.» So argumentieren Sieger.

Im Schiessen noch Potenzial

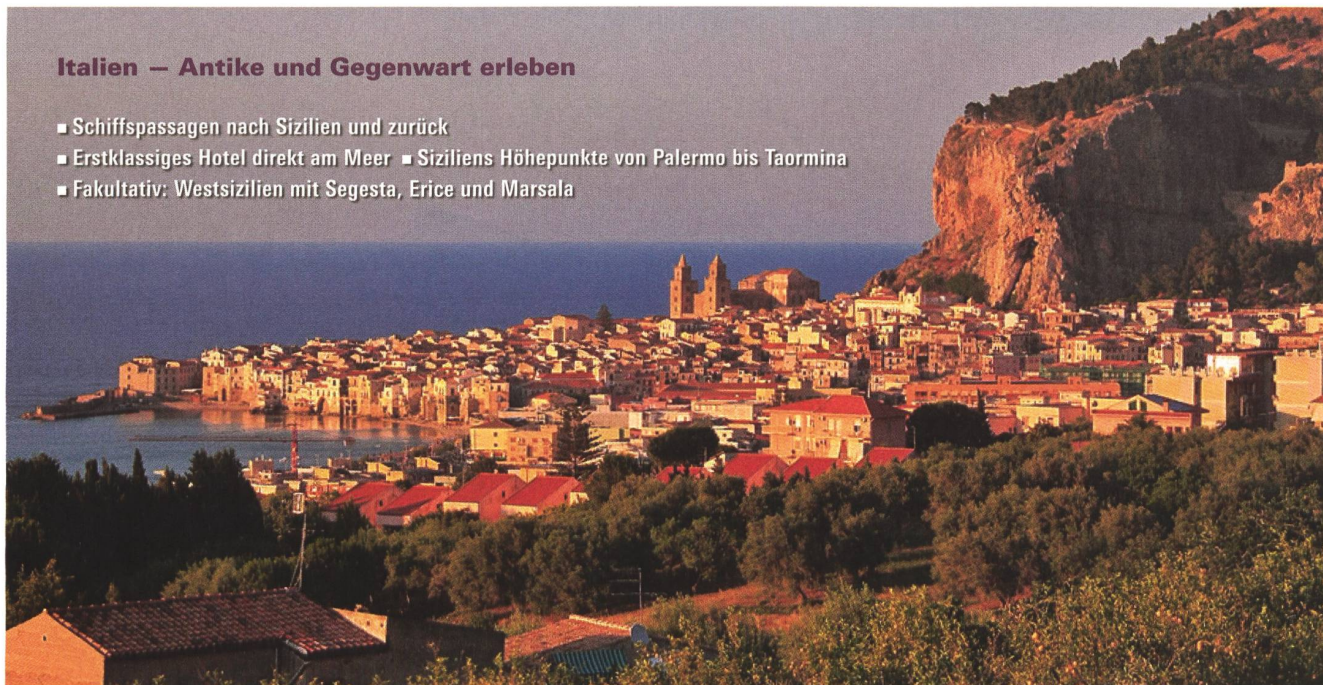
In den ersten Rennen im Dezember kam der Gommer noch nicht so richtig auf Touren. Er lässt sich aber wegen des nicht berauschenden Starts in diese Saison nicht verunsichern. Ganz im Gegenteil. Er zweifelt keinen Moment an seiner Leistungsfähigkeit und ist überzeugt, wieder aufs Podest laufen zu können. Er weiss schliesslich, woran es liegt, dass er noch nicht so richtig in die Gänge gekommen ist: «Beim Schiessen muss ich ein paar kleine Dinge ändern. Im Laufen, da habe ich es voll drauf, wie letztes Jahr, das weiss ich. Ich glaube an mich und bin überzeugt, dass es besser wird.»

Experten attestieren Benjamin Weger (hier nach dem Liegendschieszen) eine hohe Trainingsintelligenz und ein überaus gutes Körpergefühl.



Italien – Antike und Gegenwart erleben

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



Blick auf Cefalù

Im Schiff zur Trauminsel Sizilien

Sofort
buchen und
10%
sparen!

Die Trauminsel im Mittelmeer ist in ihrer Vielfalt selber ein kleiner Kontinent. Sizilien ist anders als Italien, bunter und extremer. Sichtbarer als andere Eroberer haben die Araber Sizilien geprägt und das Erbe dieser nur etwa 250 Jahre dauernden Zeit ist unübersehbar: Der arabisch-normannische Baustil von Kirchen und Palästen mit steilen Kuppeln und Spitzbögen ist augenfällig. Zeugen der antiken Blütezeit vor 2500 Jahren sind die gut erhaltenen griechischen Tempel, die Theater und die Stadtmauern. Die Landschaft der Insel wurde durch den 3340 Meter hohen Vulkan Ätna und seine Eruptionen geprägt. Wir geniessen einen komfortablen Aufenthalt im Erstklasshotel direkt am Meer und entdecken von hier aus die Höhepunkte Siziliens.

Ihr Reiseprogramm

- 1. Tag:** Schweiz–Genua – Einschiffung.
- 2. Tag:** Auf See – Palermo–Campofelice di Roccella.
- 3. Tag:** Palermo und Monreale.
- 4. Tag:** Fakultativer Ausflug Westsizilien.
- 5. Tag:** Piazza Armerina und Enna.
- 6. Tag:** Taormina und Ätna.
- 7. Tag:** Campofelice di Roccella–Cefalù–Palermo – Einschiffung.
- 8. Tag:** Auf See – Ankunft in Genua–Alessandria.
- 9. Tag:** Alessandria–Schweiz.

Detaillierte Infos finden Sie
auf www.twerenbold.ch

Pro Person in Fr.	Katalog-Preis	Sofort-Preis
9 Tage gemäss Programm	1215.–	1095.–
Reduktion Reise 1 und 10		– 50.–
Daten 2013 Freitag–Samstag		
Frühling		Herbst
1: 27.03.–04.04. Mi–Do		6: 13.09.–21.09.
2: 12.04.–20.04.		7: 20.09.–28.09.
3: 26.04.–04.05.		8: 27.09.–05.10.
4: 10.05.–18.05.		9: 04.10.–12.10.
5: 24.05.–01.06.		10: 11.10.–19.10.
Unsere Leistungen		
■ Fahrt mit modernem Komfortklasse-Bus ■ Unterkunft im Doppelzimmer in guten Mittel- und Erstklasshotels ■ 6 x Halbpension in den Hotels ■ 1 x Typisch sizilianisches Mittagessen am 5. Tag ■ 2 x Fähriüberfahrten Genua–Palermo–Genua mit 2 Übernachtungen in Doppelkabine innen, ohne Mahlzeiten ■ Alle aufgeführten Ausflüge und Besichtigungen		
Nicht inbegriffen		
■ Einzelzimmerzuschlag (Hotels)		115.–
■ Fakultativer Ausflug Westsizilien		80.–



Ausblick auf den Ätna



Unzählige Zeugen der Antike



Ihre Reiseroute auf der Trauminsel

Jetzt buchen: 056 484 84 84
oder www.twerenbold.ch

Buchungscode → **hsizi**

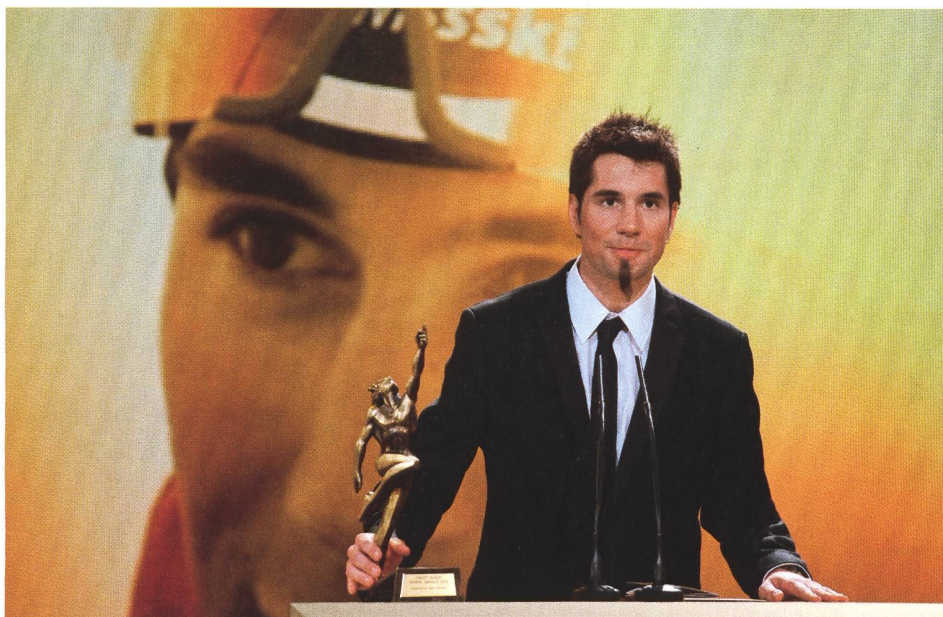
Reisen in guter Gesellschaft 

Ganz ohne Zweifel ist er dann doch nicht. Das Gefühl stellt sich beispielsweise immer dann ein, wenn er am Schiessstand zwei, dreimal nicht trifft. Dann ertappt er sich, wie Zweifel ihn übermannen. Aber nur für kurz. Nach einem solch missratenen Wettkampf analysiert er zusammen mit dem Trainerstab die Fehler und legt die nagenden Zweifel so schnell wie möglich zur Seite. Dass Benjamin Weger zu Beginn dieser Saison nicht mit der Weltspitze mithalten konnte, liegt nicht an der Laufleistung. Die war schon immer sehr solid und gut. Es hapert am Schiessen, der Knopf ist im Kopf. «Im Training treffe ich die Scheiben fast immer. Vielleicht wollte ich es in den ersten Rennen zu gut machen.»

Und er geht in der Analyse noch etwas weiter zurück: «Ich dachte zu Beginn des Winters, ich starte wieder gleich erfolgreich in die Saison wie im letzten Winter und bin nach zwei Rennen schon wieder ganz vorne. Mir ist klar geworden, dass es für ein Topresultat sehr viel mehr braucht und dass an diesem Tag X alles stimmen muss.» Kommt dazu, dass es kaum eine andere Sportart gibt, in welcher Athleten innert kürzester Zeit Hochs und Tiefs erleben. Es gilt die Devise: Heute top und morgen flop. Das macht unter anderem die Sportart für das Publikum so reizvoll. Einmal einen Wettkampf live am TV oder vor Ort anzuschauen lohnt sich.

Exploit in der Slowakei?

Und etwas Gutes hat der harzige Start für Benjamin Weger doch noch: «Mir wurde erst recht bewusst, was ich letzte Saison mit den drei Podestplätzen erreicht habe. Ich habe etwas Grossartiges geleistet. Dorthin will ich wieder zurück.» Bereits Anfang Januar hat die Nummer 1 unter den Schweizer Biathleten wieder für



Benjamin Weger in Gala anlässlich der Laudation zur Wahl des «Newcomer des Jahres 2012».

Furore gesorgt: Bei schwierigen Bedingungen lief Benjamin Weger in Oberhof im 10-km-Sprint auf Rang 9 und in der 12,5-km-Verfolgung gar auf Platz 5. In beiden Rennen leistete er sich jeweils nur einen Schiessfehler, was neben ihm nur ganz wenigen Konkurrenten gelungen ist.

Mit seinem Walliser Naturell, seinem grossen Kämpferherz, seiner Unbekümmertheit, seinem Selbstbewusstsein und einer gesunden Portion Frechheit wird Benjamin Weger noch für grosses Aufsehen sorgen. Es fehlt nicht mehr viel zum ersten Sieg eines Schweizer in einem Biathlon-Weltcuprennen oder zu einer Medaille an einer Biathlon-Weltmeisterschaft. Seien Sie am TV live

dabei, wenn Benjamin Weger am 14. und 17. Februar in Nove Mesto in der Slowakei eine WM-Medaille ins Visier nimmt!

Die beste Klassierung eines Schweizer Biathleten an einer Weltmeisterschaft erzielte bislang übrigens sein Teamkollege Simon Hallenbarter (33), der 2009 im südkoreanischen Pyeongchang im Sprint auf Platz 9 lief. Hallenbarter stammt wie Weger aus dem Oberwallis und gehört demselben Skiclub (SC Obergoms) an. Ein gutes Omen, wie es scheint. Und Benjamin Weger wird, je näher die WM rückt, immer schneller und trifft immer besser.

■ PIUS SCHÄRLI

Raiffeisen als verlässlicher Partner

Seit Beginn seiner Sportlerkarriere wird Benjamin Weger von Raiffeisen finanziell unterstützt. Das Sponsoring gibt ihm eine starke Rückendeckung. «Raiffeisen steht voll hinter mir. Ich habe einen guten Partner, auf den ich mich verlassen und mit dem ich mich identifizieren kann. Raiffeisen gehört ein Stück weit schon zu mir», sagt Benjamin Weger und strahlt. Dank dieser grossen Sicherheit kann er sich voll und ganz auf den Sport konzentrie-

ren. Zudem hat er als Zeitsoldat bei der Schweizer Armee – wie der Langläufer Dario Cologna – den perfekten Arbeitgeber gefunden.

Benjamin Weger hat mit Langlauf angefangen und ist erst als 17-Jähriger durch Zufall zum Biathlon gekommen. Was sich sogleich auszahlt: Schon in der ersten Saison 2006/2007 gewann er am Olympischen Winterfestival der Europäischen Jugend in Jaca in den spanischen Pyrenäen die Silber-

und Bronzemedaille. Schnell stand er vor der Entscheidung: einen ordentlichen Beruf erlernen oder voll auf die Karte Sport setzen? Er absolvierte zwar die Handelsmittelschule für Sportler und Künstler in Brig und ein Bankpraktikum, entschied sich dann aber nach Rücksprache mit seinen Eltern und dem Skiverband für den Sport. Was sich bis jetzt auszahlt hat.

Der Profisportler Weger liebt die Sportart Biathlon wie die Berge

über alles, eine andere Sportart hat ihn nie richtig interessiert. In seiner Freizeit frönt er dem Bergsteigen und dem Fliegenfischen.

Warum Benjamin Weger von der Sportart Biathlon derart fasziniert ist, das sehen Sie in einem Videoporträt auf www.raiffeisen.ch/panorama. Mehr über den sympathischen Sportler erfahren Sie auch auf seiner Homepage:

www.benjamin-weger.ch



SRF

zwei

ZUHAUSE MITTEN IM SPIEL

ERLEBEN SIE ÜBERTRAGUNGEN DER RAIFFEISEN SUPER LEAGUE AUF HÖCHSTEM NIVEAU LIVE IM SCHWEIZER RADIO UND FERNSEHEN. AUCH ONLINE VIA LIVE-STREAM.

**SONNTAGS
16:00 UHR**



srf.ch/sport



Die Schiffspatin Marianne Tschudin kurz vor der Taufe:

«Ich wünsche allzeit gute Fahrt und immer eine Handbreit Wasser unter dem Kiel.»

MS Raiffeisen: Auf zu neuen Ufern!

Die Raiffeisenbank Regio Altnau ist im Marketing zu neuen Ufern aufgebrochen. MS Raiffeisen nennt sich ihr schweizweit einzigartiges Projekt. Dahinter versteckt sich ein neuerdings auf dem Bodensee verkehrendes Charterschiff, das auf den Namen Raiffeisen lautet.

Der 14. Januar 2013 dürfte in die Geschichte der Raiffeisenbank Regio Altnau eingehen. An diesem winterlich angehauchten Tag nahm Marianne Tschudin, Marketingfachfrau bei der Raiffeisenbank Regio Altnau, eine Champagnerflasche zur Hand, schmiss diese beherzt an den Bootsrumpf, der zuvor abgedeckte Namen wurde enthüllt – fertig war der Akt der Schiffstaufe im Hafen der Müller E. Kieswerk & Co. AG in Güttingen. Und geglückt. Denn wäre die Flasche nicht zersprungen, hätte dies als schlechtes Omen gegolten.

Geboren war damit die MS Raiffeisen, das erste und einzige unter dem Namen Raiffeisen laufende Schiff auf Schweizer Seen. Unter den vielen glücklichen Gesichtern war in diesem Moment auch jenes von Bruno Fattorelli auszumachen. Die MS (MS steht für Motorschiff) Raiffeisen hat ihm, dem Vorsitzenden der Geschäftsleitung der RB Regio Altnau, den Namen zu verdanken. Angefragt vom Besitzer des Schiffes, ob er das Namensrecht erwerben möchte, musste Bruno Fattorelli nicht lange überlegen: «Wir haben uns zu-

nächst über die Anfrage sehr gefreut, sind eine sehr aktive Bank, haben den Bodensee vor der Tür und suchten nach neuen Wegen der Vermarktung.»

Freuen dürfen sich insbesondere die Mitglieder und Kunden der Bank. Denn die RB Regio Altnau plant diverse Kundenveranstaltungen auf dem Boot wie Seniorennachmittage, Fahrten zum Seenachtsfest, Personalausflüge, klassische Konzerte usw. «Wir haben etwas gesucht, womit wir die Kunden aufs Neue überraschen können», so Bruno Fattorelli. Das ist ihm zweifelsohne gelungen. Er hofft auch, dass andere Raiffeisenbanken in der Region und darüber hinaus bei ihm anklopfen, um das Schiff für bestimmte interne und externe Anlässe zu chartern.

Die MS Raiffeisen hat eine bewegte Geschichte hinter sich. 1958 wurde sie in der Christof-Rutof-Werft in Mainz gebaut, verkehrte zunächst auf der Donau, ab 1978 und bis 2011 unter dem Namen MS Bodman auf dem Bodensee. Dem Besitzer, der Schifffahrtsgesellschaft Bodman, wurde das Schiff zu klein und er suchte nach einem Käufer. In der Firma Erich Müller Kieswerk AG in Güttingen wurde sie fündig – und das Schiff entging der Verschrottung.

Der KMU-Betrieb suchte neben der Verarbeitung von Kies und dem Wasserbau nach einem dritten Standbein und fand es in der Charter-Schifffahrt. Was nach dem Kauf erfolgte, war mehr als nur eine Pinsel-



Bruno Fattorelli (M.) zusammen mit dem Geschäftsführer des Kieswerks, Hansueli Egloff, und seiner Gattin Silvia Egloff.

Renovation. Das gesamte Oberdeck wurde abgerissen und von Grund auf neu aufgebaut. «Es blieb kein Blech auf dem anderen», wie der für den Umbau zuständige Beat Kaufmann meinte. Aus dem einst nüchternen Fahrgastraum wurde ein eleganter, gediegener Salon.

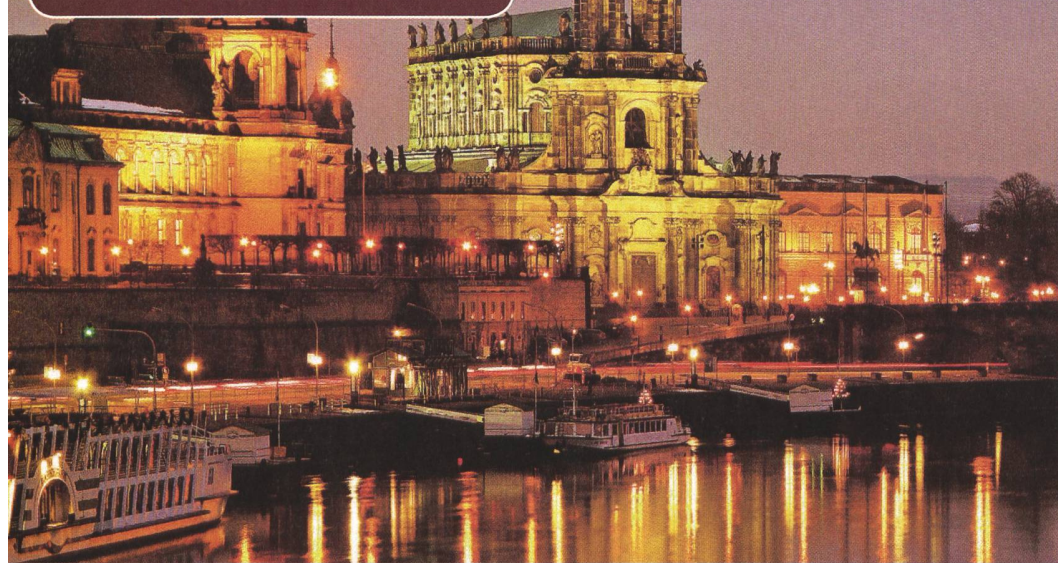
Die 31 m lange und 5 m breite MS Raiffeisen ist als Charterschiff mit variabler Bestuhlung für 60 Personen konzipiert. Sie bietet den Gästen eine optimale Rundumsicht, welche durch tiefer gezogene Fensterscheiben noch verstärkt wird. Ganz speziell und ein Unikum hierzulande ist der Schiffsboden aus Leichtbeton, dem Recycling-Glas beigemischt wurde. Der Beton ist so leicht, dass er auf dem Wasser schwimmen würde. Zudem ist das Oberdeck neu begehrbar. (Pius Schärli)

Premium Vorteile

Premium-Bus (2 + 1 Bestuhlung)

Erstklass- und Luxushotels

Kleine Reisegruppen (max. 33 Personen)



Dresden



Premium-Bus



2+1 Bestuhlung



Luxushotel QF

5 Tage
gemäss Programm
Ab Fr. 995.–

Dresden – Sächsische Schweiz – Meissen

Reisen Sie gerne First Class? Gönnen Sie sich eine Reise der besonderen Art und vertrauen Sie Car Rouge Ihre Ferienträume an. Mit uns reisen heisst mit allen Sinnen geniessen, so z.B. in ausgesuchten Erstklass- und Luxushotels logieren, in kleinen Reisegruppen die besonderen Landschaften erleben. Wenn Sie es schätzen, pünktlich Ihre Reise anzutreten und dabei noch das Klima zu schützen, lassen Sie sich von einer Premium Busreise inspirieren.

Dresden, das «Florenz des Nordens», präsentiert sich mit seinen historischen Barockbauten als eine der schönsten Städte Deutschlands. Prachtvolle Uferpromenaden, interessante Museen und liebenswerte Details verwandeln jeden Spazier-

gang durch diese Stadt in eine Entdeckungsreise. Die weltweit bekannte und traditionsreiche Semperoper ist nicht nur für ihre eindrucksvolle Architektur, sondern auch für die Qualität ihrer Aufführungen berühmt.

Reiseprogramm

1. Tag: Schweiz – Dresden
2. Tag: Dresden
3. Tag: Sächsische Schweiz
4. Tag: Ausflug Meissen
5. Tag: Dresden – Schweiz

Musikalisches Programm Semperoper

1. Reise: Zauberflöte
2. Reise: Aschenputtel
3. Reise: Orlando
4. Reise: Rosenkavalier
5. / 6. Reise: Programm noch nicht bekannt

Preise pro Person für 5 Tage

Doppelzimmer	Fr. 995.–
Einzelzimmer	Fr. 1190.–

Inbegriffen

Durchführungsgarantie, Fahrt im Premium-Bus, 4 x ZF, je 1 Abendessen im Coselpalais und Kurfürstenthof, Führung Dresden, Eintritt Frauenkirche, Ausflug Sächsische Schweiz, 3 Tage Reiseleitung.

Reisedaten

Di 19.03. – Sa 23.03.	So 09.06. – Do 13.06.
So 21.04. – Do 25.04.	So 15.09. – Do 19.09.
So 12.05. – Do 16.05.	So 13.10. – Do 17.10.

Hotel

Sie logieren im ***** **Luxushotel QF** an der Frauenkirche (offiz. Landeskant.). Alle Zimmer bieten Bad oder Dusche/WC, TV, Telefon, Fön, Safe, Minibar.

Einsteigeorte

12 x in der Deutschschweiz



Premium Busreisen
vom Spezialisten.

Direktbuchung oder Katalogbestellung:
Car Rouge, Hauserstrasse 65, 5210 Windisch
www.car-rouge.ch oder Telefon 031 750 70 70



Strampeln für neuen Operationssaal in Äthiopien

13 Tage lang strampelten sie sich auf dem Velo ab: Durch Schlamm und Staub, bei Regen und in der gleissenden Sonne. Sie kämpften bei 46 Grad Celsius um jeden Kilometer, im Gebirge von 3000 Metern über Meer schlieften sie bei Temperaturen knapp über der Nullgradgrenze. Nach 1300 Kilometern quer durch den Südwesten Äthiopiens hatten die rund 30 Biker – Schweizer Geschäftsleute aus Wirtschaft, Sport und Medizin – ihr Ziel erreicht: das Hospital in Jimma, das erste und einzige Zentrum für Unfallchirurgie im Land.

Auch Bruno Stiegeler, Vorsitzender der Bankleitung der Raiffeisenbank Basel, nahm die harte, aber landschaftlich wunderschöne Strecke von Addis Abeba zum Projektsital in Jimma zugunsten der Stiftung «Schweizer Chirurgen in Äthiopien» unter die Räder. Mit jedem Kilometer wurden Spendengelder erstrampelt, welche vollumfänglich dem unfallchirurgischen Zentrum übergeben werden. Den Gründer und Initiant dieser sportlich-humanitären Aktion namens «Gostar», den Schweizer Chefchirurg Jörg Peltzer, kennt Stiegeler persönlich.

Peltzers Einsatz für eine bessere medizinische Versorgung der Bevölkerung Äthiopiens überzeugt Stiegeler. Fast 600 000 Franken konnte die Stiftung mit dieser Aktion bisher entgegennehmen. Diese fliessen als erstes in einen neuen Operationssaal in Jimma. Weitere 400 000 Franken erhofft sich Peltzer mit Folgeevents und einem Dokumentarfilm über die bisher grösste Spendenaktion der Stiftung einzunehmen. «Die Kaderleute haben sich unter Extrembedingungen sehr teamfähig gezeigt. Sie gingen an ihre Leistungsgrenzen und konnten sich dennoch gegenseitig motivieren. Sie haben das toll gemacht!», blickt Peltzer zurück.



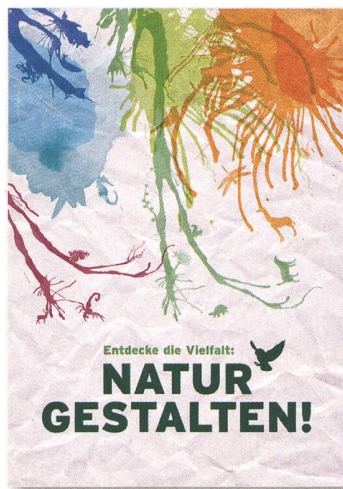
Glückliche Gesichter am Ziel: Nach über 1300 Kilometern posieren die rund 30 Bikerinnen und Biker mit dem Organisationsteam vor schönster Äthiopischer Kulisse (stehend 4. von rechts: Bruno Stiegeler, kniend 4. von rechts: Dr. Jörg Peltzer).

Bruno Stiegeler ist dankbar, dass die Raiffeisenbank seine Teilnahme am Hilfsprojekt grosszügig unterstützt hat. «Ich konnte unglaublich viele Eindrücke aus dieser Abenteuerreise mit nach Hause nehmen», erzählt er begeistert. Das Wiedersehen daheim war sehr herzlich. Ohne sein Wissen hatten viele Bekannte aufgrund seines Einsatzes ebenfalls an die Stiftung gespendet, was Stiegeler sehr berührt hat. Mit in den Bankalltag wird er mehr Gelassenheit nehmen. «Wir verlieren uns im Alltag im Tausendstel. Diese Reise hat mir ermöglicht, Alltagsprobleme aus einem anderen Blickwinkel zu sehen», fasst Stiegeler zusammen. www.gostar.ch. (sb)

Wer gewinnt beim Raiffeisen-Jugendwettbewerb?

Jedes Jahr nehmen gegen 40 000 Kinder und Jugendliche am internationalen Raiffeisen-Jugendwettbewerb teil. Europaweit sind es sogar über eine Million! Schon zum 43. Mal haben nun Kinder und Schulklassen die Chance, einen von vielen attraktiven Preisen zu gewinnen.

Wie beispielsweise die Kinder der Einführungsklasse Schulhaus Kirchenfeld in Diepoldsau SG. Sie hatten im vergangenen Jahr einen Rucksack und



einen schönen Beitrag in die Klassenkasse gewonnen, mit dem sie einen abwechslungsreichen Schulausflug unternahmen. «Die Kinder waren sehr stolz. Ein herzliches Dankeschön an die Raiffeisenbank Diepoldsau-Schmitter, welche uns diese Insel während dem Schulalltag ermöglichte», schreibt Lehrerin Esther Mattle Schwendener.

Wer gewinnt dieses Jahr einen Preis? Das neue Thema heisst «Entdecke die Vielfalt: Natur gestalten!» und eignet

sich hervorragend für kreatives Schaffen. Die Malaufgaben und das Quiz sind je nach Altersgruppe verschieden anspruchsvoll. **Einsendeschluss ist der 1. März 2013** bei jeder Raiffeisenbank oder bei Raiffeisen Schweiz, Mirjam Keller, Raiffeisenplatz, 9001 St. Gallen. Informationen zum Wettbewerb und über die Bedingungen geben die Raiffeisenbanken oder sind im Internet zu finden auf www.raiffeisen.ch/wettbewerb. (sb)

An der 43. Ausgabe des Internationalen Raiffeisen-Jugendwettbewerbs gehts um die Vielfalt der Natur.

Sonder-Edition anlässlich des letzten Linienflugs der Swissair

Die weltweit limitierte Armbanduhr "SR145 – Der letzte Flug"

In unseren Herzen wird sie immer fliegen...

70 Jahre lang war sie das Flaggschiff unserer Nation: Die Swissair - ein Name, der wie kein anderer Träume wachrief und Sehnsüchte in uns weckte. Sehnsucht nach der Ferne, nach anderen Ländern und Kontinenten. Und doch fühlte man sich immer ein wenig daheim, wenn man irgendwo auf Reisen das Schweizerkreuz an der Heckflosse einer Swissair-Maschine aufleuchten sah.

Am Ostermontag, dem 1. April 2002, landete in Zürich der letzte Swissair-Linienflug: der SR145 aus Sao Paulo. Damit ging ein erfolgreiches Kapitel der schweizerischen Luftfahrtgeschichte zu Ende.

- Mit Schweizer Quarz-Uhrwerk
- Weltweit limitiert auf 2002 Exemplare
- Mit Gravur auf Rückseite
- Gehäuse & Armband vergoldet
- Wasserdicht bis 30m Tiefe
- 120 Tage-Rücknahme-Garantie
- Breite: 32mm

Produktpreis: Fr. 169.95
oder 3 Raten à Fr. 56.65
(+ Fr. 11.90 Versand und Service)



51781

EXKLUSIV-BESTELLSCHEIN Reservierungsschluss 25. März 2013

☐ Ja, ich reserviere die Armbanduhr
"SR145 – Der letzte Flug"!

Bitte gewünschte Zahlungsart ankreuzen
Ich wünsche ☐ eine Gesamtrechnung ☐ Monatsraten
☐ Ich bezahle per MasterCard oder Visa

Gültig bis: _____ (MMJJ)

Vorname/Name _____ Bitte in Druckbuchstaben ausfüllen

Strasse/Nummer _____

PLZ/Ort _____

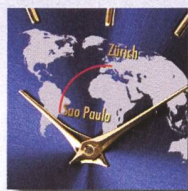
E-mail _____

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



Auf dem
Zifferblatt
wird die letzte
Flugroute der
Swissair gezeigt



Rückseite mit
Gravur

Nennen Sie bei Online-Bestellung
bitte die Nummer: 51781
Telefon: 041 768 58 58

www.bradford.ch

The Bradford Exchange, Ltd. • Jöchlerweg 2 • 6340 Baar • e-mail: kundendienst@bradford.ch

Sensetal im Fussballfieber

Während zwei Monaten herrschte bei der Raiffeisenbank Sensetal das Fussballfieber: Um der Bevölkerung das neue Raiffeisen-Engagement als Hauptsponsor in der Super League vorzustellen, fand in den Bankstellen eine Reihe von Töggelturnieren statt. Die besten Spieler im Tischfussball standen sich dann Ende November 2012 im Hauptsitz in Flamatt gegenüber und kämpften um den Sieg.

Die Mannschaften spielten auf sehr hohem Niveau und verhielten sich sportlich und fair, schenkten sich aber nichts. Die Sieger des Turniers sind zwei Arbeitskollegen der Firma LSC AG in Flamatt, Stefan Marti und Edon Deari. Sie gewannen einen YB-Matchbesuch in der Champions Lounge in Bern. Auch einen wohlthätigen Hintergrund hatte das Finalturnier: Für jedes erzielte Goal spendete die Raiffeisenbank einen Franken an die Aktion «Jeder Rappen zählt» (JRZ), der Spenden-



aktion von SRF und der Glückskette. So konnten – aufgerundete – 500 Franken überwiesen werden. Dafür hat nun die Raiffeisenbank in Flamatt mit Sicherheit zwei gut eingespielte Töggelikästen. (sb)



Die Sieger des Töggelturniers bei der Raiffeisenbank Sensetal: Stefan Marti und Edon Deari (v.l.).

... auf diesem Foto in Schwarz spielend in Aktion.

Trainerlegende Latour begeisterte Kunden

Die November-Kundenveranstaltung der Raiffeisenbank Laufental-Thierstein stand unter dem Motto «Finance & Football». Rund 200 Kundinnen und Kunden folgten der Einladung nach Laufental. Das Thema Finanzen nahm Goran Radin, Leiter der Bank Notenstein Niederlassung Basel, auf. Der Bankfachmann zeigte in seinem lehrreichen und spannenden Vortrag Szenarien in einer unberechenbaren Welt auf.

Im zweiten Teil übernahm Stargast Hanspeter Latour, Trainerlegende im Schweizer Fussball, das Wort. In seinem 45-minütigen Referat «Führen und Motivieren eines Teams» ging es dabei keinesfalls nur um Fussball. Zwar skizzierte er viele eigene Erlebnisse und Schlüsse aus seiner Trainerzeit. In seinem rasanten Berndeutsch gab er aber viele Tipps und Tricks, von denen jeder Vorgesetzte und jeder Mitarbeiter etwas in sein Geschäftsleben mitnehmen konnte.

«Die Reaktionen auf diese Veranstaltung waren überwältigend. Herr Latour



Fussballexperte und Trainerlegende Hanspeter Latour gab Tipps zum Thema «Führen und Motivieren eines Teams».

hat bei unseren Kundinnen und Kunden grosse Begeisterung ausgelöst», erzählt Hannes Häner, Vorsitzender der Bankleitung der Raiffeisenbank Laufental-Thierstein. Gerne hätten die Gäste dem Fussballexperten noch eine zweite Halbzeit lang zugehört. Der anschliessende Apéro riche gab dann aber

Gelegenheit, über neue Erkenntnisse aus diesem gelungenen Anlass zu diskutieren. (sb)

Raiffeisenbank See-Lac fährt Elektro-Auto



Bruno und Susanne Schwander von der Schwander AG Garage in Kerzers übergeben Patrick Müller, Vorsitzender der Bankleitung (links) und Hans Köhli, Präsident des Verwaltungsrats (ganz rechts), die Schlüssel des Fahrzeugs MiEV Jubilé 35 von Mitsubishi.

Die Raiffeisenbank See-Lac in Gurmels ist jetzt noch näher bei den Kunden – mit null Prozent CO₂-Emissionen. Im Dezember übergaben die Inhaber der Garage Schwander AG in Kerzers der Raiffeisenbank die Schlüssel zum neuen Geschäftswagen, einem Elektroauto von Mitsubishi.

«Unsere Kundinnen und Kunden schätzen es immer mehr, wenn unsere Mitarbeiter die Beratung zu Hause vornehmen», erklärt Patrick Müller, Vorsitzender der Bankleitung der Raiffeisenbank See-Lac. Mit der Anschaffung eines Geschäftsautos könne dieser Nachfrage besser entsprochen werden. Zudem wird mit dem Wagen der interne Kurierdienst optimiert, der nun umweltfreundlich zwischen den Geschäftsstellen Gurmels, Courtepin und Murten zirkuliert. (sb)

Besuch vom Abfallkobold



Unterhaltsam und lehrreich zugleich – Die Kinder lernten von Abfallkobold Baschtel den richtigen Umgang mit Abfall.

Bereits zum zehnten Mal lud die Raiffeisenbank am Katharinermarkt in Beromünster zum Märlnachmittag für Kinder ein. Seit der 100-Jahr-Feier der Bank ist dieser Anlass im November zu einer schönen Tradition geworden. Das Stück «Der Abfallkobold», gespielt vom Figurentheater Petruschka Luzern, handelt von Baschtel, dem Abfallkobold, der langsam droht, im Abfall zu versinken. Zusammen mit dem Kinderpublikum findet er aber eine Lösung für das Problem.

Das spannende und humorvolle Theater lehrt die Kinder, wie Abfall richtig entsorgt wird und dass man

vieles noch flicken und weiterverwenden kann. «Wir waren überrascht, wie offen die Kinder für dieses Thema waren. Schön, dass wir einen Beitrag dazu leisten konnten, die Kleinen auf die Fragen der Abfallentsorgung zu sensibilisieren», fasst André Muff, Vorsitzender der Bankleitung der Raiffeisenbank Beromünster, zusammen. Im Anschluss hatten die Kinder die Gelegenheit, selber mit ausgesuchten Abfallprodukten zu werken. Auf den Nachhauseweg durften sie noch ein Adventsgeschenk der Bank mitnehmen. (sb)

«Guerilla Knitting» – Moderne Strickerei

Seit Dezember zieht der Eingangsbereich der Raiffeisenbank Wittenbach-Häggenschwil in Häggenschwil SG Blicke auf sich: Eine der Säulen trägt vom Boden bis unters Dach ein buntes Strickmännchen. Es ist das Ergebnis eines besonderen Projekts im Handarbeitsunterricht der Mädchen der 2. und 3. Secundaria Häggenschwil namens «Guerilla Knitting».

Dieses Verziern von Gegenständen im öffentlichen Raum durch Stricken ist eine moderne Form der Street-Art, eine Art gestricktes Graffiti, welches seit einigen Jahren vorwiegend in Amerika, England und Spanien bekannt ist. Es breitet sich aber immer mehr aus. Auch in grösseren Städten in der Schweiz wurden bereits öffentliche Gegenstände wie beispielsweise das Geländer der Basler Wettsteinbrücke mit bunten Strickereien verziert. Nun haben die fleissigen Schüle-

rinnen das «Guerilla Knitting» aufs Land geholt und sind so begeistert davon, dass sie bereits wieder am Stricken sind: Die Säule der Gemeindeverwaltung Häggenschwil soll ebenfalls bunt eingehüllt werden.

(sb)



Die neun Häggenschwiler Sekundarschülerinnen sind stolz auf ihre Arbeit: Sie haben gemeinsam eine Säule ihrer Raiffeisenbank mit «Guerilla Knitting» verziert.

Jodlerfest 2013 in Derendingen

Die Gemeinde Derendingen wird vom 7. bis 9. Juni 2013 Schauplatz des 29. Nordwestschweizerischen Jodlerfests. Das OK rechnet mit rund 2000 Aktiven und 30 000 Besucherinnen und Besuchern. Das Festgelände grenzt unmittelbar ans Gebäude der Raiffeisenbank Wasseramt-Mitte, welche zusammen mit Raiffeisenbanken von zwei umliegenden Bezirken, dem Regionalverband der Solothurner Raiffeisenbanken und Raiffeisen Schweiz einen der Hauptsponsoren des Jodlerfests ausmachen.

Und auch im Organisationskomitee ist Raiffeisen vertreten: Andreas Anderegg, Vorsitzender der Bankleitung in Derendingen, kümmert sich um die Finanzen. «Das Engagement von Raiffeisen ist erfreulich und kommt einer grossen Schweizer Tradition zugute», freut sich Anderegg. Jodlerinnen und Jodler, Alphornbläserinnen und Alphornbläser sowie FahnenSchwinger aus der ganzen Schweiz können sich noch bis zum 28. Februar 2013 fürs Fest anmelden. Weitere Informationen gibts auf www.jodlerfest-derendingen.ch.

(sb)



KONTAKT – LESERBRIEFE

Kampagne zur Lichtverschmutzung

Sie sensibilisieren mit dem Artikel «Wenn die Nacht zum Tag wird» (*«Panorama»-Ausgabe Dezember 2012, die Red.*) viele Leute für dieses wichtige Thema. Der Verein GLOBE Schweiz bietet naturwissenschaftsbasierte Umweltbildung an – für alle Schulstufen, aber auch für die breite Bevölkerung! Seit 3. Januar läuft bei uns zum 8. Mal eine internationale Kampagne (www.globe-swiss.ch/de/Angebote/Kampagnen/GaN/) zur Lichtverschmutzung. Schülerinnen und Schüler sowie interessierte Laien beobachten weltweit zu bestimmten Zeitperioden zwischen Januar und Mai 2013 die Sternbilder ORION und LÖWE. Anhand einfacher Magnitudenkarten (Sichtbarkeit der Sterne in diesen Sternbildern) kann der Grad der Lichtverschmutzung ermittelt und auf einer internationalen Webseite gemeldet werden. Die Daten werden zu wissenschaftlichen Zwecken von einem Universitätenverbund in den USA gesammelt und auch genutzt.

Dr. Eric Wyss,

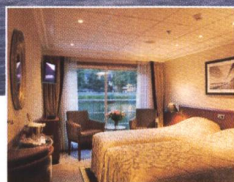
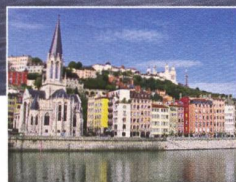
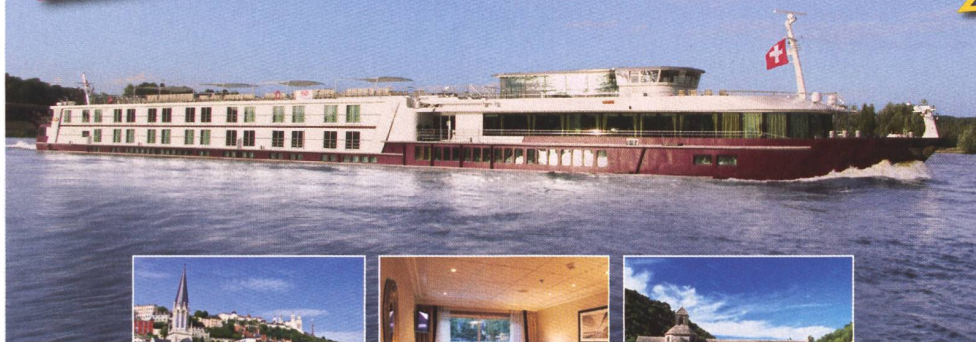
Co-Geschäftsführer Verein GLOBE Schweiz, 3003 Bern

Neu 2013: excellence-Rhône-Flussfahrten

Camargue-Provence-Burgund mit Excellence Rhône****+

Sofort-Preis – beschränkte Verfügbarkeit
Bis Fr. 400.– Rabatt p.P.

8 Tage inkl.
Vollpension an Bord
sowie Bus An- und
Rückreise
ab Fr. 1445.–*



Reisedaten 2013

Avignon-Chalon-sur-Saône (Route 1)

30.03.–06.04., 13.04.–20.04., 27.04.–04.05.
11.05.–18.05., 25.05.–01.06., 08.06.–15.06.
22.06.–29.06., 21.09.–28.09., 05.10.–12.10.

Chalon-sur-Saône-Avignon (Route 2)

06.04.–13.04., 20.04.–27.04., 04.05.–11.05.
18.05.–25.05., 01.06.–08.06., 15.06.–22.06.

Preise pro Person

Kabinentyp	Katalogpreis	Sofortpreis
2-Bett-Kabine, Hauptdeck	1875.–	1595.–*
2-Bett-Kabine mit frz. Balkon, Mitteldeck	2345.–	1995.–
2-Bett-Kabine mit frz. Balkon, Oberdeck	2465.–	2095.–
2-Bett-Mini-Suite mit Privatbalkon, Oberdeck	2700.–	1825.–
Kabine zur Alleinbenützung, Hauptdeck	2150.–	1825.–

Kein Zuschlag zur Alleinbenützung:

Abreise 30.03.

Sofort-Preis – beschränkte Verfügbarkeit

Reduktion

Abreise 30.03.	–150.–*
Abreise 06.04.	–75.–*

Zuschläge

Abreisen 04.05., 18.05., 01.06., 15.06.	95.–
Abreisen 11.05., 25.05., 08.06., 22.06., 21.09.	55.–
Ausflugspaket mit 6 Ausflügen	198.–
2-Bett-Kabine zur Alleinbenützung	795.–
Mittel-/Oberdeck	240.–
Königsklasse-Luxusbüs	

Unsere Leistungen

- Fahrt mit modernem Komfort-Reisebus
- Schifffahrt in der gebuchten Kabine
- Vollpension an Bord
- Erfahrene Mittelthurgau-Reiseleitung

Nicht inbegriffen

- Auftragspauschale pro Person Fr. 20.–
- Persönliche Auslagen, Getränke, Trinkgelder und Ausflüge
- Annulationskostenversicherung auf Anfrage
- Sitzplatz-Reservation Car 1.–3. Reihe

Abfahrtsorte	Route 1	Route 2
Wil P	06:15	06:15
Burgdorf P	09:00	06:30
Winterthur, Rosenberg	06:40	06:40
Zürich-Flughafen P	07:00	07:00
Aarau SBB	07:20	07:20
Baden-Rüthof P	08:00	08:00
Basel SBB	06:45	09:00

Internet
Buchungscode → eral1
www.mittelthurgau.ch

Ihr Reiseprogramm

Route 1

1. Tag: Schweiz-Avignon-Arles. Fahrt mit modernem Komfort-Reisebus bis Avignon und Einschiffung auf Ihr schwimmendes Hotelschiff «MS Excellence Rhône». Willkommenscocktail mit Begrüssung an Bord. Um 18 Uhr heisst es «Leinen los». Beginn einer traumhaften Flussfahrt Richtung Arles.

2. Tag: Arles-Port St. Louis-Arles. Heute steht ein Ausflug in die Camargue und St. Marie de la Mer (*) auf dem Programm. Eine unermessliche Weite – das Meer, die Sümpfe und Teiche mit einer aussergewöhnlichen Tierwelt. Nachmittags fakultativer Ausflug nach Marseille, der zweitgrössten Stadt Frankreichs (CHF 35.–).

3. Tag: Arles-Avignon. Morgens bieten wir Ihnen einen Stadtrundgang in Arles (*) an. Nebst der römischen Arena ist Arles auch berühmt als Wirkungsstätte des Malers Vincent Van Gogh. Nachmittags besteht die Möglichkeit, die Schönheiten der Provence während eines Ausflugs zu erkunden (CHF 35.–). Erleben Sie das Spiel der Farben: der gelbe Ginster, die roten

Mohnblumen und die herrlich duftenden Lavendelfelder haben schon zahlreiche Maler und Schriftsteller inspiriert.

4. Tag: Avignon-Viviers. Dank seiner berühmten Brücke, damals die einzige Möglichkeit zur Überquerung der Rhône im südlichen Rhônetal, ist Avignon seit dem 12. Jh. ein wichtiges Handelszentrum. Nach dem Frühstück Besichtigung des Papst-Palastes, eine wahre Zitadelle erbaut auf einem Felsvorsprung und umgeben von einem Festungswall (*).

5. Tag: Viviers-Lyon. Heute bietet sich die Möglichkeit, die Schluchten der Ardèche zu besichtigen (*). Entdecken Sie diese unvergleichlich schöne Landschaft mit den felsigen Steilhängen, den Basaltschichten und dem tiefblauen Fluss. Lassen Sie sich nachmittags an Bord von der vorüberziehenden Landschaft verzaubern.

6. Tag: Lyon. Sie entdecken während einer Stadtbesichtigung (*) die drittgrösste Stadt Frankreichs, welche am Zusammenfluss von Rhône und Saône liegt. Die ehemalige Hauptstadt Galliens besitzt beeindruckende römische Ruinen, eine Renaissance-Altstadt und ein lebhaftes Zentrum.

7. Tag: Mâcon-(Cluny)-Tournus-Chalon-sur-Saône. Unternehmen Sie einen Ausflug (*) zu den Burgen, Schlössern und Klöstern im Süd-burgund mit Weidegustation. Das Burgund war auch die Wiege der zwei grössten klösterlichen Reformbewegungen des Mittelalters mit Cluny. Ein einziger Glockenturm, elegant und mächtig zugleich, ragt hoch in den Himmel und zeugt eindrucksvoll vom Glanz der von der grössten, einflussreichsten und angesehensten Abtei des Mittelalters ausging.

8. Tag: Chalon-sur-Saône-Schweiz. Nach dem Frühstück beginnt die Ausschiffung. Rückreise mit modernem Komfort-Reisebus in die Schweiz zu Ihren Einstiegsorten.

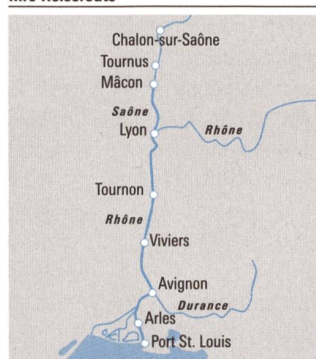
Chalon-sur-Saône-Avignon Route 2

Reise in umgekehrter Richtung. Details auf Anfrage erhältlich.

(* Ausflüge des Ausflugspakets.

Alle mit (*) aufgeführten Ausflüge sind im Ausflugspaket inbegriffen. Das Ausflugspaket kann nur im Voraus gebucht werden. Sie sparen mind. 10% Buchung von einzelnen Ausflügen an Bord möglich.

Ihre Reiseroute



Ihr excellence Flussschiff

Das Flussschiff «MS Excellence Rhône****+» lässt keine Wünsche offen. Auf dem Mittel- und Oberdeck 16m² grosse Kabinen mit bis zum Boden reichenden Panoramafenstern zum Öffnen (frz. Balkon), grossflächige Fenster (nicht zu öffnen) in den komfortablen 12m² grossen Hauptdeck-Kabinen. Alle Kabinen sind ausgestattet mit Dusche/WC, Föhn, Klimaanlage, SAT-TV, Minibar, Safe, Telefon. Die eleganten Räumlichkeiten an Bord sorgen dafür, dass Sie sich sehr wohlfühlen werden. Grosszügiges Foyer mit Rezeption, Reiseleiter-Desk, Nichtraucher-Restaurant und Aussichtslounge am Bug mit Bar.

Excellence-Flusskreuzfahrten – Auftakt für Flussserlebnisse der Extraklasse!
Willkommen an Bord!



Jetzt bestellen:
Der neue Katalog
«Excellence Flussreisen
2013» ist da!

Gratis-Buchungstelefon:
0800 86 26 85

Verlangen Sie unseren neuen Katalog 2013:
Flussgenuss durch Qualität «Excellence Flusskreuzfahrten»

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

**reisebüro
mittelthurgau**
Die Schiffsreisenmacher



Jenseits von Mainstream



**ZERMATT
UNPLUGGED**
9. - 13. APRIL 13

Am 6. Musikfestival Zermatt Unplugged zeigen im April herausragende Musiker, was sie wirklich drauf haben. Bryan Ferry, Umberto Tozzi, Die Fantastischen Vier, die einheimische Stefanie Heinzmann und andere Singer-/Songwriter geben live und unplugged am Fusse des Matterhorns für ihre Fans alles. Raiffeisen ist als Partner der ersten Stunde mit dabei.



01

■ Der Begriff unplugged ist zentral und prägt – seit der Erstauflage 2007 – auch das Festival vom 9. bis 13. April zuhinterst im Mattertal. Unplugged in der Popmusik will heissen: Die Musiker spielen ohne die sonst übliche elektronische Verstärkung. Was das Publikum also sieht und vor allem hört ist echt, hautnah, authentisch, weil die Musiker auf der Bühne freiwillig den Stecker gezogen haben (aus engl. to unplug). Das Publikum goutiert dies, denn die musikalischen Acts ohne Schönung und grosses elektronisches Getöse ziehen jedes Jahr mehr begeisterte Festivalbesucher an.

20 000 waren es im letzten Jahr. Darauf kann der Gründer des Festivals, Thomas Sterchi, stolz sein. Zusammen mit dem Gründungspartner Marco Godat hat der viel beschäftigte Unternehmer die Idee zu einem Singer-/Songwriter-

Festival entwickelt. Der Altrockers Chris von Rohr hat den Namen beige-steuert. «Ich bin gerne Gastgeber und schaffe gerne einen Rahmen, der Emotionen weckt und Stimmung kreiert. Wenn Publikum und Künstler glücklich sind, bin ich es letztlich auch», sagt Thomas Sterchi. Seit dem Winter 2003/04 verbringt er seine Winter in Zermatt und hat den Ort zu seinem Hauptwohnsitz gemacht.

Tourismus aktiv fördern

Einer, der sich dieses Festival auch dieses Jahr nicht entgehen lässt, ist Karlheinz Fux: «Ich freue mich auf wunderschöne Konzerte in familiärer Atmosphäre in einem fantastischen Ort.» Der Vorsitzende der Raiffeisenbank Mischabel-Matterhorn ist allerdings nicht nur als Privatperson anwesend, sondern auch als Vertreter der Bank,

die zusammen mit Raiffeisen Schweiz das Festival als Mainpartner sponsert. Pro Abend lädt die Bank 20 Kundinnen und Kunden zum Nachtessen und zum Konzertbesuch ein. «Das wird für mich zwar eine anstrengende Woche im Jahr. Ich bin aber gerne mit den Kunden zusammen», erklärt Fux. Man nimmt es ihm gerne ab.

Die Raiffeisenbank wirkt aber auch aktiv mit, indem sie für die Bewirtschaftung der Tageskasse und der Barbetriebskassen verantwortlich zeichnet. Das Sponsoring kommt dabei nicht von ungefähr. Der Verwaltungsrat der Raiffeisenbank Mischabel-Matterhorn hat sich schon vor Jahren unmissverständlich die Strategie auf die Fahne geschrieben, den Tourismus im Saas-, Visper- und Mattertal – dem Einzugsgebiet der Bank – aktiv zu fördern und den Mitgliedern exklusive Erlebnisse zu ermöglichen. «Wir alle



02

01

Zwei treibende Kräfte beim Zermatter Festival: Gründer Thomas Sterchi (r.) und Banker Karlheinz Fux als Sponsor.

02

Initiant Thomas Sterchi: «Zermatt Unplugged hat sich einen festen Platz im Schweizer Festivalkalender erkämpft. Mittlerweile melden sich Agenten oder Manager sehr namhafter Künstler direkt bei uns und fragen nach einem Auftritt. Das ist natürlich ein Riesenschritt nach vorne.»

leben hier schliesslich vom Tourismus», sagt Karlheinz Fux. Das Festival, welches die Wintersaison in Zermatt verlängert, ist in der Zwischenzeit zu einem wichtigen regionalwirtschaftlichen Faktor geworden.

Karlheinz Fux, der auch noch eine Juniorenmannschaft beim FC St. Niklaus trainiert, freut sich dieses Jahr ganz besonders auf die Stuttgarter Rapper «Die Fantastischen Vier» (mit Hits wie «Die da?!» oder «Sie ist weg») und natürlich auch auf das Heimspiel von Stefanie Heinzmann. Dem Festival-Gründer und eigentlichen Motor, Thomas Sterchi, wirft Fux einen ganz grossen Stein in den Garten: «Es ist aussergewöhnlich, dass er sich für eine Region derart stark einsetzt, in welcher er nicht aufgewachsen ist.» Fux sieht durchaus auch Parallelen zwischen dem Festival und seiner Bank: Beide bieten hochprofessionel-

04



03

03

Karlheinz Fux, Vorsitzender der Bankleitung der Raiffeisenbank Mischabel-Matterhorn: «Unsere Motivation, beim Festival mitzumachen, war nicht in erster Linie das Sponsoring. Wir leben hier im Tal vom Tourismus und wir wollen mithelfen, diesen aktiv mitzufördern.»

04

Dieter Meier (Ex-Musiker Yello) unterstützt das Musikfestival seit Anbeginn. Er wird auch dieses Jahr bei der Jamsession im Mont Cervin Palace dabei sein.

le Dienstleistungen an; zudem haben Künstler und Organisatoren hohe Ansprüche an sich selber – so wie seine Mitarbeitenden, er selber und bestimmt auch seine Kunden.

Für den Begründer des Festivals, Thomas Sterchi, ist das Engagement der Raiffeisenbank zentral, war sie doch der Hauptpartner seit der ersten Stunde: «Von Anfang an haben die Verantwortlichen an uns und unseren Event geglaubt. Ohne die Raiffeisenbank und die Ansprechpartner von Raiffeisen in St. Gallen wäre unser Festival nicht realisierbar.»

Heerschar von freiwilligen Helfern

Kommen wir nochmals auf die Erfolgsfaktoren von «Zermatt Unplugged» zu sprechen. Die Medienverantwortliche Helge von Giese umschreibt dies so: «Ein bis ins Letzte durchdachtes Konzept, das wirklich alles mit einbezieht: die Landschaft, die Hotels, den Spirit des Dorfes. Zermatt Unplugged ist als Festival ein Gesamtkunstwerk.» Bei der Ursachenforschung vergisst sie eines nicht: die Begeisterungsfähigkeit und Kooperationsbereitschaft des ganzen Dorfes. «Das ist auf jeden Fall die Grundlage für den Erfolg. So können wir uns auf 140 Volontiers verlassen. Ohne diese sich mit Herzblut engagierenden Freiwilligen, da sind sich alle einig, wäre das Festival sonst nicht durchführbar.»

Und das Wallis steht auch bei diesem Projekt zusammen: Gut 80 % der Festival-Heinzelmännchen kommen aus der Region. Einen Erfolgs-

HESS



HESS CoinRoll 121

Münzrollenausgabe am Automaten

Eine runde Sache: Die Ausgabe von Münzrollen übernimmt immer öfter ein Automat in der Selbstbedienungszone der Bank.

Der innovative Ausgabeautomat HESS CoinRoll 121 bietet diese Dienstleistung sowohl bankeigenen Kunden wie auch Fremdkunden 7x24 an. Dank der automatischen Münzrollenausgabe werden die Bankmitarbeitenden im Kassenbereich markant entlastet. Sie gewinnen Zeit für ihre Kernaufgabe, die Kundenberatung.

Der Kunde bedient das Gerät über einen grossen benutzerfreundlichen Touchscreen. Er wählt dabei die Anzahl Münzrollen der gewünschten Denomination und zahlt den Betrag ein. Im Ausgabefach erhält er die gewünschten Münzrollen, allfälliges Wechselgeld und auf Wunsch einen Beleg. Dank dem ausgeklügelten Gebührenprogramm (z.B. bei Fremdkunden) können auch Transaktionsgebühren eingefordert werden.

Der HESS Münzrollenautomat ist erhältlich als Durchdie-Wand-Gerät oder als freistehender Automat für den Kundenraum bzw. die 24-Stundenzone.

Haben Sie Interesse am innovativen Münzrollenautomaten HESS CoinRoll 121? Wir beraten Sie gerne.

HESS Schweiz AG
+41 31 930 10 20
info@hess-schweiz.ch
www.hess-schweiz.ch



faktor haben wir Ihnen noch unterschlagen: Das Festival ist musikalisch betrachtet auf ein breites Publikum ausgelegt. «Wir sprechen damit Leute von Mitte 20 bis 60 an. Im Foyerzelt und auch bei den anderen Bühnen sind aber auch immer wieder Kinder und Ältere zu sehen – Zermatt ist eben für alle da», stellt Helge von Giese nicht ohne Stolz fest. Auffällig viele unter den jüngeren Besuchern stammen aus den grossen Schweizer Städten. Das ist erfreulich, aber nicht unbedingt so programmiert.

Altersmässig breites Publikum

Denn die Festival-Leitung denkt bei der Zusammenstellung des Programmes genauso an einen 50-jährigen Zermatter wie an eine 25-jährige Genferin. Und das ist auch wichtig, denn Zermatt als Urlaubsort mit seinem Stammpublikum und seiner Altersbandbreite muss mitbedacht werden. Das musikalische Happening ist längst

nicht nur beim Publikum beliebt, auch die Künstler selber kommen gerne an den Fuss des Matterhorns. So waren letztes Jahr Chris de Burgh und Amy Macdonald in Zermatt. Tolle, bekannte und grosse Acts sind das eine, den Organisatoren ist aber ein ausgewogenes Programm genauso wichtig.

Dies bewiesen die «Sunnegga-Sessions» im vergangenen Jahr: Anna Aaron, James Vincent McMorrow und James Walsh waren alles keine wirklich grossen Namen. Viel wichtiger war das Setting, die Bühne, der Weg dorthin mit der Standseilbahn. «Das ist es, was einen beträchtlichen Anteil am Glamour ausmacht», sagt Helge von Giese. Sie freut sich ganz besonders auf die Band Mando Diao, die sogar auf Schwedisch singen, und auf Birgit Bidder. Sie ist für sie das absolute Highlight und beweist: In Zermatt hat es Platz für Kunst jenseits des Mainstreams!

■ PIUS SCHÄRLI



Bestellen Sie Tickets mit 25% Rabatt online!

Zermatt Unplugged findet vom 9. bis 13. April an neun verschiedenen Spielstätten im Dorf und im Skigebiet statt. Musiker und Bands wie Suzanne Vega, Chris de Burgh, Billy Idol, Seal, Lionel Richie, Amy Macdonald, Stephan Eicher und viele andere mehr liessen sich in den letzten fünf Jahren schon von der Zermatt-Unplugged-Idee begeistern. Raiffeisen-Mitglieder mit einer Maestro-Karte haben es gut: Sie erhalten Tickets mit 25% Rabatt und können diese online auf dem MemberPlus-Portal (www.raiffeisen.ch/memberplus) bestellen.

Highlights 2013

MEMBER PLUS

Tickets & Infos: raiffeisen.ch/memberplus

Stars in Town

8.–10. August 2013
Herrenacker, Schaffhausen
25 % Rabatt



Dimitri

März bis Mai 2013
Schweizer Tournee
25 % Rabatt



Zermatt Unplugged

9.–13. April 2013
Hauptzelt Zermatt
25–50 % Rabatt



Florian Ast

ab März 2013
Schweizer Tournee
25 % Rabatt



Military Tattoo St. Gallen

10.–14. Juli 2013
Athletik Zentrum, St. Gallen
25 % Rabatt



Ich war noch niemals in New York

bis April 2013
Theater 11, Zürich
25 % Rabatt



St. Peter at Sunset

5.–7. Juli 2013
St. Peter, Kestenholz SO
25 % Rabatt



Caprices Festival

8.–16. März 2013
Crans-Montana
25 % Rabatt



Schweizer Pärke: verkannte Juwele



Noch sind die Schweizer Pärke wie Gantrisch im Winterschlaf. Bald werden sie die Raiffeisen-Mitglieder in frischer Blüte empfangen.



Naturnaher Tourismus und nachhaltige Wirtschaft: Das Potenzial der Pärke wie im Naturpark auf dem Chasseral ist enorm.



Weltkulturerbe im Naturpark: Das Landwasser-viadukt befindet sich mitten im Parc Ela. Zum Mitgliederangebot gehört eine Zugfahrt in drei Pärke Ihrer Wahl zum halben Preis.

Natürlich, nachhaltig und überraschend nah. Die Schweizer Pärke und die Raiffeisenbanken haben vieles gemeinsam. In diesem Jahr laden wir Sie ein, 17 Regionen zu erkunden, mit denen Raiffeisen partnerschaftlich verbunden ist. Für Raiffeisen-Mitglieder sind die Ausflüge besonders günstig.



Wie viele Schweizer Pärke kennen Sie? Sicher den Schweizerischen Nationalpark im Engadin und wahrscheinlich noch den einen oder anderen Park. Am Ende dieses Jahres werden Sie hoffentlich noch ein paar zusätzliche Naturpärke kennen. Denn das diesjährige Mitgliederangebot von Raiffeisen lockt Sie nicht wie in den Vorjahren in eine einzige Region. Wir offerieren Ihnen Erlebnisse zum halben Preis in 17 Schweizer Pärken. Das Angebot (siehe Box Seite 41) lädt Sie dabei ein, gleich drei Pärke Ihrer Wahl zu erkunden.

Natürliche Erfolgsgeschichte

Die Partnerschaft von Raiffeisen mit den Schweizer Pärken baut auf vielen Gemeinsamkeiten auf

und dies, obwohl es die Pärke noch gar nicht so lange gibt. «Die Schweizer Pärke sind im Vergleich zum Ausland noch jung», sagt Andreas Weissen. Der Oberwalliser ist Geschäftsführer des Netzwerks Schweizer Pärke (www.paerke.ch). Noch vor fünf Jahren existierten diese Pärke erst auf dem Papier. Der bald 100-jährige Nationalpark ist die grosse Ausnahme – und nach wie vor das Flaggschiff. Während in Deutschland schon vor 50 Jahren ein Label für Naturparks eingeführt wurde, ist die Marke «Schweizer Pärke» sozusagen erst aus dem Ei geschlüpft.

Die Schweiz hat aber in kurzer Zeit sehr viel aufgeholt. So sind seit dem Start im Jahr 2007 in allen Gegenden der Schweiz bis heute ein Naturerlebnispark, zwei Projekte für weitere Nationalpärke und 14 regionale Naturpärke entstanden (siehe Übersichtskarte). Zum Beispiel im Binntal im östlichsten Teil der Walliser Alpen, wo Weissen selbst her stammt: «Die Idee knüpft da an, wo der klassische Naturschutz jeweils an seine Grenzen gestossen ist», so Weissen. Entsprechend seien die Pärke dynamische Gebiete, weder Reservate noch Museen. Vielmehr schaffen die Einheimischen durch das produktive Leben in den Pärken Mehrwerte für die Landschaft, Bevölkerung und Wirtschaft.

Das Netzwerk Schweizer Pärke wird vom Bund subventioniert. «Unsere schönen Land-

Die Pärke im Netz

- www.paerke.ch
Die Plattform der Schweizer Pärke mit Karten, Fotos und praktischen Informationen.
- www.schweizer-paerke.ch
Die Seite des Bundesamts für Umwelt zu den Schweizer Pärken.
- www.raiffeisen.ch/paerke (ab März)
Kompakte Infos und detaillierte Vorschläge für Wanderungen und Biketouren.

Mitgliederangebot Schweizer Pärke – vom Mai bis November 2013

Entdecken Sie als Raiffeisen-Mitglied die Schweizer Pärke. Sie profitieren von 3 x 50% Ermässigung auf das Bahnbillett und eine Hotelübernachtung sowie von weiteren Angeboten in den Pärken.

Die persönlichen Gutscheine und die Angebotsbroschüre erhalten alle Raiffeisen-Mitglieder direkt durch ihre Raiffeisenbank im Verlauf des Frühjahrs. Auf www.raiffeisen.ch/paerke finden Sie ab März alle In-

formationen zu den Pärken sowie detaillierte Vorschläge für Wanderungen und Elektrobike-Touren. Hier können Sie auch Ihr Hotel online buchen und Spezialitätenpakete aus den Schweizer Pärken bestellen.

schaften erhalten sich nicht von selber. Gemeinden, Kantone und der Bund müssen sich aktiv dafür einsetzen», sagt Bruno Oberle, Direktor des Bundesamts für Umwelt (BAFU). «Die Zukunftsperspektive dieser Randregionen ist wichtig, wir wollen keine alpinen Brachen», meint der Solothurner Nationalrat Stefan Müller-Altermatt. Müller ist designierter Präsident des Netzwerks Schweizer Pärke. Er hat den Naturpark Thal im Solothurner Jura aufgebaut.

Für ein touristisch kaum erschlossenes Gebiet sei die nachhaltige Entwicklung der einzige Weg in die Zukunft, betont Müller: «Mit Massentourismus haben wir keine Chance, aber unser Potenzial für Kurzaufenthalte ist sehr gross.» Zudem habe man zum Jura jahrzehntelang extrem Sorge getragen, weiss der CVP-Politiker. Und das ist heute touristisches Kapital: «Wir wären dumm, wenn wir diese Unverbautheit zerstören würden.»

Hunderte Produkte mit Label

Heute machen die Schweizer Pärke – bei einer Beteiligung von 259 Gemeinden (!) – fast 15 Prozent der Fläche unseres Landes aus. Alle haben landschaftlich und touristisch viel zu bieten. «Der Bund anerkennt nur Pärke, die auf regionalen Initiativen beruhen», betont BAFU-Direktor Oberle. Damit ein Parkprojekt anerkannt wird, ist die Akzeptanz des Parks in der Bevölkerung unerlässlich. Dies zeige die Verbundenheit der Leute mit ihrer Region, sagt Liza Nicod, Sprecherin des Netzwerks Schweizer Pärke: «Die Bevölkerung ist stolz auf ihr ausserordentliches Erbe und verpflichtet sich, dieses zu erhalten.»

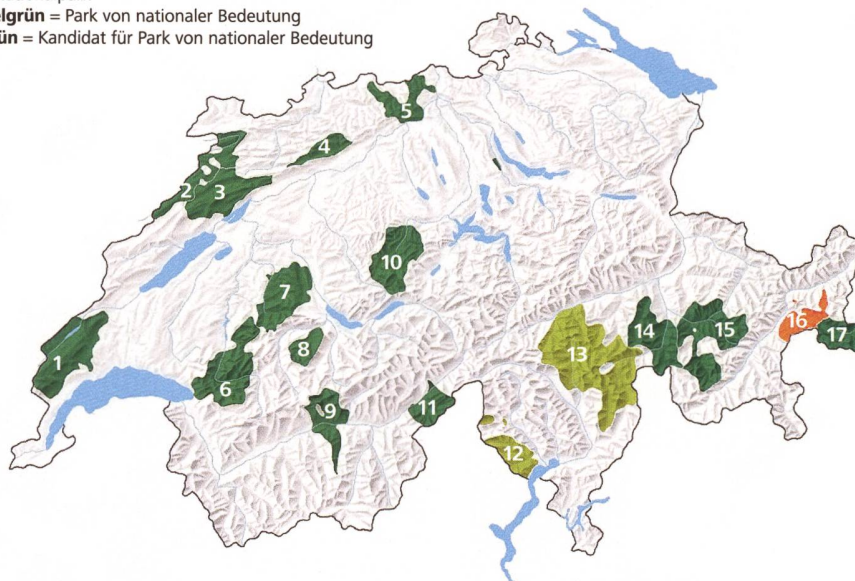
Ein Pionierpark der Schweiz ist die Biosphäre Entlebuch. «Für uns ist das Netzwerk Schweizer Pärke eine zusätzliche Kommunikationsplattform», sagt Biosphäre-Direktor Theo Schnider. Im Vertrieb und Schutz ihrer Produkte sind die Entlebucher schon einen Schritt weiter. Schnider sah früh das grosse Potenzial der Vermarktung von regionalen Produkten: «Entscheidend ist, dass die Naturparks nicht austauschbar sind. Jeder Park muss seine eigene Positionierung

Die Schweizer Parklandschaft

rot = Nationalpark

dunkelgrün = Park von nationaler Bedeutung

hellgrün = Kandidat für Park von nationaler Bedeutung



- 1 **Parc Jura vaudois**
Geheimnisvolle Moore und stille Wälder rund um den Lac de la Vallée de Joux. www.parcjuravaudois.ch
- 2 **Naturpark Doubs**
Der Fluss ist die natürliche Landesgrenze und ein Schauspiel zwischen La-Chaux-de-Fonds und Saint-Ursanne. www.parcdoubs.ch
- 3 **Naturpark Chasseral**
Die Aussichtsterrasse im Jura ist auch das Zentrum des grössten Sonnen- und Windkraftwerks. www.naturpark-chasseral.ch
- 4 **Naturpark Thal**
Hier entdecken Biker und Wanderer Wolfsschluchten, Bärenhöhlen und Burgruinen. www.naturparkthal.ch
- 5 **Jurapark Aargau**
Die grüne Schatzkammer zwischen Basel und Zürich mit Reben, Föhren, Orchideen und der uralten Linde in Linn. www.jurapark-aargau.ch
- 6 **Naturpark Gruyère Pays-d'Enhaut**
Das «Pays-d'Enhaut» um Château d'Oex ist wild, urchig und traditionsbewusst – der «Bauch» der Romandie. www.gruyerepaysdenhaut.ch
- 7 **Naturpark Gantrisch**
Im Moorschutzgebiet um den Schwarzsee entdecken Sie mit Glück eine Gämse – oder klettern selbst im Seilpark. www.gantrisch.ch
- 8 **Naturpark Diemtigtal**
Die Bauernhäuser haben dem Tal schon den Wakker-Preis beschert. Vögel und Wandervogel fühlen sich hier wohl. www.diemtigtal.ch
- 9 **Naturpark Pfyn-Finges**
Im vielfältigen Schutzgebiet Pfynwald bei Leuk hausen Bartgeier. Auch das Weingebiet Salgesch liegt hier. www.pfyn-finges.ch
- 10 **UNESCO Biosphäre Entlebuch**
Rund 350 Produkte werden hier produziert. Zwischen Moor und Karst kann man klettern, biken oder gar Gold waschen. www.biosphaere.ch
- 11 **Landschaftspark Binntal**
Rund um das Bergdorf Ernen wird Musik und Kulinarik auf höchstem Niveau gepflegt. www.landschaftspark-binntal.ch
- 12 **Nationalpark des Locarnese**
Hier treffen die Tropen auf die Alpen. Von den Brissago-Inseln bis zu den Tessiner Wäldern und Borde oder Bosco Gurin. www.parconazionale.ch
- 13 **Parc Adula**
Zu diesem Naturjuwel gehören die Greina-Hochebene, das Calancatal, imposante Gletscher und die Rheinquellen. www.parcadula.ch
- 14 **Naturpark Beverin**
In der Wahlheimat der Steinböcke erleben Sie die Viamala-Schlucht, glasklare Bergseen und intakte Dörfer. www.naturpark-beverin.ch
- 15 **Parc Ela**
Der grösste Naturpark der Schweiz wird durch das UNESCO-Welterbe der Albula-Bernina-Bahn erschlossen. www.parc-ela.ch
- 16 **Schweizerischer Nationalpark**
Das Flaggsschiff der Schweizer Pärke im Engadin feiert 2014 sein 100-jähriges Bestehen; er ist der älteste Nationalpark Mitteleuropas. www.nationalpark.ch
- 17 **UNESCO Biosphäre Val Müstair**
Die Heimat von Dario Cologna ist ein stilles Paradies, in dem das weltberühmte Kloster St. Johann steht. www.biosfera.ch



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

finden und verfolgen.» So werden im Entlebuch fast 500 Produkte unter der Marke «echt Entlebuch» vertrieben.

Die Produkte erfüllen die strengen Kriterien des Qualitätslabels – und sie sind auch bei den regionalen Grossverteilern erhältlich. Das Entlebucher Beispiel macht Schule. Die lokalen Produzenten können bald auch das neue nationale Label mit dem grünen Quadrat verwenden, wenn sie die Bedingungen natürlich und regional erfüllen. Hier sei die Vernetzung wirtschaftlich entscheidend, sagt Nationalrat Müller: «Bei den regionalen Produkten und in der touristischen Werbung hätten wir ohne das Label «Park» nie eine solche Wertschöpfung erreicht.» Auch der innovative Obstbauer Joe Bründler aus Wittnau AG setzt auf das Produktlabel «Schweizer Pärke». Die Familie Bründler hat im Aargauer Jura unter anderem Essige und Balsamico damit

zertifiziert; sie sind ebenfalls im Sortiment der regionalen Grossverteiler zu finden. Ihr Hof an der «Genuss-Strasse» verbindet in idealer Weise Naturschutz und Landwirtschaft. So bewirtschaften Bründlers Magerwiesen in einem Naturschutzgebiet der Gemeinde Wittnau.

Neue Pärke in Zukunft?

Die Gruppe der Schweizer Pärke wartet noch auf Zuwachs. Es hat sich weiter herumgesprochen, wie sich Natur und Tourismus als Park erfolgreich positionieren können. «Bald könnte die Schweiz zwei weitere Nationalpärke haben», hofft Weissen. Adula und Locarnese sind im Bewerbungsprozess Kandidaten für den Titel eines Schweizerischen Nationalparks. Die zwei Pärke könnten bereits nächstes Jahr an der Seite des Nationalparks im Engadin geadelt werden.

Natürlich nur, wenn die Bevölkerung es will. Denn die Entwicklung bleibt immer demokratisch bestimmt. Die Akzeptanz im Volk ist mitunter die höchste Hürde für einen neuen Park. Die kuriose Blüte des Naturparks Doubs etwa ist dem «Nein» einzelner Gemeinden geschuldet. So gleicht der Park an der französischen Grenze einem Emmentaler. Die lustigen Löcher sind der Beweis, dass niemand in einen Park gezwungen wird – und der Naturpark Doubs hebt sich dadurch sogar von den anderen ab.

Oft haben sich gute Ideen zum Landschaftsschutz in Randregionen durchgesetzt. So ist ein Schlüssel für ein erfolgreiches Wachstum von Wirtschaft und Tourismus die Mobilität. Da die gute Erschliessung durch den öffentlichen Ver-

Lesetipps

«Die Naturpärke in der Schweiz» von Martin Arnold und Roland Gerth (Fotos), Fr. 59.90, AT Verlag, ein Wander- und Erlebnisbuch zu den 25 schönsten geschützten Naturlandschaften in der Schweiz.

«Landschaft Erlebnis Reisen» von Dominik Siegrist und Matthias Stremelow, Rotpunktverlag 2009, Fr. 38.– Naturnaher Tourismus in Pärken und Unesco- Gebieten mit Illustrationen.



Der Landschaftspark Binntal im Wallis ist einer der 17 Schweizer Pärke, die es für die Raiffeisen-Mitglieder zu entdecken gilt.

kehr in den Randregionen nicht selbstverständlich, aber wichtig ist, haben die Schweizer Pärke das Vorzeigeprojekt «Busalpin» (www.busalpin.ch) initiiert. Der Verein will die Erschliessung der Bergregionen verbessern und hat schon einiges an Resultaten vorzuweisen: In elf verschiedenen Pärken verkehren mittlerweile Naturparkbusse mit eigenem Fahrplan.

Dieses Angebot schliesst die Lücke auf der letzten Meile des ÖV und entlastet die mit Autoverkehr belasteten Gebiete. Wenn Sie sich auf den Weg machen, nutzen auch Sie Busalpin. Es gibt hier zwar keinen Rabatt, Sie tun dafür der Umwelt und den in den Pärken lebenden Menschen etwas Gutes.

■ CLAUDIO ZEMP

Nachgefragt bei Ladina Caduff, Leiterin Corporate Social Responsibility bei Raiffeisen Schweiz

«Panorama»: Warum engagiert sich Raiffeisen bei den Schweizer Pärken?

Ladina Caduff: Es ist ein Grundauftrag von Raiffeisen, nicht nur wirtschaftliche, sondern auch soziale Werte zu schaffen. Deshalb engagiert sich Raiffeisen bewusst für die nachhaltige Entwicklung – seit über hundert Jahren. Als verantwortungsvolle Bank bekennt sich Raiffeisen dazu, wirtschaftlichen Erfolg mit ökologischen und sozialen Leistungen in Einklang zu bringen. Die Schweizer Pärke stehen symbolisch für das, wofür Raiffeisen auch einsteht: für wirtschaftlichen Fortschritt, der nicht auf Kosten ökologi-

scher und sozialer Entwicklung geht. Wie die Pärke ist Raiffeisen in den Regionen der Schweiz fest verankert und funktioniert dezentral.

Die Pärke scheinen gut zu Raiffeisen zu passen, ist dem so?

Uns beide verbindet die Zusammenarbeit mit dem lokalen Handwerk und den KMU. Keine andere Bank in der Schweiz ist so nah bei ihren Kunden wie Raiffeisen. Mehr als jedes dritte KMU in der Schweiz (130 000 Betriebe, die Redaktion) hat heute eine Kundenbeziehung mit Raiffeisen. Zudem haben sich sowohl die Pärke wie auch die Raiffeisenbanken demokratisch



entwickelt. Demokratie wird täglich von den rund 1,8 Mio. Genossenschafterinnen und Genossenschafter und den über 10 000 Mitarbeitenden der Raiffeisen Gruppe gelebt.

Welcher Park ist Ihnen denn persönlich am nächsten?

Zum Parc Adula habe ich eine persönliche Beziehung. Im Herzen der Surselva steht das Maisäss meiner Familie, das einen herrlichen Ausblick auf den Piz Terri oberhalb der Greina Ebene bietet. Wenn ich dort bin, weiss ich, weshalb es sich lohnt, für die Nachhaltigkeit einzustehen.

Interview: Claudio Zemp

In der Geizfalle

**Unter Handwerkern tobt ein ruinöser Preiskampf.
Die Kunden heizen ihn mit ihrer «Geiz ist geil»-Mentalität weiter an.
Darunter leidet die Qualität – und die Puschereien der Billighandwerker
kommen die Kunden am Ende teuer zu stehen.**

■ Handwerker bekommen den Preisdruck längst nicht nur auf Grossbaustellen zu spüren. Auch bei kleinen Aufträgen drücken immer mehr Kunden die Kosten um jeden Preis: Private ahmen Grossinvestoren nach und versuchen, die Preise für handwerkliche Arbeit so weit wie möglich herunterzuhandeln. Sie holen für jeden noch so kleinen Auftrag ein halbes Dutzend Konkurrenzofferten ein. Als Werkzeug dazu dienen oft Handwerkerportale im Internet. Hier kann jeder Private einen Auftrag ausschreiben.

Konkurrenz um 73 Prozent unterboten

Handwerker, die sich für einen solchen Auftrag interessieren, mailen eine Offerte. Das Prinzip ist so simpel wie erfolgreich: Die besseren Karten hat der Billigere. Auch der 23-jährige Patrick Roth aus dem Emmental, ein Gärtner mit Leib und Seele, scheut sich nicht, auf einem Handwerkerportal zu offerieren, obwohl er die «Geiz ist geil»-Mentalität schlecht findet. Und obwohl der stämmige Handwerker selbst kein Billiggärtner ist, holt er auf diesem Weg Aufträge für das Familienunternehmen Roth Gärten GmbH (www.roth-gaerten.ch) in Oberthal BE rein. Die Kunden sind zufrieden, die Firma wird im Internet ausschliesslich positiv beurteilt.

«Für 90 Prozent der Ausschreibenden geht es nur um den Preis», sagt Roth. Mit ihnen kann und will der Geschäftsführer nicht mithalten. «Es gibt eine ganze Reihe von Kleinstfirmen, welche die Preise kaputt machen.» Doch die übrigen zehn Prozent der Kunden gäben sich oft nicht mit dem erstbesten Gärtner zufrieden, sondern seien offen für neue Ideen. Diese Klientel versucht er herauszufiltern – das ist eine Frage des Gefühls, gepaart mit Menschenkenntnis, Instinkt und Erfahrung. Wählerisch darf der eidg. dipl. Obergärtner und Lehrmeister Patrick Roth bei den Aufträgen dennoch nicht sein. Eine Stunde Weg zu einer Baustelle ist keine Seltenheit, Kundenbesuche am Abend sind Alltag, Feierabend hat er häufig erst, wenn der Mond schon am Himmel steht. Und im Winter, wenn's schneit, geht es um drei Uhr früh aus den Federn, damit etwa die Emmentaler Poststellen rechtzeitig von Schnee und Eis freigeräumt sind.

Billigkonkurrenz Vortritt geben

Die Grenzen setzt Roth dort, wo der Qualitätsbetrieb seine Stärken nicht ausspielen kann. Wenn beispielsweise ein privater Bauherr bereits Steinplatten beim Discounter gekauft hat und diese nur noch verlegt werden sollen, offeriert

Roth erst gar nicht. Ebenso lässt er kleinste Pflegearbeiten, die nichts kosten sollen, links liegen. Und auch beim Rasenmähen lässt er der Billigkonkurrenz den Vortritt. Mit dieser Strategie läuft das Geschäft. Der Familienbetrieb lebt und arbeitet stets nach dem Motto «der Service im Mittelpunkt – der Garten im Blickpunkt». Roth ist überzeugt, damit auf dem richtigen Weg zu sein.

Damit vor lauter Preistreiberei die Qualität nicht ganz unter die Räder kommt, können die Bauherren nach getaner Arbeit ihren Handwerker bewerten. Auffallend viele Firmen und Einmannbetriebe, die sich als «Allrounder» anpreisen, weisen nicht nur am meisten Bewertungen auf, sondern auch den höchsten Anteil negativer Rückmeldungen. Da macht dann manch enttäuschter Kunde seinem Ärger vernehmlich Luft: «Der Arbeitsbeginn wurde mehrfach ohne Begründung (...) verschoben. Schliesslich wurde die Arbeit nach der Hälfte ohne Begründung abgebrochen.» Ein anderer schreibt in seiner Bewertung, er habe wegen «unseriöser Arbeitsweise» mehrere tausend Franken Mehrkosten, und ein Dritter kritisiert seinen Auftragnehmer: «Leider gab es bei der Preisabsprache (verbindliche Offerte) gewisse Missverständnisse.»



Gärtner Patrick Roth ist auf dem Handwerkerportal auch präsent, er stellt aber fest: «Es gibt eine ganze Reihe von Kleinstfirmen, welche die Preise kaputtmachen.»

Lucian Hell (36), Inhaber des Malergeschäfts Oscar Hell AG (www.hellag.ch) in Muttens und Reinach BL, sucht man auf dem Handwerkerportal vergeblich: «Dort geht es vor allem um den Preis, nicht um die Qualität.» Hell führt den Betrieb in zweiter Generation und ist einer jener Handwerker, denen man den Wohnungsschlüssel ohne Zögern anvertrauen würde. Kein Mann der lauten Worte – aber auch er spricht Klartext, wenn es um den ruinösen Preiskampf geht: Wollte er mit den Günstigsten mithalten, sind bei einer qualitativen Ausführung nicht mal die Lohn- und Sozialkosten gedeckt.

Bei seiner zusätzlichen Tätigkeit als akkreditierter Fachexperte des Schweizerischen Maler-

und Gipser-Unternehmerverbandes (SMGV) wird ihm immer wieder bestätigt, dass bei den meisten Dumpingangeboten auf Kosten der Qualität gespart wird. Oft wird beispielsweise – ohne das Wissen des Kunden natürlich – auf wichtige Grundierarbeiten verzichtet; Vorarbeiten werden mangelhaft ausgeführt. Oder es wird von Anfang an damit gerechnet, dass am Schluss noch zusätzliche Kosten eingefordert werden können, da bei Onlineportalen die Untergründe oft ungenügend beschrieben und die Anforderungen schlecht definiert sind. Der unerwartete Mehrpreis und die qualitativ schlechte Ausführung sind oft das Ergebnis eines angeblichen Topangebotes.

Wie bei Billig-Fluggesellschaften

Bedrängten Klein- und Mittelbetrieben rät Thomas Helbling, Professor für Marketing an der Fachhochschule Nordwestschweiz: «Statt sich am Preiskampf zu beteiligen und die eigene Branche kaputt zu machen, sollten gute Handwerker versuchen, sich mit zusätzlichem Service von der Billigkonkurrenz abzuheben», sagt er. Handwerkerportale im Internet seien problematisch, weil die Kunden die Preise verglichen, die Angebote der Handwerker aber völlig unterschiedlich seien. «Wer eine Zusatzleistung oder bessere Qualität anbietet, verliert so immer», sagt Helbling. Er warnt aber auch die Schnäppchenjäger. Denn oft funktionierten die billigsten



Tipps: Der Beste soll es sein, nicht der Billigste

Wer baut, umbaut oder renoviert, investiert rasch eine beträchtliche Stange Geld. Da lohnt es sich, im Voraus genau hinzusehen und zu vergleichen. Doch wie findet man Handwerker, die das Vertrauen verdienen? Zwölf goldene Regeln sollen helfen.

1. Fragen Sie Handwerker nach aktuellen Referenzen und erkundigen Sie sich bei ein, zwei Referenzpersonen, wie die Firma gearbeitet hat und wie sie mit Mängeln umgegangen ist.
2. Erkundigen Sie sich bei Freunden und Bekannten, mit welchen Handwerkern und Firmen sie gute Erfahrungen gemacht haben.
3. Ist ein Handwerker nicht Mitglied bei einem Branchenverband, fragen Sie nach, weshalb, und seien Sie besonders kritisch. Aber aufgepasst: Umgekehrt ist eine Mitgliedschaft nicht automatisch auch ein Qualitätssiegel.
4. Wollen Sie kein Tropenholz oder möchten Sie ein Fenster, das gegen Einbruch besonders sicher ist? Teilen Sie dem Handwerker solche Bedingungen mit, bevor er eine Offerte erstellt, oder lassen Sie sich solche Abmachungen schriftlich bestätigen.
5. Eine Offerte ohne Augenschein ist nicht seriös – Streitigkeiten über Mehraufwand sind dann programmiert. Um einen Auftrag korrekt abschätzen und effizient arbeiten zu können, muss ein Handwerker die Situation vor Ort anschauen und die Kundenbedürfnisse genau kennen.
6. Holen Sie zwei oder drei Offerten ein, die einen genauen Leistungsbeschreibung enthalten. Vergleichen Sie nicht nur die Preise, sondern auch den geschätzten Aufwand. Eine detaillierte Offerte hilft herauszufinden, was fehlt – weil der Posten bei der Konkurrenz aufgeführt ist. Beachten Sie aber, dass der Handwerker die Aufwendungen für einen detaillierten Kostenvoranschlag verrechnen kann, wenn danach der Auftrag nicht erteilt wird.
7. Unterschreiben Sie nur einen Vertrag mit detailliertem Leistungsbeschreibung und Zeitplan. Der Beschreibung sollte alle Masse, Materialien, Farben und vor allem die exakten Preise enthalten. Er zwingt beide Seiten, die eigenen Vorstellungen zu konkretisieren. So verhindern Sie, dass unausgesprochene Erwartungen später für Ärger sorgen. Halten Sie nachträgliche Anpassungen schriftlich fest.
8. Prüfen Sie auch die Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) zum Vertrag. Lassen Sie sich Klauseln, die Sie nicht genau verstehen, erklären. Notieren Sie mündliche Zusicherungen in diesem Zusammenhang gleich auf dem Vertrag.
9. Akzeptieren Sie keine Einschränkungen der Garantie. Achten Sie darauf, dass der Handwerker entweder gemäss den Bestimmungen des Obligationenrechts oder nach den SIA-Normen haftet.
10. Vereinbaren Sie mit dem Handwerker, dass Sie bei Mängeln einen Teil des Werklohns bis zum Ablauf einer gewissen Frist zurückbehalten können. Oder streichen Sie Klauseln, die Ihnen das verwehren.
11. Berücksichtigen Sie, dass sich bei einer ausländischen Firma Garantieansprüche nur sehr erschwert durchsetzen lassen, sobald Sie bezahlt haben.
12. Lassen Sie sich nicht vorschnell zu einer Unterschrift verleiten. Aus einem Werkvertrag kann man nur gegen Schadenersatz wieder aussteigen. Bei Käufen an einer Messe (zum Beispiel beim Kauf einer neuen Küche) gibt es gar kein Rücktrittsrecht.

Anbieter wie Billig-Airlines: Auf die unschlagbar günstigen Basispreise schlagen sie am Ende alle möglichen Zusatzkosten drauf.

Trotz all diesen Tricks kämpft ein Grossteil der Betriebe in der Baubranche ums nackte Überleben, ungeachtet der anhaltend grossen Nachfrage. Das zeigt eine Erhebung des Baumeisterverbands. «Viele Betriebe müssen froh sein, wenn sie mit ihrer Bautätigkeit keinen Verlust einfahren», sagt Verbandssprecher Martin Fehle. Tatsächlich schreiben über 60 Prozent der Baufirmen so wenig Gewinn oder fahren gar Verluste ein, dass sie die nächste Baukrise kaum überleben werden. Und trotz Bauboom gibt es kaum eine andere Branche mit so vielen Firmen, die innerhalb des ersten Jahres in Konkurs gehen, ausgenommen die Gastronomie.

Ausländische Arbeiter zum Spottpreis

Der Wettbewerb im Baugewerbe ist so ruinös, dass Firmen versuchen, Arbeiter zu Dumpinglöhnen zu beschäftigen, um Profit zu machen. In Branchen mit einem Gesamtarbeitsvertrag geht das eigentlich nicht, aber ein GAV lässt sich einfach umgehen. Wie das funktioniert, zeigt ein Schreiben einer deutschen Firma an Schweizer Bauunternehmen. «Wir benötigen keine Arbeitsbewilligungen, nur einen Bauvertrag», schreiben die Deutschen in dem Brief. Der Trick dabei: Das deutsche Unternehmen arbeitet als

Subunternehmer mit Scheinselbständigen im Auftrag einer Schweizer Firma. Die muss für solche Arbeiter keine Sozialabgaben zahlen.

«Alles, was Sie für Ihr Personal bezahlen, müssen Sie bei uns nicht bezahlen. Sie machen dadurch mehr Profit», wirbt der Vermittler aus Deutschland. Kosten für den Schweizer Unternehmer pro scheinselbstständigen Arbeiter und Stunde: 40 Franken. Ein Spottpreis. Für den ausländischen Arbeiter, der nicht selten am Ende einer Kette mehrerer Subunternehmen steht, bleiben da oft nur noch sechs bis acht Euro übrig, inklusive Spesen, Ferienentschädigung und 13. Monatslohn. Und das bei einer 62-Stunden-Woche.

Solange der Bund keine griffigen Massnahmen gegen Dumpinglöhne beschliesst, werden weiterhin viele Handwerker wie Maler Lucian Hell in aller Herrgottsfrühe aufstehen müssen, werden Gärtnerlehrlinge in den besser bezahlten Strassenbau abwandern und wird Schadenexperten wie Stefan Meier die Arbeit nicht ausgehen. Für ihn kommt die Geizspirale nicht überraschend: «Die öffentliche Hand lebt seit Jahren vor, dass bei einem Auftrag praktisch nur noch der Preis zählt. Diese Haltung haben jetzt die Privaten kopiert. Dass dabei die Qualität auf der Strecke bleibt, werden sie erst realisieren, wenn die Auswirkungen dieser Geizspirale sichtbar werden.»

■ MATIEU KLEE

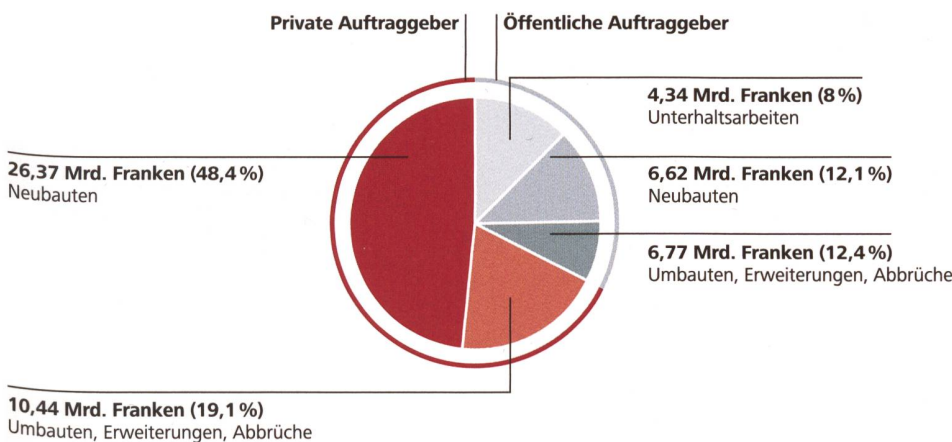
«Mein Arbeitstag beginnt nicht selten um vier Uhr früh», sagt Malermeister Lucian Hell. Auf online-Handwerkerportalen bietet er seine Dienstleistung nicht an.

Der Beitrag ist in der Zeitschrift Beobachter (beobachter.ch) erschienen, zu der auch das überraschende Umwelt- und Wissensmagazin BeobachterNatur (beobachternatur.ch) gehört.

Bauinvestitionen:

Private geben viel mehr Geld aus als öffentliche Auftraggeber

Bauausgaben nach Art der Arbeiten, in Milliarden Franken und Prozent, Jahr 2009



Das überraschende Umwelt- und Wissensmagazin



Jetzt zum Vorzugspreis für «Panorama»-Leser

Ja, ich profitiere vom «Panorama»-Angebot und bestelle BeobachterNatur für ein Jahr für Fr. 59.– statt Fr. 79.–

Name

Vorname

Strasse/Nr.

Geburtsdatum

PLZ/Ort

Telefon

E-Mail

Bestellcoupon an:
BeobachterNatur, Kundenservice,
Postfach, 8021 Zürich oder
www.beobachternatur.ch/panorama

BNS1301010001XX



« meine neue sauna. »

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
kuingsauna.ch

küngsauna
SWISS MADE

Offizielle Sondermünze 2013

Silvesterchlausen Schweizer Brauchtum

Die «Wüeschte», die «Schöne» und die «Schö-Wüeschte» ziehen am traditionellen Silvesterchlausen in Appenzell Ausserrhoden durch die Dörfer. Die Chläuse läuten ihre Schellen, singen aus vollen Kehlen und wünschen ein gutes neues Jahr. Swissmint feiert den Brauch mit einer Bimetallmünze. Zum Sammeln, Schenken und Freude bereiten. Erhältlich bei Banken, im Münzenhandel und auf www.swissmint.ch.



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Swissmint

Limitierte Auflage. Jetzt bestellen: www.swissmint.ch

Ich bestelle gegen Vorausrechnung, zzgl. Versandkosten
Anzahl Qualität Preis/Stück

Schweizer Brauchtum, 10-Franken-Bimetallmünze
Aluminium-Bronze + Kupfer-Nickel, 15 g, Ø 33 mm
«Silvesterchlausen 2013»

☐ Bimetall, Unzirkuliert CHF 15.– inkl. MWSt
☐ Bimetall, Polierte Platte im Etui CHF 40.– inkl. MWSt

«Combats de Reines 2012» und «Berner Zibelemärit 2011»

je ☐ Bimetall, Unzirkuliert à CHF 15.– CHF 30.– inkl. MWSt
je ☐ Bimetall, Polierte Platte im Etui à CHF 40.– CHF 80.– inkl. MWSt

Preisänderungen vorbehalten

Name:

Vorname:

Strasse:

PLZ/Ort:

Datum:

Unterschrift:

Coupon senden an Eidgenössische Münzstätte Swissmint, Bernastrasse 28, 3003 Bern.

Panorama_D

«Ich bin ein Leben lang unterwegs»

Mitte März startet im Kunstmuseum Bern und im Flughafen Zürich eine sehenswerte Ausstellung. Der durch die Inszenierung des Marlboro-Cowboy berühmt gewordene Fotograf und Künstler Hannes Schmid zeigt – in dieser Fülle erstmalig – eine breit angelegte Übersicht seiner Fotografien und Ölbilder auf Leinwand

■ Hannes Schmid (66) blickt auf eine ungewöhnlich (facetten)reiche, von Abwechslungen geprägte und bewegte Lebensgeschichte zurück. Er traf und fotografierte Kannibalen auf Indonesien, lebte mit Orang-Utans zusammen, tourte jahrelang mit Rocklegenden wie Bob Geldof, AC/DC, Genesis und Kim Wilde um die Welt, entdeckte die Taoistische Oper, lieferte Vorlagen für Titelbilder grosser Modezeitschriften und wurde vor allem mit dem Marlboro Man berühmt. Wie er den Cowboy im Auftrag der Zigarettenmarke neu inszenierte, das hat die Welt vorher noch nie gesehen.

Der Zürcher Fotokünstler mit Toggenburger Wurzeln hatte in der Vergangenheit aussterbende Tierarten zum Thema gemacht. Vor kurzem hat er überdies das Hilfsprojekt «Smiling Gecko» gegründet. Das Interview in seinem Atelier lässt erahnen, was Hannes Schmid schon alles bewegt hat und welche Fülle an Projekten in seinem Kopf noch schlummert. Der Fotograf, Filmer und Maler antwortet alles andere als einsilbig, knapp und eindimensional. Seine Antworten sind fundiert, überlegt, reflektiert. Er holt oft aus und lässt seine breite Lebenserfahrung einfließen. Es sprudelt nur so aus ihm heraus, man hört ihm, dem Freigeist, Querdenker und Reisenden, beim Erzählen gerne zu.

«Panorama»: Wäre die Ausstellung «Real Stories» ohne Ihre Vergangenheit als Fotograf des Marlboro Man überhaupt zustande gekommen?

Hannes Schmid: Das ist eine theoretische Frage. Wenn man mein Gesamtwerk betrachtet, dann ist der Marlboro Man zwar ein wichtiger, aber nur ein kleiner Teil meines Schaffens.

Eine frühere Ausstellung von Ihnen hiess «Never Look Back». Mit der aktuellen Ausstellung tun Sie es jetzt doch. Wie denn das?

Der Titel hat einen ganz witzigen Hintergrund. Bei einem Fotoshooting mit dem Marlboro Man Billy wollte ich, dass er beim Vorbeireiten zurück-schaut. Billy antwortete schelmisch: Ein Cowboy schaut nie zurück, er weiss genau, was alles hinter seinem Rücken passiert. Diese Bezeichnung ist also nicht auf mich bezogen.

Welche Rolle spielt denn der Blick zurück in Ihrem Leben?

Eine sehr wichtige. So werde ich mir immer öfters meiner Wurzeln im Toggenburg bewusst. Dort habe ich die schönste Zeit meines Lebens als Kind verbracht. Ich schaue sehr gerne zurück und in den letzten Jahren immer mehr. Das hat vielleicht auch mit dem Alter zu tun. Es gibt ja genügend Stoff und man darf durchaus zurück-schauen. Ich erachte das als sehr wichtig.

Gibt es von den abertausend Fotos irgendwelche Aufnahmen, von denen Sie sich im Nachhinein distanzieren?

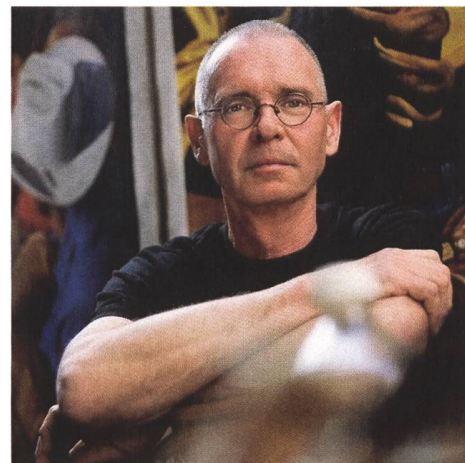
Nein, gar nicht. Die meisten Fotos habe ich gar nie angeschaut. Kommt dazu, dass viele Fotos mit den Jahren und der Distanz eine andere Wertigkeit bekommen haben. Sie sind Zeugen eines bestimmten Abschnitts meines Lebens.

Sind noch weitere Ausstellungen geplant?

Eine für mich wichtige Ausstellung wird im Juni/ Juli 2014 in Peking stattfinden, im weltweit renommierten Today Art Museum. Ich bin sehr happy, weil noch nicht viele westliche Künstler in einer solchen Grösse in China ausstellen durften. Dem ist ein langer Prozess vorausgegangen. Der Antrag musste durch die Kunstkommission und politisch abgesegnet werden. Das ist für mich ein grosser Schritt, da ich auch sehr gerne in Asien und im Speziellen in China bin.

Wenn Sie sich ein Museum wählen könnten, wo würden Sie noch gerne ausstellen?

Sicher möchte jeder Künstler einmal im Leben im MoMA (Museum of Modern Art, die Redaktion) in New York ausstellen. Man muss aber nicht meinen, man müsste nur in den ganz grossen Museen präsent sein. Ich erachte jedes Museum als toll, in denen ich meine Werke ausstellen darf. Das garantiert die Nachhaltigkeit meines Schaffens.



Welche Projekte schlummern denn noch in Ihnen?

Ganz viele, darum schlafe ich auch so wenig (lacht). Meine Projekte sind immer irgendwo anders, nicht hier. Ich bin nicht so verwurzelt, ich kann überall arbeiten.

Gibt es den Hannes Schmid, der seine Familie knipst, ohne grosse Inszenierung?

Nein, eigentlich nicht. Ich bin nicht der typische Fotograf. Für mich war der Fotoapparat immer nur Mittel zum Zweck. Privat fotografiert immer meine Frau, die macht das besser als ich. Wenn ich mit dem Skiclub unterwegs bin, stelle ich immer mit Schrecken fest, dass ich keinen Fotoapparat dabei habe. Sehr oft vergesse ich auch, ein Foto zu machen.

Man bezeichnet Sie auch als Querdenker und Freigeist.

Damit kann ich gut leben. Die Schweiz ist dafür ein enorm guter Ort.

Haben Sie diese Lebenseinstellung vererbt bekommen oder durch Erfahrung mit den Jahren angeeignet?

Vermutlich sind verschiedene Ursachen dafür verantwortlich. Bestimmt werden gewisse Dinge mit den Genen weitergegeben. Wir Schweizer werden ja in streng kontrollierten Gesellschaften im Ausland zu Rebellen. Ich glaube, das Freigeistige liegt in jedem Schweizer.

Sie reisen, Sie malen bis weit in die Nacht hinein, Sie bauen Hilfswerke auf. Ist Entschleunigung für Sie überhaupt ein Thema? Wenn ich nichts mache, dann bin ich nicht mehr ich selber. Ich kann nicht einfach nur hinsitzen. Ich habe kein Bedürfnis nach Entschleunigung, die vielen Projekte sind aber auch keine Belas-



Eines der Werke, die Hannes Schmid im Kunstmuseum Bern ausstellt:
Cowboy #61, Öl auf Leinwand, 124 x 354 cm, 2010.

tung. Das alles gehört zu mir. Woher ich diese wahnsinnige Energie nehme, das weiss ich auch nicht. Sie ist einfach da. Ich habe gar keine Zeit, alt zu werden.

Sie sind viel gereist, lebten mit Menschenfressern und Orang-Utans, reisten zu den Inuits. Sind Sie auch ein Abenteurer?

Nein, das bin ich nicht. Ich habe mich auf all meine Reisen immer sehr gut vorbereitet. Vieles war geplant, kontrolliert und genau koordiniert.

Was bedeutet Ihnen denn überhaupt Sesshaftigkeit?

Ich unterscheide zwischen Sesshaftigkeit und Heimat. Ich fühle mich überall zu Hause. Ich bin ein Leben lang unterwegs. Nur das eigene Bett zu Hause, das tut schon gut.

Wie halten Sie es mit der Heimat?

Ich habe nach wie vor eine starke Verbindung zum Toggenburg. Meine Kinder sind jetzt auch wieder im Skiclub in Unterwasser. Ich komme dort an, gehe in den Coop und die Leute sagen mir den Namen, man kennt mich überall. Das ist

sehr schön. Es ist nur schade, dass dieses Juwel Toggenburg, dieses wunderschöne Tal mit einer langen Skisport-Vergangenheit, mit der ersten Skifabrik der Schweiz, fast in den Boden geritten wird, indem nicht mehr investiert wird. Das tut mir im Herzen weh.

Was bedeutet Ihnen die Schweiz?

Sehr viel. Die Schweiz ist ein Paradies, es gibt kein zweites Land wie die Schweiz. Es täte aber vielen Schweizern gut, wenn sie etwas länger reisen und im Ausland bleiben würden, nicht nur als Touristen. Sie würden feststellen, dass wir hier in der Schweiz Unglaubliches geschaffen haben an Sozialwerken, Lebensqualität, Stabilität. Es ist unglaublich, was wir erreicht haben. Die Frage ist, ob wir dies mit unserem politischen Verhalten erhalten können. Eine Öffnung muss sein, wir können uns nicht abschotten und eine Mauer ums Land bauen.

Interview: Pius Schärli

Das Interview in voller Länge und dazu noch ein Videoporträt des Künstlers finden Sie im Online-Magazin auf www.raiffeisen.ch/panorama.

Gewinnen Sie drei handsignierte Kataloge!

Hannes Schmid (66) ist einer der erfolgreichsten Schweizer Fotokünstler. Die Ausstellung «Real Stories» im Kunstmuseum Bern dauert vom 13. März bis 21. Juli. Raiffeisen-Mitglieder mit einer Maestro-Karte haben zur Ausstellung Gratis Zutritt und können bei Führungen teilnehmen. Weitere Werke sind vom 13. März bis 24. April im Flughafen Zürich zu sehen. Infos finden Sie auf: www.raiffeisen.ch/schmid und auf der Website des Künstlers (www.hanneschmid.ch).

Mitmachen und Gewinnen! Wir verschicken kostenlos die Sonderausgabe der renommierten Kunstzeitschrift DU sowie drei handsignierte Kataloge. Schreiben Sie uns eine E-Mail an event@raiffeisen.ch oder schicken Sie eine Postkarte an Raiffeisen Schweiz, Sponsoring + Events, «Hannes Schmid», Postfach, 9001 St. Gallen.

Adressänderungen:

Achtung: Mutationen melden Sie bitte direkt Ihrer Raiffeisenbank.



MIX
Papier aus verantwortungsvollen Quellen
FSC® C012018

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:

Erik Vogelsang, B&S

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; 101. Jahrgang; Auflagen (WEMF, 2012): 374 619 Expl. deutsch; 118 164 Expl. französisch; 56 054 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 April lesen Sie u. a.:**

Wir entführen Sie in Naturpärke, in denen Nahrungsmittel produziert werden und das Handwerk noch goldenen Boden hat.

Ein gutes Produkt allein reicht nicht mehr. Wie Produzenten und Händler mit einer speziellen Leasingform die Kaufbereitschaft erhöhen können.

Die Zukunft der KMU hängt wesentlich von einer erfolgreichen Nachfolgeplanung ab. Viele hilfreiche Tipps finden Sie in unserem KMU-Special.



Jetzt Heizöl
bestellen!

AGROLA
schenkt Ihnen
Fr. 50.– ...

... und im
AGROLA energy club
warten attraktive
Prämien auf Sie!

AGROLA Heizölaktion!

Bestellen Sie Ihr Heizöl bis Ende Februar 2013 auf agrola.ch und erhalten Sie einen **Rabatt von Fr. 50.–**. Geben Sie nach der Preisabfrage den Promo-Code «**PAFE13**» ein und profitieren Sie. Der Rabatt ist gültig bei einer Online-Bestellung bis Ende Februar 2013. Er ist nicht kumulierbar.

Kennen Sie den AGROLA energy club? Dieser hält attraktive Angebote und Prämien bereit. Kaufen Sie bei Ihrer AGROLA/LANDI Brenn- und Treibstoff, registrieren Sie sich im AGROLA energy club und profitieren Sie zum Beispiel von **2 gratis Kinoeintritten** von ProCinema.

agrola.ch

0800 HEIZOEL

AGROLA 
the swiss energy

Wärme und Mobilität



50 % Rabatt auf Sonntags-Spiele

raiffeisen.ch/memberplus

Entdecken Sie auch unsere weiteren attraktiven Mitglieder-Angebote für Konzerte, Events und Ausflüge in die Schweizer Pärke.



Wir machen den Weg frei

RAIFFEISEN