Zeitschrift: Panorama / Raiffeisen
Herausgeber: Raiffeisen Schweiz Genossenschaft
Band: 89 (2003)
Heft: 11

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: 09.05.2025

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

DAS KUNDENMAGAZIN DER RAIFFEISENBANKEN

PANORAMA

RAIFFEISEN

11/03

«WIR LEGEN DAS GELD AUF DER BANK AN, DAMIT WIR NICHT ZU VIEL IM HOSENSACK HABEN.»

MIRO UND ROMY, DRITTKLÄSSLER

Entdecken Sie mit Delinat exzellente Weine

Das Begrüssungspaket für
nur CHF 25.–
statt CHF 46.10. Sie sparen CHF 21.10.

Mit diesen auserlesenen Entdeckungen erfahren Sie Weingenuss ganz neu. Denn guter Wein kommt von Reben, die auf gesundem Boden wachsen. Alle Delinat-Weine stammen aus gesunder Natur. Geniessen Sie die hervorragende Qualität dieser Trouvaillen. Und überzeugen Sie sich mit dem DegustierService selbst davon, ganz einfach und unkompliziert. So entdecken Sie laufend edle Weine aus Europas besten Lagen. In aller Ruhe – ganz ohne Bestellpflicht. Nutzen Sie diese Gelegenheit und senden Sie den Degustier-Gutschein noch heute zurück.

Ihr zusätzliches Geschenk!
1 Profi-Korkenzieher «Pulltap» im Wert von CHF 15.–.

Diese drei Weine sind im Angebot enthalten:

Vinya Laia
Catalunya DO 2000

Der 2000er ist nicht nur symbolisch «rund», sondern auch sehr zugänglich und vielfältig in der Aromatik. Ein herrliches Trinkvergnügen – viva Laia! Rubinrot; komplexes Bukett, dunkle Beeren, Schokolade; wunderschöne Harmonie!

Delinat-Listenpreis
CHF 13.80

Die Domaine de Lauzières wurde im Juni 2001 von der «Revue du vin de France» zur Entdeckung des Jahres gewählt.

Equinoxe Domaine de Lauzières
Les Baux de Provence AC 2000

Dunkles Rubinrot; reichhaltiges Bukett, Zwetschgenkompott, Leder, Kräuter, Lorbeer, Kirschen, Nuancen von Röstaromen und Milchschokolade; weicher Auftakt, feinkörniges Tannin, reife Aromatik, harmonisches Gaumenerlebnis, mit Gewürznoten endendes Finale.

Delinat-Listenpreis
CHF 19.50

Rubino
Chianti DOCG 2001

Rubino ist ein typischer Chianti von jugendlichem Temperament. Er wird all jenen munden, die einen Chianti mit geringem Taningehalt vorziehen. Kirschrot; fruchtiges Bukett, Kirschen mit würzigen Noten; weich im Gaumen, ausgesprochen harmonisch; ein typischer Chianti, der sehr viel Spass macht!

Delinat-Listenpreis
CHF 12.80

Dieses Qualitätszeich
für biologischen We
bau garantiert eine
mehrfache Kontrolle zur
Einhaltung der Delinat-
Anbaurichtlinien. Es erhiel
von der Schweizerischen
Stiftung für Konsumenten
schutz (SKS) und vom WW
Schweiz die Bewertung
«empfehlenswert».

Degustier-Gutschein

☐ **Ja, diese drei trinkreifen Weine möchte ich entdecken!**

Mit zusätzlichem Geschenk!

Senden Sie mir das einmalige DegustierService-Begrüssungspaket zum Spezialpreis von nur CHF 25.–.

- **Ich spare dabei gegenüber dem Delinat-Listenpreis CHF 21.10.**
- **Ich erhalte zusätzlich als Geschenk einen Profi-Korkenzieher «Pulltap» gratis.**

Art. 9001.75. Zzgl. CHF 6.50 Anteil Verpackung/Versand. Angebot gültig bis 29. Februar 2004.

☐ Ja, bitte senden Sie mir kostenlos den aktuellen Katalog «Wein aus gesunder Natur».

Name/Vorname PRD 585.886

Strasse/Nr.

PLZ/Ort Telefon

**Freiwillige Angaben* *Keine Weinlieferung an Personen unter 18 Jahren*

E-Mail* Geburtsdatum*

So funktioniert der DegustierService: Sie erhalten dreimal pro Jahr ein Paket mit drei ausgewählten Rotweinen, dazu wichtige Weininformationen und einen Rezeptvorschlag. Die Pakete erhalten Sie je nach Auswahl der Weine für CHF 30.– bis max. CHF 45.–. Und Sie können jederzeit wieder aussteigen – ein Anruf genügt. **• Bitte Bestellschein ausfüllen und einsenden an: Delinat Kundenservice, Marian Truniger, Kirchstrasse 10, CH-9326 Horn. Oder bestellen Sie per Telefon unter 071 227 63 00 oder per Fax 071 227 63 01. www.delinat.ch**

DELIN
Wein
gesunder Na

WIE BANKEN FUNKTIONIEREN

Kinder haben zum Thema Geld eine manchen überraschende Einstellung und Vorstellung. Meine beiden Töchter besuchen die 3. und 4. Klasse in der Primarschule und sie haben sich zu meinem Erstaunen freiwillig dazu gemeldet, in der Schule einen Vortrag über das Wesen der Bank zu halten. Sie fragten mich ein Loch in den Bauch und ich stellte fest: Es ist gar nicht so einfach, jungen Menschen zu erklären, wie Banken wirklich funktionieren. Nachvollziehbarer ist da schon der Grundsatz von einem Franken Taschengeld pro Woche und Primarstufe.

Nach einigermassen erfolglosen Erklärungsversuchen organisierte ich für meine beiden Kinder eine Führung durch die Raiffeisenbank St. Gallen. Das Erstaunen beim Besuch war gross: Den Herrn Raiffeisen hat es wirklich gegeben, stellten sie fest. Aus ihren Schilderungen zu schliessen war auch die besondere Atmosphäre mit Kundenzone, sich wie von Geisterhand abdunkelnde Glaswände in den Besprechungszimmern und vor allem der unterirdische Tresorbereich faszinierend.

Prägend war überdies das Bild, das sich bot, als der Gegenwert von einem Kilogramm Gold in Noten dargestellt wurde. Aus den folgenden Gesprächen kristallisierte sich heraus: Den Kindern zu erklären, dass Banken nur Gelder verwalten, ist komplex und schwer nachvollziehbar. Diese Tatsache wirft nur neue Fragen auf. Meine Kinder waren nämlich enttäuscht, als sie ihren Sparbatzen, den sie auf ihrer Bank abgeliefert hatten, physisch nicht mehr zu Gesicht bekamen.

Dennoch bin ich froh, dass meine Kinder das Thema Bank schon so früh aufgegriffen haben. Man kann den Umgang mit Geld nicht früh genug zum Thema machen. Eltern und Erziehungsberechtigte haben hier die gleiche Verantwortung wie die Banken. Für sie gilt wie für den Kreditspezialisten: Ein klares Nein ist besser als ein unverbindliches Ja. Man darf von den Banken indes nicht erwarten, dass sie es allein sind, welche den Kindern und Jugendlichen den verantwortungsvollen Umgang mit Geld beibringen.

Höchst bemerkenswert ist in diesem Zusammenhang, was an der Universität St. Gallen im kommenden Januar geboten wird. Im Rahmen des öffentlichen Programmes wird erstmals eine Kinder-Uni mit kostenlosen Vorlesungen zum Thema «Woher kommt das Geld?» veranstaltet. Auf verständliche Weise wird den Schülern der Wirtschaftskreislauf und die Entstehung des Geldes erklärt. Die vom HSG-Professor Franz Jäger gehaltenen Vorlesungen richten sich an 4.- bis 6.-Klässlerinnen und -Klässler. Eltern und Betreuungspersonen sind während den Vorlesungen willkommen. Ein interessanter Ansatz!

DR. PIERIN VINCENZ,
VORSITZENDER DER GESCHÄFTSLEITUNG
DER SCHWEIZER RAIFFEISEN-GRUPPE

Foto: Fotostudio Wagner

Dr. Pierin Vincenz:
«Banken verwalten nur Gelder.
Das ist für Kinder sehr komplex.»

SKISAFARI DOLOMITEN

INKLUSIVE
Grosse Sellarunde mit Skilehrerbegleitung

Party im Schnee am Lagerfeuer

Neujahrsreise 9 Tage
26.12. – 03.01.04

8 Tage Halbpension ab 599.- inkl. MwSt.

01. Tag: Schweiz – Dolomiten
Am Abend Zimmerbezug, Nachtessen, Begrüssung und Erläuterung des Wochenprogrammes.

02. Tag: Skifahren in Bellamonte – Alpe Lusia
Sehr schönes, schneesicheres Skigebiet mit herrlichen Pisten, schönen Restaurants und gemütlichen Schneebars. Am Abend fröhliches Beisammensein. Unser Musikant spielt zum Tanz auf.

03. Tag: Skifahren in Pampeago-Latemar
Auf der herrlichen Sonnenterrasse an der Latemar-Gruppe lässt es sich vortrefflich Skifahren. Gemütliche Restaurants und Schneebars sorgen für das leibliche Wohl. Das Skigebiet erstreckt sich bis nach Obereggen. Am Abend heissen wir Sie zur Party im Schnee am Lagerfeuer herzlich willkommen.

04. Tag: Skifahren am Passo San Pellegrino
Auch hier werden Sie über die Grosszügigkeit des Skigebietes und die unzähligen Abfahrtsmöglichkeiten erstaunt sein. Von einer grossen, modernen Kabinenseilbahn über leistungsstarke Vierersessellifte bis hin zum Skilift ist alles vorhanden was des Skifahrers Herz begehrt.

05. Tag: Sellarunde – in einem Tag rund um die Sellagruppe
Die geübten Skifahrer haben heute die einmalige Gelegenheit, in Begleitung unseres Skilehrers die "Sella-Ronda" zu fahren. Ein Erlebnis von dem Sie noch lange erzählen werden. Sollte Ihnen dies zuviel sein, haben Sie die Möglichkeit, nochmals einen gemütlichen Skitag zu verbringen.

06. Tag: Skifahren und Skirennen auf der Alp Cermis
Am frühen Nachmittag startet das Skirennen, exklusiv für unsere Gäste. Danach sitzen wir bei einer Runde Glühwein auf der Skialm gemütlich beisammen. Die letzte Abfahrt unternehmen wir im flackernden Schein unserer Fackeln. Nach dem Nachtessen im Hotel findet die Siegerehrung mit Preisverleihung für unsere Skirennfahrer bzw. Snowboarder statt. Heimatabend im Trudener Vereinshaus mit Musik, Tanz, Preisverleihung des Skirennens und Südtiroler Spezialitäten.

07. Tag: Predazzo – Latemar
Ein Skigebiet der Superklasse. Modernste Liftanlagen und weitläufige Pisten sorgen für ungetrübten Skigenuss. Am Abend heisst es leider schon wieder die Koffer für die Rückreise zu packen.

08. Tag: Rückreise über Innsbruck und Imst in die Schweiz

- ★ **Fackel-Abfahrt**
- ★ **Skirennen mit tollen Preisen**
- ★ **Musikabend im Hotel**
- ★ **Pizza und Glühwein im Skigebiet**
- ★ **Abendliche Party im Schnee am Lagerfeuer**
- ★ **Heimatabend im Trudener Vereinshaus**
- ★ **Täglich in ein anderes Top-Skigebiet**
- ★ **Möglichkeit zum Heliskiing während der Sella Ronda**

Reisedaten / ***Preis***

01.	Reise A 2	03. – 10.	Januar	Fr. 599.–
02.	Reise A 6	10. – 17.	Januar	Fr. 599.–
03.	Reise A 2	17. – 24.	Januar	Fr. 645.–
04.	Reise A 6	24. – 31.	Januar	Fr. 645.–
05.	Reise A 2	31.01. – 07.	Februar	Fr. 665.–
06.	Reise A 6	07. – 14.	Februar	Fr. 665.–
07.	Reise A 2	14. – 21.	Februar	Fr. 665.–
08.	Reise A 6	21. – 28.	Februar	Fr. 665.–
09.	Reise A 2	28.02. – 06.	März	Fr. 665.–
10.	Reise A 6	06. – 13.	März	Fr. 645.–
11.	Reise A 2	13. – 20.	März	Fr. 599.–
12.	Reise A 6	20. – 27.	März	Fr. 599.–

Reisedokumente
Gültige Identitätskarte
Gültiger Reisepass

Tägliche kurze Transfers in die Skigebiete mit dem Jann-Bus

SKI-Verleih & Skiservice
zu sensationellen Konditionen
Mietservice
Die neuesten Modelle (2003/2004) der Marken:
Atomic – Salomon – Völkl
Rossignol – Nordica
stehen zur Verfügung.
Skischuhe und Skistöcke sind im Skiverleih ebenfalls erhältlich.

Abfahrtsorte
Route A 2 Bern, Olten, Aarau, Zürich, Winterthur, St. Gallen
Route A 6 Basel, Olten, Aarau, Zürich, Winterthur, St. Gallen, Luzern

Inbegriffen
- ☑ Fahrt in modernem Nichtraucher-Fernreisecar mit Toilette usw.
- ☑ **Unterkunft in sehr gutem Mittelklassehotel**
- ☑ Alle Zimmer mit Bad/DU/WC
- ☑ Halbpension (Nachtessen 1. Tag bis Frühstücksbuffet 8. Tag)
- ☑ Heimatabend mit Südtiroler Spezialitäten, Musik, Tanz und guter Laune
- ☑ Fackelabfahrt
- ☑ Party im Schnee am Lagerfeuer
- ☑ Skirennen mit tollen Preisen
- ☑ Musik und Tanz im Hotel
- ☑ Täglich kurze Anfahrt mit unserem Bus in die Skigebiete

Nicht inbegriffen (Preis pro Person)
- ❑ Skipässe
- ❑ Einerzimmerzuschlag Fr. 165.–
- ❑ Heliskiing während der Sella-Ronda ca. € 100.–
- ❑ Auftragspauschale Fr. 10.–
- ❑ Obl. Annullationsschutz Fr. 18.–

Zuschläge (pro Person)
Besonders grosses Südzimmer mit separater Sitzecke Fr. 45.–

Wir sind jederzeit gerne für Sie da.
01/818 70 00

Jann 2003/04

www.jannreisen.ch
car ASTAG-Garantiefonds

PANORAMA
IMPRESSUM

Komfort inklusive 12 Familie Stalder schwört auf den Minergie-Standard
Vorsorgen, aber wie? 16 Die 3. Säule als Puzzlestück im Vorsorgeplan
Futura Fonds 23 Nachhaltige Anlagepapiere erzielen marktübliche Renditen
Raiffeisen Informatik feiert 24 Was in der Garage begann, ist heute ein Grossunternehmen
Weinnase 27 Marcel Andrey hat einen besonderen Riecher für guten Wein
Südafrikanischer Besuch 29 Infos in St. Gallen über Bank im Raiffeisenstil abgeholt
Menschenwürdige Medizin 32 Menschen wollen genesen und nicht repariert werden
Auf sich gestellt 36 Alleinerziehende haben es nicht einfach
Marktforschung Museum 39 Jeder Zweite setzt hierzulande nie einen Fuss in ein Museum
Wintermärchen Norwegen 42 Leserreise führt in Bilderbuchlandschaften und zu Fjorden
Thermalbad Bad Ragaz 45 Von der Tamina-Schlucht in das Thermalbad

Herausgeber und Verlag
Schweizer Verband
der Raiffeisenbanken

Redaktion
Pius Schärli, Chefredaktor
Philippe Thévoz,
französische Ausgabe
Lorenza Storni,
italienische Ausgabe

Konzeption, Layout und Druckvorstufe
Brandl & Schärer AG
4601 Olten
www.brandl.ch
Titelbild: Rémy Steinegger

Adresse der Redaktion
Schweizer Verband
der Raiffeisenbanken
Redaktion, Postfach
9001 St. Gallen
Telefon 071 225 84 05
Telefax 071 225 86 50
panorama@raiffeisen.ch
www.raiffeisen.ch/panorama

Druck und Versand
Vogt-Schild/
Habegger Medien AG
Zuchwilerstrasse 21
4501 Solothurn
Telefon 032 624 73 65

Erscheinungsweise
Panorama erscheint
zehnmal jährlich.
89. Jahrgang.
Auflagen:
274 000 Expl. deutsch
57 000 Expl. französisch
42 000 Expl. italienisch

Inserate
Kretz AG
Verlag und Annoncen
Postfach
8706 Feldmeilen
Telefon 01 925 50 60
Telefax 01 925 50 77
info@kretzag.ch
www.kretzag.ch

Bezug
Panorama kann bei den
einzelnen Raiffeisenbanken
gratis bezogen respektive
abonniert werden.
Nachdruck (auch auszugsweise) nur mit ausdrücklicher Genehmigung der Redaktion gestattet.

Adressänderungen
Mutationen melden Sie
bitte direkt der örtlichen
Raiffeisenbank.

Ein Haus voller Geld!
Kinder sind die Bankkunden von morgen. Doch bereits heute haben sie klare Vorstellungen darüber, was eine Bank ist. So erklärt der kleine Miro: «Die Bankangestellten sind die, die das Geld in den Tresor legen.» Die Tessiner Panorama-Redaktorin Lorenza Storni hat sich mit Kindern der 3. Primarschulklasse in Balerna zum Thema Bank unterhalten. Was die Kinder darunter verstehen, ist zum Teil schon recht nahe an der Wirklichkeit. Wie man versucht, Kinder zu Bankkunden zu machen, erklärt Andreas Bernet, Leiter Stationärer Vertrieb beim SVRB, St. Gallen.

12

Ein Tag im Leben von...
...Claudio Albasini. Er ist Versicherungsvertreter der Helvetia Patria. Täglich macht er den Spagat zwischen der Bank- und Versicherungswelt. Obwohl beides Dienstleistungsunternehmen zur finanziellen Sicherheit sind, gibt es markante Unterschiede. Claudio Albasini unterstützt als Kooperationspartner die Raiffeisenbank-Kunden in Versicherungsfragen. Wichtig bei seinem Job ist, dass er seriös beraten kann. Denn aus Erfahrung weiss er: «Der Kunde honoriert meine Ehrlichkeit.»

18

Luft, Licht und Minergie
Der umweltfreundliche Minergie-Standard und eine hohe Lebensqualität sind kein Widerspruch. Dies beweist unsere Reportage, die einen Besuch bei der Familie Stalder in Inwil LU beinhaltet. Jost und Theresa Stalder wohnen mit ihren Kindern in einem Minergie-Haus. Die umweltfreundlichen Bauten sind nicht nur für Ökofreaks etwas. Was es in jedem Fall braucht, ist eine Prise Idealismus. Die Stalders sind vom Konzept begeistert: «Wir würden im Nachhinein nichts anders machen.»

«DIE BANK? EIN HAUS

Was ist eine Bank? «Was für eine Frage!» würden Erwachsene antworten. Nicht so die **KINDER.** *Da sie die Kunden von morgen sind, wollen wir sie gleich selber fragen, was ihnen zum Wort* **BANK** *einfällt.*

Auch Kinder haben Rechte. Das Recht etwa, angehört zu werden, auch wenn es, wie im Falle der Banken, um ein Thema für die Grossen geht. Es zeigt sich nämlich immer wieder, dass bereits Kinder von acht oder neun Jahren eine recht genaue Vorstellung vom Banken-Begriff haben. Die Erfahrung lässt in ihren jungen Köpfen ein Bild entstehen, das, so rudimentär und naiv es auch sein mag, der Wirklichkeit recht nahe kommt.

Martina: «Vom Bancomaten kannst du sogar tausend Franken abheben!»

Sie, die Kunden von morgen, sollen in diesem Beitrag zu Wort kommen. Wir haben uns dafür eine 3. Primarschulklasse im Tessin – immerhin eine der diesjährigen Preisträger des von den Raiffeisenbanken ausgeschriebenen internationalen Jugendwettbewerbs – ausgesucht.

FÜR KINDER UND JUGENDLICHE

An der 33. Ausgabe unseres alljährlichen Jugendwettbewerbs haben über 56 000 Kinder und Jugendliche teilgenommen. Verlangt waren Zeichnen, ein Quiz beantworten oder Websites gestalten. Damit beweisen die Raiffeisenbanken, dass ihnen die ganz Jungen am Herzen liegen. Das belegen auch die Zahlen: 450 000 der Raiffeisen-Kunden sind jünger als 18 Jahre! Die Philosophie der Kundennähe gilt also auch für die Jüngsten unter uns. Die Strategie der Bank zielt darauf ab, die Kunden durch die einzelnen Lebensphasen, von den ersten Lebensjahren bis ins hohe Alter, zu begleiten, (s. Interview mit Andreas Bernet). Dass es die Raiffeisenbanken damit ernst meinen, zeigen auch ihre neuesten Fernsehspots.

Die Raiffeisenbanken wollen sich die Zufriedenheit der Eltern sichern, damit auch deren Kinder der Bank die Treue halten. Und das ist noch nicht alles: Sie haben eigens Produkte für ihre jüngsten Kunden geschaffen. Diese reichen vom seit jeher beliebten Sparkässeli über den nur für Kinder und Jugendliche konzipierten Sparautomaten bis zum Jugendsparkonto. Es gibt Raiffeisenbanken, die mit Spielecken die Kinder für sich gewinnen wollen. Auch das Sponsoring lassen sich die Raiffeisenbanken einiges kosten. Weit oben auf ihrer Prioritätenliste steht hier die Jugendförderung durch Unterstützung örtlicher und regionaler Vereine.

WIE KINDER EINE BANK SEHEN

Nach dieser Einleitung sollen nun aber endlich die Kinder zu Wort kommen. Die Lehrerin Fiorenza Valentinuzzi war so nett, uns einen

/OLLER GELD!»

Morgen lang in ihrer Klasse aufzunehmen. Die Schülerinnen und Schüler haben unsere Fragen zum Thema «Bank» mit Begeisterung beantwortet. Interessiert Sie, was dabei herausgekommen ist? Dann sollten Sie weiterlesen. Und wenn da und dort die Kindersprache durchscheint, so ist das durchaus gewollt. Und wer weiss, ob die Raiffeisenbanken nicht die eine oder andere Idee aufgreifen und Wirklichkeit werden lassen.

Was ist eine Bank?
Priscilla: Das ist der Ort, wo man dein Geld in einen Tresor steckt.

INFO

Gegen Ende des dritten Quartals 2003 zählten die Raiffeisenbanken an die 450 000 Kunden von unter 18 Jahren. Das sind rund 17 Prozent von insgesamt 2,7 Millionen Kundenbeziehungen! Sie können sich bei jeder Raiffeisenbank über das Sparkonto für Jugendliche und Kinder informieren.

Manuela: Die Bank bewahrt unser Geld auf, und wenn wir es wieder brauchen, holen wir es uns.
Miro: Das ist ein Haus, in dem Geld aufbewahrt wird.
Miroslav: …und das auch Geld wechselt.
Timoteo: In der Bank stempeln sie Briefe.
Gabriele S.: …und in einer Bank können wir Zahlungen machen.
Martina: Dort gibt es einen Bancomaten, der dir so viel Geld gibt, wie du willst, auch tausend Franken!
Romy: Wenn du Geld auf die Bank bringst, hast du in deinem Hosensack wieder mehr Platz.
Matteo: Von der Bank kann man Geld holen.

Was machen die Bankangestellten?
Melany: Sie spielen Bankier.
Timoteo: Die Bankangestellten schicken unser Geld den Armen.
Miro: Die Bankangestellten sind die, die das Geld in den Tresor legen.
Priscilla: In der Bank verkaufen sie auch Bücher.

Andrea: Auf der Bank geben sie dir einen Schlüssel, mit dem du ein Kästchen öffnen kannst, in dem Geld drin ist.

Wer von euch hat schon mal Mama oder Papa auf die Bank begleitet?
Noemi: Meine Mutter arbeitet bei einer Bank. >

renggli®

Führend. Für Minergie- und Passivhäuser.

Ihre Ideen stehen bei uns im Mittelpunkt. Wir helfen Ihnen, Ihre Träume zu planen und zu realisieren.

Wir sind Ihr Fachpartner für energieeffizientes Bauen im Minergie- oder Minergie-P-Standard.

Wir freuen uns auf Sie!

MEMBER MINERGIE

Renggli AG
Generalunternehmung
St.Georgstrasse 2
CH-6210 Sursee

Tel. +41 (0) 41 925 25 25
Fax +41 (0) 41 925 25 26

mail@renggli-haus.ch
www.renggli-haus.ch

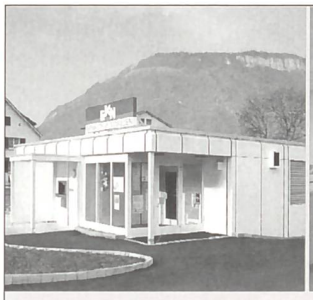
Ich möchte mehr Informationen RA

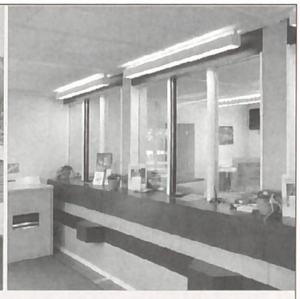
Name _____

Adresse _____

Telefon _____ P ■ G ■

Bauland vorhanden? _____ J ■ N ■





Temporäre Bankräume

Schalteröffnung in 3 Tagen

Temporäre Kundenräume mit hohem Standard
Sicherheit ohne Kompromisse
Komplett mit Geldausgabeautomaten (Option)
Weitere Raum-Module als Klinik, Büro, Schule ...
Kauf, Miete oder Leasing

Modul-Technologie
Elementbau + Zimmerei
Temporäre Räume
Schreinerei
Fenster + Fassaden

ERNE

ERNE AG Holzbau	CH-5080 Laufenburg	Tel. 062 869 81 81	www.erne.net
■ ■ ■ ■ ■ Ein Unternehmen der ERNE-Gruppe			

GEÖFFNET

Individuelle Öffnungszeiten für unsere Kunden

Wir nehmen uns Zeit für Sie

Eine telefonische Terminabsprache ist für einen Besuch unserer Ausstellung erforderlich.

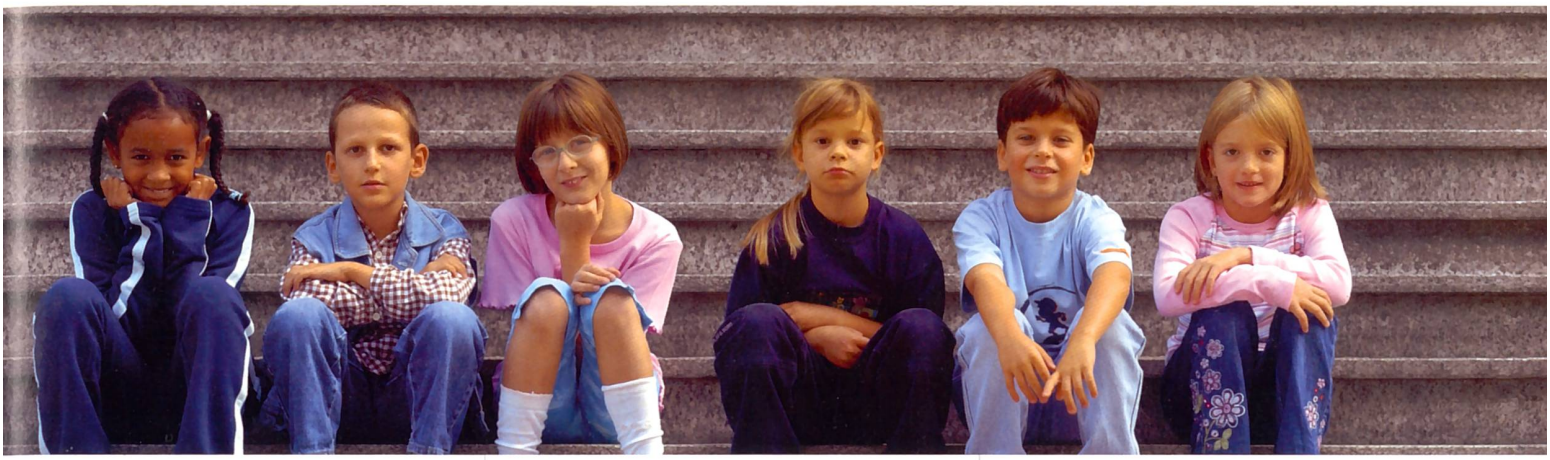
01 715 30 07

Duschen
Badmöbel
Küchen
Badewannen
Schnäppchen
Whirlpools
Kein Kauf ohne PICK NORM AG **Blitzofferte**

PICK NORM AG®

Böndlerstrasse 22, 8802 Kilchberg

Die genaue Wegbeschreibung finden Sie unter www.picknorm.ch



Manuela: Ich habe Mama einmal auf die Bank begleitet. Sie hat ihnen Franken gegeben und Euro dafür bekommen.
Gabriele S.: Meine Grossmutter hat mich einmal dorthin mitgenommen, wo die Banksafes sind.
Miro: Ich habe gesehen, wie meine Mutter 50 Franken in Münzen in einen Apparat gesteckt hat, und dann ist eine Banknote herausgekommen.

Ist es für euch Kinder interessant, mit auf die Bank zu gehen?
Timoteo: Mir gefällt es, es ist sehr interessant.
Andrea: Mir gefällt es auch, weil es da Gestelle mit Büchlein hat, die ich mitnehmen darf.
Matteo: Ich schaue dem Bankangestellten gerne zu, wenn er stempelt. Einmal haben sie mir die Velonummer und Schokokekse geschenkt.
Manuela: Und ich habe sogar Schöggeli von ihnen bekommen.

Martina: Zu Hause habe ich das Bankenspiel. Das ist sehr lustig.
Melany: In der Bank gibt es für die Kinder Malbüchlein mit der Biene Maja.
Mirko M.: Und Büchlein mit Comics gibt es auch.
Timoteo: Einmal haben sie mir auf der Bank einen grossen Schokoladehasen geschenkt.
Gabriele S.: Und mir haben sie einen Kugelschreiber geschenkt. >

Nachgefragt bei Andreas Bernet, Leiter Stationärer Vertrieb beim SVRB, St. Gallen

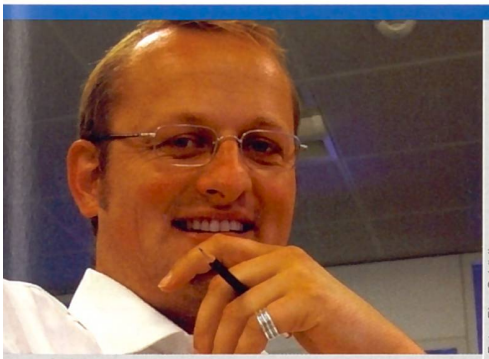


Foto: Pius Schärli

«Panorama»: Raiffeisen setzt vor allem auf Kundennähe: Gilt diese Philosophie auch gegenüber den Kindern?
Andreas Bernet: Selbstverständlich möchten wir als Bankengruppe auch bei den Kindern unsere Philosophie der Kundennähe umsetzen. Letztlich ist es unser Ziel, den Kunden durch die einzelnen Lebensphasen zu begleiten. Bei Kindern und Jugendlichen ist es uns wichtig, das Erlernen des Umgangs mit Geld spielerisch zu unterstützen. Einige Banken setzen dafür eigens für Kinder und Jugendliche konzipierte Sparautomaten ein; andere bieten entsprechende Werbegeschenke wie Kässeli oder ähnliches an.

Die Kinder von heute werden die Kunden von morgen sein. Gibt es eine Marketingstrategie oder andere Aktionen, um die Kleinen in Zukunft für die Raiffeisen zu gewinnen?
Eine der wichtigsten Strategien in diesem Zusammenhang ist, die Zufriedenheit der Eltern sicherzustellen. Die Erfahrung zeigt, dass Kinder von zufriedenen Eltern mit grösserer Wahrscheinlichkeit der Bank treu bleiben. In diesem Sinne färben die Strategien der einzelnen Banken, die Kundenzufriedenheit dank umfassender Beratung und gutem Service zu erhalten, auch auf die Kunden von morgen ab.

Gibt es bei Raiffeisen Bankprodukte oder Dienstleistungen, die für Kinder bestimmt sind. Wenn ja, welche?
Die meisten Banken bieten den Kindern Konten mit Vorzugskonditionen an, um diesen einen «Zustupf» für die Zukunft mitzugeben. In vielen Bankfilialen stehen zudem Spielecken zur Verfügung, um den Kleinen die Wartezeit bei Beratungsterminen zu verkürzen. Einige Banken setzen eigens für die Sparautomaten verfügbare Kontokarten ein, mit denen die Kleinen ihr Erspartes selber einzahlen können. Und selbstverständlich sind auch an jedem Bankschalter Sparkässeli und weitere nützliche Geschenke erhältlich.

Mit welchen anderen Initiativen oder Anlässen macht sich Raiffeisen bei den Kleinen bekannt?
Der internationale Raiffeisen-Jugendwettbewerb ist gerade bei Schweizer Jugendlichen nach wie vor sehr beliebt. An der diesjährigen Durchführung des Mal- und Quizwettbewerbs haben 56 000 Kinder teilgenommen. Die eingereichten Bilder sind auch dieses Jahr sehr kreativ ausgefallen. Des Weiteren werden auf regionaler Ebene von den einzelnen Banken immer wieder Anlässe oder Spezialaktionen durchgeführt, die bei den Jugendlichen sehr beliebt sind. Auch durch das Sponsoring von lokalen Vereinen tragen die Raiffeisenbanken aktiv zur Förderung der Jugend bei.

Interview: Lorenza Storni

Wenn die Garantie für ihre DULUX EL LONGLIFE in 10 Jahren abläuft, gibt's zum Trost den Führerschein.

6.15 OSRAM AG, Postfach 2179, 8401 Winterthur

Von der Einschulung bis zur ersten grossen Liebe, sie wird alles miterleben: die DULUX® EL LONGLIFE mit 10 Jahren Garantie (bei nicht gewerblichem Gebrauch). Da sie bis zu 80 % weniger Strom verbraucht als herkömmliche Glühbirnen, spart sie ausserdem eine Menge Geld. Bis zu Fr. 290.--. Als Zuschuss für die ersten Fahrstunden. **www.osram.ch**

SEE THE WORLD IN A NEW LIGHT

OSRAM

Gabriele S.:
«Meine Grossmutter hat mich einmal dorthin mitgenommen, wo die Banksafes sind.»

Noemi: Mir haben sie einmal ein Sparkässeli geschenkt, und meiner Cousine einen Haufen Sachen für Säuglinge.

Wer von euch möchte, wenn er gross ist, auf einer Bank arbeiten?
Melany: Ich möchte gerne auf einer Bank arbeiten, dann kann ich Briefe stempeln und am Computer arbeiten.
Timoteo: Ich möchte das auch, aber meine Mutter sagt, ich soll Maler werden.

Wer von euch kennt die Raiffeisenbank?
Alle deuten mit dem Finger in die Richtung, wo sie steht, nämlich genau gegenüber der Schule. Sie ist die einzige Bank im Dorfzentrum.

Was meint ihr, ist die Raiffeisenbank anders als die anderen Banken?
Melany: Ja. Ihre Angestellten sind netter.
Timoteo: Innen ist sie schöner.
Miro: Sie ist kleiner als die anderen Banken, die ich gesehen habe, und darum fühle ich mich da drin ein bisschen klein.
Matteo: Ich finde es lustig, dass sie da einen Raum haben, der fast wie unser Wohnzimmer zu Hause aussieht.

Manuela: Ich bin gern in der Raiffeisenbank, weil sie nicht so gross ist.
Martina: Ich finde, die Banken sind alle gleich. Nur der Name ist ein anderer. Aber es sind doch immer Banken!
Lorenzo: Meine Mutter, mein Vater und mein Grossvater sind Genossenschafter der Raiffeisenbank. Deshalb bekommen sie immer viele Angebote.

Was haltet ihr von einer Bank für Kinder? Und wie müsste diese Bank aussehen?
Manuela: Sie müsste einen Bancomaten für uns ganz allein haben.
Timoteo: Die Schalter und Türen müssten in Kindergrösse gebaut sein, und es dürfte nichts Kompliziertes daran haben.
Miro: Sie müsste gross sein und viele Spiele und Schalter haben, damit wir Kinder nicht anstehen müssen.
Manuela: Es wäre schön, wenn sie Tische und Stühle und auch einen kleinen Kühlschrank hätte.
Mirko M.: ...und an den Schaltern müsste es viele Süssigkeiten haben!

Manuela:
«Ich bin gern in der Raiffeisenbank, weil sie nicht so gross ist.»

Gabriele S.: Ich würde sie die Bank der Zwerge nennen.
Andrea: Meine Bank für Kinder müsste bemalte Wände haben, und überall müsste es Kasperlipuppen haben.
Manuela: Auch die Behälter, wo das Geld hineinkommt, müssten farbig sein, wie die Schlüssel, mit denen man sie öffnet.

■ **LORENZA STORNI**

Lasst uns Bankier spielen!

Die «Children's Museums» sind Museen für Kinder. Das erste wurde 1899 in Brooklin eingeweiht. Mit einer Fläche von 15 000 m² ist das in Indianapolis stehende Museum das grösste weltweit. Das berühmteste in Europa steht in Paris. In Rom gibt es das Kindermuseum «Explora», das im Mai 2001 eingeweiht wurde. Es stellt eine Miniaturstadt dar, in der die Kinder spielen und sich mit der Wirklichkeit vertraut machen können. Hier unternehmen sie die ersten Ausflüge in die Welt der Wirtschaft, der Kommunikation und der Umwelt.

An einem solchen Ort ist auch Platz für einen Bankschalter in Kindergrösse. Die Kinder haben ihn der «Banca Nazionale del Lavoro» zu verdanken, einem der vielen Gönner der Explora. Hier können die kleinen Besucherinnen und Besucher in die Haut des Kunden schlüpfen, der Bankgeschäfte erledigt, oder in die des Angestellten, der Dienstleistungen anbietet und Auskünfte gibt. Und sie können lernen, wie man einen Bancomaten benutzt, indem man einen persönlichen Code eingibt, wie man Geld anlegt und wie die verschiedenen Währungen aussehen. Damit will man den Kleinen auf spielerische Art den verantwortungsvollen Umgang mit Geld beibringen.

LUFT, LICHT UND MINERGIE

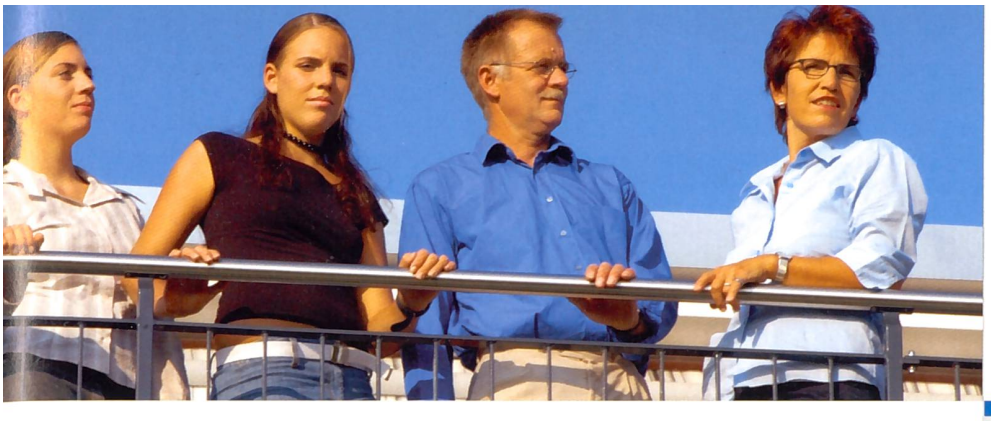
Solarzellen liefern für das Minergiehaus die nötige Energie zur Warmwasseraufbereitung.

Der umweltfreundliche **MINERGIE-STANDARD** *und eine* **HOHE LEBENSQUALITÄT** *sind kein Widerspruch. Jost und Theresa Stalder haben mit den Töchtern Flavia (18) und Andrea (16) in ihrem Haus im luzernischen Inwil ihre Wohnideen verwirklicht, ohne Abstriche beim* **KOMFORT** *zu machen.*

«Wir würden im Nachhinein nichts anders machen.» Wer auf der Terrasse des am Sonnenhang leicht über dem Dorfkern von Inwil erbauten Hauses steht, versteht die Baubilanz der Familie Stalder auf Anhieb. Der Blick vom Balkon schweift von der Rigi über die Reussebene zum Pilatus. Doch so atemberaubend das Panorama auf der obersten Etage des von der Strasse über den Garten stufenförmig angelegten Äusseren auch ist: Der eigentliche Geist des seit Mai 2003 bewohnten Neubaus ist erst im Innern zu entdecken.

MODERNE OHNE KÄLTEWIRKUNG

Wo nicht schon die Vorteile der geografischen Lage als solche wirken, kommen die Absichten der Besitzer erst recht zur Geltung. Das aus drei Stockwerken bestehende Haus mit 6½-Zimmern und einer 3½-Zimmer-Mietwohnung im Parterre ist einerseits das erste Zweifamilienhaus in Inwil, das dem umweltschonenden Minergie-Standard entspricht. Andererseits vereint es mit seinen lichtdurchfluteten, grosszügig wirkenden Räumen, in denen auch Holz als Material in Form von Schnitzelholzwänden eine wichtige Rolle



Umweltgedanke und Komfort vereint: Jost und Theresa Stalder haben sich mit ihren Töchtern Flavia und Andrea im Minergiehaus gut eingelebt.

INFO

Auskünfte zum Minergiehaus in Inwil erteilen gerne die Familie Stalder (Telefon 041 448 31 43) und die Architektin Elisabeth Kümin (Telefon 041 448 19 33). Informationen zu Minergie allgemein sind erhältlich bei: Geschäftsstelle Minergie, Steinerstrasse 37, 3000 Bern 16 (Telefon 031 350 40 60, Telefax 031 350 40 51, E-Mail: info@minergie.ch, Internet: www.minergie.ch).

Vom 27. bis 30. November 2003 findet in Bern auf dem BEA-Gelände die 4. Schweizer Hausbau- und Minergie-Messe 2003 statt.

spielt, Moderne und Tradition. Der Mix ist das Produkt von vielen Familienkonferenzen. Einen dezidierten Standpunkt zur Inneneinrichtung vertrat Tochter Flavia, die 18-jährige Kantonsschülerin: «Ich will nicht in einem Haus leben, das nicht mehr lebt und nur modern eingerichtet ist.» Holz war die richtige Lösung und verrät im Fall von Jost Stalder den gelernten Zimmermann. Dem Inhaber einer Holzbaufirma mit drei Angestellten war das Material aber auch deshalb ein Anliegen, weil es sich um ein sehr warmes Element und eine natürliche Ressource handelt.

Was bedeutet Minergie?

Minergie ist eine Qualitätsmarke für Güter und Dienstleistungen, die eine breite Nutzung erneuerbarer Energieträger sowie rationellen Energieeinsatz ermöglichen und gleichzeitig die Lebensqualität erhöhen. Damit neue und sanierte Gebäude von den jeweiligen kantonalen Energiefachstellen das Minergie-Label erhalten, müssen sie verschiedene Auflagen erfüllen. So muss etwa der totale Energieverbrauch mindestens 25 Prozent, der fossile Energieverbrauch mindestens 50 Prozent unter dem durchschnittlichen Stand der Technik liegen.

Die Gebäudehülle muss eine nachhaltige Bauweise gewährleisten. Neben der Erfüllung der Energiekennzahlen muss das Gebäude auch über eine mechanische Anlage zur Lufterneuerung verfügen. Die maximalen Mehrkosten gegenüber einem konventionellen Haus dürfen zehn Prozent jedoch nicht überschreiten. Derzeit sind bereits rund 2500 Gebäude in der Schweiz nach dem erst 1998 eingeführten Minergie-Standard zertifiziert.

MINERGIE-IDEE ERST IN BAUPHASE

Ebenfalls berufsbedingt war für Jost Stalder eine gute Isolation unabdingbar. Obwohl der Hausherr seit November 2001 laut Ehefrau Theresa Stalder «unheimlich viel Zeit und Herzblut in die Planung investierte», entstand die Idee, nach dem Minergie-Standard zu bauen, erst nach dem Spatenstich am 28. Oktober 2002. Der Pioniergeist des handwerklichen Praktikers, der mittlerweile den vierten Hausbau respektive -umbau plante, stand auch der Optimierung des Energiehaushalts Pate.

Die Architektin Elisabeth Kümin kam so zu ihrer Minergie-Premiere. Der Lüftungsplaner klärte als Erster ab, wie die integrierte Lüftung, eine von drei Voraussetzungen zur energiesparenden Komfortsteigerung, zu realisieren sei. Für die zwei anderen Bereiche war Jost Stalder zur Umsetzung schon Spezialist genug. Es galt eine dichte Hülle zu finden, welche die Räumlichkeiten von Kaltluft abschirmt, sowie eine Wärmedämmung, die Warmluft im Winter nicht entweichen und im Sommer nicht hereindrücken lässt.

KOMFORT PUR: DIE LÜFTUNG

Die 20 cm dicke Isolation ist nicht bloss ein Temperaturregulator, sondern gewährleistet einen idealen Feuchtigkeitshaushalt. Das in ihr enthaltene Recyclingpapier schafft ein gesundes Wohnklima, indem es überschüssige Feuchtigkeit aufnimmt und sukzessive wieder an die Innenluft abgibt. Die integrierte Lüftung sorgt für laufenden Luftaustausch und für ein Wohnen mit Wohlgefühl. Das Öffnen von Fenstern ist streng genommen gar nicht mehr nötig, nicht einmal im WC nach dem Toilettenbesuch. «Waschlappen und Frotteetücher im Badezimmer trocknen sofort», schildert Jost Stalder. Trotz der eher trockenen Luft gedeihen sogar die Zimmerpflanzen in ihrer mindestens stündlich vollständig ausgetauschten Umgebung bestens.

Das Kernstück der Komfortlüftung befindet sich im Heizungskeller, wo Frischluft über ein Erdregister angesaugt und dabei erwärmt wird. Der im Sommer installierte Kühler filtert Staub und Pollen aus der Atmosphäre. Während der Heizperiode wird er durch einen Wärmetauscher ersetzt, welcher der nach draussen strömenden Innenluft die Wärme entzieht und diese in die Aussenluft abgibt. Die in der kälteren Jahreszeit nötige zusätzliche Wärmezufuhr leistet eine Erdsonde, die 225 m tief in den Boden getrieben wurde. Die Wärmepumpe versorgt die Bodenheizung im ganzen Haus. Die nötige Energie für die Warmwasseraufbereitung leisten in unterschiedlichem Ausmass je nach Saison die an einer Gartenmauer installierten Solarzellen.

NICHT NUR FÜR ÖKOFREAKS

Wie viel Energie genau die Familie mit all diesen Einrichtungen gegenüber einem konven-

Exklusive Sonderangebote für PANORAMA - LeserInnen

"Trisa Elektrozahnbürsten" zum 1/2 Preis

Wissenschaft und Zahnärzte versichern, dass die elektrische Zahnreinigung **wesentlich effizienter und schonender** ist als die Reinigung mit konventioneller Handzahnbürste. Es freut uns, Ihnen als Beitrag zur Pflege Ihrer Gesundheit **zwei attraktive Sonderangebote** unterbreiten zu dürfen.

Die in der Schweiz produzierten, in Zusammenarbeit mit der Schweizer Wissenschaft entwickelten **Markenprodukte** sind jetzt für Sie erhältlich, sei es für Sie persönlich oder als beliebtes Weihnachtsgeschenk.

PANORAMA-LeserInnen können die Elektrozahnbürsten "Trisa TIMER" und "Trisa KID" jetzt zum **halben Preis** beziehen.

PROFITIEREN SIE

von diesen einmaligen Sonderangeboten, füllen Sie den Talon aus und senden Sie ihn **bis spätestens am 30. November 2003** an:

Kretz AG
Personalaktion "TRISA"
Postfach 105
8706 Feldmeilen

oder bestellen Sie per e-mail:

trisa_sonderangebot@yahoo.de

"TRISA KID"

CHF 39.-
statt CHF 79.-
(inkl. MwSt. + vRG 1.-)

Verfärbbares Material zeigt die zahnärztlich empfohlene Mindestreinigungszeit an.

"TRISA TIMER"

CHF 49.-
statt CHF 99.-
(inkl. MwSt. + vRG 1.-)

Bitte in Blockschrift ausfüllen

BESTELLTALON

Name: .....

Vorname: .....

Lieferadresse: .....

PLZ: ..... **Ort:** .....

TRISA Plaque Clean Clinic **TIMER**

Anzahl: ..... **Expl. zum Aktionspreis von CHF 49.-** statt CHF 99.-

TRISA Plaque Clean Clinic **KID**

Anzahl: ..... **Expl. zum Aktionspreis von CHF 39.-** statt CHF 79.-

Unterschrift: .....

Pano 11/03

(Angebot gültig solange Vorrat. Lieferung per Post gegen Rechnung + CHF 8.- Porto/Verpackung)

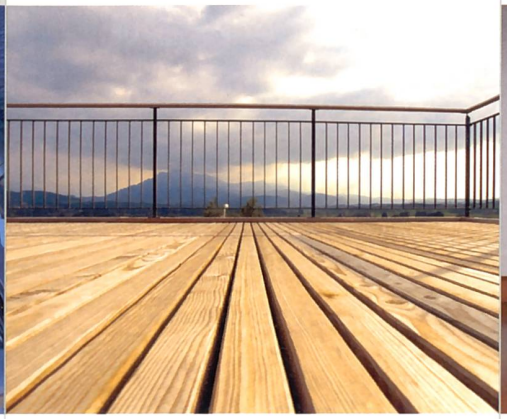
2 Jahre Garantie!

Ersatzzahnbürsten sind überall im Handel günstig erhältlich

www.trisa.ch

Trisa® OF SWITZERLAND

Das Kernstück der Komfortlüftung: im Heizungskeller wird Frischluft angesaugt.



Holz vielfältig eingesetzt: auch auf dem Balkon, der so rasch abtrocknet.

Auf diskrete Weise erfolgt die Luftzufuhr in die Wohnräume.

tionellen Haus einspart, gehört für Jost Stalder vor dem ersten Winter noch ins Reich der Spekulationen. Um die 50 Prozent werden es bestimmt sein, ausreichend waren die Berechnungsunterlagen für das Minergie-Zertifikat allemal. Als 38. Haus im Kanton Luzern erhielt der Neubau in Inwil das Label der kantonalen Energiefachstelle.

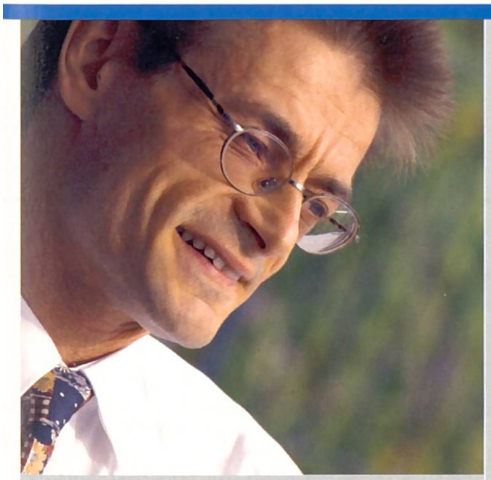
Unter dem Strich ist für Jost Stalder relevant, dass es gelungen sei, im Innern einen idealen Mix von Luft, Licht und Minergie zu kreieren. Theresa Stalder ist über das Resultat glücklich, weil «wir unsere Wohnideen verwirklichen konnten, ohne Abstriche beim Komfort zu machen». Das Haus solle auch andere Leute motivieren, die ebenfalls «nicht total grün leben wollen». Dass es zur Nachahmung keine Ökofreak-Einstellung, aber eine Prise Idealismus braucht, will Jost Stalder nicht verhehlen. Neben der Finanzierung (siehe Kasten) ist auch der Baubetrieb an sich anspruchsvoll. Viele Handwerker sind im Minergiebereich noch nicht sehr erfahren, was dann und wann schon zu Problemen führen kann.

WENN GROSSVATER NOCH LEBTE...

Der Neubau in Inwil, den die Familie bewusst mit ortsansässigen Handwerkern realisiert hat, scheint jedoch für sich allein zu sprechen. «Unsere Umgebung hat durchwegs positiv auf unser neues Zuhause reagiert», bilanziert Theresa Stalder. Einzig das Fassadenrot unter dem begrünten Pultdach, das die Gemeinde grosszügig bewilligt hatte, sei gewissen Leuten zu frech erschienen. Handkehrum habe sich auch ein Passant gerade deswegen telefonisch bei der Familie gemeldet.

Interessant wäre in diesem Zusammenhang noch die Reaktion von Jost Stalders Grossvater. Wie Stalders vor dem Kauf der Landparzelle an Inwils Aussichtshang erfahren haben, soll er nämlich auf dem früher dort stehenden Bauernhof gearbeitet haben. Der damalige Melker würde sich vielleicht doch wundern, was Anfang des 21. Jahrhunderts an die Stelle der früheren Scheune zu stehen kam... ■ **JÜRG SALVISBERG**

Die Raiffeisenbank als willkommener Partner



Bankleiter Stephan Koch gewährte die erste Minergie-Hypothek.

«Wir müssen wohl alt werden, um die Mehrkosten beim Bauen in der Energierechnung wieder hereinzuholen», sagen Jost und Theresa Stalder nur halb scherzhaft. Derweil das durch den Minergie-Standard verursachte Plus an Investitionen schon schwarz auf weiss auf den Baurechnungen steht, lassen sich die Unterhaltskosten des Hauses noch nicht genau beziffern. Sicher ist einzig, dass der gegenüber einem konventionellen Haus geringere Energieaufwand positiv zu Buche schlagen wird.

In dieser Situation rechnete Jost Stalder als Bauherr gerne mit der Raiffeisenbank Eschenbach-Inwil-Ballwil, die ihn im Minergie-Gedanken grundsätzlich bestärkte. Denn seit Mitte 2002 gewähren die Raiffeisenbanken, die sich dem nachhaltigen Wirtschaften verpflichtet fühlen, Sonderkonditionen für Minergie-Bauten. Der Zinssatz der Minergie-Hypothek liegt ein halbes Prozent unter den Sätzen für variable Hypotheken und Festhypotheken. Damit können Schuldner bei einer Summe von maximal 250 000 Franken während einer Laufzeit von höchstens vier Jahren bis 5000 Franken einsparen.

Was für Jost Stalder eine willkommene Gelegenheit war, bedeutete für Stephan Koch eine Premiere. Der Bankleiter der Raiffeisenbank Eschenbach-Inwil-Ballwil konnte so die erste Minergie-Hypothek gewähren. Die Finanzierung des zertifizierten Gebäudes war aus Sicht des Bankfachmanns nicht alltäglich: «Geht man bei konventionellen Bauten von einem Kubikmeter-Preis von 550 Franken aus, beträgt er bei Minergiehäusern halt 600 Franken oder gar etwas mehr.»

PUZZLESTÜCK IN DE

Foto: Raiffeisen

Das 3. Jahrtausend gilt als Informationszeitalter. Auch im Zusammenhang mit Fragen der **VORSORGE** *überflutet uns alle eine kaum mehr zu bewältigende* **INFORMATIONSFÜLLE.** *Jeden quält die eine Frage: Wie sorge ich «richtig» vor?*

Vergleicht man das Schweizer System mit der sozialen Sicherheit anderer Länder, so bietet es uns einen beruhigenden Schutz. Von der Geburt bis zum Tod kommen die Sozialversicherungen für eine Vielzahl von Leistungen auf. Von den Schweizern sagt man nicht zufällig, dass sie ein sicherheitsbewusstes Volk seien. Ein Volk von Versicherten eben. Fast alles wird versichert: vom Gartenstuhl bis zum eigenen Leben.

Seit 1972 ist das Drei-Säulen-Konzept in der Bundesverfassung verankert. Die 1., 2. und 3. Säule bilden die Eckpfeiler dieses Systems. Die staatliche Alters-, Hinterlassenen- und Invalidenvorsorge ist der erste Pfeiler und er soll den Existenzbedarf sicherstellen. Die berufliche Alters-, Hinterlassenen- und Invalidenvorsorge als zweiter Pfeiler hat zusammen mit der 1. Säule zum Ziel, die Weiterführung der gewohnten Lebenshaltung zu ermöglichen.

Die 3. Säule ist die persönliche Vorsorge und bildet eine wichtige Ergänzung zur 1. und 2. Säule, um allfällige Vorsorgelücken zu schliessen. Die 3. Säule unterscheidet zwei Vorsorgeformen: Die gebundene (Säule 3a) und die freie (Säule 3b) Vorsorge. Das gebundene Vorsorgesparen ist für erwerbstätige Personen mit einem AHV-pflichtigen Einkommen zugänglich und wird vom Staat gefördert.

PRODUKTE DER 3. SÄULE

An Produkten, die eine individuelle, passende und bedarfsgerechte Vorsorge versprechen, mangelt es auf dem schweizerischen Vorsorgemarkt nicht. Zu entscheiden, ob ein Bank- oder Versicherungsprodukt die richtige Lösung ist und ob man in der gebundenen oder der freien Vorsorge sparen will, fällt bei dieser Vielfalt schwer. Beim Vergleich zwischen einem Bank- und einem Versicherungsprodukt steht vor allem die Frage des Absicherungsbedürfnisses im Vordergrund.

Bei der **Banklösung** erfolgt die individuelle Absicherung einer Person – bereits in jungen Jahren, ohne familiäre Verantwortung – vorteilhaft über ein Vorsorgekonto. Ergänzend dazu kann später ein allfälliges Sicherheitsbedürfnis durch eine Risikopolice separat gedeckt werden.

Wenn Sie als Vater oder Mutter für Ihre Familie verantwortlich sind, kann die Kombination von Sparen und Absicherung in einer Lebensversicherung (= **Versicherungslösung**) sinnvoll sein. Für den Elternteil, der die Kinderbetreuung übernimmt, kann eine Risikoabdeckung für den Fall einer Erwerbsunfähigkeit nötig sein.

Wie findet man nun die richtige Lösung? Wichtig ist, die Bedürfnisse genau abzuklären. Diese erfassen Sie mit Vorteil zusammen mit einem Raiffeisenberater. Er kann im Gespräch auch aufzeigen, worin sich diese Produkte unterscheiden und welches auf die Bedürfnisse zugeschnitten ist.

VORSORGEPLAN3 IM BLICKFELD

Das Tätigkeitsgebiet der 1985 gegründeten Raiffeisen-Vorsorgestiftung erstreckt sich über das ganze Gebiet der Schweiz und beschränkt sich im Angebot auf die private gebundene Vorsorge der Säule 3a. Anbieter und Kontaktstellen vor Ort sind die Raiffeisenbanken.

Die **kontogebundene Form** ist eine flexible Lösung der Säule 3a, die sich den Bedürfnissen und dem Budget anpassen lässt. Die jährliche Einlage ist nach oben begrenzt, kann aber jedes Jahr neu gewählt werden. Der Maximalbetrag beträgt je nachdem ob jemand in einer Pensionskasse versichert ist 6077 Franken (Stand: 2003) respektive für nicht Pensionskassenversicherte 20 Prozent vom Nettoeinkommen, max. 30 384 Franken.

Die **fondsgebundene Form** ermöglicht, kontinuierlich steuerbegünstigtes Vorsorgekapital anzusparen und gleichzeitig die Rendite zu optimieren. Es stehen dabei zwei verschiedene Vorsorgefonds zur Verfügung: Raiffeisen-Vontobel Pension Invest 30 und Raiffeisen-Vontobel Pension Invest 50. Beide Vorsorgefonds halten die Anlagerestriktionen für Vorsorgeeinrichtungen gemäss den gesetzlichen Vorschriften (BVV2) ein.

VORSORGE

Welcher Fonds der Richtige ist, zeigt sich anhand des Rendite-Risikoprofils. Grundsätzlich ist für einen Kunden mit Aktienerfahrung und höherer Risikobereitschaft der Pension Invest 50 und für Kunden ohne Aktienerfahrung und tieferer Risikobereitschaft der Pension Invest 30 das richtige Produkt. Ein Vorsorgekonto deckt die Bedürfnisse von heute und auch von morgen:

> Für das Alter vorsorgen und gleichzeitig Steuern optimieren. Die jährlichen Einlagen in das Vorsorgekonto können vom steuerbaren Einkommen abgezogen werden. Bei der Auszahlung wird das Kapital privilegiert besteuert.

> Eine allfällige Einkommenslücke im Alter schliessen. Werden die Renten aus der AHV und der Pensionskasse der Höhe des bisherigen Einkommens noch entsprechen? Fakt ist, Eigenverantwortung wird auf jeden Fall belohnt. Eine allfällige Einkommenslücke im Alter kann damit individuell geschlossen und finanzielle Engpässe können vermieden werden.

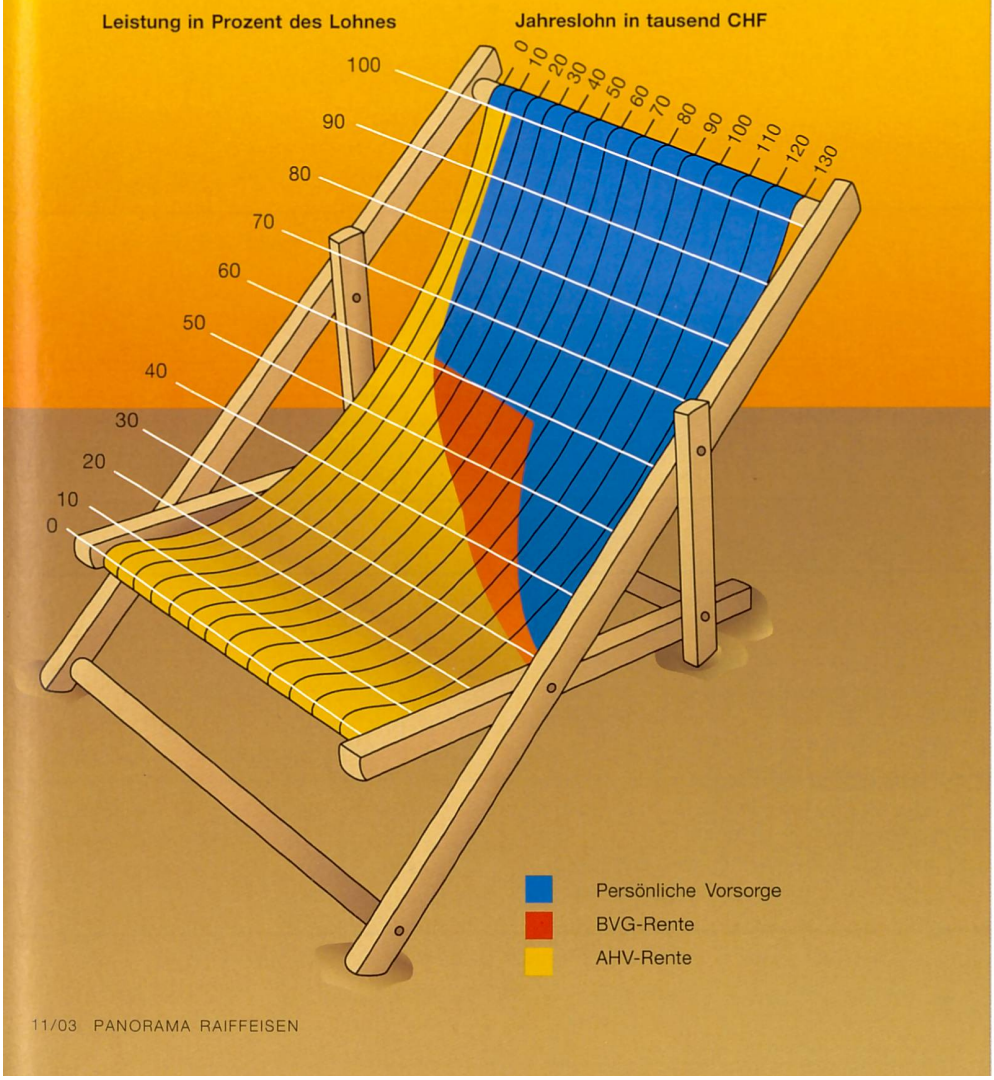
> Dem Traum einer frühzeitigen Pensionierung einen Schritt näher kommen. Über das angesparte Vorsorgeguthaben können Sie ab dem 65. Altersjahr verfügen oder frühestens fünf Jahre vor der ordentlichen Pensionierung.

> Ein Vorsorgekonto ist ein ideales Instrument, um für ein Eigenheim zu sparen. Die Vorsorgegelder dürfen nämlich für selbst bewohntes Wohneigentum verwendet werden. Wer bereits stolzer Besitzer eines Eigenheims ist, hat die Möglichkeit, mit dem Vorsorgekonto indirekt zu amortisieren. Sie ist auch für die Optimierung der steuerlichen Belastung äusserst attraktiv.

Überzeugen Sie die Vorteile eines Vorsorgeplan3 oder interessieren Sie sich für eine umfassende Vorsorgeberatung, dann sprechen Sie mit Ihrer Raiffeisenbank vor Ort.

■ **CORINNE GEMPERLI**

Können Sie Ihren Lebensabend finanzieren?



TIPP

In der Säule 3a steht Ihnen ein Topf zur Verfügung, den Sie jährlich mit insgesamt 6077 Franken (pensionskassenversichert) oder max. 30 384 Franken (nicht pensionskassenversichert) füllen können. Schöpfen Sie diesen Betrag zur Optimierung Ihrer Steuerbelastung aus! Das können Sie mit einem Bankprodukt, einem Vorsorgeplan3 bei Ihrer Raiffeisenbank, einem Versicherungsprodukt oder der Kombination von Bank und Versicherung tun. Wie Sie den Betrag aufteilen und in welches Vorsorgeprodukt Sie wie viel einbezahlen, steht Ihnen frei. Ihr Raiffeisen-Berater hilft Ihnen für eine optimale Lösung gerne weiter.

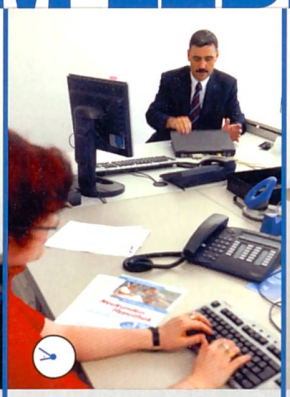
Selbsttest

- ☐ Vorsorgesparen
- ☐ Steuern optimieren
- ☐ Wohneigentum
- ☐ Eine freie und unabhängige Zukunft
- ☐ Finanzielle Sicherheit im Alter
- ☐ Berufliche Selbstständigkeit
- ☐ Frühzeitige Pensionierung
- ☐ Als Eigenheimbesitzer indirekt amortisieren
- ☐ Umfassender und individueller Schutz für die Familie
- ☐ Gegenseitige finanzielle Sicherheit in der Partnerschaft
- ☐ Sicherheit als Unternehmer

Wenn Sie einen oder mehrere dieser Punkte ankreuzen können, sprechen Sie mit Ihrer Raiffeisenbank über Ihre persönliche Vorsorge.

EIN TAG IM LEBEN VON...

Morgendliche Besprechung mit Nadja Süess, Kreditberaterin bei der RB Ebikon.



Bereitmachen für den ersten Kundenbesuch.

Wichtiges Arbeitsinstrument: Laptop reist stets mit.

Startklar für die Abreise nach Schwyz.

VERSICHERUNG *und* **BANK** *sind beides Dienstleistungsunternehmen zur finanziellen Sicherheit und doch grundverschieden.* **CLAUDIO ALBASINI** *ist einer jener* **BERATER,** *die den Spagat zwischen den beiden Welten immer wieder vollführen. Wir haben mit ihm einen Tag verbracht.*

Besprechung mit der Bankleitung.

Fotos: Daniel Ammann

Treffpunkt ist morgens kurz vor neun in der Schalterhalle der Geschäftsstelle der Raiffeisenbank Luzern in Ebikon. Die an der Durchgangsstrasse nach Luzern gelegene Bank ist leicht zu finden. Im gleichen Gebäudekomplex mit allerdings separatem Eingang hat Claudio Albasini sein Büro. Von hier aus macht er sich jeweils auf den Weg zu seinen Kunden.

Der erste Eindruck, sagt man, ist entscheidend: Claudio Albasini macht einen sympathischen, dynamischen Eindruck. Der feine Anzug, die blank geputzten Schuhe, sein Habitus insgesamt könnten allein schon auf seinen Beruf schliessen oder zumindest einige Tätigkeiten nicht in Frage kommen lassen: Claudio Albasini ist Vorsorge- und Versicherungsberater der Helvetia Patria, Kooperationspartner der Raiffeisenbanken.

BANK BLEIBT ANSPRECHPARTNER

Er steht jedoch in einem speziellen Auftragsverhältnis und in einer besonderen Beziehung zu Raiffeisen: Sämtliche Kunden werden ihm durch die Raiffeisenbanken in seinem Tätigkeitsgebiet (siehe Box) vermittelt. Wenig später steigen wir in den schwarzen Smart mit den Logos der beiden Kooperationspartner ein und brechen zum ersten Kundenbesuch auf. Claudio Albasini nimmt Kurs auf die Geschäftsstelle der Raiffeisenbank Waldstätte in Schwyz. Das Wägelchen mit der ganz eigenen halbautomatischen Schaltung surrt dahin und bald schon gewährt Claudio Albasini einen Einblick in seine Tätigkeit.

Der erste Satz scheint dabei bereits wichtig: «Der Kunde bleibt bei der Raiffeisenbank und der erste Kontakt geschieht auch immer über und mit der Bank. Von der Helvetia Patria bezieht er nur eine Leistung.» Claudio Albasini wird von den Bankspezialisten stets dann beigezogen, wenn die Kunden spezielle Fragen haben – Fragen, die sich vor allem um Vorsorge, Absicherung und Pensionsplanung drehen. In neun von zehn Fällen ist hier Albasinis Rat gefragt, eher seltener berät er Kunden in Versicherungsfragen (Haushalt, Fahrzeug).

«Das gehört aber auch zu einer gesamtheitlichen Beratung», betont Claudio Albasini. Der Kunde steht wie bei Raiffeisen im Zentrum. Er will seriös beraten und ernst genommen werden, auch wenn er nur ein kleines Konto besitzt. Ernst nehmen heisst beispielsweise auch, gegebenenfalls klarzumachen, dass ein Kunde keine weitere Versicherung benötigt. Das kommt ab und zu vor und Albasini verhält sich diesbezüglich ganz zum

Benzinhalt in Seewen.

Das Handy klingelt vor der RB Waldstätte in Schwyz.

Empfang im ehemaligen Post-Schalterraum durch Christian Schnetzler und Dominique Wegener (r.).

In voller Fahrt auf der Autobahn bei Immensee.

Einer von zahlreichen Anrufen an diesem Tag, diesmal in der RB Luzern.

Nächste Sitzung vor der Mittagspause mit Sebastian Hermann und Urs Petermann (r.).

Vorteil des Kunden. Die Erfahrung, die er dabei gemacht hat: «Der Kunde honoriert meine Ehrlichkeit.» Nicht unwesentlich ist zudem die Tatsache, dass Albasini provisionsunabhängig arbeitet.

«FÜR DIE BANK EIN GLÜCKSFALL»

Kurz vor 10 Uhr treffen wir in Schwyz ein und werden von Christian Schnetzler, Vorsitzender der Bankleitung, und Dominique Wegener, Leiter der Geschäftsstelle in Brunnen, begrüsst. Für Christian Schnetzler ist die seit zweieinhalb Jahren laufende Kooperation ein Glücksfall. Er schätzt an Albasini unter anderem die Bereitschaft, jederzeit da zu sein, bei Kundenveranstaltungen genauso wie bei

Spagat zwischen zwei Welten

Claudio Albasini ist derzeit einer von sieben Vorsorge- und Versicherungsberater in der Schweiz (Ausbau auf zwölf ist vorgesehen), die mit den Raiffeisenbanken zusammenarbeiten und den Lohn von Helvetia Patria beziehen. Er betreut im Luzernischen (Stadt, Entlebuch), Nid-/Obwalden, Uri und in Teilen von Schwyz die Kundschaft von 30 Raiffeisenbanken.

Mit dem pfiffigen Geschäftsauto der Marke Smart legt er im Jahr rund 20 000 km zurück. Er besucht die Banken dabei regelmässig, jedoch mit unterschiedlicher Intensität. In manchen Raiffeisenbanken sieht man ihn ein- bis zweimal wöchentlich, in anderen drei- bis viermal jährlich. In den meisten Fällen finden die Beratungen in der Raiffeisenbank statt, eher seltener zuhause beim Kunden.

Er selber bezeichnet sich nicht als typischen Versicherungsspezialisten mit aggressivem Auftritt, und er verfügt auch über keine entsprechende Kundendatei. Verkaufen um jeden Preis ist nicht sein Ding. Coaching, Beratung und Schulung liegen ihm näher. Er fühlte sich von Anfang an bei den Raiffeisenbanken willkommen und akzeptiert. Es bringe schliesslich beiden einen Nutzen, denn Bank wie Versicherung würden sich ergänzen, nicht ausspielen. Seine Motivation ist die Zufriedenheit der Raiffeisenbanken, nicht zu vergessen die gut beratenen Kunden.

Kundengesprächen. In Schwyz, und nicht nur dort, hat man aber auch die Erfahrung gemacht, dass die Kooperation zwischen der Bank und dem Versicherer noch längst nicht im Bewusstsein aller Kunden ist. Im anschliessenden Gespräch geht es um etwas Bankinternes: Albasini stellt ein neues Schulungsmittel vor.

Die Reise geht weiter Richtung Luzern. Kurz vor Mittag treffen wir am Hauptsitz der Raiffeisenbank Luzern Urs Petermann, den Vorsitzenden der Bankleitung, und auch Sebastian Hermann, Leiter der Geschäftsstelle Ebikon. Mit ihm hat Claudio Albasini ein ganz spezielles Verhältnis: In seiner Bank geniesst er Gastrecht und die beiden haben gemeinsam die Ausbildung zum Finanzplaner mit eidg. Fachausweis absolviert. «Wir haben ihn mit ins Boot genommen, weil er die fachlichen Voraussetzungen mitbringt und im Umgang mit der Kundschaft Raiffeisen-spezifische Eigenschaften an den Tag legt», weiss Sebastian Hermann. Er hat die Erfahrung gemacht, dass Claudio Albasini als nicht typischer Versicherungsmann gut zum Team passt.

KOOPERATION SPART GELD

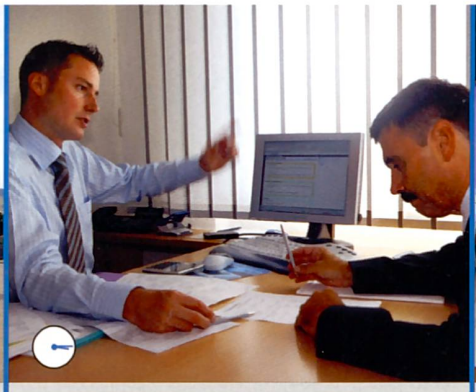
Nach einem Business-Lunch, an dem auch über bank- und versicherungsfremde Themen diskutiert wird, geht die Fahrt weiter zur Raiffeisenbank Vierwaldstättersee Süd in Buochs, einer relativ neuen und dynamischen Bank, wie Albasini bemerkt. Er trifft sich mit dem Anlageberater Daniel Flury und bespricht mit ihm Details eines bevorstehenden Kundenanlasses zum Thema Pensionsplanung. Zusammen mit ihm schaut er sich den Veranstaltungsort an, ehe wir in die Bank zurückkehren und die beiden einen Fall eines Kunden besprechen. Auch Daniel Flury ist von der Kooperation überzeugt: «Die Lösung bietet grösstmöglichen Kundennutzen und entlastet unsere Kostenseite.»

Auf der Rückfahrt nach Ebikon sinniert Albasini über den Begriff Allfinanz, der Ende der 90er-Jahre geprägt wurde. Die «Alles unter einem Dach»-Lösung hat nicht überall die Erwartungen erfüllt. Für Claudio Albasini ist der Begriff dennoch mit positiven Attributen besetzt. «Allfinanz lebe ich in meinem Alltag immer wieder neu. Der Unterschied zu anderen Anbietern ist, dass sich bei uns nicht alles auf eine Person konzentriert.» Albasini ist überzeugt, dass das Potenzial noch längst nicht ausgeschöpft ist. Er weiss nur allzu gut, dass jede Kooperation zuerst Fuss fassen muss.

Er ist sicher, dass nach anfänglicher Zurückhaltung bald einmal die Erkenntnis reift, dass beide – Bank wie Versicherung – von der Partnerschaft profitieren. «Dann marschieren wir weiter vorwärts», freut sich Albasini jetzt schon. Er selber hat vorgezeigt, wie's geht: Im letzten Jahr schloss die RB Luzern unter seiner Ägide am meisten Verträge ab. Und das, obwohl sich Claudio Albasini nicht als typischer Versicherungsvertreter bezeichnet. Vielleicht liegt das Geheimnis des Erfolgs genau darin.

■ **PIUS SCHÄRLI**

Begutachtung des Seminarortes in Buochs, mit Daniel Flury auf dem Platz vor dem Hotel Rigiblick.



Der Kunde sucht eine Lösung für ein Problem...

...das schriftlich so aussieht.

Claudio Albasini legt sich den Fall zurecht.

Steckbrief

Claudio Albasini ist am 13. September 1958 in Glarus geboren, in Haslen GL aufgewachsen und wohnt seit vielen Jahren mit seiner Familie, seiner Gattin Barbara und den beiden Töchtern Norina (9) und Luana (7) in Küssnacht am Rigi. Der Name verrät es: Claudio Albasini ist im italienischsprachigen Teil der Schweiz heimatberechtigt. Genauer in Brusio. Enger sind seine Beziehungen aber nach wie vor nach Glarus. Oberhalb von Haslen, auf 1800 m ü.M., hat er einen abgelegenen Staffel auf der Alp ennet Seewen gepachtet, wohin er sich regelmässig mitsamt Familie begibt und seine Batterien stets laden kann.

Nach der Sekundarschule absolvierte Claudio Albasini auf dem Bahnhof in Glarus eine Lehre als SBB-Betriebsdisponent. Kaum hatte er diese abgeschlossen, startete er ein ganz neues und anderes Kapitel in seiner beruflichen Laufbahn. Er wechselte als Betreuer ins italienische Profi-Radteam Carrera mit damaligen Radsportgrössen wie Steven Roche, Guido Bontempi, Roberto Visentini und auch dem Schweizer Urs Zimmermann. Auch wenn er während zehn Jahren praktisch nur aus dem Koffer lebte, die unstete und mit vielen Reisen verbundene Lebensphase bleibt unvergesslich.

Viele der damaligen freundschaftlichen Kontakte zu Sportlern und Funktionären hält er auch heute noch aufrecht. Mit der Heirat 1990 ward das Vagabundenleben mit einem Schlag begraben. Claudio Albasini schloss sich dem Aussendienst der Helvetia Patria Versicherungen an, auch wenn er von sich behauptet, nicht ein «typischer Aussendienstler» zu sein. Nebst seiner Familie und der Alphütte widmet Claudio Albasini einen Grossteil seiner Freizeit dem Radsport. Albasini trainiert noch immer regelmässig mit dem Rennrad, isst gerne und lässt sich einen guten Tropfen nicht entgehen.

Die enormen Heizkosten auch!

Für viele ist der Winter nicht nur schön, sondern auch ganz schön teuer. Schlecht gedämmte Häuser haben enormen Energiehunger. Dagegen können Sie etwas tun – mit einer besseren Dämmung und mit der Nutzung kostenloser Sonnenenergie. Damit's mit bescheidenem Aufwand geht, hält Flumroc raffinierte Lösungen mit Steinwoll-Dämmplatten bereit – bis hin zur MINERGIE-Tauglichkeit.
Mehr erfahren Sie in unseren Unterlagen. Fordern Sie sie an oder besuchen Sie uns im Internet!

www.flumroc.ch

FLUMROC®
www. flumroc.ch

Runter mit den Heizkosten!

FLUMROC AG · CH-8890 Flums
Telefon 081 734 11 11 · Telefax 081 734 12 13

Das „Gewusst-wie" kommt per Post...

☐ Senden Sie mir Ihre Gratis-Fibel „Vom Haus zum Sparhaus"!

☐ Senden Sie mir Ihre kostenlose Broschüre „Nachhaltig sanieren und umbauen"!

Name: _____

Adresse: _____

Panorama

Wir haben was gegen solche Typen...

Sicherheits-Fenster
Maximale Einbruchhemmung durch Aufbohrschutz

FENSTER UND TÜREN

dörig

St. Gallen-Mörschwil • Zürich • Oftringen • S. Antonino • Bussigny

info@doerigfenster.com
www.doerigfenster.com

0848 848 777

Sammlermünzen:
Ein handliches Stück Geschichte!

Seit 60 Jahren betreuen wir weltweit engagierte Münzensammler für:

- Münzen der Antike, des Mittelalters und der Neuzeit bis ca. 1850
- Medaillen
- Schweizer Münzen und Medaillen vor 1850

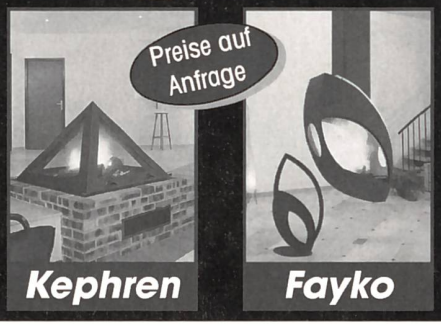
- Verkauf, Auktionen, Schätzungen, Expertisen, Beratung, Ankauf von guten Einzelstücken und ganzen Sammlungen

Münzen und Medaillen AG Basel, (Dr. Bernhard Schulte/Dr. Hans Voegtli),
Malzgasse 25, Postfach 3647, 4002 Basel, Telefon 061/272 75 44,
Fax 061/272 75 14

Heisse Öfen für wenig Kohle!

Grosser Lagerverkauf
Gratis-Lagerung
Hohe Rabatte
Neuste Modelle
Über 200 Öfen
Riesige Ausstellungen

Feuer & Wein
Effretikon
28.-30. November 2003



Wohnraum Messe für Wohnkultur und Bauideen
BEA Bern Expo 8.-16. November 2003

alpinofen
Cheminée- und Schwedenöfen
Bern 031 992 13 13
Effretikon 052 355 30 10
www.alpinofen.ch

ATTRAKTIV UND SINNVOLL

NACHHALTIGE ANLAGEN *müssen den Vergleich mit traditionellen nicht scheuen. Eine neue* **STUDIE** *kommt zum Schluss: Nachhaltigkeit im Portfoliomanagement erweist sich nicht als Nachteil.*

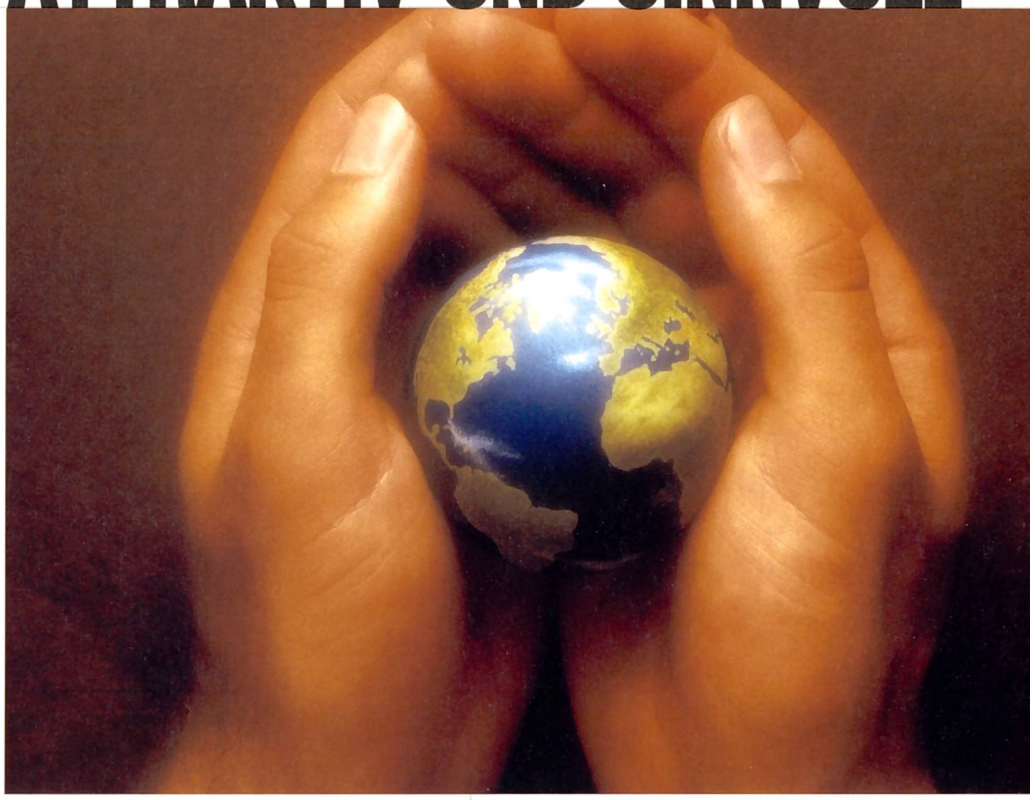


Foto: Keystone

Seit ihrem Bestehen kämpfen die nachhaltigen Fonds gegen die Meinung an, schlechtere Renditen als andere Anlageformen zu erzielen. Dieses Vorurteil widerlegt eine vom Schweizer Verband der Raiffeisenbanken in Auftrag gegebene Studie von FourA, Zürich, in Zusammenarbeit mit dem Zuger Institut für Finanzdienstleistungen. Diese wurde im September anlässlich des Futura-Events in Zürich vorgestellt. Die Studie basiert erstmals nicht auf Titel-, sondern auf Portfolioebene. Der Untersuchungszeitraum erstreckte sich von Juni 2001 bis Ende Juni 2003.

Die im Juni 2001 durch Raiffeisen lancierte Futura-Fonds-Palette ist nach dem Baukastensystem aufgebaut. Die Palette deckt die Bereiche Aktien Schweiz (Futura Swiss Stock), Aktien International (Futura Global Stock), Obligationen Schweizer Franken (Futura Swiss Franc Bond) und Obligationen Fremdwährung (Futura Global Bond) ab. Somit lassen sich mittels Futura-Bausteinen die wichtigsten Anlagekategorien abdecken.

EBENBÜRTIGE ANLAGEN

Christoph Müller, geschäftsführender Partner von FourA und Verfasser der Studie, hält fest: «Portfolios, die in nachhaltigen Anlagen investiert sind, unterscheiden sich in Risiko und Ertrag nur wenig von traditionellen Portfolios. Sie können als gleichwertig gelten.» Das nachhaltige Portfolio reagiere auf Marktschwankungen mit etwas stärkeren Ausschlägen als das traditionelle. Die Studie kommt zum Schluss, dass sich Nachhaltigkeit im Portfoliomanagement nicht als systematischer Nachteil erweist. Allerdings weist sie auch darauf hin, dass nachhaltige Portfolios im Hinblick auf ihre Ertrags- und Risikoeigenschaften nicht per se überlegene Portfolios seien.

Das gute Abschneiden des nachhaltigen Portfolios wird ermöglicht durch die insgesamt zufriedenstellenden Resultate der nachhaltigen Fonds. Die Renditen von drei der vier Futura Fonds lagen in der Untersuchungsperiode im Bereich der für Fonds üblichen Grössenordnung. Auch über längere Zeiträume zeigt sich, dass nachhaltige Anlagen mindestens eine marktübliche Rendite erzielen, wenn nicht gar eine bessere. Die befriedigenden Renditen gehen jedoch gemäss Christoph Müller nur bedingt auf das Nachhaltigkeits-Screening zurück: «Es kommen darin auch die Fähigkeiten der Portfoliomanager zum Ausdruck.»

■ **JEANNETTE WILD LENZ**

INFO

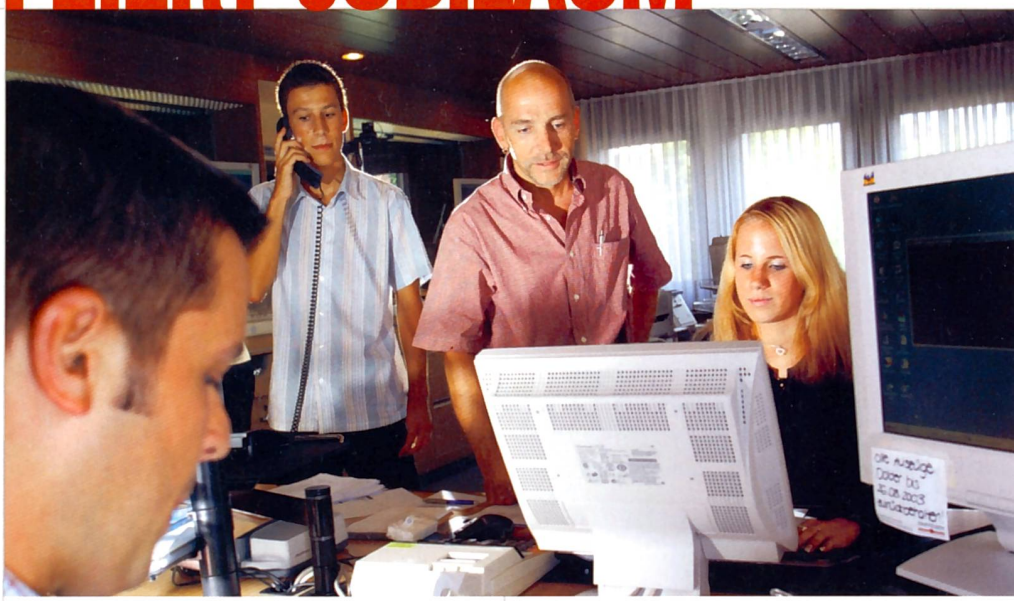
Die einzigartige Palette der Futura Fonds ermöglicht es den Anlegern, ihr gesamtes Portfolio mit Nachhaltigkeits-Fonds je nach persönlicher Anlagestrategie zusammenzustellen. Wie die Studie zeigt, ergeben die Futura Fonds mit ihren ökologischen, sozialen und ethischen Kriterien für die Anleger keinerlei Nachteile. Das Gegenteil ist der Fall: Im Vergleich zu den ebenbürtigen traditionellen Fondsanlagen investieren die Anleger in die Zukunft unserer Um-, Mit- und Nachwelt.

Eigenverantwortung und Nachhaltigkeit

Jeder Mensch und jedes Unternehmen beeinflusst mit seinem Handeln die Wirtschaft, die Politik und damit die Zukunft. Am Futura-Event zeigte sich Carol Franklin Engler, ehemalige Geschäftsleiterin von WWF Schweiz und heute Partnerin in der Firma Vorausdenken, überzeugt, «dass nur nachhaltig wirtschaftende Unternehmen überleben werden». Alle anderen würden ihre Daseinsberechtigung verlieren und eingehen. Franklin plädiert für eine ausgeglichene Beachtung der Anforderungen der drei «P» – People, Planet, Profit. Soziale Verantwortung für Partner und Mitarbeitende (People), umweltverträgliches Verhalten (Planet) und Erzielung eines durchschnittlichen Gewinns (Profit) sind Voraussetzungen dafür.

ERFOLGSGESCHICHTE FEIERT JUBILÄUM

Die **RAIFFEISEN INFORMATIK AG** *feiert ihr 10-Jahr-Jubiläum. Was in einer* **GARAGE** *begann, ist heute ein Unternehmen mit 340 Mitarbeitenden. Sie alle setzen sich zum Wohl jener Raiffeisenbanken ein, die eine* **EDV-LÖSUNG** *suchen.*



Man kann es durchaus eine Erfolgsgeschichte nennen. Es ist die Geschichte einer kleinen Entwicklungsfirma für Bankensoftware, die sich zu einem veritablen Grossbetrieb gemausert hat. Heute arbeiten in der ganzen Schweiz 340 Mitarbeitende für die Raiffeisen Informatik AG. Anfängliche Skeptiker wie etwa Walter Trunz, Bankleiter der RB Zihlschlacht, sind in der Zwischenzeit begeistert. Trunz ist überzeugt: «Im Vergleich zur Konkurrenz haben wir einen Rolls-Royce!»

BEGINN IN DER GARAGE

Nach dem Aufkommen des elektronischen Zahlungsverkehrs in den 80er-Jahren wurde eine Zentralisierung der Datenverarbeitung beim Schweizer Verband der Raiffeisenbanken (SVRB) dringend notwendig. Mit der Bank Wegelin zusammen, die zur Hälfte am Aktienkapital beteiligt war, wurde die basoft (Abkürzung für «Neue Bankensoftware AG») ins Leben gerufen. Zuerst ging es in einer Garage an die Weiterentwicklung des Projekts DIALBA 2000. Dabei handelt es sich um die erste auf

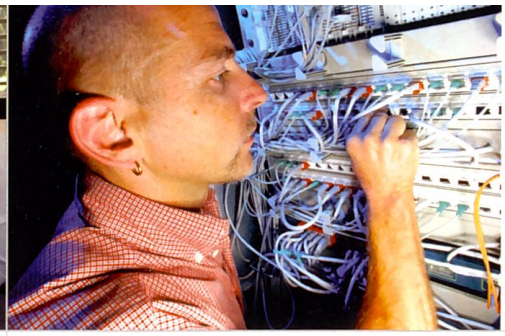
Wie die RB Gommiswald zum neuen «Töff» kam

Wie ein Einsatz bei einer Raiffeisenbank aussehen kann, zeigt die folgende Reportage. Die Hauptrolle darin spielt die Raiffeisenbank Gommiswald. Fritz Gasser, seit über 20 Jahren Leiter der Bank mit über 1600 Mitgliedern, ist stets mit der Zeit gegangen. Dem technischen Fortschritt ist er nie im Wege gestanden, ganz im Gegenteil. Und er freut sich an diesem Tag im August, als ein dreiköpfiges Team der Raiffeisen Informatik AG bei ihm in der Bank Hand anlegt: «Wir brauchen einen Töff mit mehr Power», fordert er am Morgen in seinem noch immer leicht erkennbaren Berner Dialekt, bevor das RIAG-Team ans Werk geht.

Er bekommt ihn am Ende auch. Gasser weiss sehr genau, dass seine Mitarbeitenden Freude an schnellen und neuen Computern haben. Was nicht weiter verwundert: Das siebenköpfige Team ist ausgesprochen jung und – das ist einmalig – sämtliche Mitarbeitende haben in der Bank die Lehre absolviert! Fritz Gasser ist seit jeher bemüht, stets auf dem neuesten Stand der Technik zu sein. Letztlich kann er den Vorteil auch dem Kunden weitergeben. Diesmal gilt es, ein neues Betriebssystem, neue Drucker und Software zu installieren. Die Arbeiten haben um 7.30 Uhr mit dem Start und der Kontrolle des alten Servers begonnen.

Gegen 17 Uhr ist die Aufrüstung beendet. «Es ist alles perfekt gelaufen», kann Andreas Ziegler von der Raiffeisen Informatik zufrieden festhalten. Er war schon vor einem halben Jahr in Gommiswald und hat damals das Bedürfnis abgeklärt. Die Kreditchefin Andrea Fürer freut sich: «Ich bin begeistert, der Computer läuft viel schneller. Die Kunden brauchen nicht mehr nervös zu werden, weil ihnen alles zu langsam geht.» Die rund 90 000 Franken für die zehn Arbeitsplätze sind gut investiert. Und Fritz Gasser zählt weiter auf die Dienste der RIAG: «Wir arbeiten seit fünf Jahren zusammen und haben sehr gute Erfahrungen gemacht. Sie sind schnell, kompetent und zuverlässig.» *(psi)*

Bankleiter Fritz Gasser lässt sich die Vorteile des neuen Betriebssystems vom RIAG-Mitarbeiter Hanspeter Hiestand erklären.



Hanspeter Hiestand im Zentrum der EDV-Anlage.

Die Netzwerktechniker der Raiffeisen-Informatik AG zusammen mit einem Teil der Bankmitarbeiter (v.l.): Andreas Ziegler, Lehrling Sandro Ricklin, Hanspeter Hiestand und Patricia Stucki, Leiterin Backoffice.

Chronologie

Jahr	Ereignis	Mitarbeitende
1993	Gründung basoft (50% SVRB, 50% Bank Wegelin & Co.)	11
1994	Einführung DIALBA 2000 bei 28 Banken, Erweiterung um Installation und Schulung	16
1995	Eröffnung der Geschäftsstelle Rubingen, ISO 9001 Zertifizierung	30
1996	vollständige Übernahme basoft durch SVRB, Übernahme der Geschäftsstelle Rivera von Data Consulting	57
1997	50% mehr Angestellte	89
1998	Geschäftsstelle Widnau SG, Erwerb Liegenschaft Dauny, Umzug RAIweb (Raiffeisen-Gruppe Intranet)	104
1999	Informatikaktivitäten der Raiffeisen-Gruppe werden in «basoft ag» zusammengefasst	141
2000	Einführung RAInet und DIALBAKAT, Eröffnung Geschäftsstelle Adligenswil, Übernahme Informatikaufgaben vom SVRB	296
2001	Start RAIFFEISENdirect	352
2002	Übernahme der Geschäftsstelle Renens von Data Consulting	356
2003	Umbenennung in Raiffeisen Informatik AG	365
2003	Mitarbeiterbestand per Ende August	340

PC-Technologie basierende Bankensoftware der Schweiz. Ende 1994, zwei Jahre nach dem Projektstart, wagten bereits 28 Raiffeisenbanken den Umstieg auf DIALBA 2000. Dem Wachstum der basoft ag stand nichts mehr im Wege.

Nach der vollständigen Übernahme des SVRB 1996 konnte man sich ganz auf das Millennium-Problem konzentrieren. Viele Fachleute bezeichneten die Umstellung auf DIALBA per 1.1.2000 im Vorfeld als «unmöglich durchführbar». Doch es gelang. Mit dem Startschuss ins neue Jahrtausend fasste die basoft ag alle Informatikaktivitäten des SVRB zusammen. Im Januar 2003 erfolgte die Umbenennung in «Raiffeisen Informatik AG».

HINTER DEN KULISSEN

Heute präsentiert sich die Raiffeisen Informatik AG als umfassender Informatik-Dienstleistungsbetrieb. Damit verbunden sind tiefere Kosten, vereinfachte Abläufe und besserer Service für den Kunden. Im Software-Bereich der Unternehmung fällt ein grosser Teil der Arbeiten in der Weiterentwicklung der raiffeiseneigenen Bankapplikation DIALBA 2000 an. 70 Mitarbeiter beschäftigen sich hier mit Design, Produktmanagement, Test und Support. Daneben sorgen 37 Leute für die Problembehebung an Servern, Netzwerken und einzelnen Workstationen.

Der Betrieb des Rechenzentrums wird rund um die Uhr sichergestellt. Tief unter der Erde, in bunkerähnlichen Gemäuern und von der Umwelt streng abgeschottet, brummen die EDV-Rechner vor sich hin. Nebst einigen Spezialisten gelangen nur Bankdaten ungehindert ins Rechenzentrum. Hier in St. Gallen schlägt das elektronische Herz der gesamten Raiffeisen-Gruppe. Genau genommen sind es zwei. Denn alle Daten laufen parallel auch im drei Kilometer entfernten Backup-Zentrum, einer Kopie des Rechenzentrums.

Ein Hauptaugenmerk der Raiffeisen Informatik AG ist denn auch die Sicherheit. «Safety first» heisst die Devise. Effiziente Klima-, Notstrom- und Sicherheitsanlagen garantieren einen störungsfreien Betrieb. Rigorose Zutrittskontrollen halten unerwünschte Eindringlinge fern und spezielle Systeme überwachen die Datenleitung.

AUF TRAB HALTEN

DIALBA 2000 mauserte sich im Laufe der Jahre zur Kernapplikation der Raiffeisenbanken. Momentan ist die Raiffeisen Informatik AG an der Ausarbeitung des Projekts RAInova. «In den nächsten zwei bis drei Jahren wird uns mit der Informatikerneuerung RAInova das grösste, je bei Raiffeisen durchgeführte Informatikprojekt beschäftigen», so Dr. Patrik Gisel, Verwaltungsratspräsident der Raiffeisen Informatik AG. Dadurch profitieren neben den Raiffeisenbanken auch deren Kunden. Die Beratung wird noch effizienter.

Die wichtigste Neuerung der letzten Zeit bildet das Customer Relationship Management, kurz CRM. Diese Funktion ermöglicht es, alle bankrelevanten Informationen über einen Kunden gebündelt zu sammeln. Mittels regelmässig überarbeiteter Versionen wird DIALBA 2000 fortlaufend den neuen Anforderungen angepasst. Trotzdem sind einige Technologien nicht mehr kompatibel mit heute gängigen Industriestandards. Dafür soll mit dem Projekt RAInova jetzt ein entscheidender Schritt in die Zukunft gemacht werden. Man sieht: Die alte Dame wird fit gehalten.

■ **RETO FEHR**

Winter auf Schloss Rosenegg

- Traumhafte Tage im Schlosshotel Rosenegg
- Täglich attraktives Ausflugsprogramm
- Fakultativer Ausflug in die Mozartstadt Salzburg

6 Tage inklusive Halbpension ab Fr. 595.–

IHR REISEPROGRAMM

Berge und Tal, Wasser und Fels: diese Gegensätze prägen Fieberbrunn und seine Umgebung. Darin liegen auch seine besonderen Stärken. Denn das Freizeit- und Urlaubsangebot dieser Region verzaubert jeden. Ob stiller Geniesser oder aktiver Sportler, ob individueller Wanderer oder fröhliche Kinderschar – die schönsten Wochen des Jahres werden in Fieberbrunn zum Genuss. Fieberbrunn weiss, was Urlauber wollen!

Unser Schlosshotel Rosenegg ist ein besonderer Ort der Erholung und Entspannung, gelegen in einem der schönsten Flecken Tirols. Atmen Sie den Hauch der Geschichte! Schliessen Sie Bekanntschaft mit den Zeugen der Vergangenheit und geniessen Sie den modernen Komfort eines gut geführten Hauses!

1. Tag: Schweiz – Fieberbrunn. Fahrt via Feldkirch, Arlbergtunnel, Innsbruck, St. Johann i. Tirol nach Fieberbrunn.

2. Tag: Fieberbrunn. Der Vormittag steht zur freien Verfügung. Auf einer geführten Informationswanderung rund um Fieberbrunn lernen wir am Nachmittag unseren Aufenthaltsort näher kennen. Anschliessend typische Schnapsverkostung. Der Rest des Tages steht uns zur freien Verfügung. Geniessen wir z.B. Kaffee und Kuchen im Hotel *(So – Fr inklusive).*

3. Tag: St. Johann i. Tirol – Kitzbühel. Erstes Ziel ist St. Johann im Tirol, ein kleines Städtchen mit malerischen Bauernhäusern. Weiterfahrt nach Kitzbühel, dem berühmten Sport- und Kurort in Tirol. Kitzbühel ist neben Zermatt und St. Moritz wohl eines der weltweit bekanntesten Urlaubsziele in den Alpen. Ein besonderes Flair weist die historische Altstadt auf: gemütliche Cafés, Restaurants, Bars und interessante Geschäfte laden zum Bummeln und Shopping ein.

4. Tag: Fakultativer Ausflug Salzburg. Der heutige Tag führt uns in die Mozartstadt Salzburg, die als eine der schönsten und romantischsten Städte Europas gilt. Sie verdankt ihr reiches künstlerisches Erbe den Fürsterzbischöfen, die Salzburg fast tausend Jahre regierten. Zu den Sehenswürdigkeiten zählen die bischöfliche Residenz, zahlreiche Herrenhäuser, die Schlösser Mirabell und Hellabrunn, Kunstsammlungen, Kirchen und Parks und natürlich Wolfgang Amadeus Mozarts Geburtshaus in der Getreidegasse. Auf einem geführten Stadtrundgang lernen wir die wichtigsten Sehenswürdigkeiten kennen. Anschliessend Zeit für individuelle Entdeckungen.

5. Tag: Zell am See – Kutschenfahrt. Fahrt durch das Saalachtal nach Zell am See. Der Kurort liegt in der Mittelpinzgauer Senke auf 758 m ü.M. Die schöne Altstadt und die Zeller Fussgängerzone laden zum Flanieren ein. Die vielen gemütlichen Gasthöfe und Kneipen halten kulinarische Genüsse bereit. Individueller Aufenthalt. Bei einer romantischen Pferdekutschenfahrt werden wir von der winterlichen Landschaft verzaubert. Nachmittags fahren wir rund um die Leonganger Steinberge zurück ins schöne Schlosshotel.

6. Tag: Kirchdorf – Wattens – Schweiz. Nach dem Frühstück Fahrt via Wörgl, Schwaz nach Wattens. Hier besichtigen wir die Swarovski Kristallwelten. In einer neuen, bizarren Verbindung von Kunst, Wirtschaft und Unterhaltung schuf André Heller ein Gesamtkunstwerk. Möglichkeit zum Einkaufen im Crystal-Shop. Danach Heimreise via Innsbruck, Landeck, Arlbergtunnel zurück in die Schweiz.

IHR FERIENHOTEL

Das **Schlosshotel Rosenegg** (off. Kat.****), ein besonderer Ort der Erholung und Entspannung: Tradition und Mode, gelungen vereint in gemütlichen und komfortablen Zimmern, alle mit Bad oder Dusche/WC, Farb-TV, Radio, Selbstwahltelefon. Nicht alltägliche Restaurants, unterirdische Gänge, kleine Höfe und meterdicke Mauern – das Schlosserlebnis! Hallenbad, Whirlpool, Sauna, Dampfbad, Aromatherapien, Gesundheitsbäder und Massagen. Aktivprogramm.

Preise pro Person	Fr.
6 Tage inkl. Halbpension	595.–
Zuschlag Abreisen im Februar	85.–
Einzelzimmerzuschlag	95.–
Zuschlag Königsklasse:	
– **Januar: ohne Zuschlag**	0.–
– Februar und März	95.–

Reisedaten 2004

Sonntag–Freitag im Fernreisebus	KÖNIGS KLASSE
25.01.–30.01.	**06.01.–11.01.** Di–So
01.02.–06.02.	**11.01.–16.01.**
08.02.–13.02.	**18.01.–23.01.**
	29.02.–05.03
	07.03.–12.03.
	14.03.–19.03.
	21.03.–26.03.

Twerenbold-Leistungen

- Fahrt mit modernem Fernreisebus
- Unterkunft im Erstklasshotel «Schlosshotel Rosenegg», Basis Doppelzimmer
- Alle Zimmer mit Bad oder Dusche/WC
- Benutzung von Hallenbad, Sauna, Dampfbad, Whirlpool
- 5 × Halbpension (Abendessen und Frühstücksbuffet)
- Begrüssungscocktail
- Geführte Informationswanderung rund um Fieberbrunn mit Schnapsverkostung
- Alle aufgeführten Ausflüge und Besichtigungen(ausg. fak. Ausflug Salzburg, 4. Tag)
- Pferdekutschenfahrt in Zell am See
- Besichtigung Swarovski Kristallwelten
- Erfahrener Reisechauffeur

Nicht inbegriffen	Fr.
Fakultativer Ausflug Salzburg	45.–
Annullationsschutz obligatorisch	15.–
Auftragspauschale pro Person	10.–

Abfahrtsorte

06.45	Basel	08.30	Zürich
07.30	Aarau	09.00	Winterthur
08.00	Baden-Rütihof P	09.30	Wil P
		10.35	St. Margrethen

KÖNIGS KLASSE®

An ausgewählten Daten geniessen Sie diese Reise im

TWERENBOLD-KÖNIGSKLASSE-LUXUSBUS.

Sie geniessen mehr Komfort, dank kleineren Reisegruppen (max. 30 Pers.) und grösserem Sitzabstand (90,5 cm an Stelle der üblichen 78 cm), auf bequemen Fauteuils in 3-er-Bestuhlung.

Damit alle gut fahren, seit 1895.

TWERENBOLD

Buchungs-Telefon

056 484 84 84

www.twerenbold.ch | **Twerenbold Reisen AG, Fislisbacherstrasse, CH-5406 Baden-Rütihof**

Freut sich auf edle Tropfen: Marcel Andrey in seinem Weinkeller.

RIECHER FÜR GUTEN WEIN

Riechen, schmecken, sehen – unsere Sinne werden beim **WEINTRINKEN** *angeregt. Besonders ausgeprägt sind sie bei* **MARCEL ANDREY.** *Eine Leidenschaft, die den Bankleiter aus Lyss fast zum Sieger machte.*

Seine Leidenschaft loderte beim Anblick einer Flasche älteren Bordeaux auf, die sein Vater geschenkt bekam. Die ästhethische, schwungvolle Form faszinierte ihn auf Anhieb. Damals war Marcel Andrey 18 Jahre alt. War es anfangs nur die Flasche, so interessierte ihn je länger desto mehr auch deren Inhalt. «Wein ist für mich tatsächlich nicht nur ein Hobby, sondern eine Leidenschaft», gibt Marcel Andrey zu. Eine Leidenschaft, die ihn bereits zum vierten Mal an die Schweizer Meisterschaften im Weindegustieren führte. Im vergangenen Mai belegte er den 2. Rang und verteidigte so seine Platzierung vom Vorjahr. Nur der Bündner Thomas Mattmann war besser als Andrey. An der Vorausscheidung nahmen 6805 Personen teil, wovon sich rund 400 für den Halbfinal qualifizierten. Im Final verblieben schliesslich noch 62 Weinkenner – davon zwei Frauen. Beim entscheidenden Stechen der acht Besten fehlte dem 42-jährigen Andrey das bisschen Glück für den Sieg. «Mir wurde ein Wein aufgetischt, den ich noch nie getrunken hatte», erzählt Marcel Andrey. Zwar hat er dessen Ursprungsland, die Region und die Traubensorte richtig erraten. Doch bei der Bestimmung des Jahrgangs und des Weinbauern (Châteaux) scheiterte er. Dabei handelte es sich – ausgerechnet – um einen Bordeaux, Merlot Cabernet Franc, Jahrgang 1996 des Produzenten Beauregard.

AUSGEPRÄGTER SINN

Um welche Traubensorte es sich jeweils handeln könnte, erkennt Andrey zu 80 Prozent an Farbe und Geruch des Weins. Der Gaumen ist für ihn nur noch die Bestätigung. Diese Fähigkeit hat er sich nicht von gestern auf heute erworben. «Dies bedingte über Jahre hinweg konzentriertes Trinken», erklärt Marcel Andrey. Das zeigt sich bei seinem Griff zum Glas: Auch beim Cola oder Wasser riecht er daran und schwenkt das Glas – völlig automatisch und als ob es sich um den besten Wein handeln würde. Sein enormes Wissen über Weine aus aller Welt eignet er sich nicht nur beim Trinken – dies meist nur an den Wochenenden – und aus Büchern an, er besucht auch regelmässig verschiedene Weinregionen. «Besonders Frankreich steht bei mir hoch im Kurs», erzählt Andrey. Von den einheimischen Weinbauern vieles über deren Wein zu erfahren und mit ihnen zu philosophieren, das fasziniert ihn. Den Traum von einem eigenen Rebberg hegt er allerdings nicht. Zu zeitaufwändig wäre dies und die jetzige Aufgabe als Leiter der Raiffeisenbank Uetendorf-Thun gefällt ihm zu gut. Doch: «Ganz ausschliessen will ich dies nicht.» Allerdings bereist er nicht nur Weinregionen. Einmal im Jahr zieht es ihn mit seiner Frau und den zwei Söhnen in andere Länder: nach Vietnam, Thailand, Sri Lanka, Mexiko und in diesem Jahr steht Jordanien auf dem Programm. Mit dem Tramperrucksack erkundet die Familie Andrey das Land, ganz ohne den gewohnten schweizerischen Luxus.

Mit Luxus hat übrigens der Kauf eines exquisiten Weines nichts zu tun. Denn der teuerste Wein sei nicht auch gleich der Beste, so Marcel Andrey. Dies bestätigen ihm immer wieder seine jährlichen Blinddegustationen, die er seit 20 Jahren veranstaltet. Deshalb lagern in seinem mehrere Hundert Flaschen umfassenden Weinkeller Weine diverser Preisklassen. ■ **JEANNETTE WILD LENZ**

Foto: Maja Beck

Marcel Andreys «Geheimtipps»

Weissweine: Sauvignon Blanc aus Neuseeland, Riesling Spätlese aus der Moselgegend, Torrontes aus Argentinien, Walliser Spezialitäten wie Petite Arvine oder Ermitage.

Rotweine: Weine aus Südfrankreich, Süditalien, Chile und Argentinien. Auch ein Tessiner Merlot von renommierten Winzern (beispielsweise Huber, Stucki und Kaufmann) können mit der Weltspitze mithalten.

Linderung Ihrer Knie-schmerzen

Beschwerdefrei laufen, Treppensteigen und tanzen: 32 Magnete «ziehen» den Schmerz aus Ihrem Knie!

Der Japanische Orthopäde Dr. Yamamoto hat eine flexible Kniestulpe mit 32 eingearbeiteten Magneten entwickelt. Denn in Japan werden statische Magnete im Gesundheitswesen erfolgreich zur Schmerzlinderung eingesetzt. Die Magnete bauen nachweislich physiologische Blockaden ab, die zu Schmerzen führen können. Zusätzlich verleiht die Stulpe dem Knie eine wohltuende Wärme und Stütze.

Die **Yamamoto Magnet-Kniestulpe** bringt Ihnen garantiert sofortige Linderung . Stellen Sie sich vor, wie es ist, wieder wie ein junges Reh zu laufen, Treppen zu steigen, zu tanzen, joggen – oder einfach nur den Alltag ohne die lästigen Knieschmerzen geniessen zu können!

Die **Yamamoto Magnet-Kniestulpe** kann von jedermann problemlos getragen werden (ausgenommen von Personen mit Schrittmachern). Die Stulpe wird einfach übers Knie gezogen und dort, je nach Schmerzen, einige Stunden oder den ganzen Tag belassen. Die eingearbeiteten Magnete sind so klein, dass sie die Bewegung des Knies in keiner Weise behindern.

Vorzugs-Bestellschein

☐ **Ja,** ich bestelle gegen Rechnung (10 Tage) und Versandkosten:

____ Stück **Yamamoto Magnet-Kniestulpe(n)**, Best.-Nr. 1401
zum Preis von **Fr. 49.90**

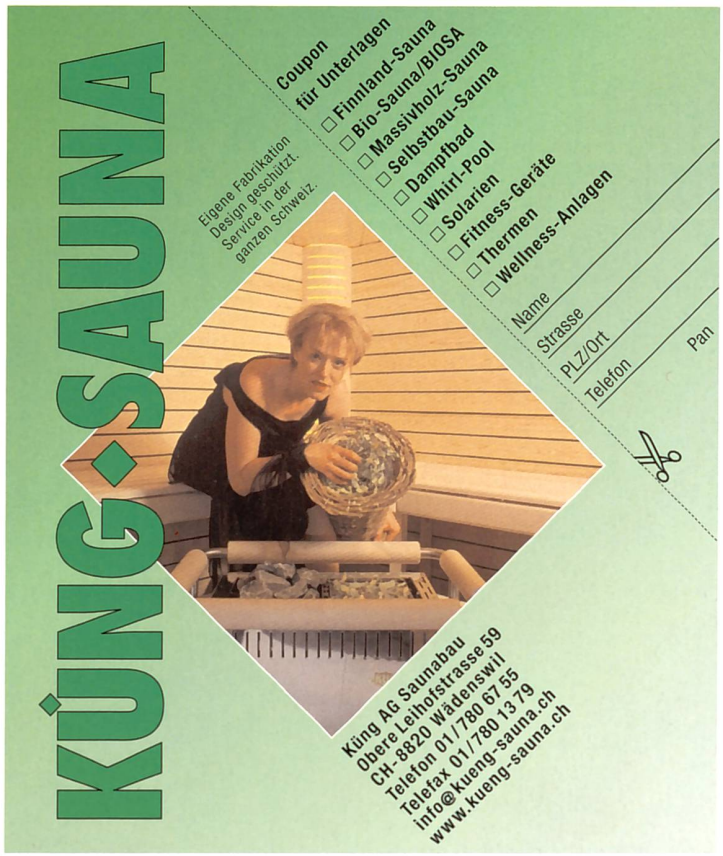
103-11

Name Vorname

Strasse/Nr.

PLZ/Ort

Einsenden an:
Trendmail AG, Service-Center, Bahnhofstr. 23, 8575 Bürglen
Tel. 071 634 81 21, Fax 071 634 81 29



Holen Sie sich unsere Wohnkultur nach Hause.

Treppenmeister Holztreppen schaffen Wohngefühl in jedem Raum – und erfüllen dabei alle Ihre Anforderungen an Qualität und Design. Der Treppenmeister Partner in Ihrer Nähe fertigt Ihre Treppe individuell und berät Sie von der ersten bis zur letzten Stufe.

Keller

Keller Treppenbau AG
3322 Schönbühl, Telefon 031 858 10 10
5600 Lenzburg, Telefon 062 891 28 15
8953 Dietikon, Telefon 01 741 50 52
1202 Genève, Telefon 022 731 19 10
treppenbau@keller-treppen.ch

Südafrikanischer Besuch

Die südafrikanische Botschafterin Patricia Nozipho January-Bardill und Botschaftsrat Johannes van Niekerk besuchten den SVRB Mitte September. Grund des Besuches in St. Gallen war das Kennenlernen des Raiffeisen-Systems. Denn Südafrika mit seinen vielen ländlichen Gegenden eignet sich grundsätzlich gut für eine Bank im Raiffeisenstil.

«Ich habe in Südafrika von der Raiffeisenbank gehört und wusste sofort, dass ich mehr über diese spezielle Bank herausfinden will», so die Botschafterin. Die Wirtschaft in der fernen Heimat anzukurbeln ist eines ihrer Hauptanliegen. Eine passende Bank ist unerlässlich. Mit einer raiffeisenähnlichen Bank sieht sie eine gute Lösung. January-Bardill steht für das neue Südafrika und engagiert sich aktiv gegen Rassendiskriminierung. Die ehemalige Lehrerin hat auch schon im Kampf gegen HIV und AIDS einiges unternommen.

Neben ihrem Job als Botschafterin betätigt sich January-Bardill als Mitglied der Vereinten Nationen beim Ausschuss für die Beseitigung von Rassendiskriminierung. Dort hat sie mit 17 anderen Mitgliedern das internationale Übereinkommen zur Beseitigung jeder Form von Rassendiskriminierung (CERD) herausgegeben. Ihr zweiter Name Bardill habe sie von ihrem englischen Ehemann. Auf die Frage, ob dieser Bündner Wurzeln habe, kann sie nur mit einem Lächeln und «I don't know» antworten. *(fox)*

Foto: Nicoletta Hermann

Dr. Walo Bauer (l.) stellte Patricia Nozipho January-Bardill und Johannes van Niekerk das Schweizer Raiffeisen-System vor.

Neue Geschäftsstelle

Die Raiffeisenbank Fraubrunnen hat in Urtenen-Schönbühl eine neue Geschäftsstelle eröffnet. Auf Panzerglas und andere Barrieren wurde zu Gunsten des persönlichen Kontakts verzichtet. Mit dem Tag der offenen Tür Anfang September nahm das 5-köpfige Team seine Arbeit auf. *(fox)*

Foto: Javier Miguel

Bankleiter Hans-Jörg Furer, Stellvertreterin Martina Sigrist-Bättig, VR-Präsident Werner Kummer, Marlo Staudenmann und Martin Junker in der neuen Schalterhalle.

1. Surselva Raiffeisen cosba Trophy

Die 1. Surselva Raiffeisen cosba Trophy in Sedrun mit Kunden der Raiffeisenbanken Surselva, Disentis/Cadi, Sedrun und cosba private banking war ein Grosserfolg. Auf dem alpinen Golfplatz in Sedrun spielten die Teilnehmer zwei Runden à neun Spielbahnen.

Sieger wurde die Mannschaft mit Sepp Vieli, Shelly Kuratli und Alois Peng. Die Einzelwertung entschied der Lokalmatador Ignaz Deflorin für sich. Mit total 69 Teilnehmerinnen und Teilnehmern aus Graubünden und der Ostschweiz wurden die Organisatoren sehr positiv überrascht. Dies macht Hoffnungen auf eine Fortsetzung des Turniers im grösseren Rahmen. Denn viele Kunden im Surselva sind aktive Golfspieler. *(rw)*

Foto: Roland Wyser

Als ob die Organisatoren einen direkten Draht zu Petrus gehabt hätten: Auch das Wetter war Spitze!

Raiffeisen erobert Verkehrshaus Luzern

Foto: zVg

Die RB Luzern hat beim Eingang zum Museum des Verkehrshauses Luzern einen neuen Bancomaten platziert. «Da wo viele Menschen versammelt sind, wird Bargeld umgesetzt», erklärt Urs Petermann, Vorsitzender der Bankleitung. Neben dem Standort beim Verkehrshaus stehen in Luzern getreu dem Motto «möglichst nahe bei den Kunden» sechs weitere Raiffeisen-Bancomaten zur Verfügung. *(zVg.)*

Urs Petermann (r.) zusammen mit seinem Stellvertreter Silvan Gilgen vor dem Bancomaten.

«JA!»

Im bündnerischen Malans wurde am letzten September-Wochenende nicht nur das weitherum bekannte Weinfest gefeiert, sondern auch gleich eine Hochzeit. Pierin Vincenz, Vorsitzender der Geschäftsleitung der Raiffeisen-Gruppe, und Nadja Ceregato haben sich in der Kirche von Malans das Ja-Wort gegeben. Mit speziellen, den Weg säumenden Plakaten (beispielsweise «JA – Schöner kann man's nicht sagen») wünschte eine Delegation von Mitarbeitenden des Schweizer Verbandes der Raiffeisenbanken (SVRB) dem Brautpaar von Herzen alles Gute. *(jw)*

Foto: Andrea Scavini

Bijou in Biberist

Die Raiffeisenbank Biberist hat ein neues Heim an der Bernstrasse 11. Nach dem offiziellen Festakt mit Gästen aus Politik und Wirtschaft durchschnitten Regierungsrat Christian Wanner, Bankpräsident Anton Iff und Bankleiter Daniel Mayr das Band vor der Eingangstüre. Am Tag der offenen Tür nutzten gegen 1500 Personen die Gelegenheit und begutachteten das wunderschöne Bankgebäude und das Innenleben der Bank. Anschliessend wurde im Festzelt verpflegt. *(dm)*

Foto: Daniel Mayr

Die RB Biberist: einladend schon auf dem Vorplatz.

2000. Mitglied der RB Pfyn-Homburg

Foto: Gisela Lüthi

Urs Gauch (Vorsitzender der Geschäftsleitung, l.), Susanne Blaser (2001. Mitglied), Walter Bächler (VR-Präsident), Niklaus Hungerbühler (1999.) und Katja Walker (2000.) beim Vervollständigen des letzten Puzzle-Teils.

Die Raiffeisenbank Pfyn-Homburg begrüsste ihr 2000. Mitglied: Während der Mitgliederaktion im August (jedes neue Mitglied erhält 20 Franken) stiess Katja Walker als neues Genossenschaftsmitglied dazu. Sie erhielt einen Gutschein im Wert von 500 Franken, mit dem sie ein Weekend in Davos in einem Hotel ihrer Wahl verbringen kann.

Niklaus Hungerbühler (1999.) und Susanne Blaser (2001.) bekamen einen «Schlemmergutschein» für ein selbstgewähltes Restaurant überreicht. Anschliessend luden der Vorsitzende der Bankleitung Urs Gauch und VR-Präsident Walter Bächler die Neumitglieder zu einem «Chäsplättli» ein, um das Ereignis gebührend zu feiern. *(gl)*

Wenn der Enkel plant...

Innert zwei Monaten wurde der Raiffeisenbank Oberägeri-Sattel ein neues Kleid verpasst. 80 Jahre nach der Eröffnung konnte Ramy von Rickenbach, Enkel eines der damaligen Gründer, als Architekt das neu renovierte Bankhaus der Öffentlichkeit übergeben. Der 400 000 Franken teure Umbau ist nachhaltig und modern.

Ein grosses Augenmerk galt der Kundenzone und der Sicherheit. Die neue Bank besitzt zwei Schalter und einen neuen 24-Stunden-Bancomaten. Ebenfalls ist die Bank rollstuhlgängig geworden. Geschäftsstellenleiter Arthur Lüönd und sein Team luden die Bevölkerung zu einem Apéro und zum Mittagessen in der Festhütte ein. Die Raiffeisenbank Oberägeri-Sattel erfreut sich wachsender Kundschaft. Dazu wird auch das neue Gebäude seinen Beitrag leisten. *(fox)*

Foto: zVg.

Festansprache vor der gründlich renovierten Bank.

Glanzvolle Zirkus-Gala

Die Raiffeisenbank Escholzmatt feierte ihren 100. Geburtstag mit fast 1000 Gästen Anfang September mit einem krönenden Abschluss im Circus Gasser-Olympia. Dr. Pierin Vincenz, Vorsitzender der Geschäftsleitung der Raiffeisengruppe, sowie Dr. Anton Schwingruber, Regierungsrat des Kantons Luzern, überbrachten Verwaltungsratspräsident Anton Kaufmann die Glückwünsche zum Jubiläum persönlich. Nach verschiedenen Ehrungen für langjährige Tätigkeiten bei der Raiffeisenbank Escholzmatt gehörte die Arena den Artisten des Circus Gasser-Olympia. Dabei verwöhnte ein Party-Service die Gäste kulinarisch mit Fondue-Chinoise. *(fox)*

Foto: Beat Portmann

Am Abend waren sie die Protagonisten: Die Artisten des Circus Gasser-Olympia.

Grösste Dampflok Europas

Foto: Alfons Schmidlin

Fleissige Helfer verteilen über 1000 Portionen Spaghetti.

Die Raiffeisenbank Eschlikon feierte ihr 75-Jahr-Jubiläum zusammen mit Mitgliedern, Kunden und Mitarbeitenden auf einer Fahrt mit einem Dampf-Extrazug. Gezogen wurde der nostalgische Jubiläumszug von der grössten noch betriebsfähigen Dampflokomotive Europas. Die Fahrt führte grossräumig um den Säntis: Von Eschlikon via St. Gallen nach Sargans und via Ziegelbrücke nach Zürich und wieder zurück. Nach der Rückkehr stieg in Eschlikon ein grosses Volksfest mit über 1000 Personen. Dazu servierten die Raiffeisenbank-Mitarbeitenden Spaghetti. *(zVg.)*

Neue Beraterbank in Malters

Nach sechsmonatigem Um- und Ausbau startete die Raiffeisenbank Malters im Juli als Beraterbank. Die Beratungszone bietet neben den beiden Stehberatungsplätzen auch einen modernen 24-Stunden-Bereich. Neu stehen drei Bancomaten im Geschäftsbereich. Mit dem Umbau wurde auch ein Kunst-Konzept für die Förderung regionaler Künstler realisiert.

Vor der Bank befinden sich vier Elemente der Skulptur «Aufbruch». Der fünfte Teil befindet sich im Innenraum. Die Skulptur orientiert sich am Gesetz von Saat und Ernte, Investition und Gewinn. Die vier Beratungszimmer wurden von je einem Künstler mit Bildern ausgeschmückt.

Gleichzeitig mit der Eröffnung der Bank hat Bankleiter Bruno Glanzmann sein Praxishandbuch «Mehr verstehen vom Geldanlegen» veröffentlicht. Auf dem Handbuch basiert ein dreiteiliges Anlageseminar, welches die RB Malters anbietet. *(zVg.)*

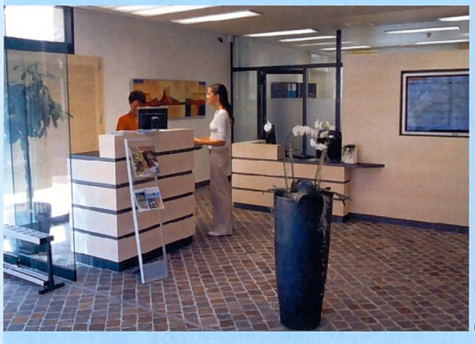


Foto: zVg.

Die neue Beratungszone mit einem Stehberatungsplatz.

Hier gehen Sie an Bord!

11 Tage inkl. Vollpension an Bord ab Fr. 945.– und mit Mittelthurgau-Reisebegleitung

Kreuzfahrten mit der European Stars****

Zu den Inseln des ewigen Frühlings

- Blütenpracht und Vegetation auf Madeira
- Atemberaubende vulkanische Landschaften Lanzarotes
- märchenhafte Welt von 1001 Nacht

Ihr Kreuzfahrtschiff European Stars****

Mit dem Bus zum Schiff

Sie werden vom modernen Reisecar an Ihrem Einsteigeort abgeholt und nach der Reise wieder dorthin zurückgeführt.

Ihr Reiseprogramm

1. Tag: Schweiz–Genua. Anreise nach Genua im komfortablen Reisecar. Anschliessend Einschiffung auf Ihrem Kreuzfahrtschiff «MS European Stars». Um 18 Uhr heisst es «Leinen los».

2. Tag: Erholung auf See.

3. Tag: Malaga. Die lebendige Stadt an der Costa del Sol wird durch die alte arabische Festung Gibralfaro und den mit ihr verbundenen beeindruckenden Alcazaba-Palast dominiert. Ein einzigartiges architektonisches Zeugnis der jahrhundertelangen maurischen Herrschaft über die Iberische Halbinsel. Aufenthalt von 15 bis 19 Uhr.

4. Tag: Erholung auf See.

5. Tag: Madeira. Die Insel Madeira, von ihren Bewohnern liebevoll «schwimmender Garten» genannt, ist von atemberaubender Naturschönheit. Vulkanische Ursprünge und ein ganzjährig mildes Klima schufen eine üppige Vegetation, in der nicht zuletzt der berühmte Madeira-Wein angebaut wird. Aufenthalt von 8 bis 17 Uhr.

6. Tag: Lanzarote. Neben der Altstadt mit ihren verwinkelten Gassen, der Seepromenade Avenida Maritima und der wunderschönen Lagune Charco San Gines im Herzen der Stadt bietet Arrecife weitere Highlights: Erwähnenswert sind vor allem das Castillo de San Gabriel und das Museum für zeitgenössische Kunst, das der berühmte Architekt Cesar Manrique gestaltet hat. Aufenthalt von 9 bis 18 Uhr.

7. Tag: Agadir. Entdecken Sie die Schätze des antiken Königreiches Marokko. Ein Märchen aus 1001 Nacht. Aufenthalt von 8 bis 14 Uhr.

8. Tag: Casablanca. Wir legen im grössten Hafen Nordafrikas an. Von hier aus starten Sie Ihre Entdeckungstour der Stadt Casablanca, die auf arabisch «Dar el Beida» heisst. Die grösste Moschee der Welt, die Hassan-II.-Moschee, sollten Sie sich auf keinen Fall bei Ihrem Bummel durch diese faszinierende Metropole entgehen lassen. Aufenthalt von 7 bis 20 Uhr.

9. Tag. Erholung auf See.

10. Tag: Marseille. Marseille, mit 1,2 Mio. Einwohnern zweitgrösste Stadt Frankreichs, ist mit seinem Hafen das «Tor zur Welt». Vor allem als Ausgangspunkt für die Überfahrt nach Korsika oder Nordafrika ist die südfranzösische Mittelmeerstadt für den Reisenden interessant. Plätze, die das Lebensgefühl der Stadt vermitteln, sind die Place de la Bourse, Place de la Comédie, aber auch die Esplanade des Quinconces. Lange, gerade Fussgängerstrassen bestimmen das Bild, so die Rue Sainte-Catherine und Rue Porte-Dijeaux. Aufenthalt von 18 bis 20 Uhr.

11. Tag: Genua–Schweiz. Ankunft und Ausschiffung um 8 Uhr und Rückfahrt in modernem Reisecar in die Schweiz.

Madeira

Casablanca

Reisedaten 2004

Reise 1: 16.01.–26.01. Fr–Mo
Reise 2: 15.02.–25.02. So–Mi
Reise 3: 16.03.–26.03. Di–Fr
Reise 4: 26.03.–05.04. Fr–Mo

Preise pro Person Fr.

Kat.	Kabinentyp/Deck	Katalog	Spezialangebot
A	4-Bett innen	~~1560.–~~	995.–
A	3-Bett innen	~~1670.–~~	1150.–
A	2-Bett innen	~~2240.–~~	1450.–
B*	2-Bett innen	~~2360.–~~	1500.–
C*	2-Bett innen	~~2530.–~~	1600.–
E	2-Bett aussen	~~2840.–~~	1850.–
F*	2-Bett aussen	~~2940.–~~	1900.–
J	Suite mit Balkon	~~3620.–~~	2500.–
B	Alleinbenutzung innen	~~4110.–~~	2800.–
F	Alleinbenutzung aussen	~~5150.–~~	3600.–
	3./4. Zusatzbett Erwachsene (Kat. B–J)		auf Anfrage
	alle Kinderpreis (2–18 Jahre) im Oberbett		385.–
	Reduktion Reise 1		-50.–

*Die teureren Innen- bzw. Aussenkabinen sind im Vergleich zu den preisgünstigeren Kategorien bezüglich Deck höherwertig.

Unsere Leistungen

- An- und Rückreise mit modernem Fernreisebus ab Ihrem Einsteigeort nach Genua
- Unterkunft auf der «European Stars» in der gewählten Kabinenkategorie
- Vollpension an Bord ab Abendessen Einschiffungstag bis Frühstück Ausschiffungstag
- Galadinner
- Kapitänsempfang
- Tagesveranstaltungen und ausgewähltes Sportprogramm
- Abendveranstaltungen
- Sicherheitsgebühren, Hafentaxen
- Versierte Mittelthurgau Reisebegleitung während der ganzen Reise (**ab 25 Gästen)

Nicht inbegriffen

- Auftragspauschale pro Person 10.–
- Persönliche Auslagen und Getränke
- Trinkgelder (ca. 7 EUR pro Person/Tag)
- Ausflüge
- Kombinierte Annullations- und Extrarückreiseversicherung oblig. auf Anfrage

Reiseformalitäten

Schweizer Bürger benötigen einen gültigen Reisepass oder eine gültige Identitätskarte.

Abfahrtsorte

05.30 Basel (Gartenstrasse)
06.30 Baden-Rütihof P
07.15 Zürich (Sihlquai)
08.15 Luzern (Inseli-Parkplatz)
10.15 Bellinzona

Jetzt bestellen: Der neue Winter-Festtagskatalog ist da!

Ihr Kreuzfahrtschiff

Die **«European Stars****»** ist 251 m lang, 28,8 m breit, hat 58700 BRT und fasst bis zu 1566 Passagiere, 9 Passagier-Decks und 9 Aufzüge. Alle Kabinen sind komfortabel ausgestattet mit Dusche/WC, Suiten mit Bad, Fön, Klimaanlage, Telefon, Radio, Minibar, Safe und interaktives TV. 4 Restaurants, 6 Bars im Innenbereich und 3 Bars im Aussenbereich, 6 Salons/Konferenzräume und Theater, Disco, Casino, Bibliothek, Spielzimmer, Wellness-Bereich, Rauchsalon/Gesprächssalon, Kinderclub, Fotogalerie, Shopping Arcade, Minigolf, Sport Center (Basketball, Volleyball, Tennis, Kletterwand).

Ihre Reiseroute

Gratis-Buchungstelefon:
0800 86 26 85
Verlangen Sie unseren neuen Katalog «Traumreisen im Winter»

REISEGARANTIE

Reisebüro Mittelthurgau Fluss- und Kreuzfahrten AG
Amriswilerstrasse 155, 8570 Weinfelden
Tel. 071 626 85 85, Fax 071 626 85 95
www.mittelthurgau.ch, info@mittelthurgau.ch

reisebüro mittelthurgau
Eine Twerenbold-Unternehmung

DER MENSCH IST KEIN AUTO

Kranke Menschen wollen **GENESEN** *und nicht einfach* **REPARIERT WERDEN.** *Ein Unbehagen über eine Medizin, die einseitig nur das kranke Organ behandelt, ist weit verbreitet. Das* **«MODELL AFFOLTERN»** *ist eine mögliche Antwort auf dieses Unbehagen.*

Vielleicht haben Sie Ähnliches auch schon erlebt: In ein paar Wochen möchten Sie in die Ferien verreisen und freuen sich seit Monaten darauf. Wenige Tage vor der Abreise passiert Ihnen ein Missgeschick, Sie brechen sich den Oberschenkel oder sind so verunfallt, dass Sie die Reise nicht antreten können. Sie sind masslos enttäuscht, verärgert. So war es nicht geplant.

Krankheit und Unfall sind nie geplant. Der verhinderte Tourist fühlt sich durch die erzwungene Immobilität wie in einem Gefängnis. Er wird nervös, aggressiv und kann nicht schlafen. Die Pflegenden und Ärzte im Bezirksspital Affoltern stellen ihm ihr Modell von ganzheitlicher, interdisziplinärer Behandlungsweise vor. Einerseits um Beschäftigungsmöglichkeiten zu finden, andererseits um der Frage nachzugehen, wie ein Unfall, das Ungeplante, sich in sein Leben einfügt.

Warum passierte das gerade jetzt und warum gerade mir? Diese Frage stellen sich die meisten, wenn sie mit Krankheit oder einem Unfall konfrontiert sind. Gemäss dem «Modell Affoltern» ist Krankheit nicht mehr nur eine gescheiterte Form des Zufalls oder Unfalls, sondern birgt in sich Sinn und Bedeutung.

MENSCHENMEDIZIN

Das Bezirksspital Affoltern ist ein guter Nährboden für das Wagnis eines anderen Pflege- und Therapieansatzes. Bereits 1972 wurde unter Dr. Peider Mohr, Chefarzt Medizin, eine viel beachtete Geriatrie aufgebaut – die erste Tagesklinik für alte Menschen in der Schweiz und ein Vernetzungskonzept mit anderen Gesundheitsdiensten der Region realisiert. Nach dem Tod von Peider Mohr wurde Dr. med. Christian Hess Chefarzt der Medizinischen Abteilung.

«Ich bin überzeugt davon, dass die allermeisten Medizinstudenten mit dem Wunsch zur Heilung des ganzen Menschen ins Studium einsteigen», so Christian Hess. «Die Unmenge an naturwissenschaftlichem Wissen drängt aber solche philosophischen und ethischen Gedanken in den Hintergrund.» Seit mehr als zehn Jahren entwickelt sich im kleinen Bezirksspital das «Modell Affoltern» stetig weiter. Es will den medizinischen Fortschritt und die Menschenwürde mit einer interdisziplinären Behandlungsphilosophie tagtäglich in Einklang bringen. Die geistigen Eltern sind Christian Hess und seine Gattin Annina Hess-Cabalzar, leitende Psychotherapeutin. Im Buch «Menschenmedizin» stellen sie das Modell vor.

KRANKHEIT ALS CHANCE

Kommen wir zu unserem Anfangsbeispiel zurück: Der verunfallte Tourist lässt sich auf das Angebot der Psychotherapie ein, «weil er ja sowieso nichts Gescheiteres zu tun hat». Die erzwungene Ruhe und die Begleitung durch die Psychotherapeutin lassen ihn Verdrängtes aus Kindheit und Jugend anschauen – auch über seine Ehe denkt er nach. Die Immobilität eröffnet ihm ganz neue, unerwartete Räume. Die Therapie sei dann gelungen, wenn diese Tage für sein Leben ebenso wichtig seien wie über die Pässe zu fahren, meint Christian Hess.

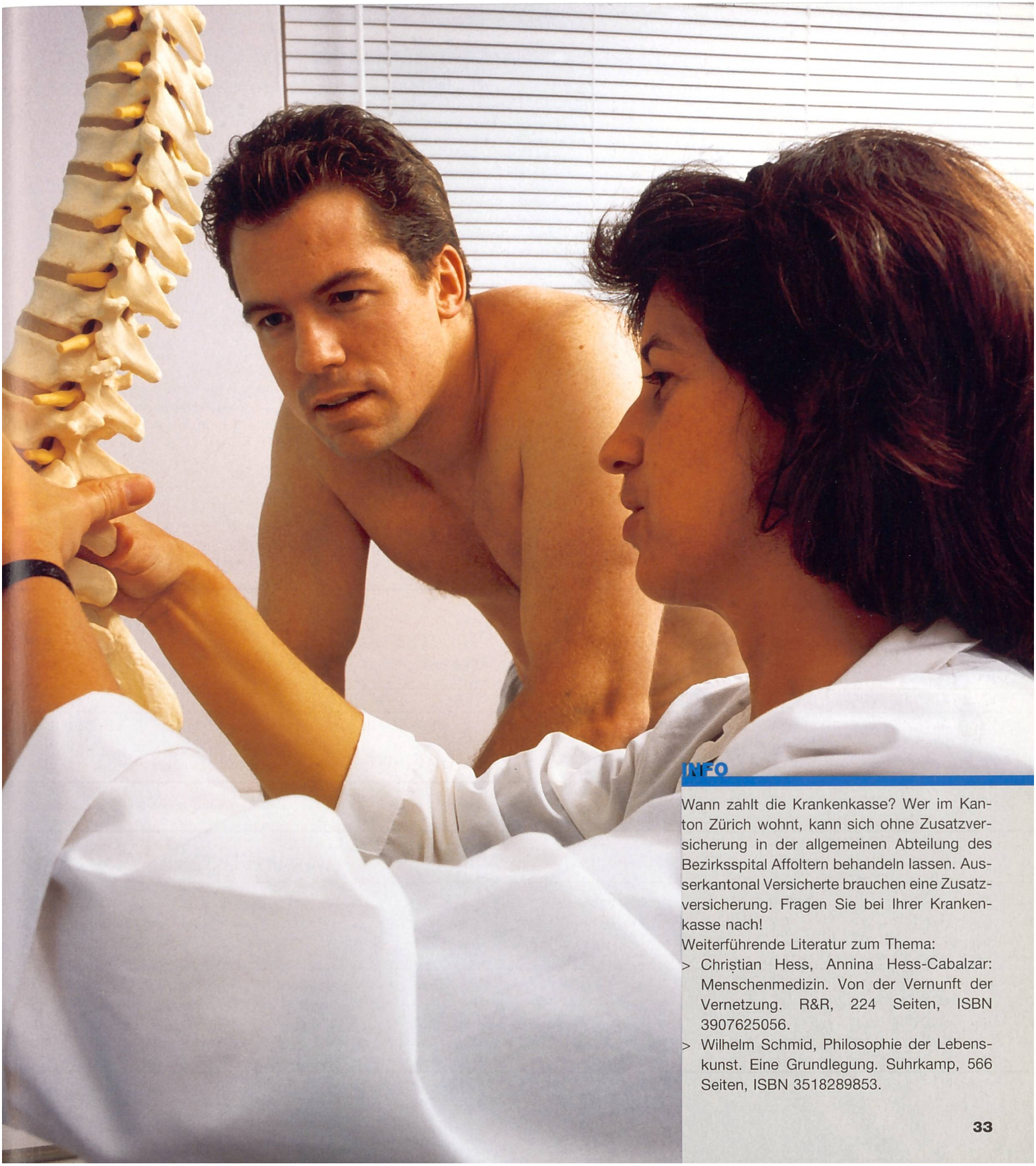
Die Psychotherapeutin Annina Hess-Cabalzar ergänzt: «Ob Beinbruch oder Depression, ob Rückenleiden oder Krise, ob Unfall oder Angstzustände: Immer ist die ganze, untrennbare Einheit von Körper, Geist und Seele betroffen.» Daraus hat sich im Bezirksspital Affoltern folgendes Spektrum herauskristallisiert: Kurztherapie während des Aufenthaltes im Krankenhaus; Beginn einer Therapie im Krankenhaus mit ambulanter Weiterführung; Krisenintervention, Sterbebegleitung; Abklärung und therapeutische Weichenstellung; Begleitung in der Langzeitpflege.

Dieses umfassende Angebot, bei dem nicht nur das kranke Organ behandelt wird, bezeichnen die geistigen Eltern des Modells Affoltern als «Menschenmedizin». «Natürlich meinen wir nicht, dass anderenorts keine Menschenmedizin praktiziert wird, aber wir verstehen den Begriff umfassender», so Annina Hess-Cabalzar. Bereits 1989 wurde die Stelle für kunst- und ausdrucksorientierte Psychotherapie geschaffen. Sie war eine Antwort auf das Unbehagen bei einseitiger medizinischer Behandlung und auch auf den Ruf der Bevölkerung nach ganzheitlichen Heilungsansätzen.

INTEGRALES MENSCHENBILD

«Körper, Seele und Geist sind für uns eine Einheit; sie lassen sich weder beim gesunden noch beim kranken Menschen trennen», meint Annina Hess-Cabalzar. Gesundheit und Krankheit sind sich ergänzende Pole. Auch wenn sie im Einzelfall nur in einem der Bereiche vorwiegend zum Ausdruck kommen, betreffen sie doch immer die Ganzheit des

Den Patienten ernst zu nehmen, heisst, ihn auch zu informieren und damit Ängste zu nehmen.



INFO

Wann zahlt die Krankenkasse? Wer im Kanton Zürich wohnt, kann sich ohne Zusatzversicherung in der allgemeinen Abteilung des Bezirksspital Affoltern behandeln lassen. Ausserkantonal Versicherte brauchen eine Zusatzversicherung. Fragen Sie bei Ihrer Krankenkasse nach!

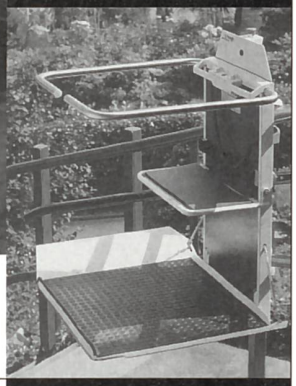
Weiterführende Literatur zum Thema:

> Christian Hess, Annina Hess-Cabalzar: Menschenmedizin. Von der Vernunft der Vernetzung. R&R, 224 Seiten, ISBN 3907625056.

> Wilhelm Schmid, Philosophie der Lebenskunst. Eine Grundlegung. Suhrkamp, 566 Seiten, ISBN 3518289853.

...bequemer, sicherer, robuster.

Mein Rigert-Treppenlift ist geländegängig...



Bon für Ihren Treppenlift-Prospekt

❍ im Haus ❍ im Freien

Name

Strasse

PLZ/Ort

Telefon

Rigert AG, Treppenlifte
Eichlihalde 1, CH-6405 Immensee

rigert TREPPENLIFTE

14/F/03

Beratung und Service in Ihrer Nähe

Tessin 091-604 54 59
VS/Westschweiz 026-663 87 77
BS, BL, Jura 061-411 24 24
Ostschweiz 041-854 20 10
Bern 033-345 22 42

Hauptsitz: Rigert AG
Immensee SZ 041-854 20 10

www.rigert.ch mk@rigert.ch

Die echte Alternative

Prema Twin Cashpro

Annahme und Ausgabe von Banknoten
im internen Bargeldkreislauf

- Reduktion des Bargeldbestandes durch Recycling
- Annahme von max. 24 Banknotensorten
- Speicherung in 6 oder 8 Rollenspeichern
- Platzsparendes Hightech-Gerät mit allen Optionen
- Onlinefähig

prema
Geldbearbeitungssysteme

PREMA GmbH
Tychbodenstrasse 9
CH-4665 Oftringen

Telefon 062 797 59 59
Telefax 062 797 62 00

KLAFS

Die Wellnessspezialisten

Sauna/Sanarium

Dampfbad

Whirlpool

Weitere Informationen erhalten Sie in unserem kostenlosen 120seitigen Übersichtskatalog inkl. CD-Rom.

Name/Vorname

Strasse

PLZ/Ort

Telefon

Klafs Saunabau AG
Oberneuhofstrasse 11, CH-6342 Baar
Telefon 041 760 22 42, Telefax 041 760 25 35
baar@klafs.ch, www.klafs.ch

Weitere Geschäftsstellen in: Bern, Brig VS, Chur GR, Clarens VD, Dietlikon ZH.

HERAG

HERAG AG Treppenlifte
Tramstrasse 46
8707 Uetikon am See
Tel. 01/920 05 04

Damit es wieder aufwärts geht

Preiswerte Lösungen
für jede Treppe.
Fachkundige Ausführung.

Senden Sie mir Ihre Gratisinformationen

Name

Strasse

PLZ / Ort

Nachgefragt bei Hans Leuenberger, Verwaltungsdirektor am Kantonsspital St. Gallen

«Panorama»: Im Gesundheitswesen ist in den letzten Jahren hauptsächlich von steigenden Kosten die Rede; wie können wieder vermehrt die Bedürfnisse der Kranken in den Mittelpunkt gestellt werden?
Hans Leuenberger: Umfragen zeigen, dass die Schweizerinnen und Schweizer mit den Leistungen des Gesundheitswesens zufrieden sind, die hohe Prämienlast aber vielen grosse Sorgen bereitet. Aus meiner Sicht wird zu wenig der Zusammenhang hergestellt, dass eine gute Leistung auch ihren Preis hat. Wobei anzufügen wäre, dass in erster Linie die gesunden Menschen die hohen Kosten beklagen, die Kranken wollen zu Recht alle möglichen für sie relevanten Leistungen beanspruchen.

Foto: zVg.

Das Pflegepersonal steht oft unter Druck. Hat das Kantonsspital St. Gallen die Ressourcen, um genügend Pflegende anstellen zu können, die auch im Zentrumsspital eine ganzheitliche Pflege gewährleisten können?
Im Moment ist dies absolut der Fall. Wir waren bis anhin stolz, dank unserer unternehmerischen Flexibilität den Stellenplan in der Pflege den tatsächlichen Bedürfnissen laufend anzupassen. So haben wir in den letzten Jahren weit über 200 neue Stellen geschaffen.

Welche Ansätze von «ganzheitlicher Pflege» gibt es am Kantonsspital St. Gallen?
Derartige Ansätze haben bei uns schon eine lange Tradition. Beispiele sind die Palliativstation, wo ein menschwürdiges Sterben ermöglicht wird, Musiktherapeutinnen, psychotherapeutische Unterstützung z.B. in der Hämodialysestation oder in der Onkologie. Daneben haben wir auch einen medizinischen Fachbereich «Psychosomatischer Dienst», der sowohl patienten- als auch mitarbeiterorientiert arbeitet. Die Aufzählung ist nicht abschliessend, es soll aber zum Ausdruck kommen, dass wir einen umfassenden Ansatz in der Betreuung der Patienten haben.

Interview: Ruth Rechsteiner

Die geistigen Eltern des «Modell Affoltern»: Annina Hess-Cabalzar und Christian Hess.

Menschen. Ein individuelles Schicksal, so der Ansatz im Modell, bedingt auch einen individuellen, ganzheitlichen und medizinischen Betreuungs- und Behandlungsprozess.

Neu – und in der Schweiz einzigartig – ist der Einbezug der Philosophie. Seit 1998 wirkt der Philosoph Wilhelm Schmid im «Modell Affoltern» mit, um – neben der traditionellen Einbeziehung der Theologie – auch die Philosophie zu beteiligen, um den Lebensfragen der Patienten wie auch der im Krankenhaus tätigen Menschen mehr Raum zu geben.

Das Bezirksspital Affoltern ist ein ganz «gewöhnliches» Krankenhaus mit Leistungsauftrag und Global-Budget. Es bietet alle Sparten einer regionalen medizinischen Grundversorgung und darüber hinaus eine effiziente Krisenintervention sowie kunst- und ausdrucksorientierte Psychotherapie. Das integrale Menschenbild, wie in Affoltern wegweisend, verlangt nicht nur die ganzheitliche Wahrnehmung des einzelnen Menschen, sondern ein möglichst breites Angebot medizinischer Leistungen im Grundversorgungsbereich, um den individuellen Genesungsprozess zu unterstützen.

EIN INTERNATIONALER TREND

Der Unternehmensberater im Gesundheitsbereich Dr. Jürg Baumberger stellt einen internationalen Trend zur ganzheitlichen Medizin fest. «Wenn bei Konsultationen in einer Hausarztpraxis bei rund der Hälfte keine konkrete Diagnose gestellt werden kann, sondern die Beschwerden offenbar nicht somatisch (körperlich) sind, dann muss die Medizin darauf reagieren.» Renommierte Krankenhäuser in den USA, so in New York und Boston, haben so genannte «Mind-Body-Abteilungen» eingerichtet, wo ebenfalls ein ganzheitliches Menschenbild die Behandlungsmethoden bestimmt. In der Schweiz wurden in verschiedenen Spitälern unspektakulär solche Einrichtungen geschaffen, so am Kantonsspital St. Gallen (siehe Interview).

Eine Studie der Schweizerischen Akademie der Medizinischen Wissenschaften aus dem Jahre 2001 hat festgestellt, dass 58 Prozent der Bevölkerung mehr Alternativmedizin wünschen. Darauf hat auch das Spital Zollikerberg reagiert, indem eine Akademie für Traditionelle Chinesische Medizin eröffnet wurde. Eine ganzheitliche körperlich-seelische Behandlung nach biografischen Gesichtspunkten mit natürlichen Heilmitteln, äusseren Anwendungen und künstlerischen Therapien wird in der Anthroposophischen Medizin schon immer praktiziert. Ein Beispiel dafür ist das Regionalspital Emmental in Langnau. Verschiedene Modelle und Komplementärmedizinische Ausrichtungen reagieren auf die Krise moderner Gesundheitssysteme, die – nach Ansicht von Christian Hess – nicht finanziellen, sondern geistigen Ursprungs ist. Ein ganzheitliches Menschenbild ist gefragt.

■ RUTH RECHSTEINER

Foto: Ruth Rechsteiner

ICH BIN AUCH EIN VATER

Geldsorgen, Einsamkeit, Überlastung, Schuldgefühle: Wenn wir als Nachbarn, Staat und Gesellschaft unsere Pflicht und Schuldigkeit konsequent wahrnehmen, würde es für alle **ALLEINERZIEHENDEN** *endlich einfacher werden.*

Das Leben von Alleinerziehenden ist selten einfach: Da gibt es fast immer Geldknappheit, oft sogar Armut. Hinzu kommen Einsamkeit, Überlastung, auch Schuldgefühle, dass man den Kindern keine optimalen Bedingungen bieten kann. Gleichzeitig gibt es gesellschaftliche Veränderungen, die Alleinerziehenden das Leben eigentlich erleichtern müssten: So sind beispielsweise Ein-Eltern-Familien heute überhaupt nichts Aussergewöhnliches mehr, ungefähr jedes sechste Kind lebt während einer bestimmten Zeit seines Lebens mit nur einem Elternteil.

Auch sind wir toleranter geworden und bieten verschiedenen Lebensstilen Platz. Wurden ledige Mütter vor einigen Jahrzehnten

«Fritz und Fränzi»...

...berichtet über das Zusammenleben von schulpflichtigen Kindern und deren Eltern sowie anderen Erziehungspersonen.

...befasst sich mit den Umständen, Fragen und Lösungsansätzen, die sich aus dem Generationenkonflikt allgemein, aber auch bei speziellen Themen wie Freizeitgestaltung, Medienkonsum, Umgang mit Drogen, Gewalt und vielem mehr ergeben.

...ist eine Plattform, wo sich Schule und Bildungswesen, Ämter und Behörden, Institutionen, Verbände und Vereine treffen. Mit Rat und Tat in Form von Hotlines und Adressen steht diese den Eltern zur Seite.

...richtet sich – vorerst – an alle Eltern mit schulpflichtigen Kindern in der Deutschschweiz und erscheint in einer Auflage von 100 000 Exemplaren je Ausgabe, sechsmal pro Jahr.

...ist ein serviceorientiertes Magazin und nicht gewinnorientiert.

Weitere Informationen unter:
www.fritz-und-fraenzi.ch

noch deutlich ausgegrenzt, interessiert sich heute kaum mehr jemand für den Zivilstand einer Person. Zudem haben heute die meisten Frauen eine Berufsausbildung, was sie unabhängiger vom Ehemann macht. Weshalb also die missliche Situation vieler Alleinerziehender? Sie leiden – und dies nun viel heftiger – an den gleichen Übeln wie viele «normale» Familien: Das Leben mit Kindern ist teuer. Es gibt im Wohnumfeld oft zu wenig Leute, die Eltern bei der Kindererziehung unterstützen. Es gibt zu wenige und zu teure Betreuungsplätze für Kinder, wenn die Mütter arbeiten. Und die Frauen, die 90 Prozent der Alleinerziehenden ausmachen, sind in der Arbeitswelt immer noch benachteiligt – in Bezug auf Karrierechancen, in Bezug auf Löhne.

FEHLENDE UNTERSTÜTZUNG

Beat Fux vom Soziologischen Institut der Universität Zürich erklärt, dass gesellschaftliche Veränderungen sich erst nach langer Zeit spürbar im Alltag durchsetzen. So wird klar, dass von der Tradition abweichende Familienformen noch lange nicht überall als selbstverständlich akzeptiert werden, wie es auf den ersten Blick scheint. Auch Scheidung gilt vielerorts immer noch als etwas Negatives. Und Frauen, die ohne Partner ein Kind bekommen, stehen unter Rechtfertigungsdruck. Ganz im Gegenteil: Sie müssen heute oft begründen, warum sie nicht abtreiben, wenn sie ungewollt schwanger wurden.

Auch Verwitwete spüren häufig eine Ausgrenzung, weil die Leute nicht wissen, wie sie mit der Trauersituation umgehen sollen. Je nachdem in welchem Umfeld Alleinerziehende leben und wie selbstbewusst sie sind, werden solche Vorbehalte stärker oder schwächer spürbar. Der Kinderarzt und Entwicklungsspezialist Remo Largo macht die Erfahrung, dass Familien, die wegen einer Scheidung in einer schwierigen Situation sind, weniger von Freunden und Angehörigen unterstützt werden, als Familien, in denen jemand krank ist. «Wenn Eltern auseinander gehen, wird das Umfeld hilflos», berichtet er. Man gebe sich mit dieser Situation nicht gerne ab, obwohl Hilfe gerade jetzt nötig wäre.

STEINE AUF DEM WEG

Bei meinen Gesprächen mit Alleinerziehenden wurden häufig negative Erlebnisse mit der Schule erwähnt. Mag sein, dass Alleinerziehende sich selber unter Druck setzen, sie und ihre Kinder müssten perfekt funktionieren. Wenn aber eine Mutter bereits beim Gedanken daran zusammenzuckt, ihr Kind könnte den Turnsack oder sonst etwas vergessen haben und schon den vorwurfsvollen Anruf der Lehrerin hört, dann stimmt etwas nicht. Eine andere Mutter musste sich dagegen wehren, dass ihr etwas schüchternes Kind in einer Spezialklasse eingeschult wurde. Die Schulpflege begründete die Massnahme unter anderem damit, die Mutter sei ja alleinerziehend.

Ich habe Alleinerziehende kennen gelernt, die immense Arbeitspensen bewältigen. Andererseits strahlen manche eine grosse Lebensenergie aus. Sie haben Krisen erlebt, diese mehr oder weniger gut bewältigt – und sind an ihnen gewachsen: «Ich lebe viel intensiver als früher», «Ich habe mir ein gutes soziales Netz aufgebaut», «Ich geniesse es, unabhängig zu sein und selber entscheiden zu können», so lauten einige Aussagen. Und trotzdem: Mehr Toleranz, Mitdenken und Rücksichtnehmen von Arbeitgebern, Schule, Kollegen und Nachbarn ist nach wie vor die dringendste Massnahme, um Leistungsdruck und Gehetztsein vieler Alleinerziehender die Spitze zu brechen. ■ **LISA INGLIN**

Sonderangebot!

Für 20 Franken (anstatt 24 Franken) können Sie jetzt als «Panorama»-Leserin oder -Leser das Elternmagazin «Fritz und Fränzi» für ein Jahr lang (6 Ausgaben) zum Vorzugspreis bestellen.

Name

Vorname

Strasse, Nr.

PLZ/Ort

Telefon

Datum

Unterschrift

Coupon einsenden oder faxen an: Redaktion Fritz und Fränzi, Josefstrasse 142, 8005 Zürich, Telefon 01 277 72 60, Telefax 01 277 72 63.

Exklusive Traumkreuzfahrten

Norwegian Sky ****

Einige Informationen zu Ihrem Schiff: Bruttoregistertonnen 77'104, Länge: 259, Breite: 33 m, Geschwindigkeit: 23 Knoten, Anzahl Gäste: 1950, Mannschaft: 950, Baujahr 1999. Verpflegung an Bord "Freestyle", d.h. der Gast kann frei unter 6 Restaurants wählen und die Zeit selbst bestimmen (Keine festen Essenszeiten). Weitere Einrichtungen: 13 Bars und Lounges, Monte Carlo Casino, 2 Pools, Whirlpool, Saunas, SPA, Fitness Center, Internet Cafè, Theater, Läden, Spital usw.

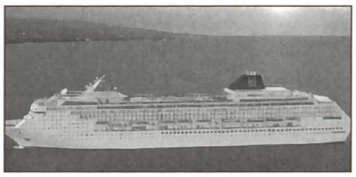
Schweizer Reiseleitung an Bord!
(mindestteilnehmerzahl von 25 Personen vorbehalten)

Preise pro Person in Fr.
bei Doppelbelegung

Innenkabinen / Decks		
JJ	Atlantic,Biscayne	**2995.–**
II+I	Oslo, Intern.	**3140.–**
Aussenkabinen / Decks		
E	Viking	**3495.–**
EE	Viking	**3535.–**
Aussenkabinen mit Balkon / Decks		
BC	Atlantic, Biscayne	**3995.–**
BB	Norway	**4080.–**
3./4. Zusatzbett		2120.–
Einzelkabine innen		3565.–
Einzelkabine aussen		4565.–

24. April – 13. Mai 04

Reiseprogram		an	ab
24.4.04	Flug Schweiz-**San Juan.** Hotelübernachtung.		
25.4.04	**Puerto Rico**. Einschiffung		22.20
26.4.04	Auf See		
27.4.04	Willemstad, **Curaçao**	08.00	17.00
28.4.04	Oranjestad, **Aruba**	08.00	17.00
29.4.04	Auf See		
30.4.04	**Panamakanal** bei Tag		
01.5.04	Auf See		
02.5.04	Puntarenas, **Costa Rica**	07.00	17.00
03.5.04	Auf See		
04.5.04	Auf See		
05.5.04	Acapulco, **Mexiko**	08.00	18.00
06.5.04	Manzanillo, Mexiko	12.00	18.00
07.5.04	Puerto Vallarta, Mexiko	08.00	17.00
08.5.04	Cabo San Lucas, Mexiko	10.00	17.00
09.5.04	Auf See		
10.5.04	Los Angeles, **Kalifornien**	12.00	22.00
11.5.04	Auf See		
12.5.04	San Francisco, Kalifornien	07.00	
	Ausschiffung. Transfer zum Flughafen		
13.5.04	Ankunft in Zürich		
	Verlängerung in San Francisco möglich		



Norwegian Sun ****

Einige Informationen zu Ihrem Schiff: Bruttoregistertonnen 77'104, Länge: 259, Breite: 33 m, Geschwindigkeit: 23 Knoten, Anzahl Gäste: 2050, Mannschaft: 950, Baujahr 2001 Verpflegung an Bord "Freestyle", d.h. der Gast kann frei unter 9 Restaurants wählen und die Zeit selbst bestimmen (Keine festen Essenszeiten). Weitere Einrichtungen: 12 Bars und Lounges, Sun Club Casino, 2 Pools, 2 Golf Driving Netze, Whirlpools, Saunas, SPA, Fitness Center, Internet Cafè, Theater, Läden, Spital usw.

Schweizer Reiseleitung an Bord!
(mindestteilnehmerzahl von 25 Personen vorbehalten)

Einreisevorschriften (Beide Kreuzfahrten)
Schweizer Bürger: Gültiger Reisepass (mind. 6 Monate nach Rückreisedatum). **Kein Visum erforderlich**

26. April – 10. Mai 04

Reiseprogramm		an	ab
26.4.04	Flug Schweiz–Los Angeles. **Kalifornien** Hotelübenachtung.		
27.4.04	Los Angeles. Einschiffung		17.00
28.4.04	Auf See		
29.4.04	Auf See		
30.4.04	Seattle, **Washington**	08.00	17.30
01.5.04	Victoria, **British Columbia**	08.00	17.30
02.5.04	Vancouver,British Columbia	07.00	17.30
03.5.04	Inside Passage		
04.5.04	Ketchikan, **Alaska**	06.00	15.00
05.5.04	Juneau, Sawer Glacier, Alaska	07.00	16.30
06.5.04	Skagway, Alaska	07.00	17.00
07.5.04	Wrangell, Alaska	09.00	17.00
08.5.04	Inside Passage		
09.5.04	Vancouver, **British Columbia** 07.00 Ausschiffung. Transfer zum Flughafen		
10.5.04	Ankunft in Zürich		
	Frühere Anreise Los Angeles möglich		

Preise pro Person in Fr.
bei Doppelbelegung

Innenkabinen / Decks		
J	Atlantic,Biscayne	**2690.–**
Aussenkabinen / Decks		
EE	Viking	**3130.–**
Aussenkabinen mit Balkon / Decks		
BC	Atlantic, Biscayne	**3330.–**
3./4. Zusatzbett		2185.–
Einzelkabine Innen		3495.–
Aussenkabine Aussen		4195.–

Inbegriffene Leistungen (beide Kreuzfahrten)
Flug Zürich-San Juan/San Francisco-Zürich oder Zürich-Los Angeles / Vancouver–Zürich mit Lufthansa oder einer anderen IATA-Fluggesellschaft. Kreuzfahrt mit Vollpension (in einigen à-la carte Restaurants gegen Aufpreis). Alle Bordveranstaltungen. Eine Hotelübernachtung in San Juan oder Los Angeles in einem guten 4-Sterne-Hotel.

Nicht inbegriffene Leistungen (beide Kreuzfahrten)
Trinkgelder, Landausflüge, Getränke, Flughafentaxen. Annullationskosten-Versicherung.
Flugtarifänderungen vorbehalten

NCL NORWEGIAN CRUISE LINE FREESTYLE CRUISING

REISEGARANTIE

Auskunft & Buchung: 01 – 482 88 88

CRUISETOUR
Seestrasse 328 • 8038 Zürich

Ein Produkt der KULTOUR AG

POTENZIAL LÄNGST NICHT AUSGESCHÖPFT

Die Stiftung **SCHWEIZER MUSEUMSPASS** *lässt in Umfragen regelmässig abklären, wie oft Herr und Frau Schweizer ein Museum besuchen.* **JEDER ZWEITE** *setzt dabei nie einen Fuss in ein Museum.*

Die Zahl der Museums-Verweigerer hat in den letzten Jahren abgenommen. Gemäss einer Umfrage aus dem Jahr 2002 haben 49,8 Prozent der Schweizer Bevölkerung noch nie ein Museum besucht. Das ist einiges weniger als noch 1998, als der Wert bei 54,3 Prozent lag. Drei von hundert Schweizerinnen und Schweizer gaben dabei an, sieben und mehr Museen pro Jahr zu besuchen. Auch das ist eine Steigerung: 1998 waren es zwei Personen. Die Mehrheit der Bevölkerung lässt sich selten ins Museum locken. Die über 900 Museen im Land haben damit einen klaren Auftrag: mit interessanten Ausstellungen neue Museumsbesucher gewinnen.

Das Potenzial an Nicht-Besuchern – die Hälfte der Schweizer Bevölkerung – ist riesig. Theo Wyler, Geschäftsführer des Schweizer Museumspasses, hat umdenken müssen: «Bei der Lancierung des Museumspasses vor sieben Jahren war man sich dieser Tatsache nicht bewusst. Man sprach einen Markt von zirka 1,9 Prozent der Bevölkerung an. Nämlich diejenigen, die sieben und mehr Museumseintritte realisierten. Erst dank der Zusammenarbeit mit dem Schweizer Verband der Raiffeisenbanken wurde das Angebot der freien Museumseintritte für eine breite Bevölkerungsschicht interessant.»

TIPP

Entdecken Sie vergangene und zukünftige Welten, unsterbliche Kunstwerke und zeitlose Wunder! Über 300 der schönsten und wichtigsten Schweizer Museen öffnen Ihnen gratis Tür und Tor, wenn Sie die richtige Karte vorweisen: nämlich Ihre persönliche Raiffeisen ec/Maestro-Karte, Raiffeisen MasterCard/EUROCARD oder auch die Raiffeisen VISA Card. Mehr Informationen gibt's auf dem Internet: www.museums.ch, www.museumspass.ch oder auf www.raiffeisen.ch; unter dem Stichwort «Produkte A–Z» den Begriff Museumspass anklicken. Hier finden Sie auch eine Übersicht aller beteiligten Museen.

GUTE VORSÄTZE

Interessant ist in diesem Zusammenhang die «Nicht-Besucher-Umfrage», die vom Institut für Soziologie der Universität Karlsruhe im Auftrage des Schweizerischen Landesmuseums erhoben wurde. «Kein Interesse» nannten 41 Prozent und «fehlende Zeit» ein Fünftel der Befragten als Gründe, warum sie nie in ein Museum gingen. Das Verhältnis bei den Nicht-Besuchern war nahezu ausgeglichen: Der Frauenanteil überwog nur leicht. Vier Fünftel aller notorischen Nichtbesucher kommen aus der deutschsprachigen Schweiz. Die verbleibenden 20 Prozent verteilen sich fast gleichmässig auf den französischen und den italienischen Sprachraum.

Der überwiegende Teil (43 Prozent) der Nichtbesucher ist zwischen 30 und 49 Jahre alt. Weiter zeigt die Studie, dass mit steigendem Bildungsniveau die Besuchshäufigkeit zunimmt. Fehlendes Interesse und mangelnde Zeit sind so genannt widerstandsfähige Barrieren. Trotzdem zeigen die befragten Personen eine gewisse Änderungsbereitschaft in ihrem Kulturverhalten: 28 Prozent der Nicht-Besucher halten es für möglich, in Zukunft die Schwellen zu Museums- bzw. Ausstellungsräumen zu überschreiten. Ein Chance, die es für die Schweizer Museen zu packen gilt!

■ **SUSANN BOSSHARD-KÄLIN** >

Cartoon: ivanart.net

Storenteam SKM

schnell & gut

Kundendienst AG
8112 Otelfingen
0848 833 880

Das Storenteam SKM professionell - zuverlässig

Reparaturen / Neumontagen
Service / Unterhalt

Unsere Standorte
9245 Oberbüren, 6280 Hochdorf
8737 Gommiswald, 4410 Liestal
8404 Winterthur, 3210 Kerzers
Telefon 0848 833 880
Fax. 01 847 74 44

Bitte senden Sie mir folgende Prospekte:

- ☐ Sonnenstoren / Markisen
- ☐ Wintergarten Beschattungssysteme
- ☐ Automatisch ist viel bequemer
- ☐ Sonnenschirme Innenbeschattungen
- ☐ Aluminium-Fensterläden Holz-Fensterläden
- ☐ Aluminium-Rollläden Holz-Rollläden
- ☐ Lamellenstoren
- ☐ Ganzmetallstore
- ☐ Sicherheitsfaltladen Faltrollladen

Name
Adresse
PLZ/Ort
Telefon

Einsenden an: Storenteam SKM Kundendienst AG
Würenloserstrasse 58; 8112 Otelfingen

Zu Besuch im...

...Museo Regionale della Valle Maggia in Cevio (TI)

Peter und Christine Barber, London

«Ich bin ein Museumsmensch», sagt der Historiker Peter Barber, «denn ich arbeite als Landkartenspezialist in der British Library in London.» Seine Frau Christine, im Maggiatal aufgewachsen und auf die Insel ausgewandert, geniesst es, zusammen mit ihrem Mann auch im Museum nach Spuren ihrer Vorfahren zu suchen: «Museumsbesuche gehören für uns in London zum Alltag und natürlich auch zu jeder Ferienreise. In der Schweiz lieben wir besonders den Ballenberg und das Schloss Prangins. Am Maggia-Museum faszinieren uns vor allem all die Geschichten über die Tessiner Auswanderungen, nicht zuletzt auch nach England.»

...Fri-Art Museum in Fribourg (FR)

Jeanne Bouquet, Fribourg, und Yvonne Laubscher, Villars-sur-Glâne

Die beiden Freundinnen sind pensioniert. Sie gehen viel zusammen in die Freiburger Museen. Und regelmässige Abstecher ins Fri-Art – Kunsthalle und Freiburger Zentrum für zeitgenössische Kunst – gehören selbstverständlich in ihren kulturellen Terminkalender. «Obwohl uns bei weitem nicht alle Ausstellungen gefallen. Vieles ist zu gewagt, zu abstrakt und unverständlich. Aber wir kommen trotzdem schon seit Jahren regelmässig an jede der Sonderausstellungen. So bleiben wir im Geiste jung und offen für Neues. Und schliesslich können wir uns ja erkundigen und nachfragen, um über das jeweilige Thema mehr zu erfahren. Anschliessend an unsere Museumsbesuche gehen wir irgendwo in der Altstadt Kaffee trinken und plaudern.»

...Museum für Kommunikation, Bern (BE)

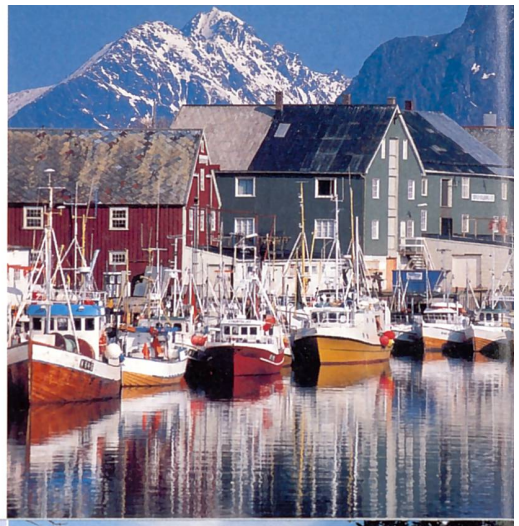
Toni Möri, Kölliken

Der Bezirksschullehrer für Gestaltung Toni Möri aus Kölliken, selbst auch Künstler, ist ein Museums-Freak. So lässt er auf Reisen lieber ein Mittagessen aus, als ein Museum zu verpassen. «Ein Museum muss mich immer auch überraschen. Die Vielschichtigkeit zwischen Kunst und Kommunikation hier in diesem Haus fasziniert mich.» Oft ist er auch mit seinen Kindern an Ausstellungen: «Sie haben keine Schwellenangst, kommen (noch) gern mit. Auch wenn sie ab und zu die Nase rümpfen.» In die Fondation Gianadda nach Martigny würde er gerne einmal gehen. «Und natürlich freue ich mich als Aargauer auf die Neueröffnung «unseres» Kunsthauses in Aarau. Das wird klar (wieder) mein Lieblingsmuseum werden.»

...Historischen Museum, Luzern (LU)

Laura Marxer (12) und Martina Mathis (12); Merlischachen

Die 6. Klässlerinnen Laura (l.) und Martina aus Merlischachen sind Freundinnen. Sie nehmen mit ihrer Lehrerin an einer Führung in der Sonderausstellung «Todesstrafe» im Historischen Museum in Luzern teil. Laura findet Museumsbesuche lässig: «Die Ausstellung hat mich sehr interessiert. Ich gehe auch gern ins Naturmuseum. Und das Dinomuseum in Aathal finde ich toll. Mit meinen Eltern besuche ich oft Museen, auch im Ausland. Da lerne ich viel. Ich würde gerne einmal an eine Ausstellung über alte Kulturen gehen.» Martina interessiert zwar das Thema der Todesstrafe im Museum schon, aber Museumsbesuche sind sonst nicht so ihr Ding. «Von mir aus würde ich nicht unbedingt ein Museum besuchen. Mit Freunden und den Geschwistern baden gehen macht mehr Spass.»



WINTERMÄRCHEN NORWEGEN

Erleben Sie mit **«PANORAMA»** *und Twerenbold Reisen AG ein Naturerlebnis der besonderen Art. Wir entdecken Berge, Gletscher, Flüsse und Wasserfälle in der zauberhaften Winterlandschaft Norwegens.*

In den weiten Landschaften Norwegens werden Wintermärchen wahr. Hier zeigt sich die weisse Jahreszeit noch in ihrer ganzen Pracht. Stille, schneebedeckte Landschaften leuchten in der tiefstehenden Sonne in sanftem Lila oder Violett und die Bilderbuchlandschaften der grossen Fjorde werden Sie ebenso begeistern wie die farbenfrohen Häuser von malerischen Städten und Dörfern. Grandiose Höhepunkte setzen auch unsere Schiffspassagen: wir erreichen Norwegen an Bord einer luxuriösen Kreuzfahrtenfähre, und entlang der Fjordküste entführt uns ein Schiff der weltbekannten Hurtigruten in die phantastische Naturkulisse der norwegischen Küstenlandschaft. Aber auch bekannte Städte wie Lillehammer und Bergen tragen dazu bei, dass diese Winterreise für Sie zu einem einmaligen Erlebnis wird.

1. Tag: Schweiz–Hannover. Die Hinreise führt via Freiburg, Frankfurt und Kassel nach Hannover. Abendessen und Übernachtung im Hotel.

2. Tag: Hannover–Puttgarden–Rødby–Kopenhagen. Weiterfahrt nach Puttgarden, kurze Fährenüberfahrt nach Rødby (Dauer der Überfahrt ca. 45 Min.). Mit dem Car geht es von Rødby weiter nach Kopenhagen. Am späteren Nachmittag schiffen wir auf ein modernes Fährschiff ein. Nach dem Kabinenbezug geniessen wir den Rest des Tages an Bord.

3. Tag: Oslo–Lillehammer–Vinstra. Frühstück an Bord. Nach der Ausschiffung in Oslo fahren wir in die weltbekannte Olympiastadt Lillehammer. Hier wurden 1994 die unvergessenen Olympischen Winterspiele ausgetragen. Bei einer Hundeschlittenfahrt (mit Hundeführer) durch verschneite Wälder und über Hochebenen zu sausen, ist ein einmaliges Wintererlebnis. Anschliessend stärken wir uns in einem «Lavvu» mit einem Glühwein, bevor wir unser Hotel in Vinstra beziehen. Abendessen und Übernachtung im Hotel.

4. Tag: Vinstra–Molde. Die heutige Fahrt führt uns entlang des landschaftlich äusserst reizvollen Rondane-Nationalparks. Wir fahren durch tiefeingeschnittene Täler und passieren unter anderem die höchste senkrechte Steilwand Europas mit rund 1000 Metern Höhe. Entlang des Rodfenfjords erreichen wir die Stadt Afarnes. Eine kurze Überfahrt bringt uns auf die andere Seite des Fjords, wo wir in Kürze Molde erreichen. In Molde erwartet uns ein weiterer Höhepunkt dieser fantastischen Reise. Um ca. 21.30 Uhr fährt das Postschiff der Hurtigruten in Molde los. Bis am Nachmittag des nächsten Tages erleben wir das fantastische Naturwunder von Norwegens Fjord- und Küstenlandschaften. Übernachtung an Bord.

5. Tag: Hurtigruten–Bergen. Ankunft am frühen Nachmittag. Nach der Ausschiffung in Bergen steht eine Stadtführung auf dem Programm. Die malerische Stadt mit ihren farbenfrohen Gebäuden liegt am grössten Hafen der norwegischen Westküste. Nach der Führung Weiterfahrt ins Hotel. Abendessen und Übernachtung.

6. Tag: Bergen–Pferdeschlittenfahrt–Geilo. Fahrt entlang dem romantischen Hardangerfiord nach Bruravik. Kurze Fährüberfahrt nach Brimnes und weiter geht es durch Mäbodal. Bei Fogsli sehen wir den bekannten, 182 Meter hohen Wasserfall Vöringsfossen. Die Fahrt geht weiter über die Hochebene Hardangervidda nach Geilo. In dieser grossartigen Gebirgslandschaft geniessen wir eine Pferdeschlittenfahrt. Anschliessend Fahrt ins Hotel. Abendessen und Übernachtung.

7. Tag: Geilo–Oslo–Einschiffung. Wir verlassen Geilo und fahren auf direktem Weg in die norwegische Hauptstadt Oslo. Auf einem geführten Stadtrundgang lernen wir diese faszinierende Metropole näher kennen. Am späten Nachmittag Einschiffung auf eine moderne Kreuzfahrtfähre der Color Line und Überfahrt nach Hirtshals. Übernachtung an Bord.

8. Tag: Hirtshals–Hannover. Nach Ankunft der Fähre Ausschiffung und Fahrt via Alburg und Arhus zur deutsch-dänischen Grenze. Weiterfahrt via Hamburg nach Hannover. Abendessen und Übernachtung im Hotel.

CHF 100.– Reduktion für Raiffeisen-Mitglieder
Raiffeisen-Genossenschafter(innen) erhalten auf der «Panorama»-Leserreise auf den angegebenen Preis eine Reduktion von CHF 100.–. Notieren Sie auf der Anmeldung, bei welcher Raiffeisenbank Sie Mitglied sind!

Der Veranstalter dieser Reise ist Twerenbold Reisen AG in Baden.
Info-Telefon: 056 484 84 74

9. Tag: Hannover–Schweiz. Wir verlassen Hannover und fahren via Frankfurt und Freiburg zurück zu den Einsteigeorten in der Schweiz.

Ihre Ferienhotels

Sie wohnen in Hotels der guten Mittelklasse. Die Zimmer aller Hotels verfügen über Bad oder Dusche/WC, Direktwahltelefon, Minibar, Farb-TV, in der Regel mit SAT oder Filmkanal. Weitere Einrichtungen: Bar und Restaurant, z.T. Fitnesseinrichtungen wie Sauna, Solarium, Hallenbad

Preise pro Person

9 Tage gemäss Programm	CHF	1395.–
Einzelzimmerzuschlag (Hotels)	CHF	190.–
Zuschlag Königsklasse		
Abreise 17.01.04	CHF	0.–
Abreise 21.02.04	CHF	160.–

Reisedaten

Fernreisebus:
24.01.–01.02.2004 (Samstag–Sonntag)

Königsklasse:
17.01.–25.01.2004 (Samstag–Sonntag)
21.02.–29.02.2004 (Samstag–Sonntag)*
*andere Route am 2. Tag

Twerenbold-Leistungen

> Fahrt im modernen Fernreisebus
> Unterkunft in guten Mittelklassehotels, Basis Doppelzimmer
> Alle Zimmer mit Bad oder Dusche/WC
> Mahlzeiten:
tägliches Frühstücksbuffet (inklusive Fähre und Hurtigruten)
5 x Abendessen in den Hotels
Fährpassagen ohne Abendessen
> Schiffspassage Hurtigruten, Basis Unterkunft: Doppelkabine mit Dusche und WC, bestmögliche Kategorie
> Schiffspassage (Kopenhagen–Oslo–Hirtshals) Basis Unterkunft: Doppelkabine innen mit Dusche und WC
> Alle aufgeführten Ausflüge und Besichtigungen
> Hundeschlittenfahrt mit Glühwein
> Pferdeschlittenfahrt
> Stadtbesichtigungen in Bergen und Oslo
> Erfahrener Reisechauffeur

Nicht inbegriffen

Kabinenzuschläge (nur Fähren):		
Doppelkabine aussen	CHF	58.–
Einzelkabine innen	CHF	208.–
Kabinenzuschläge Hurtigruten:		
Einzelkabine innen	CHF	38.–
Annullationsschutz obligatorisch	CHF	20.–

Abfahrtsorte

06.00 Wil P
06.45 Winterthur
07.15 Zürich
07.30 Aarau
08.00 Baden-Rütihof P
09.30 Basel

An ausgewählten Daten geniessen Sie diese Reise im Twerenbold-Königsklasse Luxusbus.

KÖNIGS KLASSE

Anmeldetalon

Ich/wir melde/n folgende Person/en zur «Panorama»-Leserreise «Wintermärchen Norwegen» an.
(die Preise verstehen sich pro Person und inkl. 7,6% MwSt):

Datum:	☐ 17.01.–25.01.04	☐ 24.01.–01.02.04	☐ 21.02.–29.02.04
Gewünschte Zimmerart:	☐ Doppel	☐ Einzel	
Gewünschte Kabine:	☐ Doppel innen	☐ Doppel aussen	☐ Einzel innen
Annullationsversicherung:	☐ Ja	☐ Nein, da eigene Versicherung vorhanden	

Einsteigeort: _____

1. Name/Vorname: _____

2. Name/Vorname: _____

Strasse: _____

PLZ/Ort: _____

Tagsüber erreichbar unter Telefon: _____

Genossenschafter(in) bei Raiffeisenbank: _____

Datum: _____ Unterschrift: _____

Ausschneiden und einsenden an: «Panorama» Raiffeisen, Leserreise, Postfach, 9001 St. Gallen

WEIHNACHTSMÄRKTE

Tagesfahrten zum Weihnachtsmarkt in

Ulm

1 Tag gem. Programm

Fr. 39.–

Der schönste Weihnachtsmarkt der Schweiz in

Montreux

2 Tage gem. Programm

Fr. 169.–

Weihnachtsmärkte an der «Romantischen Strasse»

Rothenburg, Würzburg und Bamberg

3 Tage gem. Programm

Fr. 255.–

Weihnachtsmärkte in Dresden und im Erzgebirge

Striezelmarkt Dresden

5 Tage gem. Programm

ab **Fr. 445.–**

Beide Reisen auch im KÖNIGS KLASSE Luxusbus

Geniessen Sie die festliche Advent-Stimmung in guten Hotels!

IHR REISEPROGRAMM

Ulm, die alte Reichsstadt.
Der Handelsort war schon im Mittelalter ein Begriff. So ist es nicht verwunderlich, dass vor der Kulisse der charmanten Altstadt zur Vorweihnachtszeit einer der schönsten Weihnachtsmärkte Deutschlands abgehalten wird. Auf dem Münsterplatz, direkt vor dem höchsten Kirchturm der Welt, erwarten Sie über 100 festlich geschmückte Holzbuden, in denen allerhand Weihnachtliches angeboten wird. Fahren Sie mit uns in die Stadt an der Donau und geniessen Sie einen Tag stimmungsvolle Advents-Atmosphäre!

TAGESFAHRT

Hinfahrt via St. Margrethen, Lindau, Memmingen nach Ulm.
Ankunft um die Mittagszeit.
Zeit zur freien Verfügung für den Besuch des beschaulichen Weihnachtsmarktes.
Rückfahrt um ca. 16.30 Uhr zu den Einsteigeorten.
Ankunft in Baden-Rütihof ca. 20.30 Uhr.

Preise pro Person	Fr.
Hin- und Rückfahrt	39.–

Reisedaten 2003

Freitag	12.12.
Samstag	13.12.
Sonntag	14.12.
Montag	15.12.

Twerenbold-Leistungen

- Fahrt mit modernem Fernreisebus
- Erfahrener Reisechauffeur

Abfahrtsorte

06.45	Basel
07.30	Aarau
08.00	Baden-Rütihof P
08.30	Zürich
09.00	Winterthur
09.30	Wil P
10.35	St. Margrethen

IHR REISEPROGRAMM

1. Tag: Fahrt nach Montreux.
Fahrt durch das Freiburgerland nach Montreux, der Perle der Schweizerischen Riviera. So bezeichnen die Besucher spontan die 15 km lange Region zwischen Montreux und Vevey, am Ufer des Genfersees. Zimmerbezug im Erstklasshotel Eurotel Riviera. Den restlichen Tag nutzen wir, um den schönen Weihnachtsmarkt von Montreux zu besuchen, welcher als der Schönste der Schweiz gilt.

2. Tag: Montreux – Gstaad – Heimfahrt. Attraktive Fahrt im Bus via Aigle, les Diablerets und über den Col du Pillon, nach Gstaad oder die Möglichkeit, zur Teilnahme an der einzigartig schönen **Bahnfahrt mit dem Golden Pass Panoramic Zug** *(fakultativ, Dauer 1 Std. 20 Min.)*. Der Ferienort im Hochtal der Saane, hat seit Jahrzehnten einen internationalen Ruf und gleichwohl den Charakter eines typischen Chalet-Feriendorfes bewahrt. Individuelle Mittagspause. Anschliessend Rückfahrt via Zweisimmen, Thun zu den Einsteigeorten.

Preise pro Person	Fr.
2 Tage gemäss Programm	169.–
Einzelzimmerzuschlag	35.–

Reisedaten 2003

05.12.–06.12.	Freitag–Samstag
06.12.–07.12.	Samstag–Sonntag
07.12.–08.12.	Sonntag–Montag
12.12.–13.12.	Freitag–Samstag
13.12.–14.12.	Samstag–Sonntag
14.12.–15.12.	Sonntag–Montag

Twerenbold-Leistungen

- Fahrt mit modernem Fernreisebus
- **Unterkunft im Erstklasshotel Eurotel Riviera,** Basis Doppelzimmer
- Alle Zimmer mit Bad oder Dusche/WC
- **Mahlzeiten:**
  – 1 × Frühstücksbuffet
- Alle aufgeführten Ausflüge und Besichtigungen (ausg. fak. Fahrt mit dem Golden Pass Panoramic)
- Erfahrener Reisechauffeur

Nicht inbegriffen	Fr.
Fakultative Fahrt mit dem «Golden Pass Panoramic-Zug»:	
– in der 2. Klasse	23.–
– mit Halbtax-Abonnement	14.–
Annullationsschutz obligatorisch	15.–
Auftragspauschale pro Person	10.–

Abfahrtsorte

06.00	Wil P	07.30	Aarau
06.45	Winterthur	08.00	Baden-Rütihof P
06.45	Basel	09.30	Bern
07.15	Zürich		

IHR REISEPROGRAMM

1. Tag: Schweiz – Rothenburg o.T. – Würzburg. Wir fahren via St. Margrethen, Memmingen nach Rothenburg o.T. Schon seit dem 15. Jahrhundert wird die sinnliche Weihnachtszeit durch den märchenhaften «Reiterlemarkt» begleitet. Wir haben Zeit, die zauberhafte Altstadt und den Markt zu geniessen. Abends fährt uns der Car nach Würzburg, wo wir die Zimmer beziehen.

2. Tag: Würzburg. Fak. Ausflug nach Bamberg. Am Morgen lernen wir die Sehenswürdigkeiten Würzburgs auf einem Stadtrundgang kennen. Danach steht uns Zeit zum Besuch des Weihnachtsmarktes oder für eine Besichtigung der Würzburger Residenz, einem Barockschloss aus dem 18. Jh. *(Montag geschlossen)*, zur Verfügung. Am Nachmittag fak. Ausflug nach Bamberg. Wir besuchen einige Stationen des Krippenwegs und bummeln durch den Weihnachtsmarkt. Abends Rückfahrt nach Würzburg.

3. Tag: Würzburg – Augsburg – Schweiz. Nach dem Frühstück Fahrt nach Augsburg, wo Sie den letzten Weihnachtsmarkt dieser Reise geniessen.

Preise pro Person	Fr.
3 Tage gemäss Programm	255.–
Einzelzimmerzuschlag	60.–
Zuschlag Königsklasse	90.–

Reisedaten 2003

Im Fernreisebus	KÖNIGS KLASSE
30.11.–02.12. So–Di	28.11.–30.11. Fr–So*
02.12.–04.12. Di–Do	05.12.–07.12. Fr–So
07.12.–09.12. So–Di	09.12.–11.12. Di–Do
09.12.–11.12. Di–Do	12.12.–14.12. Fr–So
12.12.–14.12. Fr–So	

* Unterkunft im Maritim oder Dorint Hotel

Twerenbold-Leistungen

- Fahrt mit modernem Fernreisebus
- **Unterkunft im Erstklasshotel Maritim,** bzw. in der Königsklasse im **Erstklasshotel Dorint,** Basis Doppelzimmer
- Alle Zimmer mit Bad oder Dusche/WC
- 2 × Frühstücksbuffet
- Alle aufgeführten Ausflüge und Besichtigungen (ausg. fak. Ausflug Bamberg, 2. Tag)
- Geführter Stadtrundgang in Würzburg
- Erfahrener Reisechauffeur

Nicht inbegriffen	Fr.
Fakultativer Ausflug Bamberg	25.–
Annullationsschutz obligatorisch	15.–
Auftragspauschale pro Person	10.–

Abfahrtsorte

Siehe Reise Ulm

IHR REISEPROGRAMM

1. Tag: Schweiz – Dresden.

2. Tag: Dresden. Am Vormittag steht eine geführte Stadtrundfahrt auf dem Programm. Der Nachmittag steht uns für den Besuch des Striezelmarktes oder individuelle Besichtigungen zur Verfügung. Individuelles Abendessen *(nicht inbegriffen)*.

3. Tag: Ausflug ins Erzgebirge. Fahrt durchs Erzgebirge nach Annaberg-Buchholz. Wir erleben einen erzgebirgischen Weihnachtsmarkt. Nach der Mittagspause Fahrt in den Kurort Seiffen, Zentrum der Holzspielwarenindustrie. Beim Besuch des Museums können wir Handwerker bei ihrer Arbeit beobachten. Gegen Abend Rückfahrt.

4. Tag: Fak. Ausflug Bautzen – Radeberg. Fahrt nach Bautzen an der Spree, kulturelles Zentrum der Sorben. Geführter Rundgang. Anschliessend haben wir Zeit den stimmungsvollen Weihnachtsmarkt individuell zu entdecken. Nachmittags Fahrt nach Radeberg. Führung in der bekannten Brauerei und anschliessender Imbiss. Rückfahrt nach Dresden, individuelles Abendessen *(nicht inbegr.)*.

5. Tag: Dresden – Schweiz.

Preise pro Person	Fr.
5 Tage gemäss Programm	
Fernreisebus:	
– Hotel Mercure Elbpromenade	495.–
– Einzelzimmerzuschlag	115.–
Königsklasse:	
– Hotel Elbflorenz	690.–
– Zuschlag Einzelzimmer	115.–
Reduktion Abfahrten 30.11. und 14.12.	50.–

Reisedaten 2003

Im Fernreisebus	KÖNIGS KLASSE
30.11.–03.12. So–Do	29.11.–03.12. Sa–Mi
07.12.–11.12. So–Do	03.12.–07.12. Mi–Sa
	07.12.–11.12. So–Do
	11.12.–15.12. Do–Mo
	14.12.–18.12. So–Do

Twerenbold-Leistungen

- Fahrt mit modernem Fernreisebus
- **Unterkunft im Mittelklasshotel Mercure Elbpromenade** bzw. in der Königsklasse im **Erstklasshotel Elbflorenz,** Basis Doppelzimmer
- Alle Zimmer mit Bad oder Dusche/WC
- **Mahlzeiten:**
  – tägliches Frühstücksbuffet
  – 2 × Abendessen im Hotel
- Alle aufgeführten Ausflüge und Besichtigungen (ausg. fak. Ausflug Bautzen, 4. Tag)
- Geführte Stadtbesichtigung in Dresden
- Erfahrener Reisechauffeur

Nicht inbegriffen	Fr.
Fakultativer Ausflug Bautzen	59.–
Annullationsschutz obligatorisch	15.–
Auftragspauschale pro Person	10.–

Abfahrtsorte

Siehe Reise Ulm

P PRIVATE CAR TERMINAL

Für unsere Reise-Kunden stehen in Baden-Rütihof 250 Gratis-Parkplätze zur Verfügung.

Damit alle gut fahren, seit 1895.

TWERENBOLD

www.twerenbold.ch Twerenbold Reisen AG, 5406 Baden-Rütihof Buchungs-Tel. 056 484 84 84

NACH DER SPANNUNG DIE ENTSPANNUNG

Im Winter muss sich der Gast im ruhigen **BAD RAGAZ** *etwas einfallen lassen. Der Besucher geniesst die Stille und verdient sich das wohlige* **THERMALBAD** *mit einem abenteuerlichen Spaziergang in die* **TAMINA-SCHLUCHT.**

Der Wind bläst unbarmherzig durchs Dorf im Bündner Rheintal mit seinen verschachtelten Häusern, die sich frösteln aneinander drücken. Die meisten Hotels haben ihre Fensterläden geschlossen, in den Restaurants warten die Stühle aufgetürmt auf den Frühling. Bad Ragaz Anfang Winter ist grossartig: Man hat so viel Platz, wie man braucht, um sich wohl zu fühlen.

FANTASIEWELTEN AUS EIS

Die Tamina-Schlucht hat man sogar fast ganz für sich allein. Nie ist dieser Weg so bezaubernd, wie wenn frischer Schnee liegt und bizarre Eisskulpturen an den Felsen hängen. Dann gilt er offiziell zwar als geschlossen. Man wandelt also auf eigene Gefahr an bis zu drei Meter langen Eiszapfen vorbei. Mit Vorsicht, gutem Schuhwerk und Wanderstock reduziert man das Risiko aber auf ein verantwortbares Minimum – und erlebt eine Welt voller Skulptur gewordener Launen der Natur, Fantasiegebilden, riesiger Orgelpfeifen, ja ganzer Kathedralen aus Eis.

Nach nicht ganz einer Stunde stillem Märchenlandschaftszauber erscheint gross, dunkel und fast ein bisschen bedrohlich das im Winter geschlossene Gebäude des Alten Bads

Die steilen Schieferwände steigen beidseits der Tamina-Schlucht fast senkrecht auf.

Foto: Jochen Tack

Service

Anreise. Bad Ragaz liegt an der Autobahn A13 (Zürich–Chur) und ist auch Haltestelle internationaler Schnellzüge.
Schlafen. ***Hotel Schloss Ragaz, Tel. 081 302 23 55, www.hotelschlossragaz.ch (DZ ab 260 Franken): Altmodisch-romantisches Schlösschen mit neuem Wellnessbereich, gleich neben dem Golfplatz und nur fünf Spazierminuten von den Thermen entfernt. Interessante Winter-Spezialarrangements! Weitere Unterkünfte: www.badragaz-tourismus.ch, Tel. 081 302 10 61.
Essen. Bad Ragaz ist ein Kurort und zum Kuren gehört auch gutes Essen. Wegen seiner saisonalen Küche und einheimischen Produkten empfehlenswert ist das Hotel Rössli, www.roesslіragaz.ch, Tel. 081 302 32 32. Ein besonderes Erlebnis ist das Bergrestaurant Buura-Beizli, das man nach einem 30-minütigen Spaziergang ab Post St. Margrethenberg erreicht, Tel. 081 302 28 15 (20.11.–20.12. Betriebsferien).
Therme. Eintauchen und sich vom 35 Grad warmen Thermalwasser umspülen und von diversen Sprudelgeräten wiederbeleben lassen, täglich 7.30 bis 21 Uhr (www.resortragaz.ch, Tel. 081 303 27 41).
Erholung. Der Giessensee und sein Park liegen zwar mitten im Dorf, bilden aber eine eigene, idyllische Welt mit rund 100 verschiedenen Baumarten, schneegeräumten Wanderwegen und zahlreichen Wasservögeln.
Casino. Seit einem Jahr ist es offen: Das moderne Casino auf 700 Quadratmetern. Neben Automatenspielen locken vier Tische mit American Roulette und drei Tische mit Black Jack. Zuschauen alleine macht schon Spass!
Wandern. Bad Ragaz Tourismus verfügt über eine hervorragende Liste mit Vorschlägen für leichtere und anspruchsvollere Wanderungen.
«Panorama»-Tipp. Über den Rhein in die Bündner Herrschaft wandern. Im malerischen Maienfeld einkehren und die lokalen Weissweine degustieren, weiter über Rofels in die legendären Weindörfer Jenins und Malans, mit dem Postauto zurück nach Bad Ragaz.

Infos:
Bad Ragaz Tourismus, Maienfelderstrasse 5, 7310 Bad Ragaz, Tel. 081 302 10 61, info@badragaz-tourismus.ch; www.badragaz-tourismus.ch. Schweiz Tourismus, www.myswitzerland.com, Tel. 00800 100 200 30.

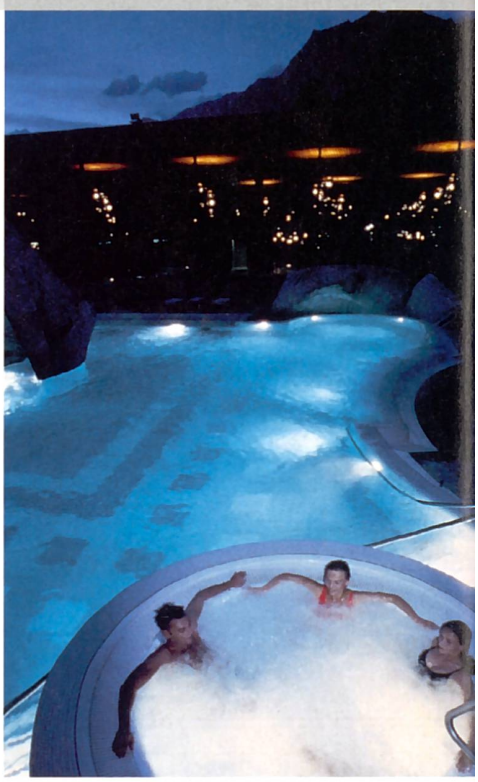


Foto: Grand Hotels Bad Ragaz AG

Whirlpool im Freiluftbad – die Tamina-Therme in Bad Ragaz bei Nacht.

Pfäfers. Hier drückt sich dampfend das 37 Grad warme Wasser aus dem Felsen in die Kälte. Elf Jahre wanderte es durch das Tödi-Massiv und verharrte in einem unterirdischen See, der so gross ist, dass er auf Ebbe und Flut reagiert.

WELLNESS-BOOM SCHON FRÜHER

Und man ist froh, lebte man nicht mit Gelenkschmerzen im 13. Jahrhundert. Sonst wäre man möglicherweise ebenfalls als Patient an einem Seil über die überhängende Felskante hier in die Schlucht gelassen worden: mit verbundenen Augen, um Panikattacken zu vermeiden! Auch der Arzt Paracelsus stieg 1535 auf einem äusserst beschwerlichen Weg zur Quelle runter. Mit seiner Bäderschrift übers «Heilwasser» löste er damals weit über die Landesgrenze hinaus einen regelrechten Wellness-Boom aus. Erstaunlich eigentlich, dass erst 1840 ein bequemes Strässchen entlang der Tamina zur Quelle gebaut wurde.

An ihm entlang führt heute die vier Kilometer lange Leitung mit dem Thermalwasser nach Bad Ragaz. Sie nährt den Bäderkurort, dessen Geschichte noch gar nicht so alt ist: 1839 war's, als der junge Schweizer Architekt Bernhard Simon nach St. Petersburg auswanderte, in einflussreiche Kreise geriet, berühmt und reich wurde. Doch das raue Klima am Finnischen Meerbusen setzte ihm zu. Er kehrte in die Schweiz zurück und erwarb 1868 die Domäne Ragaz samt Konzession zur Benützung der Thermalquellen – und tat, was er am besten konnte: Er baute. Den Quellenhof, den Hof Ragaz und den Kursaal. Damit legte er das Fundament für die Erfolgsgeschichte von Bad Ragaz.

ENTSPANNUNG MIT AUSSICHT

Es ist kalt geworden in der Tamina-Schlucht, der Frost schleicht sich die Hosenbeine hinauf, die Nase tropft. Höchste Zeit für den Heimweg. Schliesslich braucht man nicht im exquisiten Quellenhof zu logieren, um in den Genuss der Thermalquelle zu kommen.

Ins öffentliche Bad plätschert dasselbe Wasser. Und so lässt man sich unter freiem Himmel im Strömungskanal treiben und von Düsen massieren, entspannt sich auf dem Sprudelbett und geniesst unter dem Wasserfall die Sicht auf die Bündner Berge. Dampfwolken fangen sich in den Lichtern der Anlage, eisiger Wind bläst ins Gesicht, der Körper aber fühlt sich wohlig und geborgen. Und man muss nicht mal um den Whirlpool kämpfen: Im Winter hat man selbst auf den angenehmsten Quadratmetern von Bad Ragaz so viel Platz, wie man braucht, um sich wohl zu fühlen. ■ **MATTHIAS MÄCHLER**

Wettbewerb

Wie warm kommt das Thermalwasser aus der Quelle beim Alten Bad Pfäfers? Schreiben Sie die Antwort und Ihren Absender auf eine Postkarte und schicken Sie diese bis 30. November 2003 an: Panorama, «Bad Ragaz», Wassergasse 24, 9001 St. Gallen. Oder per E-Mail an concours@raiffeisen.ch.

Dem Gewinner/der Gewinnerin lockt ein Wochenende für 2 Personen mit Halbpension in Bad Ragaz, offeriert von Bad Ragaz Tourismus. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Einsendungen von Raiffeisen-Mitarbeitenden können nicht berücksichtigt werden. Der Gewinner des Wettbewerbes über die Suonen im Wallis («Panorama» Nr. 9) ist Didier Dafond aus Castione TI (Lösung: rund acht Kilometer).

Leseraktion PANORAMA: 60% Rabatt

- Auch für Hausstaubmilben-Allergiker geeignet
- Ideal für Sommer und Winter
- Natürlich temperatur-ausgleichend
- Gesundes Schlafklima
- Kuschelweich und anschmiegsam

Primflex Schlafsysteme

Gänsedaunen-Duvet

2 Jahre Garantie

160 x 210 cm
statt Fr. 249.–
Rabatt -60%
LESERPREIS
99.–
Art.-Nr. 43038

Produkt-Info

- Fassung: 100% daunendichte Baumwolle
- Füllung: 30% neue, reine osteuropäische Gänsedaunen, 70% neue osteuropäische daunige Gänsefederchen (kein Lebendrupf – tierfreundlich)
- Ausführung: Kassettensteg gesteppt 5 x 7 Karos
- Füllgewicht: 1550 g
- Grösse: 160 x 210 cm
- 2 Jahre Garantie

Am besten gleich mitbestellen:

Daunen-Kissen

2 Jahre Garantie

65 x 100 cm
statt Fr. 79.–
Rabatt -51%
LESERPREIS
39.–
Art.-Nr. 43049

Zu einem richtigen Daunen-Duvet gehört natürlich auch das passende Kissen. Denn gerade der Kopf ist besonders empfindlich. Immerhin wird die Körpertemperatur zu 30% über den Kopf reguliert. Da sind Luftzirkulation und Feuchtigkeitsaustausch umso wichtiger.

«Daunen-Kissen»
65 x 100 cm Art.-Nr. 43049

Achtung – Überproduktion – Spitzenpreis

Greifen Sie schnell zu.
Dieser Preis ist unschlagbar

Daunen und Federn von Gänsen sind das beliebteste Füllmaterial für Bettdecken. Denn sie gleichen die unterschiedlichen Raumtemperaturen besser aus wie jedes andere Material. Die Gänse-Daune wärmt an kalten Tagen und bleibt angenehm kühlend im Sommer.

«Gute Nacht»

Somit sorgt eine Bettdecke mit einer Original Gänse-Daunen-Füllung das ganze Jahr hindurch für ein angenehmes kuscheliges Schlafklima. Und natürlich verwendet Primflex nur die nachweislich beste Daunenqualität aus Europa. Sie verlieren im Schlaf ungefähr einen halben Liter Flüssigkeit.

Kann diese nicht gleichmässig abgegeben werden, entsteht eine Verdunstungskälte und Sie beginnen zu frösteln. Die Gänsedaunen wirken diesem Nachteil entgegen. Sie nehmen Feuchtigkeit auf und leiten diese sehr rasch nach aussen weiter. So bleibt das Luftpolster in der Daunendecke trocken und atmungsaktiv.

«Gänsedaunen-Duvet»
160 x 210 cm Art.-Nr. 43038

Vorzugsbestellschein für PANORAMA-Leser

Ja, ich bestelle:

Anzahl	Grösse			Artikelnummer
		Gänsedaunen-Duvet	à Fr. 99.–	Art.-Nr. 43038
		Daunen-Kissen	à Fr. 39.–	Art.-Nr. 43049

Preise verstehen sich inkl. MWSt, exkl. Versandkosten. Preis- und Modelländerungen vorbehalten.

Name/Vorname:

Strasse, Nr.:

PLZ, Ort: Tel.Nr:

Unterschrift: Datum:

Bitte in Blockschrift ausfüllen und einsenden an:
PANORAMA-Leser/Herbstaktion, c/o Bürgerspital Basel, Postfach, 4025 Basel

Wir sind 24 Stunden persönlich für Sie da:
Tel 0848 80 77 60 oder Fax 0848 80 77 90
www.personalshop.ch

Bitte bei telefonischer Bestellung unbedingt angeben **Code Nr. M 80**

Die bestellten Artikel erhalten Sie per Postpaket mit Rechnung direkt von der logistischen Werkstatt des Bürgerspitals Basel, einer Institution zur wirtschaftlichen und sozialen Wiedereingliederung von erwerbsbeeinträchtigten Personen.

Besuchen Sie unser Ladengeschäft an der Lautengartenstr. 23, 4052 Basel. P

Gratis in die 300 schönsten Museen der Schweiz.

Wir machen den Weg frei

Die ec/Maestro-Karte, die MasterCard/EUROCARD und die VISA Card von Raiffeisen öffnen Ihnen und bis zu fünf Kindern in über 300 Museen kostenlos die Tür. Sooft Sie wollen. Zudem profitieren Sie bei Raiffeisen von weiteren Vorteilen wie z.B. persönlicher Beratung, einem spesenfreien Mitglieder-Privatkonto oder vom Vorzugszins beim Mitglieder-Sparkonto. Alles über die Raiffeisen-Vorteile erfahren Sie bei Ihrer Raiffeisenbank. Ganz persönlich.

MEMBER PLUS RAIFFEISEN

Alles, was eine Mitgliedschaft zum Mehrwert macht.

www.raiffeisen.ch

RAIFFEISEN