

Zeitschrift: Panorama / Raiffeisen
Herausgeber: Raiffeisen Schweiz Genossenschaft
Band: 80 (1994)
Heft: 2

Heft

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

Conditions d'utilisation

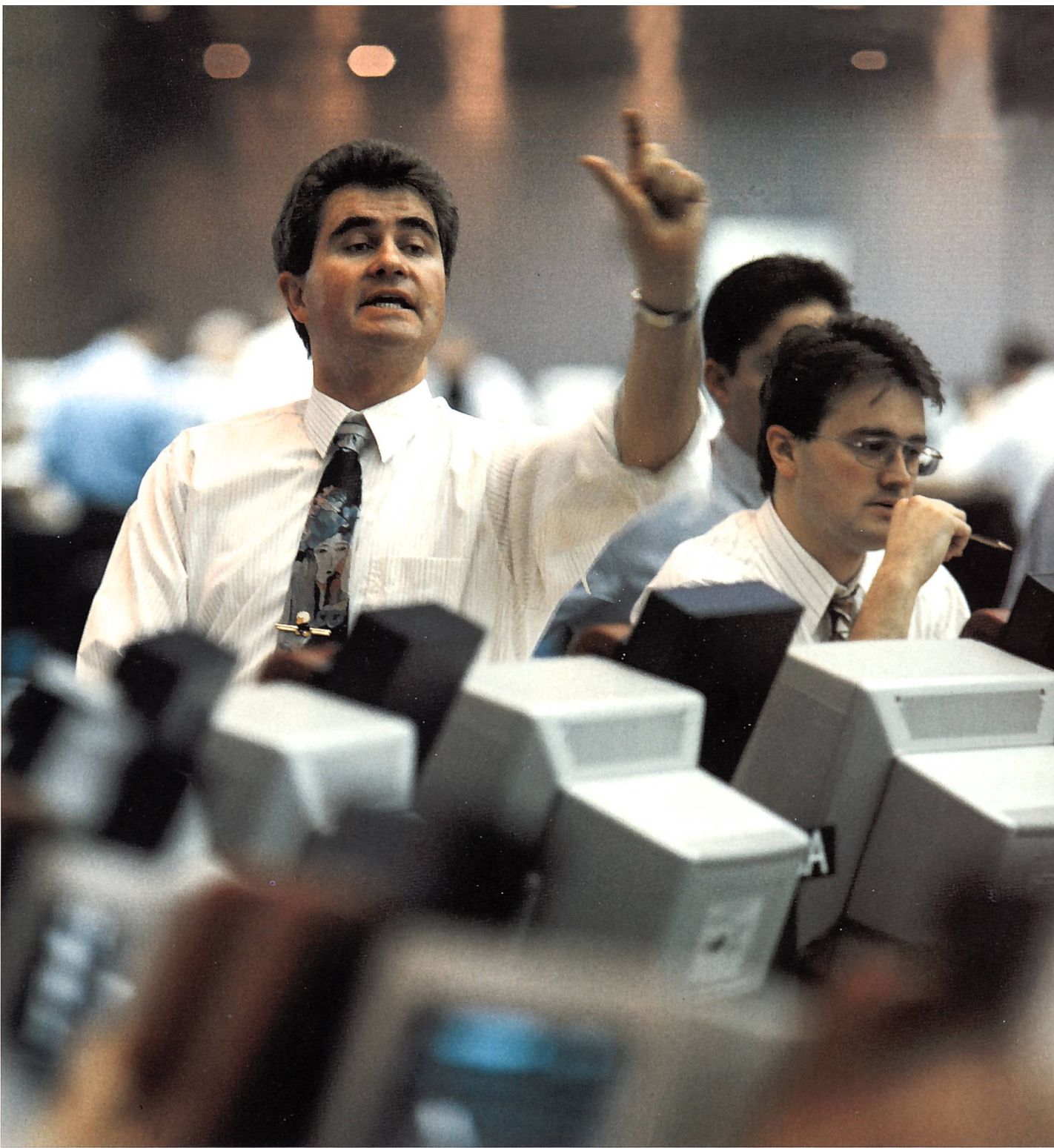
L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 11.05.2025

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



RAIFFEISEN-ANLAGEFONDS Die Raiffeisenbanken lancieren zusammen mit der Bank Vontobel ein neues Anlageinstrument.

BAUPREISE Die Krise in der Baubranche freut die Bauherren: Wohneigentum ist so günstig wie seit Jahren nicht mehr.

SACKGELD Die meisten Kinder bekommen allmonatlich einen fixen Betrag – doch wie verhält es sich bei Erwachsenen?

RAIFFEISEN



Eigenheim-Finanzierungen zu fairen Bedingungen.



Möchten Sie den Traum von den eigenen vier Wänden verwirklichen? Wir können Ihnen helfen: Mit Baukrediten und Hypotheken zu bekannt fairen Raiffeisen-Bedingungen.

Interessante Pluspunkte für Sie:

- Verschiedene Hypothekarmodelle
- Auf Wunsch mit Amortisations- oder Zinsentlastung
- Auf Wunsch Vorsorgespargen statt Amortisieren – mit Steuervorteilen
- Auf Wunsch kostengünstige Familienschutz-Versicherung
- Unkomplizierte Abwicklung des WEG (staatliche Wohneigentumsförderung)

Über alle Möglichkeiten und Vorteile informiert Sie gerne Ihre Raiffeisenbank!

RAIFFEISEN



Die Bank, der man vertraut.

Neu bei Raiffeisen: Fonds

Es ist wichtig, dass die Raiffeisenbanken Bereitschaft zur Innovation zeigen.

Eine Verbindung zu schaffen zwischen den Idealen Friedrich Wilhelm Raiffeisens und den Anforderungen unserer heutigen modernen Zeit ist ja auch das Hauptziel unseres Leitbilds.» Mit diesen Worten brachte Dr. Marius Cottier, Verwaltungsratspräsident des Schweizer Verbandes der Raiffeisenbanken (SVRB), in seinem Neujahrsgruss in der letzten «Panorama»-Nummer zum Ausdruck, dass die Raiffeisenbanken wohl ihre wertvollen Grundsätze bewahren, jedoch auch Bereitschaft zur Erweiterung ihrer Angebotspalette zeigen müssen.

Mit den Raiffeisen-Anlagefonds wird nun ein neues Produkt lanciert, dass gut zur Philosophie der Genossenschaftsbank passt. Mit der Raiffeisen-Idee haben Anlagefonds gemein, dass sie ebenfalls eine gemeinschaftliche Form der Kapitalanlage darstellen. Und zu den Raiffeisen-Kunden passen sie gut, weil dank ihnen kleinere und mittlere Anleger ohne grosses Risiko Zugang zum Wertpapiermarkt finden. Gwundrig geworden? Dann wünschen wir Ihnen viel Spass beim Lesen unseres Schwerpunktartikels über Anlagefonds auf den Seiten 2 bis 7.

MARKUS ANGST

ANLAGEFONDS

Für Raiffeisen-Kunden eine neue Art, Geld anzulegen: «Panorama» verrät, was Anlagefonds sind.

2

BAUPREISE Dank der Krise in der Baubranche ist Wohneigentum heute günstiger als vor fünf Jahren.

8

LES BANQUES RAIFFEISEN Auch in der Westschweiz sind die Raiffeisenbanken gut vertreten.

10

ARBEITSLOSIGKEIT Obwohl sich die Wirtschaft langsam erholt, gehen auch 1994 weitere Stellen verloren.

15



Foto: Patrick Lüthy

SACKGELD Auch Erwachsene sollten einen fixen Betrag festlegen, um die Alltagsfreuden zu finanzieren.

28

RENTNERPARADIES Immer mehr Senioren ziehen im Winter in den warmen Süden – eine Reportage aus Spanien.

30

Herausgeber und Verlag

Schweizer Verband
der Raiffeisenbanken

Layout und Satz

Brandl & Partner AG,
4601 Olten

Druck, Abonnemente und Versand

Nord-West-Druck, Industriestrasse 19,
4632 Trimbach, Telefon 062 34 11 88

Inserate

Agentur Markus Flühmann, CH-5628 Birri
Telefon 057 44 40 40, Telefax 057 44 26 40

Redaktion

Dr. Markus Angst, Chefredaktor
Annie Admane (französische Ausgabe)
Giacomo Pellandini
(italienische Ausgabe)
Titelbild: Christof Sonderegger

Adresse der Redaktion

Schweizer Verband
der Raiffeisenbanken,
Redaktion, Vadianstrasse 17,
9001 St. Gallen
Telefon 071 21 91 11

Erscheinungsweise

PANORAMA
erscheint zehnmal jährlich.

80. Jahrgang.
Auflage: 85 000 Exemplare

Bezug

PANORAMA kann bei den einzelnen
Raiffeisenbanken bezogen resp. abonniert
werden. Nachdruck (auch auszugsweise)
nur mit ausdrücklicher Genehmigung der
Redaktion gestattet.

Raiffeisen-Anlagefonds: ideal für Kleinsparer

Seit diesem Monat bietet sich Raiffeisen-Kunden eine neue, interessante Möglichkeit, ihr Geld anzulegen. Zusammen mit der Bank Vontobel lancieren die Raiffeisenbanken fünf eigene Anlagefonds. Gerade für Kleinsparer sind Anlagefonds der ideale Zugang zum Wertschriftenmarkt.

VON
MARKUS
ANGST

Geld anlegen ist gar nicht so einfach. Ja, angesichts der Vielzahl von Möglichkeiten kann es ganz schön kompliziert werden. Zudem ist Geld anlegen auch immer mit einem gewissen Risiko verbunden. Man kann sich zwar – wie beispielsweise in den letzten zwölf Monaten mit zahlreichen Wertpapieren – eine goldene Nase verdienen. Man kann aber auch – der Börsencrash vom Oktober 1987 sitzt wohl vielen noch in den Knochen – innert kürzester Zeit ganz böse auf die Nase fallen und viel verlieren. Die grosse Mehrheit der Sparer geht deshalb den komplizierten und riskanten Anlagevarianten lieber aus dem Weg.

In Schottland erfunden

Nun gibt es aber zwischen traditionellem und mit etwas mehr Risiko verbundenem Sparen eine ebenso interessante wie einfache Lösung. Erstmals verwirklicht wurde der Gedanke der gemeinsamen Kapitalanlage zur besseren Risikoverteilung vor rund 150 Jahren in Schottland – einem Land notabene, das für seine Sparsamkeit auch heute noch hinlänglich bekannt ist. Des Rätsels Lösung heisst Anlagefonds – oder wie es in der Sprache der sparsamen Schotten heisst: Investmenttrusts.

«Der Anlagefonds ist ein Vermögen, das durch die Ausgabe von Anteilscheinen zum Zwecke der gemeinsamen Kapitalanlage geäußert und von der Fondsleitung verwaltet wird. Die Anlage des Fondsvermögens erfolgt in der Regel in Wertpapieren, namentlich in Aktien und Obligatio-

nen, doch es gibt auch Fonds, die ihre Gelder in Immobilien oder in Waren investieren. Immobilienfonds sind in der Schweiz sehr verbreitet, Warenfonds hingegen gesetzlich verboten.»

Was im «Handbuch des Geld-, Bank- und Börsenwesens der Schweiz» etwas trocken definiert ist, läuft in der Praxis so: Mehrere Sparer tun sich zusammen und betrauen einen fachkundigen Berater mit der Anlage ihrer gemeinsam zusammengelegten Gelder. Der Berater ist verantwortlich für die Mehrung ihres Vermögens. So entstanden die ersten Anlagefonds, und so funktionieren sie dank ihrer offenkundigen Vorteile auch heute noch.

Grosses Interesse

Die neulancierten Raiffeisen-Anlagefonds stossen bei den einzelnen Raiffeisenbanken auf ein grosses Interesse. Zu den von der Ausbildung des Schweizer Verbandes der Raiffeisenbanken (SVRB) an 15 verschiedenen Orten angebotenen eintägigen Präsentationskursen haben sich nicht weniger als 1100 Verwalter, Verwaltungsrats- und Aufsichtsratsmitglieder aus der ganzen Schweiz angemeldet. Weitere 400 Personen besuchen den an zehn verschiedenen Orten angebotenen zweitägigen Schulungskurs.

Für Peter Signer, Leiter Wertschriftenverkauf und Finanzanalyse beim SVRB, ist dieses grosse Interesse ein Beweis, «dass die neuen Anlagefonds ein grosses Bedürfnis darstellen».

(ma.)

Klare Vorgaben

Die mit der Anlage des Fondsvermögens betrauten Berater, bei den Raiffeisen-Anlagefonds sind dies Spezialisten der Bank J. Vontobel & Co. AG, Zürich, ganz genau des Vontobel Asset Management (vgl. *Vontobel-Porträt auf Seite 4*), verfolgen täglich die Anlagenmärkte und beraten den Fondsverwalter über Kauf oder Verkauf von Wertpapieren. Dank dieser engen Überwachung ist das Fondsvermögen der jeweiligen Situation entsprechend optimal angelegt. Welche Papiere der Fondsverwalter kaufen darf, ist in der für jeden Fonds speziell formulierten Anlagepolitik festgelegt und unterliegt zusätzlich den gesetzlichen Einschränkungen.

Die Anlagepolitik des Fonds' bestimmt, wie das Fondsvermögen angelegt wird. Früher gab es zahlreiche sogenannte «Universal»-Fonds, die möglichst viele Anlagen zulassen. Weil die Resultate nicht immer befriedigten, setzte sich mit der Zeit die Erkenntnis durch, dass eine Gewinnmaximierung nur möglich ist, wenn klare Vorgaben über die einzugehenden Risiken bestehen.

Die meisten der in jüngster Zeit lancierten Anlagefonds bestimmen deshalb die Art der Anlagen sehr genau. «Eine klare Anlagenpolitik», so Dr. Gérard Fischer, Vizedirektor bei Vontobel Asset Management AG und ein erfahrener Kenner der Anlagefonds, «vermeidet zum einen Missverständnisse und erlaubt zum anderen eine bessere Überprüfung der Leistung des Anlageberaters.» Deren Leistung wird mit Vergleichsportfolios gemessen, die als Messlatte (Fachausdruck: Benchmarks) dienen.



Die Anteile der Anlagefonds können täglich gekauft und wieder verkauft werden (im Bild die Zürcher Börse).

In der institutionellen Vermögensverwaltung und für Anlagefonds ist die Leistungsbeurteilung (Fachausdruck: Performancemessung) zu einer eigenständigen Branche von Spezialisten herangewachsen.

Weniger Kursausschläge und kostengünstiger

Wer in einen einzigen Titel investiert, ist den Kursausschlägen am Markt viel stärker ausgesetzt. Deshalb gilt bei den Anlagefonds das

Prinzip «Vorbeugen durch Diversifikation». Im Gegensatz zum Engagement in einen einzigen Titel partizipiert der Anleger mit einem Anlagefonds an der Entwicklung eines ganzen Marktsegments. Zufällige Ereignis-

10 Vorteile der Anlagefonds

■ **Vorteil 1:** Anlagefonds-Anteile sind in kleiner Stückelung erhältlich. Deshalb eignen sie sich zur Anlage grösserer Vermögen ebenso wie zum schrittweisen Aufbau eines Wertchriftenvermögens.

■ **Vorteil 2:** Das Vermögen der Fonds wird nach dem Grundsatz der Risikoverteilung angelegt.

■ **Vorteil 3:** Die Gelder werden von einem Spezialisten verwaltet, der sich täglich um die optimale Anlage des Fondsvermögens kümmert.

■ **Vorteil 4:** Die zusammengelegten Gelder erlauben kostengünstige Trans-

aktionen, weil wenige grosse Käufe und Verkäufe an die Stelle von vielen kleinen Einzeltransaktionen treten.

■ **Vorteil 5:** Die Struktur des Portefeuilles ist einfacher und übersichtlicher als eine Fülle von Direktanlagen.

■ **Vorteil 6:** Auch für Fremdwährungs-Fonds kann die Kursentwicklung in Schweizer Franken verfolgt werden.

■ **Vorteil 7:** Die Raiffeisen-Anlagefonds sind von der Verrechnungssteuer befreit.

■ **Vorteil 8:** Das Ausfüllen der Steuererklärung wird vereinfacht, weil

nicht einzelne Wertschriften bewertet und aufgeführt, sondern nur die Anlagefonds-Anteile deklariert werden müssen.

■ **Vorteil 9:** Der Anlegerschutz ist gewährleistet. Die gesetzlichen Auflagen stellen die Verwahrung des Vermögens sicher. Eine regelmässige Berichterstattung ist Pflicht.

■ **Vorteil 10:** Die Anteile der Anlagefonds können täglich gekauft und wieder verkauft werden. Die Tageskurse werden regelmässig in der Wirtschaftspresse publiziert.

(ma.)



Foto: Christof Sonderegger

Einsatz von Anlagefonds kann in der Vermögensverwaltung ein individuelles Wertschriftendepot kostengünstiger zusammengestellt und überwacht werden.

Boom seit 1988

Anlagefonds gibt es in der Schweiz zwar noch nicht so lange wie in Schottland, doch man kennt sie hierzulande bereits seit den 30er Jahren. Einen eigentlichen Boom erlebten sie jedoch erst in den letzten fünf, sechs Jahren. Zählte man 1970 noch 105 Fonds mit 8 Milliarden Franken Fondsvermögen, so waren es 1988 bereits 210 Fonds mit 30 Milliarden. 1992 gab es gar schon 639 Fonds mit 107 Milliarden Franken Fondsvermögen. Zum Vergleich: im selben Jahr betrug das gesamte Volumen an Spargeldern in der Schweiz 137 Milliarden Franken.

Raiffeisen mit fünf eigenen Anlagefonds

Heute bieten praktisch alle Banken ihren Kunden eigene Anlagefonds

an. Wenn nun die Raiffeisenbanken als typische Spar- und Hypothekarinstitute gezielt ins Anlagefonds-Geschäft diversifizieren, dann hat dies natürlich seinen guten Grund. Tatsächlich hat der Bestand von Fondsanteilen in den vom Schweizer Verband der Raiffeisenbanken (SVRB) geführten Kundendepots respektable Höhen erreicht. Ein deutliches

Spezialisten verfolgen täglich die Anlagemärkte und beraten den Fondsverwalter. nisse, die den Kurs einzelner Titel beeinflussen, neutralisieren sich. «Diese Reduktion von Ausschlägen am Markt», so Gérard Fischer, «verbessert die Qualität der Vermögensverwaltung.»

Dazu kommt ein weiterer Punkt: Die laufende Betreuung eines Portefeuilles mit Direktanlagen verursacht in der Regel hohe Kosten. Mit dem

Die Vontobel-Gruppe

Die Vontobel Holding AG ist eine börsenkotierte Gesellschaft. Ihre Hauptaktionäre sind Dr. Hans Vontobel, Dr. Hans-Dieter Vontobel und die Vontobel-Stiftung. Rund acht Prozent der Inhaberaktien sind im Besitz von Mitarbeitern.

Die Bank J. Vontobel & Co. AG, Zürich, ist 1936 aus einer 1924 gegründeten Börsenagentur hervorgegangen. Sie ist spezialisiert auf die Vermögensverwaltung für private Kunden (schwergewichtig ausgerichtet auf die Märkte Schweiz, Deutschland und Lateinamerika) sowie das Brokerage.

Mit rund 10 Prozent Umsatzanteil ist sie eine der führenden Ringbanken der Zürcher Banken. Das SWISS RESEARCH der Bank geniesst einen ausgezeichneten Ruf. Die Bank unterhält ein Representative Office in Vancouver/Kanada.

Die Bank Tardy, de Watteville & Cie. SA, Genève, an der die Vontobel Holding AG einen Drittel des Aktienkapitals hält, ist ausschliesslich in der Vermögensverwaltung tätig, und zwar schwergewichtig im französischen Markt sowie im lateinischen Südeuropa. Die Vontobel Asset Ma-

nagement AG, Zürich, ist auf die Vermögensverwaltung für institutionelle Kunden ausgerichtet.

Innerhalb der Gruppe betreut sie ferner das Fonds-Management sowie den internationalen Research.

Die Vontobel USA Inc., New York, versieht für die Vontobel-Gruppe im nordamerikanischen Markt die Vermögensverwaltung und das Fonds-Management.

Die Vontobel EC Consulting Gruppe konzentriert sich im europäischen Rahmen auf die Unternehmensberatung.

Die wichtigsten Vontobel-Konzernzahlen 1992

	Mio Fr.
Total Betriebsertrag	168,9
Total Ertrag Bilanzgeschäft	29,3
Total Kommissionsertrag	93,0
Total andere Erträge	46,6
Cash Flow	56,0
Bilanzsumme	1485,6
Eigenkapital	357,4
Personalbestand	539
Vermögen in öffentlichen Anlagefonds per	
30. September 1993	1450

Die Raiffeisen-Fonds bilden ein transparentes, vielseitiges Anlageinstrumentarium. Darin kann sich jeder Anleger entsprechend seiner Anlageeignung und seinen Bedürfnissen wie mit einem Baukasten sein individuelles Portefeuille zusammenstellen. Bei den Raiffeisen-Anlagefonds minimiert die sicherheitsbetonte Anlagepolitik die Risiken für die Anleger. Die professionelle Leitung der Fonds und die Beratung durch hochkarätige Vontobel-Spezialisten sind beste Voraussetzungen für eine attraktive Performance. Kauf und Verkauf von Fondsanteilen sind täglich möglich. Dadurch bleibt ein Anleger stets handlungsfähig. Dies ist gerade bei kleineren Vermögen ein wichtiger Vorteil.

* Anlagefonds luxemburgischen Rechts

Mit den Vontobel-Fonds wird ambitionierten Anlegern ein ergänzendes Paket interessanter Anlagemöglichkeiten, vor allem im internationalen Wertschriftenmarkt, angeboten. Die Anlagefonds der Bank J. Vontobel & Co. AG in Zürich werden von der Wirtschaftspresse und unabhängigen Analysten aufgrund ihrer Performance als erstklassig eingestuft. Anteilscheine der Vontobel-Fonds können ebenfalls direkt bei Ihrer Raiffeisenbank erworben werden.

* Anlagefonds luxemburgischen Rechts

Zeichen also, dass die Raiffeisen-Kunden die Vorteile der Anlagefonds entdeckt haben.

Die Raiffeisenbanken bieten mit einer Auswahl von fünf eigenen Anlagefonds bewusst eine einfache Palette an, die auf ihre Kunden zugeschnitten ist. Die fünf Raiffeisen-Anlagefonds (siehe untenstehende detaillierte Tabelle), folgen einem ein-

fachen Baukasten-System. Für Obligationen und Aktien gibt es je einen «Schweizer»- und «Europäer»-Fonds sowie einen Geldmarktfonds in Schweizer Franken.

«Börse der kleinen Spekulanten»

«Anlagefonds – eine Anlagealternative, die auch 1994 unter den Me-

daillenrängen zu finden sein wird. Für Kleinsparer die Lösung des Renditeproblems!» war in der jüngsten Ausgabe des «Beobachters» zu lesen. Und der bekannte Schweizer Wirtschaftspublizist Richard Schwertfeger schrieb vor zwei Jahren in der «Coop-Zeitung», Anlagefonds seien die «Börse der kleinen Spekulanten». Vielleicht ist diese Formulierung etwas poin-

Fünf Raiffeisen-Fonds im Überblick

Name des Fonds	Raiffeisen-Fonds Swiss Money*	Raiffeisen-Fonds Swiss Obli*	Raiffeisen-Fonds Euro Obli*	Raiffeisen-Fonds SwissAc*	Raiffeisen-Fonds EuroAc*
Das Wichtigste in Kürze	Das Vermögen dieses Anlagefonds wird in Call- und Festgeldern sowie in fest und variabel verzinsliche Obligationen mit kurzen Laufzeiten und attraktiver Verzinsung angelegt. Die Kapitalanlage erfolgt in Schweizer Franken.	Das Vermögen dieses Anlagefonds wird gut diversifiziert in festverzinsliche, auf Schweizer Franken lautende Obligationen angelegt. Weltweit erstklassige Schuldner mit hoher Rendite werden bevorzugt.	Das Vermögen dieses Anlagefonds wird gut diversifiziert in Obligationen angelegt, die auf ECU oder im ECU enthaltene Währungen lauten. Durchschnittlich haben diese Titel in der Vergangenheit eine höhere Rendite erzielt als Obligationen in Schweizer Franken. Weltweit erstklassige Schuldner werden bevorzugt.	Das Vermögen dieses Anlagefonds wird gut diversifiziert in Aktien erstklassiger schweizerischer Gesellschaften mit überdurchschnittlichen Wachstumsaussichten angelegt. Der Raiffeisen-Fonds SwissAc orientiert sich am «Swiss Performance Index». Das Ziel des Fonds ist es, durch Auswahl und Gewichtung geeigneter Titel eine Performance zu erzielen, die über jener des Referenzindex liegt.	Das Vermögen dieses Anlagefonds wird gut diversifiziert in Aktien erstklassiger europäischer Unternehmen angelegt. Mit dem grossen gemeinsamen EU-/EWR-Wirtschaftsraum verbessern sich mittelfristig die Wachstumsperspektiven der beteiligten Länder. Die Fondsleitung orientiert sich am «Financial Times European Index». Das Fondsvermögen wird immer zu mindestens 90 Prozent nach dem Grundsatz der Risikoverteilung in Aktien europäischer Publikumsgesellschaften angelegt.
Für wen sich dieser Fonds eignet	Dieser Anlagefonds eignet sich vor allem für einkommensorientierte Anleger, die an einer sehr sicheren Anlage mit minimalen Kursschwankungen interessiert sind. Auch für kleinere Beträge liegt die Rendite im Bereich von Festgeldanlagen.	Dieser Anlagefonds eignet sich für einkommensorientierte Anleger, die eine Anlage mit regelmässigem Einkommen und zugleich hoher Sicherheit suchen.	Dieser Anlagefonds eignet sich für einkommensorientierte Anleger, welche die unterschiedliche Zinsentwicklung verschiedener europäischer Währungen ausnutzen und längerfristig auf ihrer Anlage einen höheren Ertrag erzielen wollen als mit Schweizerfranken-Obligationen.	Dieser Anlagefonds eignet sich für wachstumsorientierte Anleger, die an der Entwicklung zukunfts-trächtiger schweizerischer Industriezweige partizipieren wollen.	Dieser Anlagefonds kommt für wachstumsorientierte Anleger in Frage, die gezielt am Entwicklungspotential der europäischen Wirtschaft teilhaben wollen.

Sieben Vontobel-Fonds im Überblick

Name des Fonds	Vontobel Fund-DM Bond*	Vontobel Fund-US Dollar Bond*	Vontobel Swiss Small Companies	Vontobel Fund-US Value Equity*	Vontobel Fund-US Select Equity*	Vontobel Fund-Japanese Equity*	Vontobel Fund-Emerging Markets Equity*
Das Wichtigste in Kürze	Das Vermögen dieses Anlagefonds ist gut diversifiziert in Obligationen, Notes, Wandelobligationen und ähnlichen fest oder variabel verzinslichen Schuldverschreibungen angelegt, die auf Deutsche Mark lauten. Das Ziel der Fondsleitung ist es, beste Anlagerenditen in D-Mark zu erzielen, unter Berücksichtigung der Sicherheit des Kapitals und der Liquidität.	Das Vermögen dieses Anlagefonds ist gut diversifiziert in Obligationen, Notes, Wandelobligationen und ähnlichen fest oder variabel verzinslichen Schuldverschreibungen angelegt, die auf US-Dollar lauten. Das Ziel der Fondsleitung ist es, beste Anlagerenditen in US-Dollar zu erzielen, unter Berücksichtigung der Sicherheit des Kapitals und der Liquidität.	Das Vermögen dieses Anlagefonds ist gut diversifiziert in Aktien und Partizipationsscheinen kleiner bis mittlerer schweizerischer Gesellschaften angelegt. Der Anlagefonds orientiert sich am «Vontobel Swiss Small Companies Index». Das Ziel der Fondsleitung ist es, durch eine sorgfältige Titelauswahl eine über dem Referenzindex liegende Performance zu erreichen. Dabei stehen die langfristigen Aussichten im Vordergrund.	Das Vermögen dieses Anlagefonds ist gut diversifiziert vorwiegend in Aktien und aktienähnlichen Wertpapieren von US-Gesellschaften angelegt. Die Fondsleitung verfolgt einen substanzorientierten Ansatz, indem sie in erster Linie in Titel investiert, die fundamental unterbewertet sind und daher entsprechend attraktive Renditen aufweisen. Die Wertentwicklung dieses Anlagefonds misst sich in US-Dollar.	Das Vermögen dieses Anlagefonds ist gut diversifiziert vorwiegend in Aktien und aktienähnlichen Wertpapieren von US-Gesellschaften angelegt. Er kombiniert mehrere Anlagestile, die sich deutlich voneinander unterscheiden. So wird z.B. je ein Teil in Gesellschaften mit hohem Gewinnwachstum, mit günstiger Marktbewertung oder in erfolgversprechenden Nebenwerten angelegt. Wertentwicklung: US-Dollar.	Das Vermögen dieses Anlagefonds ist gut diversifiziert in Aktien und aktienähnlichen Wertpapieren japanischer Gesellschaften angelegt. Das Ziel der Fondsleitung ist es, eine bestmögliche Wertschöpfung in Yen zu erzielen.	Das Vermögen dieses Anlagefonds wird gut diversifiziert vorwiegend in Aktien und aktienähnlichen Wertpapieren von Gesellschaften in sogenannten Schwellenländern angelegt. Darunter versteht man Volkswirtschaften mit tiefen und mittleren Pro-Kopf-Einkommen. Die Schwergewichte der Anlagen liegen im Fernen Osten sowie in Mittel- und Südamerika. Die hohe Dynamik dieser Volkswirtschaften ist trotz grösserer Risiken vielversprechend.
Für wen sich dieser Fonds eignet	Dieser Anlagefonds eignet sich für einkommensorientierte Anleger, anstelle von Direktanlagen in D-Mark-Obligationen.	Dieser Anlagefonds eignet sich für einkommensorientierte Anleger, die mit diesem Anlageinstrument ein gezieltes Engagement im US-Dollar-Obligationenmarkt suchen.	Dieser Anlagefonds eignet sich für Anleger, die mit geringen Kosten einen diversifizierten Schweizer Nebenwert-Aktienanteil aufbauen und dabei von den Analysen des «Vontobel Swiss Research» profitieren wollen.	Dieser Fonds eignet sich für wachstumsorientierte Anleger, die ein aggressives Engagement im US-Aktienmarkt suchen.	Dieser Anlagefonds eignet sich für wachstumsorientierte Anleger, die ein diversifiziertes Engagement im US-Aktienmarkt suchen.	Dieser Anlagefonds eignet sich für wachstumsorientierte Anleger, die am Potential des japanischen Aktienmarktes partizipieren möchten, anstelle von Direktanlage in Yen.	Dieser Anlagefonds eignet sich für wachstumsorientierte Anleger mit langfristiger Perspektive, die ihr Aktien-Portefeuille mit ausgewählten Anlagen in Schwellenländern ergänzen wollen.

Bargeldlos zahlen mit der Raiffeisen-EUROCARD.



Mit dieser Kreditkarte zahlen Sie weltweit in Geschäften, Hotels, Restaurants und Dienstleistungsfirmen bequem mit Ihrer Unterschrift.

Maximale Sicherheit, übersichtliche Monatsabrechnung, Auto mieten ohne Kautions-Garantie, Partnerkarte und weitere Vorteile für nur Fr. 50.- Jahresgebühr.

Wir beraten Sie gerne persönlich!

RAIFFEISEN



Die Bank, der man vertraut.

tiert. Doch gerade bei den Raiffeisenbanken dürfte sie eine grosse Zahl der Kundenwünsche zutreffend ausdrücken.

Für grosse Depots oder für spezielle Anlagebedürfnisse stehen den Raiffeisenbanken und ihren Kunden ausserdem sieben Vontobel-Fonds zur Verfügung (siehe ebenfalls Seite 5). Somit besteht eine Palette von insgesamt zwölf Anlagefonds, die viele Bedürfnisse abdecken. Die Raiffei-

sen-Fonds und die Vontobel Funds, Anlagefonds luxemburgischen Rechts, sind Zwillinge, welche die gleichen Vorteile aufweisen (siehe Kasten «10 Vorteile der Anlagefonds»).

So kommen Sie zu Raiffeisen-Anlagefonds

Der technische Ablauf bei der Auftragserteilung ist denkbar einfach. Der Kunde gibt seiner Raiffeisenbank –

wie beim Kauf eines jeden andern Wertpapiers – einen Kaufauftrag über eine bestimmte Anzahl Anteilscheine. Der erforderliche Gegenwert wird seinem Bankkonto belastet, und die Anteilscheine werden in sein Depot gebucht. Fondsanteile können an jedem Bankwerktag gehandelt werden.

Dr. Felix Walker: «Eine echte Chance»

PANORAMA: Warum lancieren die Raiffeisenbanken die Raiffeisen-Anlagefonds?

DR. FELIX WALKER, Vorsitzender der Zentralkommission des Schweizer Verbandes der Raiffeisenbanken: Anlagefonds passen gut zu unserer Philosophie und zu unseren Kunden. Mit unserer Philosophie haben Anlagefonds gemein, dass sie eine gemeinschaftliche Form der Kapitalanlage darstellen und dass sie – wie die Raiffeisen-Bewegung – ihren Ursprung bereits im vergangenen Jahrhundert haben. Ihr Risiko ist zum einen breit gestreut, und zum andern werden Anlagefonds professionell betreut – bei dennoch tiefen Kosten. Zu unseren Kunden passen Anlage-

fonds, weil durch sie kleinere und mittlere Anleger auf ideale Weise Zugang zum Wertpapiermarkt finden.

Dann sind die Anlagefonds als gerade auch für kleinere Raiffeisenbanken ein interessantes Produkt?

Zweifellos. Denn wir haben bei der Konzeption speziell darauf geachtet (beispielsweise mit einfachen Arbeitsabläufen), dass die Raiffeisen-Anlagefonds insbesondere auch für kleinere Banken attraktiv sind.

Inwiefern wirken sich die Anlagefonds auf die Abhängigkeit der Raiffeisenbanken vom Zinsertrag aus?

Es ist ein offenes Geheimnis, dass sich das Wachstum im Hypothekar-

markt, von dem wir zu einem schönen Teil leben, seit einigen Jahren verlangsamt hat. Für die Raiffeisenbanken kann es deshalb nur von Vorteil sein, wenn sie nicht nur auf einem Bein stehen, sondern die Erträge aus verschiedenen Geschäftsbereichen stammen.

Die Anlagefonds sind für uns eine echte Chance. Und zwar sowohl für unsere Kunden, denen dank professioneller Betreuung durch die Fachleute der Bank Vontobel eine gute Rendite winkt – als auch für die Banken, die dank guter Marktaussichten ihre Margen steigern können.

Interview: ma.

Dr. Hans-Dieter Vontobel: «Zugang zu neuen Kunden»

PANORAMA: Was erwarten Sie für ihr Unternehmen von der Zusammenarbeit mit den Raiffeisenbanken?

DR. HANS-DIETER VONTOBEL, Verwaltungsratspräsident Vontobel Holding: Die Zusammenarbeit im Fondsbereich öffnet uns den Zugang zu neuen Kundensegmenten, die wir – als klassische Vermögensverwalter – bisher nicht angesprochen haben. Uns bietet sich zudem die Chance, unser Wissen und Können als Fondsmanager mit der Nähe zum Kunden der Raiffeisenbanken zu verbinden. Da beide Institute unabhängig sind von Dritten, ergeben sich für beide Partner weitere Möglichkeiten einer Zusammenarbeit.

Was sind aus Ihrer Sicht die besonderen Stärken der Raiffeisenbanken?

Die Raiffeisen-Gruppe verfügt, wie bereits erwähnt, über ein ausserordentlich engmaschiges Bankennetz. Das garantiert jene Nähe zum Kunden, auf die auch wir in unserem traditionellen Geschäft grössten Wert legen. Und es sind die Mitarbeiter, deren professionelle Kompetenz wir beim Aufbau unserer Zusammenarbeit sehr zu schätzen gelernt haben.

Warum hat die auf die Verwaltung grosser Vermögen, also auf individuell massgeschneiderte Portfolios spezialisierte Vontobel-Gruppe Anlagefonds geschaffen? Fonds gelten doch gemeinhin als das Anlageinstrument für den kleinen Sparer.

Als Teil-Bausteine eines Vermögensverwaltungs-konzepts lassen sich Anlagefonds auch im Rahmen grosser

Portfolios sehr sinnvoll einsetzen. Als Anlageinstrumente weisen sie in sich selber einen hohen Grad an Diversifizierung auf; daher sind sie für das Abdecken von Märkten, die in einem Portefeuille einen kleinen Anteil haben, besser geeignet – und auch kostengünstiger – als Direktanlagen. Zudem erlauben sie, wiederum individuell und selektiv, gezielte Anlagen in spezifischen Branchen oder Ländern. Dieser wachsenden Spezialisierung haben wir bei unseren Anlagefonds besonderes Augenmerk geschenkt.

Interview: fb.



Dr. Felix Walker.



Dr. Hans-Dieter Vontobel.

Vom Dachstock in den Keller

Wer das nötige «Kleingeld» hat, kann zurzeit (noch) von der schlechten Lage der Bauwirtschaft profitieren. Denn: mangels Nachfrage purzeln die Baupreise.

VON
MARKUS
DIETLER

Nach der Flut kommt die Ebbe.» Mit diesem Satz fasste Erwin Grimm, Präsident der Schweizerischen Bauwirtschaftskonferenz (SBK), an deren Plenarversammlung im vergangenen November trefflich die Situation in der Schweizer Bauwirtschaft zusammen. In der Tat war Ende der 80er Jahre Flut angesagt: Die Zinsen für Neuhypotheken lagen mit knapp über 5 Prozent (1988) noch weit unter den Höchstwerten von knapp 8 Prozent 1991/92, die Teuerung betrug noch rund 2 Prozent, die Immobilien boomten als Kapitalanlage. Kein Wunder, dass die Gesamtbautätigkeit im Laufe der 80er Jahre real um fast 40 Prozent stieg und sich nominell gar von 25,4 Milliarden Franken im Jahr 1980 auf deren 49,2 anno 1990 fast verdoppelte.

Heute ist sie in etwa wieder auf den Stand von 1987 gesunken. Und nach 44,0 Milliarden Franken 1993 (–5,7 Prozent gegenüber 1992) soll laut Berechnungen der SBK die Tätigkeit auch 1994 nochmals – wenn auch verlangsamt – auf 43,4 Milliarden Franken (–1,4 Prozent) sinken.

Auch Zulieferer betroffen

Betroffen von der Krise ist nicht nur das Bauhauptgewerbe, wie beispielsweise der Vergleich der Arbeitsvorräte von 1992 und 1993 zeigt: Mit nominell –10 Prozent (öffentlicher Bau –3, privater Bau –17) steht es vielmehr besser da als etwa die Planung (–35), die Zulieferindustrie (Baumaschinenfabrikation und -handel –17). Und auch dem Ausbaugewerbe schmolzen im vergangenen Jahr mit Ausnahme der Maler (+7)

die Vorräte dahin: Spengler- und Installationsgewerbe –10, Elektro-Installationsgewerbe –12, Schreiner- und Metallbaugewerbe –14 Prozent.

Auf eine tiefgreifende, auch strukturelle Krise der Bauwirtschaft, die sich in den Zeiten der Hochkonjunktur mit heute für einzelne Unternehmen fatalen Überkapazitäten schmückte, deuten auch die Arbeitslosenzahlen hin. Gewiss gingen auch in der Krise von 1972 bis 1976 103 000 Stellen verloren und sank damit die Zahl der Arbeitsplätze von 258 000 auf 155 000; davon waren aber nur 1000 ansässige Arbeitslose, während damals die Hauptlast von den Saisoniers getragen werden musste, die von 130 000 auf 36 000 schmolzen. Seit 1989 gingen 38 000 der vorher 171 000 Stellen im Bauhauptgewerbe verloren; die Saisoniers schwanden aber «nur» um 31 000 auf 22 000, während die Zahl der Arbeitslosen auf fast 12 000 schnellte.

Realisierungsquote sank

Neben den Überkapazitäten gibt es weitere Ursachen für diese Krise. In der Hochkonjunkturphase Ende der 80er Jahre wurden vor allem im gewerblich-industriellen Bau zum Teil schlecht geplante Projekte abgeseg-

net, die heute leerstehen (rund 3 bis 4 Millionen Quadratmeter Bürofläche . . .) oder – ebenso negativ für die Baubranche – angesichts der 1990 bis 1992 explodierenden Finanzierungskosten gar nicht realisiert wurden (zwischen 1989 und 1992 sank die Quote der Bautätigkeit im Verhältnis zu den Bauvorhaben von gut 93 auf unter 84 Prozent). Auch die öffentliche Hand kann angesichts ihrer Defizite die geringe Investitionsneigung der Privaten nicht wettmachen.

Fazit: Die Nachfrage – zwischen 1989 und 1992 sank der Anteil der Bautätigkeit am Bruttoinlandprodukt um knapp 2 Prozent – reicht nicht, um das Angebot in der Baubranche aufzunehmen. Dazu kommt, dass die Personalkosten in der erwähnten Periode um rund 30 Prozent anstiegen, die Grosshandelspreise total zwar nur um gut 3 Prozent, diejenigen etwa für Zement- und Betonwaren hingegen um 17 Prozent.

Preiskrieg

In der Branche tobt ein teilweise ruinöser Preiskrieg, wie alle Indizes der Wohnbaukosten deutlich aufzeigen (vgl. Grafik): Nach den Maximalwerten von 1991 fielen der Zürcher und der Berner Index um 7,2 respektive 5,5 im vergangenen Jahr. Der Genfer Index tat es ihnen gleich: –8,1 Punkte zwischen 1989 und 1993. Für das laufende Jahr hingegen rechnen die Experten der CS-Holding gesamthaft mit einer Stagnation der Baupreise, nachdem sie 1993 um 2 und 1992 um 1 Prozent gesunken



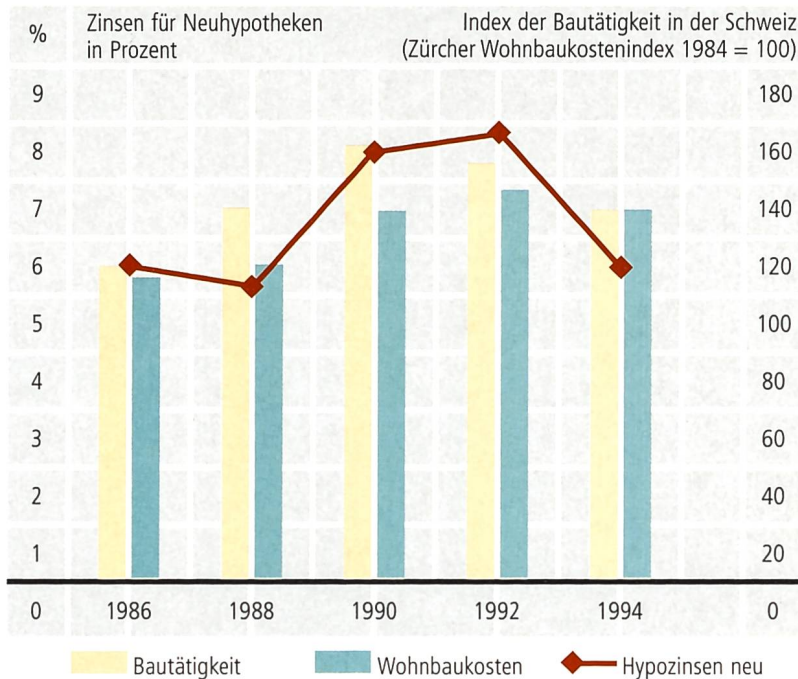
waren. Die Bauwirtschaftskonferenz sieht schwärzer: Nach einem Minus von 4 Prozent 1993 erwartet sie noch ein solches von 1 Prozent im laufenden Jahr.

Aussichten «durchzogen»

«Durchzogen» sieht denn auch die nächste Zukunft der Baubranche aus. Die Rahmenbedingungen haben sich zwar verbessert: Die Teuerung ist rückläufig, die Kapitalzinsen sinken. Nicht zuletzt der Kapitalüberfluss infolge geringer Investitionsneigung soll zu einem weiteren Rückgang der Althypothekensätze unter 5 Prozent führen. Dennoch ist vom Baugewerbe 1994 noch kein entscheidender Wachstumsbeitrag zu erwarten: Auf 0,2 Prozent schätzen die CS-Experten immerhin die Zuwachsrate, nachdem 1993 noch ein Minus von 2,9 Prozent, 1992 von 2,1 Prozent herausgeschaut hatten.

Stark rückläufig ist nach diesen Berechnungen nach wie vor der gewerblich-industrielle Bau (–4,5 Pro-

Baukosten, Bautätigkeit und Hypozinsen



Tiefe Zinsen und geringe Teuerung begünstigten Ende der 80er Jahre einen Bauboom, der sich auch auf die Baupreise respektive -kosten auswirkte. Als die Zinsen in den Jahren 1990 bis 1992 stark anzogen, sanken die Bauinvestitionen und damit die Bautätigkeit. Mangels Nachfrage gaben schliesslich mit einer gewissen Verzögerung auch die Preise nach.

zent), wenn auch die Verluste der Vorjahre (1993 –9,6/1992 –9,4) halbiert wurden. Aber auch die öffentliche Hand zeigt noch wenig Investitionsneigung; im Hochbau wird mit einer Stagnation gerechnet (1993 –1,5), im Tiefbau (inklusive privater Tiefbau) mit einem von 1,5 auf 2,3 Prozent steigenden Plus. Erholen dürfte sich der Wohnungsbau (von –2,6 1993 auf 1,4), und dort sowohl der 1993 mit –6,5 Prozent darniederliegende Einfamilienhausbereich (+1,0) wie auch der weniger «siehe» Mehrfamilienhausbau, der von –0,4 auf +1,7 Prozent gesunden soll.

Noch nicht über dem Berg

Wenn sich auch eine Stabilisierung der Nachfrage abzuzeichnen beginnt, wenn auch die Auftragseingänge im Bauhauptgewerbe und auch Indikatoren wie die Backsteinverkäufe (im zweiten Quartal 1993 +1 Prozent real) eine leichte Zunahme aufweisen: auch in dieser Branche werden die Verbesserungen nur zögernd beschäftigungswirksam werden. Trotz der verbreiteten Zuversicht, was die baukonjunkturellen Aussichten für 1995 angeht: Die Bauwirtschaft steht erst auf den untersten Stufen der steilen Kellertreppe.

Schweiz nicht allein

Mit ihren negativen Zahlen punkto Zuwachsraten in der Bautätigkeit steht die Schweiz in Europa beileibe nicht alleine da. So rechnete die Europäische Union gesamthaft 1993 real mit einem Minus von 2,4 Prozent (1992: –1,2 Prozent). Bei den Einzelstaaten budgetierten nur Portugal (1993: +2,0/1992: +3,5), Deutschland (+0,5/+5,5) und Dänemark (+0,3/–3,6) eine positive Entwicklung, während alle andern – mit

Belgien (–5,6/+2,4), Frankreich (–5,1/–3,0), Italien (–4,2/–1,8) und Spanien (–4,0/–6,0) an der «Spitze» – mit einer schrumpfenden Bauwirtschaft rechneten. Bei den Efta-Ländern stechen Schweden und Finnland mit –12,0 (1992: –6,0) respektive –10,5 (–15,1) Prozent heraus; nur Österreich zeigt mit +1,9 (+4,3) Prozent ein positives Bild. (md.)



Foto: Patrick Lüthy



■ RAIFFEISEN IN DER ROMANDIE

Klein, und doch gross!

Obwohl im allgemeinen kleiner als ihre Schwesterbanken in der Deutschschweiz, sind die Raiffeisenbanken in der Romandie dennoch gut vertreten mit rund 300 Instituten, die sich mitten im Aufschwung befinden.

VON
ANNIE
ADMANE

Die erste Raiffeisenbank in der Romandie wurde am 8. September 1901 in Givisiez gegründet. Zurzeit gibt es in der Romandie 303 Raiffeisenbanken mit mehr als 85 000 Mitgliedern. Zusammen erreichen sie eine Bilanzsumme von über 6 Milliarden Franken. An der Spitze steht das Wallis, vor allem aus geschichtlichen, kulturellen und wirtschaftlichen Gründen, mit den drei grössten Banken der Romandie: Monthey, Bagnes und Lens, mit den jeweiligen Bilanzsummen von 139,25 Mio., 111,43 Mio. und 94,87 Mio. (1992).

Gesunde Basis, günstiges Terrain, gutes Image

Die Romandie besteht aus vielen Dörfern mit einer langen ländlichen Tradition. Die Industrie, die sich vor allem auf die Städte konzentriert, ist hier nicht so vorherrschend wie in der Deutschweiz, obwohl sich im Laufe der Zeit vor allem auf dem Gebiet der Mikromechanik und verschiedenen andern technischen Bereichen eine Spitzentechnologie entwickelte. Dieser Umstand erklärt zum Teil den Erfolg der Raiffeisenbanken, die es verstanden haben, eine Geisteshaltung einzunehmen, die den Leuten dieser Gegend entspricht. Deshalb erfreuen sie sich ohne Zweifel immer mehr eines guten Rufs seitens der Bevölkerung. Sie sind Teil der Gegend wie die Leute, und sie haben ihre Tradition.

Günstige wirtschaftliche Voraussetzungen

Es erscheint vielleicht paradox, das momentane wirtschaftliche Umfeld als günstig für die Raiffeisenbanken zu bezeichnen. Und dennoch weisen diese beachtliche Resultate per Ende 1992 auf, obwohl die allgemeine Lage eigentlich das Gegenteil vermuten liess. Die Raiffeisenbanken können sogar ein konstantes Wachstum verzeichnen mit einer jährlichen Bilanzzunahme, die zwischen 9 und 10 Prozent schwankt.

Die Raiffeisenbanken in der Romandie konnten vom Vertrauen der Kunden und durch die grosse Zunahme der Spareinlagen profitieren. Dieses Phänomen lässt sich wie folgt erklären: in erster Linie ist das Sparen eine Art «Vorsorgereaktion» in der Krise. Man legt Reserven an, um die kommenden Schwierigkeiten besser



Foto: Pérusset

Verbandssitz Lausanne

Der welsche Sitz des Schweizer Verbandes der Raiffeisenbanken in Lausanne wurde 1986 geschaffen. Derzeit arbeiten dort 43 Personen. Ursprünglich war eine Dezentralisierung der Geschäftsstellenleitung vorgesehen. Im Laufe der Zeit drängte sich aber eine für die Romandie günstige Lösung auf. Die Raiffeisenbanken in der Romandie profitieren so von einer zentralen und regionalen Infrastruktur.

bewältigen zu können. Dazu kommt, dass die Romandie stärker von der Rezession betroffen ist.

Die Bewegungen haben im Bankensektor in der letzten Zeit, die Leute bewogen, sich an Banken zu wen-

den, die seit jeher grosse Sicherheitsgarantien bieten. Die Raiffeisenbanken konnten ihren Marktanteil deshalb nicht nur halten, sondern gar ausbauen. Diese Entwicklung, die das Vertrauen der Kunden fördert, ist auch zu einem grossen Teil auf eine strukturelle und dynamisch kommerzielle Struktur zurückzuführen.

Strukturen: die Kräfte neu verteilen

Die Fachleute sind sich einig, dass auf dem Bankensektor eine zunehmende Konkurrenz besteht. Die Raiffeisenbanken sind ebenfalls von dieser Bewegung betroffen. Eine stärkere Konkurrenz bedeutet ein grösseres Engagement. Dieser Leitsatz gilt auch für die kleinsten Raiffeisenbanken in der Romandie, die sich seit vier, fünf Jahren um eine vermehrte gegenseitige Zusammenarbeit bemühen, was in den meisten Fällen zu einer Fusion führt. Die Fusion von Geschäftsstellen ermöglicht eine Rationalisierung der Aufgaben, eine bessere Kostenverteilung, eine bessere Präsenz an Ort, eine Leistungssteigerung und mehr Professionalität. Ausserdem hat sie den Vorteil, dass eine kundennahe Betreuung gewährt werden kann. Die Tendenz zu vermehrter Zusammenarbeit hat sich 1993 noch verstärkt, und für dieses Jahr sind diesbezüglich weitere Projekte vorgesehen.

Da seitens der Kundschaft eine immer grössere Leistungsnachfrage besteht, bieten die Raiffeisenbanken in der Romandie eine umfassende einheitliche Produktpalette an. Sie haben die Notwendigkeit erkannt, sich geschäftlich in jeder Hinsicht der Konkurrenz stellen zu müssen.

Struktur der Raiffeisenbanken der französischen Schweiz

Jahr	Anzahl Banken	Anzahl Verkaufsstellen	Bilanzsumme (in Mio.)			
			< 10	10 - 20	20 - 50	> 50
1988	356	362	216	81	50	9
1989	351	359	190	88	63	10
1990	341	357	172	84	71	14
1991	330	358	154	84	72	20
1992	319	359	132	90	74	23

Raiffeisenbank
Ardon,
Waadt

«Anpassungsfähiger, da volksnah»

Die Raiffeisenbank in Le Brassus gehört der ersten Generation an. Sie wurde gleich nach dem Ersten Weltkrieg gegründet, in einer stark von der Landwirtschaft und der Uhrenindustrie geprägten Gegend. Sie hat verschiedene Strömungen miterlebt und sich dabei ständig weiterentwickelt.

PANORAMA: Die Raiffeisenbank von Le Brassus gehört mit einer Bilanzsumme von fast 50 Millionen zu den wichtigeren Banken der Romandie. Wie erklären Sie sich diesen überdurchschnittlichen Erfolg in einer Region, in der die Wirtschaft starken Schwankungen unterworfen war?

ROBERT-ALEXANDRE ROCHAT, Geschäftsführer der Raiffeisenbank Le Brassus: Die hiesige Bevölkerung ist besonders von den demokratischen Prinzipien von Raiffeisen angetan. Auf diesem Grundsatz basiert unsere Politik. Wir haben viele bescheidene Kunden (Arbeiter und Bauern), für die die Bank, die ihren Kunden gehört und deren Profit der Gegend zukommt, eine wichtige Rolle spielt. Wir sind vielleicht anpassungsfähiger als andere Banken, weil wir volksnah sind und den Kontakt zu den Menschen suchen. Ich persönlich bin der Meinung, dass ein gepflegter Kundenservice sehr wichtig ist.

Ausserdem haben uns die unsicheren Entwicklungen in der Uhrenindustrie, allen voran die Krise in den Jahren 1973/1974, irgendwie immun gemacht. Wir sind vielleicht wegen unserer früheren Erfahrungen weniger von der aktuellen Krise angeschla-

gen. Ich glaube sogar, dass, paradoxerweise, unsere Gegend weniger betroffen ist, weil die hier ansässige Uhrenindustrie eine grosse Produktpalette produziert, die praktisch rezessionsunabhängig ist. Dafür müssen im Bereich der Uhrengehäuse und der Präzisionsmechanik Rückschläge hingenommen werden, wie in anderen Regionen auch.

Unser Hauptproblem bleibt die Bevölkerungsabwanderung. 1960 zählte die Gegend noch 8000 Einwohner, heute sind es kaum mehr als 6000. Diese Entwicklung hat ihren Ursprung in der Uhrenindustrie, wie ich bereits erwähnt habe.

Geographisch ist Le Brassus isoliert. Ist dies ein Vor- oder Nachteil für Sie?

Diese Isolation ist mehr eine Geisteshaltung als ein wirkliches Hindernis, denn man muss nur einen Pass überqueren, um zu uns zu gelangen: wir sind 40 Minuten von Yverdon und 50 Minuten von Lausanne entfernt. Es gibt hier jedoch keine grossen Handelszentren, was ein Grund mehr ist, dass die Leute nicht in unserem Tal leben wollen.

Welchen Platz nimmt die Raiffeisenbank im Herzen des Dorfs ein?

Die Leute sind mit der Bank sehr verbunden, aber man muss die Prinzipien der Raiffeisenbank immer wieder hervorheben. Wir haben lokale Konkurrenz, was jedoch positiv ist, denn dadurch sind wir gezwungen, noch stärker zu sein und unsere Leistungen anzupassen. Unsere Bank

bietet die ganze Produktpalette an. Unser grösster Erfolg ist das Mitgliedersparkonto. Dank dieser Dienstleistung konnten wir viele neue Kunden gewinnen.

Welches sind Ihre kurzfristigen Pläne und wie sieht die Zukunft Ihrer Bank aus?

Da unsere lokale Bevölkerung stagniert, können wir nicht erwarten, viele neue Kunden zu gewinnen. Folglich müssen wir unseren Tätigkeitsbereich erweitern. Le Brassus befindet sich am Ende des Tals, und es wäre interessant, am andern Ende des Tals ebenfalls mindestens einen Schalter einzurichten.

Liegt Ihnen sonst noch etwas auf dem Herzen?

Ja, es scheint mir wichtig zu erwähnen, dass die Geschäftsführer der Raiffeisenbanken immer spezialisierter sein müssen, da die Produktpalette immer umfangreicher ist. Vor ein paar Jahren sprach man nur von Sparen, Hypotheken oder Kontokorrent. Heute gibt es noch viele andere Produkte, was eine grössere Kompetenz und einen grösseren personellen Aufwand verlangt. Dies ist auch bei vielen andern Berufen der Fall. Ich glaube, dass die kleinen Banken in dieser Hinsicht gewisse Schwierigkeiten haben werden. Es wäre sicher von Vorteil, wenn die grösseren Banken mit den kleineren zusammenarbeiten würden, indem sie ihnen beratend zur Seite stehen, ohne dass diese ihre Selbständigkeit verlieren.

Interview: Annie Admane

Neu bei Raiffeisen: Crédit Mutuel

Die elf Caisses de Crédit Mutuel (CCM), die nur noch im Kanton Waadt vorkommen, haben eine lange Geschichte, die in vielem der Raiffeisenbewegung gleicht. Sie stehen, ebenso wie die Raiffeisenbanken, aufgrund der momentanen Wirtschaftslage einem Markt gegenüber,

der grossen Weitblick verlangt, um sich der Herausforderung der Konkurrenz stellen zu können. Als logische Folge davon haben sich die CCM, deren Grundsatz die Zusammenarbeit ist und die ihre Philosophie nach den Prinzipien der Raiffeisen richten, der Raiffeisen-Organisation ange-

schlossen, was ihre Zukunft sichern soll. Am 17. Januar 1994 wurde ein Abkommen unterzeichnet, in dem die Aufnahme der elf CCM in den Schweizer Verband der Raiffeisenbanken beschlossen wurde.

■ RAIFFEISEN-MERKMALE (II)

Die Raiffeisenbanken sind anders als andere Banken. In einer zehnteiligen «Panorama»-Serie stellen wir Ihnen die wesentlichsten Merkmale unserer Bankengruppe vor.

Foto: Patrick Lüthy



Der Anteilschein

Zu den klassischen Merkmalen einer jeden Genossenschaft und damit auch der Raiffeisen-Bankengruppe gehört die Mitgliedschaft. Inbegriff der Mitgliedschaft wiederum ist der Anteilschein.

Der Anteilschein einer Genossenschaft ist mit der Aktie einer Aktiengesellschaft zu vergleichen. Allerdings gibt es ein paar markante Unterschiede. Wohl ist der Anteilschein eine Urkunde über einen bestimmten Anteil am Kapital einer Genossenschaft. Er stellt jedoch kein Wertpapier im juristischen Sinne dar, sondern ist lediglich eine Beweisurkunde.

Kopfprinzip

Können von einer Publikums-gesellschaft beliebig viele Aktien in den Händen einer einzigen Person sein,

so kann bei einer Raiffeisenbank eine Person lediglich einen einzigen Anteilschein erwerben. Das wiederum hat natürlich seine Auswirkungen auf das Stimmrecht, das sowohl mit einer Aktie als auch mit einem Anteilschein verbunden ist. Während bei einer AG das Stimmrecht an der Generalversammlung nach Kapitalbeteiligung abgestuft ist (wer beispielsweise 50 Prozent des Aktienkapitals hält, hat auch die Hälfte der Stimmen), gilt bei den Raiffeisen-Genossenschaften das sogenannte Kopfprinzip: ein Anteilschein = eine Stimme. Diese Regelung ist nicht zuletzt auch ein wirksamer Schutz vor ungewollten Übernahmen einer Raiffeisenbank.

Treue betonen

Wertpapiere können übertragen und damit auch gehandelt werden. Das ist bei einem Anteilschein an-

ders. Er ist weder übertragbar, noch kann er verpfändet werden. Das ist durchaus im Sinne der Grundidee einer Genossenschaft, welche die Treuepflicht besonders betont. Natürlich können Anteilscheine wieder an die Genossenschaft zurückverkauft werden. Mehr als den Nennwert bekommt man dafür jedoch nicht.

Die Statuten der verschiedenen Raiffeisenbanken sehen unterschiedliche Höhen für den Anteilschein vor. Gemäss den gemeinsam verabschiedeten Musterstatuten beträgt der Preis mindestens 200, höchstens jedoch 500 Franken. Die Verzinsung beträgt – auch dies findet man in den Musterstatuten – maximal 6 Prozent brutto. Die genaue Fixierung des Zinses eines Anteilscheins ist ebenfalls ein Unterschied zur Aktiengesellschaft. Dort richtet sich die Dividende pro Aktie nach dem Jahresergebnis. Hat ein Unternehmen gut gewirtschaftet, profitieren die Aktionäre – und umgekehrt. Bei einer Raiffeisenbank ist das etwas anders: hat sie ein erfolgreiches Jahr hinter sich, bekommen die Mitglieder dennoch «nur» maximal 6 Prozent und leisten damit einen echten Solidaritätsbeitrag an das Gedeihen der Bank – ganz im Sinne der Ursprungsidee einer Genossenschaft.

Mit dem Anteilschein wird ein Genossenschaftler Mitbesitzer der Bank. Genauer: er erwirbt einen Teil des Grundkapitals. Das gesamte Anteilscheinkapital wiederum bildet zusammen mit den Reserven die Eigenmittel einer jeden Raiffeisenbank. Theoretisch besteht auch eine Nachschusspflicht. In der nahezu 100jährigen Geschichte der schweizerischen Raiffeisenbewegung wurde jedoch noch nie ein Mitglied zur Kasse gebeten. Hat eine Bank mal wirtschaftliche Probleme, dann hilft der Schweizer Verband der Raiffeisenbanken.

(ma.)

**Lesen Sie im nächsten
«Panorama»:**

Die Generalversammlung

**Richtig zählen zahlt
sich aus**



PREMA GmbH Tychbodenstrasse 9
4665 Oftringen Tel. 062/97 59 59



AKAD AKADEMIKERGESELLSCHAFT FÜR ERWACHSENENFORTBILDUNG

**Berufs-
tätige, die
Zukunft
beginnt
jetzt.**

*Neben dem Beruf,
unabhängig von Wohnort und Alter,
Beginn jederzeit.*

Maturitätsschule:
Eidg. Matur, Eidg. Wirtschaftsmatur, Auf-
nahmeprüfung ETH, Universitäten

Handelsschule:
Bürofachdiplom VSH
Handelsdiplom VSH
Eidg. Fähigkeitszeugnis für Kaufleute



Höhere Wirtschaftsfachschule:
Eidg. Diplome und Fachausweise:
Betriebsökonom HWV, Buchhalter/
Controller, Treuhänder, Bank-
fachleute, Wirtschaftsinformatiker,
Organisator

Schule für Sprachdiplome:
Universitäten Cambridge, Perugia,
Salamanca; Alliance Française Paris;
Zürcher Handelskammer (Deutsch)

Sprach- und Weiterbildungskurse:
Fremdsprachen; Deutsch; Mathematik;
Natur- und Geisteswissenschaften;
Wirtschaftsfächer

Qualitätsnachweis:
Weit überdurchschnittliche Erfolgs-
quoten in staatlichen Prüfungen seit
mehr als 35 Jahren.

AKAD, Jungholzstrasse 43, 8050 Zürich
Telefon 01/307 33 33
Fax 01/302 57 37

0493

An die AKAD
Jungholzstrasse 43
Postfach
8050 Zürich

Senden Sie mir
unverbindlich
Ihr Unterrichts-
programm.

Name: _____

Vorname: _____

Strasse: _____

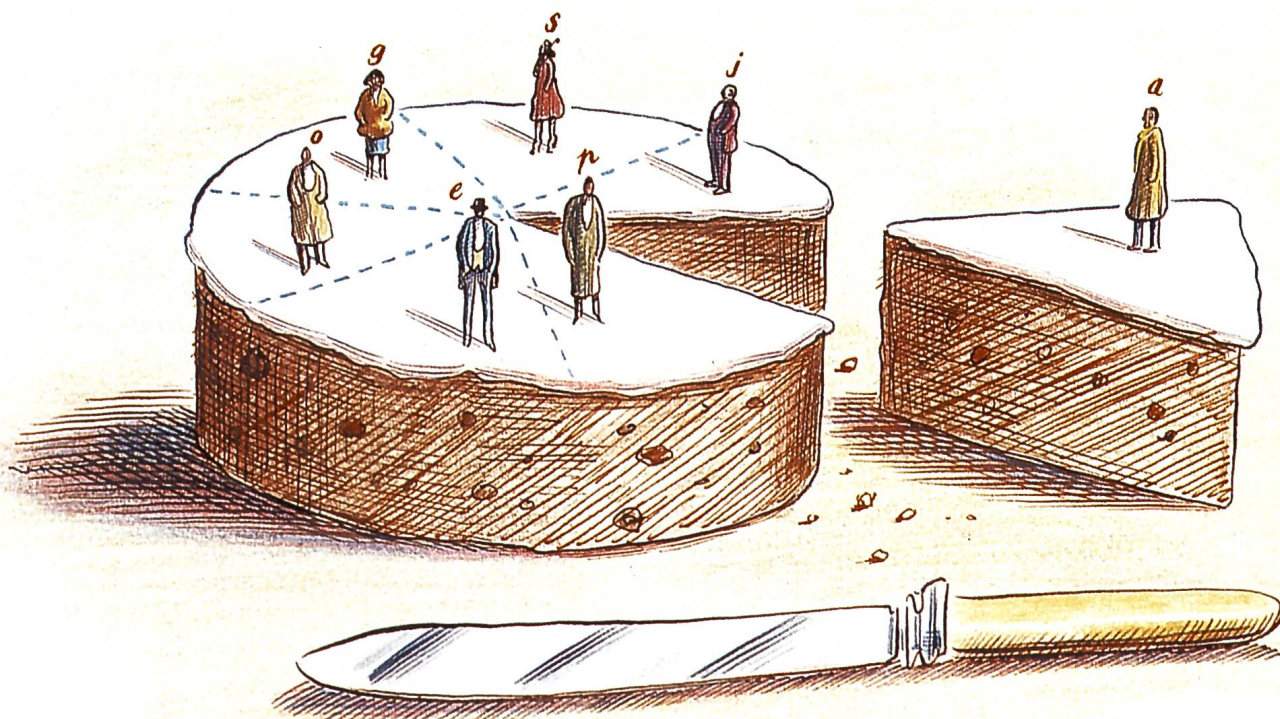
PLZ/Ort: _____

067/050

**Feuersichere Kassenschränke,
Kundensafes und Nachttresore:
Unsere Spezialität zu Ihrer
Sicherheit. Made in Switzerland.**



Zeico AG
Bankeinrichtungen
Hermeschloostrasse 73
Postfach, 8048 Zürich
Tel. 01-432 17 64



Wie der Kuchen Arbeit gerecht verteilt werden soll, darüber gehen die Ansichten auseinander.

Es gibt keine Patentrezepte

Unter den Konjunkturforschern herrscht zurzeit seltene Einigkeit: Die Schweizer Wirtschaft ist endlich aus der Talsohle heraus. Die Erholung der Wirtschaft wird sich 1994 fortsetzen. Die Wirtschaftsprognosen sind sich jedoch auch in einem weiteren Punkt einig.

Der wirtschaftliche Aufschwung wird zu schwach sein, als dass das Heer der Arbeitslosen in absehbarer Zeit wieder in den Produktionsprozess eingegliedert werden könnte. Gegenwärtig sind rund 180 000 Arbeitslose bei den Arbeitsämtern registriert. Kurzfristig werden die Arbeitslosenzahlen sogar noch ansteigen. Eine Rückkehr zu Verhältnissen wie zur Zeit der Hochkonjunktur Ende der 80er Jahre, als die Arbeitslosenquote unter einem Prozent lag und die Zahl der registrierten Arbeitslosen

zeitweise geringer war als jene der offenen Stellen, scheint illusorisch.

Wo ist die Strategie?

Experten gehen davon aus, dass sich im Verlaufe der Rezession die sogenannte Sockelarbeitslosigkeit (vgl. Kasten) massiv erhöht hat. Bereits sprechen Politiker von der Arbeitslosigkeit als *dem* Problem der 90er Jahre. Zu den schweren persönlichen Belastungen, die der unfreiwillige Verlust der Arbeitsstelle für den einzelnen Menschen bedeuten kann, kommt eine Reihe wirtschaftlicher Problemaspekte.

Stellenlose belasten die Arbeitslosenversicherung oder unter Umständen sogar die Fürsorge, zahlen dem Staat weniger Steuern, schränken ihren Konsum ein und dämpfen damit das Sozialprodukt, sind einem zweibis viermal höheren Krankheitsrisiko ausgesetzt und verlieren im Verlauf ihrer Erwerbslosigkeit berufliche Fähigkeiten, was ihre Produktivität verringert. Gemäss einer Berner Studie kostet ein Arbeitsloser die öffentliche Hand und die Arbeitslosenversicherung durchschnittlich 46 000 Franken pro Jahr – mehr als er zuletzt im Durchschnitt verdient hatte.

Als ernstes Problem ist die Arbeitslosigkeit erkannt, doch eine überzeugende Strategie dagegen hat sich bis anhin nicht herausgebildet. Nicht einmal über die Ursachen dieses Übels herrscht Konsens.

Barneviks Vorschlag

Kontroversen über die einzuschlagende Strategie gibt es nicht nur unter den Wirtschaftswissenschaftlern, sondern auch unter den wirtschaftlichen Praktikern, auf der Ebene der Unternehmensleitungen. Während die einen Manager im nach wie vor ungünstigen wirtschaftlichen Umfeld die

Lohnsenkungen zu erfolgen hätten. Während auf Gewerkschaftsseite argumentiert wird, dass bei kürzeren Arbeitszeiten die Angestellten produktiver arbeiten, verweisen Arbeitgeber auf den hohen Anteil von Lohnfixkosten, die unabhängig von der Arbeitszeit anfallen. Bei Arbeitszeitverkürzungen müsse daher ein überproportionaler Lohnabbau erfolgen.

Schweizer Rezepte

Neben dem VW-Modell stehen in der Schweiz folgende Rezepte im Zentrum der Diskussion:

■ **Soflex-Modell der Firma Landert:** Um die Entlassung eines Mitarbeiters zu verhindern, sollen beispielsweise fünf Angestellte ihre Arbeitszeit freiwillig um 20 Prozent reduzieren und eine Lohneinbusse von 10 Prozent hinnehmen. 6 der 16 Lohnprozente, die bei herkömmlicher Kurzarbeit von der Arbeitslosenversicherung entschädigt würden, sollen dabei an den Arbeitgeber als Entgelt für seine Umtriebe gehen. Das Modell wird von den Gewerkschaften kritisiert und wurde schliesslich auch von der Aufsichtskommission der Arbeitslosenversicherung als unvereinbar mit den Grundsätzen der Kurzarbeit abgelehnt.

■ **SGB-Vorschläge:** Der Schweizerische Gewerkschaftsbund schlägt vor, Arbeitszeitverkürzung so vorzunehmen, dass für untere Einkommen

ein Lohnausgleich garantiert bleibt, während für mittlere und höhere Einkommen vorübergehend Reallohnverzichte akzeptiert würden. Zukünftige Produktivitätsfortschritte sollen hauptsächlich in Arbeitszeitverkürzungen und nicht in Realloohnerhöhungen weitergegeben werden.

■ **Krisenartikel:** In der Maschinenindustrie kann gemäss einer neuen Vereinbarung die Arbeitszeit bis auf 45 Wochenstunden – ohne Lohnausgleich – erhöht werden, sofern die betroffenen Arbeitnehmer zustimmen.

■ **Deregulierung des Arbeitsmarktes:** Dazu gehören Massnahmen, die den Arbeitsmarkt flexibler machen sollen. Die Freizügigkeit bei den Pensionskassen, aber auch kantonal harmonisierte Schulsysteme sollen die Mobilität der Arbeitnehmer erhöhen.

■ **Weiterbildungsprogramme:** Mit Bildungsprogrammen für Arbeitslose sollen deren Chancen auf dem Arbeitsmarkt erhöht werden.

■ **Beschäftigungsprogramme:** Als kurzfristige Massnahme können staatliche Beschäftigungsprogramme dazu dienen, Arbeitslosigkeit unmittelbar zu reduzieren. Im Gegensatz zu Weiterbildungsprogrammen wird der Arbeitslose jedoch kaum auf den Wiedereinstieg ins Berufsleben vorbereitet, sondern muss unter Umständen Arbeiten ausführen, die seiner Qualifikation nicht entsprechen.



Das VW-Modell lässt sich nicht ohne weiteres auf die Schweiz übertragen.

Personalbestände radikal reduzieren, um das Überleben des Betriebs und damit die restlichen Arbeitsplätze langfristig zu sichern, sehen andere – eine Minderheit – die Notwendigkeit, mit Arbeitszeitverkürzungen die Arbeit unter den Mitarbeitern neu zu verteilen. Aufsehen erregte der oberste Chef von ABB, Percy Barnevik, der öffentlich darüber nachdachte, die Arbeitszeit massiv zu reduzieren. In den deutschen Volkswagen-Werken gilt seit diesem Jahr – befristet bis 1995 – die Vier-Tage-Woche. VW will damit den Abbau von 30 000 Stellen verhindern. Die Mitarbeiter müssen je nach Berechnungsart auf 10 bis 20 Prozent ihres Lohnes verzichten.

In der Schweiz stehen die Arbeitgeber dem VW-Modell jedoch grossmehrheitlich ablehnend gegenüber. Es wird argumentiert, dass Arbeit kein homogenes Gut sei, das sich einfach neu verteilen lasse. Die Verhältnisse beim Grossunternehmen VW mit Tausenden von ähnlichen Arbeitsplätzen sei nicht auf die Schweiz mit ihren Klein- und Mittelbetrieben übertragbar. Umstritten ist, in welchem Umfang bei Arbeitszeitverkürzungen die

Sockelarbeitslosigkeit

Als Sockelarbeitslosigkeit wird jene unfreiwillige Erwerbslosigkeit bezeichnet, die auch in einer ausgeglichenen Wirtschaftslage übrigbleibt. Beunruhigend ist die Tatsache, dass dieser Sockel an nicht vermittelbaren Arbeitslosen in der Schweiz seit den 70er Jahren mit jeder Rezession auf ein höheres Niveau angestiegen ist. Diese Entwicklung wird in der Regel auf zwei Ursachen zurückgeführt:

■ **Ausbau der Arbeitslosenversicherung (ALV):** 1975 war nur ein Fünftel der Erwerbstätigen gegen Arbeitslosigkeit versichert. Seither wurde die ALV im Zuge des Obligatoriums massiv ausgebaut. Damit verlor die Arbeitslosigkeit zum Teil ihren existenzgefährdenden Charakter, es stieg aber auch der Anreiz der Arbeitslosen, sich bei einem Arbeitsamt

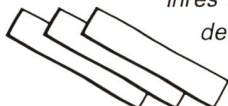
zu melden, womit sie erst statistisch erfassbar werden. Andererseits dürfte die Existenz einer relativ grosszügigen ALV auch die Hemmschwelle der Arbeitgeber senken, Entlassungen vorzunehmen.

■ **Änderung der Struktur der ausländischen Erwerbsbevölkerung:** Mitte der 70er Jahre wurde der Beschäftigungsabbau bei den ausländischen Erwerbstätigen zu einem grossen Teil statistisch nicht erfasst, weil diese als Saisoniers oder Jahresaufenthalter gezwungen waren, die Schweiz zu verlassen. Mittlerweile hat der Anteil der Ausländer mit Niederlassungen stark zugenommen. Entlassungen von Personen dieser Kategorie schlagen sich in den Arbeitslosenstatistiken nieder.

SOREG-WINTERGARTEN Ihr Traum wird Wirklichkeit



Eine seriöse und sorgfältige
Planung, ein aussergewöhn-
liches Soreg-System und mehr
als 10 Jahre Erfahrung bilden
Grundlage zur Verwirklichung
Ihres Traumwintergartens nach
dem Firmengrundsatz:
Qualität nach Mass.



movitec ag

Einsiedlerstrasse 31 8820 Wädenswil Telefon 01/780 57 44

Einsenden an Movitec AG. Information folgt.

HOTEL- RESTAURANT Schweizerhof Alt St. Johann

Gepflegtes ★★★ Hotel mit Tradition
und vorzüglicher Küche.

Alle Zimmer mit Bad/Dusche/WC
Radio/Telefon/auf Wunsch Farb-TV.

Heimelige Toggenburger-Stube.
Skigebiet Obertoggenburg und 25 km Langlaufloipen
direkt vor der Haustür.

Gepflegte Winter-Wanderwege.

Halbpension Fr. 80.- bis 85.-
Vollpension +15.-

Seit 80 Jahren Familie Schlumpf
9656 Alt St. Johann

Obertoggenburg
Telefon 074/5 11 21
Telefax 074/5 90 28



Das ist wie eine Frühjahrskur für Ihre Gelenke

G17 mit 17 wertvollen, naturreinen Stoffen für den gezielten Aufbau von wohltuender Gelenkschmiere

Durch den Stoffwechsel gelangen die 17 hochwirksamen Inhaltsstoffe in die strapazierten Gelenkbereiche und regenerieren dort ganz gezielt die abgenutzten Gelenkbaustoffe.

Das Resultat: Wohltuende, reibungslose Gleitfähigkeit der Gelenke. Sie gehen und stehen wieder schmerzfrei.

Besonders geeignet vor und während der kühleren Jahreszeit. Einfach einzunehmen. 1 Esslöffel G17 pro Tag genügt. Mit frischem Wasser geniessen. In den verschiedenen Geschmacksnoten wohlschmeckend und hilfreich zugleich. Kur-Packung ausreichend für ca. 3 Monate, Fr. 78.-.

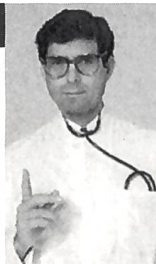


Altersbedingte
Gelenkbeschwerden müssen
nicht sein. Durch eine gezielte
Ernährung der Gelenke erhalten
Sie sich die wohltuende, rei-
bungslose Gleitfähigkeit Ihrer
Gelenke.

Coupon einsenden an:
Bliib G'sund Versand
Gärtenweg 14
D-78266 Büsingen

Bliib G'sund - GARANTIE

Schmerzen Ihre Gelenke gerade in der kühleren Jahreszeit? Das muss nicht sein. Die moderne Ernährungsforschung G17 fand ein inzwischen erprobtes und viel gelobtes NATURPRODUKT für alters- oder sportbedingt strapazierte Gelenke. Ich garantiere Ihnen, dass G17 KEINE Chemikalien, Stimulanzien oder Narkotika enthält, sondern zu 100 % aus reiner Natur besteht.



BESTELL-COUPON ...und plötzlich läuft alles besser.

254.06

JA. Senden Sie mir bitte sofort gegen Rechnung

.....Kurpackung (en) GELENKNAHRUNG/Stückpreis Fr. 78.-

☐ Kirsche ☐ Johannisbeere ☐ Vanille

+ Fr. 5.- anteilige Porto- und Versandkosten an meine folgende Anschrift

Name: _____ Strasse: _____

PLZ/Ort: _____ Unterschrift: _____



FACHSCHULE FÜR BANKWIRTSCHAFT

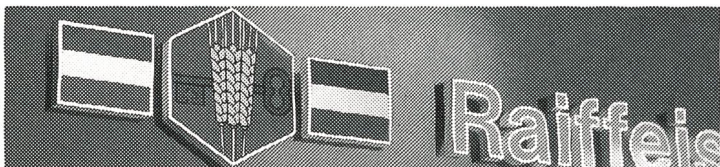
FSB FERNSTUDIUM ERFOLGREICHES BANKING

EXKLUSIV + NEU

*Umfassendes Bankwissen
individuell zuhause studieren.
Lehrhefte bilden vollständiges Nachschlagewerk
Fachleute begleiten.
Studium, Diplomarbeit und Prüfungen führen zum
BANKKAUFMANN FSB.*

*Erkundigen Sie sich unverbindlich!
Denn Sie machen mehr aus Ihren Chancen.*

Badenerstrasse 701 • Postfach • CH-8048 Zürich
Telefon 01/433 1484/85 • Telefax 01/433 04 33 • Postcheckkonto 80-1405-1



RAIFFEISENBANK TOBEL

Wir suchen nach Vereinbarung für unsere aufstrebende Bank initiative(n)

Bankangestellte(n)

Wir bieten:

- verantwortungsvolle Dauerstelle mit zeitgemässen Anstellungsbedingungen
- modern eingerichteten Arbeitsplatz
- NCR-Anlage
- angenehmes Arbeitsklima in kleinem Team
- Aufstiegsmöglichkeit

Wir erwarten:

- abgeschlossene Banklehre
- Einsatzbereitschaft in allen Geschäftszweigen
- Kontaktfreudigkeit und angenehme Umgangsformen
- zuverlässige, gewissenhafte und selbständige Arbeitsweise

Ihre schriftliche Bewerbung mit den üblichen Unterlagen richten Sie bitte an die Raiffeisenbank Tobel, 9555 Tobel.

RAIFFEISEN



Die Bank, der man vertraut.

RUNDSCHAU



Brot als GV-Geschenk

Viele Raiffeisenbanken überraschen ihre Genossenschaftsmitglieder anlässlich ihrer Generalversammlungen in diesem Frühjahr mit einem attraktiv bedruckten Brotsack und einem frischen, knusprigen Brot vom Beck.

Mit diesem Geschenk möchten die Raiffeisenbanken ihren Mitgliedern aus der örtlichen Bevölkerung und Wirtschaft eine Freude bereiten und zugleich ihre Verbundenheit mit dem Gewerbe dokumentieren, das traditionell zur Stammkundschaft der Raiffeisenbanken gehört.

Die Gestaltung des Brotsackes, der mit Traggriffen und Verschlusskordel ausgestattet ist, entstand in Zusammenarbeit der Werbeverantwortlichen der beiden Verbände. Koordiniert hat die Aktion die Werbeagentur Roger Albert, die für den Schweizerischen Bäcker-Konditorenmeister-Verband (SBKV) und gleichzeitig für die Schweizer Raiffeisenbanken tätig ist. Jene Raiffeisenbanken, welche diese Aktion durchführen, werden von sich aus örtliche Bäcke-

reien-Konditoreien ansprechen und ihnen einen entsprechenden Auftrag erteilen.

Die Brote werden von den einzelnen Raiffeisenbanken direkt bezahlt. Je nach Grösse der Raiffeisenbank werden etwa 300 bis 700 Brote benötigt.

Das Bäckergewerbe freut sich darauf, mit feinem, glushtigem Brot zum Erfolg dieser sympathischen Raiffeisen-Aktion beizutragen und dabei gleich noch ein bisschen Werbung in eigener Sache treiben zu können. Schliesslich zählen die meisten Raiffeisen-Mitglieder auch zur geschätzten Kundschaft der örtlichen Bäckereien-Konditoreien.

(ra.)

Raiffeisen-Sparwochen: Thurgauerin gewann 1000 Fünfliber

Rund 1000 Raiffeisenbanken haben sich Ende letzten Jahres an der traditionellen Sparwochen-Aktion beteiligt. Diese war verbunden mit einem grossen Fünfliber-Spiel. Total wurden 159 333 Gewinnkarten eingelöst. Davon entfielen 12 189 oder 7,7 Prozent auf Soforttreffer zwischen einem und zehn Fünfliber.

In einigen Orten lag die Rücklaufquote der Gewinnkarten über 50 Prozent, gesamtschweizerisch betrug sie beachtliche 18 Prozent. Dieses positive Ergebnis bewog den Schweizer Verband der Raiffeisenbanken (SVRB) in Absprache mit den Werbeverantwortlichen der Regionalverbände, die Aktion auch 1994 im gleichen Rahmen durchzuführen.



Foto: Maya Heizmann

Die glückliche Gewinnerin Heidi Hafner, umrahmt von Hans Günthard (Verwalter der Raiffeisenbank Wängi) und Nobert Krähenmann (Verwaltungsratspräsident der Raiffeisenbank Wängi).

In der grossen Schlussverlosung aller 159 333 Wettbewerbs-Teilnehmer gewann Hei-

di Hafner aus dem thurgauischen Wängi den 1. Preis. Ihr Sparkonto erfuhr einen Zustupf

in Form von 1000 Fünflibern. Je 100 Fünfliber gingen an Verena Croci (Coldrerio/TI), Myrta Spichtig (Sachseln/OW), Regula Lipp-Büchel (Untervaz/GR), Yvette Jeanbourquin (Saignelégier/JU) und Hans Stalder (Escholzmat/LU).

Gewinner des 1. Preises beim Verwalter-Wettbewerb (ein Wochenende im Wert von 400 Franken) wurde Leo Baumgartner aus Wangen bei Olten/SO. Je einen SBB-Gutschein im Wert von 100 Franken gewannen Giuseppe Piatti (Rovio/TI), Albert Chabloz (Château-d'Oex/VD) und Heidi Mügeli (Vinelz/BE).

«Panorama» gratuliert allen Gewinnern recht herzlich.

(ma.)

Neue Raiffeisen-Broschüre: «Das landwirtschaftliche Gewerbe»

Der Landwirt ist ein freier Unternehmer und somit sein eigener Herr und Meister. Seine Eigenständigkeit wird jedoch durch agrarpolitische und gesetzliche Massnahmen wesentlich eingeschränkt. So muss er in Zukunft mit härteren wirtschaftlichen Bedingungen rechnen. Deshalb ist er gezwungen, die ihm zur Verfügung stehenden Geldmittel sinnvoll und sparsam einzusetzen. Ohne eine gesunde Finanzierung ist der Fortbestand eines landwirtschaftlichen Gewerbes gefährdet.

Die Raiffeisenbanken haben eine Broschüre herausgegeben,

die alle relevanten Fragen bei der Übernahme und der Einrichtung eines landwirtschaftlichen Gewerbes behandelt. Verfasst wurde «Das landwirtschaftliche Gewerbe – Grundlageninformationen zu Pacht, Eigentum und Finanzierung» von Hans Rudolf Hotz vom Schweizerischen Bauernverband in Brugg.

Zu beziehen ist die 34seitige Broschüre kostenlos bei Ihrer Raiffeisenbank oder beim «Panorama»-Leserdienst, Vadianstrasse 17, 9001 St. Gallen.

(ma.)

Das landwirtschaftliche Gewerbe
Grundlageninformationen zu
Pacht, Eigentum und Finanzierung



RAIFFEISEN
Die Bank, der...



Emmentaler Schaukäserei, Affoltern i.E. Komplexes Inneres mit Schaukäserei, Laden, Restaurant und Wohnungen . . .



Das Geschäftshaus «Malin» in Trimmis beherbergt nebst VOLG-Laden, Post, Wohnungen und den Büros des LBA Trimmis auch die örtliche Raiffeisenbank.



Die breite Palette der täglichen Bedarfsartikel erlaubt das umweltfreundliche Einkäufen im Dorf.



. . . in traditionellem Kleid.



Ladenerweiterung der Landwirtschaftlichen Genossenschaft Berg TG.



Wohn- und Gewerbeüberbauung «Brünmatt» in Meikirch BE.

Bauen für Bauern

1916 hat der Schweizerische Bauernverband eine neue Abteilung geschaffen, um den Landwirten bei Bauproblemen jeglicher Art mit Rat und Tat beizustehen. Das Landwirtschaftliche Bauamt, wie es damals genannt wurde, sollte als Genossenschaft eine eigenständige, selbsttragende Organisation sein. Seither entwickelte sich das Landwirtschaftliche Bauamt in mehreren Etappen zum heutigen Landwirtschaftlichen Bau- und Architekturbüro (LBA) mit Filialen in Meikirch und Heiligenschwendi BE, Brugg, Trimmis, Lausanne, Küssnacht, Sarnen, Cernier NE, St. Gallen, Weinfelden, Winterthur und Brig.

Diese Dezentralisierung, obwohl mit einigen betrieblichen und organisatorischen Nachteilen verbunden, erlaubt es, auf die regionalen Gegebenheiten und Bedürfnissen der Kunden einzugehen. In dieser Beziehung verfolgt das LBA die gleiche Geschäftspolitik wie die Raiffeisenbanken.

Das LBA erbringt dieselben Leistungen, wie dies auch andere Architekten tun. In seinen Architekturbüros erstellen Architekten und Bauzeichner Bauprojekte und die Ausführungspläne. Bauführer kalkulieren die Baukosten, beschaffen Offerten von den Unternehmern und leiten die Bauarbeiten. Im Unterschied zu anderen Architek-

ten sind diejenigen des LBA seit über 75 Jahren Spezialisten des landwirtschaftlichen Hochbaus. Nebst Scheunen, Ställen und Wohnhäusern planen sie aber auch Bauten der landwirtschaftlichen Produkteverwertung wie Käsereien, Molkereien, Keltereien, Lagerhäuser, Silos oder Läden. Die Planung von Bauten der landwirtschaftlichen Produkteverwertung ist verwandt mit der Planung anderer gewerblicher Bauten.

Nicht nur für Landwirte

Nebst Landwirten und landwirtschaftlichen Organisationen gehören auch Handwerker, Industrielle, Privatpersonen und

nicht zuletzt die öffentliche Hand zu den Kunden. Von den landwirtschaftlichen Ökonomiegebäuden gewohnt, von der Funktion und den Arbeitsabläufen ausgehend eine saubere Form des Gebäudes zu finden, bietet dem LBA gerade die Planung gewerblicher und industrieller Bauvorhaben keine besonderen Probleme. Seine Bauherren schätzen dabei besonders das vom landwirtschaftlichen Bauen übernommene Kostenbewusstsein.

Hans Allenspach

Die Ampeln stehen weiterhin auf grün

Nach der Aktienhausse des vergangenen Jahres, die zu einem Anstieg des Swiss Performance Index (SPI) um 51 Prozent führte, stehen die Ampeln für die Schweizer Börsen weiterhin auf grün.

Die Rahmenbedingungen für den Schweizer Aktienmarkt scheinen aus heutiger Sicht weiterhin intakt zu sein. Am Horizont sind erste Silberstreifen einer wirtschaftlichen Erholung auszumachen. Die leichte Zunahme der Detailhandelsumsätze, positive Signale bei Produktion und Kapazitätsauslastung in der Industrie sowie die allmählich wieder zunehmende Investitionsbereitschaft der Unternehmen geben Anlass zu einer zuversichtlicheren Einschätzung der Wirtschaftslage. Die Teuerungsrate der Schweiz, die im August 1993 noch bei 3,6 Prozent lag, wird sich im neuen Jahr nach einer Prognose der OECD auf einen Durchschnittswert von 2 Prozent zurückbilden.

Keine Trendänderung

Der Trend der Zinsen weist weiterhin nach unten. Der Diskontsatz wurde am 17. Dezember von 4,25 auf 4 Prozent zurückgenommen. Die Bundesobligationenrendite lag Mitte Januar bei 4,02 Prozent. Marktbeobachter halten bis Ende 1994 im kurzen Bereich noch einen weiteren Rückgang der Geldmarktsätze um 100 bis 150 Basispunkte für möglich. Am langen Ende des Laufzeitspektrums hingegen ist der Zinssenkungsspielraum limitiert.

Die Kurseinbussen Mitte Januar verdeutlichen, dass die Börse anfälliger für Rückschläge geworden ist. Das Börsengeschehen wird in den kommenden Monaten volatiler und

von grösserer Nervosität geprägt sein. Gewinnmitnahmen werden sich häufen. Dennoch: trotz grösseren Kursrückgängen in einigen Blue-Chips wird es wohl keine Trendänderung an der Schweizer Börse über die kommenden Monate geben. Ein Teil der grossen Beträge, die derzeit noch im Geldmarkt parkiert sind, dürfte nicht mehr erneuert werden und den Weg an die Aktienmärkte finden.

Steigende Gewinne

Zu beachten gilt, dass auch die grossen englischen und amerikanischen institutionellen Anleger (Pensionskassen, Banken, Versicherungen) das Geschehen an den Schweizer Börsen mitbeeinflussen. Ausländische Anleger, welche neben der Kursperformance Währungsgewinne verbuchen, werden im Falle einer Frankenschwäche versucht sein, Gewinne in der Schweiz zu realisieren und auf ausländischen Märkten zu investieren. Das Interesse für zyklische Werte und zurückgebliebene Nebenwerte dürfte 1994 weiter zunehmen. Analysten erwarten für 1994 wiederum ein Gewinnwachstum von durchschnittlich 20 Prozent.

Nach der vorwiegend liquiditätsinduzierten Hausse wird die weitere Entwicklung an den Börsen vor allem durch die Erwartung auf steigende Unternehmensgewinne getragen, wobei die Einschätzungen für das Jahr 1995 in der Kursbildung bereits zum Ausdruck kommen. Anlegern, die Anschaffungen in einzelne Titel bevorzugen, empfehlen die Wertschriftenspezialisten von Raiffeisen neben Banken- und Versicherungswerten Engagements in den Sektoren Chemie/Pharma und Bauzulieferer sowie in ausgewählten kleinen Gesellschaften.

*Björn Feddern,
Finanzanalyse SVRB*

Die Hausse an den Börsen wird sich auch 1994 fortsetzen.

Foto: Christof Sonderegger





Kehlheim



Passau



■ «PANORAMA»-LESERREISE

Jass-Leserreise auf dem Main-Donau-Kanal

Vom 14. bis 21. August bietet Ihnen «Panorama» eine gemütliche Reisekombination. Während einer einwöchigen, romantischen Schifffahrt auf Main und Donau von Nürnberg nach Wien wird unter der Leitung von Hans Ricklin auch jeden Tag gejasst.



Mit der Eröffnung des Main-Donau-Kanals im September 1992 wurde ein langjähriger europäischer Traum erfüllt. Die Fahrstrecke von der Nordsee bis zum Schwarzen Meer ist nun durchgehend schiffbar. Anlässlich unserer Schiffsreise von Nürnberg nach Wien werden wir nebst diesem Jahrhundert-Bauwerk auch einige der schönsten Orte von Österreich und Deutschland kennenlernen.

Jassen ist Trumpf

Natürlich wird auch jeden Tag während eineinhalb Stunden unter der Anleitung von Hans Ricklin gejasst.

Gespielt wird der Schieber mit zugelostem Partner mit deutschen oder französischen Karten. Auf die Besten warten wiederum tolle Preise wie beispielsweise Reisegutscheine.

Natürlich sind aber auch Nichtjasser(innen) herzlich willkommen, denn die Reise bietet auch kulinarische und andere genüssliche Leckerbissen.

Hotelschiff

M/S Switzerland II

Auf der siebentägigen Schiffsreise werden Sie jeden Tag viel erleben und trotzdem nie die Koffer packen müssen. Die im Winter 1990/91 erbaute «MS Switzerland II» ist vom ersten bis zum letzten Tag Ihr «Zu-

hause». Das komfortable Hotelschiff unter Schweizer Flagge gehört zur gehobenen Mittelklasse. Die Kabinen genügen hohen Komfortansprüchen und verfügen über separate Dusche/WC, Klimaanlage, Radio/TV,

100 Franken Preisreduktion für Raiffeisen-Mitglieder

Raiffeisen-Genossenschafter erhalten auf der PANORAMA-Jass-Leserreise eine Preisreduktion von 100 Franken. Notieren Sie auf der Anmeldung, bei welcher Raiffeisenbank Sie Genossenschafter sind!

Safe und Minibar. Der elegant möblierte Salon mit einer gemütlichen Bar, Hallenbad/Sauna, Bibliothek oder Sonnendeck stehen Ihnen jederzeit offen!

Reiseprogramm

Sonntag, 14. August Schweiz–Nürnberg

Individuelle Anreise zum Sammel- punkt. Transfer im modernen Auto- car nach Nürnberg. Ankunft und Be- suchsmöglichkeit dieser berühmten einstigen Reichsstadt. Einschiffung. Willkommens-Cocktail und Vorstel- lung der Crew. Abendessen.

Montag, 15. August Nürnberg–Berching– Riedenburg

Frühmorgens Abfahrt nach Ber- ching, wo wir einen zweistündigen Halt machen. Dieser staatlich aner- kannte Erholungsort ist Zeugnis mit- telalterlicher Stadtbaukunst und liegt in reizender Lage im Tal der Sulz. Nachmittags Weiterfahrt nach Rie- denburg.

Dienstag, 16. August Riedenburg–Kehlheim– Regensburg

Schiffahrt nach Kehlheim. Aus- flug zum Donaudurchbruch. Mit Ta- gesschiffen geht die Fahrt entlang bi- zarrer Felsen zum Kloster Welten- burg. Während des Mittagessens Ab- fahrt in Kehlheim nach Regensburg. Auf einem Spaziergang durch die engen Gassen und über die uralten Plätze begegnen Ihnen grossartige Bauwerke aus zwei Jahrtausenden.

Mittwoch, 17. August Regensburg–Passau

Während der Nacht Abfahrt in Regensburg. Ruhen Sie sich aus oder

geniessen Sie die schönen Landschaf- ten. Ankunft in der Dreiflüssestadt Passau am Nachmittag. Lernen Sie diese Stadt, die prächtig an der Verei- nigung von Donau, Inn und Ilz liegt, auf einer Stadtwanderung kennen.

Donnerstag, 18. August Passau–Linz–Grein

Frühmorgens Weiterfahrt nach Linz, der drittgrössten Stadt Öster- reichs. Geführte Stadtwanderung (fa- kultativ). Gegen Abend Weiterfahrt nach Grein.

Freitag, 19. August Grein–Melk–Dürnstein–Wien

Am frühen Morgen Fahrt nach Melk. Besuch des barocken Benedik- tinerstifts (fakultativ). Während des Mittagessens verlassen wir Melk. Am Nachmittag Ankunft in Dürnstein, die für ihren Wein bekannte «Perle der Wachau». Nach einem kurzen Aufenthalt Weiterfahrt nach Wien.

Samstag, 20. August Wien

Morgens Stadtrundfahrt mit Spa- ziergang zum Stephansdom (fakulta- tiv). Freier Nachmittag in der Haupt- stadt Österreichs. Am Abend Kapi- täns-Dinner, Rangverkündigung, Preisverteilung und Unterhaltung bis ...

Sonntag, 21. August Wien–Schweiz

Ausschiffung. Bustransfer nach Schönbrunn. Besuch des Parks oder Führung durch die In- nenräume des Schlosses (Eintritt nicht inbegriffen). Bustransfer zum Flughafen und Rückflug mit Linienflug nach Zürich.

Inbegriffen sind

- Anschlussbillett 1. Klasse, Ba- sis Halbtax-Abo
- Flug von Wien nach Zürich
- Busfahrt Schweiz–Nürnberg
- Schiffahrt gemäss Programm, Basis Zwei-Bett-Kabine der entsprechenden Kategorie
- Vollpension auf dem Schiff
- Verpflegung auf der Hin- und Rückreise
- Transfers
- Jasseinsatz, Reiseleitung, Taxen-Service
- Ausflüge und Besichtigungen gemäss Programm

Nicht inbegriffen

- fakultative Ausflüge
- Zuschlag ohne Halbtax-Abo Fr. 30.–/Person
- Getränke, Trinkgelder
- Versicherungen

Anmeldung

Ich/wir melde(n) folgende Person(en) zur PANORAMA-Jass-Leserreise

Main-Donau-Kanal mit der M/S Switzerland II vom 14. bis 21. August 1994 an:

Bitte ankreuzen, welche Leistungen Sie wünschen! Die Preise verstehen sich pro Person!

Genossenschafter bei der Raiffeisenbank: _____

☐ 2-Bett-Kabine, hinterste Kabinen	Fr.	1890.–
☐ 2-Bett-Kabine, Hauptdeck	Fr.	1990.–
☐ Zuschlag Oberdeck	Fr.	190.–
☐ Zuschlag Doppelkabine zur Alleinbenützung	Fr.	790.–
☐ Zuschlag Einzelkabine Hauptdeck zuhinterst	Fr.	390.–
☐ Stadtrundgang Linz inkl. Pöstlingberg	Fr.	20.–
☐ Besuch Stift Melk	Fr.	25.–
☐ Stadtrundfahrt Wien	Fr.	30.–
☐ Annulations- und Extrarückreiseversicherung obligatorisch, ausser wenn eigene	Fr.	29.–
Welche?		

Bitte alle Namen aufführen:

	1/2-Abo Ja/Nein	Jasser Ja/Nein	Kartenart F / D
1. Name _____	☐ / ☐	☐ / ☐	F / D
2. Name _____	☐ / ☐	☐ / ☐	F / D

Strasse _____

PLZ/Ort _____

Tagsüber erreichbar unter Tel. _____

Wenn möglich Platz im: ☐ Nichtraucher ☐ Raucher

Ausschneiden und einsenden an:

PANORAMA – Raiffeisen, Leserreise «Jassreise», Vadianstrasse 17, 9001 St. Gallen



Hans Ricklin

Die Welt in Bildern

Die ständige Zunahme der geostationären Fernsehsatelliten weckt beim Menschen den Wunsch nach immer mehr Bildern. Derzeit sind 250 Programme erhältlich.

VON
BERNARD
JOLIAT

Man kann sich entweder direkt durch private Parabolantennen mit dem Weltraum verbinden oder sich an ein leistungsfähiges Fernnetz anschliessen, um fast alle Bilder, die in die Welt ausgestrahlt werden, zu empfangen.

Zurzeit sind bis zu 250 Programme erhältlich. Mit der heutigen Technologie der unbegrenzten Möglich-

keiten werden mittelfristig über 1000 Programme im europäischen Raum verfügbar sein.

Dies ist der Beginn des aktiven Fernsehens. Jeder kann in Zukunft sein Programm nach Mass zusammenstellen und an allen Arten von Videospielen, alleine oder in der Gruppe, teilnehmen. Sega, Hersteller von Video Games, bereitet in dieser Hinsicht bereits sein eigenes weltweites Satellitennetz vor.

Irdisch und ausserirdisch

Das Fernnetz in der Schweiz, das sich ohne Zweifel dieser Entwicklung anpassen muss, deckt zurzeit die Bedürfnisse der Mehrzahl der Abonnenten. Diese Privilegierten wohnen oft in grossen städtischen Agglomerationen, die an Kollektivnetze angeschlossen sind. Sie können so ständig über 20 Programme empfangen.

Die andern Fernsehzuschauer, welche isoliert in abgelegenen Häusern oder in kleinen Wohneinheiten wohnen, müssen sich oft mit den wenigen verfügbaren, unkodierten Programmen auf den klassischen Frequenzen begnügen.

Diese werden auf dem «irdischen» Weg übermittelt, d.h., die Signale werden von einem Sender geschickt und reisen parallel zum Boden bis zur Empfängerantenne. Beim Satellitenfernsehen schickt der Sender die Signale zu einem Satelliten, der sich auf einer fixen Erdbahn oder an einem geostationären Ort 36 000 Kilometer ausserhalb des Äquators befindet und der die Signale zu den Parabolantennen zurückschickt.



Von 390 bis 4000 Franken

In unserem Land waren es die Ausländer, die sich als erste mit diesen Antennen ausrüsteten. So können sie in engem Kontakt mit ihrem Land bleiben, obwohl ihre landeseigenen Programme oft ausser Reichweite des normalen Fernsehnetzes liegen. Die Schweizer folgten ziemlich schnell ihrem Beispiel, um auch Dutzende von Programmen empfangen zu können.

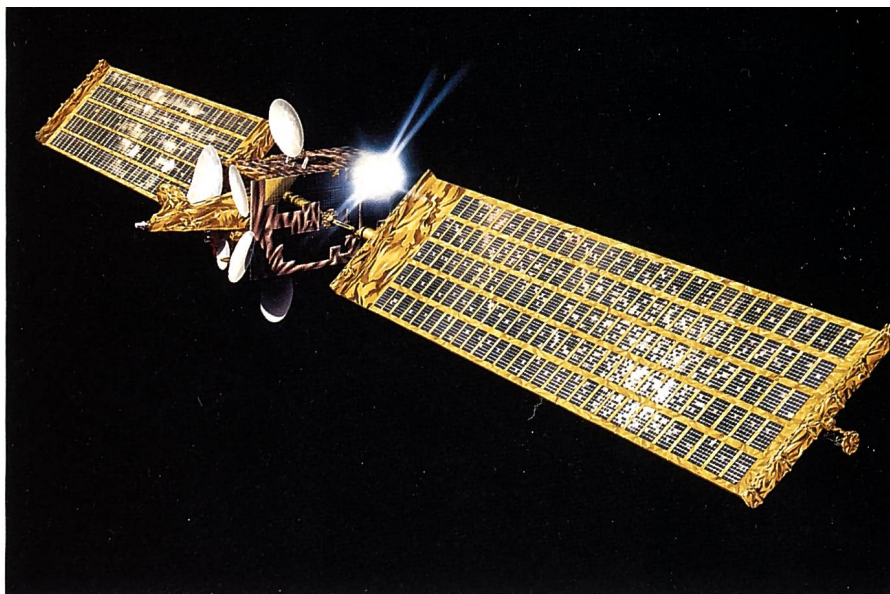
Die Preise dieser Antennen, die mit den zahlreichen Satelliten, die unseren Kontinent mit Bildern versorgen, verbunden sind, haben sich so auf ein demokratisches Niveau eingependelt. Heute gibt es bereits Antennen zu 390 Franken (Astra) und 440 Franken (Telecom), während die etwas leistungsfähigeren Systeme, mit automatischer, motorisierter Richtungseinstellung des Parabols gegen die gewünschten Satelliten, rund 4000 Franken kosten, einschliesslich Installation.

Zurzeit sind um die 30 Satelliten in Betrieb, mit allen Frequenzbereichen, die über 200 ausländische Programme übermitteln, davon 100 bis 150 unkodiert. Mehrere Satelliten können mit einer einzigen Antenne eingefangen werden. In diesen Installationen befindet sich auch ein programmierter, ferngesteuerter Motor, der die Antenne zum entsprechenden Satelliten hin steuert, während der Fernsehzuschauer wie gewohnt seinen Sender wählt. Ein spezielles Empfangsgerät, das im Preis inbegriffen ist, verbindet die Parabolantenne mit irgend einem PAL/SECAM-Fernsehgerät, gleich wie beim Video.

Optimale Qualität

Die Empfangsqualität beim Satelliten ist besser als bei jeder andern Übermittlungsart. Das Phänomen des Schattenbildes, welches bei den klassischen Antennen oft auftritt, verschwindet völlig.

Die Bilder erscheinen klar und deutlich, da sich kein Hindernis zwischen den Satelliten und die Antenne stellen kann. Diese muss jedoch unbedingt draussen installiert werden, niemals in einem Estrich, auch nicht in der Nähe von Pflanzen. Die Wetterverhältnisse beeinflussen die Qualität der Übertragung überhaupt nicht, ausser wenn Schnee auf der Antenne liegt und die Bildübertragung dadurch beeinträchtigt wer-



den kann. Für diesen Fall sind bereits Heizungssysteme vorgesehen.

Im Prinzip kann jedermann eine Parabolantenne aufstellen, es ist jedoch eine heikle Arbeit, die drei bis vier Stunden in Anspruch nehmen kann. Die Antenne muss genauestens in Richtung des gewünschten Satelliten aufgestellt werden. Ein System, das mit einem einzigen Satelliten arbeitet, kann problemlos von einem Hobbybastler eingerichtet werden, bei einem System mit mehreren Satelliten sollte jedoch besser ein Fachmann beigezogen werden.

Unendliche Möglichkeiten

Der Empfang via Satelliten bietet unendlich viele Möglichkeiten der

Visualisierung und eine grosse Unabhängigkeit bezüglich Programmwahl, auch wenn einige der Programme (zum Beispiel die russischen oder arabischen) beim Schweizer TV-Zuschauer nicht auf allzu grosses Interesse stossen und oft nur aus Neugier angeschaut werden.

Die Lebensdauer eines Fernsehsatelliten ist beschränkt; deshalb sind die Fernsehanstalten bestrebt, bei der kleinsten Abnützungerscheinung des Satelliten einen Nachfolger in den Weltraum zu schicken – überzeugt davon, dass auch das Universum der audiovisuellen kosmischen Landschaft ständig und überall vom allmächtigen Audimeter beherrscht wird.

Einziger Vorbehalt – die Ästhetik

Das Auftreten der Parabolantennen hat zu Beginn verschiedene Reaktionen ausgelöst. Heute hat man sich an ihr Aussehen gewöhnt. Sie erweisen sich sogar noch als viel ästhetischer als die herkömmlichen Fernsehantennen, die oft mehr als fünf Meter hoch in alle Himmelsrichtungen über die Dächer ragen.

1986 beschloss der Europäische Gerichtshof in Den Haag, dass die Satellitenempfangswellen denen der FM-Radiowellen angepasst werden sollten. Deshalb kann kein Gesetz mehr das Aufstellen einer Parabolantenne verbieten. Die einzige Einschränkung in der Schweiz ist der ästhetische Gesichtspunkt, und die entsprechenden Vorschriften variieren in jeder Gemeinde oder jedem Kanton.

Im Kanton Genf beispielsweise ist eine Erlaubnis erforderlich – und 99,9 Prozent der Gesuche werden bewilligt – für alle Antennen, die 60 Zentimeter Durchmesser überschreiten. In einigen Fällen darf die Antenne den Dachgiebel nicht überragen, oder ihre Farbe muss mit den Dachziegeln harmonisieren. Die Vorschriften sind strenger in Gegenden mit Zonen, die unter Gebäudeschutz stehen.

Was die Parabolantennen auf Kollektivgebäuden anbelangt, die durch Fernsehnetze versorgt werden, ist es künftig möglich, in Zusammenarbeit mit der verantwortlichen Installateurfirma Lösungen für jeden Abonnenten mit kundenspezifischen Programmen zu finden.

(bj.)

Die ganze Welt
in Reichweite
der Antennen
dank Satelliten
und
Parabolantennen.

**500'000 Mitglieder
vertrauen dieser Bank.**



Immer mehr Menschen, gerade auch junge, vertrauen der Raiffeisenbank. Sie schätzen die fairen Grundsätze und die auf Sicherheit ausgerichtete Geschäftspolitik.

Als Raiffeisen-Mitglied genießen Sie interessante Vorteile und Rechte. Möchten Sie mehr wissen? Wir informieren Sie gerne persönlich!

RAIFFEISEN



Die Bank, der man vertraut.



Foto: Patrick Lüthy

■ SQUASH

300 000 üben sich als «Racketkünstler»

Rund 300 000 Freizeitsportler und -sportlerinnen tummeln sich regelmässig auf den Squashplätzen der Schweiz, deren Zahl sich seit 1975 von 16 auf 731 erhöht hat.

VON
JÜRGEN
SALVISBERG

Während es lediglich 1500 Lizenzierte gibt, hat Squash als Breitensport den Boom der Rückschlagspiele voll mitgemacht. Keine Disziplin ausser Badminton erlebte in den letzten zehn Jahren eine grössere Zunahme an Vereinen.

Grundkenntnisse

«Racketkünstler» lautet der Eintrag von Marcel Schranz im Telefonbuch. Der Nationaltrainer der Männer und Junioren darf sich in Unterägeri, wo auch der Schweizerische Squash-Rackets-Verband domiziert ist, mit gutem Recht so nennen. Dass diese Bezeichnung längst nicht auf die rund 300 000 blossen Freizeitsquascher zutrifft, davon weiss Marcel Schranz selber ein Lied zu singen: «Wenn ich in die Boxen hineinschaue, ist es zum Teil schon haarsträubend, wie sich die Leute teilweise die Bälle um die Köpfe schlagen.»

Den Plausch als Grundvoraussetzung für das Fitnessprogramm auf dem geschlossenen Hallencourt möchte der Spitzensportler den Hobbyspieler(innen) natürlich nicht nehmen. Dennoch rät Marcel Schranz Anfänger(innen), etwa fünf Stunden bei einem Trainer zu nehmen, um sich Grundkenntnisse anzueignen.

Dazu gehören nicht zuletzt die Regeln, die in der 9,75 auf 6,4 Meter grossen Boxe zur Anwendung kommen. Mit dem 140 bis 200 Gramm schweren Schläger versuchen die Spieler(innen) den Ball so über die vier Wände zu schlagen, dass ihr Gegner ausgetrickst wird. Nur wer anschlägt, kann Punkte buchen. Im Spiel muss der Ball nach jedem Schlag die Stirnwand berühren und darf den Boden nicht zweimal sowie alle Wände nicht ausserhalb der durch Linien eingegrenzten Spielflächen touchieren. Bei einem Fehler wechselt der Anschlag. Ein Gewinnsatz geht über neun Punkte, ein Spiel über zwei oder drei Gewinnsätze.

Verletzungsgefahr mässig

Zur richtigen Ausrüstung beim Squash gehört neben dem Kevlar- oder Graphit-Racket nach freier Wahl der standesgemässe Ball. Wer seine Schwitzkur in der Boxe eben erst begonnen hat, ist mit schnellen Bällen mit blauem oder rotem Punkt gut bedient. Routiniers greifen eher zum trägeren weiss- oder gar gelbgepunkteten Ball, der in der Meisterschaft zur Anwendung gelangt.

Um sich nicht mit den Betreibern der Courts anzulegen, empfiehlt sich das Tragen von Hallensportschuhen mit hellen Sohlen, da sonst auf dem Parkett hässliche Striemen entstehen. Im Gegensatz zu Dusche und manchmal auch Sauna sind diese nämlich im Mietpreis (von 20 bis 34 Franken für zwei Erwachsene je nach Spielzeit und -ort) nicht inbegriffen.

Entgegen anderslautenden Gerüchten («Gelenkkiller») ist Squash kein sonderlich verletzungsgefährlicher Sport. Nationaltrainer Marcel Schranz hat in seinen 15 Spitzensportjahren keinerlei Probleme gekannt. Auch ein Blick in die Statistik zeigt deutlich, dass es etwa im Fussball oder Handball pro 100 Akteure sieben- bis achtmal mehr Blessuren zu verzeichnen gibt. Marcel Schranz gibt allerdings zu bedenken, dass im Squash wie anderswo richtiges Aufwärmen notwendig ist: «Wenn man sich zwei Minuten einspielt und dann «mätschelt», ist es schon problematisch.»

Trotz seiner Verwandtschaft mit den anderen Rückschlagspielen ist Squash weit intensiver. Berechnungen an der Weltmeisterschaft haben ergeben, dass der Ball viereinhalb Mal länger im Spiel ist als im Tennis. Wer am Squash Spass findet, braucht sich also bei regelmässigem Training um seine Kondition keine Sorgen mehr zu machen.

Squash-Infos

Wer mehr Informationen über Squash erhalten möchte, kann sich an den Schweizerischen Squash-Rackets-Verband (SSRV) wenden, dem unterdessen 83 Klubs mit 1500 Lizenzierten angeschlossen sind.

Adresse: Sekretariat SSRV,
Postfach 564, 6314 Unterägeri.
Telefon 042/72 54 57



■ TASCHENGELD

Taschengeld ist keine Kindersache

Auch Erwachsene sollten für sich einen frei verfügbaren Betrag festlegen, um die kleineren und grösseren persönlichen Freuden des Alltags zu finanzieren.

VON
MARTIN
ZIMMERLI

Beispiel 1: «Wieviel Taschengeld brauchen Sie?» Der Mann, im Sommer Landwirt in einem Bündner Ferienort, im Winter zusätzlich beim örtlichen Sesselbahnunternehmen tätig, zögert, beginnt zu rechnen. – «Vielleicht 100 Franken», sagt er schliesslich. – «100 Franken im Monat?» – «Nein, hundert Franken während des

ganzen Winters.» Ins Restaurant gehe er praktisch nie, höchstens dann und wann nach der Gesangsprobe, von der Raucherei habe er nie etwas wissen wollen, für Hobbies bleibe ihm keine Zeit.

Beispiel 2: «Wieviel Taschengeld brauchen Sie?» Die Frau, beruflich in einer kleinen Stadt im Mittelland als Treuhänderin und im örtlichen Tennisklub in leitender Funktion tätig,

zögert, beginnt zu rechnen. «Vielleicht 500 Franken?» sagt sie schliesslich. Mindestens einmal pro Woche spiele sie in der Halle Tennis, trinke danach etwas, gehe etwa alle drei Wochen mit den Sportkolleginnen etwas essen, einmal pro Monat ins Konzert und einmal zur Coiffeuse. – «Und die Zigaretten?» – «Die sind noch nicht mitgerechnet, macht noch einmal gut hundert Franken, das wären dann zusammen 600. – Was, soviel?»

Auf die Frage nach der Höhe ihres Taschengeldes, wissen und geben Kinder und Jugendliche meist eine klare Antwort: Sie nennen einen Frankenbetrag. Bei Erwachsenen ist die Reaktion auf die selbe Frage ebenfalls überraschend einheitlich: verständnisloses Kopfschütteln und alles andere als die Nennung eines Frankenbetrags.

Über Geld spricht man nicht

Bestehen bei Kindern und Jugendlichen relativ klare Richtlinien darüber, wieviel Taschengeld ihnen wöchentlich oder monatlich von ihren

Eltern zur Verfügung gestellt werden sollte (vgl. «Panorama» 3/93), lassen sich bei Erwachsenen keine allgemein gültigen Regeln über die Höhe des Taschengeldes aufstellen. Zum einen, weil Bedürfnisse und Gewohnheiten bei Erwachsenen scheinbar wesentlich stärker auseinandergehen (dürfen), als bei Jungen: der eine raucht, die andere nicht; die eine spielt Golf, der andere sammelt Tannzapfen; die eine geht vierzehntäglich zum Coiffeur und ebenso oft in die Beiz, der andere schneidet seine Haare selber, trinkt dafür nach Feierabend regelmässig seine Cola usw. Zum andern sprechen die Leute ab einem gewissen Alter ganz einfach nicht mehr über Geld, dann haben sie es – oder eben nicht.

Mit letzteren oder solchen, die Ordnung und eine klare Linie in ihre finanziellen Angelegenheiten bringen wollen, haben sich die Budgetberatungsstellen zu beschäftigen. Regeln über die Höhe des Taschengeldes von Erwachsenen mag auch Marianne Dörig, die Präsidentin der Arbeitsgemeinschaft der Schweizerischen Budgetberatungsstellen (ASB), nicht aufstellen. «Der genaue Betrag muss sich in erster Linie nach den speziellen finanziellen Möglichkeiten und in

zweiter Linie nach den individuellen Bedürfnissen richten», gibt sie den Ratsuchenden als allgemeine Leitplanken unverbindlich auf den Weg.

Ausgangspunkt: 150 Franken

Muss sie ein Budget aufstellen, setzt sie in der Rubrik «Taschengeld» vorerst meist 150 Franken ein. «Mit diesem Betrag habe ich gute Erfahrungen gemacht», sagt sie. In einem zweiten Durchgang, wenn auch die übrigen Budgetposten mit Frankenbeträgen ausgefüllt sind und sie sich einen Überblick über die finanziellen Angelegenheiten der Klienten verschafft hat, passt Marianne Dörig das Taschengeld beziehungsweise die Taschengelder den jeweiligen Möglichkeiten an.

Überschreiten die festen Verpflichtungen die finanziellen Möglichkeiten, wird der Betrag beschnitten; bleibt Geld übrig, erfolgt bei Bedarf eine Erhöhung.

«Leuten mit sehr hohen Einkommen oder Doppelverdienern konnte ich auch schon 500 Franken zugestehen», sagt der Schweiz oberste Budgetberaterin, «so 8000 bis 10 000 Franken müssen dann allerdings meist schon hereinkommen.»

Wichtig ist, dass...

Auch wenn der Betrag in der Schlussphase noch einmal gekürzt werden muss: «Wichtig ist, dass in jedem Budget ein frei verfügbarer Betrag, auf den jedermann auch einen gesetzlichen Anspruch hat, vorgesehen wird», fordert Marianne Dörig. Und mit der Verwendung des Begriffs «frei verfügbarer Betrag» («Taschen-



Foto: Zefa

Ein Fall fürs Taschengeld:
Fitnesscenter.

Acht Tips rund ums Taschengeld

■ **Tip 1:** Haben Sie Probleme, weil das Geld manchmal nicht ganz bis Monatsende reicht (beziehungsweise der Monat zu lang ist) oder wollen Sie mittels eines Budgets Ordnung in Ihre finanziellen Angelegenheiten bringen, so sollten Sie auch einen *festen Betrag* für Ihr persönliches Taschengeld einkalkulieren.

■ **Tip 2:** Legen Sie die Höhe des Taschengeldes in einer Partnerschaft mit gemeinsamer Kasse *zusammen mit Ihrem Partner bzw. Ihrer Partnerin* fest.

■ **Tip 3:** Die Taschengelder von Mann und Frau sollten *gleich hoch* sein.

■ **Tip 4:** Beziehen Sie den festgelegten Taschengeldbetrag regelmässig (zum Beispiel am Monatsanfang) *als Ganzes in bar* und nicht, je nach Bedarf, hundertfrankenweise.

■ **Tip 5:** Verwalten Sie das Taschengeld *getrennt vom Haushaltgeld*. Be-

streiten Sie als haushaltführende Person, die das Haushaltgeld verwaltet, ihre persönlichen Ausgaben nicht aus diesem, sondern ebenfalls über ein in seiner Höhe festgelegtes Taschengeld.

■ **Tip 6:** Über die Verwendung des Taschengeldes ist man *niemandem Rechenschaft* schuldig. Es steht zur freien Verfügung.

■ **Tip 7:** Mit dem Taschengeld werden alle alltäglichen, *persönlichen Kleinigkeiten* bestritten: Trinken im Restaurant, Rauchen, Coiffeur, Hobby, Kurse usw. Nicht im Taschengeld inbegriffen sind auswärtige Verpflegung, Kleider, Schuhe, Wäsche usw.

■ **Tip 8:** Auf Wunsch kann ein *erweitertes Taschengeld* festgelegt werden, mit dem dann weitere, genau definierte Ausgaben bestritten werden müssen (Kleider usw.).

(mz.)

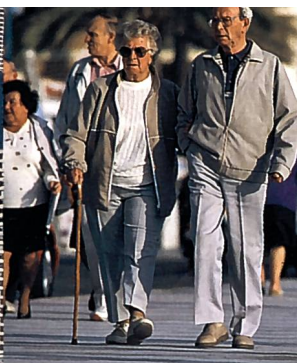
geld hat fast etwas Beleidigendes an sich» deutet sie auch schon an, wie dieses Geld verwendet werden soll, nämlich frei. Denn während es für die Festlegung der konkreten Höhe des Taschengeldes keine Regeln gibt – für den Umgang damit gibt es sie wohl (vgl. Kasten).

Dass es bei der Festlegung der Höhe des frei verfügbaren Betrages zu Streitigkeiten kommt, erlebt Marianne Dörig selten. Dies mag zum einen damit zusammenhängen, dass der Taschengeldbetrag ein eher kleines Bröckchen im Gesamtbudget der meisten Haushalte darstellt. Zum andern: Auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten darf der Spass nicht vollständig aus dem Alltag verschwinden. Und genau diese alltäglichen Spässe, diese spassigen Alltäglichkeiten sind es, die das Leben lebenswert machen und die über das Taschengeld finanziert werden.

Mit dem Taschengeld sollen die alltäglichen Spässe finanziert werden.



Fotos: Esther und Thomi Studhalter



■ ÜBERWINTERN IN SPANIEN

Balsam für Gesundheit und Geldbeutel

Wie die Vögel ziehen jeden Herbst abertausende von europäischen Senioren gegen Süden an ihre bevorzugten Winterziele in Spanien, Portugal oder Marokko und kehren nach Ostern wieder in die nördlichen Heimatländer zurück.

VON
ESTHER
UND
THOMI
STUDHALTER

Täglicher Sonnenschein, stahlblauer Himmel, gemässigte Temperaturen, üppige mediterrane Pflanzenpracht, feinsandiger Strand und günstige Wintertarife verwandelten das einst schmucke Fischerdorf Benidorm im Herzen der Costa Blanca in ein «Ibiza der Rentner». Hotels, Appartementtürme und Campingplätze melden bereits im Dezember Vollbelegung, und an der kilometerlangen Strandpromenade herrscht in den Wintermonaten Stossverkehr wie anderswo erst im Ferienmonat August. «Panorama» besuchte das spanische Rentnerparadies und stiess auf zahlreiche Schweizer Senioren, die alljährlich in der Fremde Geldbeutel und Gesundheit schonen und dabei ihr Rentnerglück finden.

Bestens organisiert

Die Gegend rund um Alicante, Regionalhauptstadt der Costa Blanca, besitzt fast magische Anziehungskraft auf Fremde aller Nationalitäten.

Viele Nordeuropäer schätzen das ausgeglichene Klima mit garantierten 340 Sonnentagen im Jahr, die tropische Pflanzenpracht aus Palmen, Mandelbäumen, Südfrüchten und bunten Blumen. Ein Symbol sprichwörtlicher südländischer Heiterkeit, gepaart mit kilometerlangen, feinsandigen Stränden.

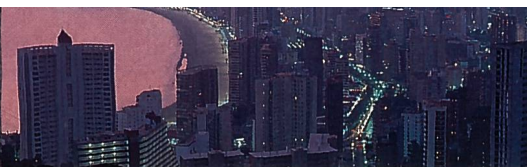
Täglich pendeln Reiseautos zwischen Südspanien und der Schweiz. Die Verbindung zur 1700 Kilometer entfernten Heimat sichern modernste Telekommunikationsmittel via Satellit. Doch auch in der Fremde sind die ausländischen Winterflüchtlinge bestens organisiert. Sie kreierte sich flugs eine eigene, kleine Welt. Die internationale Gästeschar verfügt an der Sonnenküste über Radiosendungen und Zeitungen in deutscher, holländischer, englischer und französischer Sprache, über eigene Hausärzte und Handwerker, Gärtner und Reinigungspersonal, sprachkundige Notare und Immobilienhändler. Ratgeber in diversen europäischen Sprachen und ein Dolmetscherservice erleich-

tern den Auswanderern den Umgang mit spanischen Behörden. Schweizer Klubs, ein reges Vereinsleben bis hin zu deutschsprachigen Gottesdiensten und «Swiss Restaurants» machen die Fremde zum Heimatland.

Überwintern im Rentnerparadies Benidorm

Benidorm im Süden der Costa Blanca übte schon auf Berber, Römer und Araber eine starke Anziehungskraft aus. Ein ausserordentlich mildes Winterklima mit Tagestemperaturen von 18 bis 28 Grad, spärliche Regenfälle und garantiert weder Frost noch Schnee. Die paradiesischen Zustände locken ganze Heerscharen von Touristen in die Trabantenstadt Benidorm. Eine Minderheit von nur 42 000 Einwohner erlebt jährlich den Zustrom von 4 Millionen Touristen.

Das Tourismusgeschäft teilt sich in zwei Hälften: In den lärmigen Sommermonaten sonnen sich ausschliesslich Jugendliche aus Spanien und Italien an den drei insgesamt über elf Kilometer langen Sandstränden. In



den restlichen Monaten dominieren Rentner aus ganz Europa die Trabantstadt. Die Touristenbroschüre lässt dazu verlauten: «Dank der ständig zunehmenden touristischen Nachfrage verfügt Benidorm heute über ein Angebot von über 32 000 Hotelbetten aller Preisklassen.

Abgesehen von den Unterkünften in Hotelbetrieben stehen rund 21 000 Betten in Appartements aller Kategorien sowie mehrere Tausend weitere Schlafgelegenheiten auf acht perfekt ausgestatteten Campingplätzen zur Verfügung.» Und weiter: «Benidorm verdankt seinen Erfolg als Fremdenverkehrsziel zu einem grossen Teil

seiner vielseitigen Infrastruktur der Freizeitgestaltung. Dazu gehört ein Wasserpark, Vergnügungsparks für Erwachsene und Kinder, Spielcasino und ein abwechslungsreiches Nachtleben. Zahlreiche Discotheken, Nachtclubs mit internationalen Shows und berühmten Stars, Flamenco-Bühnen, Bars, Pubs, Terrassencafés mit Musik, Freilichtkinos, Stierkampf usw.»

Discos für Senioren

Benidorm fängt seine Gäste seit 100 Jahren mit Sonne, Sangria und Sauberkeit. Die drei feinsandigen Sandstrände werden auch im Winter

täglich gereinigt und wöchentlich einmal umgepflügt. Die Preise nehmen Rücksicht auf schmale Rentnerbudgets, die Menükarten sind den zahn-technischen und geschmacklichen Bedürfnissen des Dritten Alters angepasst, und in unzähligen Discotheken und Tanzschuppen vergnügen sich fröhliche Senioren bei Kaffee und Kuchen.

Spanische Rentner, die dank staatlicher Subvention quasi kostenlos überwintern, stellen die Hälfte aller winterlichen Benidorm-Besucher. So bleiben die monströsen Hotel- und Appartementskomplexe auch im Winter ausgelastet. Zum Vorteil der Rent-

«Einmal Spanien – immer Spanien»

Therese (67) und Marc (74) Hofmann aus dem bernischen Reconvilier sind zwei geradezu «klassische Fälle» von winterlichen Spanienfahrern. Vor einem guten Jahrzehnt sahen sie in der Seniorensendung «Treffpunkt» des Schweizer Fernsehens einen Beitrag von Eva Mezger, der fortan ihr Leben veränderte. Die Mitarbeiterin der heutigen S-Plus-Informationssendung «MAXI» berichtete damals über das glückliche Rentnerleben Schweizer Winterflüchtlinge an der Costa Blanca.

Marc Hofmann erinnert sich: «Ich stand gerade vor der Pensionierung: Mein ganzes Leben war ich an Mobilität gewöhnt, bin immer viel und gerne gereist und hatte mein Herz längst an Spanien verloren. Eva Mezger überzeugte uns mit ihren Argumenten spielend. Voller Begeisterung kauften wir uns ein günstiges Occasions-Wohnmobil, richteten den Wa-

gen selbst ein und fuhren vor acht Jahren erstmals los Richtung Spanien und Portugal. Acht Monate und 6000 problemlose Autokilometer später staunten wir bei der Rückkehr nach Reconvilier gewaltig: Von damals 1800 Franken Monatsrente lag immer noch eine hübsche Reserve auf dem Konto, trotz monatlicher Zahlungen für unser Haus in Reconvilier, trotz Benzinkosten, täglichen Einkäufen, Camping- und Restaurantrechnungen. Wir hatten besser gelebt denn je und dabei erst noch Geld gespart. Seither packen wird jeden September unsere Siebensachen und fahren gemächlich der Sonne entgegen.»

Tips und Tricks der Reiseprofis

Dass auch Senioren mit kleiner Rente dank einiger Tricks ihre finanzielle Lage noch verbessern und sich Aus-

landaufenthalte problemlos leisten können, erkannte das Westschweizer Paar erst im Verlaufe ihres Wanderlebens. Die Hofmanns halten sich bis auf wenige Sommermonate permanent im Ausland auf und mussten lernen, ihre verbrieften Rechte gegen Behördenwillkür durchzusetzen und so beträchtliche Summen zu sparen. Zahlten sie zu Beginn ihrer Pensionierung noch anstandslos Steuern, Telefonrechnungen, TV- und Radiogebühren trotz Abwesenheit, so lernten sie sich auch gegenüber den Behörden durchzusetzen.

Der lange Gang durch Schweizer Amtsstuben zahlte sich aus: Heute sind die Hofmanns in der Schweiz abgemeldet, die Papiere am Heimatort deponiert, und die Bezahlung der Fixkosten erfolgt problemlos via Dauerauftrag. Seither entfallen Steuern, Telefon-, Radio- und Fernsehgebühren.



ner kämpfen auch Reiseunternehmer mit harten Bandagen. Deutsche und schweizerische Busunternehmen bieten Car-Fahrten ab Deutschland, Österreich oder der Schweiz an die Costa Blanca (Hin und Zurück) bereits für 189 Franken an. Auch Fluggesellschaften bieten munter mit und locken schon mit Pauschalangeboten ab 300 Franken.

Völkerverständigung in der Fremde

Mit dem Wechsel von ihrer angestammten Heimat zum Alterssitz an der Costa Blanca verlieren die Rentner vielfach ihre alten Verbindungen, ihr soziales Fangnetz. Kinder, Freunde und Nachbarn bleiben zurück, und die exotische Fremde schürt Berührungssängste. Viele vereinsamen im Rentnerparadies und nennen einen Hund als ihren besten Freund. Sprachliche Probleme erschweren die Integration in der Ferne. Die Alterssiedlungen werden von Senioren aller europäischen Nationen bewohnt, die sich oft nur in ihrer eigenen Landessprache verständigen können und kaum ihre Nachbarn kennen. Man verkehrt bestenfalls mit gleichsprachigen Rentnern. Zudem spiegeln

sich die heimischen Nachbarkonflikte auch im fernen Spanien wieder. Konformität ist gefragt, und alles Abweichende bleibt suspekt.

Andere Auswanderer hingegen blühen fern der Heimat förmlich auf und geniessen geradezu die Vorteile einer multikulturellen Gesellschaft. Der 74-jährige Peter Wagner mit Doppelwohnsitz in Benidorm und Basel beispielsweise fand ein probates Mittel, der weihnächtlichen Einsamkeit zu entkommen. «Zum ersten Mal in meinem Leben erlebte ich Weihnachten ganz international. In unserer multinationalen Siedlung blieben über die Festtage Spanier, Engländer, Deutsche, Schweizer, Amerikaner und Italiener alleine zurück. Wir organisierten in verschiedenen Häusern Kaffeestunden und Abendessen. Auf diese Weise erlebten wir mit Neugierde und Freude, wie man in anderen Ländern festlich isst und die Feiertage gestaltet. Ich bin sehr dankbar für die wunderbar internationalen Tage, die ich in den letzten Wochen erleben durfte. Auch Sprachprobleme spielten erstaunlicherweise keine grosse Rolle. Das macht sogar viel Spass und zum Lernen und Staunen ist man nie zu alt.»

Friedliche Koexistenz

Unzählige Campingplätze entlang der Sonnenküste profitieren von der boomenden Migrationswelle der mobilen Senioren. Tür an Tür reihen sich unter Palmen und Orangenbäumen die neuesten Caravanmodelle der modernen Auto-Nomaden. Ihre weitgereisten Bewohner wechseln von Jahr zu Jahr: Dominierten im letzten Winter noch deutsche Autokennzeichen die Strände und Campingplätze an Spaniens Sonnenküste, so wird Europas bekanntestes Rentnerparadies heuer von einer wahren Flutwelle von Holländern und Engländern überschwemmt.

Enge Platzverhältnisse, dünne Wände und täglich neue Berührungsfächen zwischen der kunterbunt zusammengewürfelten Gesellschaft erfordern bereits an der Rezeption viel Fingerspitzengefühl: Juan Delgado Ferrer, Direktor des Campingplatzes Armanello in Benidorm kennt sich aus: «Unsere Gäste reservieren ihre Plätze ein Jahr im voraus. Natürlich nehmen wir bei Senioren Rücksicht auf ihre Platzierungswünsche. Wenn sich ein Dauergast verspätet, halten wir ihm seinen Platz frei, um Unstimmigkeiten zu vermeiden.»

LESEN SIE IM NÄCHSTEN PANORAMA

500 000 Eine magische Grenze ist überschritten: seit Beginn dieses Jahres gibt es eine halbe Million Raiffeisen-Mitglieder.

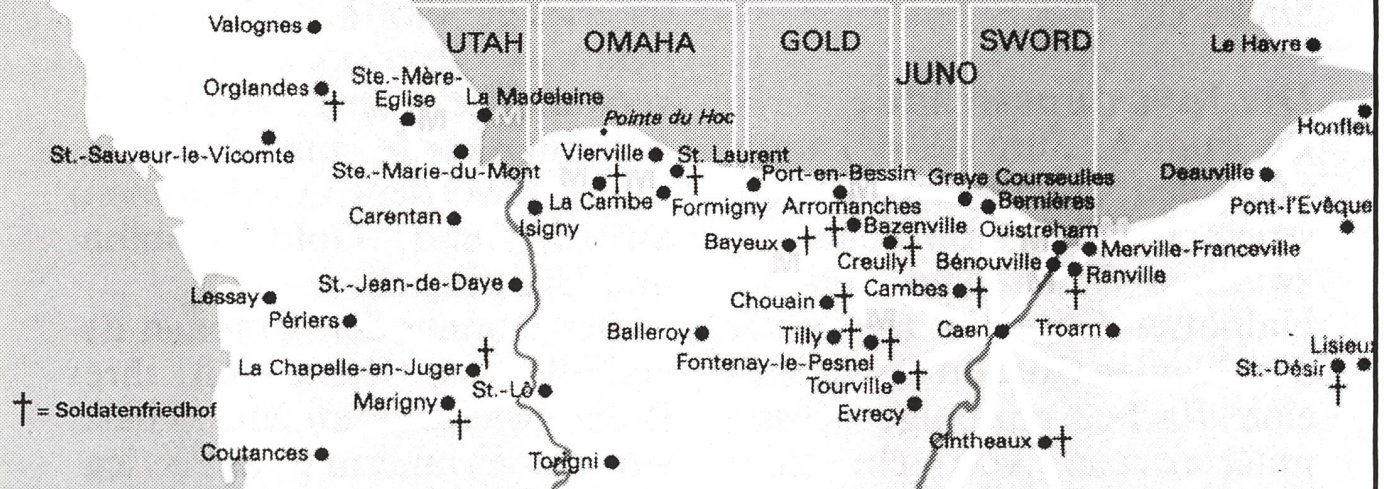
TELEKURS Täglich millionenfach werden ihre Dienstleistungen von Bankkunden in Anspruch genommen – Porträt der Telekurs AG in Zürich.

WOHNBAUFINANZIERUNG Reicht es, oder reicht es nicht? «Panorama» gibt Tips, wie Sie Ihr Eigenheim finanzieren können.

NORMANDIE 1944 – 50 JAHRE D-DAY

Cherbourg
**7 Tage inkl.
Halbpension***

Fr. 795.-



Am 6. Juni 1944 nach 18monatigen Vorbereitungen und Ablenkungsmanövern, beginnt die «Operation Overlord» mit der Landung der Alliierten in der Normandie. 2644 Kriegsschiffe bilden die grösste Armada aller Zeiten und geben dem 2. Weltkrieg die entscheidende Wende.

Dieser wohl geschichtsträchtigste Tag in diesem Jahrhundert bildet einen wesentlichen Bestandteil unserer einmaligen Reise. Daneben zeigen wir Ihnen aber auch touristische Sehenswürdigkeiten in diesem Teil Frankreichs. Zum Abschluss dieser aussergewöhnlichen Kombination zwischen militärhistorischer und touristischer Rundreise besuchen wir Paris.

Ihr Ferienhotel

Wir wohnen für 4 Nächte in Combourg/Bretagne in einem schlossähnlichen Hotel mit einer schönen Parkanlage. Alle Zimmer mit Dusche/Bad und WC, Direktwahltelefon, Minibar und TV. Jeweils eine Zwischenübernachtung auf der Hinfahrt in Chartres und auf der Rückfahrt in Paris-Evry.

Preise pro Person

7 Tage inkl. Halbpension* Fr. 795.-
Einzelzimmerzuschlag Fr. 180.-
Fak. Ausflüge
Mont-St-Michel & St-Malo Fr. 45.-
Annullationschutz oblig. Fr. 12.-
(*ohne Nachtessen in Paris)

Für telefonische Anmeldung und weitere Informationen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung. Die Platzzuteilung im Car erfolgt nach Eingang der Anmeldung. 1.-3. Sitzreihe kann gegen Zuschlag gebucht werden.

REISEDATEN: (So-Sa)

24.04.–30.04.94	29.05.–04.06.94
01.05.–07.05.94	05.06.–11.06.94
08.05.–14.05.94	12.06.–18.06.94
15.05.–21.05.94	19.06.–25.06.94
22.05.–28.05.94	

TWERENBOLD-Leistungen

- Fahrt mit modernem Reisebus
- Unterkunft in guten Mittelklass-Hotels inkl. 5 x Halbpension (Abendessen und Frühstück) sowie 1 x Übernachtung/ Frühstück (in Paris)
- Alle Zimmer mit Dusche/Bad und WC
- Alle aufgeführten Ausflüge (ausgenommen am 5. Tag)
- Stadtrundfahrt in Paris
- Erfahrener Chauffeur
- Reiseleiter mit Erf. in Militärgeschichte

Abfahrtsorte

07.15 Zürich, 07.30 Baden, 07.50 Lenzburg, 08.20 Olten, 09.00 Bern, 10.00 Neuenburg

Reiseprogramm

1. Tag: Hinfahrt durch das Val de Travers – Besançon – Autoroute du Soleil – Auxerre – Chartres.

2. Tag: Fahrt über Argentan, im Land des Calvados – Caen nach Bayeux. Anschliessend Fahrt zur Invasionsküste nach Arromanches, wo wir auch das «Musée du débarquement» besichtigen werden (ausgenommen bei Abreise 05.06.). Der Omaha Beach (1944 Landungspunkt der Alliierten) entlang – vorbei an Port en Bessin – Vierville sur Mer und über St-Lô – Villedieu-les-Poêles – Avranches erreichen wir Combourg, wo wir uns für 4 Nächte niederlassen.

3. Tag: Der heutige Tag steht ganz im Zeichen der Operation Overlord vom 6. Juni 1944. Wir besuchen weitere wichtige strati-

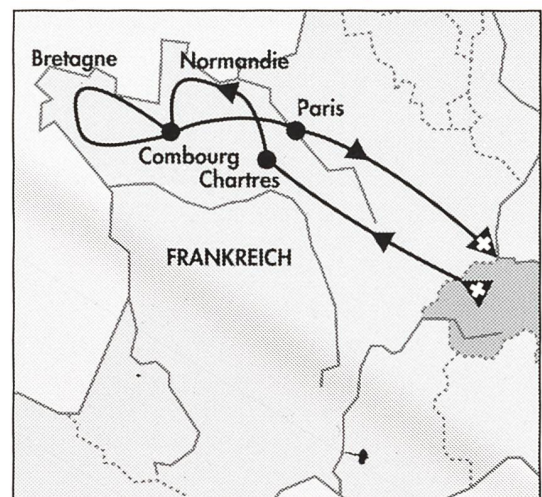
tegische Ziele der Alliierten in der Normandie. Abends Rückkehr zum Hotel.

4. Tag: Der Vormittag steht zur freien Verfügung in Combourg, einer kleinen charaktervollen Stadt und Wiege der Romantik. Sie haben Gelegenheit, das wuchtige mittelalterliche Château de Combourg aus dem 11. Jh., in dem François-René de Chateaubriand einen Teil seiner Jugend verbrachte, zu besichtigen. Am Nachmittag Fahrt zum nahegelegenen Dinan, hoch über dem Tal der Rance, am Rande eines steil abfallenden Plateau gelegen. Spaziergang durch die Altstadt mit ihren Gassen und mittelalterlichen Häusern, dem Schloss der Herzogin Anne, dem «Tour de l'Horloge» (Uhrturm) und dem englischen Garten. Abends Rückfahrt zu unserem Hotel.

5. Tag: Fak. Ausflug in den nördlichen Teil der Normandie und Bretagne. Vorerst Fahrt zum sagenumwobenen Mont-St-Michel. Schon von weitem erkennt man die Silhouette des berühmten Klosterberges mit der sehenswerten Abtei aus dem 11. Jh. Zeit für eine Besichtigung dieser einzigartigen normannischen Felseninsel, die sich aus dem Meer erhebt und durch einen 1500 m langen Damm mit dem Festland verbunden ist. Unser nächstes Ziel ist St-Malo. Die Altstadt wurde im Zweiten Weltkrieg zum grössten Teil vernichtet, aber inzwischen im alten Stil wieder aufgebaut. Schnuppern Sie frische Meeresluft und geniessen Sie diese prächtige Aussicht. Danach fahren wir zum 70 m hohen Sandsteinfelsen Cap Fréhel, welcher zu den schönsten Natursehenswürdigkeiten der Bretagne gehört. Hier ragen die Felsen der Smaragdküste, wie der nördliche Küstenstreifen der Bretagne bezeichnet wird, besonders weit in den Atlantik hinein. Abends Rückkehr nach Combourg.

6. Tag: Morgens Fahrt nach Paris. Am Nachmittag geführte Stadtrundfahrt zu den wichtigsten Sehenswürdigkeiten dieser französischen Metropole.

7. Tag: Au revoir, Paris. Rückfahrt via Dijon in die Schweiz



Damit alle gut fahren, seit 1895.

TWERENBOLD

Fislibacherstrasse, 5406 Baden-Rütihof, Tel. 056/84 02 02

Grossanleger wollen die besten Anlage-Profis. Und Sie?



Wollen Sie Geld in Wertschriften anlegen und dabei von den Wachstums- und Ertragschancen professionell verwalteter, diversifizierter Portefeuilles profitieren? Genau das können Sie mit den Raiffeisen-Anlagefonds.



Die Fonds werden in Zusammenarbeit mit der Bank J. Vontobel & Co. AG in Zürich betreut. So profitieren Sie direkt vom Know-how einer erstklassigen Schweizer Vermögensverwaltungsbank. Dies ermöglicht Ihnen, auch mit einem kleineren Budget schrittweise ein Wertschriften-Vermögen aufzubauen. Für weitergehende Anlagebedürfnisse im internationalen Wertschriftenbereich ergänzen die Vontobel-Fonds unser Angebot.

Wir beraten Sie gerne persönlich.

RAIFFEISEN



Die Bank, der man vertraut.