

Zeitschrift: Panorama / Raiffeisen
Herausgeber: Raiffeisen Schweiz Genossenschaft
Band: 85 (1999)
Heft: 10

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: 14.05.2025

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

Panorama

**Von Felix Walker
zu Pierin Vincenz**

**Rabattspiel mit
Grenzen**

**Mit 4 schon
in die Schule?**

RAIFFEISEN



Was haben Forster-Küchen und der Eiffelturm gemeinsam?

Sie sind aus Metall.

forsterküchen

Form Funktion Ökologie



Schweizer Qualität aus der AFG Arbonia-Forster-Gruppe

**Forster-Küchen sind zeitlos elegant, umweltverträglich, pflegeleicht
und erstaunlich preiswert - auch in Ihrer persönlichen Wunschfarbe!**

Mehr über die Schweizer Metallküche und die Öffnungszeiten unserer
Ausstellungen in Arbon - Bern - Biel - Birsfelden - Chur - Ebikon - Locarno
Mägenwil - Prilly - Schaffhausen und Zürich erfahren Sie durch

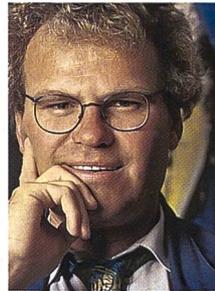
Gratis-Telefon 0800 874 603

Fax 071 447 46 98 – E-Mail: forster.kuechen@afg.ch

Hermann Forster AG Unternehmensbereich Küchen
Egnacherstrasse 37 CH-9320 Arbon-Frasnacht www.forster.ch

I n h a l t

- | | | |
|---|-----------|---|
| Interview mit Dr. Felix Walker | 4 | Mit «Panorama» schaut der am 30. September als Vorsitzender der SVRB-Geschäftsleitung zurückgetretene Dr. Felix Walker auf die letzten zwei Raiffeisen-Jahrzehnte zurück. |
| Interview mit Dr. Pierin Vincenz | 8 | «Wir müssen das Wir-Gefühl in unserer Bankengruppe stärken», sagt der neue Vorsitzende der SVRB-Geschäftsleitung, Dr. Pierin Vincenz, im «Panorama»-Interview. |
| Stress am Arbeitsplatz | 12 | In immer kürzerer Zeit muss am Arbeitsplatz immer mehr geleistet werden. Die einen werden krank, andere scheinen Stress geradezu als Lebenselixier zu finden. |
| Der Scarnuz: eine Bündner Wundertüte | 22 | «Panorama» hat für Sie eine kulinarische Wundertüte auf Lager: Mit dem Scarnuz verwöhnen Sie Ihre Freunde und helfen gleichzeitig Bäuerinnen aus der Surselva. |
| Schon mit 4 Jahren in die Schule? | 41 | Englisch als erste Fremdsprache, Kommunikationstechnik für Vierjährige und weg mit dem Kindergarten. Das sieht die Schulreform des Kanton Zürich vor. |



E d i t o r i a l

Wachablösung. Beim Schweizer Verband der Raiffeisenbanken (SVRB) in St. Gallen ging vor wenigen Tagen eine Ära zu Ende. Genau 20 Jahre, nachdem er von der Elektrizitätsgesellschaft Laufenburg zu Raiffeisen berufen worden war, ging Dr. Felix Walker am 30. September in Pension und übergab den Vorsitz in der SVRB-Geschäftsleitung an Dr. Pierin Vincenz. Die zwei Jahrzehnte unter der Ägide des gebürtigen Oberwallisers waren für Raiffeisen eine Zeit des Umbruchs und des Aufbruchs. Dessen ungeachtet hat die Raiffeisen-Organisation ihre Grundstrukturen erhalten können.

«Obwohl wir uns immer wieder an neue Bedingungen angepasst haben», so Felix Walker im «Panorama»-Interview (Seite 4), «sind wir doch wir selber geblieben. Das erachte ich in unserer schnellebigen Zeit nicht als selbstverständlich.» Die Delegier-

ten dankten es ihm an seiner letzten DV in Bichelsee mit einem langanhaltenden Applaus (siehe «Panorama» 9/99).

Felix Walker wäre nicht Felix Walker, wenn er nicht schon neue Pläne für die raiffeisenlose Zeit hätte. Am 24. Oktober kandidiert der nach wie vor energiegeladene Pensionär namens der St. Galler CVP für den Nationalrat. Zwar bezeichnet er es selber als etwas aussergewöhnlich, nach 60 noch in die Bundespolitik einzusteigen. «Doch da Politik Meinungsvielfalt und Repräsentanz ist, ist nicht einzusehen, warum ältere Leute ihre Anliegen und Erwartungen nicht auch in die nationale Politik einbringen sollten.»

Markus Angst, Chefredaktor

Herausgeber und Verlag

Schweizer Verband
der Raiffeisenbanken

Redaktion

Dr. Markus Angst,
Chefredaktor
Philippe Thévoz
(französische Ausgabe)
Lorenza Pezzani,
(italienische Ausgabe)

Konzeption und Herstellung

Brandl & Schärer AG
4601 Olten
Fotos Titelbild:
Regina Kühne,
Christof Sonderegger

Adresse der Redaktion

Schweizer Verband
der Raiffeisenbanken
Redaktion, Postfach
9001 St. Gallen
Telefon 071 225 85 24
Internet:
www.raiffeisen.ch

Druck, Abonnemente und Versand

Vogt-Schild/
Habegger Medien AG
Zuchwilstrasse 21
4501 Solothurn
Telefon 032 624 73 65

Erscheinungsweise

Panorama erscheint
zehnmals jährlich.
85. Jahrgang.
Auflage:
138 000 Exemplare

Inserate

Kretz AG
Verlag und Annoncen
Postfach
8706 Feldmeilen
Telefon 01 923 76 56
Telefax 01 923 76 57

Bezug

Panorama kann bei den
einzelnen Raiffeisen-
banken bezogen resp.
abonniert werden.
Nachdruck (auch aus-
zugsweise) nur mit
ausdrücklicher Geneh-
migung der Redaktion
gestattet.



«Sicherlich war das Umfeld für uns in den letzten Jahren recht günstig. Wir waren aber auch gut vorbereitet, um unsere Möglichkeiten auszuschöpfen.»

Interview mit Dr. Felix Walker

«Wir haben die Weichen richtig gestellt»

Nach 20jähriger Tätigkeit an der Spitze des Raiffeisenverbandes trat Dr. Felix Walker am 30. September zurück. Mit «Panorama» schaute er auf die letzten zwei Raiffeisen-Jahrzehnte zurück und verriet die Gründe, warum er am 24. Oktober für den Nationalrat kandidiert.



«Sich hinterfragen, auch wenn es einem gut geht, ist heute selbstverständlich. Aber damals war es wie ein Schwimmen gegen den Strom.»

«Man musste den Leuten unangenehme Wahrheiten erzählen. Und das ist immer schwieriger als angenehme Unwahrheiten zu verbreiten.»

Dr. Felix Walker

Geburtsdatum: 6. März 1935.
Geburtsort: Mörel (Oberwallis).
Familie: verheiratet, Vater von drei Kindern: Jolanda (31), Roman (30), Marcel (26).
Hobbies: Velofahren, Wandern, Reisen.
Lieblingsessen: Paella.
Lieblingsgetränk: Walliser Weisswein.

Ihnen aus diesen zwei Jahrzehnten am nachhaltigsten in Erinnerung geblieben?

Walker: Ich bin beeindruckt, dass die Raiffeisen-Organisation ihre Grundstrukturen erhalten konnte. Obwohl wir uns immer wieder an neue Bedingungen angepasst haben, sind wir doch wir selber geblieben. Das erachte ich in unserer schnelllebigen Zeit nicht als selbstverständlich. Nachhaltig in Erinnerung blieb mir sicher die neue Auslegeordnung, die wir in den Jahren 1989 und 1990 vorgenommen haben. Sich hinterfragen, auch wenn es einem gut geht, ist heute selbstverständlich. Aber damals war es wie ein Schwimmen gegen den Strom – ungewohnt für unsere Organisation. Wir haben damals eine Menge initialisiert: neue Statuten, die Einführung der kleinen Delegiertenversammlung, ein neues Finanzierungskonzept, die Abschaffung der unbeschränkten Solidarhaft, strategische Grundlinien, Professionalisierung. Diese zentrale Weichenstellung war sicher einer unserer Erfolgsfaktoren in den letzten Jahren.

«Panorama»: Sportler fragt man beim Rücktritt: Was war der grösste Erfolg Ihrer Karriere? Welche Antwort würden Sie auf diese Frage geben?

Walker: Eine nachhaltige Wirkung auf unsere Organisation hinterliessen zweifellos unsere Strukturanpassungen. Das Schaffen grösserer Betriebseinheiten war und ist eine günstige Voraussetzung für eine gute Zukunft. Als Stichworte dazu nenne ich: grösseres Geschäftspotential der einzelnen Raiffeisenbanken, Professionalisierung des Personals, grössere Effizienz (Verhältnis Bruttogewinn/Betriebsaufwand), besseres qualitatives Wachstum. Dafür habe ich viel Kraft auf-

gebracht. Man musste den Leuten unangenehme Wahrheiten erzählen. Und das ist immer schwieriger als angenehme Unwahrheiten zu verbreiten.

«Panorama»: Gab es auch Misserfolge?

Walker: Möglicherweise hätten wir den erwähnten Strukturprozess intensiver durch den Verband begleiten sollen. Wir haben die Raiffeisenbanken bei der Umsetzung dann und wann etwas alleine gelassen. Vor allem am Anfang waren sie deshalb teilweise überfordert. Das lag natürlich auch daran, dass wir damals personell noch nicht so gut dotiert waren. Heute haben wir dafür die Bankwirtschaftliche Beratung des Verbandes, die einem zunehmendem Bedürfnis entspricht. Etwas intensiver hätte früher unsere Begleitung auch bei der Rekrutierung neuer Bankleiter sein können. So wäre möglicherweise der eine oder andere Schadenfall zu vermeiden gewesen.

«Panorama»: Über was haben Sie sich in diesen zwei Jahrzehnten am meisten gefreut?

Walker: Ich vergesse nie den Verbandstag 1990 in St. Gallen, als nach ausgiebiger Diskussion die Statutenrevision genehmigt und damit unter anderem die kleine Delegiertenversammlung eingeführt wurde. Man muss sich die Dimension dieses Entscheids vor Augen halten: Der Verbandstag hatte sich de facto selber abgeschafft. Es hat mich beeindruckt, dass diese Reform nicht nur von ein paar Köpfen beschlossen wurde, sondern demokratisch abgestützt zustande kam. Ich kann mich noch gut erinnern: Am Abend nach der Versammlung lief ich ganz alleine durch den Stadtpark von St. Gallen und fühlte eine tiefe innere Genugtuung.

Fotos: Regina Kühne

«Panorama»: An Ihrer letzten Delegiertenversammlung in Bichelsee gab es für Sie zum Abschied eine «standing ovation». Was ging Ihnen durch den Kopf, als Sie den langanhaltenden Applaus der Delegierten entgegennehmen durften?

Dr. Felix Walker: Einerseits war dies sicherlich ein aussergewöhnliches Gefühl von Anerkennung. Andererseits kam auch schnell das Bewusstsein, dass ich nur ein Bestandteil war in einem grossen Räderwerk – insbesondere in einer Organisation wie Raiffeisen mit ihrer ausgeprägten dezentralen Verantwortung. Und in einer grossen Organisation kann man es ja nicht allen recht machen. Um so mehr hat es mich gefreut, dass die Delegierten offensichtlich das Gefühl gehabt haben, ich hätte meine Sache gut gemacht – zumal diese Delegierten ja unsere Kunden sind und den Erfolg mit uns teilen.

«Panorama»: Sie standen 20 Jahre an der Spitze der Raiffeisen-Bewegung. Was ist

Peking

6 Tage ab Fr. 995.-
Verlängerungsmöglichkeit
2 Tage Fr. 320.-

- Nonstop-Linienflüge mit Swissair
- Übernachtung im Swisshotel
- Achtung Business-Traveller! Sensationeller Preis nicht nur für Feriengäste.
- Nr. 1 für China-Reisen, dank langjähriger Erfahrung.

Reiseprogramm

- 1. Tag, Do: Zürich – Peking.** Am frühen Nachmittag Nonstopflug von Zürich nach Peking mit Swissair (Gratis-Anschlussflüge von Basel und Genf).
- 2. Tag, Fr: Peking.** Morgens nach der Landung Fahrt zum Hotel. Nachmittags erste Besichtigungen (fakultativ).
- 3. Tag, Sa – 5. Tag Mo: Peking.** Fakultatives Besichtigungsprogramm. Wer das erste Mal in Peking ist, darf auf keinen Fall die interessanten Ausflüge mit all den faszinierenden Sehenswürdigkeiten verpassen. Aber auch für alle anderen sind diese Höhepunkte immer wieder ein Erlebnis (siehe Ausflugsprogramm).
- 6. Tag, Di: Peking – Zürich.** Vormittag zur freien Verfügung. Nachmittags Nonstop-Rückflug mit Swissair. Landung in Zürich am frühen Abend (Gratis-Anschlussflüge nach Basel und Genf).
- Verlängerungsmöglichkeit**
- 6. Tag, Di und 7. Tag, Mi: Peking.** Besuchen Sie zum Beispiel Hutong – den alten Stadtteil Pekings und erleben Sie den chinesischen Alltag. Oder Sie erkundigen sich bei unserer Vertretung über weitere Ausflugsmöglichkeiten. Auf alle Fälle können Sie ganz nach Ihren Wünschen noch weitere 2 volle Tage in dieser sensationellen Stadt geniessen.
- 8. Tag, Do: Peking – Zürich** Vormittag zur freien Verfügung. Nachmittags Nonstop-Rückflug mit Swissair. Landung in Zürich am frühen Abend (Gratis-Anschlussflüge nach Basel und Genf).

Attraktives Ausflugsprogramm

- Stadtrundfahrt/Tian'an Men-Platz: Fr. 40.- (1/2 Tag inkl. Mittagessen). Sie besichtigen unter anderem: grösster Platz der Welt sowie das Mao Mausoleum
- Verbotene Stadt, Kaiserpalast/Himmelstempel: Fr. 60.- (1 Tag inkl. Mittagessen). Sie sehen unter anderem: die Verbotene Stadt (Kaiserliche Residenz während der Wintermonate) sowie den im schönsten Park gelegenen Himmelstempel
- Chinesischer Zirkus: Fr. 40.- (Abendprogramm inkl. Nachtessen). Sie sehen akrobatische Weltklasse-Vorführungen.

- Grosse Mauer/Ming-Gräber: Fr. 70.- (1 Tag inkl. Mittagessen). Sie sehen unter anderem: das gewaltigste Bauwerk der Menschheit, Geisterallee, die imposanten Kaiser-Gräber der Ming-Dynastie.
- Pekingenten-Essen: Fr. 40.- (Abendprogramm). Sie geniessen die knusprige, typisch chinesische Spezialität!
- Sommerpalast/Lamatempel: Fr. 40.- (1 Tag inkl. Mittagessen). Sie sehen unter anderem: die riesige ehemalige Sommerresidenz chinesischer Kaiser und den einzigartigen Lamatempel.

Einmaliges Sparangebot

Wenn Sie alle aufgeführten Ausflüge im Wert von total Fr. 290.- als Gesamt-Paket in der Schweiz buchen, bezahlen Sie nur Fr. 195.-. (einzelne Ausflüge nur vor Ort buchbar). EXC EA

Reisedaten 1999 / 2000

1) 04.11. – 09.11. / 11.11.	10) 10.02. – 15.02. / 17.02.
2) 11.11. – 16.11. / 18.11.	11) 17.02. – 22.02. / 24.02.
3) 18.11. – 23.11. / 25.11.	12) 24.02. – 29.02. / 02.03.
4) 25.11. – 30.11. / 02.12.	13) 02.03. – 07.03. / 09.03.
5) 02.12. – 07.12. / 09.12.	14) 09.03. – 14.03. / 16.03.
6) 09.12. – 14.12. / 16.12.	15) 16.03. – 21.03. / 23.03.
7) 20.01. – 25.01. / 27.01.	16) 23.03. – 28.03.
8) 27.01. – 01.02. / 03.02.	17) 30.03. – 04.04.
9) 03.02. – 08.02. / 10.02.	

Preise 1999 / 2000

In sFr. pro Person im Doppelzimmer inkl. amerik. Frühstück

Reisen 3, 4, 8 und 9	995.-
Übrige Reisen	1095.-

Zuschläge

Alleinbenützung pro Nacht	35.-
Verlängerung (2 Nächte)	320.-
Ausflugsprogramm (6 Ausflüge inkl. 5 Mahlzeiten)	195.-

(Basis und Verlängerung) PEK SWISSO (J)



Top-Komfort im Swisshotel, Peking

Sie wohnen im Swisshotel Beijing #1111

Das elegante und luxuriöse Hotel überzeugt sowohl Geschäftsleute wie auch Feriengäste. Das Hotel bietet: Grosszügige Empfangshalle mit Réception, Bars, diverse Restaurants (mit asiatischer, chinesischer, japanischer und internationaler Küche), 24 h Roomservice, Fitnessclub, Tennisplatz, Aerobicstudio, geschmackvolles Hallenbad, Sauna, Dampfbad, Schwimmbad. Zimmer: mit sämtlichem erdenklichen Komfort wie Kabel-TV mit Video, Fön, Minibar, Safe im Zimmer u.v.m. Lage: In Pekings Diplomaten- und Geschäftsviertel, in der Nähe des Lamatempels, 10 Autominuten von der Verbotenen Stadt.

Das alles ist inbegriffen

- Bequeme Nonstop-Linienflüge Zürich-Peking-Zürich mit Swissair
- Gratis Anschlussflüge ab Genf und Basel
- Transfer Flughafen Peking-Swisshotel-Flughafen Peking
- 4 bzw. 6 Übernachtungen im renommierten Swisshotel
- Täglich reichhaltiges amerikanisches Frühstück
- Lokale, deutsch-/französischsprachende, landeskundige Betreuung
- Ausführliche Reisedokumentation

Nicht inbegriffen

- Obligatorische Annullierungskosten-Versicherung Fr. 45.-
- Flughafentaxen Schweiz/China Fr. 33.-
- Gruppenvisum China Fr. 35.- (wird ab 5 Personen von Hotelplan eingeholt)
- Fakultatives Ausflugsprogramm

Keine Mindestbeteiligung für Basisprogramm und Verlängerung. Durchführung des Ausflugsprogrammes in genannter Form ab 6 Personen. Annullation bis spätestens 22 Tage vor Abreise vorbehalten. Swissair Qualifier-Meilen können gutgeschrieben werden. Schweizer Bürger benötigen einen mindestens 6 Monate über das Reisedatum hinaus gültigen Reisepass mit Visum (Gruppenvisum ab 5 Personen möglich, wird von Hotelplan eingeholt). Keine Impfungen erforderlich. Es gelten die «Allgemeinen Vertrags- und Reisebedingungen» von Hotelplan. Sie liegen als Separatdruck in jedem Hotelplan-Reisebüro auf. Preise zuzüglich Auftragspauschale.

**Erleben Sie
 China
 mit ***** Stern-
 Swisshotel-
 Standard.**

REISEGARANTIE

Buchungen und Informationen
 über Telefon 0848-82 11 11 oder in jeder
 HOTELPLAN-Filiale und in guten Reisebüros.
 Hotelplan auf Internet: www.hotelplan.ch

swissair+

swisshotel+
 an SAIRelations Company

Irgendwann ist jeder reif für

Hotelplan



«Der erste Schadenfall hat mich richtig geärgert. Es ging um rund zehn Millionen Franken, die verloren waren. Ich hätte es niemals für möglich gehalten, dass dies in unserer Organisation passieren könnte, und ich hatte mehrere schlaflose Nächte.»

«Ich könnte meine langjährige Erfahrung als Bankpartner des volkswirtschaftlich bedeutsamen Mittelstandes in die nationale Politik einbringen.»

«Panorama»: Und über was haben Sie sich am meisten geärgert?

Walker: Auch daran kann ich mich noch gut erinnern. Der erste Schadenfall, Anfang der 80er Jahre bei einer Innerschweizer Raiffeisenbank, hat mich richtig geärgert. Es ging um rund zehn Millionen Franken, die verloren waren. Das war damals natürlich eine riesige Summe. Ich hätte es niemals für möglich gehalten, dass dies in unserer Organisation passieren könnte, und ich hatte mehrere schlaflose Nächte. Natürlich war ich nicht in der Schuld. Aber der Verantwortung konnte und wollte ich mich nicht entziehen.

«Panorama»: 1979 bis 1999 – was sind in Ihren Augen die wichtigsten Schritte, welche die Raiffeisenbanken in diesen 20 Jahren gemacht haben?

Walker: Ich würde von vier Phasen sprechen. Bevor ich zu Raiffeisen kam, machte man hier bereits einen guten Job. Aber nun galt es, sich die zukünftige Entwicklung vor Augen zu führen und in einer ersten Phase die dafür nötigen Ziele und Massnahmen zu formulieren. Ich kann ihnen ein Beispiel sagen: Im Wallis gab es damals über 100 Raiffeisenbanken. Wenn man aber durch die Dörfer fuhr, sah man vielleicht eine oder zwei. Die anderen befanden sich irgendwo in einem Hinterzimmer. Das Bewusstsein, sich verkaufen zu müssen, war nicht sehr ausgeprägt. Also verstärkten wir das Marketing – indem wir beispielsweise dafür sorgten, dass die Banken besser angeschrieben waren. Ausserdem stellten wir vermehrt die Leistung in den Vordergrund. Vorher wurde die ideelle Seite mehr betont. Die- nen kam vor Verdienen.

Phase 2 war die erwähnte Weichenstellung in den Jahren 1989/90. Phase 3 wurde von der Eidgenössischen Bankenkommision mitbeeinflusst. Sie verlangte Mitte der 90er Jahre die Konsolidierung unserer Eigenmittel. Damit wurde bei uns das Ertragsbewusstsein gefördert. Das Wachstum war bei uns nie ein Problem. Aber nun hielt auch der Ertrag Schritt. Mit der statutarischen Garantie für die Verbindlichkeiten aller Raiffeisenbanken stieg auch die Einflussnahme des Verbandes – insbesondere bei der Rekrutierung von Bankleitern und um Fehlentwicklungen im Bankgeschäft frühzeitig zu verhindern. Aber ich bin glücklich, dass diese Art Weisungsrecht bisher zurückhaltend und klug angewendet haben. In einer vierten Phase wird es wohl unter anderem darum gehen, die Gemeinsamkeit zu stärken. Damit soll keineswegs gemeint sein, dass wir zentralistischer werden. Aber wir können die grossen Herausforderungen der Zukunft nur gemeinsam lösen.

«Panorama»: Die Erfolgszahlen der Raiffeisenbanken zeigen seit einigen Jahren kontinuierlich nach oben. Wo sehen Sie die Gründe für dieses Wachstum?

Walker: Sicherlich war das Umfeld für uns in den letzten Jahren recht günstig. Wir waren aber auch gut vorbereitet, um unsere Möglichkeiten auszuschöpfen. Die überdurchschnittliche Entwicklung war zwar nicht konjunkturell bedingt, doch haben wir vom Verhalten unserer Mitbewerber am Markt profitiert. Aber das ist nur ein Erklärungsansatz. Entscheidend für unseren Erfolg ist auch, dass wir uns auf neue Märkte ausgerichtet haben. Das

brachte uns sehr viel. Und es ist zugleich eine Bestätigung dafür, dass die Weichen richtig gestellt wurden.

«Panorama»: Das Ende Ihrer Raiffeisen-Karriere soll für Sie gleichzeitig Startschuss für eine politische Laufbahn sein. Sie kandidieren am 24. Oktober im Kanton St. Gallen namens der CVP für den Nationalrat. Was hat Sie zu dieser Kandidatur bewogen?

Walker: Ich wurde von der St. Galler CVP angefragt und habe mich nach langer Bedenkzeit und vielen Gesprächen mit der Familie und mit Freunden entschlossen, die Nomination anzunehmen. Ich bin immer ein politischer Mensch gewesen. Und auch meine Tätigkeit beim Raiffeisenverband hatte viele politische Züge. Allerdings war es mir bisher unmöglich, ein politisches Amt anzustreben, da mir hierfür schlicht die dafür nötige Zeit fehlte. Nun verfüge ich über diese Zeit. Ich könnte meine langjährige Erfahrung als Bankpartner des volkswirtschaftlich bedeutsamen Mittelstandes in die nationale Politik einbringen. Ich bin politisch unvoreingenommen und habe ein breites Beziehungsnetz. Und was mir ebenfalls wichtig scheint: Ich bin «energiegeladen» von der Elektrizitätswirtschaft zu Raiffeisen gekommen und bin dies glücklicherweise geblieben. Deshalb stelle ich mich dieser neuen Herausforderung.

«Panorama»: Dass jemand nach der beruflichen Laufbahn noch in die Bundespolitik einsteigt, ist eher selten. Was halten Sie jenen Leuten entgegen, die sagen, über 60 sei es etwas spät für den Gang nach Bern?

Walker: Es trifft zu, dass eine Kandidatur nach 60 eher aussergewöhnlich ist. Allerdings wird unsere Bevölkerung zunehmend älter – mehr als 20 Prozent sind über 60. Und da Politik Meinungsvielfalt und Repräsentanz ist, ist nicht einzusehen, warum ältere Leute ihre Anliegen und Erwartungen nicht auch in die nationale Politik einbringen sollten.

«Panorama»: Sollten Sie gewählt werden, dürften Sie wohl einen schönen Teil Ihrer (Frei-)Zeit für die Politik verwenden. Welchen Hobbies wird der Rentner Dr. Felix Walker in seinem Ruhestand sonst noch frönen?

Walker: Ich habe die Natur sehr gerne. Ich fahre Velo und wandere. Ich reise gerne und möchte nächstens mit dem Norden einen Teil Europas kennenlernen, wo ich noch nie gewesen bin. Ich interessiere mich ausserdem für die Kultur und bin froh, dass ich in St. Gallen aus einem grossen Angebot auswählen kann. Und schliesslich freue ich mich, mehr Zeit für meine Frau und meine Kinder zu haben, deren Verständnis mir meine Aufgabe wesentlich erleichtert hat.

Interview: Markus Angst



«Unsere grosse Herausforderung besteht darin, permanent das Gleichgewicht zwischen unseren bewährten Geschäftsgrundsätzen und den Erwartungen an eine moderne Bank zu bewahren.»

Interview mit Dr. Pierin Vincenz

«Das Wir-Gefühl stärken»

Am 1. Oktober hat Dr. Pierin Vincenz seinen neuen Job als Vorsitzender der Geschäftsleitung des Schweizer Verbandes der Raiffeisenbanken (SVRB) angetreten. «Panorama» verriet der 43jährige Bündner, welches die grössten Herausforderungen der Raiffeisenbanken für die nächsten Jahre sind.

«**Panorama**»: Sie haben vor wenigen Tagen die Führung der drittgrössten Schweizer Bankengruppe übernommen. Wo sehen Sie die wichtigsten Herausforderungen für die Raiffeisenbanken für die nächsten zehn Jahre?

Dr. Pierin Vincenz: Was die Strukturen, das Kundenverhalten, das Produkt- und Dienstleistungsangebot anbelangt, unterliegt der Bankenmarkt einem raschen Wandel. Unser Ziel muss es sein, dass der Markenname Raiffeisen gestärkt aus diesem Prozess hervorgeht. Das heisst: Wir müssen für unsere Kunden die erste Wahl sein in bezug auf Beratung, Produkt und Preis. Unsere grosse Herausforderung besteht dabei darin, permanent das Gleichgewicht zwischen unseren bewährten Geschäftsgrundsätzen und den Erwartungen an eine moderne Bank zu bewahren. Zudem ist es mir ein besonderes Anliegen, die lokale und regionale Identität der Raiffeisenbanken zu fördern, gleichzeitig aber auch das Wir-Gefühl in unserer Bankengruppe zu stärken.

«**Panorama**»: Sie sprachen vom Wandel in der Bankenlandschaft. Wird sich dieser in den nächsten Jahren noch akzentuieren?

Vincenz: Davon bin ich überzeugt – vor allem was das Tempo anbelangt. Was heute noch gilt, kann morgen schon anders sein. Denken sie beispielsweise an das Retailbanking. Noch vor kurzem wandten sich einige unserer Konkurrenten desinteressiert von diesem Geschäft ab, weil es zu wenig profitabel sei. Heute kämpfen sie wieder um jeden Kunden.

«**Panorama**»: Zusammen mit Ihnen hielten drei weitere neue Mitglieder Einzug in die Geschäftsleitung des Schweizer Verbandes der Raiffeisenbanken – ein Gene-

rationenwechsel, der auch für viel frischen Wind sorgen wird?

Vincenz: Für einen Wirbelsturm werden wir sicher nicht sorgen, aber vielleicht für eine leicht auffrischende Brise. Denn der Wechsel steht keineswegs nur für Wandel, sondern auch für Kontinuität. Sicher werden die neuen Mitglieder der Geschäftsleitung auf Grund ihres unterschiedlichen Werdegangs neue Akzente setzen. Andererseits müssen wir aber auch den Verlust von gut eingespielten Kontakten der Herren Felix Walker, Thomas Scherrer und Marcel Kesseli mit viel Engagement und mit viel Herz wettmachen. Unsere Herausforderung wird darin bestehen, uns während der Übergabe des Stuers nicht von einem Sturm überraschen zu lassen. Die Kurskorrekturen werden aber auch in Zukunft von den Markt- und Technologieentwicklungen bestimmt.

«**Panorama**»: Im Gegensatz zu Ihrem Vorgänger Dr. Felix Walker führen Sie als Vorsitzender der Geschäftsleitung kein eigenes Departement. Werden Sie dadurch mehr Zeit für die strategische Ausrichtung der Raiffeisen-Gruppe und für die Pflege der Beziehungen zu den einzelnen Raiffeisenbanken haben?

Vincenz: Der Verwaltungsrat des Schweizer Verbandes der Raiffeisenbanken hat sich im Rahmen einer Reorganisation dafür ausgesprochen, dass sich der Vorsitzende der Geschäftsleitung als Folge der raschen Marktentwicklungen inskünftig vermehrt strategischen Fragestellungen und der internen Kommunikation widmen soll. Ich freue mich natürlich, vermehrt Kontakte mit Bankleitung, Mitarbeitern und Behörden der einzelnen Raiffeisenbanken und den Regionalverbänden pflegen

und mit ihnen vor Ort aktuelle Fragen diskutieren zu können. Dabei geht es mir keineswegs darum, die gut eingespielten Kontakte mit den Fachabteilungen des Verbands zu ersetzen, sondern diese zu ergänzen – um im Sinne der Kundenorientierung innerhalb der Raiffeisen-Gruppe möglichst rasch auf wichtige Anliegen reagieren zu können. Gerade was Fragen von Produkteentwicklung, Kundenverhalten, Technologie und das Auslagern von Dienstleistungen anbelangt, ist es für uns wichtig, zu agieren und nicht nur zu reagieren.

«**Panorama**»: Wie sehen Sie die zukünftige Rollenverteilung zwischen dem Verband und den Banken? Wird die Zentrale in St. Gallen an Bedeutung und Einfluss gewinnen?

Vincenz: Im Mittelpunkt steht die einzelne Raiffeisenbank als selbständiges Unternehmen mit einer genossenschaftlichen Struktur. Die Bankleitung und die Behörden tragen die unternehmerische Verantwortung für den Erfolg ihrer Raiffeisenbank. Um diese Aufgabe besser erfüllen zu können, steht ihnen ein Raiffeisen-Service-Netzwerk zur Verfügung. Dieses besteht aus verschiedenen Partnern wie der Zentralbank, Kooperationspartner (beispielsweise Vontobel bei unseren Fonds und Helvetia Patria bei der Raiffeisen Versicherung), Gemeinschaftswerke der Schweizer Banken (wie etwa die Telekurs) oder auch unsere genossenschaftlichen Schwesterbanken im Ausland.

Es ist im Sinne der strategischen Führung Aufgabe des Verbands, diese Dienstleistungen zu koordinieren, übergeordnete Interessen wahrzunehmen und die Gruppe als ganzes weiterzuentwickeln – aller- >

«Ich verstehe die Dienstleistung Internetbanking nicht als Konkurrenz zu den einzelnen Banken, sondern als Ergänzung.»



«Die Genossenschaftsstruktur ist für uns ein wichtiger strategischer Erfolgsfaktor.»

Dr. Pierin Vincenz-Weder

Geburtsdatum: 11. Mai 1956.

Geburtsort: Chur.

Familie: verheiratet, Vater von sechsjährigen Zwillingen (Andrina und Lea).

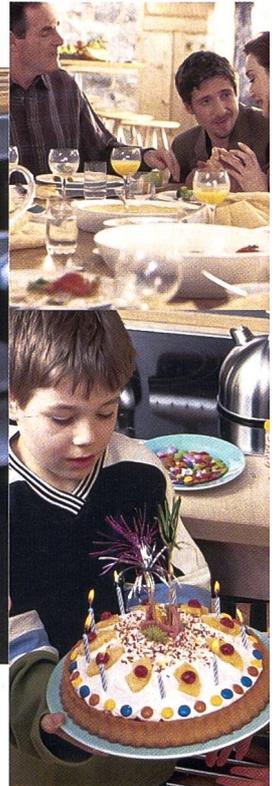
Hobbies: Familie, Skifahren, Joggen.

Lieblingssessen: Ein gutes Stück Fleisch mit Risotto.

Lieblingsgetränk: Cola Light oder ein Glas Veltliner.

SIEMENS

EPS – das Leicht-Bedienkonzept für professionelles Brat-/Backvergnügen und mehr Sicherheit. Heizarten, Automatikprogramme oder Hinweistexte zur einfachen Bedienung lesen Sie im Klartext ab.
So einfach kann Kochen sein.



Siemens Schweiz AG, Haushaltgeräte,
Querstrasse 17, 8953 Dietikon
Tel. 01/749 11 11, Fax 01/749 12 61,
www.siemens.ch/haushalt

Siemens. Wir gehören zur Familie

Kochen mit EPS – Einfach und professionell.

Bitte senden Sie mir einen Prospekt «Einbaugeräte 99».

PAM

B O N

Name/Vorname:

PLZ/Ort:

Strasse:

Telefon:

Bitte ausschneiden und einsenden oder faxen an: Siemens Schweiz AG, Haushaltgeräte, Postfach 270, 8953 Dietikon, Fax 01/749 12 61.

dings stets in enger Abstimmung mit den Raiffeisenbanken. Bei diesen Fragen geht es nicht um Bedeutung oder Einfluss, sondern darum, gemeinsam als Gruppe aufzutreten, Kosten einzusparen und Risiken zu minimieren – mit dem Ziel, im harten Wettbewerb gemeinsam Konkurrenzvorteile zu schaffen und so unser Wachstum im Bankenmarkt weiterhin sicherzustellen. Ich bin mir jedoch bewusst, dass gerade die Verschärfung der regulatorischen Vorschriften und deren Interpretation den Handlungsspielraum der Banken teilweise stark einschränkt.

«Panorama»: In den letzten Jahren schlossen sich zahlreiche benachbarte Raiffeisenbanken zu einer juristischen Einheit zusammen. Wird es weiterhin in diesem Tempo zu Fusionen kommen?

Vincenz: Raiffeisen hat sich 1993 ein Strukturkonzept gegeben, das – begünstigt durch den Wechsel auf eine einheitliche Informatikplattform – zu einer grossen Anzahl von Fusionen geführt hat. Die Zielsetzungen sind zu einem guten Teil erreicht – auch wenn eine Anzahl Banken die Forderungen bezüglich Bilanzsumme noch nicht erfüllen. Dies ergibt noch einen bestimmten Handlungsbedarf. Durch Fusionen sollen vor allem aber auch die Kosten verringert werden. Hier müssen wir ansetzen und unsere Geschäftsprozesse so strukturieren, dass wir in der Lage sind, Kosten zu reduzieren und attraktive Preise für unsere Kunden anzubieten.

«Panorama»: Raiffeisen hat immer mehr Genossenschafter, bald einmal dürften gesamtschweizerisch eine Million Menschen Mitglied sein. Doch einzelne Banken haben bereits Probleme, ihre Generalversammlung zu organisieren. Könnte die zunehmende Grösse nicht zu gewissen Identitätsproblemen oder gar zu einem Verlust der Genossenschaftsform führen?

Vincenz: Die Genossenschaftsstruktur ist für uns ein wichtiger strategischer Erfolgsfaktor. Bei Banken mit eigener Verantwortung und eigenen Kompetenzen kommt der Unternehmergeist am besten zur Geltung. Zudem sind Eigentümer und Kunden weitgehend identisch, was zu einer ausgesprochenen Kundennähe und Identifikation mit unserer Bank führt. Der starke Mitgliederzuwachs bestätigt, dass wir mit unserer Unternehmensphilosophie grundsätzlich richtig liegen. Trotz unseres Wachstums müssen wir aber alles daran setzen, dass die Überschaubarkeit als eines unserer Grundprinzipien gewährleistet bleibt. Gerade die Generalversammlung ist ein wichtiges Instrument, um unsere Ideen zu demonstrieren. Die GV ermöglicht es uns, uns von anderen Banken als Alternative abzugrenzen. Daran sollte man nicht herumschrauben. Gibt es organisatorische Schwierigkeiten, so

haben wir in unseren Statuten Möglichkeiten geschaffen, diese zu beheben. Allerdings sollten sie nur in begründeten Fällen eingesetzt werden.

«Panorama»: Der zunehmende Erfolg von Raiffeisen ist nicht zuletzt auch auf die Erschliessung von regionalen Zentrumsorten und Städten zurückzuführen. Wie sind Sie mit dem bisherigen Geschäftsgang der vor einigen Monaten eröffneten Raiffeisenbank Winterthur zufrieden?

Vincenz: Wir sind sehr zufrieden. Die Geschäftszahlen liegen über dem Budget. Es freut uns auch, dass die Reaktion in der Bevölkerung nach wie vor sehr positiv ist, was einen unvermindert grossen Kundenzuwachs zur Folge hat. In Winterthur hat sich bestätigt, dass sich die Kundenbedürfnisse in einer Stadt nicht grundlegend von denjenigen in ländlichen Gebieten unterscheiden. Allerdings müssen wir uns wegen der grossen Konkurrenz zusätzlich anstrengen.

«Panorama»: Wird es bald in weiteren Grosstädten Raiffeisenbanken geben?

Vincenz: Die Erfolge in Winterthur motivieren uns natürlich. Ich erinnere aber daran, dass wir zuvor bereits rund 30 andere regionale Zentrumsorte sowie diverse Städte wie Chur, Schaffhausen, Fribourg und Lausanne erschlossen haben. Auch diese Geschäftsstellen sind erfolgreich. Zur Zeit prüfen wir in grösseren Städten unser Marktpotential. Es ist aber noch zu früh, um konkrete Aussagen zu machen.

«Panorama»: Während die Zentren profitieren, bekommen kleinere Gemeinden den Verlust an Dienstleistungsangeboten zu spüren. Bahnhöfe schliessen, Läden gehen ein, und selbst der Postschalter

steht zur Disposition. Muss man auch mit einem Rückzug von Raiffeisen rechnen?

Vincenz: Trotz der zahlreichen Fusionen hat Raiffeisen in den letzten Jahren die Zahl der Bankstellen nicht reduziert. Wir setzen weiterhin voll auf Kundennähe und werden uns auf keinen Fall aus unseren angestammten Gebieten zurückziehen. Im Gegenteil: Die ländlichen Gebiete werden auch in Zukunft unsere Basis bilden – auch wenn wir, wie vorhin ange-tönt, in grösseren Städten und Zentrumsorten zusätzliche Kunden gewinnen wollen. Das schliesst allerdings nicht aus, dass in Einzelfällen unrentable Geschäftsstellen geschlossen werden müssen. Denn in unserer genossenschaftlichen Bankengruppe gelten letztlich die gleichen betriebswirtschaftlichen Gesetzmässigkeiten wie anderswo.

«Panorama»: An der Delegiertenversammlung in Bichelsee kündigten Sie eine Forcierung des Internetbankings an. Was versprechen Sie sich von Bankgeschäft über das Web?

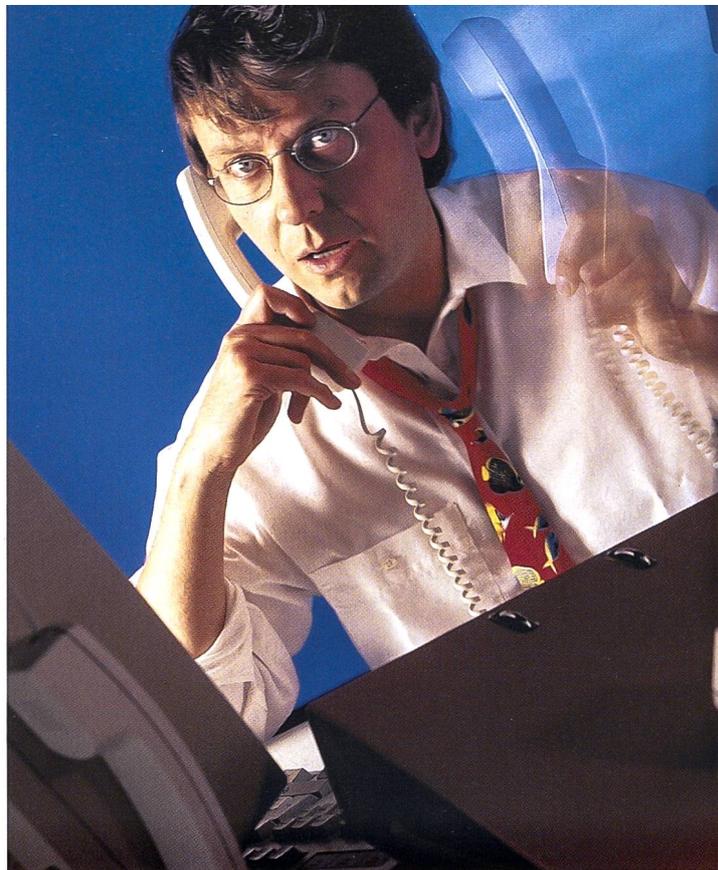
Vincenz: Internetbanking ermöglicht den Kunden zweifellos einen zusätzlichen Zugang zur Bank, um Geschäfte abwickeln zu können. Vor allem technologieorientierte Kunden können über das Web schneller Zugang zu einer Raiffeisenbank finden. Ich verstehe die Dienstleistung Internetbanking jedoch nicht als Konkurrenz zu den einzelnen Banken, sondern als Ergänzung. Die Bankschalter und Beratungsräume werden zwar durch die neuen Vertriebskanäle verändert und optimiert, aber nicht ersetzt. Der Kunde wird zweifellos auch in Zukunft den persönlichen Kontakt zu seiner Bank suchen.

Interview: Markus Angst



«Wir setzen weiterhin voll auf Kundennähe und werden uns auf keinen Fall aus unseren angestammten Gebieten zurückziehen.»

«In Winterthur hat sich bestätigt, dass sich die Kundenbedürfnisse in einer Stadt nicht grundlegend von denjenigen in ländlichen Gebieten unterscheiden.»



Stress am Arbeitsplatz

Ein Krankmacher oder die Würze des Lebens?

In immer kürzerer Zeit muss immer mehr geleistet werden. Eine schlechte Arbeitsatmosphäre, Angst vor Stellenverlust, ungenügende Bezahlung oder eine unbefriedigende Arbeitstechnik erhöhen den Druck. Die einen werden krank, andere scheinen Stress geradezu als Lebenselixier zu empfinden.

Ob eine Situation als «stressig» empfunden wird oder nicht, ist eine individuelle Angelegenheit. Je nach physischen und psychischen Voraussetzungen und der persönlichen Widerstandskraft kann der Stress mit mehr oder weniger Erfolg bewältigt werden.

Die einen brauchen einen gewissen Druck im Alltag und erleben diesen sozusagen als Würze des Lebens – ein Stress, der die Leistungsfähigkeit und die Lust am Tun noch steigert. Andere werden in derselben Situation krank, haben Schlafstörungen und – im Extremfall – einen Herzinfarkt.

Stress als Überlebenshilfe. Der menschliche Organismus ist ein ausgeklügeltes System. Es liegt auf der Hand, dass auch der Stress einen Sinn haben muss. Manchmal ist er ein Schutzengel – dann nämlich, wenn Gefahr droht und die Körperfunktionen dank des ansteigenden Adrenalinspiegels blitzschnell auf erhöhte Alarmbereitschaft schalten. Medizinisch wird Stress als die Summe

aller auf den menschlichen Organismus einwirkenden Reize definiert. Wesentlich beeinflusst wird das persönliche Stressempfinden auch von Faktoren wie Konstitution, Lebenseinstellung und ob jemand eher gelassen den Alltagsanforderungen begegnen kann oder nicht.

Eher negative Bedeutung. Im allgemeinen hat Stress jedoch eher eine negative Bedeutung. Dieses individuelle Empfinden desselben Phänomens wird wissenschaftlich mit den beiden Begriffen «Eustress» und «Distress» umschrieben. Das bedeutet so viel wie «guter» oder «schlechter» Stress. Unter Eustress wird jene Form verstanden, die zur Gesunderhaltung des gesamten Organismus notwendig ist. Distress stört das körperliche und seelische Gleichgewicht, und auf die Dauer wird man davon krank.

Allerdings kann ein zu viel an Eustress unter Umständen ebenfalls nicht förderlich sein – dann nämlich, wenn für eine bestimmte Aufgabe eine gewisse Spannung notwendig ist, damit diese optimal

erfüllt werden kann. Wer ein ausgewogenes Spannungsverhältnis erreichen kann, hat die besten Voraussetzungen, die alltäglichen Aufgaben gut und mit Freude lösen zu können. Diesen Zustand nennen die Fachleute «Eutonous».

Stressbewältigung dank guter Arbeitstechnik. Mit Stress im Arbeitsalltag sind die meisten Erwerbstätigen konfrontiert. «Allen Stressfaktoren auszuweichen, ist nicht möglich», meint Bruno Weber-Gobet, Leiter des Bildungsinstitutes des Christlichnationalen Gewerkschaftsbundes der Schweiz (CNG). «Aber durch eine sinnvolle Arbeitsorganisation im Betrieb, eine funktionierende Kommunikation unter den Mitarbeitenden und eine gute persönliche Arbeitstechnik kann die Stressbelastung verkleinert werden.»

Die Broschüre «Clever», die vom CNG herausgegeben wird, gibt wichtige Tipps, wie eine gute Arbeitstechnik erreicht werden kann. Die Ziele und Aufgaben müssen klar definiert und von den Mitarbeiter(innen) auch verstanden werden. Nur wer die Ziele und Aufgaben kennt, kann auch Prioritäten setzen – und lernen, zu Unwichtigem nein zu sagen.

Sinnvoll mit der Zeit umgehen. Die gestellten Aufgaben sollten möglichst effizient, das heisst klug und überlegt, angepackt werden. Dabei ist in erster Linie ein sinnvoller Umgang mit der Zeit – das Zeitmanagement – von grosser Bedeutung. Arbeiten vor sich her zu schieben, erfordert Kraft und macht ein schlechtes Gewissen. Ein schriftlicher Tages-, Wochen- oder Monatsplan hilft, den Überblick über die zu bewältigenden Aufgaben zu bewahren.

Info

Beim Christlichnationalen Gewerkschaftsbund (CNG) kann zum Preis von Fr. 4.50 (plus Versandkosten) die Broschüre «Clever» zum Thema «Stressbewältigung durch gute Arbeitstechnik» bezogen werden. In Zusammenarbeit mit der Suva werden günstige Kurse (90 Franken) angeboten.

Daten: 25. Oktober in Aarau, 26. Oktober in Visp, 30. November in Olten, 26. November in St. Gallen, 20. November in Flamatt.

CNG-Bildungsinstitut, Postfach 5775, 3001 Bern, Telefon 031/370 21 11, Fax 031/370 21 09, E-Mail: bildungsinstitut@cng-csc.ch

Die Erwartungen von Seiten des Arbeitgebers an die Leistungen der Mitarbeitenden sind hoch. Dazu kommen meistens noch familiäre und gesellschaftliche Anforderungen – und nicht zuletzt die Erwartungen, die man an sich selber stellt. Ein Zuviel ist da vorprogrammiert. Prioritäten setzen, überlegen, was einem wirklich wichtig ist und das andere streichen, ein klares Nein dann und wann – all das kann schon viel zur Stressverminderung beitragen.

Ein gutes Arbeitsklima schaffen. Wer das richtige Werkzeug hat, erledigt eine Aufgabe leichter. Das gilt auch im Bürobereich. Ergonomisch optimal eingerichtete Arbeitsplätze schonen Rücken und Augen. Die richtige Stuhlhöhe und der richtige Abstand zwischen Bildschirm und Augen helfen, weniger schnell zu ermüden. «Jedes Ding an seinen Ort, spart viel Zeit und manch' böses Wort» – ein Sprichwort, das aus dem Mund der Eltern wohl eher wütend machte, ver-

liert deshalb nichts von seiner Richtigkeit.

In einem Klima, wo alle am gleichen Strick ziehen, wo aufeinander Rücksicht genommen wird und gegenseitige Hilfe eine Selbstverständlichkeit ist, hat auch der Stress weniger Chancen, sich auszubreiten. Eine offene Kommunikation, bei der die gegenseitigen Erwartungen ausgelotet werden können, Konflikte schon in ihrem Keim erkannt, und die Ziele klar formuliert werden, sind wichtige Voraussetzungen für ein gutes Arbeitsklima.

Natürlich muss auch das Kader diese Bemühungen tatkräftig unterstützen. Täglich eine halbe Stunde für sich selber zu reservieren, dient der persönlichen Psychohygiene. Der körperlichen und geistigen Fitness genügend Beachtung zu schenken, beugt krankmachendem Stress vor. Die täglichen Anforderungen können mit grösserer Gelassenheit und Ruhe angegangen werden.

RUTH RECHSTEINER

«Ein gutes Arbeitsklima wirkt stressvermindernd»

Als Leiter des Bildungsinstitutes des Christlichnationalen Gewerkschaftsbundes (CNG) ist es Bruno Weber-Gobet ein grosses Anliegen, Erwerbstätigen Instrumente zur Stressverminderung anzubieten. Im «Panorama»-Gespräch nimmt er Stellung zum Problem «Stress am Arbeitsplatz».

«Panorama»: Immer schneller, immer mehr in noch kürzerer Zeit zu produzieren – das scheint der Grundsatz in vielen Firmen zu sein. Dieses Tempo entspricht offensichtlich nicht den menschlichen Bedürfnissen. Warum macht unsere Gesellschaft diesen Trend überhaupt mit?

Bruno Weber-Gobet: «Just in time», eine Arbeitsweise, wie sie immer mehr vom Markt diktiert wird. Wer in der Lage ist, genau dann eine bestimmte Menge zu produzieren, wenn sie gefragt ist, hat die grösste Chance, den Auftrag zu bekommen. In den Betrieben bedeutet dies, dass der Arbeitsdruck zeitweise riesengross ist. Die aus Kostengründen schmale Personaldecke tut das ihre dazu. Es liegt auf der Hand, dass dies von den Arbeitnehmer(inne)n einen grossen Einsatz abverlangt und zu Stresssituationen führt. Wer aber unter Zeitdruck steht, macht mehr Fehler. Und der Stress kann krank machen.

«Panorama»: Wer heute – zumindest zeitweise – nicht völlig im Stress ist, wirkt schon fast verdächtig. Dieses

Tempo trägt aber ganz offensichtlich nichts zur Lebensqualität bei. Warum machen trotzdem alle mit?

Bruno Weber-Gobet: Ich unterscheide drei Arten von Stress. Da ist die grosse Gruppe jener Menschen, die unter dem Stress leiden. Doch sie sind gezwungen, mitzumachen, weil ihre Chancen auf dem Arbeitsmarkt klein sind. Sie verdienen wenig, und es bleibt – trotz enormem Einsatz – kaum etwas übrig für sogenannte Statussymbole. Dann leiden viele unter innerlich motiviertem Stress. Sie kämpfen um Anerken-



nung und erhalten diese nie in genügendem Ausmass. Ihnen könnte es helfen, von äusserer Akzeptanz unabhängiger zu werden und zu lernen, sich selber Wertschätzung zu geben. Eine dritte Gruppe erlebt Stress als positive Erfahrung. Diese Menschen arbeiten täglich zehn, zwölf Stunden und steigen die Erfolgsleiter hinauf. Sie ernten Anerkennung, verdienen viel Geld und können sich damit leisten, was sie sich erträumen. Diese sind meistens auch stolz auf ihren Stress. Stress hat also verschiedene Gesichter.

Interview: Ruth Rechsteiner

Foto: Ruth Rechsteiner

Bancomaten

in einer Stunde

um 15 Mio.

erleichtert!

Neuer Rekord vor Weihnachten: In einer Stunde 54 000 Bezüge von über 15 Millionen Franken. Getronics konnte bis heute über 560 Bancomaten bei den Raiffeisenbanken einrichten. Damit jeder bequem und schnell um die nächste Ecke, sich mit Geld eindecken kann. Und das 365 Tage im Jahr, rund um die Uhr.

Getronics

Networked Technology Services & Solutions

Getronics (Schweiz) AG, 8304 Wallisellen

Pensionierung

So sichere ich mein Einkommen

Sie haben sich nach reiflicher Überlegung entschieden, Ihr Pensionskassenkapital zu beziehen? Dann stellen sich zwei wichtige Fragen: Wie soll ich mit meinem Vermögen umgehen, und wie sichere ich meine Lebenshaltungskosten?

Anfang der 90er Jahre erhielt man 6 bis 7 Prozent, aktuell nur noch rund 3 Prozent Zinsertrag. Dieser Zinsrückgang innerhalb weniger Jahre reduzierte das Einkommen eines von den Zinsen lebenden Rentners um mehr als 50 Prozent. Er ist gezwungen, auf seine Vermögenssubstanz zurückzugreifen.

■ **Private Leibrente.** Der Abschluss einer privaten Leibrente unmittelbar nach der Kapitalauszahlung ist nur in gewissen Situationen sinnvoll – wenn zum Beispiel die Kapitalrückgewähr im

Wachstumskapital auf (siehe Graphik). Das **Bezugskapital** ist das Geld, das Sie zusätzlich zu Ihren sonstigen Einnahmen (AHV-Rente usw.) für Lebensunterhalt während einer Etappe (von zum Beispiel zehn Jahren) benötigen. Das zusätzlich benötigte Einkommen, multipliziert mit der Anzahl Jahre der Etappe, ergibt den Betrag, den Sie zur Sicherstellung Ihres Budgets bei Pensionsbeginn zur Seite legen müssen. Sie beziehen somit durch diesen Etappenplan nur gerade so viel Einkommen aus dem Vermögen, wie Sie auch tatsächlich benötigen.

Auch auf diese Fragen gibt es – analog dem Entscheid Rente oder Kapital? (siehe «Panorama» 9/99) – keine Patentlösung. Denn die Vermögensverwendung nach der Pensionierung muss auf Sie persönlich zugeschnitten sein und wird im Detail von allem abweichen, was Sie von Bekannten kennen. Ausserdem sollte die Lebensqualität durch den Zeitaufwand und die Verantwortung für die Vermögensverwendung nicht beeinträchtigt werden.

Der erste Schritt. Sie erstellen ein solides Budget für die Zeit nach der Pensionierung mit Ihren künftigen Einnahmen und Ausgaben. Der Fehlbetrag zwischen Ausgaben und Einnahmen ist das zusätzlich benötigte Einkommen pro Jahr, das aus dem Vermögen gedeckt werden muss. Über die Möglichkeiten, wie dieses Einkommen organisiert wird, herrscht vielfach Unklarheit.

Der zweite Schritt. «Panorama» schlägt Ihnen drei Varianten zur Sicherstellung Ihres Einkommens vor.

■ **Obligationen in Schweizer Franken.** Bei Zinsen von 5 Prozent und mehr sind Obligationenanlagen in Schweizer Franken beliebt, da die Sicherheit gross und die Erträge regelmässig sind. Steuerlich sind die hohen Zinserträge hingegen wenig attraktiv, da der Coupon voll als Einkommen zu versteuern ist. Der grosse Nachteil von Obligationen in Schweizer Franken sind die Zinsschwankungen.

Budget nach der Pensionierung

Einnahmen	Ausgaben
> AHV-Rente Mann	> Wohnkosten (Miete, Hypothekenzins, Nebenkosten)
> AHV-Rente Frau	> Haushaltkosten (Nahrung, Körperpflege, Telefon, TV)
> übrige Renten	> Kleider und Schuhe
> Nebeneinkünfte	> Gesundheit (Krankenkassenprämie, Medikamente, Zahnarzt, Optiker)
> Vermögenserträge	> Verkehr (Auto, öffentliche Verkehrsmittel)
	> Versicherungen (Auto, Hausrat)
	> Steuern
	> Freizeit (Ferien, Sport, Hobbies, Zeitungen, Ausflüge)
	> Geschenke, Spenden
	> Unvorhergesehenes, Reparaturen, Anschaffungen

Todesfall oder die volle Rente an den Lebenspartner besonders wichtig sind. Der Umwandlungssatz für die Leibrente ist tiefer als derjenige der Pensionskasse. Und nach Abzug der einmaligen Kapitalsteuer auf der Kapitalauszahlung steht nur noch ein reduziertes Kapital zur Verfügung. Die private Leibrente ist hingegen eine gute Lösung, wenn sie nicht direkt nach der Pensionierung abgeschlossen wird oder als Sicherstellung für das Bezugskapital (siehe nächsten Abschnitt) dient. Mit zunehmendem Alter steigt der Umwandlungssatz über den der Pensionskassenrente. Zudem kann die Leibrente zu 100 Prozent an den überlebenden Partner übergehen, oder die Nachkommen können vom Restvermögen profitieren.

■ **Rente aus Vermögensverzehr.** Teilen Sie Ihr Alterskapital in Bezugs- und

Ihr Bezugskapital-Einkommen besteht einerseits aus dem Zinsertrag, den Ihr Bezugskapital laufend abwirft (Zinsanteil), andererseits aus dem Kapital selbst, das Sie durch die Bezüge laufend aufbrauchen (Kapitalverzehr). Das Bezugskapital wird in kurzfristige Anlageinstrumente, Zeit- oder Leibrenten angelegt.

Der Rest des Vermögens bildet Ihr **Wachstumskapital**. Das für die laufende Liquidität nicht benötigte Restvermögen legen Sie möglichst rentabel an, denn es soll das verzehrte Bezugskapital ganz oder teilweise ersetzen. Das Wachstumskapital wird Ihren Bedürfnissen entsprechend angelegt und profitiert von dem langen Zeithorizont von zum Beispiel zehn Jahren. Zu favorisieren sind sicherlich die langfristig attraktiven Aktien(fonds)anlagen.

THOMAS KOLLER

Kundenkarten

Rabatt um jeder

Kundenkarten sind der grosse Renner. Angeführt von den Marktleadern Migros und Coop hat sich eine neue Generation von Plastikkarten etabliert. Um in den Genuss von Rabatt zu gelangen, sind die Konsumenten auch bereit, ihre Einkaufsgewohnheiten preiszugeben.

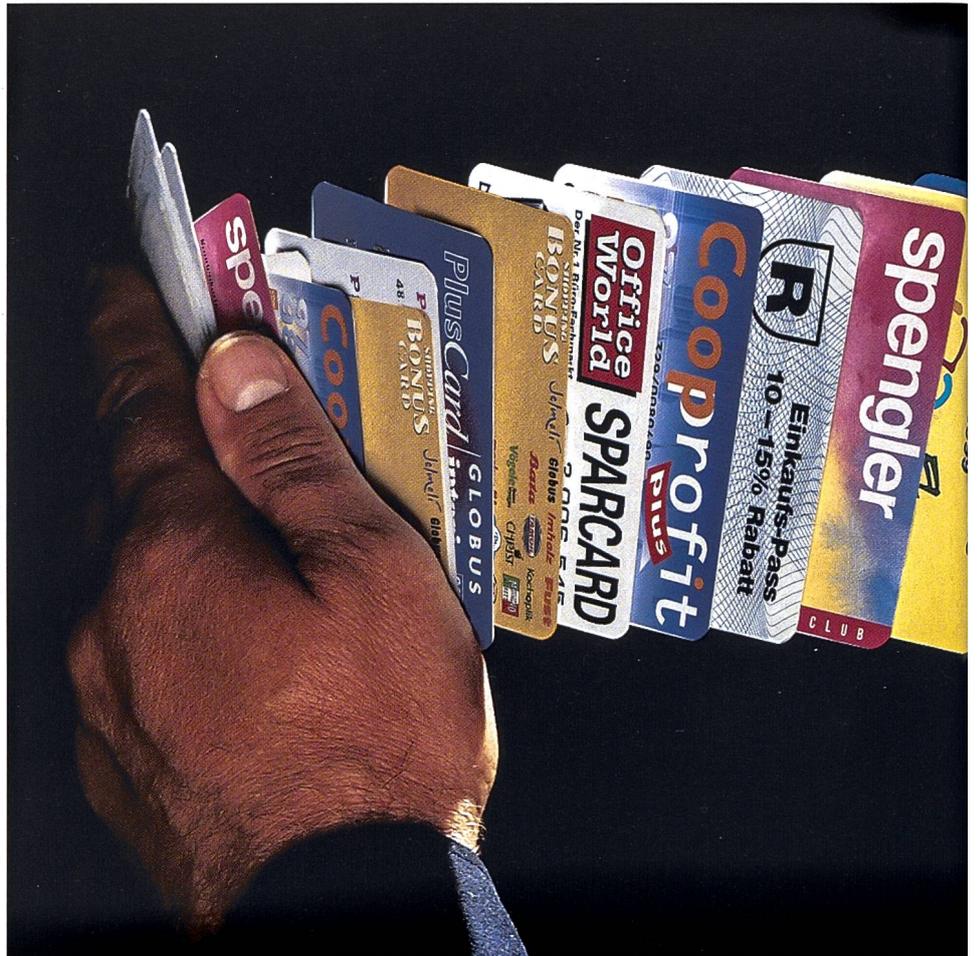


Foto: Maja Beck, Bildkomposition B&S

«Haben Sie die Cumulus-Karte dabei?» Vielleicht mögen Sie diese Frage an einer Migros-Kasse schon gar nicht mehr hören, weil Sie die Kundenkarte des orangenen Riesen ohnehin mit sich führen. Oder Sie ärgern sich, weil sie seit fast zwei Jahren auf die neue Plastikkarte, die ihr strapaziertes Portemonnaie ohnehin noch weiter aufblähen würde, bewusst verzichten. Überfluss oder Überdross hin oder her: Die Registrierkarte der Migros, welche 1 Prozent des Werts aller Einkäufe als Bonusrückerstattung, hat mächtig eingeschlagen.

Ziel schon übertroffen. Über 1,8 Millionen Haushalte sind bereits mit einer

oder zwei Cumulus-Karten ausgerüstet. Mehr als 3,2 Millionen Karten gelangen in den verschiedenen Geschäften des Migros-Konzerns zum Einsatz. Damit hat der Grossverteiler noch keine zwei Jahre nach dem Start des Programms das anfänglich für die Frist von fünf Jahren fixierte Ziel von 1,7 Millionen eingebundenen Haushalten übertroffen.

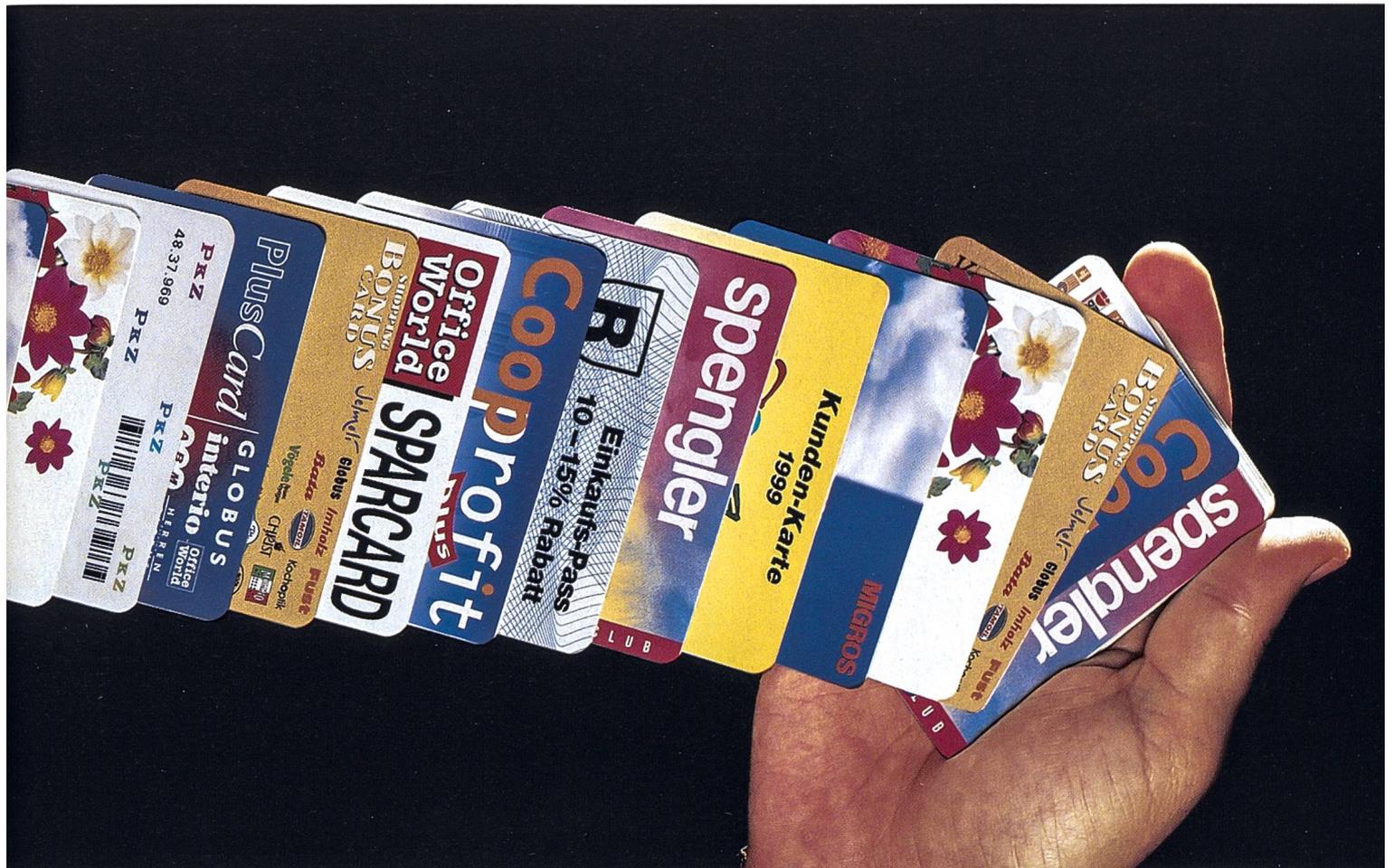
«Der Kunde hat erkannt, dass er mit der Karte wirklich einen Profit hat», sagt Franz Hediger. Der Controllingverantwortliche im Bereich Customer Care führt den Erfolg auch darauf zurück, dass die Konsumenten die Kommunikation schätzten. Ausserdem hätten sich die Befürchtungen der Kunden punkto

Verwertung der gewonnenen Daten nicht bestätigt: «Wir haben unsere Kunden bewusst nicht mit Direktwerbung überschwemmt.»

Rabattspiel mit Grenzen. Franz Hediger räumt allerdings auch ein, dass die Migros in der Datenbearbeitung noch gar nicht soweit ist, um ihre Kunden nach Segmenten ansprechen zu können. Erst in zwei bis drei Jahren könne die Migros für sich und ihre Kunden aus den Daten den grössten Nutzen ziehen.

Kaum ändern wird sich in Zukunft die Belohnung für treue Kunden. Kritiken, die den Cumulus-Rabatt besonders wegen des betriebenen Aufwands als mager

Preis?



Datenschutz ist auch Ehrensache

Wenn durch eine Studie belegte Verhältnisse in Deutschland auch auf die Schweiz zutreffen, muss hierzulande jede erwachsene Person damit rechnen, in rund 50 Datenbanken von Unternehmen registriert zu sein. Wer sich um eine Kundenkarte bewirbt, gibt auch den Freipass zur Speicherung von persönlichen Angaben.

Bei reinen Rabattkarten kann dies bloss die Adresse sein. Handelt es sich jedoch um Registrierungskarten, welche die erfassten Einkäufe erst im nachhinein belohnen, enthüllt der Kunde auch seine Konsumgewohnheiten. Der Eidgenössische Datenschutzbeauftragte Odilo Guntern hat deshalb schon wiederholt die Konsumenten zur Wachsamkeit und Selbstverantwortung aufgefordert.

Die Vielfalt der Personendaten-Erhebungen birgt ein grosses Missbrauchspotential. Die Anbieter von Kundenkarten in der Schweiz scheinen dies erkannt zu haben. Während die Unternehmen bemüht sind, die erhobenen Daten zu ihren Gunsten auszuwerten, sind sie unterdessen ebenso sensibilisiert, dass die digitale Spur ihrer Kunden nicht nach draussen dringt.

Datenschutz ist nicht nur Gesetzespflicht, sondern auch Ehrensache. So hat etwa die Swisscom ihre Joker-Karte in Abstimmung mit den schweizerischen Datenschützern erhoben. Auf blosse Anfrage dürfen die Schweizer Firmen Angaben nicht an Private oder an den Staat weitergeben. Behörden müssen einen gerichtliche Verfügung vor-

weisen, damit sie zum Beispiel in einer Ermittlungssache an Kundendaten herankommen.

Anders sind die Verhältnisse in den USA, wo der Datenschutz ein Mauerblümchendasein fristet. Die amerikanischen Unternehmen betreiben ein ausgeklügeltes «Data-Mining» – eine umfassende Datenerhebung über ihre Kunden. Sie verfügen auch über Analyseprogramme, welche die einzelnen Mosaiksteinchen zu einem aussagekräftigen Bild einer Person zusammenfügen können.

Der betriebene Aufwand wirft allerdings Fragen nach dem Ertrag auf. Damit sich die ganze Übung bezahlt macht, überlegen sich bereits verschiedene Firmen, ob sie ihre Kundendaten an Dritte verkaufen wollen. (j.s.)

FEINSTER SATIN
auch in Überlänge 240 cm



Aktion!
1/2 Preis

Lieferung gegen Rechnung, zuzüglich
Versandkosten-Anteil,
Coupon bitte einsenden an:

Angela Bruderer AG
Postfach 1253 8401 Winterthur
Tel. 052 232 41 28 / Fax 052 232 62 23



Ich möchte gratis den neuesten
Angela Bruderer-Katalog!

PAD 10/99

Name _____

Vorname _____

Strasse, Nr. _____

PLZ/Ort _____

J A, I C H B E S T E L L E:

Anzahl		Satin-Bettgarnitur «Vienna blau» 100% Baumwolle	
_____	592.002.PAD	1x 65/100 + 1x 160/210 cm	statt 139.80 69.!
_____	592.003.PAD	2x 65/ 65 + 1x 200/210 cm	statt 179.80 89.!
_____	592.004.PAD	1x 65/100 + 1x 160/240 cm	statt 159.80 79.!
_____	592.007.PAD	2x 65/100 + 1x 240/240 cm	statt 199.80 99.!
		dazupassendes «Fixleintuch» (3 Jahre Garantie)	
Flair-Mako-Feinjersey: 100% Baumwolle, gekämmt, gezwirnt.			
_____	1.382.632.PAD	90-100 x 200 cm	marine 39.90
_____	1.383.632.PAD	140-160 x 200 cm	marine 54.90
_____	1.384.632.PAD	180-200 x 200 cm	marine 69.90

«Es fehlt die Transparenz»

«Panorama»: Wie viele Kundenkarten tragen Sie persönlich auf sich?

Katharina Hasler, Präsidentin Konsumentenforum (kf): Ich habe persönlich zwei Kundenkarten. Da ich unter der Woche wenig Zeit zum Einkaufen habe und von Spontaneinkäufen und Schöpfchenjagd wenig halte, setze ich beide nur sehr gezielt ein. Kundenbindung, die damit erzielt werden soll, wäre bei mir mit weniger Aufwand zu haben. Gerne würde ich freundlicher behandelt oder auf Produkte aufmerksam gemacht, die meinen Vorlieben entsprechen.

«Panorama»: Stehen Sie demnach Kundenkarten eher kritisch gegenüber?

Katharina Hasler: Zwei Punkten stehe ich kritisch gegenüber. Was passiert mit meinen Daten? Werden sie vielleicht an Dritte veräussert oder nur für eigene Zwecke genutzt? Zum anderen stelle ich mir die Frage: Spare ich wirklich mit den Aktio-

nen oder vergrössere ich meinen Vorrat und konsumiere mehr?

«Panorama»: Welche Bedingungen müsste eine kundengerechte Kundenkarte denn Ihrer Ansicht nach erfüllen?

Katharina Hasler: Wichtig ist eine genaue Information über die Verwendung der Daten. Das Rabattsystem muss transparent sein und einfache Preisvergleiche gewährleisten. Dann möchte ich wählen können, ob ich «typengerechte» Werbung will oder nicht. Interessant fände ich eine Kundenkarte für verschiedene Anbieter. Damit würde dem Kunden Wahlfreiheit angeboten, ohne dass er sich mit den unterschiedlichen Konditionen beschäftigen muss. Das Portemonnaie würde leichter und das Kassieren ginge schneller. Die grosse Chance für die Kundenkarte sehe ich im Einsatz bei Reklamationen und bei Serviceleistungen ganz generell.

«Panorama»: Wie erklären Sie sich, dass Kundenkarten ein Renner sind, obwohl die Kunden damit private Daten preisgeben?

Katharina Hasler: Vielen Leute sind die Konsequenzen der Datenpreisgabe nicht bewusst, weil sie die Folgen noch nicht spüren. Denn die Unternehmen haben die Angaben bisher nicht in ihrer ganzen Tiefe ausgewertet. Dass dies einmal geschieht, ist bloss eine Frage der Zeit. Letztlich muss jede und jeder selber wissen, ob

sie oder er persönliche Einkaufsgewohnheiten preisgeben will. Es könnten da üble Spiele gespielt werden. Man stelle sich vor, die Daten würden an Dritte verkauft. Meine Lebensversicherung oder die Krankenkasse wüssten um meine Ess- und Einkaufsgewohnheiten. Sie würden erfahren, wie ungesund ich mich vielleicht ernähre, ob ich rauche oder Alkohol trinke. Wie würde sich das auf meine Prämien auswirken? Das Konsumentenforum empfiehlt jedem Konsumenten, sich diese Überlegungen zu machen, damit er nicht in eine Falle tritt.

«Panorama»: Wäre anstelle eines administrativ aufwendigen Rabattsystems eine generelle Verbilligung von Produkten die bessere Kundenbindung?

Katharina Hasler: Dies brächte wahrscheinlich nur eine kurzfristige Kundenbindung. Die Produkte sind immer ähnlicher, viele Konsumenten sind überfordert. Das einzige, was sie sofort vergleichen können, ist der Preis. Darum wird der Handel allein mit Preisvergünstigungen keine Kundenbindung erreichen, der Konsument wechselt den Anbieter je nach Angebot. Die gewünschte Kundenbindung ist meines Erachtens nur über die Kundenpflege zu erreichen. Firmenphilosophie und deren Umsetzung müssen übereinstimmen, dem Service ist vermehrt Rechnung zu tragen und das Preis-/Leistungsverhältnis muss stimmen. *Interview: Jürg Salvisberg*

**Katharina Hasler,
Präsidentin
Konsumenten-
forum.**

Foto: zVg.

taxieren, weist Franz Hediger zurück. «Die Migros arbeitet mit einer Nettomarge von 1,7 Prozent, so dass 1 Prozent wirklich grosszügig ist – zumal es immer auch noch Sonderaktionen gibt.»

Besser als normale Aktionen. Dem einen Cumulus-Prozent bringt selbst die Konkurrenz den nötigen Respekt entgegen. «Im Foodbereich herrschen enge Margen. Nur wer auch im Nonfoodbereich tätig ist, kann sich etwa einen Rabatt von 3 Prozent leisten», beschreibt Benedikt Pachlatko die Rahmenbedingungen. Der Projektleiter für die Coopprofit-Karte ist natürlich gleichwohl von der hauseigenen Philosophie einer reinen Rabattkarte auf bestimmte Produkte überzeugt.

Die Zahlen sprechen eine deutliche Sprache, dass sich auch Coop Schweiz damit seit dem 1. Oktober 1997 auf dem richtigen Weg befindet. Wöchentlich verzeichnet der Hauptsitz in Basel 6000 bis

10 000 Neuanmeldungen. Über 2,5 Millionen Coopprofit-Karten befinden sich im Umlauf. Benedikt Pachlatko führt die andauernde Steigerung des Umsatzes (um 4 Prozent) und die überdurchschnittliche Zunahme des Marktanteils auf die neue Plastikkarte zurück. «Die Nachfrage nach unseren wöchentlich drei bis vier aussergewöhnlichen Angeboten auf Artikeln des täglichen Bedarfs ist wesentlich grösser als bei normalen Aktionen.»

Kartenwelt wird noch bunter. Obwohl das Konzept des sofortigen Profits beim Vorweisen der Karte bei den Konsumenten hoch im Kurs steht, feilen die Coopprofit-Profis weiter an ihrem Produkt. Die grössere Nähe zum Konsumenten soll auch noch auf andere Weise zustande kommen. «Wir wollen auf unserem Erfolg weiterbauen», meint Benedikt Pachlatko vieldeutig. An der härtesten Konkurrenz will sich Coop in einer Hinsicht

jedoch bestimmt nicht orientieren. «Uns interessiert nicht, welche Artikel ein Kunde bei uns kauft», stellt Pachlatko in Anspielung auf das Cumulus-System der Migros klar.

Der Wettbewerb auf dem hartumkämpften Markt dürfte in Zukunft weitere bunte Kartenblüten hervorbringen. Die neuen Kundenkarten drängen die althergebrachten Geschäftskreditkarten, mit denen bargeldlose Einkäufe in einer bestimmten Ladenkette mit späterer Abrechnung möglich sind, in den Hintergrund. Die Rabattformen dürften eine Differenzierung erfahren. So belohnt zum Beispiel die Epa mit ihrer Shopping-Card bereits besonders treue Kunden stärker. Von 100 bis 200 Franken Einkauf pro Monat beträgt die Gutschrift 1 Prozent, zwischen 200 und 300 Franken 2 Prozent und bei über 300 Franken gar 3 Prozent.

JÜRGEN SALVISBERG

«CHRISTKINDL-MÄRKTE»

Stuttgart-Ludwigsburg

Romantische Strasse

Böhmen - Erzgebirge - Dresden



2 Tage gemäss Programm ab Fr. 129.-

3 Tage gemäss Programm ab Fr. 245.-

5 Tage inklusiv Halbpension ab Fr. 375.-

KÖNIGS KLASSE

An ausgewählten Daten geniessen Sie die Reise im **TWERENBOLD-KÖNIGSKLASSE-LUXUSBUS**.

Reisedaten	Zuschlag
28.11.-02.12.	Fr. 100.-
05.12.-09.12.	Fr. 100.-
12.12.-16.12.	Fr. 50.-

KÖNIGS KLASSE

An ausgewählten Daten geniessen Sie die Reise im **TWERENBOLD-KÖNIGSKLASSE-LUXUSBUS**.

Reisedaten	Zuschlag
10.12.-12.12.	Fr. 45.-
15.12.-17.12.	Fr. 30.-
17.12.-19.12.	Fr. 30.-

IHR REISEPROGRAMM

- 1. Tag: Schweiz - Marienbad.** Fahrt via St. Margrethen, Ulm, Nürnberg, Mährling, nach Marienbad. Zmerbezug und Abendessen im Hotel Flora.
- 2. Tag: Marienbad. Ausflug Kloster Teplá** (fa Heute erwartet uns ein kundiger Reiseleiter zu ein Rundgang durch das winterliche Marienbad mit sei vielen Sehenswürdigkeiten. Mittagessen individuell Marienbad. Nachmittags steht ein fakultativer Ausf zum Kloster Teplá, der geistigen Gründerstätte Mari bads, auf dem Programm. Anschliessend findet in Klosterkirche ein exklusiv für Twerenbold-Gäste v anstaltetes Orgelkonzert statt. Abends Rückfahrt n Marienbad; Abendessen im Hotel.
- 3. Tag: Marienbad - Dresden.** Wir fahren durch e bezaubernde Naturlandschaft nach Karlsbad, d berühmtesten Kurort Böhmens. Anschliessend we durch das Erzgebirge nach Seiffen, Heimat der musi renden Weihnachtsengel, der Lichterpyramiden u Räuchermännchen. Seiffen ist das Zentrum der H spielwarenindustrie. Nutzen Sie die Möglichkeit, einem Bummel Souvenirs oder schöne Geschenke kaufen. Abends erreichen wir Dresden. Zimmerbe und Abendessen im Hotel Elbflorenz.
- 4. Tag: Dresden.** Perlen der Barockbaukunst prä das historische Zentrum der Stadt. Auf einer Rundf zeigen wir Ihnen die bekanntesten Sehenswürdigkei Der Nachmittag steht zur freien Verfügung. Besu Sie den «Striezelmarkts», den ältesten Weihnachtsm überhaupt. Lassen Sie diese Tradition, gepaart mit n zeitlichem Weihnachtsgöttel, auf sich einwirken
- 5. Tag: Dresden - Schweiz.** Nach dem Frühstück Fahrt via Nürnberg, Ulm, St. Margrethen, zurück zu Einsteigeorten.

IHR REISEPROGRAMM

- 1. Tag: Schweiz - Rothenburg o. T. - Würzburg.** Fahrt via St. Margrethen, Memmingen nach Rothenburg. Alle Jahre verwandelt sich die Stadt in ein Wintermärchen. Seit dem 15. Jh. wird die Weihnachtszeit durch den «Reiterlemarkt» begleitet. Sie haben Zeit, die zauberhafte Altstadt und den Markt zu geniessen. Abends fährt Sie der Car nach Würzburg, wo Sie im Erstklass-Hotel Maritim Ihr Zimmer beziehen. Individuelles Nachtessen im Hotel oder in der Altstadt.
- 2. Tag: Würzburg. Ausflug Bamberg (fak.)** Auf einem Rundgang lernen Sie die Sehenswürdigkeiten Würzburgs kennen. Danach steht Ihnen Zeit zum Besuch des Weihnachtsmarktes zur Verfügung oder für eine Besichtigung der Würzburger Residenz, ein Barockschloss aus dem 18. Jh. (Mo geschlossen). Nachmittags fak. Ausflug nach Bamberg. Die romantische Stadt an der Regnitz wird sehr oft auch «Klein-Venedig» genannt. Besuchen Sie einige Stationen des Krippenweges und bummeln Sie durch den Weihnachtsmarkt. Abends Rückfahrt zum Hotel. Halbpension im Hotel oder individuelles Abendessen.
- 3. Tag: Würzburg - Augsburg - Schweiz.** Fahrt nach Augsburg. Mittagspause und Zeit um den letzten Weihnachtsmarkt der Reise zu geniessen. Nachmittags Rückfahrt in die Schweiz.

IHR REISEPROGRAMM

- 1. Tag: Schweiz - Stuttgart.** Fahrt via Winterthur, Schaffhausen, Singen, Villingen/Schwenningen, nach Stuttgart. Individuelles Mittagessen; der Nachmittag steht Ihnen zum Besuch des Weihnachtsmarktes und für Besichtigungen zur Verfügung. Individuelles Abendessen im Zentrum von Stuttgart (oder im Hotel); anschliessend Fahrt mit dem Car zum Hotel in Stuttgart-Münchingen. Übernachtung.
- 2. Tag: Stuttgart - Ludwigsburg - Schweiz.** Kurze Fahrt nach Ludwigsburg. Hier glitzert und glänzt, duftet und dampft es! Im Herzen Ludwigsburgs werden die Wochen vor Weihnachten zum Wintertraum. Freuen Sie sich auf duftende Köstlich- und handwerkliche Kostbarkeiten an 140 festlich beleuchteten Ständen auf dem arkadengesäumten Marktplatz. Individuelles Mittagessen; Nachmittags Rückfahrt in die Schweiz zu den Einsteigeorten.

Preise pro Person

2 Tage gemäss Programm	Fr. 129.-
Wochenend-Zuschlag Fr- und Sa-Abfahrten	Fr. 25.-
Einzelzimmerzuschlag	Fr. 40.-
Annulationsschutz obligatorisch	Fr. 15.-

Reisedaten 1999

26.11.-27.11. (Fr-Sa)	08.12.-09.12. (Mi-Do)
27.11.-28.11. (Sa-So)	09.12.-10.12. (Do-Fr)
28.11.-29.11. (So-Mo)	10.12.-11.12. (Fr-Sa)
29.11.-30.11. (Mo-Di)	11.12.-12.12. (Sa-So)
30.11.-01.12. (Di-Mi)	12.12.-13.12. (So-Mo)
01.12.-02.12. (Mi-Do)	13.12.-14.12. (Mo-Di)
02.12.-03.12. (Do-Fr)	14.12.-15.12. (Di-Mi)
03.12.-04.12. (Fr-Sa)	15.12.-16.12. (Mi-Do)
04.12.-05.12. (Sa-So)	16.12.-17.12. (Do-Fr)
05.12.-06.12. (So-Mo)	17.12.-18.12. (Fr-Sa)
06.12.-07.12. (Mo-Di)	18.12.-19.12. (Sa-So)
07.12.-08.12. (Di-Mi)	

Twerenbold-Leistungen

- Fahrt mit modernem Fernreisebus
- Übernachtung/Frühstücksbuffet in ****-Hotel
- Alle Zimmer mit Dusche/Bad und WC
- Erfahrener Chauffeur/Reiseleiter

IHR HOTEL

Das **Hotel Mercure** liegt verkehrsgünstig im Stadtteil Münchingen und bietet Komfort-Zimmer mit Bad/WC, Satelliten-TV, Radio, Direktwahltelefon und Minibar sowie einen Fitnessbereich mit Hallenschwimmbad, Sauna und Solarium.

Preise pro Person

3 Tage gemäss Programm	Fr. 245.-
Einzelzimmerzuschlag	Fr. 65.-
Fak. Ausflug Bamberg	Fr. 30.-
Annulationsschutz oblig.	Fr. 15.-
Zuschlag Königsklasse siehe Kasten	

Reisedaten 1999

26.11.-28.11. (Fr-So)	10.12.-12.12. (Fr-So)
28.11.-30.11. (So-Di)	12.12.-14.12. (So-Di)
30.11.-02.12. (Di-Do)	15.12.-17.12. (Mi-Fr)
05.12.-07.12. (So-Di)	17.12.-19.12. (Fr-So)
08.12.-10.12. (Mi-Fr)	

Twerenbold-Leistungen

- Fahrt mit modernem Fernreisebus
- Übernachtung/Frühstücksbuffet im Hotel Maritim
- Alle Zimmer mit Dusche/Bad und WC
- Geführter Stadtrundgang in Würzburg
- Erfahrener Chauffeur/Reiseleiter

IHR HOTEL

Das **Erstklass-Hotel Maritim** liegt nahe der Altstadt am Main. Es verfügt neben elegant eingerichteten Zimmern (alle mit Bad/WC/Bidet, Farb-TV, Telefon und Minibar) über 2 Restaurants, Hotelbar/Lounge, Hallenschwimmbad, Sauna, Dampfbad und Solarium.

Preise pro Person

5 Tage inkl. Halbpension	Fr. 425.-
Reduktion Abfahrt 15.12.	Fr. 50.-
Einzelzimmerzuschlag	Fr. 80.-
Fakultativer Ausflug Kloster Teplá	Fr. 30.-
Annulationsschutz oblig.	Fr. 15.-

Reisedaten 1999

28.11.-02.12. (So-Do)	01.12.-05.12. (Mi-So)
05.12.-09.12. (So-Do)	08.12.-12.12. (Mi-So)
12.12.-16.12. (So-Do)	15.12.-19.12. (Mi-So)

Twerenbold-Leistungen

- Fahrt mit modernem Fernreisebus
- Unterkunft: Gute Mittel- bzw. Erstklasshotels
- 4 x Halbpension (Abendessen und Frühstück)
- Alle Zimmer mit Dusche/Bad und WC
- Alle aufgeführten Ausflüge und Besichtigungen (ausgenommen Besuch Kloster Teplá)
- Geführte Stadtbesichtigung Marienbad & Dresden
- Erfahrener Chauffeur/Reiseleiter

Einreisebestimmungen

Schweizer Bürger benötigen für die Einreise in die Tschechische Republik einen noch 3 Monate ütd das Einreisdatum hinaus gültigen Reisepass.

IHRE HOTELS

In Marienbad: Hotel Flora, off. Kat.***, gutes Mittelklasshotel mit üblichem Komfort an zentraler Lage. **In Dresden:** Unser modernes Erstklasshotel **Elbflorenz** liegt zentral und doch ruhig, wenige Minuten vom Zwinger und der Semper-Oper entfernt.

Abfahrtsorte für alle drei Reisen

06.45 Basel	08.30 Zürich
07.30 Aarau	09.00 Winterthur
08.00 Baden-Rüthof	Schaffhausen/St. Gallen auf Anfrage

PRIVAT CAR TERMINAL
für unsere Reise-Kunden stehen in Baden-Rüthof 100 Gratis-Parkplätze zur Verfügung.

Damit alle gut fahren, seit 185
TWERENBOLD

Stellen Sie sich vor:
Er liebt die Natur.

Sie lieben die Nacht.



Und trotzdem
bleiben Sie zusammen.

Horizontal-Jalousien von Silent Gliss.
Wir haben die Lösung. Auch für Sie:

Senden Sie uns den Coupon per Post, Fax oder e-mail.
Oder rufen Sie uns einfach an: 032 384 27 42
Silent Gliss AG, Bernstrasse 30, 3250 Lyss
Fax 032 384 29 20, e-mail silentgliss.lyss@bltewin.ch

Senden Sie mir die Broschüre «Wohnen mit Silent Gliss» PA 10/99
 Rufen Sie mich an für einen Termin im Showroom

Name _____
Vorname _____
Strasse, Nr. _____
PLZ/Ort _____
Telefon _____





Der Scarnuz Grischun

Eine Bündner Wundertüte

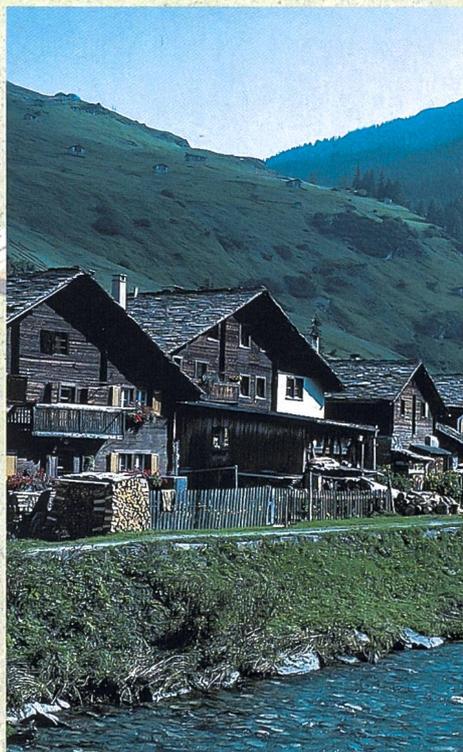
«Panorama» hat für Sie eine kulinarische Wundertüte auf Lager: Mit dem Scarnuz Grischun verwöhnen Sie Freunde, Bekannte oder sich selber mit Bündner Spezialitäten und unterstützen dabei initiative Bäuerinnen aus der Surselva.

Ein Scarnuz ist durch seine raue Haut schon äusserlich mehr als ein Papiersack. Der original bündnerische Inhalt macht ihn erst recht zum originellen Geschenk für verschiedenste Anlässe: Auf Stroh gebettet, bieten die vielfältigen Köstlichkeiten aus der Surselva eine wahre Augenweide.

Zwei Pakete. «Panorama» bietet den Scarnuz Grischun in zwei dekorativen Paketen zum Bestellen an. Die kleine Ausgabe enthält ein Fläschen Sirup (2 dl), eine Nusstorte (350 g), Rollgerste (400 g), eine Teemischung (25 g) sowie Konfitüre (250 g). Die grosse Version des Scarnuz besteht aus einer Flasche Essig (5 dl), einem Salsiz, einem Birnbrot (360 g), Totenbeinli (300 g), Rollgerste (400 g), Suppengemüse (50 g) sowie Konfitüre (250 g).

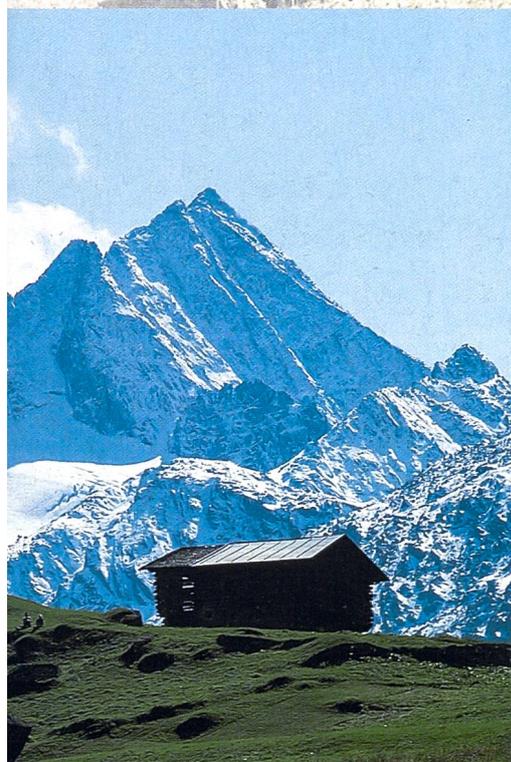
Die Bäuerinnen aus der Surselva haben alle ihre Produkte aus naturbelassenen Rohstoffen ohne Konservierungsmittel hergestellt. Auch die Verpackung entspricht ökologischen Kriterien. Jedes Erzeugnis ist mit seinem Gewicht, seiner Zusammensetzung, dem Verfalldatum und dem Namen der Produzentin gekennzeichnet.

Ein Markenzeichen. Als die Bäuerinnen aus der Surselva sich 1993 zum Ziel setzten, ihre Spezialitäten auf dem Markt anzubieten, konnten sie nicht ahnen, dass ihre Erfindung innert weniger Jahre zum Markenzeichen einer ganzen Region werden könnte. Durch geschickte Vermarktung gelang es den initiativen Produzentinnen, den Kreis der Abnehmer auszuweiten und den Umsatz stets zu erhöhen.



Der Scarnuz ist ein Markenzeichen der Bäuerinnen aus der Surselva.

Informationen an Verkehrsvereine, Gastwirte, Hotels und Medien machten den Scarnuz Grischun unter den Gästen in der Surselva populär. Der schon mit Preisen ausgezeichnete Scarnuz ist ein gelungenes Beispiel für die Zusammenarbeit zwischen regionaler Landwirtschaft und Tourismus. Durch den Direktverkauf über die Zentralsstelle in Ilanz erhalten die beteiligten Bauernhöfe einen namhaften Zustupf in ihre Betriebskasse. (fs.)



Bestellatalon «Scarnuz Grischun»

Ich bestelle

- ___ (Anzahl) **«Scarnuz Grischun» klein**
zum Preis von Fr. 29.– (statt Fr. 35.–) + Porto/Verpackung Fr. 6.–
- ___ (Anzahl) **«Scarnuz Grischun» gross**
zum Preis von Fr. 48.– (statt Fr. 55.–) + Porto/Verpackung Fr. 9.–

Gewünschter Liefertermin _____

Name/Vorname _____

Strasse _____

PLZ/Ort _____

Telefon _____

Datum _____

Unterschrift _____

Bitte einsenden an

«Scarnuz Grischun», Frau Irma Caveng, Isla Castrisch, 7130 Ilanz,
Telefon 081/925 41 35, Fax 081/925 31 51



Nidwaldner Hauptort bekommt eine Raiffeisen-Geschäftsstelle

Die Raiffeisenbanken Dallenwil und Wolfenschiessen eröffnen im Frühling 2000 in Stans eine Geschäftsstelle. Sie kommen damit einem Bedürfnis jener Kunden entgegen, die ihr

Bankgeschäft gerne im Nidwaldner Hauptort tätigen möchten.

Standort der neuen Geschäftsstelle ist das Wohn- und Geschäftshaus, Apotheke Zelger, an der Robert-Durrer-Strasse 2. Das Gebäude liegt zentral und kann vom Dorfpark bequem erreicht werden. Als Leiter der neuen Geschäftsstelle wurde der 48jährige Bankfachmann Andreas Oswald verpflichtet.

Er wird kompetent unterstützt von Tom Christen und Rita Wigger. (ma.)

Erfreulicher Halbjahresabschluss der Raiffeisen-Gruppe

Die Raiffeisen-Gruppe hat in den ersten sechs Monaten '99 ein gutes Halbjahresergebnis erzielt. Die konsolidierte Bilanzsumme erhöhte sich um 3,9 Prozent auf 69,1 Milliarden Franken. Die Hypothekarforderungen nahmen um 3,2 Prozent und die Verpflichtungen gegenüber Kunden in Spar- und Anlageform um 2,1 Prozent zu. Der Bruttogewinn stieg um 1,7 Prozent an.

Die nach wie vor hohe Kreditnachfrage, vor allem im Bereich der Finanzierung des privaten Wohnungsbaus, wurde durch die tiefen Zinsen und die in weiten Regionen der Schweiz stabilisierten Immobilienpreise begünstigt. Das

Hypothekarvolumen erfuhr erneut eine beachtliche Steigerung um 1,6 Milliarden Franken bzw. 3,2 Prozent auf 53,1 Milliarden Franken. Diese markante Zunahme deutet darauf hin, dass Raiffeisen im Hypothekargeschäft weiterhin Marktanteile gewinnt und die Wohnbautätigkeit vor allem in stadtnahen und ländlichen Regionen – den traditionellen Raiffeisen-Gebieten – stattfindet.

Die Kundengelder erhöhten sich um 553,5 Millionen Franken bzw. 1,1 Prozent auf 52,9 Milliarden Franken. Die erfreuliche Zunahme um 2,1 Prozent bei den Verpflichtungen gegenüber Kunden in Spar- und Anlageform ist zu einem wesentlichen Teil auf das Mitgliedersparkonto mit den Sonderkonditionen für die Genossenschafter zurückzuführen. Auch das starke Mitgliederwachstum der letzten Jahre setzte sich im ersten Semester fort. Es durfte ein Zuwachs von 5,8 Prozent auf 790 000 Personen verzeichnet werden.

Der erfreuliche Semesterabschluss eröffnet günstige Perspektiven für den Jahresabschluss 1999. Sowohl im Zinsengeschäft als auch im Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft wird erneut ein gutes Ergebnis erwartet. (br.)

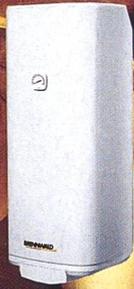
Hattrick dank Raiffeisen



Die Alpnacherin Nicole Kieser wurde in Bern zum dritten aufeinanderfolgenden Mal mit persönlicher Bestleistung Schweizer Meisterin im Siebenkampf. Mit ihrer Punktzahl ist sie ihrem grossen Ziel, der Selektion für die Olympischen Sommerspiele 2000 in Sydney, einen weiteren Schritt näher gekommen. Nicole Kieser wird

neben ihrem Arbeitgeber (von Ah Druck, Sarnen) auch von der Raiffeisenbank Alpnach-Kernsarnen als Hauptsponsor unterstützt. Bild: Aus den Händen von Bankleiter Niklaus Bleiker (rechts) bekommt Nicole Kieser die wohlverdienten Blumen. (ma.)

ELEKTRO-POWER von BRENNWALD



Wandboiler
50-200 Liter



Standboiler
200-500 Liter

UNSCHLAGBAR!
Preis und Qualität
stimmen!

Mit Trocken-
Keramikheizeinsatz
27% weniger
Kalkausscheidung

8810 Horgen, Dammstrasse 12

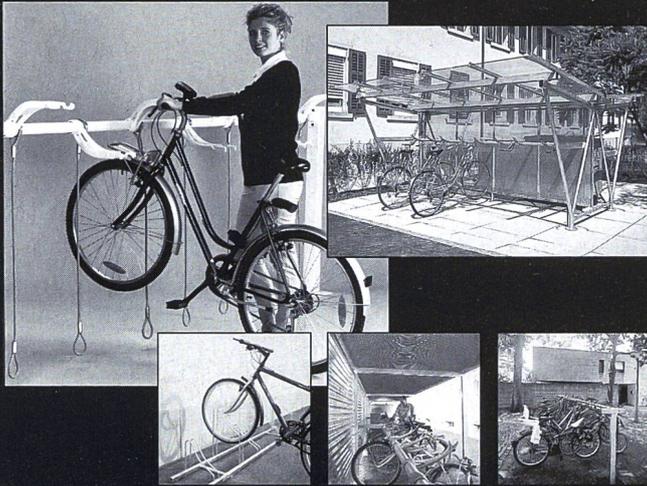
Telefon 01-727 91 91, Fax 01-727 91 99

E-Mail: mail@brennwald.ch

Internet: www.brennwald.ch

BRENNWALD

PARK & BIKE



Parkiersysteme von Velopa für's intelligente Parking. Ohne Biegen, Würgen, Quetschen. Dafür veloschonend und diebstahlsicher mit dem genial-einfachen Sicherungskabel Bike-Plus. Robust und wetterfest.

velopa

Velopa AG, Postfach, 8045 Zürich, Binzstrasse 15
Tel. 01-454 88 55, Fax 01-463 70 07
Internet: <http://www.velopa.ch>
E-Mail: marketing@velopa.ch

seit 60 Jahren

Senden Sie uns Ihren Farbkatalog. Gratis und franco.

Name/Vorname

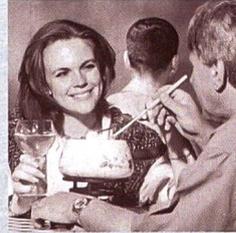
Firma

Strasse/Nr.

PLZ/Ort

Tel.

Pano 10/99



Über 200 Tage
im Jahr
einen Funken
mehr Wärme.



HAMEX
Cheminées • Öfen

Fragen Sie Ihren örtlichen Ofenbauer
oder besuchen Sie unsere permanente
Cheminée-Ofen-Ausstellung
in Littau bei Luzern.

Öffnungszeiten:

Montag bis Freitag 8.00 - 12.00 Uhr
13.30 - 18.30 Uhr

Samstag 9.00 - 13.00 Uhr

(samstags telefonische Voranmeldung wünschenswert)

Hamex AG, Schweizerisches Cheminée-Ofen-Zentrum, Grossmatte-Ost 2-4
CH-6014 Littau-Luzern, Telefon 041-250 71 71, Telefax 041-250 72 29
eMail hamex@tic.ch, Internet www.hamex-ofen.ch

Ich brenne vor Neugier.

Senden Sie mir gratis die Programmübersicht.

Name

Strasse

PLZ/Ort



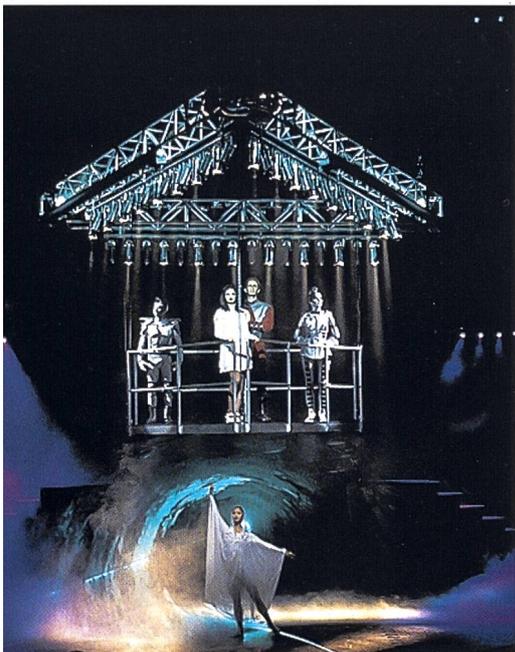
Ueli Heesly SGD

Panorama

«Space Dream» in Baden

Ein aufgestelltes Musical

Space Dream ist die erfolgreichste Schweizer Musicalproduktion aller Zeiten. Noch in diesem Jahr erwartet man in der umgebauten Badener ABB-Halle den 500 000. Zuschauer. «Wir verbreiten keine Untergangsstimmung», nennt sein Komponist, Harry Schärer gegenüber «Panorama» einen Grund für den musikalischen Grosserfolg.



Space Dream

Die Geschichte: Auf dem Planeten Hexxor leben zwei Völker, die Cruhls unter ihrem König Ruvens und die Tetons unter ihrem König Aquilon. Sie sind getrennt durch eine verbotene Zone. Regelmässig, kurz bevor sich die zwei Sonnen von Hexxor kreuzen, findet ein Rennen zwischen den besten Piloten der beiden Völker statt. Ein Sieg verspricht grosses Prestige, eine Niederlage entsprechende Schmach. Kurz nach dem Start erleidet das Raumschiff von Ruvens Sohn Rodin, der das Rennen für die Cruhls bestreitet, eine Panne. Er muss notlanden – auf der Erde, im Garten von Reachel. Als Dank für

ihre Hilfe lädt Rodin Reachel zu einem Besuch auf Hexxor ein – und prompt verlieben sich die beiden ineinander. Während das Rennen weitergeht, hat Aquilons Tochter Sira eine Vision: Ein gigantischer Meteorit rast auf Hexxor zu. Panik kommt auf. Sonnengöttin Solara ruft die beiden Völker zur Besonnenheit auf. Schwere Herzens beschliessen die beiden Könige, das Rennen abzubrechen und gemeinsam den Meteor zu bekämpfen. Der Kampf endet siegreich.

Stéphanie Berger neu als Macchina: Neue Starsängerin bei Space Dream ist seit

dem 1. Oktober Stéphanie Berger. Die ehemalige Miss Schweiz spielt die Rolle der Macchina.

Aufführungen: Seit 1. Oktober in der ABB-Halle Baden (drei Gehminuten vom Bahnhof), jeweils Donnerstag bis Samstag um 19.45 Uhr, Samstag und Sonntag auch 15 Uhr. Preise: 52 bis 102 Franken, Jugendliche bis 16 Jahre in Begleitung Erwachsener 30 Franken. Ticket-Hotline: 0800 550 444.

Informationen:

Telefon 01/366 60 70, Fax 01/366 60 77. Internet: www.spacedream.ch

«Mit Musicals ist nicht das grosse Geld zu machen»

«Panorama»: Harry Schärer, würden Sie sich Space Dream auch freiwillig anschauen?

Harry Schärer: Sicher nicht 700 Mal. Aber mich interessiert alles, was in der Schweiz in Sachen Musicals läuft.

«Panorama»: Space Dream ist die erfolgreichste Schweizer Musical-Produktion aller Zeiten. Nennen Sie drei Gründe für diesen Erfolg.

Harry Schärer: Erstens: Space Dream ist eine Schweizer Produktion, die den Rahmen des Erwarteten sprengt. Zweitens: Es ist ein aufgestelltes Musical – wir verbreiten keine Untergangsstimmung. Und drittens: Auf der Bühne steht ein aufgestelltes Team – dies überträgt sich auf das Publikum...

«Panorama»: ...das offenbar noch nicht genug hat!

Harry Schärer: Ja, dabei ist es in der Schweiz unheimlich schwierig, etwas so lange am Leben zu erhalten. Viereinhalb Jahre Spielzeit, fast 700 Aufführungen, gegen

500 000 Zuschauerinnen und Zuschauer. Das sind stolze Zahlen.

«Panorama»: Cats hatte in Zürich 1,2 Millionen Besucher.

Harry Schärer: Das sind Zahlen, die mit Vorsicht zu geniessen sind. Für mich sind sie nicht entscheidend. Ich betrachte Besucherzahlen nicht unbedingt als Leistungsausweis.

«Panorama»: Wenn Sie es sich auch so leisten können, nach dem Erfolg mit Space Dream eine Weile nichts zu tun...

Harry Schärer: ... das täuscht. Ich verdiene heute weniger als vor Space Dream, als ich meine eigene Werbeagentur hatte. Mit Musicals ist in der Schweiz nicht das grosse Geld zu machen.

«Panorama»: Mir kommen die Tränen...

Harry Schärer: Jede Aufführung kostet uns 32 000 Franken – rechne!

«Panorama»: 32 000 Franken bei durchschnittlich 600 Eintritten, da müsste ein Billett im Schnitt 50 Franken kosten. Die

günstigsten Karten kosten aber 52, die teuersten 102 Franken. Dann führen Sie Restaurants, vertreiben Erinnerungsstücke und CDs. Rechne!

Harry Schärer: Das ist eine Milchmädchenrechnung. Sie glauben gar nicht, wie viele Gratisbillette wir herausgeben: für Promotionen, wir laden Behinderte ein, und Jugendliche unter 16 Jahren zahlen nur 30 Franken.

«Panorama»: Cats identifiziert man sofort mit Andrew Lloyd Webber, Space Dream dagegen kaum mit Harry Schärer...

Harry Schärer: ...zum Glück! Ich erinnere mich an die Prix-Walo-Verleihung vor drei Jahren. Da war ich wahrscheinlich der einzige im Saal, den keiner kannte. Ich finde das in Ordnung. Wenn Space Dream mit Space Dream identifiziert wird, ist es das Beste, was passieren kann. Es ist mir absolut nicht wichtig, dass die Leute wissen, dass ich derjenige bin, welcher...

Interview: Martin Zimmerli

Geschrieben hat Harry Schärer (40) aus dem aargauischen Fislisbach das Musical Space Dream vor fünf Jahren. Uraufführung war am 16. April 1994 in Berikon. Die Produktion war so erfolgreich, dass sich die Initianten auf die Suche nach geeigneten Lokalitäten machten, in denen sie das Musical über längere Zeit laufen lassen konnten. Fündig wurden sie in Baden. Dort bauten sie eine leer stehende ABB-Halle nach ihren Wünschen um. Produktionsaufwand: fünf Millionen Franken. Am 1. März 1995 fand die Premiere statt. Und seither läuft Space Dream und läuft und läuft und läuft...

100mal dabei. Mittlerweile ist man bei 680 Vorführungen mit 450 000 Zuschauerinnen und Zuschauern angelangt. Viele von ihnen sind «Wiederholungstäter» und kommen immer wieder. Den Rekord hält mit weit über 100 Aufführungen der 45jährige Regensdorfer Marcel Andrey.

Höhepunkte erlebte die Crew um Komponist Harry Schärer und Produzent Guido Schilling in den letzten Jahren gar manchen. 1996 die Auszeichnung mit dem Prix Walo für die beste Schweizer Musical- und Theaterproduktion. 1997 Auftritt in «Wetten, dass...?», Premiere in Berlin und Ausstrahlung des DOK-Films von Paul Riniker. 1998 Goldene CD für 25 000 verkaufte Tonträger, 1999 Start in die 5. Verlängerung am 1. Oktober.

«Lebe deinen Traum». Dass das Welt-raummusical sich solange der Gunst des Publikums erfreuen würde, daran hatten 1995 nicht einmal die künsten Optimisten geglaubt – und die Space-Dream-Macher sind Optimisten. «Träume nicht dein Leben, lebe deinen Traum», lautet ihre Devise. Doch in der Zwischenzeit sind sie auf den Geschmack gekommen: «Das Fünf-Jahr-Jubiläum am 1. März 2000 – das schaffen wir locker», sagt ein schon fast übermütiger Darko Soolfrank, bei der Space Dream Production AG für

Marketing, Kommunikation und Presse zuständig.

Komponist Harry Schärer mag sich indessen nicht auf seinen Lorbeeren ausruhen. In der Zwischenzeit läuft mit Melissa in Winterthur bereits seine zweite Produktion. Ob ihr der gleiche Erfolg beschieden sein wird wie Space Dream, steht in den Sternen. **MARTIN ZIMMERLI**

«Panorama» verlost Space-Dream-Tickets

Frage 1:

Wo wurde Space Dream am 16. April 1994 uraufgeführt?

Frage 2:

Wie heisst Harry Schärers zweites Musical?

Schreiben Sie die Lösungen auf eine Postkarte und schicken Sie diese bis 31. Oktober 1999 an:
Redaktion «Panorama», Postfach,
9001 St. Gallen

Unter den Einsenderinnen und Einsendern mit den richtigen Lösungen verlosen wir zweimal zwei Tickets für eine Space-Dream-Vorstellung in Baden. Und nach der Vorstellung laden wir Sie zu einem Cüpli mit Space-Dream-Darstellern in die Space-Dream-Vip-Bar ein.



Krönender Höhepunkt der Leserreise ist ein Besuch des Weihnachtskonzerts der Regensburger Domspatzen.



«Panorama»-Leserreise

Traumhafte Adventsreise

Auf dieser traumhaften Adventsreise entführen wir Sie in die Elbmetropole Dresden mit ihrer glanzvollen Barockarchitektur, nach Marienbad – der Perle der Böhmisches Bäder – und nach Regensburg, das Sie im Zauber der Vorweihnachtszeit erwartet.

Wir wünschen Ihnen viel Spass auf der «Panorama»-Leserreise, deren Detailprogramm wir Ihnen im folgenden gerne vorstellen.

1. Tag: Schweiz–Dresden. Hinfahrt via Ulm, Feuchtwangen, Nürnberg, Bayreuth, Hof, Chemnitz zur Elbmetropole Dresden.

2. Tag: Dresden. Dresden, auch das «Florenz des Nordens» genannt, ist die Schatzkammer der ehemaligen DDR. Während einer geführten Stadtrundfahrt zeigen wir Ihnen bekannte Sehenswürdigkeiten wie Semper-Oper, Dresdner Zwinger, Katholische Hofkirche und das Residenzschloss, um nur einige aufzuzählen. Der Nachmittag steht zur freien Verfügung. Besuchen Sie den traditionellen Striezelmarkt. Lassen Sie diese alte Tradition, gepaart mit neuzeitlichem Weihnachtsgetümmel, auf sich einwirken. Pulsnitzer Lebkuchen, gebrannte Mandeln, Glühwein, Lausitzer Töpferwaren und erzgebirgische Holzkunst werden in der kleinen Budenstadt rings um die festlich geschmückte Riesenfichte auf dem Altmarkt angeboten. Seinen Namen verdankt dieser älteste Weihnachtsmarkt Deutschlands dem köstlichen Dresdner Christstollen, einst Striezel genannt.

3. Tag: Dresden–Erzgebirge–Marienbad. Fahrt durch das Erzgebirge zum Kurort Seiffen, Heimat der musizierenden Weihnachtengel, der Nussknacker, der Lichter-

pyramiden und Räuchermännchen. Seiffen ist das Zentrum der Holzspielwaren-Industrie. Nutzen Sie die Möglichkeit, bei einem Bummel Souvenirs oder schöne Weihnachtsgeschenke zu kaufen. Danach Weiterfahrt durch eine bezaubernde Naturlandschaft nach Karlsbad, dem berühmtesten Kurort Böhmens. Besichtigungshalt und Weiterfahrt nach Marienbad, wo wir uns für die nächsten zwei Nächte niederlassen.

4. Tag: Marienbad und Kloster Teplá. Am Morgen erwartet Sie ein ortskundiger Reiseleiter zu einem Stadtrundgang durch das winterliche Marienbad mit seinen vielen Sehenswürdigkeiten. Am Nachmittag Ausflug zum Kloster Teplá, der geistigen Gründerstätte Marienbads. Im Kloster besichtigen wir die zweitgrösste Bibliothek Böhmens mit über 9000 zum Teil handgeschriebenen Büchern. Anschliessend findet in der Klosterkirche ein exklusiv für die «Panorama»-Gäste veranstaltetes Orgelkonzert statt.

5. Tag: Marienbad–Regensburg. Am späteren Vormittag verlassen wir Marienbad und fahren nach Regensburg. Regensburg zählt zu den grössten mittelalterlichen Städten Deutschlands, die den Zweiten Weltkrieg unbeschadet überstanden haben. Die engen Gassen und Plätze der Altstadt sowie die zahlreichen gut erhaltenen Geschlechtertürme, die im Mittelalter von Patriziern erbaut wurden, vermitteln heute noch etwas von der früheren Atmosphäre der Stadt. Der Dom St. Peter zählt mit den zahlreichen Skulpturen zu den bedeutendsten gotischen Kirchen Bayerns. Auch an der Donau herrscht mit der gotischen Steinbrücke und den alten Salzlagerstätten mittelalterliches Flair. Nach der Ankunft haben Sie Gelegenheit, letzte Weihnachtseinkäufe auf dem Regensburger Christkindmarkt zu tätigen. Rund um die 500 Jahre alte Neupfarrkirche und vor den

100 Franken Preisreduktion für Raiffeisen-Mitglieder

Raiffeisen-Genossenschafter(innen) erhalten auf der «Panorama»-Leserreise auf die angegebenen Preise eine Reduktion von 100 Franken. Notieren Sie bitte auf der Anmeldung, bei welcher Raiffeisenbank Sie Mitglied sind!



klassizistischen Säulen der alten Stadtwache reihen sich die Buden und Stände mit dem glitzernden Angebot von Christbaumschmuck, warten Krippen und Schnitzfiguren, Spielzeuge und manch praktisches Geschenk auf Sie. Nach dem Abendessen erwartet Sie der Höhepunkt: Das Weihnachtskonzert der Regensburger Domspatzen.

6. Tag: Regensburg–Augsburg–Schweiz. Nach dem Frühstück verlassen wir Regensburg und fahren zur Fugger-Stadt Augsburg – nach München und Nürnberg die drittgrösste Stadt Bayerns. Im Rahmen der Feierlichkeiten zum 1500jährigen Bestehen der Stadt errichtete man im 16. Jahrhundert zahlreiche Brunnen. Im historischen Zentrum der Stadt befinden sich sehenswerte Bauwerke wie das imposante Rathaus aus der Renaissance, das Maximilian-Museum und das Schaezler-Palais, das im Rokokostil erbaut wurde und dessen Festsaal ein Teil der Deutschen Barockgalerie ist. Einen ganz besonderen Reiz besitzt die sogenannte Fuggerei. Dabei handelt es sich um eine der ältesten Sozialsiedlungen der Welt, die 1519 von einem Mitglied der Familie Fugger gegründet wurde. Sie umfasst 53 Häuser, in denen noch heute der niedrige Mietpreis von damals gilt. Erleben Sie noch einmal Weihnachtsmarkt-Romantik. Der Augsburger Christkindlesmarkt ist ein Fest für alle Sinne. Reich erfüllt mit neuen Eindrücken treten wir um etwa 15 Uhr die Heimreise an. Fahrt via Landsberg–Memmingen–Bregenz zurück in die Schweiz zu den Einsteigeorten.

Preise pro Person

6 Tage inkl. Halbpension Fr. 765.–
 Einzelzimmerzuschlag Fr. 150.–
 Annullationschutz (obligatorisch) Fr. 20.–

Reisedaten (Samstag–Donnerstag)

4.–9. Dezember 1999
 11.–16. Dezember 1999

Inbegriffene Leistungen

- > Fahrt mit modernem Twerenbold-Reisebus
- > 5 Übernachtungen in Erstklasshotels
- > Alle Zimmer mit Dusche oder Bad und WC
- > 5x Halbpension (Abendessen und Frühstücksbüffet)
- > geführte Stadtbesichtigungen in Dresden und Marienbad
- > Besichtigung Kloster Teplá mit Orgelkonzert
- > Weihnachtskonzert Regensburger Domspatzen
- > Erfahrener Chauffeur/Reiseleiter

Abfahrtsorte

- 6.45 Basel
- 7.30 Aarau
- 8.00 Baden-Rütihof/Car-Terminal Twerenbold
- 8.30 Zürich
- 9.00 Winterthur
- 9.45 St. Gallen

Einreisebestimmungen

Schweizer Bürger benötigen für die Tschechische Republik einen noch drei Monate über das Einreisedatum hinaus gültigen Reisepass.



Anmeldetalon

Ich/Wir melde(n) folgende Person(en) zur «Panorama»-Leserreise an:
 (Bitte ankreuzen, welche Leistungen Sie wünschen – die Preise verstehen sich pro Person)

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> 4.–9. Dezember 1999 | <input type="checkbox"/> Doppelzimmer Fr. 765.– |
| <input type="checkbox"/> 11.–16. Dezember 1999 | <input type="checkbox"/> Einzelzimmer Fr. 915.– |
| <input type="checkbox"/> Fr. 20.– Annullationsversicherung (obligatorisch, ausser wenn eigene vorhanden) | |

Bitte alle Namen aufführen:

1. Name _____

2. Name _____

Strasse _____

PLZ/Ort _____

Tagsüber erreichbar unter Tel. _____

Genossenschafter(in) bei der Raiffeisenbank: _____

Einsteigeort: _____

Datum: _____

Unterschrift: _____

Ausschneiden und einsenden an:

«Panorama»-Raiffeisen, Leserreise, Wassergasse 24, 9001 St. Gallen

JETZT

PC-Kaufmann/-frau
AKAD

www.akad.ch



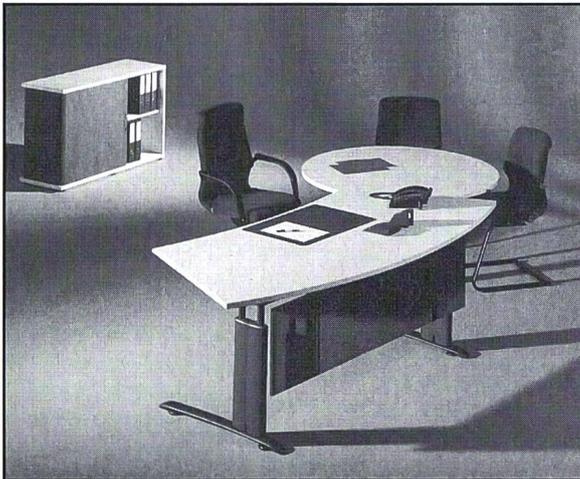
www.compaq.ch **COMPAQ**
Better answers.

Exklusive Angebote von Compaq!

Presario heisst das Zauberwort, mit dem Compaq Sie überraschen wird. Diese Angebote sind exklusiv nur für die Leserinnen und Leser von Panorama!

Presario garantiert Ihnen das ultimative Home-Computing und Internet-Erlebnis.

Verpassen Sie ja nicht die Panorama-Ausgabe vom November!



... der Einrichtungs-
SPEZIALIST für
Raiffeisenbanken

STILO
SWING



büro köbeli

Industrie Korbacker
5502 Hunzenschwil
Telefon 062 889 0130
Telefax 062 889 0135



Gartenhaus mit Längsgiebel



einfaches Gartenhaus



Gerätehaus auf Wunsch+Mass



Gartenhaus mit Sitzplatzeinbau



Gartenhaus mit Quergiebel

Endlich ein Garten- und Gerätehaus, das sich Ihren Wünschen anpasst.

Mit einer Vielfalt, die Sie schon lange suchten. Und dazu äusserst preisgünstig.

Verlangen Sie Unterlagen. Besuchen Sie die grosse Ausstellung in Diepoldsau.

Kuster Gartenhäuser
9444 Diepoldsau
Tel.: 071 733 15 25



Neuheit: Kompakt-Gartenhaus



**Raiffeisen-Broschüre für Senioren:
«Den Jahren Leben geben»**

«Mit 66 Jahren, da fängt das Leben an» lautet ein längst zum Evergreen gewordener Hit des Schlagersängers Udo Jürgens. Was er in den 70er Jahren gesungen hat, scheint heute für einen Grossteil der frisch Pensionierten tatsächlich zuzutreffen. Frei von beruflichen Verpflichtungen und oft bei guter Gesundheit, wissen die «jungen» Pensionierten ihre neu gewonnene Freiheit zu schätzen. Sie reisen, unternehmen viel und geniessen den neuen Lebensabschnitt.

Auf diesen zweiten Frühling sollte man sich jedoch frühzeitig vorbereiten und sich deshalb vor 60 mit den wichtigsten

Fragen dieser neuen Lebensphase befassen. Was bedeutet Älterwerden für mich? Wann muss ich finanzielle Weichenstellungen für die Zeit nach der Pensionierung vornehmen?

Bei der Beantwortung dieser Fragen soll die Raiffeisen-Broschüre «Den Jahren Leben geben» helfen. Evelyne Müller-Schnegg und Daniel Walker haben das komplexe Thema der Altersvorbereitung anschaulich und gut lesbar aufbereitet. Die dritte Auflage wurde ergänzt mit den beiden wichtigen Kapiteln «Vermögensverwendung» und «Nachlassplanung».

Die Broschüre kann gratis bei jeder Raiffeisenbank bezogen werden. (ma.)

**Mit Raiffeisen zu
«Carmen»**



Im Rahmen der Werdenberger Schloss-Festspiele wurde in diesem Sommer in Grabs zehnmals die Oper «Carmen» von Georges Bizet aufgeführt. Und zwar mit grossem Erfolg: Sämtliche Vorstellungen waren bis auf den letzten Platz ausverkauft. Die Raiffeisenbank Grabs-Werdenberg übernahm das Hauptsponsoring dieses traditionellen kulturellen Anlasses. Dafür hatte sie das Privileg, ihre Kunden zu einer exklusiven Vorstellung einladen zu können. (ma.)

Foto: Hans Jakob Reich

Inserat

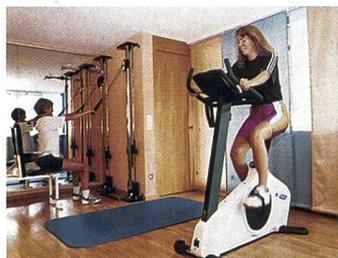


Ausgezeichnet anders
Bethanien heisst Harmonie für Körper, Geist und Seele. Unser Leitmotiv dürfen Sie ruhig wörtlich nehmen, denn Wellness, Gastronomie und Kultur erleben Sie bei uns buchstäblich jeden Ferientag neu.

Bethanien-Wellness
Im gesunden Davoser Bergklima werden Sie sich rundum wohlfühlen und wunderbar erholen. Hier können Sie sich zu jeder Jahreszeit nach Herzenslust bewegen, sportlich oder beschaulich, allein, zu zweit oder in

einer geführten Gruppe. Ihr Aktivprogramm krönen Sie mit einem Erholungsangebot aus der bunten Bethanien-Palette: Whirlpool, Sauna, Dampfbad, Fitnessraum, Massage, Gesichtspflege. Aber auch Vorträge oder anregende Diskussionen mit unseren «Special Guests» gehören dazu.

Bethanien-Gastronomie
Kulinarischer Genuss und gesunde Ernährung sind ein wichtiger Teil Ihres ganzheitlichen Ferienaufenthalts. Als Ökogrischun-Hotel mit BIO-SUISSE-Knos-



pen-Küche setzen wir auf einheimische, marktfrische Produkte, wenn immer möglich direkt vom Bauernhof.

Bethanien-Kultur
Unser vielseitiges Gästeprogramm im Haus und in Davos wird Sie überraschen: Vernissagen, Konzerte, Vorträge, Lesungen, Unterhaltung und Anlässe à discretion! Wenn Sie

lieber etwas Ruhe suchen, finden Sie in unserer Hotelbibliothek die passende Lektüre dazu oder im Raum der Stille die gewünschte Musse.

Bethanien-Specials
Ein Beispiel von vielen für Gäste, die mit der Bahn anreisen: Wenn Sie uns Ihren Gepäckschein faxen, sind Ihre Koffer schon vor Ihnen auf dem Zimmer!



Super winterlich
• Erfrischendes Begrüssungsgetränk •
7 x Übernachtung inkl. reichhaltigem Davoser Frühstücksbuffet •
7 x 4-Gang-Auswahlmenü im Rahmen der Halbpension •
6-Tage-REGA-Skipass (gültig von Montag bis Samstag für die ganze Region Davos/Klosters) •
Freie Benützung des Aquasana mit Sauna, Dampfbad und Whirlpool • Freie Benützung des Gymnastikraumes

Anreise: Sonntag,
Gültigkeit und Preise pro Person:
19.–26.12.99
Im Einzelzimmer: CHF 1388.–
Im Doppelzimmer: CHF 1213.–
2.–23.1./19.3.–24.4.00
Im Einzelzimmer: CHF 1055.–
Im Doppelzimmer: CHF 915.–
23.1.–19.3.00
Im Einzelzimmer: CHF 1318.–
Im Doppelzimmer: CHF 1143.–
Preise für Kinder auf Anfrage

Informationen:
Hotel Bethanien
Andreas Aegerter, Direktor
Bahnhofstrasse 7
CH-7270 Davos Platz
Tel. 081 415 58 55
Fax 081 415 58 56
Internet:
www.vch.ch/bethanien
E-Mail: bethanien@vch.ch



Küche

Neues Leben rund um den Kochherd

Die Küche ist oft der wichtigste Raum im Haus. Hier wird nicht nur gegessen und gekocht. Die Küche ist zugleich multifunktionaler Arbeitsraum und der Ort, wo man Gäste empfängt und die Familie zusammenkommt.

Früher konzipierten die Architekten die Küche als reinen Arbeitsraum. Entsprechend führte sie ein düsteres Schattendasein, ausgerichtet auf einen Hinterhof mit nur wenig Tageslicht und knapp bemessen. Der Platz reichte gerade mal, um einen kleinen Tisch aufzustellen.

Treffpunkt für die Familie. Doch inzwischen sind die Tage der dunklen, minimalistischen und standardisierten Küche gezählt. In den letzten Jahren haben sich die Bedeutung und die Funktion der Küche verwandelt. Sie dient ja nicht mehr allein dem Rüsten, Kochen, Essen und Abwaschen, sondern hat mehr und mehr Bedeutung als Treffpunkt für die ganze Familie erlangt.

Sie wird zu einer «Wohnküche», in der die Kinder spielen oder Hausaufgaben erledigen. Neue Anforderungen stellen sich auch deshalb ein, weil Frauen und Männer Haushalt- und Betreuungsaufgaben vermehrt teilen und weil die Lebens- und Haushaltformen heute sehr unterschiedlich sind – beides verlangt nach mehr Flexibilität in der Küche.

Geräte statt Hauspersonal. Konventionelle architektonische Konzepte und Grundrisse – die vor allem dem Wohnbereich, den Kinder- und Schlafzimmern viel Platz einräumen und die Küche eher stiefmütterlich behandeln – haben somit ausgedient. Zugleich erlangt die Küche

immer mehr auch eine repräsentative Geltung als derjenige Raum, wo Gäste empfangen und bewirtet werden, wo Geselligkeit gepflegt wird.

Dabei ist das frühere Hauspersonal in bürgerlichen Haushalten ersetzt worden durch allerlei nützliche Geräte wie Backofen mit Zeitschaltuhr, Geschirrspülmaschine, Mikrowellenherd, Mixer, Tiefkühltruhe, elektronischer Küchenwaage sowie Rühr- und Hackgeräte. Die Benutzbarkeit der Küche für all die vielfältigen Aktivitäten und Arbeiten wird natürlich dadurch erhöht, wenn ein genügend grosser, vielleicht auch ausziehbarer Tisch sowie ausreichend Arbeits- und Abstellflächen zum Rüsten und Kochen vorhanden sind. Auch die gängigen Geräte wollen irgendwo verstaut sein.

Mehr Platz ist gefragt. Die Aufwertung zu «mehrfunktionalen» Arbeits-, Ess-, Wohn- und Spielraum verlangt also vor allem nach mehr Fläche. «Soll die Küche den Bedürfnissen ihrer jeweiligen Benutzer(innen) entsprechend gestaltbar sein, benötigt sie die Grösse eines individuell benutzbaren Zimmers, d.h. ca. 13 bis 14 m²», heisst es in einer Studie der ETH Zürich (siehe Info).

Genügend Platz und eine grosse Türe sind überdies sehr wichtig, damit eine Küche dem Anspruch der Behindertengerechtigkeit genügt. Von einem Neubau einmal abgesehen kann dem Wunsch nach mehr Raum und Bewegungsfreiheit



zu schätzen, wenn die Küche nicht allzu weit weg vom Geschehen ist.

Die alltäglichen Arbeitsabläufe werden zudem erleichtert, wenn Vorräte und Arbeitsgeräte möglichst in Griffnähe sind. Eine Speisekammer in einer hinteren Ecke oder ein Abstellraum in einem anderen Geschoss sind wohl nicht der ideale Ort. Wichtig ist auch der Bezug zu einem privaten Aussenraum – wenn eine direkte Verbindung zum Balkon, zum Garten oder einem Laubengang gegeben ist, so schafft dies einerseits Kontaktmöglichkeiten und vereinfacht es beispielsweise, nach den Kindern zu schauen. Bei schönem Wetter kann der Aussenraum freilich auch zum Rüsten, Essen, Spielen oder zum Erledigen anderer Hausarbeiten genutzt werden.

Fotos: Hermann Forster AG, Arbon

Die Küche hat mehr und mehr Bedeutung als Treffpunkt für die ganze Familie erlangt.

Frische Farbe durch Umbau. Wenn die bestehende Küche hinsichtlich Design, Fläche und Nutzbarkeit den heutigen Anforderungen nicht mehr genügt, drängt sich natürlich ein Küchenumbau auf. Je nach dem, ob ein Auswechseln der Möbel und Apparate genügt, oder ob zusätzliche planerische und bauliche Arbeiten notwendig sind, ergeben sich naturgemäss grosse Kostenunterschiede. Im günstigsten Fall beläuft sich eine Küchensanierung inklusive alle Arbeiten auf 15 000 bis 20 000 Franken. Sofern ein umfassender Eingriff notwendig wird, übersteigen die Kosten rasch einmal den Betrag von 30 000 Franken.

indes oft nur durch das Herausnehmen von Wänden und einer Grundrissänderung entsprochen werden.

Bedürfnis nach mehr Farbe. Typisch für den neuen Trend ist überdies der Wunsch, die Küche nach dem eigenen Geschmack einzurichten und zu gestalten. Weiss als Einheitsfarbe und eine normierte Einrichtung, wo der Platz für den Dampfkochtopf und die Besteckschublade von Anfang an vorgegeben ist, sind nicht mehr gefragt.

Dem Bedürfnis nach mehr Farbe, nach einer individuellen Note und grösserer Anpassbarkeit kommen neue, flexible Küchenmöbel entgegen, die sich teils auf Rollen verschieben lassen oder zumindest nicht fest verschraubt sind. Verschiebbare Küchenmöbel oder ein Korpus auf Rollen sind vor allem auch dann sinnvoll, wenn Wohn- und Essbereich als offener Raum konzipiert sind. Durch das Verschieben der Elemente lässt sich dieser Bereich wahlweise sehr offen oder eher getrennt gestalten. Keine Küche gleicht mehr der anderen.

Schneller «Tapetenwechsel» dank Flexibilität. Damit scheint die durchrationalisierte und fest montierte Einbauküche, die seit Jahrzehnten den Wohnungsbau prägt, an Bedeutung zu verlieren. Auffallend ist immerhin, dass Firmen wie Bulthaup oder Forster mit flexiblen Systemen auf den Markt kom-

men. Exakt diesem Trend entspricht auch die «Patenta» von Piatti. Die Oberschränke sind auf Metallrähmen befestigt und lassen sich ganz einfach ein- und aushängen, um sich wandelnden Bedürfnissen anzupassen. Auch die Fronten sind leicht auszutauschen, was eine rasche Anpassung an einen sich verändernden Geschmack möglich macht.

Ähnlich können auch die einzelnen Apparate und Möbel relativ einfach und ohne grosse Kosten ausgewechselt werden. Eine dahinter liegende Vorwand, die Raum für Anschlüsse und Leitungen bietet, vereinfacht zudem die Montage und trägt ebenfalls zu Kosteneinsparungen bei. Eine solche Flexibilität kann bei einem Eigentümer- oder Mieterwechsel von Nutzen sein. Wenn nämlich das bisherige Dekor oder der Stil bei den neuen Bewohnern keinen Anklang findet, lässt sich ein «Tapetenwechsel» einfach bewerkstelligen.

Richtig zuordnen. Mit der Aufwertung der Küche gewinnt auch die Zuordnung zu den anderen Räumen an Gewicht. Derjenige Elternteil, der in der Küche arbeitet, möchte vielleicht direkten Blickkontakt zu den Kindern haben – genauso wie sich Kleinkinder umgekehrt gerne bei den Erwachsenen aufhalten. Auch wenn Gäste empfangen und kulinarisch verwöhnt werden, weiss es diejenige Person, die den nächsten Gang vorbereitet,

Den grössten Teil machen normalerweise die Küche an sich sowie die Apparate aus. Für eine Küchensanierung kann man sich an einen Architekten, einen Generalunternehmer oder an einen Küchenbauer wenden. Auch wenn eine Grundrissänderung teurer kommt, empfehlen die meisten Planer, anlässlich eines solchen Umbaus immer auch die Raumaufteilung zu überprüfen. Dasselbe gilt in bezug auf Leitungen und Haustechnik – schliesslich gilt es als einer der schwersten Fehler, eine nigelnagelneue Küche auf eine veraltete Haustechnik zu montieren. Denn schon nach kurzer Zeit kann es einem passieren, dass man als Folge durchgerosteter Leitungen erneut die Handwerker herbei rufen muss, um die neue Traumküche wieder herauszureissen.

JÜRIG ZULLIGER

Info

Hefte zum Wohnen, Nr. 2: «Die Küche», erhältlich beim ETH-Wohnforum, ETH-Hönggerberg, 8093 Zürich, Telefon 01/633 29 13, Fax 01/633 10 23, E-Mail: wohn.forum@arch.ethz.ch

So individuell wie Sie.



7004 Chur, Ringstrasse 35b, Telefon 081 284 13 90
8600 Dübendorf, Stettbachstrasse 2, Telefon 01 801 82 82
8840 Einsiedeln, Zürichstrasse 61, Telefon 055 418 75 20
8548 Ellikon/Thur ZH, Bruggwiesen, Telefon 052 369 23 23
6850 Mendrisio, Via C. Pasta 25, Telefon 091 640 40 40
www.astor.ch

ASTOR
KÜCHENBAU

- Bitte senden Sie mir Ihren Traumküchenprospekt.
- Senden Sie auch Ihren Badezimmer-Prospekt.
- Bitte nehmen Sie direkt mit mir Kontakt auf.

Name: _____ Vorname: _____

Strasse: _____ PLZ/Ort: _____ Telefon: _____

Ausschneiden, und einsenden an: ASTOR-Küchen AG, Bruggwiesen, 8548 Ellikon an der Thur



Fenster

Schöne Aussicht

Durch Lichteinfall, Form und Grösse prägen Fenster sowohl den inneren Wohnraum als auch das äussere «Gesicht» eines Hauses.

Was war das für ein Wohnen: In der Antike war ein Fenster ganz einfach eine zügige Maueröffnung, bestenfalls versehen mit Gitterstäben. Seit der Einführung von durchsichtigem Glas ist das anders geworden.

Das Fenster verschafft Verbindung zur Aussenwelt, verspricht Schutz und Sicherheit, bietet eine schöne Aussicht, bringt die Sonne ins Haus und behält doch die Wärme drin.

Der heutige technische Stand gestattet sehr grosszügige Fensterflächen bei zugleich ausgezeichneter

Wärmedämmung. Raumhohe Fenster, die das ganze Gebäude mit viel Tageslicht durchfluten, sind im Trend. Ein Plus an Lebensqualität bedeutet es, wenn einem die Fenster ein natürliches Gefühl für den Tagesablauf verleihen.

Ideal ist es beispielsweise, wenn die eine Seite des Gebäudes in den Genuss der Morgensonne kommt, während die andere der Nachmittags- und Abendsonne zugewendet ist. Mehrfach verglaste, nach Süden ausgerichtete Fenster ermöglichen zu-

dem eine passive Nutzung der Sonnenenergie.

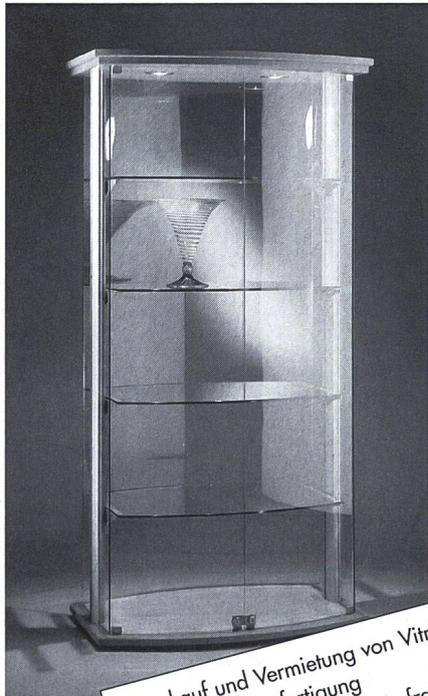
Schliesslich sind Fenster für den architektonischen Ausdruck und die Nutzbarkeit entscheidend. So hängt es bei einem Dachstockausbau vor allem von den Fenstern ab, ob sich ein dunkler Estrich in einen echten Wohnraum verwandelt.

Den Wunsch nach mehr Licht im Haus und mehr Transparenz belegt auch das zunehmende Interesse für Wintergärten oder der Trend zu Glasfaltwänden, die sich bei schönem Wetter vollständig öffnen lassen. Von

grosser Bedeutung ist es aber auch, den Zustand der Fenster regelmässig zu überprüfen. Wenn anstelle alter, undichter Fenster neue qualitativ hochstehende Produkte eingebaut werden, bringt das meist einen besseren Schallschutz, mehr Sicherheit und tiefere Energieverluste.

Andererseits ist zu bedenken, dass sehr dichte Fenster den natürlichen Luftaustausch behindern und regelmässiges Lüften noch mehr als sonst unerlässlich ist.

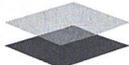
JÜRIG ZULLIGER



VITRINEN

- Verkauf und Vermietung von Vitrinen
- Individuelle Anfertigung
- Katalog mit Preisliste auf Anfrage

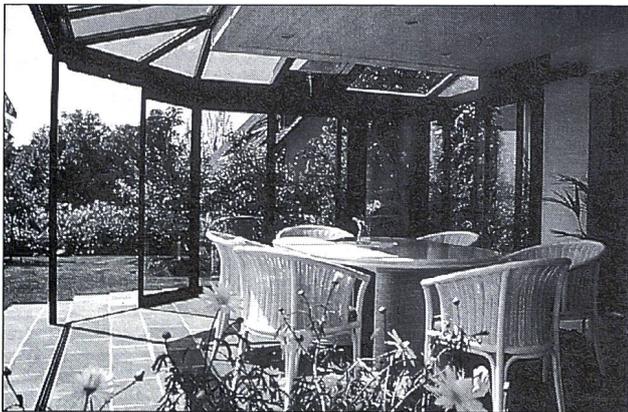
b+m Vitrinen



www.vitrinen.ch

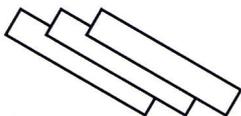
Wolfgang Meixner
Hauptstrasse 38, 5212 Hausen b. Brugg
Telefon 056 - 441 50 41
Telefax 056 - 442 16 67

Treffpunkt Wintergarten



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

NEU schöne Hausausstellung
(telefonische Voranmeldung erwünscht)



movitec ag

Steinacherstrasse 150, 8820 Wädenswil
Telefon 01/781 22 77, Fax 01/781 24 34
www.movitec.ch

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

Prospekt anfordern



Panorama

Haustüren



Finstral Haustüren verleihen Ihrem Gebäude ein modernes und attraktives Aussehen. Unsere unverkennbaren Konstruktionen stehen für Stabilität und Sicherheit und werden Ihren speziellen Bedürfnissen angepasst. Finstral Haustüren gibt es in Kunststoff und in Aluminium.

Fenster- und Türensyste-me

FINSTRAL[®]

Informationen: Finstral Schweiz, Tel. 041/798 01 43
Fax 041/790 55 25, Blegistrasse 1, 6343 Rotkreuz

Für Ost- und Westfassaden eignet sich der Feuerdorn: Er kommt mit wenigen Spanndrähten als Kletterhilfe aus.

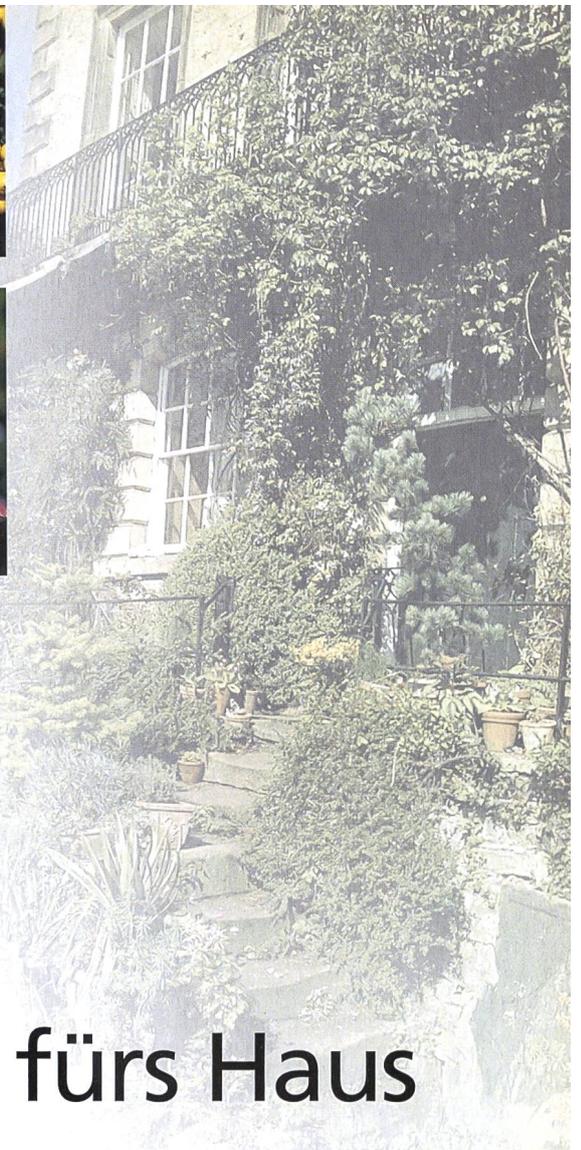


Die selbstklimmende Trompetenblume schmückt sich von Juli bis September mit leuchtend roten Blüten.



Fotos: Holger Beckmann

Eine sonnige Hauswand ist der richtige Platz für ein Traubenspalier.



Garten

Ein grünes Kleid fürs Haus

Kletterpflanzen erobern triste Hausfassaden, überwuchern Garagenwände, Betonmauern, Velo- oder Containerunterstände. «Grün am Bau» ist eine sinnvolle Massnahme, Mauerwerk vor Wind, Regen und sommerlichen Temperaturschwankungen zu schützen.

Kletterpflanzen können Bäume und Grünflächen zwar nicht ersetzen. Doch zwischen den Häusern sorgen sie auf kleinstem Raum für ein besseres Klima. Das Blätterkleid produziert Sauerstoff und verwertet Kohlendioxyd, filtert Staubpartikel aus der Luft und beschattet Bauten.

Vorsicht bei Mauerschäden. Doch das willkommene Fassadengrün kämpft gegen das Vorurteil, das Mauerwerk zu beschädigen. Bei Wänden mit schadhaftem Verputz oder Rissen ist mit Selbstklimmern wie Efeu, Kletterhortensie,

Trompetenblume und Wildem Wein denn auch durchaus Vorsicht geboten. Ihre Haftwurzeln erobern kleinste Ritzen und können beschädigten Verputz zum Abplatzen bringen.

Bei intaktem Mauerwerk besteht hingegen keine Gefahr. Im Zweifelsfall fragt man einen Fachmann wie Architekt, Baumeister, Gipser – oder verwendet ein einwandfrei montiertes Klettergerüst, abgestimmt auf die jeweilige Pflanzenart.

Für Kiwis, die an einer warmen Hausfassade in einem einzigen Sommer bis zu zehn Meter lange Ruten bilden, sind stabil verankerte Drähte Voraussetzung. Die Vitamin-C-reichen Früchte können bei etwa fünf Jahre alten Kiwipflanzen jeweils im Oktober korbweise geerntet werden. Allerdings muss man auf eine zweihäusige Kiwi-Sorte achten, oder zu ein bis fünf weiblichen Pflanzen eine männliche dazusetzen.

Kraftvoller Blauregen. Auch der Blauregen (Glyzine oder Wisteria) mit seinen übvollen, duftenden Blütentrauben ist gross im Kommen. Mit den Jahren wird der Kletterer immer schöner – und stärker: Zusammengedrückte Dachrinnen oder hochgestämmte Ziegel sind keine

Seltenheit, wenn der Blauregen nicht mit der Gartenschere in Zaun gehalten wird.

Das Angebot an Kletterpflanzen ist erbauend. Allein beim Wilden Wein, der sich im Herbst mit leuchtend roten Blättern in Szene setzt, gibt es verschiedene Sorten. Selbstklimmer sind der Dreilappige und Engelmanns Fünfblättriger. Der gewöhnliche Fünfblättrige Wilde Wein (*Parthenocissus quinquefolia*) benötigt hingegen eine Kletterhilfe.

Spalierobst und Immergrüne. An eher sonnigen Fassaden gedeihen Spalierobst, Trauben oder Brombeeren. Schattige Wände gegen Norden werden am besten mit immergrünen Pflanzen wie Efeu, Geissblatt (*Lonicera henryi*) oder Winterjasmin bepflanzt. Dann wirkt der Blätterschmuck als winterlicher Schutzmantel. Beliebte mehrjährige Kletterpflanzen sind aber auch Hopfen, Kletterrosen, Spindelstrauch oder Feuerdorn. Wer sich ins grüne Abenteuer stürzen will, tut also gut daran, erst einmal in Ruhe zu planen und sich bei Baumschulen und in Gartencentern umzusehen. Fachmännischer Rat für Standortansprüche, Art und Stabilität des Klettergerüsts sowie benötigte Montagehilfen sind unentbehrlich.

EDITH BECKMANN



Wandern in der Schweiz

Paradies vor der Haustür

Wandern ist keine Kunst. Aber es erfordert eine gründliche Information und eine gründliche Portion Selbstüberwindung. In der Schweiz hat man das Wanderparadies gleich vor der Haustür.

Schnüren Sie bequeme Schuhe, gehen Sie zur Haustür raus, und schauen Sie sich nach dem ersten Wanderwegweiser um. Weit kann er nicht sein. Und jetzt liefern Sie sich einfach mal Ihrem eigenen Tempo aus. Und öffnen Sie sich für die Dinge, die da kommen wollen.

Wandern stärkt den Willen. Das Schweizer Wanderparadies beginnt vor der Haustür. Dies ist den Schweizer Wanderwegen zu verdanken. Sie sind die erste Adresse in Sachen Wandern in der Schweiz. In den letzten 65 Jahren haben sie ein dichtes und attraktives Wanderwegnetz von 60 000 Kilometern Länge geschaffen. Die gelben Wegweiser bezeichnen normales Wandern, die rot-

weissen Bergwandern, die blau-weissen Alpinwandern, die braunen Kulturwandern.

Die gelben Wegweiser sind omnipräsent. Schätzen wir uns glücklich. Wandern stärkt den Willen, macht fit und bietet gestressten Menschen einen echten Ausgleich. Während der langsamen Fortbewegung kommt der gehetzte Gedankenfluss zur Ruhe. Der Mensch findet in freier Natur wieder Boden unter den Füßen. Bestes Beispiel dafür sind immer wieder überaktive Kinder. Zwei Stunden wandern durch den tiefen Wald beruhigt die schlimmsten Zappelphilippe.

Genug vom sonntäglichen «Wandertürk». Leider ist in Sachen Wandern eine

eigentliche «lost generation» zu beklagen. Zehntausende leben in der Schweiz, die in Zeiten des Kalten Krieges Kinder waren und unter väterlichem Kommando Sonntag für Sonntag einen eigentlichen «Wandertürk» über sich ergehen lassen mussten. Marschieren wie im Militär, Leistungswandern, keine Zeit für eine ausgedehnte «Götschete» am Bergbach. Kein Wunder, wenn Kindern da die Lust verging.

Vergnügen statt Drill. Weitblickende Eltern suchen heute andere Wege. Sie wählen lockende Ziele aus. Um die Kids bei der Stange zu halten, gönnen sie ihnen lange Pausen zum Schnitzen, Indianerspielen und Felsklettern. Und sie

Wander-Tips

- > Holen Sie vor der Wanderung genügend Informationen über Gelände, Marschzeit, mögliche Gefahren und Wetter ein.
- > Reisen Sie wenn immer möglich mit öffentlichen Verkehrsmitteln.
- > Planen Sie Ihren Ausflug Ihrem Können und Ihrer Kondition entsprechend. Kinder sollten Sie nicht überfordern und in Gruppen auf die Schwächsten Rücksicht nehmen.
- > Ihre Ausrüstung passen Sie dem Schwierigkeitsgrad der Route an.
- > Zu Gebirgswanderungen starten Sie frühmorgens und kehren zeitig zurück. Bei Wetterverschlechterungen oder anderen Schwierigkeiten sollten Sie rechtzeitig umkehren können.
- > Begeben Sie sich nicht alleine auf schwierige Wanderungen. Informieren Sie Drittpersonen über das Vorhaben, und melden Sie sich am Ziel zurück.
- > Lassen Sie Kinder nie unbeaufsichtigt.
- > Folgen Sie den markierten Wegen, schliessen Sie Zäune und Weidegatter hinter sich.
- > Respektieren Sie andere, und tragen Sie Sorge zu Pflanzen und Tiere. Lassen Sie keine Abfälle liegen.
- > Seien Sie vorsichtig beim Entfachen von Feuer. Bei Trockenheit verzichten Sie darauf. (cj.)



Foto: Agentur Baumann

passen Wanderroute und -dauer dem schwächsten Familienmitglied an. Kein Drill, sondern Genuss, Vergnügen. Wenn dann mit steigender Sicherheit immer höhere Gipfel erklommen werden können, die Weitwanderung mit einem Pony als Packtier unternommen wird oder Vater und Mutter die Kinder im Hochgebirge ans Seil nehmen, dann ist das Abenteuer perfekt.

Falls Sie zur «lost generation» gehören oder sich als Wanderanfänger bezeichnen: Nehmen Sie zuerst die Seilbahn, um grössere Höhendifferenzen zu überwinden. Mit zunehmender Fitness bekommen Sie Lust auf reine, anspruchsvollere Fusswanderungen. Und kombinieren Sie Wanderungen mit Themengebieten, die Sie persönlich interessieren. Eine gute Möglichkeit dazu bieten die braun beschilderten Kulturwege.

Wandern auf Kulturwegen. Zu Fuss durch die Kulturgeschichte der Schweiz? Kein Problem! Wanderungen auf historischen Verkehrswegen wie Römerstrassen, Handelsstrassen, Säumerpfade oder Pilgerwege erleichtern den Einstieg. Entlang dieser Wege faszinieren wertvolle Kulturobjekte wie alte Hospize und Herbergen, Pferdewechselstationen, Brücken, Wegkapellen.

Kulturwege können auch einem bestimmten Thema gewidmet sein. Der

Simmentaler Hausweg beispielsweise führt mit Abstechern zu prächtigen Bauernhäusern, in sechs Stunden von Wimmis nach Boltigen. Es gibt Wege zum Rebbau, Gemüsepfade, Industriewege, Architekturwege, Planetenwege und viele andere.

Sehr beliebt ist der Jakobsweg. Sie können auf verschiedenen gut beschilderten Routen von Konstanz bis nach Genf pilgern – und weiter durch Frankreich nach Santiago de Compostela in Nordspanien. Wer nicht monatelang auf Schusters Rappen unterwegs sein mag, teilt den Weg in verschiedene Etappen auf.

CORNELIA JACOB

Info

Schweizer Wanderwege, 4125 Riehen, Telefon 061/601 15 35, Internet: www.swisshiking.ch. Alle Infos übers Wandern, umfangreiches Wanderprogramm, praktische Tips, Radiowanderungen.

Tourismus Schweiz, 8027 Zürich, Telefon 0900 55 2000 (Fr. 1.–/Min.), Internet: www.schweizferien.ch. Alle Infos über die Schweiz und umfangreicher Katalog «Sommerferien» mit zahlreichen Wander- und Ausflugsvorschlägen.

Drei «Panorama»-Wandervorschläge

Die Sanfte: Einfache, vierstündige Tageswanderung von Montbovon nach Gruyères. Unterwegs treffen wir immer wieder auf mit «Poyas» (Alpauzfüge) verzierte Bauernhäuser. Nach Le Bu genießen wir einen einzigartigen Ausblick auf das Schloss Greyerz. Grandvillard ist ein typisches Greyerzendorf, das seinen Charme und Stil behalten hat. Gruyères selbst ist ein bezauberndes Burgstädtchen mit spätgotischen Häusern. Hier gibt's die besten Fondues nördlich der Alpen. Auskunft: Office du Tourisme, Gruyères, Telefon 026/921 10 30.

Die Steile: Vom Wallfahrtsort Melchtal wandern wir auf altem Saumweg zur Stöckalp, von da hinauf zur Melchsee-Frutt, begleitet von Wasserfällen, zwischen riesigen Felsklötzen hindurch. Bei der Alp Aa tut sich eine neue Welt auf: Die Karrenfelsen sind ein einzigartiges Naturgebilde aus der Eiszeit. Nach dreieinhalb Stunden erreichen wir die grosse Hochebene von Melchsee-Frutt mit dem Melchsee und dem Tannsee, umgeben von weissgekrönten Gipfeln. Wer sich's bequem machen will, nimmt von Stöckalp nach Melchsee-Frutt die Seilbahn und unternimmt auf der Hochebene schöne Wanderungen. Auskunft: Verkehrsverein Melchsee-Frutt, Telefon 041/67 12 10.

Die Extravagante: «Ich neige mich vor dieser mit Schönheit gesegneten Erde», hat Giovanni Segantini über das Oberengadin gesagt. Wir beginnen unsere Entdeckungsreise auf dem Segantiniweg. Er führt mit sechs Informationstafeln vom Hotel «Soldanella» zu dem im vergangenen Juni neu eröffneten Segantini-Museum. Hier verweilen wir. Weiter geht's nach Maloja, wo wir das Atelierhaus des Malers bestaunen. Und schliesslich fahren wir mit der Muottas-Muragl-Bahn hinauf zum überwältigenden Aussichtspunkt mit Blick auf die Oberengadiner Seen und St. Moritz. Auf steilem Zickzackweg erreichen wir die Segantini-Hütte auf dem Schafberg, die Sterbestätte des grossen Malers. Weniger beschwerlich führt ein Weg auf halber Höhe um den Schafberg herum zur Alp Languard. Eine luftige Sesselbahnfahrt bringt Sie hinunter nach Pontresina. Auskunft: Verkehrsbüro St. Moritz, Telefon 081/837 33 33. (cj.)



St.Gallen 7.-17. Oktober 1999

Schweizer Messe für Land- und Milchwirtschaft

Olma-Sparkombi: Bahn, Bus und Eintritt
www.olma-messen.ch



Entdecken Sie die Lust am Wasser

Bitte
senden Sie mir
die Unterlagen für :

- Spas
- Schwimmbäder
- Videokassette
- Machen Sie mit mir ein
Rendez-vous ab



NAME : _____

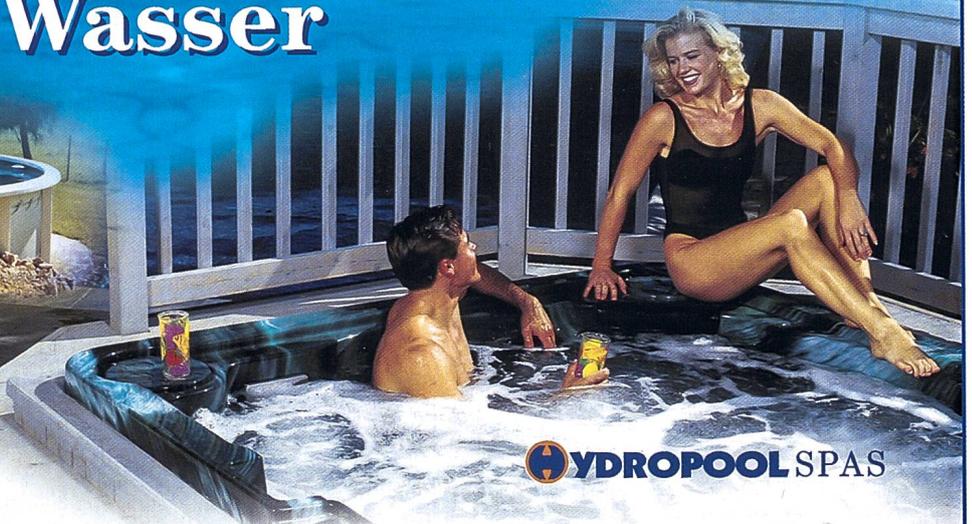
Vorname : _____

Strasse : _____ Nr : _____

PLZ : _____ Wohnort : _____

Tel. : _____

Senden an. CLUB PISCINE
CP 46 - 1318 POMPALES
Tél. : 021/866.80.69



HYDROPOOL SPAS

Das Beste für Ihre Entspannung und Erholung

CLUB PISCINE

PISCINES & SPAS

Der Club Piscine empfängt Sie in :
AARGAU • BASEL • BERN • FREIBURG
GENÈVE • GLARUS • NEUCHÂTEL
SOLOTHURN • ST. GALLEN • VALAIS
Vaud • Vaud • Vaud • ZÜRICH

e-mail : info@clubpiscine.ch
www.clubpiscine.ch

Schulreform

Mit 4 in die Schule?

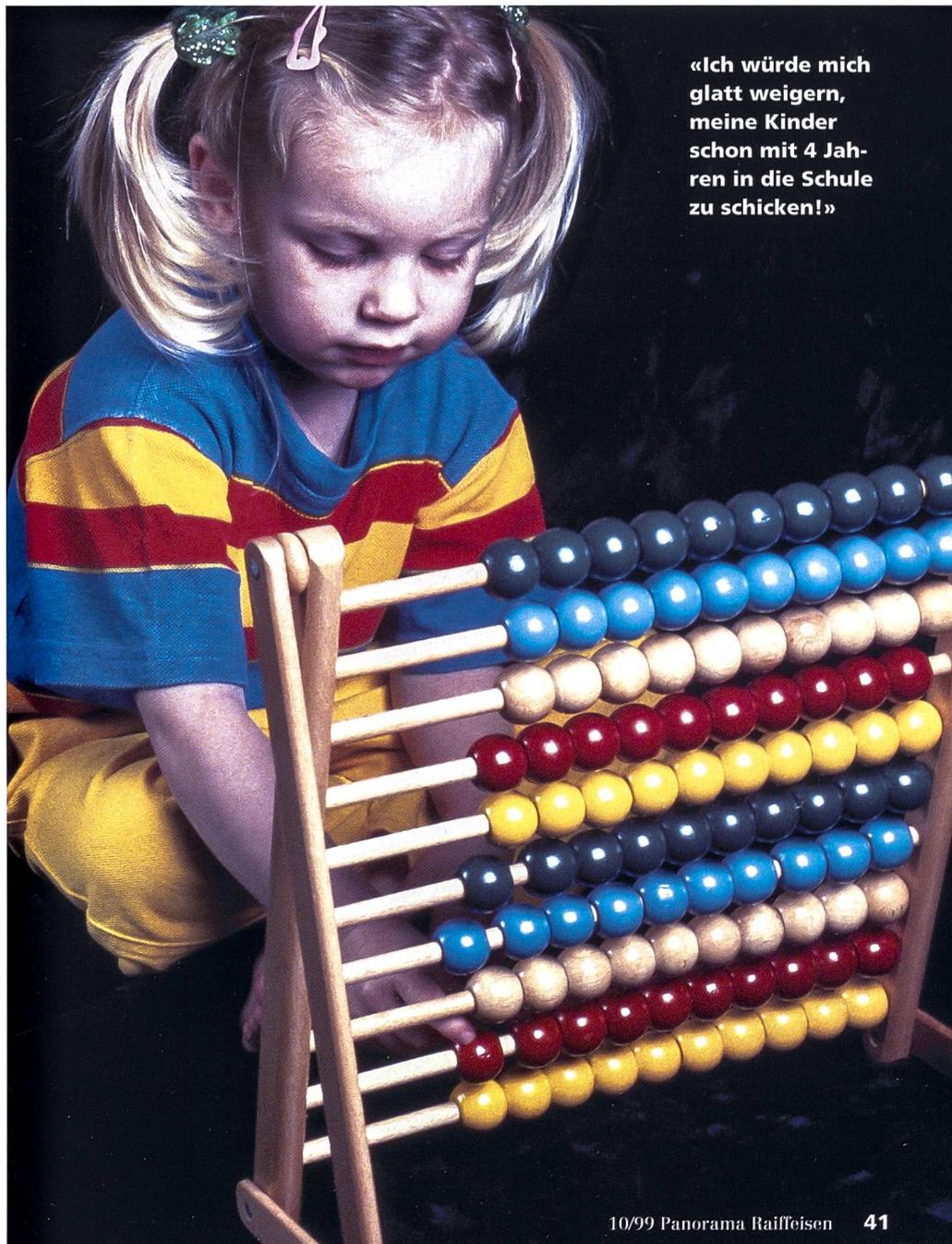
Englisch als erste Fremdsprache, Kommunikationstechnik für Viertklässler und weg mit dem Kindergarten. Das sind einige wichtige Schulreformen, falls es nach Zürichs Bildungsdirektor Ernst Buschor geht. Das Zürcher Modell gibt viele Hinweise darauf, wie die Schullandschaft der Schweiz in Zukunft aussehen könnte.

Der Kanton Zürich hat die Diskussion eröffnet. Im Sommer präsentierte der Zürcher Erziehungsdirektor Ernst Buschor das Reformpaket für die Volksschule des Kantons Zürichs (siehe auch im Internet: www.bildungsdirektion.ch). Der medienwirksame Auftritt war eine Glanzleistung in Sachen PR. Denn der Kanton Zürich ist nicht der einzige Kanton, der Reformen dieser Art durchziehen will.

Seit Jahren ein Thema. Unter der Leitung des St. Galler Regierungsrates Hans Ulrich Stöckling, Präsident der Schweizerischen Erziehungsdirektoren Konferenz (EDK), sind Arbeitsgruppen schon seit Jahren daran, Grundlagen für die Einführung der Basisstufe und zur Förderung des Englischunterrichtes zu schaffen. Ziel der EDK ist, eine landesweite Harmonisierung der Schulreformen zu erreichen.

Im kommenden Winter sind von der Schweizerischen Erziehungsdirektoren Konferenz (EDK) Empfehlungen zu erwarten – zur Grundstufe, dem umstrittensten Punkt, aber auch zum Englischunterricht. Das Zürcher Modell sieht mehrere wichtige Reformen vor.

Ruhe statt Freude. Die Schule wird Handlungseinheit mit pädagogischer Eigenverantwortung, professioneller Leitung, Leitbild, Elternmitarbeit. Obwohl die heutige Krise der Schule primär inhaltlich-pädagogische Ursachen hat, wird ihr organisatorisch zu Leibe gerückt. Eine skandalöse Tendenz, die sich sogar da fortsetzt, wo handfeste Konflikte fundierte Lösungen erfordern. In der >



«Ich würde mich
glatt weigern,
meine Kinder
schon mit 4 Jah-
ren in die Schule
zu schicken!»



prema

Prema GmbH
 Fabrik für Geldzählmaschinen
 CH-4665 Oftringen
 Telefon 062 797 59 59

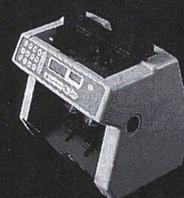
Damit Sie pünktlich Feierabend machen können...!

Hinter dem Erfolg unserer Produkte steht die Kreativität und der Einsatzwille unserer Mitarbeiter in den Bereichen Entwicklung, Produktion und Service.

Sie garantieren für die umfassende Funktionssicherheit und lange Lebensdauer unserer Geräte.



Rotojet

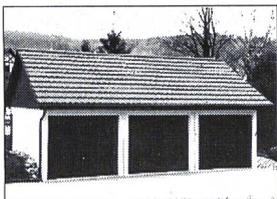


De La Rue



Selfservice

SEMA



Betongaragen
 Tiefgaragen
 Carports, Tore/Torantriebe



4702 Oensingen
 Tel. 062 396 22 77
 Fax 062 396 21 39

FRISBA

Garagen

Jede Grösse,
 jede Ausführung

Neue Ausstellung
 jederzeit zugänglich



FRISBA AG, Bohler, 6221 Rickenbach LU
 Telefon 041-930 09 30, Fax 041-930 09 31

Bestellen Sie noch heute die ausführlichen Prospektunterlagen oder besuchen Sie die Ausstellung des Sanitärfachhandels in Ihrer Nähe. BEKON-KORALLE AG, 6252 Dagmersellen, Telefon 062 - 748 60 60, Fax 062 - 748 60 90

Besuchen Sie unser neues Koralle-Info-Center während den Bürozeiten. (für Probabaden bitte voranmelden)

Augenblicke höchster Wonne. Koralle Duschen und Wannen.

Koralle
 Schöner Duschen und Baden mit KORALLE-CORETTA.

Zürcher Zukunftsvision «10 Jahre im Leben von Sandra und Sven» zeigen die Reformer, wie die Schule der Zukunft mit der Gewalt auf dem Pausenplatz umgehen will: Schüler-Aktionstag zum Thema, neue Pausenordnung, neue Gestaltung des Pausenplatzes, damit «die zurückhaltenderen und stilleren Kinder einen geschützten Raum bekommen, wo sie den Wilden nicht mehr in die Quere kommen».

Das ist Separations-Pädagogik mittels organisatorischer Massnahmen – damit Ruhe herrscht, nicht Freude. Schulorganisatorische Massnahmen führen auch nicht automatisch zu einer verbesserten Unterrichtsqualität. Diese ist nur durch eine verbesserte Lehrerbildung und -weiterbildung erreichbar.

Englisch statt Französisch. Der Bildungsauftrag setzt verstärkt auf Sprache und Kommunikationstechnik: Englisch als erste Fremdsprache, Wissensvermittlung und Lerngestaltung mittels Computer, integrativer Stützunterricht. Eine heilige Kuh wird geschlachtet: Englisch soll erste Fremdsprache werden – nicht Französisch. Dass in der Volksschule Sprachen gelernt werden sollen, ist unterdessen allgemein akzeptiert. So einfach kleine Kinder ein Lied oder Gedicht lernen, so einfach lernen sie eine Sprache. Denn ihre Nachahmungskräfte sind in den ersten sieben Lebensjahren gross. Diese lassen später, mit dem Aufkommen der analytischen Fähigkeiten, nach.

An die Stelle des mühsamen Wissenserwerbs solle die Vermittlung von Schlüsselqualifikationen, Medienkompetenzen und Lernstrategien treten. Dazu sagt Psychologieprofessor Franz E. Weinert, Autor und Gestalter zahlreicher Forschungsprojekte über Kinder im Schulalter, in der Zeitschrift «Psychologie heute»: «Das aber ist ein didaktischer Traum, der seit Mitte des 19. Jahrhunderts immer wieder geträumt wird, ohne dadurch realer zu werden. Kognitive Psychologie und Expertiseforschung haben inzwischen überzeugend nachgewiesen, dass Lernen, Problemlösen und das Verarbeiten inhaltspezifischer Informationen keineswegs nur von allgemeinen «Schlüsselqualifikationen» oder vom elektronischen Know-how abhängen. Entscheidend sind vielmehr die Kenntnisse, die ein Schüler im betreffenden Wissensgebiet angesammelt hat und geistig «verfügbar» hält.» Lernen heisst das Zauberwort.

Lernen und Leisten. Zwischen Lernen und Leisten besteht ein grundlegender Unterschied. Wer sich subjektiv in einer Leistungssituation wähnt, bemüht sich

in erster Linie darum, Erfolge zu erzielen: mangelndes Wissen nicht preisgeben, Fehler vermeiden, sich selbst in günstigem Lichte zeigen. Im Vergleich dazu geht es in Lernsituationen darum, Neues zu lernen, Wissenslücken zu schliessen oder unklar Gebliebenes besser zu verstehen. Lernsituationen werden als entspannter, offener, informations-, sach- und problemzentrierter wahrgenommen. Beobachtungen zeigen, dass in vielen Schulklassen pseudohafte Leistungssituationen viel häufiger vorkommen als explizite Lerngelegenheiten.

Manche Lehrer(innen) machen aus jedem kleinen Frage- und Antwortspiel und jeder gemeinsamen Aufgabenlösung an der Tafel eine leistungsthematische Situation, indem sie permanent positive oder negative Erwartungen äussern, jede Aussage eines Schülers bewertend kommentieren und die Lernenden bei ihren Bemühungen ständig beurteilen. Erfolgreicher Unterricht braucht beides – und zwar im Bewusstsein der Kinder möglichst separiert: viele entspannte Gelegenheiten zum intensiven Lernen und genügend anspruchsvolle Leistungssituationen.

Ein Kernpunkt des Zürcher Modells sind Strukturanpassungen: Einführung der Grundstufe von 4 bis 7 Jahren, neue Zeitmodelle (Blockzeiten mit Ganzklassen in der Grundstufe), Reduktion der Lektionenzahl in der Mittel- und Oberstufe. «Ich würde mich glatt weigern, meine Kinder schon mit 4 Jahren in die Schule zu schicken!» Barbara Müller aus Zürich, Mutter von drei Kindern, bringt es auf den Punkt: Mit der Einführung der sogenannten Grundstufe – der jetzige Kindergarten wird mit der 1. Klasse zusammengelegt – kommt das Schulobligatorium ab 4 Jahren.

Die Kinder können die Grundstufe in zwei, drei oder ausnahmsweise vier Jahren durchlaufen. Denn individueller Lernfortschritt und individuelles Tempo werden berücksichtigt. Kaum aus den Windeln, sollen die Kleinen schon Leistungen erbringen, was entgegen Be- teuerungen in Begriffen wie «Lernfortschritt» anklingt.

Schule in anderen Ländern

In diesem Alter beginnt die Vorschule/ Primarschule:

	Vorschule	Primarschule
Frankreich	2 Jahre	6 Jahre
Italien	3 Jahre	6 Jahre
Deutschland	3 Jahre	6 Jahre
Österreich	3 Jahre	6 Jahre
Niederlande	2-3 Jahre	4 Jahre

Hans Zbinden, Bildungswissenschaftler aus Baden und Präsident der Bildungskommission der SP Schweiz, kritisiert im «Tages-Anzeiger»: «Bei der Grundstufe fehlen klare Garanten gegen die Verschulung der Kleinkinderphase. Und zwar zum Schutze der unverzichtbaren Erkundungs-, Erprobungs- sowie Kreative- und Spielräume, die kleine Kinder für ihre Entwicklung und Entfaltung brauchen.»

Defizite. Die Herausforderungen der technologischen und ökonomischen Umwälzungen der Zukunft prägen die Zürcher Schulreform. Diese einseitige Ausrichtung lässt ausser Acht, dass die fortschreitende Modernisierung auf gesellschaftlicher Ebene schwere Defizite hinterlässt: Sinndefizite, Orientierungsnotstand, Heimatlosigkeit, Wertepluralismus. Die Kinder sind davon besonders betroffen. Vielen fehlt zu Hause die Geborgenheit, eine eigentliche psychische, leibliche, seelische «Hülle», die ihnen Halt und Boden unter den Füßen gibt.

Beziehungslosigkeit macht sich schon zwischen Eltern und Kleinkindern breit. Wenn man sich dann noch vor Augen führt, dass das analytisch-abstrakte Denken eines Kindes erst mit etwa 9 Jahren beginnt und dass es vorher vor allem durch Nachahmung und sinnliche Ich-Erlebnisse lernt, so möchte man die Schulreform an einem ganz anderen Ort ansetzen: nicht bei den wirtschaftlichen Notwendigkeiten, sondern bei den menschlichen (kindlichen) Bedürfnissen.

CORNELIA JACOB

Geheimnis schöner Haut: Borretschöl!

Borretschöl enthält eine wichtige Fettsäure mit hohem biologischem Wert: die **Gamma-Linolensäure**. Diese wertvolle Substanz fehlt in unserer Nahrung fast völlig. Borretschöl verleiht den Hautschichten **Feuchtigkeit und Geschmeidigkeit**. Die **Austrocknung und Wasserverlust** der Haut werden entscheidend vermindert, und die Elastizität des Hautgewebes wird gefördert. Der Hautstoffwechsel wird verbessert, was eine deutliche **Hautglättung** zur Folge hat = **Antifalten-Wirkung**. Gestörte Talgdrüsenfunktionen werden verbessert, was sowohl bei **trockener, faltiger, schuppender** Haut als auch bei **Akne** zutrifft. Unsere «**Bioactive-Borretschöl-Naturkosmetik**» wurde völlig **tierversuchsfrei** entwickelt und ist für jede Haut und speziell auch für **empfindliche Haut** gut verträglich!

In welcher Form ist Borretschöl erhältlich?

- Borretschöl rein**, unparfümiert 50 ml (=intensiv-Nachtpflegeöl) Fr. 49.50
- Multi-Bioactive-Borretschöl-Cream** Tag und Nacht 50 ml (= Intensivpflege; zieht sofort ein) Fr. 49.-
- Bioactive-Gesichts-Peeling** mit Borretschöl 50 ml (entfernt schonend abgestorbene Hautzellen) Fr. 18.50
- Borretschöl-Kapseln** 120 Kps. (Nahrungsergänzung für die Schönheit von innen heraus) Fr. 49.60
- Probier-Angebot: alle 4 Produkte zusammen**, statt Fr. 166.60 **nur Fr. 139.-**

Für einen optimalen Erfolg ist die **Kombination** der vier Produkte empfehlenswert. Gewünschte Produkte oben ankreuzen, dann senden, faxen oder telefonisch bestellen.

Meine Adresse:

Name: _____

Vorname: _____

Strasse: _____

PLZ/Ort: _____

 **DROGERIE
HEGGLI**
Naturheilmittel-Fachgeschäft

Hohlenbaumstrasse 71
Postfach 53
8204 Schaffhausen
Telefon 052/625 75 81
Fax 052/620 03 51

PA 10/99

KÜNG • SAUNA

Design
geschützt



Coupon für Unterlagen

Finnland-Sauna

Bio-Sauna/BIUSA

Block-Sauna

Selbstbau-Sauna

Dampfbad

Whirl-Pool

Solarfen

Fitness-Geräte

Name _____

Strasse _____

PLZ/Ort _____

Telefon _____

Postfach _____

Küng AG Saunabau
Obere Leihofstr. 59
8820 Wädenswil
Telefon 01/780 67 55
Telefax 01/780 13 79

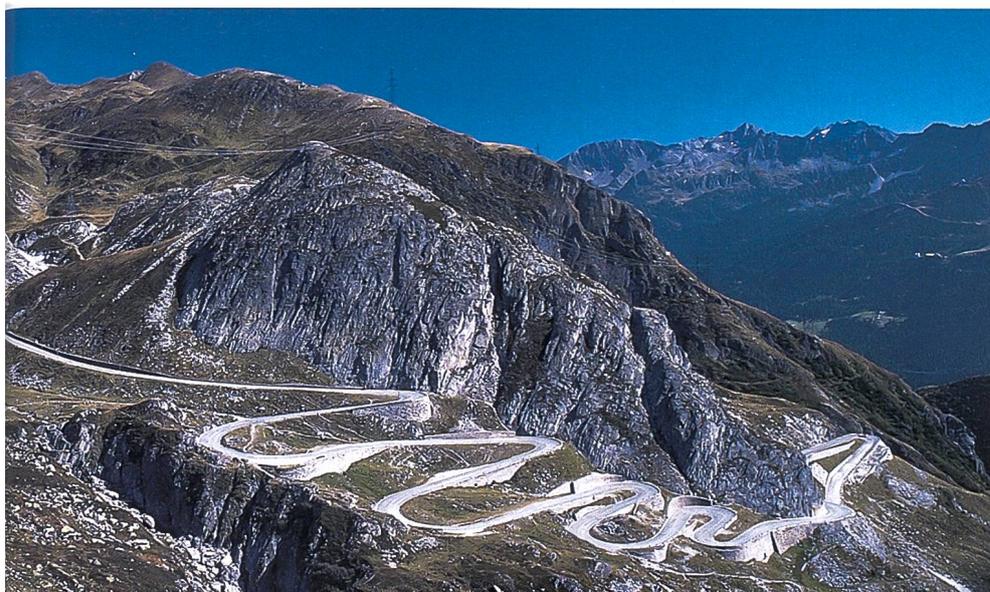
Lust auf ein Cheminée?

Reservieren Sie sich
einen Termin in unserer
Cheminée-Ausstellung
in Dietlikon.

Wir freuen uns auf Ihren Anruf:
01 - 805 60 80

FEUER GALERIE

 **ruegg®**
Die Cheminée-Familie



Längst ist der Gotthard nur noch im Sommer offen.

Schweizer Pässe: Der Gotthard

Der Pass der Pässe

Wenn es einen Pass gibt, der dank seiner Geschichte und Bedeutung über die andern emporragt, dann ist es der Gotthard. Seine bevorzugte Stellung verdankt er vor allem geographischen Vorzügen – aber auch einem gewissen Mythos, der im Lauf von Jahrhunderten entstanden ist.

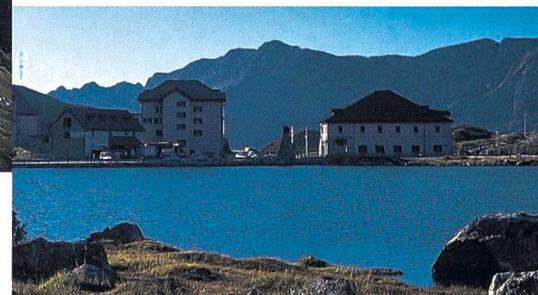
Wer von Norden nach Süden oder umgekehrt über die Alpen reisen will, muss in den meisten Fällen zwei oder mehrere Pässe überwinden. So kommt man etwa von Bern zuerst ins Wallis, und erst nach dem zweiten Pass ist man wirklich im Süden. Im Bündnerland sieht es ähnlich aus.

Das ist noch heute zeitraubend und mühsam, war aber in früheren Jahrhunderten entscheidend. Wenn irgendwo ein einziger Pass die Überquerung der Alpen ermöglicht, wenn nur ein Anstieg zu bewältigen ist, um auf die andere Seite zu gelangen, so wird dieser Weg seiner Vorzüge wegen den meisten Personen- und Warenverkehr auf sich ziehen.

Alt – aber unbedeutend. Der Gotthard kennt diesen natürlichen Vorzug: Von der Zentralschweiz führt er direkt nach Süden. Ein weiterer, unschätzbare Vorteil ist seine Lage in Europa: Er liegt

genau auf der Linie Mailand–Basel und in der Mitte der sechs wichtigsten Handelszentren des 17. und 18. Jahrhunderts – nämlich Paris, Frankfurt, Nürnberg, Wien, Mailand und Lyon. Und hier liegt auch das «Wasserschloss Europas». «Innenpolitisch» kommt dazu, dass der Pass eine innerschweizerische Verbindung des Südkantons Tessin mit der übrigen Schweiz darstellt. Trotzdem dauerte es lange, bis der Gotthard seine heutige Bedeutung erlangte. Die Römer kannten ihn. Doch der Verkehr war nur lokal, der Pass lag, wie der Posthistoriker Arthur Wyss feststellt, «während des ersten Jahrtausends unserer Zeitrechnung im Verkehrsschatten».

Eine Reihe von Brücken. Schuld daran waren die topographischen Verhältnisse, die dazu führten, dass lange Umwege in Kauf genommen wurden. Im Norden war es die unüberwindliche Schöllenen-



schlucht, im Süden die Tremola und die Biaschina, die vom Bau einer Strasse abhielten. Erst im 13. Jahrhundert gelang das kühne Unterfangen mit dem Bau der ersten Teufelsbrücke, auch «Stiebender Steg» genannt, im Jahr 1218, und der Twärrenbrücke, die beim heutigen Urnerloch an Ketten aufgehängt um den Felskopf herum führte.

1226 eröffneten die Basler die erste Brücke über den Rhein, so dass ein durchgehender Verkehrsweg in den Süden entstand. 1230 liess Enrico di Settala, Erzbischof von Mailand, eine Kapelle auf der Passhöhe der «mons elvelinus» (hoher Berg), «mons tremolus» (Zitterberg) oder «mons ursare» (Ursernberg) genannten Höhe auf den heiligen Godehardus weihen. Dieser hatte von 960 bis 1038 gelebt und soll bei einer Reise nach Rom auf dem Gotthard ein Wunder gewirkt haben. «Sankt Gotthard» setzte sich als Name des Passes bald allgemein durch.

Immer neue Strassen. Freilich existierte damals noch keine Strasse über den Gotthard, sondern nur ein Saumweg. Während Jahrhunderten allerdings genügte diese Verbindung, um Käse, Textilien, Korn, Leder und Felle in den Süden und Seide, Baumwolle, Reis, Mais, Wein, Öl und Tabak in den Norden zu transportieren.

1708 schlug Pietro Moretini das «Urnerloch» in die Felswand bei Andermatt. 1830 wurde eine neue Teufelsbrücke gebaut und der Weg durch die Schöllenen zur Strasse erweitert. Die Verbesserung war nötig geworden, weil seit 1772

der Brenner und seit 1805 der Simplon fahrbar waren. Wenn der Gotthard nicht nachzog, verlor der Vorteil des kürzeren Weges seine Bedeutung. Um überhaupt zum Gotthard zu gelangen, musste man über den Urnersee. Der Uri-Nauen, eine robuste Ruder- und Segelbarke, sorgte für den Transport, bis 1837 das erste Dampfschiff den Betrieb aufnahm (siehe «Panorama» 7–8/98).

Erst 1864 wurde die Axenstrasse eröffnet. Bis zu diesem Zeitpunkt war Uri zu Land nur über Pässe (Klausen, Oberalp, Gotthard, Furka, Susten) erreichbar. Die Gotthard-Passstrasse wurde auch von der Post genutzt. Anfänglich besorgten kleine Einspannerwagen dreimal wöchentlich den Transport. Ab 1842 waren täglich fünfspännige Zehnplätzerkutschen im Einsatz. 1880 transportierte die Gotthardpost mehr als 61 000 Reisende über den Pass.

Von Basel nach Mailand dauerte die Reise nach Fahrplan 49 Stunden und 25 Minuten. 20mal wurden die Pferde gewechselt. 1882 war die Herrlichkeit zu Ende: die Gotthardbahn wurde eröffnet, der Verkehr über den Pass brach schlagartig zusammen.

Sommer- und Winterweg. Bis zur Eröffnung des Bahntunnels durch den Gotthard war der Passweg im Sommer wie Winter offen. Unter unglaublichen Anstrengungen wurde von Dutzenden Männern während der siebenmonatigen Winterperiode ein Weg gebahnt. Nach Lawinniedergängen musste mit Hauen, Beilen und Schaufeln der Schnee weggeräumt werden, und im Frühjahr wur-



de ebenfalls in Handarbeit die Strasse freigeschaufelt.

Am Weg konnten die Reisenden und Säumer Schutzhütten aufsuchen, auf der Passhöhe sorgten die Kapuzinerpatres für ihr Wohl. «Der arme Durchreisende erhält kostenlos Brot, Magerkäse, Grappa oder Suppe, ein Bett für die Nacht», steht im Gästebuch von 1876. Reichere Reisende stiegen im für heutige Verhältnisse bescheidenen Komfort des Hotels ab.

Touristenstrecke. Längst ist der Gotthard nur noch im Sommer offen. Der Weg wurde immer wieder ausgebaut, doch ist die Fahrt über den Pass immer noch ein eindrückliches Erlebnis – nicht nur mit dem Auto oder dem Motorrad, sondern auch mit dem Zug (bis Andermatt) und von da mit dem Postauto. Die Post bietet auch die Kombination von Grimsel-, Furka- und Gotthardpass unter dem sinnigen Titel «3 hohe Alpenpässe für einen tiefen Preis» an.

Im Sommer 1936 konnte man in der Berichterstattung über die Tour de Suisse lesen: «Die Etappe Lugano–Luzern brachte den Clou der Rundfahrt, die Bezwingung des 2112 Meter hohen St. Gotthardpasses. Der Schnee liegt in der Tremolaschlucht und auf der Passhöhe an einzelnen Stellen noch 5 Meter hoch und die Passstrasse musste in wochenlangen Arbeiten extra für die Fahrer freigeschaufelt werden. Ein unvergleichliches und bisher an Radrundfahrten noch nie

erlebtes Schauspiel bot die Passage der Fahrer.»

Seither sind Zehntausende mit dem Velo über den Gotthard gefahren – manche lassen sich vom Postauto auf die Passhöhe bringen. Nachdem die alte Tremolastrasse mit ihren berühmten 24 Spitzkehren durch die moderne Strasse umfahren wird, werden die Fahrräder auch weniger vom übrigen Verkehr bedrängt. Die Strasse mit Kopfsteinpflaster ist aber nicht nach jedermanns Geschmack. Und der «Veloplausch Gotthard», den die SBB propagieren, geht deswegen nördlich des PASSES von Göschenen nach Flüelen, im Süden von Airolo nach Biasca. Seit einiger Zeit fährt auch die Postkutsche wieder über den Gotthard. Wem der Sinn nach Nostalgie steht, kann sich dieses exklusive Vergnügen leisten. In der «Alten Sust» auf dem Pass lässt sich anhand von Gegenständen, Bildern, Dokumenten und einer Multimediashow die Geschichte des PASSES anschaulich nachvollziehen.

Verlassene Dörfer. Der Bau der Bahn krepelte das Leben im Kanton Uri um. Der Eisenbahntunnel und die Autobahn, ebenfalls mit Tunnel, brachten nicht nur Gutes. Der Autoverkehr erdrückt das Tal, die Dörfer werden links liegen gelassen. Das Bahnhofbuffet Göschenen ist geschlossen, hier macht niemand mehr Station. Im Rekordjahr 1967 wurden noch 555 872 Autos ein- und ausgeladen.

«Nach der Fertigstellung des Seelisberg-Tunnels (9,3 km) und des Gotthard-Tunnels (16,3 km) wird die Strecke Luzern–Mailand ganzjährig befahrbar sein und auch im Sommer die bisher stark befahrene Scheitelstrecke zwischen Göschenen und Airolo entscheidend entlasten. Stauungen im Sommer und Autoverladung im Winter gehören dann endgültig der Geschichte an.» Dieser Satz, noch 1990 in einem Buch über Alpenpässe nachgedruckt, war schon damals falsch. Der Weg «unten» durch den Gotthard bietet einen trotz häufigen Staus schnellen Weg nach Süden. Wer aber den Gotthard in seiner Einzigartigkeit erleben will, wird noch heute den längeren und beschwerlicheren Weg «oben drüber» auf sich nehmen. **PETER ANLIKER**

Info

- > Postauto: Dreipässefahrt, Auskunft und Anmeldung Telefon 033/828 88 28.
- > Gotthard, Auskunft und Anmeldung Telefon 091/869 13 53.
- > Nostalgie-Postkutschenfahrten: BOS, Postfach, 6440 Brunnen, Telefon 041/825 61 53.
- > Verkehrsbüro, Gotthardstrasse 2, 6490 Andermatt, Telefon 041/887 14 54.

Lesen Sie im nächsten Panorama

Millennium-Bug. Der Horrorszenarien für die Nacht vom 31. Dezember 1999 auf den 1. Januar 2000 gibt es viele. Doch die (Raiffeisen-)Banken haben das Jahr-2000-Problem im Griff.

Beruf Sekretärin. Das Sekretariat gilt als Herz jeder Firma. Allerdings hat sich der Beruf der Sekretärin – nicht zuletzt als Folge der Computerisierung – stark gewandelt.



Raiffeisen und «Panorama» im Internet: www.raiffeisen.ch

Jardins du Monde
Lilas de Bretagne
Douchgel
pH neutral

Frische-Duschgel Flieder aus der Bretagne
200 ml - Fr. 6.90
Neu
Probierpreis **Fr. 2.90**
 64432

Hamamelis Milde Duschgel
300 ml - Fr. 7.90
Fr. 2.90
Probierpreis **Fr. 2.90**
 47388

Hamamelis Roll-on Milde Deodorant
50 ml - Fr. 5.90
Probierpreis **Fr. 2.90**
 79615

Soin Clarifiant Waschgel
75 ml - Fr. 12.90
Probierpreis **Fr. 2.90**
 56693



Phyto-Retlet Shampoo mit Kamille
250 ml - Fr. 9.90
Probierpreis **Fr. 2.90**
 85993

Nagellack Ultra Brillant
10 ml - Fr. 10.90
Probierpreis **Fr. 2.90**
 44551

Chevreuille Eau de Toilette
50 ml - Fr. 14.90
Neu
Probierpreis **Fr. 2.90**
 46959

Yves Rocher
Entdecken Sie die natürliche Schönheit
mit 30 Produkten zum Probierpreis aus dem Grünen Buch der Schönheit '99

Luminelle Kohlstift Schwarz - Fr. 7.90
Probierpreis **Fr. 2.90**
 79149

Luminelle Lippenkonturenstift Naturel - Fr. 7.90
Probierpreis **Fr. 2.90**
 13291

Pureté de Nymphéa Reinigungsgel Seifenfrei
125 ml - Fr. 9.90
Probierpreis **Fr. 2.90**
 22152

Shampoo 3 in 1 Beauté Express
200 ml - Fr. 8.90
Probierpreis **Fr. 2.90**
 88306

Frische-Deodorant Rose aus Marokko
125 ml - Fr. 9.90
Neu
Probierpreis **Fr. 2.90**
 78178

Milder Augen-Make-Up-Entferner mit Kamille
125 ml - Fr. 9.90
Neu
Probierpreis **Fr. 2.90**
 20486

Strahlendes Lächeln, leuchtende Fingernägel

Luminelle Brillant Crème-Lippenstift
Brun Moka - Fr. 9.90
Beige Cuirvé - Fr. 9.90
Probierpreis **Fr. 2.90**
 52579
 71440

Luminelle Brillant Nagellack-Crème
Brun Moka - Fr. 8.90
Beige Cuirvé - Fr. 8.90
Probierpreis **Fr. 2.90**
 77564
 73118

Bio-Calmille, besänftigende Pflege für empfindliche Haut

2 in 1 Reinigung + Lotion
200 ml - Fr. 12.90
Probierpreis **Fr. 4.90**
 80105

Tagescrème schützt und besänftigt
50 ml - Fr. 19.90
Probierpreis **Fr. 7.90**
 88219

Entspannende Maske Beruhigend
50 ml - Fr. 19.90
Probierpreis **Fr. 7.90**
 62093

Fusscrème mit Lavendel entspannt und erfrischt
50 ml - Fr. 9.90
Probierpreis **Fr. 2.90**
 79564

Jardins du Monde
Frische-Duschgel Vitalisierend Grüner Tee aus China
200 ml - Fr. 6.90
Neu
Probierpreis **Fr. 2.90**
 11890

Bio-Vitalia Formgebendes Shampoo
200 ml - Fr. 7.90
Probierpreis **Fr. 2.90**
 21497

Pomme d'Api Dusch-Bad
250 ml - Fr. 6.90
Probierpreis **Fr. 2.90**
 81147

Lippen-Balsam
Probierpreis **Fr. 2.90**
 77286

Enthaarungs-crème mit Candelilla-Wachs
100 ml - Fr. 9.95
Probierpreis **Fr. 2.90**
 47934

Feuchtigkeitsspendende Handcreme für jeden Tag
75 ml - Fr. 6.90
Probierpreis **Fr. 2.90**
Neu
 11131

Pureté de Nymphéa Duschgel Seifenfrei
250 ml - Fr. 8.90
Probierpreis **Fr. 2.90**
 10966

Pureté de Nymphéa Deodorant Roll-on Alkoholfrei
50 ml - Fr. 6.90
Neu
Probierpreis **Fr. 2.90**
 74228

Frische Duschgel Rose aus Marokko
200 ml - Fr. 6.90
Probierpreis **Fr. 2.90**
 26702

PROBIER-ANGEBOT - 1 Monat gültig
Bestellen ist einfach!

Um Ihre Produkte zu bekommen, kreuzen Sie die Kästchen der gewünschten Pflegeprodukte an. Tragen Sie Ihren Namen und Ihre Adresse ein und senden Sie die ganze Seite in einem Briefumschlag an: Yves Rocher, 8130 Zumikon. Versandkostenanteil: Fr. 2.95 statt Fr. 4.95.
Fax: 01 / 919 77 78 (24 Std.) - Telefon: 01 / 919 77 88 Montag bis Freitag von 9.00 Uhr bis 17.00 Uhr.

Frau Herr Adresse bitte vollständig in Druckbuchstaben eintragen. Ihr Aktions-Code: **1410**

Name: _____ Vorname: _____
Strasse: _____ PLZ: _____ Ort: _____ Tel. Nr.: _____
Tag: _____ Monat: _____ Jahr: _____

Verraten Sie uns Ihren Geburtstag und wir reservieren ein attraktives Geschenk für Sie:

Bitte hier Ihren Hauttyp ankreuzen:
 Reifere Haut Erste Fältchen Trockene Haut Empfindliche Haut Misch-/Fettige Haut

6 Mini-Lippenstifte «Luminelle»
GRATIS zum Probieren

GRATIS Make-Up-Koffer
 JA, ich erhalte meinen Make-Up-Koffer als Dankeschön für meine Bestellung.
Masse: L 16 x H 8,5 x B 19 cm.

Wir machen den Weg frei

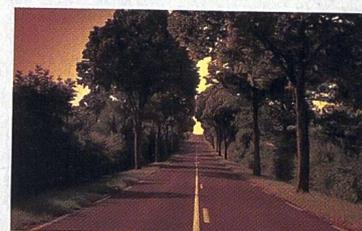


Möchten Sie vorsorgen und gleichzeitig Steuern sparen?

Mit dem Raiffeisen Vorsorgeplan 3 sorgen Sie nicht nur für eine gesicherte Zukunft vor, sondern Sie sparen gleichzeitig Steuern. Sie können dadurch Vorsorgelücken schliessen oder Ihre vorzeitige Pensionierung finanzieren. Der Vorsorgeplan 3 bietet Ihnen aber noch mehr Vorteile. Zum Beispiel einen attraktiven Vorzugszins oder die Möglichkeit, mit dem Kapital Ihr Eigenheim zu finanzieren.

Mit den **Vorsorgefonds** können Sie einen Teil oder das ganze Guthaben Ihres Vorsorgekapitals in Aktien und Obligationen investieren. Je nach Ihrer Anlagestrategie wählen Sie den Raiffeisen-Vontobelfonds Pension Invest 30 oder Pension Invest 50. Wenn Sie die langfristige Rendite Ihrer Altersvorsorge erhöhen möchten, sollten Sie jetzt mit uns sprechen. Wir beraten Sie gerne persönlich.

Die Raiffeisen-Vorsorge



Wir machen den Weg frei

RAIFFEISEN