Zeitschrift: Panorama / Raiffeisen
Herausgeber: Raiffeisen Schweiz Genossenschaft
Band: 82 (1996)
Heft: 7-8

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.

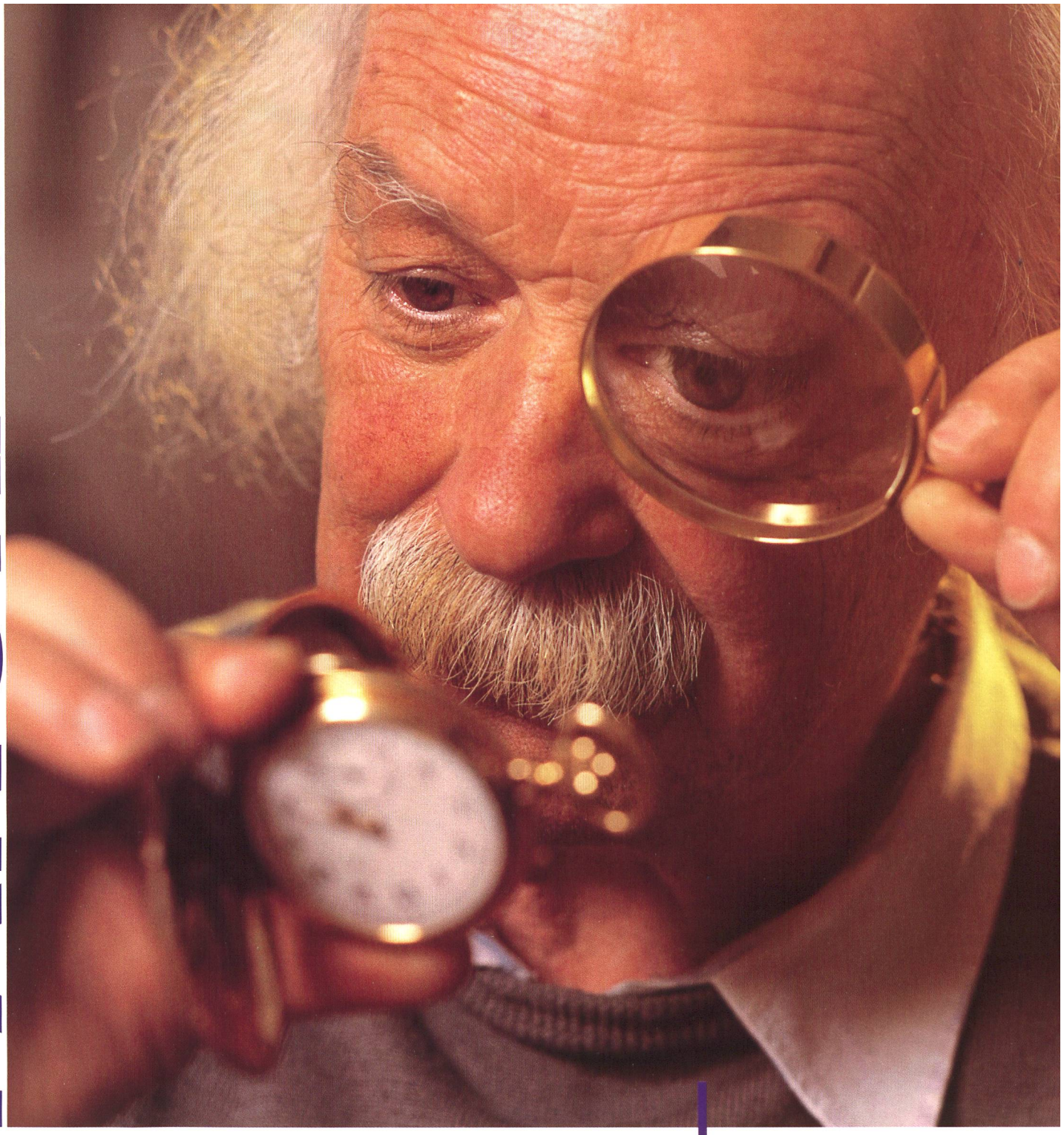
Conditions d'utilisation
L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. Voir Informations légales.

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

PANORAMA



DV in Delémont

Der Schweizer Verband der Raiffeisenbanken (SVRB) und die Raiffeisen-Bürgschaftsgenossenschaft legen in Delémont Rechenschaft vor den Delegierten ab.

Bank-Job

Mit Ausnahme der Raiffeisenbanken bauen die meisten Bankengruppen Arbeitsplätze ab. Welche Job-Perspektiven eröffnen sich KV-Stiften auf einer Bank?

Flohmärkte

Sommerzeit ist Flohmarktzeit. Auf unzähligen Plätzen in der ganzen Schweiz finden Sie wertvolle und weniger wertvolle, kleine und grosse Utensilien aus vergangenen Tagen.

RAIFFEISEN

Kundenmagazin der Raiffeisenbanken 7–8/96

NORMANDIE – BRETAGNE – PARIS

Auf dieser Reise lernen wir einzigartige Landschaftsbilder von einmaliger Schönheit und reiner, unberührter Natur kennen. Die NORMANDIE, reich an Wäldern, saftigen Weiden und traumhaften Küstenlandschaften, ist Zentrum der Landwirtschaft, insbesondere der Viehzucht, und ein Land grossartiger Bauten, deren Kathedralen sich denen der Ile-de-France verbinden. Die BRETAGNE, die Kelten nannten sie Armor, «Land am Meer». Hier im äussersten Nordwestzipfel Frankreichs, wo Atlantischer Ozean und Ärmelkanal zusammentreffen, ist das Meer stürmischer, die Küste teilweise schroff, teilweise lockt sie Reisende mit herrlichen Sandstränden oder gewaltigen Granitblöcken, und ausserhalb der Ferienstädte und Dörfer herrscht noch wildromantische Einsamkeit. Über Paris braucht man wohl kaum viel zu erzählen. Wer kennt sie schon nicht, diese faszinierende Weltmetropole mit grossem Charme und unzähligen Sehenswürdigkeiten. Diese Reise ist ein Muss für Romantiker sowie Natur- und Kunstliebhaber. Ein Ferienerlebnis, das noch lange Begeisterung auslösen wird.

Reiseprogramm

1. Tag: Schweiz – Chartres. Hinfahrt via Basel – Besançon – Auxerre – Chartres.

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

3. Tag: Mont-St.-Michel und St. Malo. Fahrt zum sagenumwobenen Mont-St-Michel. Schon von weitem erkennt man die Silhouette des berühmten Klosterberges mit der sehenswerten Abtei aus dem 11. Jh. Unser nächstes Ziel ist die alte Korsarenstadt St-Malo, die von hohen begehbaren Ringmauern umgeben ist. Die Altstadt wurde im 2. 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, der zu den schönsten Naturschenswürdigkeiten der Bretagne gehört. Hier ragen die Felsen der Smaragdküste, wie der nördliche Küstenstreifen der Bretagne bezeichnet wird, besonders weit in den Atlantik hinein.

4. Tag: Combourg und Dinan. Der Vormittag steht zur freien Verfügung in Combourg, einer kleinen, charaktervollen Stadt und Wiege der Romantik. Am Nachmittag Fahrt zum nahegelegenen Dinan, hoch über dem Tal der Rance, am Rande eines steil abfallenden Plateaus gelegen. Spaziergang durch die Altstadt mit ihren Gassen und mittelalterlichen Häusern, dem Schloss der Herzogin Anne, dem Uhrturm und dem englischen Garten.

5. Tag: Südbretagne (fakultativ). Fahrt südwärts nach Carnac. Besichtigung der berühmten vorgeschichtlichen Denkmäler aus dem 3. und 4. Jt. v. Chr. Tausende von verstreuten Megalithen, mächtige Steinsetzungen einzeln oder in Gruppen, befinden sich hier. Danach geht es weiter nach Locmariaquer. Hier erwartet uns eine unvergessliche Schiffahrt im Golf von Morbihan, einem Binnenmeer mit zahlreichen Inseln. Nach ca. 2 Stunden Ankunft in Vannes, älteste Stadt dieser Region am Golf von Morbihan. Zeit zur freien Verfügung für die Besichtigung der Altstadt, die als zum Meer hin abfallendes Amphitheater angelegt ist und deren enge Strassen von Fachwerkhäusern gesäumt sind.

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

7. Tag: Paris – Schweiz: Rückfahrt via Troyes – Langres – Vesoul – Belfort zurück in die Schweiz

Ihr Ferienhotel

Wir wohnen für 4 Nächte in Combourg/Bretagne in einem schlossähnlichen Hotel mit einer schönen Parkanlage. Jeweils eine Zwischenübernachtung in Chartres und auf der Rückfahrt in Paris-Evry.

Preise pro Person

7 Tage inkl. Halbpension*	**Fr. 695.–**
Einzelzimmerzuschlag	**Fr. 180.–**
Fak. Ausflug Südbretagne	**Fr. 55.–**
Annullationsschutz oblig.	**Fr. 15.–**

(* ohne Nachtessen in Paris)

Reisedaten (Sonntag–Samstag)

Herbsttermine:

25.08. – 31.08.96	22.09. – 28.09.96
01.09. – 07.09.96	29.09. – 05.10.96
08.09. – 14.09.96	06.10. – 12.10.96
15.09. – 21.09.96	

TWERENBOLD-Leistungen

- Fahrt mit klimatisiertem Fernreisebus
- Unterkunft in guten Mittelklass-Hotels
- 5 x Halbpension (Abendessen und Frühstück)
- 1 x Übernachtung/Frühstück (in Paris)
- Alle Zimmer mit Dusche/Bad und WC
- Alle aufgeführten Ausflüge (ausg. am 5. Tag)
- Stadtrundfahrt in Paris
- Erfahrener Chauffeur/Reiseleiter

Abfahrtsorte

07.45 Baden-Rütihof, Car-Terminal Twerenbold, P

06.45 Winterthur	08.20 Olten
07.15 Zürich	09.30 Basel

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

Damit alle gut fahren, seit 1895.

TWERENBOLD

Fislisbacherstrasse, CH-5406 Baden-Rütihof

Buchungs- und Info-Telefon: 056/493 02 02

Anmeldetalon Normandie – Bretagne – Paris

Name Vorname

Name Vorname

Adresse

PLZ/Ort

Reisedatum Zimmer: Doppel ☐ Einzel ☐

Einsteigeort Telefon

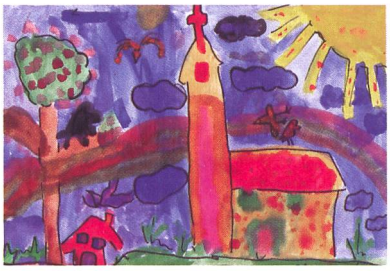
Fakultativer Ausflug ja ☐ nein ☐ Eigene Annulationsvers. vorhanden ja ☐

PANORAMA

2 Anlagen
Sie haben eine Erbschaft gemacht und möchten Ihr Geld sicher anlegen? Lassen Sie sich auf Ihrer (Raiffeisen-)Bank beraten!

4 Bank-Job
Einst galt der Job auf einer Bank als krisensicher. Das hat sich geändert. Fast überall wird abgebaut – ausser bei Raiffeisen.

6 DV in Delémont
An der Delegiertenversammlung des Schweizer Verbandes der Raiffeisenbanken wurden sechs neue Verwaltungsräte gewählt.

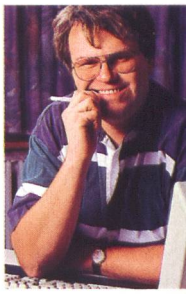


Zeichnung: Daniel Donauer

10 Siegerbilder
Die Sieger des diesjährigen Raiffeisen-Jugendwettbewerbs sind erkoren. «Panorama» zeigt, wie Kinder ihre Welt sehen.

22 Flohmarkt
1000 kleine Dinge begutachten, ausprobieren und vielleicht auch kaufen. Das macht den Reiz eines Flohmarkts aus.

28 Wasseradern
Wenn Sie nachts nicht gut schlafen können, hat das möglicherweise einen simplen Grund: Wasseradern.
Tip: Bett kehren!



«Generation der Erben» Der Begriff hat etwas Despektierliches an sich. Und dennoch ist er von grosser Aktualität. Milliardenbeträge werden in den nächsten Jahren die Besitzer wechseln. Grosse Vermögenswerte, die in den goldenen Wirtschaftsjahren nach dem Zweiten Weltkrieg geschaffen wurden, gehen von der einen Generation an die andere über. Man spricht deshalb von der «Generation der Erben». Damit diese Vermögenswerte nicht leichtsinnig vernichtet werden, sondern erhalten bleiben, dafür ist eine gezielte Anlageberatung vonnöten. Wir sagen Ihnen, worauf es dabei ankommt (Seite 2).

Nicht gerade um die gleichen Franken-Dimensionen geht es bei einem anderen Artikel dieser Nummer, der mit dem Titelbild zu tun hat (Seite 22). In zahlreichen Schweizer Städten haben in der schönen Jahreszeit die Flohmärkte wieder Hochsaison. Der erste Gesetzeserlass der Trödlerhändlervereinigung stammt aus dem 13. Jahrhundert. Ein Gang durch einen Flohmarkt kommt denn auch immer wieder dem Suchen von Spuren der Vergangenheit gleich. Seien sie sich also der historischen Dimension bewusst, wenn sie nächstens an der Färberstrasse in Aarau, auf dem Arcaplatz in Chur oder in der Altstadt von Murten nach ihren Objekten der Begierde Ausschau halten.

Markus Angst

Herausgeber und Verlag
Schweizer Verband der Raiffeisenbanken

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

Layout und Satz
Brandl & Schärer AG, 4601 Olten
Fotolithos
Grapholt AG, 4632 Trimbach

Adresse der Redaktion
Schweizer Verband der Raiffeisenbanken
Redaktion, Vadianstrasse 17
9001 St. Gallen
Telefon 071 225 95 24

Druck, Abonnemente und Versand
Limmatdruck AG, Pfadackerstrasse 10,
8957 Spreitenbach,
Telefon 056 417 51 11

Erscheinungsweise
PANORAMA erscheint zehnmal jährlich.

82. Jahrgang.
Auflage: 102 500 Exemplare

Inserate
Agentur Markus Flühmann,
CH-5628 Birri
Telefon 056 664 40 40, Telefax 056 664 26 40

Bezug
PANORAMA kann bei den einzelnen Raiffeisenbanken bezogen resp. abonniert werden.

Nachdruck (auch auszugsweise) nur mit ausdrücklicher Genehmigung der Redaktion gestattet.

Individuell abstimmen

Wer Geld anlegt, tut dies nach unterschiedlichen Bedürfnissen. Je nach persönlicher Situation und Temperament setzt sich der Anleger individuelle Wünsche und Prioritäten. Der Anlageberatung kommt dabei auch bei den Raiffeisenbanken eine immer grössere Bedeutung zu.

Früher, da war die Sache noch wesentlich einfacher. Wer einen Teil seines Vermögens anlegen wollte, kaufte in erster Linie Einzeltitel gemäss den Markt- bzw. Renditeerwartungen. So waren nicht wenige Portefeuilles eher zufällig zusammengesetzt.

Von Markus Angst

Heute, da ist das etwas anders. Die Erkenntnisse der Wissenschaft (Stichwort «Moderne Portfolio Theorie») erlauben es, die Risiken bei der Anlageberatung in verstärktem Masse miteinzubeziehen. Zudem wird vermehrt auf die Bedürfnisse der Anleger eingegangen. Dem Kundenprofil wird ebenso grosse Beachtung geschenkt wie einer eigentlichen Vermögensplanung.

Grosse Produktepalette

Die Aufgabe für den Anlageberater ist heute wesentlich umfassender und komplizierter. Komplizierter vor allem deshalb, weil die verschiedensten Produkte(kategorien) auf dem Markt sind. Selbst Fachleute haben da manchmal Mühe, die Übersicht zu bewahren. Die Herausforderung für den Anlageberater besteht darin, für seinen Kunden die richtigen Produkte aus der riesigen Palette auszuwählen.

Im Dickicht des Angebots die Übersicht nicht zu verlieren, ist das eine. Das zweite ist die Berücksichtigung der persönlichen Kundenbedürfnisse wie Anlageziele, Risikobereitschaft, Steuern oder Zeitraum der Anlage. Dazu kommt ein dritter Punkt: Angesichts der Diskussionen um die staatlichen Vorsorgewerke gewinnt die individuelle Vorsorge wieder an Bedeutung. Immer mehr Leute machen sich Gedanken, wie sie ihren Lebensabend finanziell absichern wollen. Die Schweizer haben deshalb wieder einen längeren Anlagehorizont.

Weil die Rendite mit Aktiensparen langfristig erwiesenermassen höher ist als mit klassischem Banksparen, nimmt der Kundenstamm beim Geld-, Aktien- und Obligationenmarkt stetig zu. Dass die meisten Schweizer via ihre Pensionskasse indirekt ohnehin schon lange am Aktienmarkt teilhaben, sei hier nur am Rande erwähnt.

«Generation der Erben»

Dazu kommt, dass Vermögen vermehrt in neue Hände kommen. Man spricht von der «Generation der Erben». Vermögen, die während des Wirtschaftswunders nach dem Zweiten Weltkrieg geschaffen wurden, gehen an eine neue Generation über. Und diese neue Generation hat in Sachen Anlagen nicht selten auch neue Zielsetzungen.

Ein Anlageberater schaut in erster Linie die Vermögensbilanz eines Kunden an. Das bisher Ersparte, das Einkommen und die Ausgaben werden genauer analysiert und auf die simple Frage reduziert: «Was bleibt unter dem Strich übrig?»

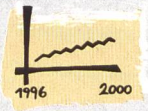
Dazu kommen weitere Aspekte wie beispielsweise das Alter, die familiäre und berufliche Situation oder die Absicht, früher oder später Wohneigentum zu erwerben. Wer in fünf Jahren ein Einfamilienhaus bauen will, braucht ein anderes Anlageziel und andere Produkte als jemand, der dies erst in 15 Jahren beabsichtigt. Und nicht zuletzt ist auch entscheidend, welches Risiko ein Anleger eingehen will oder kann *(siehe auch Tabelle «Anlageziele der Raiffeisen-Vermögensplanung»).*

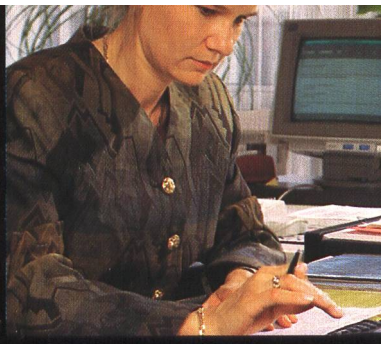
Ab 500 000 in Aktien

Eine grosse Rolle bei der Wahl der individuellen Anlageberatung spielt natürlich auch die Höhe des zur Verfügung stehenden Vermögens. Wer weniger als 50 000 Franken auf der hohen Kante hat, tut gut daran, sich auf das reine Banksparen (sprich Sparkonto oder Kassaobligationen) zu beschränken. Zwischen 50 000 und 100 000 Franken sind Strategie-Anlagefonds empfehlenswert, während bei einem Vermögen ab 100 000 Franken Engagements in einzelne Fonds in Betracht zu ziehen sind.

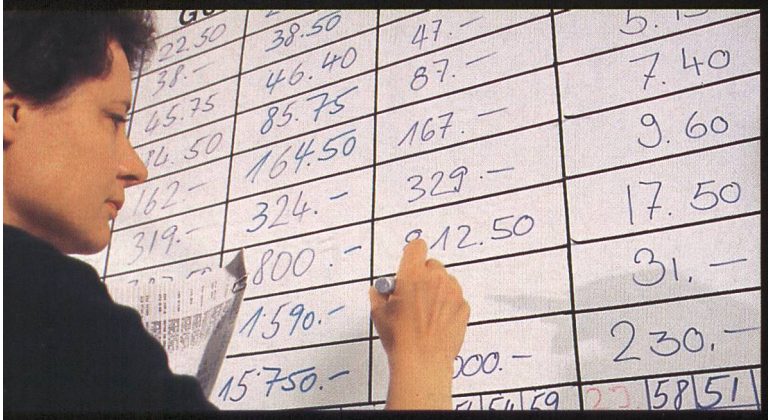
Direktanlagen in den Schweizer Aktienmarkt im Sinne einer gesamtheitlichen Vermögensberatung sind erst ab 500 000 Franken zu empfehlen. Ansonsten ist die hierfür notwendige Diversifikation nicht mehr zu gewährleisten, und die Anlage hat einen nicht unerheblichen Gambling-Charakter – und das wäre dann wieder ein Thema für sich *(siehe auch Artikel auf Seite 21).*

Vermögensberatung: Die Anlageziele der Raiffeisenbanken

Anlageziele	Eigenschaften	Eignung	Anlagemittel
Sicherheit 	– Nominelles Kapitalwachstum – Anlage in zinssensitive Nominalwerte – Geringe Schwankungen des Vermögens	– Für den einkommens- und sicherheitsorientierten Anleger – Er legt Wert auf die nominelle Erhaltung des Kapitals, einen laufenden Ertrag entsprechend den Zinsverhältnissen – Gewünscht sind möglichst geringe Kursschwankungen	– Kurzfristige Anlagen – Obligationen – Fremdwährungsanteil 0 bis 35%
Ausgewogen	– Ausgewogenes Verhältnis zwischen Nominal- und Realwerten – Wenige, begrenzte Schwankungen des Vermögens – Besserer Inflationsschutz	– Für den einkommens- und wachstumsorientierten Anleger, der zugunsten eines höher zu erwartenden Ertrags ein leicht erhöhtes, aber kontrolliertes Risiko eingehen will – Mit einem beschränkten Aktienanteil erwartet der Anleger nebst einem angemessenen Ertrag ein gewisses Vermögenswachstum – Er ist bereit, ein etwas höheres Kursschwankungsrisiko einzugehen	– Kurzfristige Anlagen – Obligationen – Aktien – Fremdwährungsanteil 20 bis 50%
Wachstum	– Aktienanteil ist in der Regel gleich gross wie oder etwas höher als der Anteil an festverzinslichen Werten – Inkaufnahme von stärkeren Schwankungen des Vermögens – Im Vordergrund steht das langfristige Vermögenswachstum und nicht laufend stabile Erträge	– Für den wachstumsorientierten Anleger, der längerfristig eine überdurchschnittliche Rendite vor allem durch Kapitalgewinne erzielen will – Der Anleger hat einen längerfristigen Anlagehorizont und kann deshalb auch grössere Kursschwankungen verkraften	– Kurzfristige Anlagen – Obligationen – Aktien – Fremdwährungsanteil 40 bis 70%

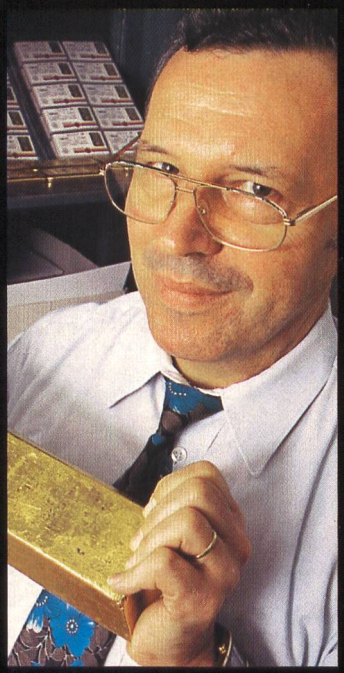


Gesucht:



Gute Leute für die Front

Das Bankgewerbe ist im Umbruch. Verarbeitende Tätigkeiten übernimmt der Computer, gefragt sind kommunikativ starke Bankangestellte. Dennoch die Frage: Wie attraktiv ist ein Bankjob heute noch?



Keine Sekunde habe er es bis heute bereut, seine kaufmännische Lehre bei einer Bank absolviert zu haben. Martin Grütter arbeitet bei der Raiffeisenbank in Olten, wo er auch das KV absolvierte. Er habe das Glück gehabt, nach der Lehrabschlussprüfung

Von Martin Zimmerli

im Herbst 1992 seine Stelle behalten zu können; die Arbeit mache ihm nach wie vor Spass. Angst vor der Zukunft, immerhin sank die Zahl der Bankangestellten zwischen 1990 und 1994 um 5800 Stellen, das entspricht rund fünf Prozent? Nein, sagt Grütter, die Suppe werde nicht so heiss gegessen, wie sie gekocht wird.

Frauen leiden am meisten

Die nähere Analyse der abgebauten Stellen machen seine relative Gelassenheit verständlich. Die verschiedenen Bereiche wurden nicht linear geschröpft. Auffällig: Während die Zahl der angestellten Frauen im erwähnten Zeitraum von 52 500 auf 47 500 fiel, sank diejenige der Männer lediglich um 800 – der Frauenförderung zum Trotz.

«Ganz klar», sagt Urs Tschumi, Zentralsekretär des Schweizerischen Bankpersonalverbandes, «wegrationalisiert wurden die ver-arbeitenden Stellen, wo vorab Frauen aus anderen Berufen arbeiten, zum Beispiel Coiffeusen und Verkäuferinnen.»

Die Verarbeitung von Zahlungsaufträgen sei heute per Computer wesentlich rationeller zu bewerkstelligen. «Ein Scanner kostet ein paar tausend Franken und ersetzt 20 bis 30 Frauen», sagt Tschumi.

Und dies sei erst der Anfang. «Der nächste logische Schritt sei noch viel beängstigender: die virtuelle Bank», sagt er. Im Klartext: Der Bankkunde und die Bankkundin kommen nicht mehr an den Schalter, sie tätigen ihre Bankgeschäfte von der guten Stube aus per Computer. Ende Monat senden sie der Bank statt eines Vergütungsauftrags eine Diskette. «Schuld» an dieser Entwicklung seien die Grossbanken mit ihrer Spesenpolitik, wettert Tschumi.

Verkäufertyp gefragt

Dass dieser Trend Banken-Arbeitsplätze in grosser Zahl gefährden könnte, mag Franz Würth nicht so recht glauben. Vielmehr betrachtet der oberste Personalchef des Schweizer Verbandes der Raiffeisenbanken die heutige Situation als Herausforderung. «Wir brauchen an der Front sehr gute Leute», lautet seine Forderung, dann sehe er «keinen Grund, weshalb die Kundschaft auf die Beratung am Bankschalter verzichten sollte». Nur logisch deshalb, der künftig erfolgreiche Banker «kommunikativ stark» sein muss (vgl. Interview), der Verkäufertyp mit gutem Mundwerk.

Eigeninitiative gefragt

Und, Eigeninitiative müsse er entwickeln. «Lange Zeit präsentierten die Banken ihrem Personal fast zuviele Entwicklungsmöglichkeiten auf dem Präsentierteller. In Zukunft sind Leute gefragt, die aus eigener Initiative etwas erreichen wollen und nicht warten, bis man ihnen irgendwo ein Türchen öffnet», sagt Würth. «Wer am Ball bleiben will, muss sich ständig weiterbilden.»

Doch selbst hier setzt Urs Tschumi vom Bankpersonalverband Fragezeichen. «Noch vor wenigen Jahren war eine Stelle bei einer Bank, bei der Post oder den SBB ein sicherer Job, heute ist dies nicht mehr der Fall. Selbst wer sich gewissenhaft weiterbildet, kann seiner Stelle nicht mehr sicher sein», sagt er: «Sucht er mit 45 Jahren einen neuen Job, wird er als überqualifiziert abgewiesen.»

Nicht versteifen, flexibel bleiben

Der 25jährige Martin Grütter sieht der Zukunft gelassen entgegen: «Wichtig ist, dass man sich auf nichts versteift und flexibel bleibt.» Einen hohen Stellenwert misst Grütter der Weiterbildung bei. Einen Französich- und Englisch-Sprachaufenthalt hat er bereits vor dem Lehrantritt absolviert.

Interview mit Raiffeisen-Personalchef Franz Würth

Der Kundenkontakt wird zum wichtigsten Tätigkeitsbereich

Eine kaufmännische Ausbildung bei einer Bank eröffnet auch in Zukunft interessante Möglichkeiten, sagt der oberste Personalchef der Raiffeisenbanken.

Panorama: Auch Bankstellen sind nicht mehr sicher. Nennen Sie drei Gründe, weshalb jemand heute noch eine kaufmännische Lehre bei einer Bank machen soll.

Franz Würth: Erstens, die Banken bieten eine breitgefächerte Ausbildung mit einem tiefen Einblick ins wirtschaftliche Geschehen. Zweitens, der Finanzplatz Schweiz wird auch morgen noch einer der wichtigsten Finanzplätze der Welt sein und für Leute, die sich entsprechend engagieren, auch in Zukunft interessante Stellen bieten. Und drittens, die Banken stecken traditionelleweise sehr viel in die Aus- und Weiterbildung ihres Personals. Deshalb wird es weiterhin möglich sein, auch ohne Hochschulabschluss Karriere zu machen.

Panorama: Wie gross ist die Chance, dass jemand nach der Banklehre auch eine entsprechende Stelle findet?

Franz Würth: In der Tat stekken die Banken zur Zeit mitten in einer Restrukturierungsphase, in der auch einzelne Stellen abgebaut werden. Ich bin aber überzeugt, dass wir innert kürzester Frist einen personellen Nachholbedarf haben werden.

Panorama: Welchem Anforderungsprofil werden die Leute genügen müsen, die von diesem Nachholbedarf profitieren wollen?

Franz Würth: Gefragt sein werden kommunikativ starke Leute mit einer fundierten Bankausbildung. Leute auch, die in der Lage sind, teamorientiert zu arbeiten.

Panorama: Mit andern Worten: Verkäuferinnen und Verkäufer.

Franz Würth: Sicher, Bankfachleute werden in erster Linie im Kundenkontakt tätig sein. Die Stellen im Hintergrund werden mehr und mehr der Automatisierung zum Opfer fallen.

Panorama: Wer macht das Rennen: der Spezialist oder der Allrounder?

Franz Würth: Das kommt auf den Bankentyp an. Der Spezialist für komplizierte Geschäfte wird nicht aussterben. Aber für den normalen Kundenkontakt, wie wir ihn zum Beispiel bei den Raiffeisenbanken pflegen, werden Bankleute mit überdurchschnittlichem Allround-Wissen gefragt sein.

Interview: Martin Zimmerli

Franz Würth ist Stellvertretender Direktor beim Schweizer Verband der Raiffeisenbanken in St. Gallen und als Bereichsleiter Personal und Ausbildung oberster Personalchef.

An der Delegiertenversammlung des Schweizer Verbandes der Raiffeisenbanken (SVRB) in der jurassischen Hauptstadt Delémont wurden gleich sechs neue Verwaltungsräte gewählt.

Sechs neu Verwaltur

Von Markus Angst

Mit Vizepräsident Albert Schwendimann (Andwil/SG), Josef Huwiler (Cham/ZG), Josef Kennel (Sins/AG), Henri Penet (Satigny/GE) und Jacques Porchet (Mézières/VD) traten in Delémont fünf verdiente SVRB-Verwaltungsräte zurück. VR-Präsident Dr. Marius Cottier würdigte die grossen Verdienste der Demissionäre, denen er zum Abschied unter dem Applaus der Delegierten ein Präsent überreichte.

52 Jahre mit Raiffeisen

Namens der Zurückgetretenen bedankte sich Albert Schwendimann für die Geschenke. Schwendimann, der einst auf einer Raiffeisenbank seine kaufmännische Lehre absolviert hatte, stand nicht weniger als 52 Jahre im Dienste der Raiffeisen-Organisation. «Ich habe also», so der stets auch zu einem Scherz aufgelegte St. Galler, «mehr als die Hälfte der schweizerischen Raiffeisen-Geschichte miterlebt.»

In seinen Abschiedsworten betonte Schwendimann insbesondere die stärkere Führungsrolle des Verbandes: «Wollen wir auf dem Bankplatz Schweiz weiterhin Erfolg haben, ist ein Zusammenrücken von Zentrale und Front unabdingbar – auch wenn die Selbständigkeit der einzelnen Genossenschaft in einigen Punkten geschmälert wird.»

Profilierte Personen

Laut Marius Cottier gelang es dem Verwaltungsrat, die Lücken in den eigenen Reihen mit sechs kompetenten Persönlichkeiten zu füllen. Mit besonderem Stolz erfüllte es den VR-Präsidenten, mit Nationalrat Marcel Sandoz (Präsident des Schweizerischen Bauernverbandes) einen prominenten Vertreter der Landwirtschaft und mit Professor Heinz Zimmermann (Direktor am Schweizerischen Institut für Banken und Finanzen an der Universität St. Gallen) einen profilierten Fachmann aus der Finanztheorie) zur Wahl vorschlagen zu können. Die beiden wurden ebenso oppositionslos gewählt wie die vier weiteren Neuen Niklaus Bleiker (Alpnach-Dorf/OW), Pierre Guignard (Cartigny/GE), Urs W. Keller (Klingnau/AG) und Robert Signer (Wil/SG).

Die sich zur Wiederwahl stellenden Verwaltungsräte Marius Cottier (Freiburg/VR-Präsident), Ignazio Bonoli (Breganzona//TI), Hubert Fähndrich (Beromünster/LU), Josef Ingold (Subingen/SO), Joos Mathis (Schiers/GR), Richard Peter (Balterswil/TG), Roger

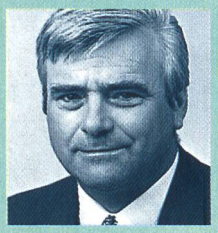
Lockere Atmosphäre an der DV in Delémont: VR-Präsident Marius Cottier im Gespräch mit drei Delegierten.

Neu im SVRB-Verwaltungsrat

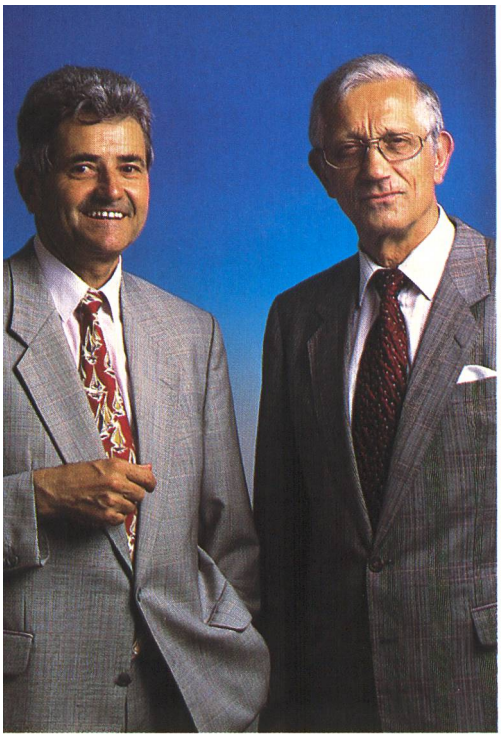
Niklaus Bleiker
Geboren am 10. Dezember 1953, wohnhaft in Alpnach-Dorf/OW, Kaufmann, Bankleiter der Raiffeisenbank Alpnach-Kägiswil/OW, Mitglied des Verwaltungsrats der Pensionskasse des Schweizer Verbandes der Raiffeisenbanken.

Pierre Guignard
Geboren am 7. November 1946, wohnhaft in Cartigny/GE, Direktor des Cercle des Agriculteurs de Genève et environs, Verwaltungsrat der Raiffeisenbank Mandement/GE.

Urs W. Keller
Geboren am 5. Mai 1953, wohnhaft in Klingnau/AG, Mitglied der Geschäftsleitung und Leiter von ABB Turbo Systems AG in Baden, Vizepräsident des Aargauer Verbandes der Raiffeisenbanken.



Marcel Sandoz
Geboren am 14. Mai 1943, wohnhaft in Lavigny/VD, Ing. agr. ETH Zürich, Bauer, Präsident des Schweizerischen Bauernverbandes, Nationalrat, Vorstandsmitglied des Waadtländer Verbandes der Raiffeisenbanken.



Verwaltungsratspräsident Dr. Marius Cottier (links) und Zentraldirektor Dr. Felix Walker legten in Delémont Rechenschaft ab über das erfolgreichste Jahr in der bald 100jährigen Geschichte der Raiffeisen-Bewegung.

Pitteloud (Chamoson/VS), François Rossé (Boncourt/JU), und Hanspeter Seiler (Ringgenberg/BE) wurden in ihrem Amt bestätigt.

Zwei Neue im AR

Zwei Wechsel gab es auch im SVRB-Aufsichtsrat. Anstelle der zurücktretenden Gaston Menoud (Sâles/FR) und Peter Schmid (Naters/VS) wurden Josef Fux (St. Niklaus/VS) und Gabriel Musy (Marly/FR) in den AR gewählt, dem ausserdem noch Präsident Erhard Büchi (Embrach/ZH), René Feld (Aesch/BL), Milton Sartori (Maggia/TI) und Paul Schmid (Kaisten/AG) angehören.

Bankleiter statt Verwalter

Wichtigstes Geschäft der DV, an der Zentraldirektor Dr. Felix Walker Rechenschaft ablegte über das erfolgreichste Jahr in der bald 100jährigen Geschichte der Raiffeisen-Bewegung (vgl. «Panorama» 5/96), war eine einmütig beschlossene Statutenänderung. Danach garantiert der Verband inskünftig die Verbindlichkeiten der Raiffeisenbanken und verfügt im Gegenzug über eine verstärkte Einflussnahme. Damit wurde, so Marius Cottier wörtlich, «ein entscheidender Schritt für die Zukunftssicherung der Raiffeisen-Gruppe gemacht».

Ebenfalls auf Antrag des Verwaltungrats beschlossen die Delegierten, für die Chefs der einzelnen Institute inskünftig den Begriff «Bankleiter(in)» statt «Verwalter(in)» zu verwenden.

1997 in Solothurn

Einstimmig angenommen wurde ein Antrag des Bündner Verbandes der Raiffeisenbanken, wonach die Generalversammlung einer Bank mit mehr als 500 Genossenschaftern ihre Befugnisse mit Drei-Viertels-Mehrheit einer Delegiertenversammlung übertragen oder durch Urabstimmung wahrnehmen kann.

Die nächste DV des SVRB findet am 28. Juni 1997 im Landhaus Solothurn statt.

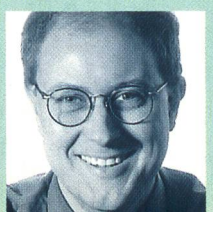
gsräte

Neu im SVRB-Aufsichtssrat

Robert Signer
Geboren am 5. Juli 1948, wohnhaft in Wil/SG, eidg. dipl. Bankbeamter, Direktor der Raiffeisenbank Wil/SG, Präsident des St. Galler Verbandes der Raiffeisenbanken.

Josef Fux
Geboren am 11. Dezember 1948, wohnhaft in St. Niklaus/VS, Bankleiter der Raiffeisenbank St. Niklaus-Grächen/VS, Präsident des Oberwalliser Verbandes der Raiffeisenbanken.

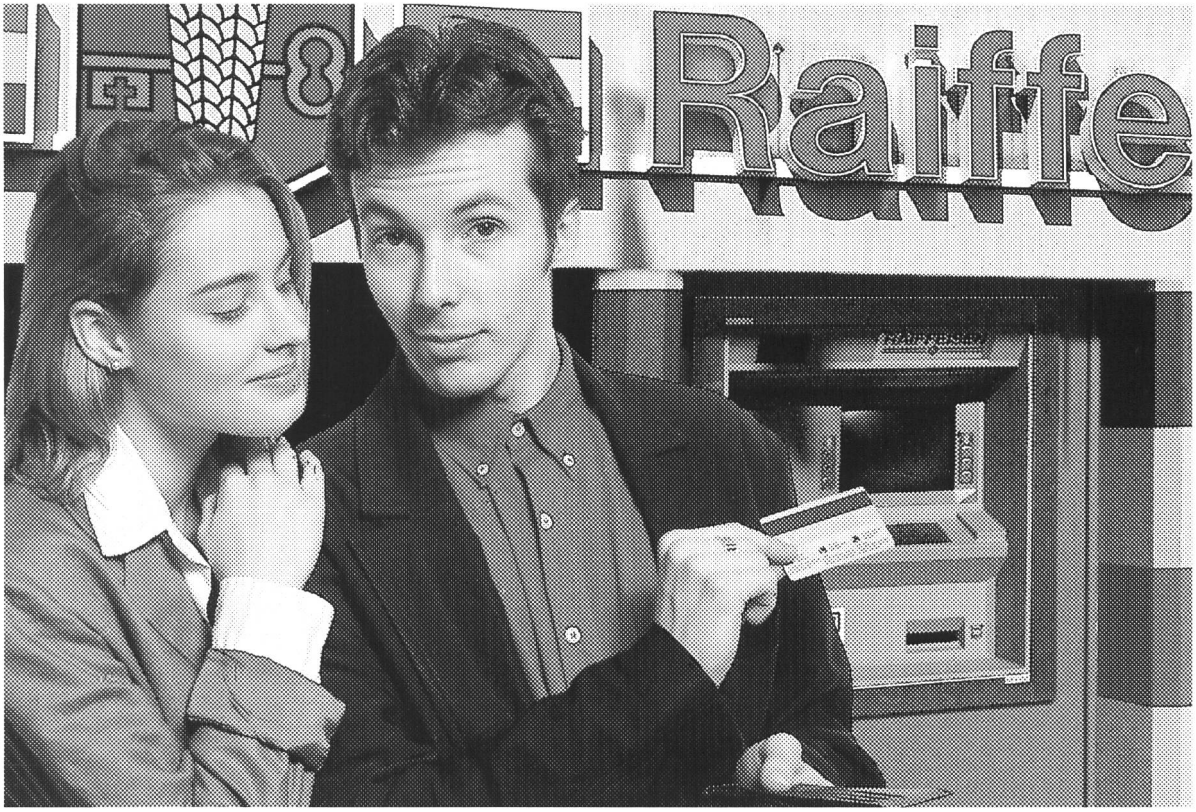
Heinz Zimmermann
Geboren am 13. August 1958, wohnhaft in St. Gallen, Dr. rer. pol., Professor für Volkswirtschaftslehre (mit Schwerpunkt Finanzmarkttheorie) und Direktor am Schweizerischen Institut für Banken und Finanzen an der Universität St. Gallen, Lehrbeauftragter an den Universitäten Basel und Zürich.



Gabriel Musy
Geboren am 10. März 1952, wohnhaft in Marly/FR, selbständiger Treuhänder, Präsident des Aufsichtsrats der Raiffeisenbank Marly/FR.

Fotos: SVRB

In Sachen Geld haben Sie bei uns Tag und Nacht freie Hand.



Auch was den Bezug von Bargeld betrifft, kommen Sie bei uns rund um die Uhr zum Zug. Dank dem neuen Bancomat von Olivetti. Er ist bequem zu bedienen und bietet eine Menge praktischer Dienstleistungen an. Kommen Sie doch persönlich bei uns vorbei. Wir beraten Sie gerne.

olivetti
Technologie auf die man baut

RAIFFEISEN
Die Bank, der man vertraut.

20 Jahre Kanton Jura – 20 Jahre Direktor Kurt Wäschle

Vorgängig zur DV des SVRB fand in Delémont auch diejenige der Raiffeisen-Bürgschaftsgenossenschaft (BG) statt. Kurt Wäschle wurde dabei für seine 20jährige Tätigkeit als BG-Direktor geehrt.

Von Markus Angst

20 Jahre sind es her, seit Delémont zur Hauptstadt des neugegründeten Kantons Jura wurde. So war es denn auch ein schöner Zufall, dass BG-Direktor Kurt Wäschle just in Delémont ein kleines persönliches Jubiläum feiern konnte. Genau 20 Jahre sind es nämlich her, seit Wäschle zum Leiter der Raiffeisen-Bürgschaftsgenossenschaft ernannt wurde. Unter dem Applaus der Delegierten durfte der Jubilar aus den Händen von Verwaltungsratspräsident Hans Fritschi einen Blumenstrauss in Empfang nehmen.

Verwaltungsratspräsident Hans Fritschi (links) überreichte Kurt Wäschle zu dessen 20-Jahr-Jubiläum als BG-Direktor einen Blumenstrauss.

«Recht gut»

Obwohl viele Betriebe als Folge der flauen Wirtschaftslage unter einer schwachen Eigenkapitalbasis und akuten Liquiditätsproblemen leiden, bezeichnete Kurt Wäschle in seinem Geschäftsbericht das Jahr 1995 als «den Umständen entsprechend doch recht gut». Zusammen mit den Pendenzen aus dem Vorjahr wurden Gesuche mit einem Gesamtvolumen von 310 Millionen Franken behandelt – das ist das zweitbeste Resultat in der 54jährigen Geschichte der BG. Das Gesamtengagement liegt bei 615 Millionen Franken.

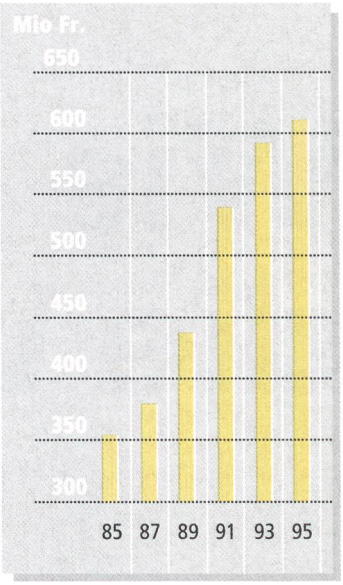
Eine Frau im VR

Wie beim SVRB musste auch bei der BG der Verwaltungsrat ergänzt werden. Für die zurücktretenden Jean-Pierre Corpataux (Misery/FR) und Anton Schädeli (Lignières/NE) wurden Therese Büchler (Nussbaumen/AG) und Philippe Décosterd (Bevaix/NE) neu in den VR gewählt. Die Bisherigen, Präsident Hans Fritschi (Eschlikon/TG), Paolo Aurino (Lugano/TI), Marius Cottier (Freiburg), Niklaus Flury (Sargans/SG), Hans Muheim (Unterschächen/UR), Gottfried Reber (Leissigen/BE) und Felix Walker (St. Gallen), wurden wiedergewählt.

Zentralbank statt BG?

Unter dem Schlusstraktandum «Allgemeine Umfrage» stellte ein Vertreter des Aargauer Verbands der Raiffeisenbanken die Frage in den Raum, ob inskünftig möglicherweise die Raiffeisen-Zentralbank Aufgaben der Bürgschaftsgenossenschaft übernehmen könne. Hans Fritschi sicherte zu, dass der Verwaltungsrat diese Frage genau analysieren und der DV darüber Bericht erstatten werde.

Gesamtengagement der Raiffeisen-BG



Mit Therese Büchler (Nussbaumen/AG) wurde eine Frau in den BG-Verwaltungsrat gewählt.

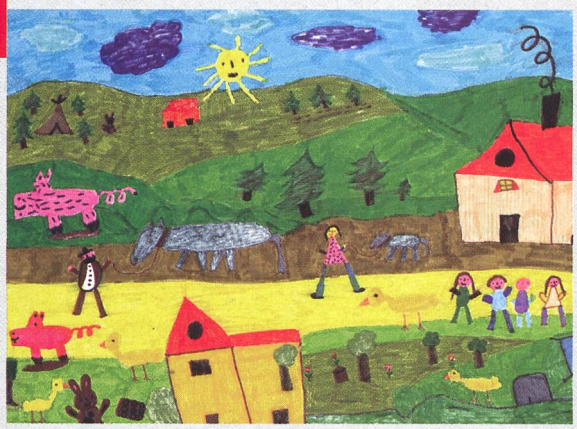
Fotos: Patrick Lüthy

Adrian Gerber (16)

Wie Kinder die Welt sehen

Auch dem 26. Internationalen Raiffeisen-Jugendwettbewerb war wieder ein voller Erfolg beschieden. 30 336 Zeichnungen und 18 265 Quiz-Talons gingen zum Motto «Meine Welt, Deine Welt, Unsere Welt» ein.

Marie Bregnard (7)



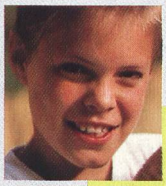
Die Jury hatte auch heuer wahrlich keine leichte Aufgabe. Unter den 30 336 Zeichnungen befanden sich zahlreiche Werke erstaunlicher Güte. Erst nach tagelangem Sichten hatte sich das Fachgremium entschieden – und vergab die 1. Preise an Daniel Donauer (Wolfwil/SO),

Von Markus Angst

Marie-Theres Schuler (Fischingen-Au/TG), Robert Knopf (Gossau/SG) und Beat Schild (Brienzwiler/BE).

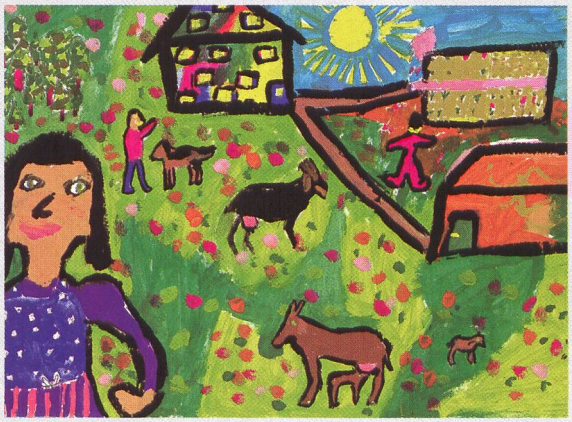
Sie wurden ebenso wie die Zweit- und Drittklassierten der vier Alterskategorien sowie die fünf besten Klassen Ende Juni an die nationale Schlussfeier auf den Ballenberg eingeladen. Beat Schild als Sieger bei den Ältesten darf ausserdem an der internationalen Schlussfeier in Finnland teilnehmen.

Bereits jetzt steht das Motto des nächstjährigen Raiffeisen-Jugendwettbewerbs fest: «Komm, spiel mit!»

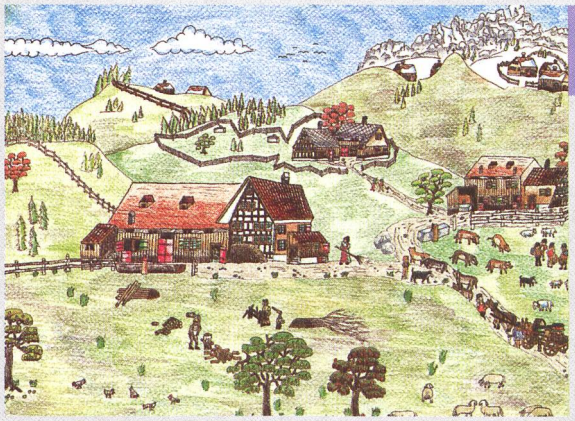


Martino Singenberger (11)

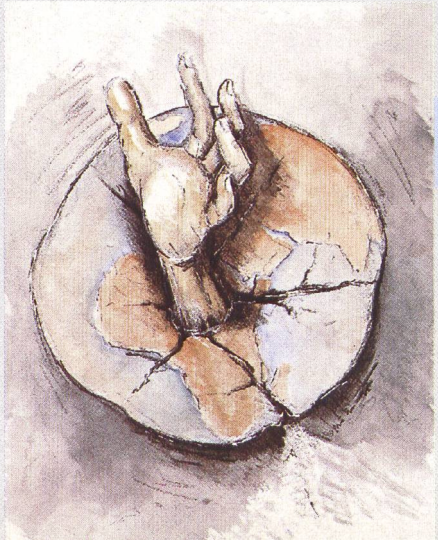
Daniel Donauer (8)

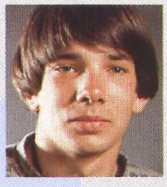


Marie-Theres Schuler (9)



Robert Knopf (12)





Beat Schild (18)

Die Sieger auf einen Blick

Alterskategorie 6–8 Jahre
Daniel Donauer (8), Wolfwil/SO;
ein Wochenende im Euro-Disney Paris.
2. Federico Ragazzi (7), Peccia/TI.
3. Sébastien Riedo (7), Fribourg.

Alterskategorie 9–10 Jahre
Marie-Theres Schuler (9), Fischingen-Au/TG;
ein Wochenende im Euro-Disney Paris.
2. Nicole Borer (10), Dornach/SO.
3. Simon Käser (10), Düdingen/FR.

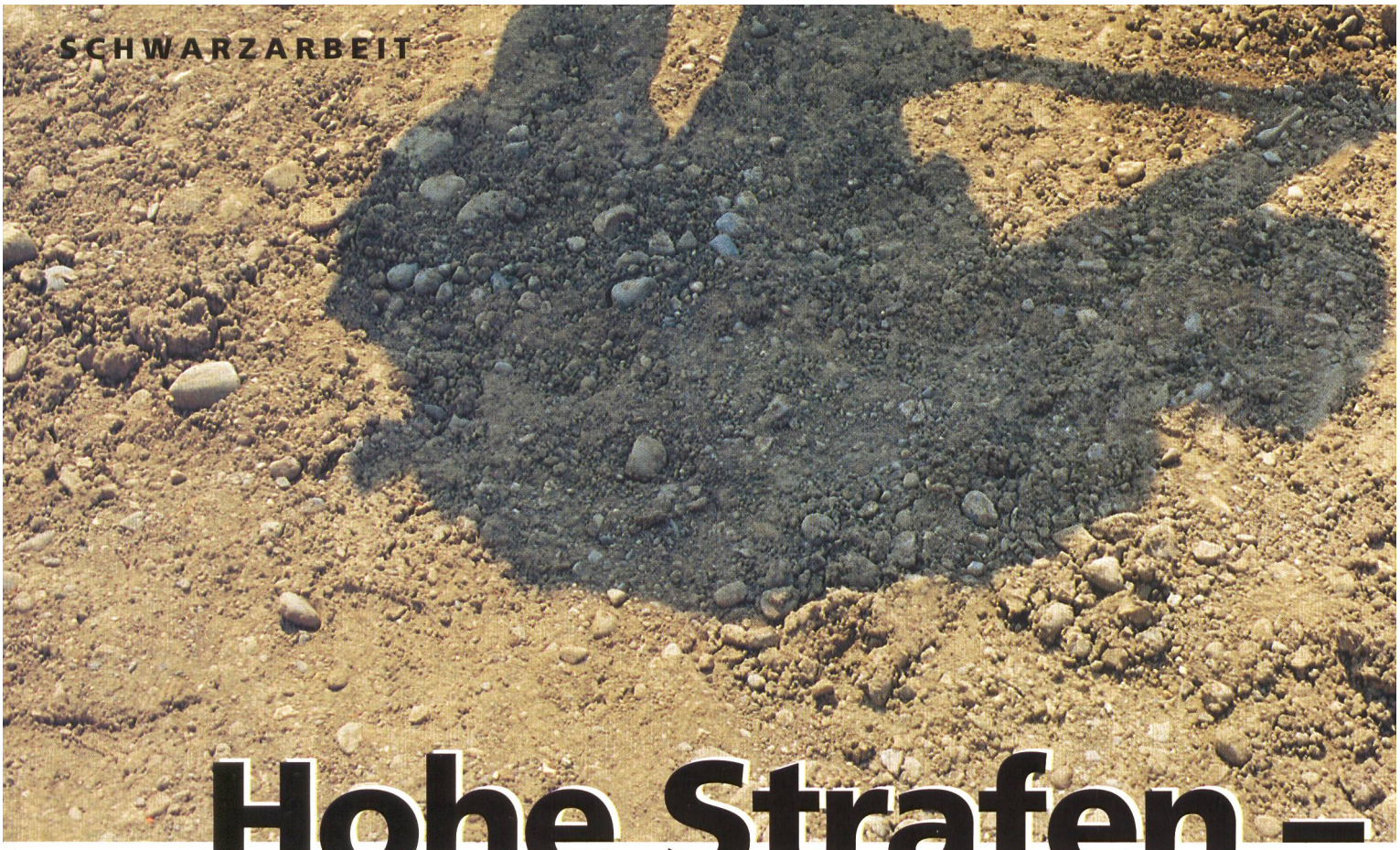
Alterskategorie 11–14 Jahre
Robert Knopf (12), Gossau/SG;
ein Wochenende im Euro-Disney Paris.
2. Regula Kamber (13), Laupersdorf/SO.
3. Michael Gerber (15), Süderen/BE.

Alterskategorie 15–18 Jahre
Beat Schild (18), Brienzwiler/BE;
10 Tage Ferien in Finnland.
2. Lea Rechsteiner (15), Au/SG.
3. Judith Burri (15), Brünisried/FR.

Sonderpreis «Panorama»
(je ein Sparheft mit 300 Franken)
Deutsche Ausgabe
Adrian Gerber (16), Süderen/BE
Französische Ausgabe
Marie Bregnard (7), St-Brais/JU.
Italienische Ausgabe
Martino Singenberger (11), Ponte Capriasca/TI.

Klassenpreise
5./6. Klasse Schule Badhaus Heimenschwand/BE, 5. Klasse Schulhaus Lindenberg Rüti/ZH, Klasse 21 Plaffeien/FR, Classes 1/2p Chappelle-sur-Moudon/VD, 5. classe elementare Arbedo/TI (je eine Reise an die nationale Schlussfeier auf den Ballenberg). 2. Primarklasse Busswil/TG, 5. Klasse Primarschule Heitenried/FR, 5. Klasse Büelen Nesslau/SG, 2. Sekunderklasse Stalden/VS, 2. Primarklasse Trimmis/GR, 3. Klasse Schule Hübel Villmergen/AG, 1. Primarklasse Eschenz/TG, 2. Primarklasse Neuenkirch/LU, Kindergarten I+II Oberdorf/SO, 1. Sekundarklasse Tamins/GR, 1. Klasse Primarschule Winznau/SO, Classe 3p Corbières/FR, Enfantine Cugy/VD, Enfantine Marsesn/VD, 5. classe elementare Preonzo/TI (je 200 Franken für die Klassenkasse).

Quiz
1. Preis: Gregor Lisser (9), Oberdorf/SO; ein Wochenende im Euro-Disney Paris.
2.–5. Preis: Annemarie Lagger (11), Münster/VS, Carmen Fässler (14), Brülisau/SG, Julie Riedo (11), Cornol/JU, Cristian Carenini (10), Pazallo/TI; je sich einen Wunsch erfüllen im Wert von 300 Franken.



Hohe Strafen – kleines Risiko

Arbeiten ohne Bewilligung, übertriebene «Freundschaftsdienste», Betrug mit Schlechtwetter- und Kurzarbeit-Entschädigungen: Schwarzarbeit ist auch in der Schweiz gang und gäbe.

Von Dani Winter

Kreist die Baustelle ein!» ruft der Gewerkschaftsfunktionär ins Megaphon. Diszipliniert leisten die aufgebrachten Kollegen seiner Aufforderung Folge und bilden eine Menschenkette um den Rohbau. Keine Solidaritätsbezeugung spielt sich hier ab, im Gegenteil: Die grösstenteils ausländischen Arbeiter werden umzingelt, «damit die Bullen sie abgreifen können. Das sind doch alles Illegale», glaubt einer der Beteiligten zu wissen.

Verhältnisse wie in Deutschland, wo die Gewerkschaften zunehmend gegen Ausländerhetze aus den eigenen Reihen kämpfen, herrschen in der Schweiz noch nicht. Bislang sehen sich hiesige Gewerkschaftsfunktionäre – im Gegensatz zu ihren deutschen Kollegen – noch nicht genötigt, den Fahndern denunzierend unter die Arme zu greifen. Doch auch auf helvetischen Baustellen kommt es immer öfter zu Anfeindungen gegen vermeintliche «Billigarbeiter» aus dem Ausland.

«Das Problem der Zukunft»

Konkrete Zahlen zum Ausmass der Schwarzarbeit in der Schweiz sind indessen kaum erhältlich. Das aktuellste, was das Bundesamt für Industrie, Gewerbe und Arbeit (BIGA) zu bieten hat, ist der Bericht des Bundesrates über die Schattenwirtschaft aus dem Jahre 1987. Seither wurden die Bussen erhöht und das Ausländergesetz verschärft, doch sonst hat sich nicht viel getan. Kein Handlungsbedarf?

Der Jurist Heinz Heller, der sich an der ETH Zürich in seiner Dissertation mit dem Thema Schwarzarbeit beschäftigt, sieht das anders: «In der Schweiz gibt es 50 000 bis 100 000 Schwarzarbeiter. Man geht von etwa 10 Prozent der in der Schweiz lebenden Ausländer aus, die illegal auf dem Bau, in der Gastronomie, aber auch in der Landwirtschaft arbeiten.»

Angesichts der zu erwartenden Migration aus dem Süden, ist die Schwarzarbeit für Heller «das Problem der Zukunft». Den mangelnden Willen, etwas dagegen zu unternehmen, erklärt Heller mit dem «durchaus bekannten Wider-

Foto: André Albrecht

spruch, dass Schwarzarbeit die Volkswirtschaft einerseits zwar schädigt, sich in wirtschaftsschwachen Gebieten aber auch strukturerhaltend auswirkt: Immer wieder werden Massnahmen gegen die Schwarzarbeit von den Abgeordneten solcher Regionen verhindert.»

Taglöhnerei?

«Dass auch in der Schweiz Schwarzarbeiter-Kolonnen eingesetzt werden, ist uns bekannt», erklärt der für den Bausektor zuständige Sekretär der GBI Nordwestschweiz, Hans-Ueli Scheidegger. «Teilweise ist von einer regelrechten Taglöhnerei von Ausländern ohne Bewilligung zu sprechen.» Doch hat man sich die realistische Einschätzung zumindest vorläufig bewahrt: Nicht der schutz-, recht- und geldlose Schwarzarbeiter ist schliesslich der Schuft, sondern der Unternehmer, der ihn zu solchen Bedingungen anstellt.

Diesem etwas nachzuweisen, ist zumeist allerdings schwierig: «Es kommt vor, dass wir Kleinbusse mit Verdächtigen anhalten. Doch schmutzige Kleider allein reichen längst nicht aus, um den erfüllten Tatbestand der Schwarzarbeit nachzuweisen», erklärt Michel Girard, Dienstchef der Basler Fremdenpolizei.

In aller Regel werden die Behörden aufgrund von konkreten Hinweisen, zumeist von entlassenen Angestellten tätig. Doch obwohl die Anzeigen aufgrund negativer Erfahrungen in der Vergangenheit grundsätzlich schriftlich einzureichen sind, erweisen sich viele Tips als Flops.

100 000 Franken Busse

Kommt es zu einer Anzeige, schaltet die Fremdenpolizei den Fahndungsdienst ein. Bestätigen sich die Hinweise bei der Kontrolle, wird der illegal Beschäftigte festgenommen oder sein Pass konfisziert. Darauf folgen die Einvernahme und die allfällige Verzeigung durch das Polizeigericht. Bei der Schwarzarbeit ertappte Grenzgänger haben mit einer Grenzfiche zu rechnen, ein illegaler Aufenthalter wird ausgeschafft und mit einer Einreisesperre belegt.

Der fehlbare Arbeitgeber kann mit Gefängnis und einer Busse bis zu 100 000 Franken bestraft werden. Der Höchstbetrag pro illegal Beschäftigten beläuft sich auf 5000 Franken bei vorsätzlichem, 3000 Franken bei fahrlässigem Handeln. Handelt der Arbeitgeber nachweislich aus Gewinnsucht, entbindet dies den Richter von diesen Obergrenzen. Auch die Kosten einer allfälligen Ausschaffung gehen zumindest teilweise zulasten des Arbeitgebers. Und weitere Bewilligungen für die Beschäftigung von Ausländern kann sich dieser – je nach Verschulden für eine befristete oder unbefristete Zeitdauer – abschminken.

Kaum einer wird erwischt

Trotz der drohenden Strafen scheint das Geschäft mit der Schwarzarbeit zu rentieren: Erwischt wird man selten, und die Höchststrafen werden kaum je ausgeschöpft. «Wir haben praktisch nur mit Einzelfällen zu tun», räumt Bruno Varni, Vorsteher des baselstädtischen Kontrollbüros, ein. «Für mehr fehlen uns schlicht die personellen Kapazitäten.» Von einem grösseren Fall, der in jüngerer Vergangenheit aufgeflogen wäre, wissen weder die Basler noch die Zürcher noch die St. Galler Behörden zu berichten.

Hans-Peter Eugster, Pressesprecher der St. Galler Kantonspolizei, macht geltend, dass die Schwarzarbeit ohne Bewilligung zu rezessiven Zeiten das kleinere Problem sei als der Betrug mit Kurzarbeit-, Unfall- oder Schlechtwetterentschädigungen. «Vor allem auf dem Bau gibt es derzeit gar nicht so viel zu tun. Und im verschärften Wettbewerb wird jeder Unternehmer durch die argwöhnische Konkurrenz kontrolliert.» Fehlende Bewilligungen machen den Behörden derzeit eher in Restaurants und Nachtlokalen zu schaffen.

Freundschaftsdienste

Eine weit weniger beachtete, aus volkswirtschaftlicher Sicht jedoch nicht zu unterschätzende Form von Schwarzarbeit sind die sogenannten «Freundschaftsdienste nach Feierabend», welche die Gesamtarbeitsverträge und die geltenden Tarife gleichermassen unterwandern, wie Gewerkschafter Scheidegger festhält. «Natürlich geht es dabei nicht um die kleine Gefälligkeit von Handwerker zu Handwerker. Problematisch wird es aber, wenn zum Beispiel eine Maurerequipe am Samstag ausrückt, um so nebenbei mal ein Haus aufzustellen.»

Dass dies verboten ist, dürfte ebenso bekannt sein, wie die Tatsache, dass man's trotzdem macht. Zu einem Urteil ist es, soweit sich Gewerkschafter Scheidegger erinnern kann, in einem solchen Fall jedoch noch nie gekommen.

Einfache Lösung

In einem Grundsatzentscheid aus dem Jahre 1993 zeigt sich das Bundesgericht an und für sich gewillt, das illegale Arbeitsverhältnis rückwirkend als gültigen Vertrag zu betrachten. Für den ertappten Arbeitgeber heisst dies, dass er unterschlagene Sozialbeiträge nachzahlen muss und dem Arbeitnehmer die Differenz zum branchenüblichen Lohn schuldet.

Das erscheint auf den ersten Blick zwar nicht mehr als gerecht, freut aber nicht zuletzt die Schlepper: «Zu Ende gedacht», so Heinz Heller, «bedeutet das nämlich, dass der Schwarzarbeiter nach jeder Ausschaffung wieder zurückkommen kann und das ganze Spiel von vorne beginnt.»

Die einfache Lösung des Problems liegt für den Juristen in einer konsequenten Anwendung des Obligationenrechts. Dieses besagt, dass ein Arbeitsverhältnis dann wie ein gültiger Arbeitsvertrag zu betrachten ist, wenn der Arbeitnehmer «in gutem Glauben» für den Arbeitgeber arbeitet. Da der Schwarzarbeiter spätestens bei der Ausweisung über das Fehlen der Arbeitsbewilligung informiert wird, wäre der Fall – zumindest juristisch – klar.

dw.

Weltweit willkommen 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 Kaution und Gratis-Partnerkarte sind weitere Vorteile für nur Fr. 50.– Jahresgebühr.

Kommen Sie vorbei. Wir informieren Sie gerne persönlich!

Mit der Raiffeisen-EUROCARD können Sie an allen ec-Bancomaten in der Schweiz spesenfrei Bargeld beziehen!

RAIFFEISEN

Die Bank, der man vertraut.

And the winner is: Raiffeisen!

Gleich zwei Raiffeisen-Anlagefonds landeten bei den von der Firma Micropal verliehenen Auszeichnungen für das Jahr 1995 im 1. Rang.

Von Markus Angst

Nachdem schon der Raiffeisen-Anlagefonds Raiffeisen Swiss Money als bester Schweizer Anlagefonds im Franken-Geldmarkt ausgezeichnet worden war (vgl. «Panorama» 5/96), bekam nun auch der Raiffeisen SwissAc den begehrten «Oscar» für Anlagefonds. Der Swiss Ac war 1995 der beste Schweizer Aktienfonds nach ausländischem Recht.

Die Firma Micropal, welche die prestigeträchtigen Preise verleiht, ist in der englischen Hauptstadt London domiziliert und auf Performance-Messung spezialisiert.

Mehrere Auszeichnungen

Für die vor anderthalb Jahren lancierten Raiffeisen-Anlagefonds, die mittlerweilen einen Umfang von über einer Milliarde Franken aufweisen, ist dies nicht die erste Auszeichnung. Zuvor waren bereits der Swiss Money, der Swiss Obli und der Euro Obli von der bekannten englischen Rating-Agentur Moody's mit einem «Aaa» bedacht worden.

Bald neuer DM-Fonds

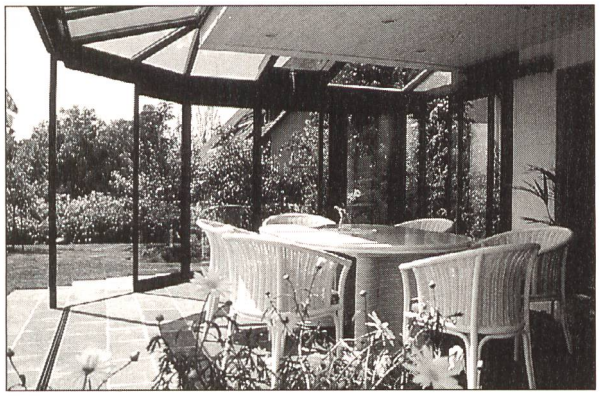
Der Erfolg der Anlagefonds hat Raiffeisen bewogen, in diesem Sommer einen neuen Geldmarktfonds zu lancieren: den Raiffeisen DM Money. Es wird ihn in der Ausschüttungs- und Thesaurierungsvariante geben.

Ein Fonds in der Währung unseres nördlichen Nachbarlandes entspricht zum einen den Kundenbedürfnissen, da viele Anlagen in D-Mark vorgenommen werden. Zum anderen spricht auch die gegenwärtige Zinssituation für DM-Anlagen.

Für den Herbst plant Raiffeisen ausserdem die Lancierung von Strategie-Anlagefonds.

Foto: Prisma

Treffpunkt Wintergarten



Ein wetterunabhängiger Wintergarten – der schönste Aufenthaltsort zwischen Wohnen und Garten. Eine echte Erholungsoase, bei der jedes Detail stimmt.

NEU schöne Hausausstellung
(telefonische Voranmeldung erwünscht)

movitec ag
Steinacherstrasse 150
8820 Wädenswil
Telefon 01 / 781 22 77

Seit 15 Jahren SOREG-Wintergärten und Verglasungen der besonderen Art.

Prospekt anfordern
Panorama

April, April . . .

Einen kleinen Scherz erlaubte sich am 1. April ein Lehrer im solothurnischen Laupersdorf. Er liess sich durch eine Kollegin ins Schulzimmer telefonieren, wobei sich diese als Sekretärin des Schweizer Verbandes der Raiffeisenbanken ausgab. Sie liess der Schulklasse mitteilen, dass es im Rahmen des Raiffeisen-Jugendwettbewerbs eine Tagesreise nach Lugano zu gewinnen gebe. Dabei sei die 6. Primarklasse von Laupersdorf ausgewählt worden. Bedingung sei jedoch, dass am gleichen Tage möglichst viele gute Slogans über Raiffeisen bei der örtlichen Bank abgegeben würden. Am Schalter war man natürlich orientiert . . .

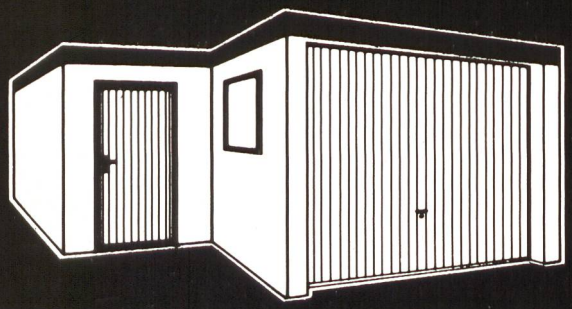
Tags darauf lüftete der Lehrer den Schleier: «April, April . . .» Die Enttäuschung der Kinder wich jedoch schnell, da ihnen ein Znüni offeriert wurde und die Raiffeisenbank mit einem Trostpreis nachhalf. Untenstehend ein paar Müsterchen, die den jugendlichen Werbeanstrengungen entsprungen sind:

Willst Du ein Häuschen mit Gartenbank,
hol einen Kredit bei der Raiffeisenbank.

Willst Du finanzielle Sicherheit im Leben,
musst Du Dich auf die Raiffeisenbank begeben.

Hast Du für die Zukunft Wünsche viele,
die Raiffeisenbank zeigt Dir, wie Du kommst zum Ziele.

CK-Garagen
mit Anstellteil



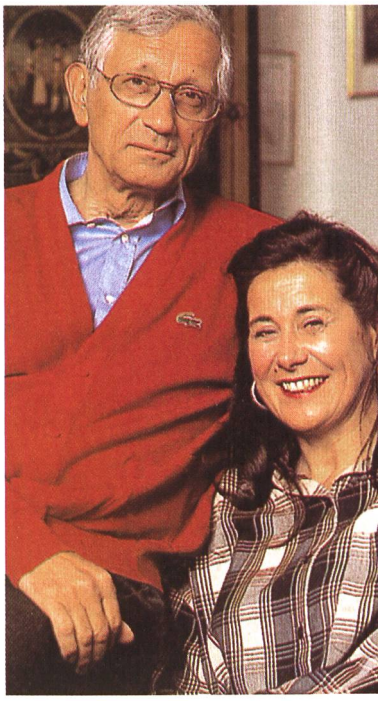
Auto-Unterstände
(Carports) in Holz/Stahl

CK-BLOC-AG
BAUSYSTEME
Dornacherstr. 250a
4018 Basel
Telefon 061-332 12 00

Vom Herz und vom Kopf

Das Rekordergebnis der Raiffeisenbanken im vergangenen Geschäftsjahr *(vgl. «Panorama 5/96»)* führte nicht nur zu zahlreichen positiven Schlagzeilen in der Tages- und Wirtschaftspresse. Die «*Schweizer Illustrierte*» nahm den Geschäftsgang 1995 zum Anlass, eine dreiseitige Homestory über Raiffeisen-Zentraldirektor Felix Walker zu publizieren.

«Aber schreiben Sie ja nicht, ich allein hätte all das bewirkt», bat Walker die «*SI*»-Reporterin Nathalie Christen.



SCHWEIZER ILLUSTRIERTE

«Erfolg hat viele Väter. Das ist wie beim menschlichen Körper: Der Kopf ist wichtig, aber ohne Herz geht's auch nicht.»

«Das Herz», so die Autorin, «das sind die Mitarbeiter der 1034 Raiffeisenbanken. Der Kopf, das ist die Verbandszentrale mit Walker an der Spitze.»

(ma.)

Bruno Gehrig beim Zuger Verband der Raiffeisenbanken

«Im Wandel eine Chance sehen»

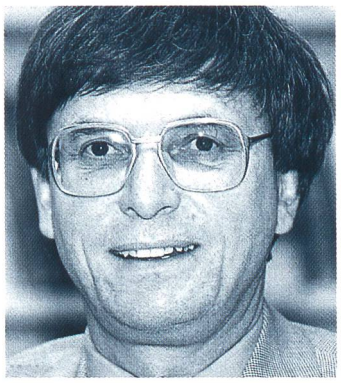
Im Mittelpunkt der Jubiläumsgeneralversammlung des Zuger Verbandes der Raiffeisenbanken ein Referat von Bruno Gehrig, Mitglied des Direktoriums der Schweizerischen Nationalbank. Er befasste sich mit dem Thema «Strukturwandel im Schweizer Bankwesen». Er stellte den Raiffeisenbanken eine gute Zukunftsprognose aus.

Nicht «Wie gross muss eine Bank sein, um überleben zu können?» sondern «Wie muss eine Bank organisiert sein, dass sie überleben kann?» sei die Frage, die sich die Raiffeisenbanken stellen müssten, hob Bruno Gehrig, der frühere Professor an der Hochschule in St. Gallen und seit kurzem im Direktorium der Schweizerischen Nationalbank tätige Spezialist in Bankfachfragen, hervor. Die Schweizer Banken hätten fünf intensive Restrukturierungsjahre hinter sich.

«Ein Fünftel aller Banken ist in dieser Zeit geschlossen und 10 Prozent des Personals abgebaut worden», sagte Professor Gehrig.

Den Raiffeisenbanken falle der notwendige Umbau von einer Sparten- zur Kundenbank weniger schwer als anderen Banken, weil die Kundennähe schon von jeher zur Tradition gehöre. Jetzt heisse es aber, auch für eine genossenschaftlich ausgerichtete Bank die Bankprozesse zu optimieren, die Kundennähe weiter zu fördern und im operativen Bereich effizienter zu werden. Bruno Gehrig: «Die Chancen bei den Raiffeisenbanken liegen bei ihrer soliden Tradition, beim Bestreben, keine Höchstrisiken einzugehen, bei einer Selbstbeschränkung auf die Geschäfte, die man aufgrund der eigenen Struktur tätigen kann (aber nicht nur Darlehenskasse sein, sondern z.B. auch Versicherungsprodukte anbieten), auf dem Anstreben eines optimalen Produktionsprozesses und durch den unbedingten Einbezug der Informatik im Vertrieb der Produkte in neuen Verteilungskanälen wie Netzwerk, PC und Telefon.»

Foto: Keystone



Bruno Gehrig: Gute Zukunftsprognose für die Raiffeisenbanken.

Der Nationalbankdirektor schloss seine sehr beachteten Ausführungen mit der Bemerkung: «Nicht der Grosse frisst den Kleinen, sondern der Schnellere den Langsameren.»

Cäsar Rossi

elkura® ag
seit 1963

LÄRM ZUG KÄLTE — still dicht warm

8134 Adliswil, Fabrikhof 5 Tel. 01 / 710 95 86 Fax 01 / 710 95 82
7000 Chur, Tel. 081 / 253 35 25 Fax 081 / 253 36 04

Haben Sie Probleme mit Ihren Fenstern?

EURO Gebrauchsmusterschutz Nr. G 90 12 392.1

Bestehende Doppelverglasungsfenster umbauen auf 2- oder 3fach-Isolierverglasung bis 1,3 W / m² sowie Schalldämmung bis ca. 40 dB.

Besonders vorteilhaft bei gleichzeitiger ALU-Verkleidung der äusseren Flügelseite. Systeme auch verwendbar zum Umrüsten bereits bestehender Isolierverglasungsfenster.

Im weiteren liefern und montieren wir Ihnen auch neue Fenster in Kunststoff, Hoz, Metall oder Holz / Metall kombiniert - auch im jahrelang bewährten ELKURA-Fertig-Einbausystem (ohne Herausreissen der alten Rahmen).

Sämtliche Arbeiten im Zusammenhang mit der Fenster- und Türabdichtung.

Profitieren Sie von unserer Entwicklung und jahrelangen Erfahrung mit diesen Systemen. Lassen Sie sich von uns beraten, unsere Offerte ist kostenlos.

Besuchen Sie uns auch in der Schweizer Baumuster-Centrale Zürich

FENSTER FABRIK ADLISWIL

Der TIBA-Herd – das Original

Kochen und Heizen mit Holz. Welche Energiequelle bietet Ihnen soviel Atmosphäre und Sicherheit. Das Original von TIBA. Seit 90 Jahren für Sie weiterentwickelt.

Tiba

TIBA AG
Hauptstrasse 147
4416 Bubendorf
Tel. 061 / 935 17 10
Fax 061 / 931 11 61

Ich möchte mehr Informationen haben über: Pan
❑ Holz- und Kombiherde, ❑ Zentralheizungsherde, ❑ Holzschnitzelfeuerungen TIBAmatic,
❑ Stückholzfeuerung TIBAtherm, ❑ Cheminéeöfen, ❑ Heizeinsätze/Heizkassetten

Name/Vorname

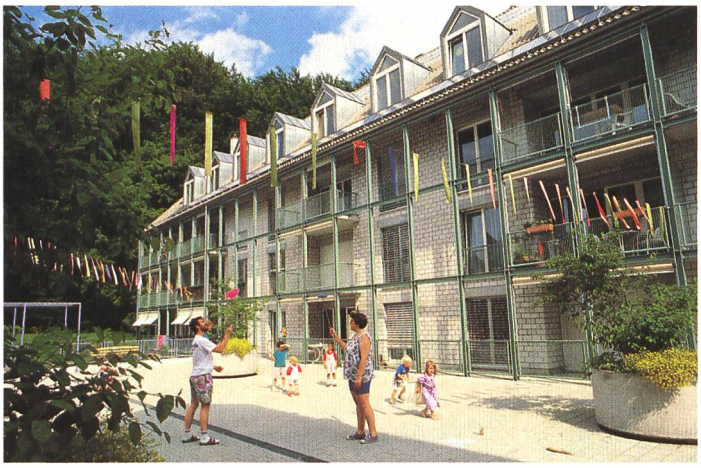
Strasse

PLZ/Ort Telefon

«Zäme

Die Siedlung Schachen in Niedergösgen ist ein gutes Beispiel für integriertes Wohnen.

Foto: André Albrecht



Menschen aller Generationen und aus verschiedensten gesellschaftlichen Gruppen leben gemeinschaftlich unter einem Dach. Diesem Grundsatz des integrierten Wohnens hat sich eine junge Genossenschaft im solothurnischen Niedergösgen verpflichtet. Finanziert wird das Projekt durch die Raiffeisenbank Niedergösgen.

Von Jürg Zulliger

Die 78jährige Klara Wyser-Bitterli besass in der Bauzone der Gemeinde Niedergösgen ein Grundstück, das für eine Wohnüberbauung wie geschaffen ist. Es liegt am Dorfrand, unweit der idyllischen Flusslandschaft der Aare. Statt sich mit diesem wertvollen Besitz zu bereichern, gründete sie vor fünf Jahren zusammen mit acht ihrer zwölf Kinder die «Gemeinnützige Bau- und Wohngenossenschaft Schachen Niedergösgen». Klara Wyser verkaufte das Land der Genossenschaft und setzte sich zum Ziel, hier ein gemeinnütziges Projekt, ein «zukunftsgerichtetes Wohnen» zu realisieren.

Grossfamilie

Das Motto «Zäme läbe» steht dabei für die Initianten im Vordergrund. «Wir sind eben in einer Grossfamilie aufgewachsen. Wir mussten uns immer irgendwie zusammenraufen», erzählt Beatrice Wyser. Sie ist die zwölftgeborene Tochter und heutige Präsidentin der Genossenschaft.

Das Bauland hat Klara Wyser der Genossenschaft günstig verkauft. Sie und ihre Erben stellen zudem den Erlös aus dem Landverkauf der Genossenschaft während mindestens 15 Jahren als Darlehen zur Verfügung – anfangs zinslos, später zu einem vorteilhaften Zinssatz.

Mitspracherecht

Die auf zwei Gebäude verteilten, vor zwei Jahren bezogenen 27 Wohnungen sind bewusst für neue Wohnformen und für Begegnungsmöglichkeiten angelegt. So wurde beispielsweise eine Grosswohnung mit 7½ Zimmern für eine Gruppe von Pflegebedürftigen eingerichtet.

Die Familie Wyser, von der bis jetzt noch niemand dort wohnt, stellt die Mitglieder der Verwaltung bzw. des Vorstandes. Die Verwaltung unterstützte die Mieterschaft bei der Gründung des Mietervereins «Zäme läbe». Der Verein regelt das alltägliche Zusammenleben, bestimmt die Umgebungsgestaltung oder organisiert die Hauswartung. In grundsätzlichen Fragen hat der Verein gegenüber der Genossenschaft ein Mitspracherecht.

Zukunftsgerichtet

Auf das Ziel des «integrierten Wohnens» ist natürlich auch die Architektur ausgerichtet. «Die beiden Gebäude sind einander zugerichtet, und es wurde ein windgeschützter Innenhof geschaffen», erläutert Architekt Andreas Rudin einen wesentlichen Aspekt des Konzeptes. Die Wohnungen sind durch Laubengänge verbunden, was Begegnungen ermöglichen soll. Ein Gemeinschaftsraum mit Küche ist vom Innenhof aus direkt zugänglich. Dort wird beispielsweise auch einmal wöchentlich ein Mittagstisch organisiert, an dem vor allem Familien mit kleinen Kindern teilnehmen. Der Gemeinschaftsraum steht auch für Sitzungen, Feste oder kulturelle Veranstaltungen zur Verfügung.

Neben dem Gebäude baute die Genossenschaft einen teils gedeckten «Dorfplatz» mit Grill- und Pizzaofen und schattiger Pergola. Bei der Auswahl der Materialien wurde einerseits auf ökologische Verträglichkeit und andererseits auf Preisgünstigkeit geachtet. Die Fassade wurde mit einem Zwei-Schalen-Mauerwerk aus Kalksandstein erstellt, die Decken der Wohnungen sind aus rohem, gestrichenem Beton.

Sonnenkollektoren

«Wir haben ganz bewusst Mehrkosten in Kauf genommen», erklärt Peter Wyser, der ebenfalls in der Verwaltung Einsitz hat und zusammen mit seiner Schwester Beatrice für die Vermietung zuständig ist. Zu diesen Mehrkosten zählt er vor allem die Ausgaben zugunsten erneuerbarer Energien wie Holzschnitzelfeuerung, solare Warmwasseraufbereitung und Fotovoltaikanlage. «Die Sonnenkollektoren übernehmen einen beträchtlichen Teil der Warmwasseraufbereitung und können bei sehr viel Sonnenschein sogar die Heizung unterstützen», erläu-

Foto: Jürg Zulliger

läbe»

Quartierfest der Genossenschaft: Spiel und Plausch für die Kinder.

tert Peter Wyser, von Beruf Mechaniker.

Der Strom der Fotozellen wird ans Netz abgegeben. Fast von selbst versteht es sich, dass in der Siedlung eine Kompostanlage erstellt wurde. Vorbildlich, aber eben auch verteuernd war der Grundsatz, behindertengerecht zu bauen, zum Beispiel schwellenlose Häuser mit Lift und behindertengerechte Badezimmer einzurichten.

Kredit von Raiffeisenbank

Damit diese Mehrausgaben nicht allzu sehr zu Buch schlagen, wurde so weit wie möglich auf unnötigen Luxus verzichtet. Denn von Anfang an war klar, dass die Mietzinsen preisgünstig gehalten werden müssen, um den effektiv Benachteiligten auf dem Wohnungsmarkt eine echte Chance bieten zu können. Die gesamten Anlagekosten belaufen sich auf 9,35 Millionen Franken und fielen etwas höher aus als budgetiert. Mit einem Kubikmeterpreis von 461 Franken kam die Überbauung unter dem Strich nicht wesentlich günstiger als andere Wohnbauten.

Um die finanzielle Belastung für die Mieter etwas zu mindern, hat die Genossenschaft deshalb alle erdenklichen Subventionen ausgeschöpft. Dank der Grundverbilligung gemäss Wohnbau- und Eigentumsförderungsgesetz (WEG) des Bundes konnten die Anfangsmietzinsen gesenkt werden. Eine grundverbilligte 4½-Zimmer-Wohnung kostet rund 1500 Franken. Wer die entsprechenden Vermögens- und Einkommenslimiten nicht überschreitet, kommt zudem in den Genuss von Zusatzverbilligungen.

Neben dieser Unterstützung verzeichnete die Genossenschaft verschiedene weitere Beiträge. Der Kanton Solothurn gewährt zwar keine Wohnbausubventionen, sprach aber einen Zustupf zur Fotovoltaikanlage. Die Raiffeisenbank Niedergösgen, welche die Finanzierung der Baukosten übernahm, gewährte einen Baukredit zu leicht günstigeren Konditionen als sonst üblich (siehe Interview).

Zur Zeit leben 74 Personen im Niedergösger Schachen. Neben Familien mit Kindern und Alleinerziehenden sind es mehrere Betagte sowie körperlich und psychisch Behinderte, die aber entgegen der ursprünglichen Zielsetzung in der Lage sind, ihren Haushalt selbst zu führen.

«Eine gesunde Finanzierung»

Foto: Patrick Lüthy

Panorama: Bruno Studer, warum war die Raiffeisenbank bereit, die Finanzierung dieses innovativen Wohnprojektes zu übernehmen?

Bruno Studer, Leiter der Raiffeisenbank Niedergösgen: Wir fanden den sozialen Gedanken der Initianten sympathisch, und wir sind überzeugt, dass in dieser aussergewöhnlichen Siedlung eine gute Atmosphäre herrscht. Eine Rolle spielte auch der lokale Bezug – die Förderung eines solchen Neubauvorhaben in unserem Dorf erachten wir als etwas Positives.

Panorama: Ist es für die Bank nicht auch ein Risiko, solche Vorhaben mit experimentellem Charakter zu finanzieren?

Bruno Studer: Deswegen hatten wir nie Bedenken, weil es sich von Anfang an um eine gesunde Finanzierung handelte. Die Bauherrschaft hat sich aktiv bemüht, alle Varianten von Finanzierungshilfen auszuschöpfen. So hat sie sich von Anfang an entschieden, die Unterstützung nach Wohnbau- und Eigentumsförderungsgesetz (WEG) des Bundes zu nutzen. Folglich wurde sinnvollerweise auch die Bundesbürgschaft in Anspruch genommen. Bei solchen Projekten genügt es also nicht, gute Ideen zu haben – genauso entscheidend ist, dass die Finanzierung von Anfang an auf gesunden Füssen steht.

Panorama: Wie schätzen Sie die Erfolgsaussichten der Siedlung Schachen auf dem regionalen Wohnungsmarkt ein?

Bruno Studer: Das ist nicht einfach zu beantworten. Was gilt über zwei, drei Jahre schon als sicher? Grundsätzlich glauben wir aber, dass sich die Genossenschaft hinsichtlich der Preise der Wohnungen und der Lage am Markt wird behaupten können. Natürlich gewähren wir das Hypothekardarlehen nicht aus Idealismus – es ist für uns ein Bankgeschäft, wie wir es im kleineren Rahmen tagtäglich abwickeln. Ein Gegenwert ist mit der Liegenschaft gegeben, die Ertragslage ist in Ordnung, so dass wir die Rückzahlungen als gesichert ansehen.

Panorama: Was hat sie bewogen, den Initianten zu vertrauen und sie als kreditwürdig einzustufen?

Bruno Studer: Es sind sehr engagierte Leute, die uns überzeugt haben. Es ist nicht das erste mal, das sie etwas bauen. Sie bringen ohne Zweifel gewisse Erfahrungen mit. *Interview: Jürg Zulliger*

AUSGESETZT
AUSGEBEUTET
VERGESSEN

Terre des hommes Kinderhilfe

SPENDEN SIE HOFFNUNG

PCK 80 - 33 - 3

Für Treppenlifte ganz lesenswert:

- Beratung von A – Z
- Schweizweites Vertreter- und Servicenetz
- Schlüsselfertiger Einbau
- Schweizer Qualität
- Lieferbereit ab 2 Tagen
- Mehrjährige Garantie

Vertretungen in Ihrer Nähe

6405 Immensee SZ	041/854 20 10
8467 Truttikon ZH	052/317 21 41
4142 Münchenstein BL	061/411 24 24
3613 Steffisburg BE	033/37 61 61
1038 Bercher VD	021/887 80 67

rigert

rigert AG, Treppenlifte
Eichlihalde 1, CH-6405 Immensee
Telefon 041/854 20 10

Ganz Lebenswert

E1/7.96/42

Bon für Ihren Prospekt

■ Innenanlagen ■ Aussenanlagen

Name

Strasse

PLZ/Ort

Telefon

das wohnhaus

- konzept

- ökologisch
- ökonomisch
- individuelle planung
- festpreise
- festtermine

- positive preis- / leistungsbilanz

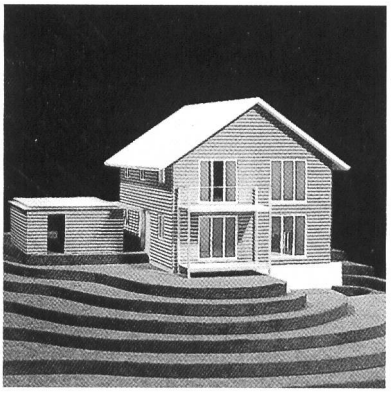
- nutzung nachwachsender, günstiger rohstoffe als grundbaustoffe + ausbaumaterialien
- nutzung ausschliesslich ökologisch unbedenklicher materialien und bauteile mit überdurchschnittlichen bauphysikalischen eigenschaften
- patentierte verbindungstechnologien
- hochwertige standard-details

- gleichbleibend hoher qualitätsstandart

- hoher vorfertigungsgrad in der zimmerei über cad-planung + verabeitung
- einbindung möglichst vieler zuverlässiger partner

- informationsunterlagen

salathe variobau ag
redingstrasse 2, kreuzlingen
tel. 071 677 99 88
fax 071 677 99 89



Eine solide Anlagestrategie hat stets zwei Grundprinzipien zu beachten. Zum einen muss sie die individuelle Risikobereitschaft des Kunden bestimmen. Und zum andern sollte sie den Grundsatz der Diversifikation realisieren.

Asset Allocation

Im Artikel auf Seite 2/3 dieser «Panorama»-Ausgabe wird festgehalten, auf welche Punkte bei einer professionellen Anlageberatung besonders geachtet werden muss. Hier geht es nun darum, anhand von konkreten Beispielen die Raiffeisen-Anlagestrategie aufzuzeigen.

Fachleute sprechen von Asset Allocation und verstehen darunter die prozentuale Zusammensetzung des Portefeuilles nach Anla-

Von Manuel Diez,
Anlageberatung Raiffeisenbanken

gekategorien (Geldmarkt, Obligationen, Aktien). Die Asset Allocation legt fest, welche Anlagekategorien und Währungen welche Gewichtung erhalten.

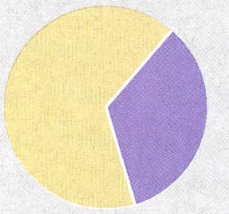
Erst nach der Festlegung der Asset Allocation erfolgt im Anlage-Entscheidungsprozess die einzelne Titelauswahl. Dabei steht die Risikominderung im Vordergrund. Es bedarf einer Vielzahl von Einzelanlagen, was neben hohen Kosten auch einen hohen Kapitaleinsatz erfordert.

Anlagefonds bilden dabei eine sehr günstige Variante. Durch eine optimale Diversifikation werden die Einzelrisiken minimiert. Die aufwendige Verfolgung und Auswahl der Titel wird an den Fonds delegiert. Mit einer klar definierten Anlagepolitik erfüllen die Raiffeisen- und Vontobel-Fonds diese Anforderungen bestens. Sie sind ideal kombinierbar und prädestiniert für eine gesamtheitliche Lösung in der Vermögensberatung.

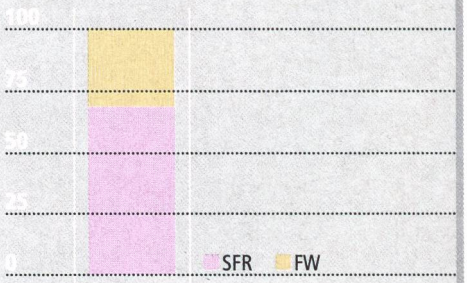
Die drei nebenstehenden Musterportefeuilles zeigen die typische Strukturen innerhalb der drei Raiffeisen-Anlagezielen «Sicherheit», «Ausgewogen» und «Wachstum» auf.

Anlageziel Sicherheit

25%	Raiffeisen Swiss Money
7%	Credis Money Market Fund US$
32%	**Total Geldmarkt**

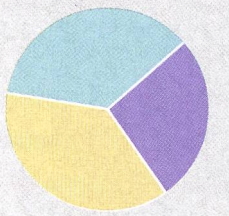


45%	Raiffeisen Swiss Obli
18%	Raiffeisen Euro Obli
5%	Vontobel Fund US Dollar Bond
68%	**Total Obligationen**

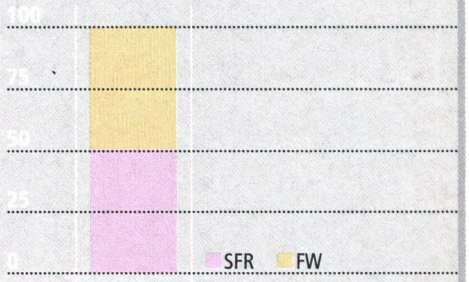


Anlageziel Ausgewogen

20%	Raiffeisen Swiss Money
7%	Credis Money Market Fund US$
27%	**Total Geldmarkt**
19%	Raiffeisen Swiss Obli
15%	Raiffeisen Euro Obli
4%	Vontobel Fund US Dollar Bond
38%	**Total Obligationen**

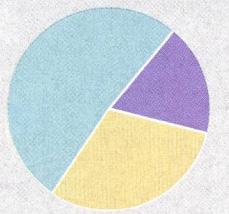


11%	Raiffeisen SwissAc
13%	Raiffeisen EuroAc
3%	Vontobel Fund US Select Equity
4%	Vontobel Fund Japanese Equity
4%	Vontobel Fund Emerging Markets
35%	**Total Aktienmarkt**

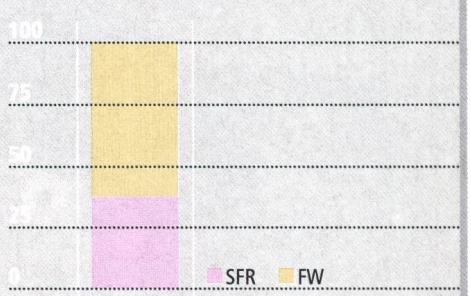


Anlageziel Wachstum

10%	Raiffeisen Swiss Money
6%	Credis Money Market Fund US$
16%	**Total Geldmarkt**
15%	Raiffeisen Swiss Obli
15%	Raiffeisen Euro Obli
3%	Vontobel Fund US Dollar Bond
33%	**Total Obligationen**



12%	Raiffeisen SwissAc
21%	Raiffeisen EuroAc
5%	Vontobel Fund US Select Equity
6%	Vontobel Fund Japanese Equity
7%	Vontobel Fund Emerging Markets
51%	**Total Aktienmarkt**



Printemps 1959
KURSAAL
DE GENÈVE
SIMONE VALBELLE
THÉATRE DE L'ATELIER
PARIS

Objekte der Begierde

Ebenso wie der Goldwäscher, der den Sand unermüdlich durch seine Finger fliessen lässt, um ein Goldkörnchen zu finden, ist der Trödler ständig auf der Suche nach Schätzen der Vergangenheit.

Von Yves Crettaz

Es war einmal . . . ein begeisterter Bücherwurm und Liebhaber alter Bücher, der an einem Frühlingsmorgen in aller Frühe auf seinem Spaziergang unvermittelt auf ein abgegriffenes Exemplar von «Diogenes, dem Kyniker» stiess. So geschehen am Quai einer grossen Stadt. Unser Bücherfreund riss, tief bewegt, diesen so seltenen Band an sich, sog ihn ein, öffnete ihn, um gleich an Ort und Stelle einige köstliche Stellen daraus zu erhaschen. Und siehe da: zwischen zwei Seiten lagen ausgetrocknete und leicht rötliche Flöhe, die dicke Flecken bildeten, die sich deutlich von den Druckbuchstaben abhoben. «Ihr Markt ist ein Flohmarkt», bemerkte er in weiser Voraussicht.

Manche behaupten, dieser Ausdruck, aus dem sich später ein florierendes Geschäft entwickeln sollte, stamme von daher. Andere wieder sind überzeugt, dass es sich um eine Matratze und nicht um ein Buch handelte. Wie auch immer, der Begriff «Flohmarkt» ist erhalten geblieben für diese riesige Ansammlung von nicht mehr benötigtem Kram in den Estrichen, für diesen letzten Salon, den die Objekte des Alters zieren.

Spuren der Vergangenheit

In der Tat bedeutet der Flohmarkt eine allerletzte Überlebenschance für diese Gegenstände, bevor sie endgültig im Abfalleimer oder auf dem Müllhaufen enden. Bei all dieser Trödlerware sucht der Trödler nach deren Geschichte, nach der unwiderruflichen Wahrheit der Vergangenheit. Ohne Zweifel zeugt der Geruch nach Alter von einer Sehnsucht nach einem imaginären goldenen Zeitalter, das oft mit frühesten Kindheitserinnerungen verbunden ist: «Schau nur, diese aussergewöhnliche Tabakdose. Genau die gleiche hatte mein Grossvater.»

Die ersten schriftlichen Hinweise über das Aufkommen der Flohmärkte stammen aus dem 13. Jahrhundert mit dem Gesetzeserlass der berühmten Trödelhändlervereinigung. Die Entwicklung der Ausdrücke, die von «Trödelhändler» zu «Schelm» und «Strolch» reichten, lässt darauf schliessen, dass die Trödler nicht immer einen guten Ruf genossen.

Damals war der «Laden-Trödler» der eigentliche Aristokrat seines Metiers, besass er doch einen eigenen Verkaufsstand, im Gegensatz zum «fliegenden» Trödler, der die Quartiere durchstreifte, um seine ausgetragenen Kleider auf einem Ochsenkarren zu verkaufen. Auf der untersten Hierarchiestufe figurierte der «Strassen-Trödler», der seine Siebensachen auf dem Boden ausbreitete.

Zwei Phänomene

Erst zur Zeit der Renaissance entwickelte sich aus dem Occasionsmarkt, von den Armen für die Armen entstanden, ein Handel mit Wertgegenständen für Sammler. Im 18. Jahrhundert tauchten die ersten Kuriositätenhändler, neben den Schrotthändlern und den Lumpensammlern, auf dem Markt auf.

Ironischerweise war es zur Zeit der Französischen Revolution, als ein Handel mit Gebrauchtwaren entstand, der ungefähr demjenigen, wie wir ihn heute kennen, entsprach. Es waren vor allem die von den Aristokraten abgestossenen Güter, die oft auf Umwegen und auf nicht gerade ehrbare Weise die Lager der Occasionshändler füllten.

Der Flohmarkt im eigentlichen Sinn entwickelte sich während der industriellen Revolution im letzten Jahrhundert. Er erklärt sich durch das Aufkommen zweier Phänomene: Dem wachsenden Reichtum einer Bourgeoisie, die sich ihres alten Hausrats entledigen wollte und der schnell zunehmenden Verarmung der Vorstadtbevölkerung.

Erster Flohmarkt in Paris

Der erste Flohmarkt entstand 1880 in Paris, irgendwo im Gebiet von Saint-Ouen. 40 Jahre später stellte ein gewitzter Grundstückbesitzer, Romain Vernaison, Stände in diesem Quartier auf, die er an die Trödler vermietete. Und schon war der ständige Flohmarkt geboren. Die Buchhändler ihrerseits liessen sich beim Pont-Neuf und entlang der Seine nieder. Diese Bewegung weitete sich in allen Städten Europas aus. Heute gibt es die verschiedensten Arten von Flohmärkten, die je nach Ort und Wirtschaftslage variieren.

Ein kunterbuntes Allerlei

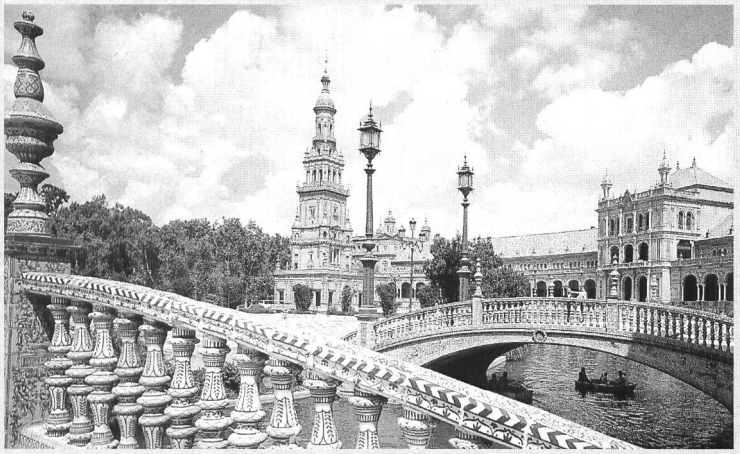
Postkarten aus der Toscana, eine Uhr mit einem bronzenen Zeiger, Sevresporzellan, ein Bügeleisen aus dem Oberland, Teller aus der Zeit von Napoleon III., Buttermodells, ein Bild aus der Impressionistenzeit usw. Waren für jeden Geschmack kann der Trödler in Brockenstuben, an Tauschmärkten, im billigen Strassenverkauf, auf Arbeitslosenmärkten, bei Wohnungsauflösungen, ja sogar auf Müll- und Altpapierdeponien aufstöbern.

Trödlerware findet sich überall, sei es in den verstaubten Läden der Antiquitätenhändler oder sei es auf der öffentlichen Sperrgutabfuhr.

Und immer wieder ist die Suche nach dem passsenden Artikel ein aufregendes Abenteuer, voller unerwarteter Erlebnisse, Überra-

MIT SWISSAIR LINIENFLUG

SPANIEN - ANDALUSIEN



- **Städte mit klingenden Namen**
- **Weltausstellungsstadt**
- **Begegnung mit der glänzenden Vergangenheit Andalusiens**

Andalusien, die südlichste Landschaft Spaniens, wo Städte mit klingenden Namen wie Cordoba, Granada oder Sevilla von einer glänzenden Vergangenheit zeugen. Beeindruckend sind in Andalusien die reizvollen Gegensätze von Hochgebirge und Küstenniederung, von sonnenverbrannten Hochsteppen und üppiggrünen Huertas, Palmenhainen und Citrusplantagen.

1. Tag, Schweiz - Granada: Swissair-Direktflug ab Zürich oder Genf nach Malaga. Weiterfahrt im Car nach Granada, der altberühmten maurischen Residenz. Halbpension.

2. Tag, Granada: Granada ist u.a. wegen seiner zahlreichen gut erhaltenen Überreste einer reichen fremdartigen Kultur zum Nationalmonument erklärt worden. Weltberühmt sind die Alhambraburg und der Palacio del Generalife. Zimmer/ Frühstück.

3. Tag, Cordoba: Die berühmte ehemalige Moschee und heutige Kathedrale ist neben der Alhambra von Granada das grossartigste Denkmal islamischer Architektur in Westeuropa und macht Cordoba auch heute noch zu einem abendländischen Mekka. Zimmer/Frühstück.

4. Tag, Sevilla: Ein alter spanischer Spruch sagt: "Wer Sevilla nicht gesehen hat, hat noch kein Wunder gesehen". Lassen Sie sich von dieser typisch südländischen Stadt verzaubern. Halbpension.

5. Tag, Sevilla: Besichtigung der am Guadalquivir gelegenen Stadt mit Alcazar, im maurischen Stil erbauten Königspalast; Kathedrale mit der Giralda und dem Altstadtviertel von Santa Cruz mit seinen romantischen Gassen und blumengeschmückten Häusern. Zimmer/ Frühstück.

6. Tag, Gibraltar - Torremolinos: Heute besuchen wir zuerst die als "Schlüssel des Mittelmeeres" berühmte Halbinsel Gibraltar mit dem Europa Point. Wer hat nicht schon davon geträumt, die Affen auf dem Felsen Gibraltars zu sehen? Danach Weiterfahrt zum Badeort Torremolinos, an die Costa del Sol. Halbpension.

7. Tag, Marbella/Ronda - Torremolinos: Ganzer Tag zur freien Verfügung oder Teilnahme am fakultativen Ausflug nach Marbella, dem international bekannten Badeort und nach Ronda, welches durch seine einzigartige Lage zu den besuchenswertesten Orten Südspaniens gehört. Zimmer/Frühstück.

8. Tag, Rückflug: Transfer zum Flughafen und Rückflug mit der Swissair nach Zürich bzw. Genf.

Reisedaten

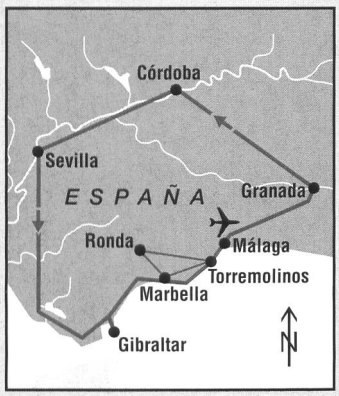
18. - 25. September
25. Sept. - 02. Okt. * (**)
02. - 09. Oktober **
09. - 16. Oktober **
16. - 23. Oktober
23. - 30. Oktober*
30. Oktober - 06. November
06. - 13. November

*Diese Reisen werden nur in französischer Sprache durchgeführt.

Unsere Hotels

Sehr gute Hotels der oberen Mittelklasse in Granada, Cordoba, Sevilla, Torremolinos

Unsere Reiseroute



Preise

8 Tage Fr. 1545.-

A2 Doppelzimmer	
A1 Einzelzimmer	Fr. 1741.-
Zuschläge:	
B Flug ab Zürich	Fr. 45.-
C Daten mit **	Fr. 85.-
D Ausflug Marbella und Ronda	Fr. 30.-
Oblig. Annullationskosten/ SOS-Versicherung	Fr. 27.-

Unsere Leistungen

- Bahnanschlussbillett
- Fahrt im komfortablen Nichtrauchercar
- Swissair-Linienflug Zürich-Malaga-Zürich bzw. Genf-Malaga-Genf mit 20 kg Freigepäck
- Unterkunft in sehr guten Mittelklasshotels
- 7 x Zimmer/Frühstücksbuffet
- 3 Hauptmahlzeiten
- sämtliche Eintritte, Besichtigungen und Stadtrundfahrten gemäss Programm
- Marti- und lokale Reiseleitung
- Flughafentaxen
- Reisedokumentation
- Buchungsgebühr (Auftragspauschale)

marti

Am besten fahren Sie mit uns

Reisebüro Marti, 3283Kallnach
Tel. 032 820 111
Fax 032 82 21 23

Öffnungszeiten: **Montag - Freitag 08.00 - 18.00 h**
Samstag 08.00 - 12.00 h

Die besten Adressen

Mit der warmen Jahreszeit spriessen die Flohmärkte und die Trödlermessen wieder überall in der Schweiz wie Pilze hervor. «Panorama» nennt einige besonders begehrte Orte für Flohmärkte:

- Aarau, Färberstrasse
- Basel, Petersplatz
- Bern, Mühlenplatz
- Biel, Altstadt
- Chur, Arcaplatz
- Interlaken, Kursaalgarten
- Kreuzlingen, Dreispitzplatz
- Kloten, Marktplatz
- Luzern, Burgerstrasse
- Murten, Altstadt
- Pratteln, Schmitteplatz
- Schaffhausen, Mosergarten
- Uster, Stadthausplatz
- Wädenswil, Seeplatz
- Winterthur, Stadtgärtnerei
- Zürich, Bürkliplatz
- Fribourg, Altstadt
- Genf, Wiese Plainpalais
- Lausanne, Place de la Riponne
- Lugano, Piazetta San Rocco

schungen und Hindernisse. Der Trödler ist ständig auf der Jagd mit einer unermüdlichen Ausdauer. Ausserdem kann er auch knauserig, nörglerisch oder argwönisch sein. Manchmal ist er wunderlich, snobistisch oder gereizt. Aber er ist immer ein Sammler, ein Kunstliebhaber oder ein potentieller Käufer.

«Camembert»-Schachtel

Der Sammler ist beispielsweise bestrebt, um jeden Preis seine Kollektion von Werbeplakaten und -etiketten zu vervollständigen. In einer Auslage findet er seine Lieblingsetikette einer bekannten Käseschachtel (Unglaublich: Ein Orthographiefehler auf einer Camembertschachtel, mit einem «n» vor dem «b» anstelle eines «m»!), eines Zuckerpapiers, einer Silberpfeife oder einer Juke-Box.

Der Kunstliebhaber ist viel zurückhaltender, weil er ganz genau weiss, was er will: Ein Bild für die Cheminéeverkleidung im Chalet, wobei er über Stil, Epoche, Preis und Grösse des Bildes in der Regel viel besser Bescheid weiss als der Verkäufer selbst.

Und schliesslich gibt es noch die potentiellen Käufer, die mit Abstand die grösste Gruppe bilden. Sie und ich, heute oder morgen. Der Journalist Jean-Claude Mayor hat diese Gruppe in sieben Unterkategorien eingeteilt: Der mittellose Käufer (zwei Weingläser, aber bitte noch möglichst gut erhalten . . . es ist ein Geburtstagsgeschenk), der Bummler (nichts Besonderes, nur wenn sich gerade etwas fürs Gemüt findet), der Betrachter (der sich seufzend aus dem Staub macht, nachdem er einen Grammophon mit Trichter gesehen hat), der Schwätzer (der sich lächerlich macht, indem er einen Empire mit einer Chaise-Longue Le Corbusier verwechselt), der missratene Intellektuelle (niemand weiss, warum er da ist) und der Gleichgültige (er selbst weiss nicht, warum er da ist).

All diese Gruppen sind mehr oder weniger mit dem technischen Jargon ihres Milieus vertraut und sprechen ihre eigene Sprache. Aber ob es sich um ein gutes oder schlechtes Geschäft handelt, ob ein Artikel zum doppelten oder dreifachen Preis verkauft werden kann oder einfach zum Ladenhüter wird – das wichtigste ist für den Trödler immer der Gedanke, einen Gegenstand gefunden zu haben, der ihm Freude bereitet.

Die Perlen unter den Trödlerwaren

Um bei seiner Schatzsuche besonders erfolgreich zu sein, kleidet sich der echte, geschäftstüchtige Trödler einfach, denn er ist überzeugt, dass er mit seiner Bescheidenheit die Preise stark drücken kann. Ausserdem macht es ihm nichts aus, sich auch in den staubigsten Winkeln umzusehen, denn genau da liegen die besten Schätze verborgen.

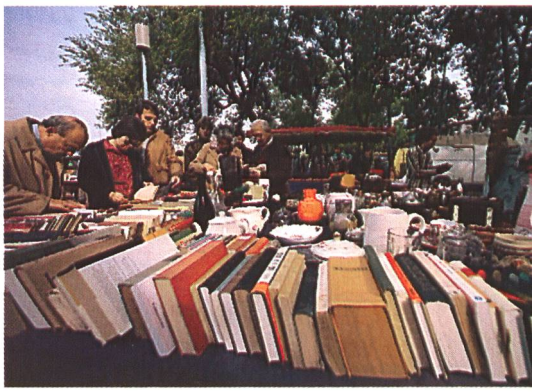
Durch seine jahrelange Erfahrung weiss er, dass es sich lohnt, bei seinen Streifzügen bequeme Schuhe zu tragen (vielleicht dauert seine Suche stundenlang). Auch ein grosser Sack (wer weiss, vielleicht verläuft die Jagd erfolgreich?) und sogar eine Taschenlampe (die Stände sind am Abend dunkel) gehören zu seiner Ausrüstung.

Er ist schon frühmorgens auf der Lauer, um als erster die seltensten Objekte erhaschen zu können. Kurz vor Ladenschluss kommt er nochmals vorbei, um, wie bei der Börse, von einem eventuellen Sonderverkauf zu profitieren. Er ist schlau wie kein anderer und weiss, dass man im Winter oft bessere Geschäfte abschliessen kann, denn glücklicherweise sind die Kunden in dieser Jahreszeit viel spärlicher.

Aber allem voran will der Trödler feilschen. Er ist standhaft und gewandt, unterdrückt seine Begeisterung und achtet auf jeden kleinsten Mangel. So kann er den Preis oft um 10, 20, 30 oder gar 50 Prozent drücken. Für ihn ist das Vergnügen, ein erfolgreiches Geschäft abgeschlossen zu haben, fast ebenso gross wie die Freude am begehrten Objekt.

Aus Alt mach Neu

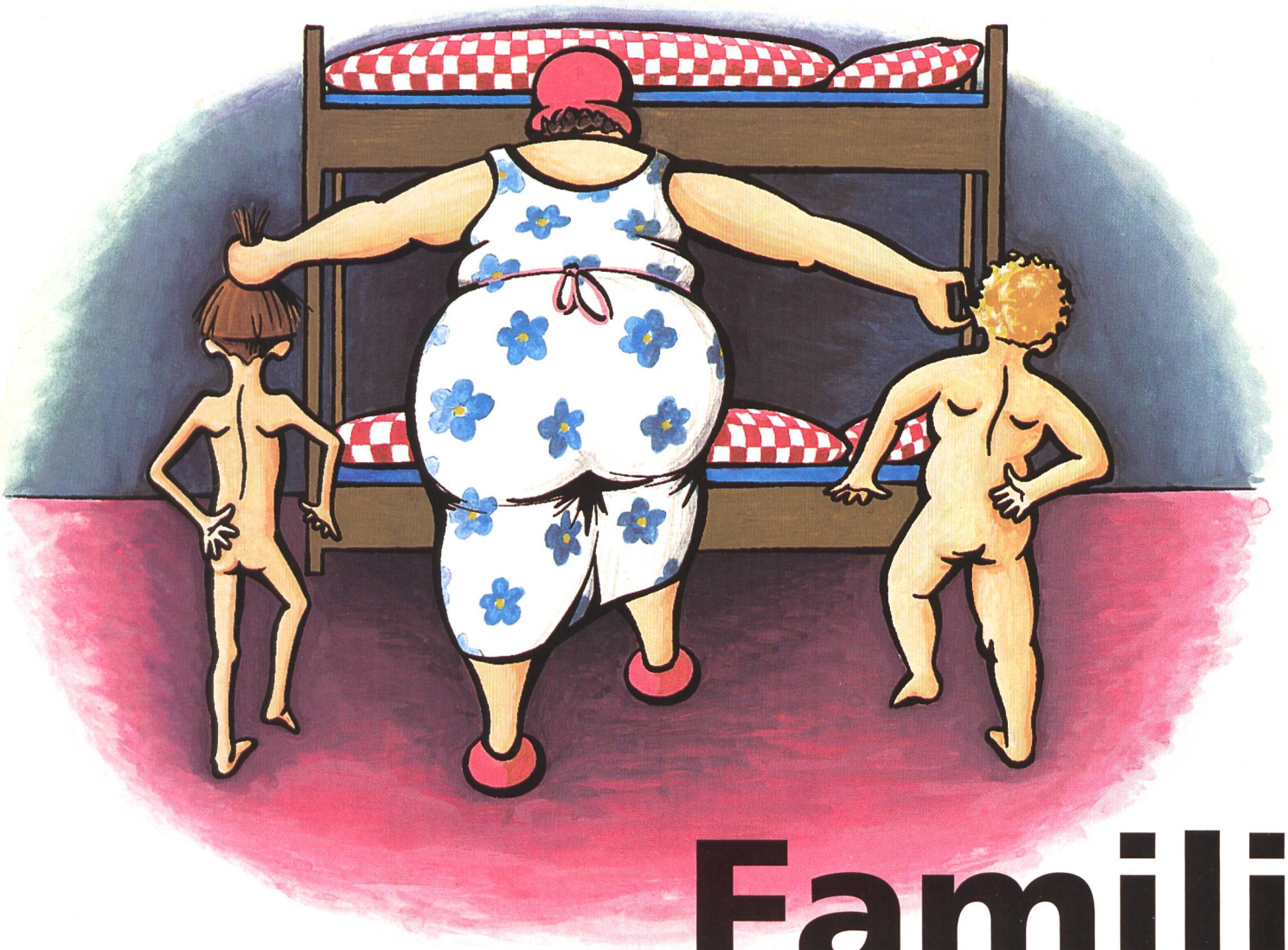
Zu Hause angekommen, verwandelt sich der Trödler wenn nötig in einen Bastler mit Talent, um den alten Gegenständen wieder neuen Glanz zu verleihen. Mit einer spitzen Pinzette entfernt er den zerrissenen Teil einer Seite seiner Originalausgabe von «Gesellschaftsvertrag», um ihn dann liebevoll anzukleben. Er entfernt den Staub aus dem Getriebe seiner Zähleruhr und bepinselt sie mit einem in Petrol getünchten flachen Malerpinsel, den er letzten Winter aufgespürt hat. Dann glänzt er noch sein Kupfergeschirr und spritzt eine festigende Lösung in die Termitenlöcher des Bildrahmens eines Aquarells von Dgedge, einem talentierten Maler aus Haute-Nendaz.



Fotos: Bernard Joliat

Hoffentlich kann er dieses Bild auch so noch am Flohmarkt verkaufen! Dazu eine amüsante Anekdote, die sich wie folgt zugetragen hat, Schauplatz ist der Marktplatz Plainpalais in Genf: Ein patentierter Trödler brachte einen Occasions-Gaskochherd nach Hause, der einwandfrei funktionierte, um seiner Frau eine Freude zu machen. Die Frau war entzückt und kochte ihm einen bekömmlichen Gratin aus wilden Artischoken auf Genfer Art. Plötzlich war die Küche von einem beissenden schwarzen Rauch erfüllt mit einem Nachgeschmack nach verbranntem Papier. Es war ein Bündel Hunderternoten, die der vorherige Besitzer in der Gaseinlassröhre vergessen hatte!

Oder ein Beispiel über die Schlagfertigkeit eines Trödlers, das man sich mit einem leichten Schmunzeln erzählt: Ein Käufer wollte unbedingt den prächtigen Fauteuil, in dem es sich der Trödler gemütlich gemacht hatte. «Sie kommen zu spät, ich habe diesen soeben mir selbst verkauft!»



Famili
konfe

In allen Familien kommt es dann und wann zu Generationenkonflikten – am häufigsten erfahrungsgemäss zwischen heranwachsenden Kindern und ihren Eltern im Midlife-Stress. Ein offenes, wohlvorbereitetes Gespräch kann zwar nicht jede Meinungsverschiedenheit aus der Welt schaffen, aber doch die Atmosphäre entspannen.

en-
enz?

Die folgenden Ratschläge richten sich an die Eltern, deren Aufgabe es ja ist, für ein möglichst harmonisches Klima in der Familien-Wohngemeinschaft zu sorgen. Vielleicht sorgt

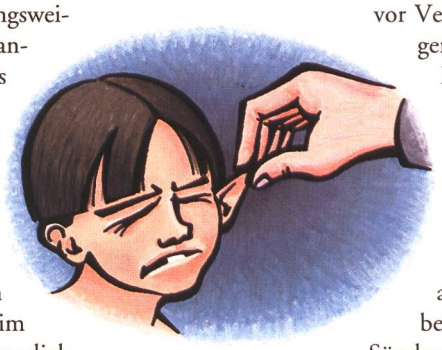
Von Franz Auf der Maur

ein akutes Problem für Handlungsbedarf: Der Sohn hat Ärger mit der Polizei, die Tochter findet sich in Schule oder Lehre nicht mehr zurecht ... Möglicherweise haben sich auch allerhand Kleinigkeiten aufgestaut, die das Zusammenleben erschweren. Häufige Konfliktpunkte sind da etwa Ausgang, Musikhören, Badezimmerbenutzung, Umgangston – nicht zu vergessen das in unserer konsumorientierten Zeit so wichtige Geld!

Einige Hinweise nun, wie sich die Erfolgsaussichten vergrössern lassen (wobei wir davon ausgehen, ein konstruktives Gespräch zwischen Eltern und Sohn oder Tochter sei grundsätzlich möglich):

■ Suchen Sie von Zeit zu Zeit Blickkontakt, ohne indes Ihr Gegenüber dauernd anzustarren.

■ Zeigen Sie Gefühle, doch verlieren Sie Ihre Beherrschung nicht. Sie dürfen also ruhig (ruhig!) sagen, was Ihnen missfällt und was Sie in Zukunft anders haben möchten. Was Sie verurteilen, ist eine Handlungsweise, nie aber der handelnde Mensch als Person. Ihre Haltung soll ausdrükken, dass Sie grundsätzlich zu allen Familienmitgliedern stehen – und dass, auch wenn «die Sache» im Moment recht ärgerlich sein mag, die Welt wegen eines Ladendiebstahls oder eines verpatzten Lehrjahres nicht untergeht. Zum Glück sind wir alle gesund, haben ein Dach über dem Kopf und genügend zu essen!



■ Eine Aussprache ist ein Gespräch. Vermeiden Sie Monologe, suchen Sie den Dialog. Als Einstieg empfiehlt es sich, mit der Diskussion einer Detailfrage zu beginnen (soll man im Beispiel eines Ladendiebstahls dem Klassenlehrer Bescheid sagen und wenn ja, wer übernimmt dies?). Zu den heikelsten Punkten kommt man dann, wenn man etwas «warmgelaufen» ist.

■ Versetzen Sie sich in die Lage Ihres Kindes, dem in einem solchen Fall wohl die ganze Sache – und auch, trotz Knabberzeug, die laufende Aussprache – recht unangenehm ist. Aus einer solchen Unsicherheit heraus können gelegentlich freche Antworten erfolgen. Lassen Sie sich dadurch nicht provozieren.

■ Wenn sich das Gespräch im Kreis dreht, schalten Sie eine Pause ein. Sagen Sie, in einer halben Stunde treffe man sich zu einer zweiten Runde in der Erwartung konkreter Fortschritte. Auch während der Aussprache tun kurze Momente der Stille, der Besinnung gut – man muss nicht immer reden. Lassen Sie ruhig erkennen, wie Sie nachdenken, bevor Sie etwas sagen: Das steigert die Wirkung von Worten.

■ Bleiben Sie beim Thema, und wärmen Sie nicht unnötigerweise alte Geschichten auf. Und hüten Sie sich vor Verallgemeinerungen (immer musst Du ..., nie kannst Du ..., alle Deine Kollegen sind ...). Ganz wichtig: Verzichten Sie auf Vergleiche, bei denen ein «Sünder» oder eine «Sünderin» schlecht abschneidet. Es tut nichts zur Sache, dass Sie seinerzeit (tatsächlich?) ein Muster an Wohlverhalten waren. Geradezu verheerend wirkt es, wenn Geschwister oder Jugendliche aus der Nachbarschaft in dieser Situation als Vorbilder hingestellt werden.

■ Vergessen Sie nicht, auch Positives zu erwähnen, gerade am Schluss der Aussprache. Alle Beteiligten sollen den Eindruck bekommen, dass zumindest ein wichtiger Schritt hin zur Problemlösung getan wurde – und dass es grundsätzlich möglich ist, Meinungsverschiedenheiten im Gespräch zu klären. So gesehen, wirkt eine Familienkonferenz als Lehrstück in Lebenshilfe weit über den aktuellen Anlass hinaus.

Wasseradern, Verwerfungen und Gitternetze können Menschen negativ beeinflussen und sogar zu schweren Gesundheitsstörungen führen. Gefährdet sind in erster Linie Säuglinge und Kinder, sensible sowie durch Krankheit oder das Alter geschwächte Menschen.

Strahl im Haus

Von Edith Beckmann

Seit dem Wohnungswechsel leidet ein 40jähriger Mann an Schlafstörungen. Jeden Morgen erwacht er mit Kopfschmerzen und fühlt sich wie gerädert. Der Arzt kann nach sorgfältigen Abklärungen keine eindeutige Diagnose stellen. Die verschriebenen Medikamente bringen nur vorübergehend Besserung, genauso wie der Kauf von neuen Betten und Matratzen.

«In einem solchen Fall sollte die Möglichkeit von Erdstrahlung in Betracht gezogen werden», erklärt Dr. med. Jürg Eichhorn. «Als erste Massnahme ist eine Bettverschiebung oder noch besser ein Zimmerwechsel angezeigt.»

Der Arzt aus Engelburg bei St.Gallen ist einer der ganz wenigen Schulmediziner, der bei unklaren Krankheitsbildern oder schwer kurierbaren Leiden erfolgreich auf Radiäthesie setzt. Radiästhesie ist die Lehre von der fühlbaren, mit physikalischen Methoden jedoch nicht messbaren Erdstrahlung. Er selbst ist Radiästhet, ein Mensch, der solche Strahlungen spüren, orten und differenzieren, in der Fachsprache «muten» kann.

Heimliche Hilfe

Humbug – oder gar schwarze Magie? Die wissenschaftlich bis heute nicht nachweisbare Existenz von Erdstrahlen öffnet Scharlatanen und okkultem Gedankentum Tür und Tor. Pendler und Rutengänger führen denn auch meist ein Schattendasein, sind oft skurrile Käuze und Einzelgänger. Wer ihre Dienste erfolgreich in Anspruch nimmt, hängt das nicht an die grosse Glocke. Der bevorstehende Arztbesuch wird nach frappanter Heilung unter fadenscheiniger Begründung abgesagt.

Doch der Glaube an «Strahlenzonen» ist im Volk tief verwurzelt. Sieben von zehn Menschen bejahen deren Existenz. Letztlich geht es aber nicht um die Glaubensfrage: Wer jahrelang unter Nervosität, Depressionen, Rheuma oder anderen Krankheiten gelitten hat, von Mitmenschen gar als «Simulant» abgestempelt wird, sucht verzweifelt nach einem Ausweg.

Schutz vor Nepp

Mit solchen Opfern machen Scharlatane denn auch ihr schnelles Geld. «Ein seriöser Radiästhet macht erst einmal eine gewissenhafte Hausuntersuchung zu einem Pauschalpreis im Rahmen von 150 bis 200 Franken», betont Dr. Jürg Eichhorn. In diesem Betrag eingeschlossen sind allfällige Nachkontrollen, wenn ein Entstörgerät installiert wird.

Bei seriösen Anbietern müssen Entstörgeräte erst nach erwiesener Wirksamkeit bezahlt werden. Der Kaufvertrag enthält ein Garantie- und Rückgaberecht. Werden solche Vereinbarungen nicht akzeptiert: Hände weg!

Krankmachende Störfelder in Häusern sind Wasseradern, Verwerfungen oder Gitternetze. Wasseradern sind unterirdisch fliessende Gewässer. Je schneller die Flussgeschwindigkeit und je grösser die Schüttung (Wassermenge pro Minute), um so mehr entsteht Reibungselektrizität durch die Strömung. Erfahrene Rutengänger können Wasseradern zentimetergenau orten.

So haben zum Beispiel Vater und Tochter Kittemann 1954 die Benedictus-Quelle im Tegernseer Tal geortet. Eine spannende Entdeckungsgeschichte, nachzulesen im Buch «Geheimnis Wünschelrute» von Hans-Dieter Betz, Professor für Physik an der Uni München (siehe Kasten).

Phänomen «Verwerfung»

Unter «Verwerfung» versteht der Radiästhet einen Hohlraum in der Erdrinde oder eine Schichtung. Strahlungen über solchen Verwerfungen seien in der Regel heftiger als über Wasser und würden andere Krankheiten verursachen – insbesondere psychische Störungen. Im Berreich von Verwerfungen können Mauerrisse und immerfeuchte Wände beobachtet werden. Falls ein Elektrowecker an einem Standort korrekt funktioniert, an einem anderen hingegen nicht, so deute diese Stelle auf Erdstrahlen durch Verwerfung.

Über Erdstrahlen, verursacht durch sogenannte «Gitternetze», welche die Erdoberfläche umspannen, sind sich selbst Radiästheten nicht einig. Vermutet wird ein Zusammenhang mit dem Gravitätsfeld der Erde.

Dass Farben Menschen beeinflussen, bestreitet wohl keiner. Dass knallrote Coca-Cola-Bettwäsche sensible Kinder agressiv macht, gehört zu einem der Schlüsselerlebnisse von Dr. Jürg Eichhorn auf seinem Weg zum Radiästhet. «Sogar grellbunte Lego – oder Playmobil-Steine, unter dem Bett plaziert, können Kindern den Schlaf rauben!»

Kinder besonders gefährdet

Reagieren sollten Eltern auch, wenn Säuglinge nächtelang «grundlos» schreien und das Babybett verstellen. Es steht vielleicht über einer Quelle von Erdstrahlen. «Denn je jünger der Mensch, desto sensibler reagiert der Organismus auf störende Umwelteinflüsse», betont der Mediziner.

Wenn Kleinkinder immer wieder über Beinschmerzen klagen, werde das von Ärzten häufig als «Wachstumsstörungen» diagnostiziert. «Bauchschmerzen» würden auf «Schulstress» zurückgeführt, schwere «Verhaltensstörung» vorschnell als «POS» qualifiziert. Die «Migräne» des Mädchens sei von der Mutter geerbt, die «Aggressivität» würde der Pubertät zugeschrieben.

«In all diesen Fällen weisen die Symptome auf ein Standortproblem hin. Meistens ist es das Bett,

vielleicht auch der Platz für Schulaufgaben», weiss Dr. Eichhorn aus seiner Praxis. «Negative Einflüsse auf die Gesundheit haben aber auch elektromagnetische Felder von Radioweckern, Computern und Fernsehgeräten.»

Foto: Bildagentur Baumann

Infos

Prof. Hans-Dieter Betz befasst sich in seinem Buch «Geheimnis Wünschelrute» nüchtern und sachlich mit dem Phänomen Erdstrahlung. Empfehlenswerte Lektüre für interessierte Laien. 320 Seiten, illustriert, Fr. 39.80. Erhältlich beim Verlag RGS, Postfach 2225, 9001 St.Gallen, Tel., Fax 071/222 66 21.
Der Verlag ist Kontaktadresse für Radiästhesie, Geopathie und Strahlenbiologie (RGS), veröffentlicht fünfmal jährlich eine eigene Zeitschrift und ist Bezugsquelle für Bücher, die sich mit diesen Themen befassen. Zum Beispiel «Ansichten eines Pendlers» (Fr. 16.–) aus der vielseitigen Praxis von Alois J. Bregenzer; oder sein Erfahrungsbericht «Report» (Fr. 15.50) über seine radiästhetische Tätigkeit. *(eb.)*

So belohnt die Raiffeisenbank ihre Mitglieder

Ein exklusives Vorzugsangebot
Als Mitglied der Raiffeisenbank profitieren Sie jetzt von einem besonderen Angebot: Einem Sparkonto mit deutlich höherem Zins, wie Sie ihn sonst nur für längerfristige Anlagen erhalten.

Sparen ganz nach Wunsch
Das Raiffeisen-Mitglieder-Sparkonto ist die ideale und sichere Sparform für längerfristige Sparziele. Trotzdem sind Sie flexibel, denn Sie können jederzeit wieder bestimmte Beträge abheben.

Höherer Zinsertrag
Der Vorzugszins für Raiffeisen-Mitglieder gilt schon ab der ersten Einzahlung. Und zwar auch für kleinere Guthaben.

Profitieren Sie
Eröffnen Sie doch gleich Ihr Raiffeisen-Mitglieder-Sparkonto. Wenn Sie noch nicht Raiffeisen-Mitglied sind, ist dieses exklusive Vorzugsangebot ein guter Grund, Mitglied zu werden!

Kommen Sie vorbei. Eine persönliche Beratung lohnt sich!

RAIFFEISEN

Die Bank, der man vertraut.

Weniger Krebs – mehr Heilung

Für eine Welt mit weniger Krebs und mehr Heilung setzt sich die Schweizerische Krebsliga ein. Für eine Welt, in der die Krebskranken unterstützt und umsorgt werden. Und auch dafür, dass das Krebsrisiko gesenkt wird. Zum Beispiel durch massvolles Sonnenbaden, für welches die Krebsliga dieses Jahr in ihrer Sonnenschutz-Kampagne «beSONNEn geniessen» wirbt.

Von Daniela Schwegler

Krebs ist in der Schweiz die zweithäufigste Todesursache. Rund 17 000 Menschen sterben pro Jahr an Krebs. Bei Frauen sind 25 Prozent aller Todesfälle, bei Männern gar 30 Prozent, auf die Krankheit zurückzuführen. Frauen leiden am häufigsten an Brust- und an Darmkrebs, Männer an Lungen- und an Prostatakrebs. Jährlich erkranken neu etwa 30 000 Menschen an den über 100 möglichen Krebsarten.

Grund genug für die Schweizerische Krebsliga, sich für eine Welt mit weniger Krebs und mehr Heilung einzusetzen. Das erreicht sie unter anderem mit praktischen Empfehlungen, psycho-sozialer Hilfe für Krebskranke, durch die Förderung der wissenschaftlichen Krebs-Forschung und durch Prävention. Denn schliesslich geht Krebs uns alle an, wie einer der Slogans der Liga es verdeutlicht.

Foto: Christoph Grünig

Spielerisch sollen die Kinder durch die Sonnenschutz-Kampagne«beSONNEn geniessen» über die Gefahren übermässiger Sonnenbestrahlung aufgeklärt werden.

Seit über 80 Jahren

Ins Leben gerufen wurde die Schweizerische Krebsliga (SKL) 1910. «In den 20er Jahren veranstaltete der Verein bereits Wanderausstellungen über Krebs», erzählt Geschäftsführer Markus Wieser aus Bern. Allerdings habe man damals noch nicht von Krebs, sondern von Geschwulsten, Karzinomen, gesprochen. Später schuf der Verein die kantonalen Krebsberatungsstellen und warb jährlich in gesamtschweizerischen Sammlungs-Aktionen um finanzielle Unterstützung – wie er es noch heute tut.

Mitte der 50er Jahre seien die kantonalen Krebsligen gegründet worden, berichtet Markus Wieser, um näher an die Patienten heranzukommen. Einen professionelleren Anstrich habe sich die Krebsliga 1965 gegeben, als sie einen wissenschaftlichen Sekretär eingestellt habe. «Die Anstellung eines Sekretäres 1967 führte zu einer klaren Aufgabenteilung zwischen den kantonalen und der Schweizerischen Krebsligen», erzählt er. Während die kantonalen Ligen sich auf die psycho-soziale Hilfe für Krebskranke und Angehörige spezialisierten und zum Teil Forschung betrieben, widmete sich die Schweizerische Krebsliga vor allem der Förderung der Forschung, der Prävention, Mittelbeschaffung, Planung und Durchführung von Kampagnen, Broschüren-Produktion sowie Weiterbildungsangeboten.

Heute umfasst die SKL 20 kantonale Ligen und rund 70 Beratungsstellen. Im Moment erarbeitet sie zusammen mit dem Bundesamt für Gesundheitswesen einen nationalen Krebsbekämpfungsplan.

Forschung und Prävention

1995 unterstützte sie 20 Forschungsarbeiten mit insgesamt 2,3 Millionen Franken. Das entspricht rund einem Drittel der Gesamtausgaben von 9,7 Millionen Franken. Ein weiteres Drittel floss in den Bereich Information/Prävention. Gut zehn Prozent gab die Krebsliga für psycho-soziale Hilfe aus.

Finanzieren tut sich die private Organisation zum grössten Teil (39 Prozent) aus Spenden, aus Legaten (25) sowie aus dem Verkauf von Artikeln (8,5). Die Bundessubventionen betragen knapp 3,5 Prozent der Einnahmen.

Krebstelefon feierte Geburtstag

Zu einem eigentlichen «Renner» der Dienstleistungen der Krebsliga hat sich das nationale Krebstelefon gemausert, das im März seinen ersten Geburtstag feierte. Wer mehr über Krebs erfahren möchte, wissen will, wie das persönliche Krebsrisiko gesenkt werden kann, wer selber krebskrank ist oder krebskranke Angehörige hat, stösst unter der Nummer 155 88 38 auf offene Ohren. Von Montag bis Freitag zwischen

16 bis 19 Uhr stehen Mitarbeiterinnen der Krebsliga mit Rat und Trost zur Seite.

Zwar können weder Krebstelefon noch Krebsliga die ärztliche Konsultation ersetzen. «Es geht nie darum, telefonische Sprechstunden zu halten, Diagnosen zu stellen oder Therapien zu verordnen», erklärt Susi Lanz vom Informationsdienst. «Die Beratung kann aber helfen, das jeweilige Problem so zu beleuchten, dass die Betroffenen es klarer sehen und entsprechend angehen können.»

Gratis-Broschüren

Wer mehr über Krebs wissen will, findet auch in zahlreichen Gratisbroschüren der Krebsliga Wissenswertes. Beispielsweise in «Wissen schützt vor Krebs», «die neue Lust – Nichtrauchen», «ihre Haut und die Sonne», oder «beobachten – vorsorgen; die Selbstuntersuchung der Brust».

Verschiedene Ratgeber enthalten Tips, wie das Leben mit Krebs erträglicher gestaltet werden kann. Beispielsweise «die chirurgische Tumortherapie; ein Ratgeber für Menschen, die sich operieren lassen müssen», «die Radioonkologie; was geschieht bei der Bestrahlung, wie verträglich ist sie?», «medikamentöse Tumortherapie; wie wirken die Medikamente? Welche Nebeneffekte haben sie?» oder «Ratschläge zur Ernährung bei onkologischer Behandlung».

Die Gratis-Broschüren sind erhältlich über die Telefonnummer 157 30 05 (Fr. 1.49 pro Minute).

«Gsund und Guet» kochen

Wer sich ausgewogen ernährt, hat grössere Chancen, von einem Krebsleiden verschont zu bleiben. Deshalb gibt die Krebsliga neu das Kochbuch «gsund, guet und schlank» heraus. Es enthält all jene Rezepte, die Fernsehkoch Lucas Rosenblatt zusammen mit der Moderatorin Silvia von Ballmoos in der neuen Fernsehserie «gsund und guet» im Schweizer Fernsehen jeweils in lockerer Folge noch bis im Dezember 1996 vorzelebriert. Der Erlös aus dem Kochbuch fliesst in die Arbeit der Krebsliga.

Fotos: Bachmann

Fernsehkoch Lucas Rosenblatt und Moderatorin Silvia von Ballmoos kochen lustvoll und gesund. Die Krebsliga gibt das Kochbuch zur Sendung heraus.

Steckbrief

Gründungsjahr: 1910
Adresse: Schweizerische Krebsliga, Monbijoustrasse 61, Postfach 8219, 3001 Bern,
Telefon 031/370 12 12,
Telefax 031/370 12 25
Anzahl Angestellte: 26 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für insgesamt 22,7 Prozent 100 Prozent-Stellen
Präsident: Prof. Dr. Urs Metzger, Chefarzt Chir. Klinik, Stadtspital Triemli in Zürich.
Geschäftsführer: Markus Wieser, Monbijoustrasse 61 in Bern
Wissenschaftlicher Sekretär: PD Dr. Walter Weber, Heuberg 16 in Basel
Spendenkonto: PC 30-4843-9
Jährliches Spendenvolumen: zirka 8,5 Millionen Franken
Einsatzgebiet: ganze Schweiz
Aktuelle Kampagnen: Schmerzkampagne, «beSONNEn geniessen»

Schmerzkampagne

Gegen unnötiges Leiden setzt sich die Krebsliga mit der Schmerzkampagne ein, die noch bis im September läuft. Sie möchte damit Vorurteile gegen die Schmerzlinderung abbauen. Denn unbehandelte Schmerzen rauben den Betroffenen jegliche Lebensfreude und steigern auch bei den Angehörigen das Gefühl von Hilflosigkeit. «Alle von Schmerzen heimgesuchten Krebspatienten sollten daher wissen, dass Schmerzen behandelbar sind», meint Susi Lanz. «Schmerz muss nicht sein.»

So lautet auch das Credo der Gratisbroschüre «Leben mit Krebs, ohne Schmerzen – ein Ratgeber für Betroffene und ihre Angehörigen». Sie macht Patientinnen und Patienten Mut, ihre Schmerzen lindern zu lassen, informiert über die heutigen Möglichkeiten und hilft, Vorurteile abzubauen.

«BeSONNEn geniessen»

In ihrer neusten Kampagne «beSONNEn geniessen» setzt sich die Krebsliga für ein massvolles Sonnenbaden ein. Unterstützt vom Bundesamt für Gesundheitswesen macht es bis im August auf die schädliche Auswirkungen zu langer Sonnenbestrahlung aufmerksam. Dabei richtet die Krebsliga ihre Kampagne vor allem auf Kinder aus, denn wer sich schon als kleines Kind vor Sonnenbränden schützt, riskiert weniger, später an Hautkrebs zu erkranken.

Neu dieses Jahr sind die Sonnenbrand-Warnungen in den Wetterprognosen. Die Erythemezeiten (Erythem = Fachausdruck für Sonnenbrand) werden aufgrund der zu erwartenden UV-Einstrahlung errechnet. Sie geben an, wie lange man sich an einem bestimmten Ort und Tag ungeschützt an der Sonne aufhalten kann, ohne einen Sonnenbrand zu riskieren.

Lesen Sie im nächsten PANORAMA

Fünf Jahre danach

Die Bilder gingen um die Welt: Vor fünf Jahren ging die Spar- und Leihkasse Thun bankrott. Seither hat sich in der Bankenlandschaft einiges verändert.

Neuland

Andere Banken bauen ab, Raiffeisen erschliesst Neuland. An diversen Zentrumsorten öffneten in den vergangenen Monaten neue Raiffeisenbanken ihre Tore.

Siegesfeier

Auf dem Ballenberg oberhalb des Thunersees trafen sich die Sieger(innen) des diesjährigen Raiffeisen-Jugendwettbewerbs zur nationalen Schlussfeier.

MAZZANTINI

Auf den Inhalt kommt es an.

CAFFÈ
CHICCO
D'ORO

Eine Million Menschen vertrauen dieser Bank.

Sie vertrauen der Grösse
Eine Million Kunden aus allen Kreisen der Bevölkerung, davon 600'000 als Genossenschafts-Mitglieder, verlassen sich in Geldfragen auf ihre örtliche Raiffeisenbank. Sie schätzen die faire und kompetente Beratung.

Sie vertrauen der Stärke
Raiffeisenbanken in 1'300 Orten sind im Schweizer Verband zusammengeschlossen. Gemeinsam unterhalten sie eine leistungsfähige Infrastruktur, zum Beispiel im EDV-Bereich und beim Zahlungsverkehr.

Sie vertrauen der Sicherheit
Gemeinsam verwalten die Schweizer Raiffeisenbanken gegen 50 Milliarden Franken an Kundengeldern. Der grösste Teil davon ist in Hypotheken – also in Schweizer Wohneigentum – und damit sehr sicher angelegt.

Vertrauen weltweit
Das Raiffeisensystem ist in über 100 Ländern mit rund 350 Millionen Genossenschafts-Mitgliedern verankert. Selbsthilfe, Gemeinsamkeit und aktuelle Dienstleistungen überzeugen weltweit.

Wollen Sie mehr darüber wissen? Am Schalter informieren wir Sie gerne.

RAIFFEISEN

Die Bank, der man vertraut.