

Zeitschrift: Panorama / Raiffeisen
Herausgeber: Raiffeisen Schweiz Genossenschaft
Band: 91 (2005)
Heft: 5

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



Nr. 5 / August 2005



Wintererlebnis im Hohen Norden

Top Line Marketing

**Winterwoche in
Lapland ab Fr. 990.-***

Hüttenzauber

Hundeschlitten-Abenteuer

Schneeschuh-Wanderung

Motorschlitten-Safari

Schenken Sie sich den Winter Ihrer Träume

Romantische Blockhausferien mit knisterndem Kaminfeuer, Hundeschlitten-Abenteuer, Motorschlitten-Safaris oder Langlauf-Ferien von Feinsten. Entspannung und Erholung unter Lapplands Polarlicht. Erleben Sie den Winter wie aus einem Bilderbuch – Willkommen in Finnisch Lappland!

**Direktflug ins Winterparadies Finnisch Lappland.
Jeden Samstag vom 17. Dezember 2005 bis 11. März 2006.**

* Preis pro Person bei 4 Personen, inkl. Direktflug nach Finnisch Lappland, 7 Übernachtungen in Villa Armas, Preisbeispiel für Abflüge am 7.1./14.1.2006, exkl. Flughafentaxen Fr. 82.-



**Bestellen Sie jetzt
den Skandinavien
Winter-Katalog per
Telefon, im Internet
oder fragen Sie Ihr
Reisebüro.**

 DIESES PROJEKT WIRD VON DER
EUROPÄISCHEN UNION KOFINANZIERT

 **056 203 66 66**

www.kontiki.ch

kontikisaga
Die Nr. 1 für Ferien im Norden.

DIE MARKE – REINE CHARAKTERSACHE

«**D**u bist ja echt eine Marke!» Hierzulande schweigen wir verwundert, wenn wir diesen Ausspruch vernehmen. Eher im hochdeutschen Sprachraum geläufig, drückt dieser Satz aus, dass derjenige, auf den er sich bezieht, eine ausgeprägte Persönlichkeit hat. Von Sportkommentatoren bekommen wird öfters zu hören, dass jemand eine neue (Best-)Marke gesetzt hat. Und im Schweizer Bankenmarkt wird Raiffeisen in Sachen Reputation als Benchmark gehandelt. Gemeint ist damit, dass Raiffeisen eine Markierung ist, an der sich die anderen Banken im gleichen Geschäftssegment messen lassen müssen.

Marken sind in aller Munde. Zu beschreiben, was genau der Begriff Marke bezeichnet, ist nicht einfach. Die blosse Wortbedeutung gibt auch wenig her. Vielen fällt beim Begriff Marke ein bestimmtes Logo oder ein Name ein. Doch eine Marke ist viel mehr als nur ein Symbol. Die Marke ist für ein Unternehmen, was der Charakter für einen Menschen ist. Vor allem aber ist sie ein Versprechen gegenüber den Kunden.



Durch positive Erfahrungen und Erlebnisse mit Raiffeisen und den Dienstleistungen der Banken entsteht bei den Kunden ein Vorstellungsbild, das Markenimage. Erfüllen wir die daran geknüpften Erwartungen, dann lösen wir unser Versprechen gegenüber den Kunden ein und erwerben uns so deren Vertrauen.

Raiffeisen verfügt über eine starke Marke, die sich in unserer über 100-jährigen Geschichte entwickelt hat. Traditionell ist Raiffeisen genossenschaftlichen Werten verpflichtet. Auch heute noch steht die Marke für die Nähe zum Kunden und die auf den Kunden und seine Bedürfnisse ausgerichtete, kompetente Beratung. Dieses Versprechen wollen wir auch in Zukunft einlösen.

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

Foto: Fotostudio Wagner

HANS ERNI

Was als Vision begann...

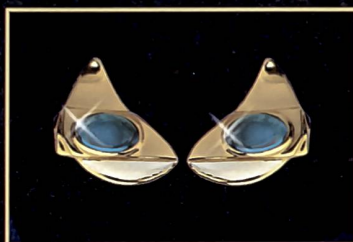
...entfaltet sich zur edlen Schmuck-Kreation. Schmuck setzt Akzente und unterstreicht die Schönheit der Frau wie kein anderes Accessoire. Mit der Schmuck-Kollektion von Hans Erni dürfen wir Ihnen ein Ensemble anbieten, das durch zeitlose Ästhetik, dem faszinierenden Spiel edler Materialien und einem brillanten Konzept besticht. Denn vom Entwurf bis zum fertigen Kunstobjekt trägt diese Kollektion die Handschrift von Hans Erni. Unverkennbar und einzigartig.



Das brillante Konzept:
Die vierteilige Schmuck-Kollektion vereint zu einem Kunstobjekt
Komplettes 4-teiliges Schmuckset Fr. 596.-- *
6 Raten à Fr. 99.30.
Sie sparen Fr. 100.-- gegenüber den Einzelpreisen



Anhänger mit Diamant
925 Sterling-Silber/vergoldet
Höhe des Anhängers: 3 cm
Länge der Kette: 45 cm
Fr. 249.-- / 3 Raten à Fr. 83.-- *



Ohrstecker mit blauem Zirkon
925 Sterling-Silber/vergoldet
Höhe: 1,6 cm
Fr. 249.-- / 3 Raten à Fr. 83.-- *



Brosche mit 3 Diamanten
und Gravur der Hans Erni Unterschrift
925 Sterling-Silber/vergoldet
Länge: 4 cm
Fr. 198.-- / 3 Raten à Fr. 66.-- *

Bradford Gruppe • Jöchlerweg 2 • 6340 Baar • Tel. 041 768 59 59 • Fax 041 768 59 90 • e-mail: kundendienst@bradford.ch • Internet: www.bradford.ch

* (zzgl. Fr. 7.90 Versand & Service)

Exklusiv-Bestellschein Einsendeschluss: 26. September 2005

Ja, ich bestelle Folgendes aus der Hans Erni Schmuck-Kollektion

- ☐ Schmuck-Anhänger inkl. Halskette
☐ Ohrstecker ☐ Brosche
☐ Ich bestelle das komplette Schmuckset und spare somit Fr. 100.--
☐ Ich wünsche eine Gesamtrechnung ☐ Ich wünsche Ratenzahlung
Mit 30-Tage-Rücknahme-Garantie

Bitte einsenden an:

Bradford Gruppe • Jöchlerweg 2 • 6340 Baar
Tel. 041 768 59 59 • Fax 041 768 59 90
e-mail: kundendienst@bradford.ch • Internet: www.bradford.ch

Name/Vorname (Bitte in Druckbuchstaben ausfüllen)

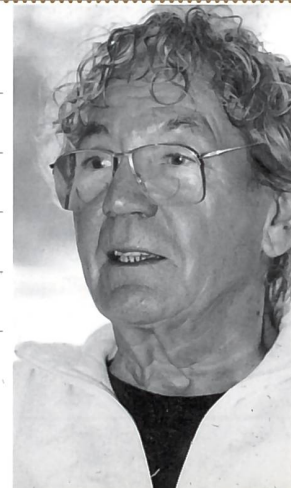
Strasse/Nr.

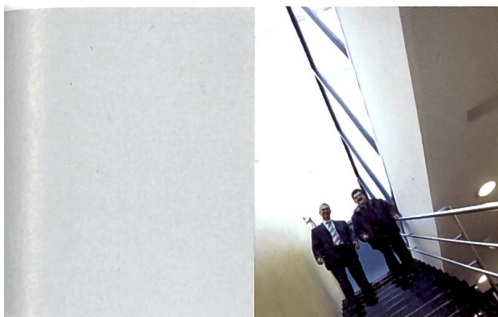
PLZ/Ort

Telefon

Datum

Unterschrift





Titelbild

Die traditionellen Raiffeisen-Stärken wie Kundennähe, lokale Verankerung, schnelle Entscheidungswege und langfristige Kundenbetreuung zählen sich in der heute schnelllebigen Zeit ganz besonders aus. Alex Harder (r.), im Bild mit dem stellvertretenden Gossauer Bankleiter Rolf Osterwalder, schätzt es sehr, dass man sich für ihn Zeit nimmt.

Foto: B&S

SCHWERPUNKT

6 Kundennähe als Trumpf

Raiffeisen ist näher beim Kunden als jede andere Bank. Das beweisen mehrere unabhängige Studien.

GELD

12 Richtiger Riecher für Hypotheken

Historisch tiefe Zinsen begünstigen den Erwerb von Wohneigentum.

RAIFFEISEN

16 «Den Kurs halten»

Die Raiffeisen-Gruppe und Raiffeisen-banken sind überaus fit, wie auch die Delegiertenversammlung zeigte.

19 Freizeitpass für die ganze Familie

Mitglieder machen jetzt ganz besonders günstige Ferien in Sörenberg.

20 Phishing verspricht nichts Gutes

Im Internet und im E-Mail-Verkehr lauern Gefahren. Wie man sich schützt.

24 Der Gewinn liegt in den Sternen

Jungreporter der Kinderlobby Schweiz an der Jugendwettbewerb-Schlussfeier.

26 Zurbriggen – der Name verpflichtet

Früher trug Pirmin die Hoffnungen der Skination Schweiz, heute ist es Silvan.

30 Note: 10

Sportfest Olten mit Sponsor Raiffeisen war ein Vollerfolg auf allen Ebenen.

MENSCH

34 Brüderlicher Gemeinsinn

Linthkorrektur vor knapp 200 Jahren – die erste gemeinnützige Unternehmung.

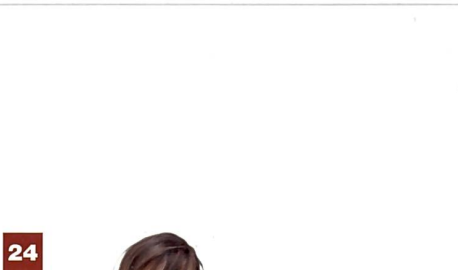
37 Loblied auf einen Wilddieb

Wie sich Schmuggler um den Steinbock verdient gemacht haben.

FREIZEIT

42 Aufs richtige Pferd setzen

Ein Augenschein in Avenches.



Nahe bei den Kunden will jede Bank sein. Doch näher als die Raiffeisenbanken hat es bisher noch kein Finanzinstitut geschafft. Studien bestätigen, dass die Kundennähe nicht nur geografischer Natur ist. Die Raiffeisenbanken machen nicht nur den Weg frei, sie sind auch auf dem richtigen Weg.

KUNDENNÄHE ALS TRUMPF



**Carole und Laurent Paschoud
mit Tochter Anais, Corseaux (VD):**

«Bei Raiffeisen ist der Kunde noch Mensch und nicht nur eine Kontonummer.»



Alex Harder, Gossau (SG):

«Schön ist bei Raiffeisen, dass man sich bei der Beratung zeitlich nie bedrängt fühlt und dass auch Fremdprodukte angeboten werden.»

bestätigt zwar, dass die Dichte des Raiffeisen-Netzes mit rund 1200 Geschäftsstellen die Wahl der Hauptbank massgeblich beeinflusst. Doch die Resultate zeigen auch klar, dass die Kundennähe nicht bloss eine Frage der räumlichen Distanz ist.

BESTNOTE FÜR KUNDENSERVICE

Ein zweiter Faktor ist mindestens so wesentlich: die Beratungs- und Servicequalität. In der Link-Studie stuften die Befragten zum Beispiel die Anlagekompetenz der Raiffeisenbanken insgesamt als grösser ein als jene der Grossbanken. Wie dieses Urteil zu Stande kommt, lässt sich besser verstehen, wenn man eine im Februar 2005 publizierte Studie von Booz Allen Hamilton zu Rate zieht. Das renommierte Consultingunternehmen führte in sechs europäischen Ländern Interviews mit über 600 Bankkunden durch, um deren Erwartungen auszuloten. Im Gegenzug testete es die Leistungen verschiedener Finanzinstitute, worunter 33 Schweizer Banken.

Alle für das Kleinkundengeschäft relevanten Ergebnisse liessen Booz Allen Hamilton im so genannten Retail Banking Index zusam-

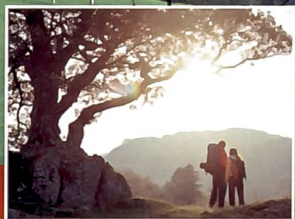
menfliessen. Unter dem Strich glänzten die Schweizer Banken in den vier berücksichtigten Bereichen Filialservice, Produktwissen, Kunden- sowie Verkaufsorientierung mit dem Topergebnis. Raiffeisen darf gar behaupten, über den besten Kundenservice zu verfügen, schnitten seine vier beteiligten Banken doch bei fast allen getesteten Kriterien am herausragendsten ab.

ANGENEHM UND GUT BERATEN

Die Raiffeisenbanken erreichten bei der Atmosphäre in den Geschäftsstellen und der Flexibilität der Öffnungszeiten Spitzenwerte – Bereiche, in denen die Kunden in der Schweiz generell noch Verbesserungsbedarf sehen. Obenaus schwang Raiffeisen gegenüber der Konkurrenz auch in der Gewichtung des ganzheitlichen Beratungsansatzes sowie beim proaktiven Vorgehen im Gespräch. Die Studie machte nämlich deutlich, dass eine Mehrheit der Kunden wünscht, auf (zusätzliche) Informationen und Produkte angesprochen zu werden, jedenfalls wenn diese für sie relevant sind. Beim Produktwissen wies sich Raiffeisen ebenfalls über eine Spitzenkompetenz aus. Steige-

Die über 400 Raiffeisenbanken haben sich durch ihre Kundennähe unter den Schweizer Finanzinstituten einen Namen gemacht. So fällt gemäss der Link-Studie der Tamedia AG vom November 2004 bei der Frage nach deren Bekanntheit der Name «Raiffeisen» spontan am zweithäufigsten. Denselben Rang beansprucht die drittgrösste Bankengruppe mittlerweile auch bei der Popularität als Hauptbank, wobei sie in dieser Rolle die zufriedensten Kunden mit dem grössten Vertrauen hervorbringt. Die Untersuchung

Baselland – Überraschendes entdecken!



**3 Tage
ab CHF 259.-**

Wandern ohne Gepäck auf den Spuren der alten Jura-Bäder

Das Baselbiet zwischen Jura und Rhein bietet über 1'200 Kilometer Wanderwege in allen Schwierigkeitsgraden. Die malerischen Landschaften im Jura mit zahlreichen Aussichtspunkten ins Mittelland und zu den Alpen sind beliebte Wandergebiete für Familien und Gäste, welche eine neue, liebeliche Gegend kennen lernen möchten.

Das Hotel Bad Ramsach bietet mit seiner zentralen Lage im Jura die ideale Basis für unvergessliche Rundwanderungen im Oberbaselbiet. Der Landgasthof Bad Eptingen (2. Wanderetappe) empfängt Sie mit seinem gemütlich/ eleganten Ambiente:

Inbegriffen:

- 2 Übernachtungen inkl. Frühstück und Halbpension (4-Gang Abendessen)
- Gratis Wanderkarten und Gepäcktransfer
- Gratis Eintritt ins Hallenbad, Sauna und Dampfbad im Hotel Bad Ramsach
- Gratis Rücktransfer (auf Wunsch) ins Hotel Bad Ramsach

Die beiden Hotels zeichnen sich durch ihre ruhige Lage aus und sind ideale Ausgangspunkte für unvergessliche Wanderungen im Baselbieter Jura (Angebot gültig bis Oktober 2005).

Preis pro Person im Doppelzimmer CHF 259.00
- Einzelzimmer-Zuschlag CHF 30.00

- Verlängerungsnacht pro Person CHF 80.00
- Kinder bis 12 Jahre erhalten 50% Ermässigung



**2 Tage ab
CHF 94.-**

Das 10. Römerfest in **AUGUSTA RAURICA** 27.-28. August 2005

Eine Entdeckungsreise in die römische Antike für die Menschen von heute.

Das 10. Römerfest verspricht einmal mehr Spannung und Emotionen – aber auch Musse und Ruhe. Tauchen Sie für zwei Tage in den römischen Alltag ein: Bummeln Sie auf einer Einkaufstour durch ein römisches Stadtviertel, feuern Sie Ihren Lieblingsgladiator bei seinem hitzigen Kampf an und fiebern Sie mit, wenn römische Vierspänner beim Wagenrennen über die Erde donnern. In der Handwerkerstadt erfahren Sie Manches über die Produktion von einfachen Alltagsgegenständen. Dabei können Sie sich überall durch die Auftritte von den römischen Musikanten verzaubern lassen. Und nicht zuletzt: Essen und trinken Sie mit Ihrer Familie wie einst in römischer Zeit.

www.augusta-raurica.ch

Angebotspreise (pro Person inkl. Taxen und Service) 27.-28. August 2005

1 Übernachtung inkl. Frühstücksbuffet, Eintritte fürs Römerfest (Samstag und Sonntag) und 1 römisches Überraschungsgeschenk

Hotel Bad Bubendorf, Bubendorf/Liestal CHF 94.-

Hotel Engel Liestal CHF 104.-

Kinder im Zimmer der Eltern bis 16 gratis (max. 2 Kinder pro Zimmer, mit 2 Erwachsenen)
Kinder im separaten Zimmer und Einzelzimmer auf Anfrage.

Informationen und Buchung: Tel. 061 927 65 44 oder info@baselland-tourismus.ch

Informationstalon: Bestellen Sie Unterlagen (bitte ankreuzen):

- ☐ Imagebroschüre «Baselbieter Augenzwinkern», 40-seitig, gratis – aber nicht billig
☐ Angebot «Wandern ohne Gepäck» ☐ Angebot «Römerfest in AUGUSTA RAURICA»

Senden an: Baselland Tourismus
Altmarktstrasse 96
CH-4410 Liestal
061 927 65 44

Name:

Adresse:

Vorname:

PLZ, Ort:



**Baselland
Tourismus**

www.MyBaselbiet.com

rungsmöglichkeiten gibt es wie bei anderen Banken im Aufbau und in der Pflege einer verbindlichen Beziehung zur Kundschaft.

Die in die Tiefe gehende Studie von Booz Allen Hamilton ist für den Schweizer Verband der Raiffeisenbanken eine Bestätigung, dass sich die Gruppe auf dem richtigen Weg befindet. Für Simone Maier Begré, Leiterin der Marken-Konzeption, war weniger die festgestellte gute Beratungsqualität überraschend, als die Kompetenz, mit der der Name «Raiffeisen» im Markt auch wahrgenommen wird: «Wir bieten einen soliden Grundstandard, auf dem wir weiter aufbauen werden. Für uns ist am wichtigsten, dass wir die Bedürfnisse der Kunden wirklich erfassen und unsere Instrumente sowie die Beratung weiter darauf ausrichten.»

GÜTESIEGEL FINANCEEXPERT

Bewährt hat sich im Falle von Raiffeisen das Bereitstellen von Produkten für alle Lebensphasen, mit denen sich die Wünsche vieler Kunden erfüllen lassen. «Der Kunde muss sich in seiner Situation jederzeit ernst genommen fühlen», unterstreicht Simone Maier Begré den Wert der sehr persönlichen Beratung, die alle Entscheide begleitet. Für eine Beratung mit hohem Qualitätsanspruch und mit dem Blick fürs Ganze steht bei Raiffeisen das Gütesiegel FinanceExpert. Denn selbst in komplexen Geld- und Finanzierungsfragen ermöglicht die Beratung in der Raiffeisenbank, eine der aktuellen Lebenssituation angepasste individuelle Lösung zu erarbeiten und von Zeit zu Zeit zu überprüfen.

Dass die Untersuchung von Booz Allen Hamilton den Schweizer Banken aus Renditeüberlegungen nahe legt, ihre Verkaufsorientierung und damit auch den Ertrag pro Kunden zu steigern, gehört zur Kehrseite der ganzheitlichen Beratung. Dass diese für die Bank aus betriebswirtschaftlichen Gründen auch etwas abwerfen sollte, ist bei Raiffeisen zwar kein Tabu. «Wir sind und bleiben aber eine Bank, die für alle Kunden da ist, nicht nur für solche, die uns viel Ertrag bringen. Wir sollten uns jedoch bemühen, die Potenziale beim einzelnen Kunden besser zu erfassen. Ohne Druck zu machen, können wir bei schon bestehenden Beziehungen auch von uns aus Themen ansprechen, bei denen wir einen latenten Bedarf vermuten», stellt Simone Maier Begré klar. Jene Banken, die bereits aktiver vorgehen, seien ob der unerwartet aufgestellten Kundenreaktion jedenfalls erfreut – ein Befund, der nach der Studie von Booz Allen Hamilton nicht ganz überraschend kommt.

«MYSTERY SHOPPING» ALS TEST

Ausser mit der steten Verbesserung der Service- und Beratungskompetenz will Raiffeisen der Kundennähe als zentralem Erfolgsfaktor auch in anderen Dimensionen noch besser gerecht werden. Für Simone Maier Begré gilt es deshalb, in der Beziehung Bank – Kunde die zeitliche Distanz (Öffnungszeiten, Bearbeitungszeiten, Reaktion), die kommunikative sowie soziale Distanz (persönlicher Kontakt, Verankerung am Standort) und die institutionelle Distanz (Entscheidungswege, Arbeitsweise) möglichst gering zu halten. Op-

Marco Decurtins, Naters (VS):

«Das Gefühl, dass Raiffeisen eine Bank für alle ist, liess mich Genossenschafter werden.»



Bei BusPro haben die Kunden das Sagen!

**Martin Nötzli
sagt
seine Meinung:
www.buspro.ch**



Martin Nötzli, Spillmann AG, 8302 Kloten,
www.spillmannag.ch, Tel. 044 814 25 95



Auftrag/Faktura · Einkauf/Lager · Fibu · Lohn · Debi/Kredi

Warum mehr bezahlen?

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
- Betrieb offline oder online über Dialba

prema
Geldbearbeitungssysteme

PREMA GmbH
Tychbodenstrasse 9 Telefon 062 797 59 59
CH-4665 Olfringen Telefax 062 797 62 00

Die Atupri Krankenkasse hat viele Freunde

Warum wird Atupri von Kunden, Forschungsinstituten und Medien
immer wieder zu den Besten gezählt?

Einerseits liegt der Erfolg von Atupri, 1910 als SBB-Betriebskrankenkasse gegründet, im umfassenden und starken Service.
Zum anderen belegen Umfragen immer wieder ein sehr attraktives Preis-/Leistungsverhältnis. Dies gilt sowohl für die Grund- als auch für die Zusatzversicherungen.

Wir handeln nach dem Motto «Be a Friend».
Wann entscheiden Sie sich für Atupri?

Bestellen Sie eine Offerte unter
Tel. 0844 822 122
oder online: www.atupri.ch



www.atupri.ch

Vertrauenswürdig und erfolgreich

timierungen liegen grundsätzlich in der Entscheidungskompetenz der rund 450 juristisch unabhängigen Raiffeisenbanken. Am Anfang von Verbesserungen stehen oft jene Methoden, die auch der Studie von Booz Allen Hamilton zugrunde liegen: Kundenbefragungen oder «Mystery Shopping», der Besuch von Scheinkunden auf der Bank.

«Kundenbefragungen sind, richtig eingesetzt, ein geeignetes Instrumentarium zur Messung der Kundenzufriedenheit und können wichtige Indikatoren für strategische Entscheidungen einer Raiffeisenbank liefern», davon ist auch der Verantwortliche für Kundenbefragungen beim Schweizer Verband der Raiffeisenbanken (SVRB), Dr. Mischa Eckart, überzeugt. «Wir erachten das Thema Kundenbefragung als wesentliches Instrumentarium in der Vertriebssteuerung einer Raiffeisenbank und bieten diese Dienstleistung deshalb unseren Banken in einem Gesamtpaket an.»

Ausgehend von der Festlegung der Art und Umfang der Kundenbefragung, der gesamten Logistik und der Auswertung der Fragebogen bis hin zur Erstellung der Analyse und der Auf-

bereitung der Massnahmen wird der gesamte Prozess durch den SVRB begleitet und unterstützt. Die Entscheidungsaufbereitung erfolgt gemeinsam mit der Bankleitung und dem Verwaltungsrat der Raiffeisenbank, die Umsetzung der definierten Massnahmen wird, nach Bedarf, durch entsprechende Spezialisten des SVRB begleitet.

■ JÜRIG SALVISBERG



**Paula Tscherrig,
Naters (VS):**

«Die Attraktivität von Raiffeisen entsteht für mich durch die Kundennähe.»

Nachgefragt bei Martin Häni, Verwaltungsratspräsident der Raiffeisenbank Regio Altnau

«Panorma»: Was hat die Raiffeisenbank Regio Altnau veranlasst, eine Kundenbefragung durchzuführen?

Martin Häni: Die Kundenzufriedenheit ist für unsere Raiffeisenbank einer der wichtigsten Indikatoren. Wir erwarten aus dieser Umfrage Antworten darauf, ob das Vertrauen in unsere Bank, das Produkt- und Dienstleistungsangebot sowie die Freundlichkeit und die Professionalität unserer Führungskräfte und Mitarbeiter den Erwartungen unserer Kunden entsprechen. Ausserdem möchten wir unsere Mitglieder und Kunden vermehrt in den Veränderungsprozess ihrer Bank mit einbeziehen, um auch die künftigen Erwartungen bedürfnisgerecht abdecken zu können.

Welches sind aus Ihrer Sicht die wesentlichen Kriterien für eine erfolgreiche Kundenbeziehung?

Das Bankgeschäft ist in erster Linie eine Vertrauenssache. Vertrauen erreicht man durch eine direkte und persönliche Beziehung zur Bank. Dies sind wichtige Erfolgsfaktoren, denen die Raiffeisenbanken, das belegen aktuelle Studien aus dem Bankenumfeld einmal mehr, in hohem Masse gerecht werden. Auch die Raiffeisenbank Regio Altnau ist in ihrem Geschäftskreis, mit dem Hauptsitz in Altnau

und je einer Geschäftsstelle in Bottighofen, Güttingen, Landschlacht, Langrickenbach und Lengwil sehr nahe am Markt. Sie pflegt eine sehr persönliche Beziehung zu ihren Kunden.

Wo liegt die Stärke der Raiffeisenbank gegenüber den Konkurrenzbanken?

Die Geschäftstätigkeit einer Raiffeisenbank ist aufgrund ihrer lokalen Verankerung transparent und überschaubar. Die Beziehungen zur Bank sind geprägt durch die bereits erwähnten Aspekte der örtlichen und persönlichen Kundennähe, aber auch durch ein klar strukturiertes, bedürfnisgerechtes und kostengünstiges Produkt- und Dienstleistungsangebot. Die Marke Raiffeisen hat sich in den letzten Jahren als erfolgreicher, dynamischer aber gleichzeitig stabiler Wert etabliert, was die Zuwachsraten im Mitglieder- und Kundenbereich auch bei unserer Bank eindrücklich bestätigen.



Foto: zVg.

Wie beurteilen Sie die Entwicklungschancen der Raiffeisenbank Regio Altnau und wo liegen die grössten Herausforderungen in den nächsten Jahren?

Speziell im Retailbanking sind der persönliche Kontakt und die räumliche Nähe zu den Kunden nach wie vor zentrale Erfolgsfaktoren. Die Raiffeisenbank Regio Altnau verfügt mit ihrem dichten Geschäftsstellennetz diesbezüglich punkto Kundennähe über eine sehr komfortable Situation. Wie aktuelle Studien aufzeigen, hat trotz einem reichhaltigen Angebot an elektronischen Vertriebskanälen der Banken der stationäre Vertrieb einen sehr hohen Stellenwert. Die persönliche Beziehung zum Kunden im Dorf ist sicher einer der wichtigsten Faktoren, die es auch in Zukunft zu bewahren gilt.

Denn trotz weiterem Wachstum der elektronischen Vertriebskanäle sehen wir diese als Ergänzung zu unserem stationären Vertrieb und nicht als Substitut. Die richtige Balance der verschiedenen Kanäle wird letztlich den Erfolg ausmachen. Wie es auch zukünftig, den Bedürfnissen unserer Kunden angepasst, zu berücksichtigen gilt. Weitere wichtige Faktoren, welche es in Zukunft zu bewahren gilt, sind eine bedarfsgerechte Produkt- und Dienstleistungspalette sowie ein kompetentes und engagiertes Mitarbeiterteam.

Interview: Karl Hofstetter

RICHTIGER RIECHER FÜR HYPOTHEKEN



Ob Neubau, Umbau oder Eigentumswohnung: Der Trend zu den eigenen vier Wänden nimmt zu.



Die eigenen vier Wände nicht nur zu bewohnen, sondern auch zu besitzen, wird immer mehr «en vogue». Das statistische Monatsheft der Schweizerischen Nationalbank bringt es an den Tag: Das Gesamtvolumen der beanspruchten Hypothekarkredite wuchs seit 1994 um über 107 Milliarden Franken.

Der Trend zu den eigenen vier Wänden wird heute zusätzlich durch die historisch tiefen Hypothekarzinsen unterstützt. Hatten Eigenheim-Besitzer Anfang der 90er-Jahre noch mit Zinssätzen zwischen 8 und 9 Prozent zu kalkulieren, sanken diese inzwischen auf 2 bis 4 Prozent. Der Satz für variable Zinsen für die 1. Hypothek beträgt bei Raiffeisen beispielsweise lediglich 3 Prozent. Für eine 6-jährige Festhypothek haben Kunden der Raiffeisen mit einem Zinssatz von 3,125 Prozent zu rechnen. Dieser Sinkflug steht im Zusammenhang mit dem allgemeinen Zinsumfeld. Denn die Hypothekarzinsen sind im Marktumfeld eingebettet und bewegen sich mit den Kapitalmärkten. An diesen sind die Zinsen ebenfalls auf historisch tiefem Niveau.

VON KONJUNKTUR ABHÄNGIG

Doch wie hoch werden die Hypothekarzinsen in naher Zukunft sein? Die Zinsentwicklung bei den kurzen Laufzeiten ist relativ leicht vorher-

sehbar, weil sie in erster Linie durch die Zinspolitik der Schweizerischen Nationalbank gesteuert wird. Diese wird wiederum durch den Gang der hiesigen Konjunktur beeinflusst. Die Schweizer Wirtschaft befindet sich zwar weiter in einem Aufwärtstrend, aber nur auf einer relativ bescheidenen Basis. Das Wachstum des Schweizer Bruttoinlandsprodukts schätzen Ökonomen in diesem Jahr auf lediglich 1,6 bis 1,8 Prozent.

Die Schweizer Nationalbank wird unter diesen Umständen heuer die Leitzinsen – wenn überhaupt – wohl nur moderat erhöhen. Daher rechnen Experten auch nur mit einem leichten Anstieg der kurzfristigen Hypothekarzinsätze. Die Entwicklung der langfristigen Hypothekarzinsen hängt hingegen stark mit der Inflationserwartung der Marktteilnehmer zusammen. Die Schweizer Wirtschaft wird in diesem Jahr keine grossen Luftsprünge machen, deshalb ist auch die Inflationsgefahr relativ gering. Daher gehen die Experten davon aus, dass sich auch

die langfristigen Hypothekarzinsen in diesem Jahr gar nicht oder nur leicht erhöhen werden.

Die Schweizer Wirtschaft operiert aber nicht in einem von der Welt abgesonderten Raum. Dies wäre dann doch eine zu bequeme Vereinfachung der realen Begebenheiten auf dem Hypothekarmarkt. Wer sich ein umfassendes Bild von der Entwicklung der Hypothekarzinsen machen will, muss also auch die globale Konjunktur verfolgen. Dazu gehören viele weitere Faktoren wie die Inflationsentwicklung in Euroland oder die Entwicklung des Ölpreises, die Verschuldung der USA wie auch die Konjunkturentwicklung in Fernost. All diese Marktfaktoren (und noch viele mehr) wirken auf das Hypothekarzinsniveau in der Schweiz.

STATISTISCH AM BILLIGSTEN

Variable Hypothekarzinsen werden oft als zu risikoreich gebrandmarkt: Steigende Zinsen können sich sehr schnell und äusserst schmerz-

Nachgefragt bei Titus Lenz, Leiter Produktmanagement Bilanzprodukte

«Panorama»: Die Hypothekarzinsen sind auf historisch tiefem Niveau. Welche Hypothek eignet sich für Eigenheimbesitzer, die mittel- bis langfristig mit gleich bleibenden oder gar sinkenden Zinsen rechnen?

Titus Lenz: Für solche Kunden eignet sich ein Hypothekenmodell, dessen Zinssatz auf dem Libor aufsetzt. Bei Raiffeisen ist dies die Libor-Top-Hypothek. Dabei übernimmt der Zinssatz automatisch alle sechs Monate die Veränderungen des Libor-Satzes. Dies ist somit die schnellste Möglichkeit, von sinkenden Zinsen zu profitieren. Steht jedoch die Erwartung von gleich bleibenden Zinsen mit dem Wunsch von Budgetsicherheit im Vordergrund, so ist eine

Festhypothek zu empfehlen. Diese wird zwar keine sinkenden Zinsen weitergeben, doch hat man auch die Sicherheit, dass während der Laufzeit keine Zinserhöhung zu Buche schlägt und das Haushalt-Budget stärker belastet wird.

Ökonomen prognostizieren, dass die Konjunktur ab dem Herbst/Winter wieder etwas anziehen wird. Dies würde eine moderate Zinserhöhung zur Folge haben. Welches Hypothekarmodell empfehlen Sie Kunden mit dieser Zinserwartung?

Selbst bei einem moderaten Zinsanstieg würden die meisten Kunden wahrscheinlich eine Festhypothek wählen. Nur dieses Hypothekenmodell sichert keine Zinsänderungen während der Laufzeit zu. Je nach individuellem Kundenbedürfnis wäre eine Aufteilung des gesamten Hypothekenbetrages in einen Teil als Festhypothek sowie in einen Teil als Variable Hypothek zu empfehlen. Die Festhypothek bringt einen Teil der Budgetsicherheit und die

Variable Hypothek die Flexibilität für Amortisationen.

Nun sind sich aber sehr viele Eigenheimbesitzer gänzlich unsicher, wie sich die Hypothekarzinsen entwickeln werden. Verfügt Raiffeisen auch über ein Modell, bei welchem man quasi für alle Fälle gewappnet ist?

In diesem Fall wäre eine Kombination verschiedener Hypothekenmodelle sowie Laufzeiten die geeignete Wahl. Je nach individuellem Kundenbedürfnis könnte ein Teil der Hypothekenfinanzierung im Rahmen einer Libor-Top-Hypothek und der Rest als Festhypothek geführt werden. Im aktuellen Zinsumfeld mit nur wenig Spielraum für grosse Zinssatz-Senkungen kann man sich aber auch ausschliesslich auf Festhypotheken beschränken. Diese sollten dann aber unterschiedliche Laufzeiten aufweisen. Somit wird die Zinsbelastung bei steigenden Zinssätzen, wie in vorhergehender Antwort beschrieben, etwas eingeschränkt.

Interview: Zoltán Tamássy



Foto: zvg

Hier gehen Sie an Bord!

RUND UM DIE WELT
Teilstrecken 1-9 einzeln
buchbar
ab Fr. **4390.-**

TRAUM-KREUZFAHRT 1001 NACHT

MIT DER DELPHIN RENAISSANCE IN 9 TEILSTRECKEN UM DIE WELT

- ❖ MS Delphin Renaissance - Star unter den Sternen
- ❖ Rund um die Welt oder auch Einzelstrecken buchbar
- ❖ Interessante Routen
- ❖ Herrliche Metropolen



Die MS Delphin Renaissance****

IHR REISEPROGRAMM (Teilstrecke 9)

1. Tag: Schweiz-Dubai (VAE). Anreise nach Dubai. Einschiffung auf die «Delphin Renaissance».

2. Tag: Dubai (VAE). Das extravagante Handels- und Wirtschaftszentrum des Nahen Ostens bietet viele Highlights und Sehenswürdigkeiten. Jumeirah Moschee ist die grösste und spektakulärste Moschee der Stadt, ein elfenbeinweisser Kuppelbau. Der Gold Souk ist der grösste Goldmarkt der Welt mit vielen Geschäften.

3. Tag: Doha (Katar)*.** Die Nordküste der Halbinsel im Arabischen Golf bildete in der Frühgeschichte einen wichtigen Stützpunkt der Seefahrer und hat sich heute zu einem Staat entwickelt, in dem Träume aus 1001 Nacht Wirklichkeit werden.

4. Tag: Erholung auf See.

5. Tag: Muskat (Oman). Das Sultanat Oman zählt landschaftlich und kulturell zu den abwechslungsreichsten Gegenden Arabiens. Muskat, die Hauptstadt des Oman, wird von den beiden Festungen Mirani und Jalali überragt. Die Stadt bietet viele Sehenswürdigkeiten wie den Palast des Sultan Qaboos, das wunder-

schöne Altstadtviertel Muttrah mit dem Fischmarkt und dem traditionellen Souk.

6. Tag: Erholung auf See.

7. Tag: Salalah (Oman). Salalah ist die Hauptstadt der als Weihrauchland berühmten Provinz Dhofar. Die malerisch gelegene Küstenstadt ist von historischer und moderner Prägung, die dazu von tropischen Badestränden gesäumt ist. Hier befindet sich z.B. Sumhurum, eine Ruinenstadt und vermutlicher Palast der legendären Königin von Saba.

8. Tag: Erholung auf See.

9. Tag: Djibouti-Stadt (Djibouti). Die Stadt wurde im 19. Jh. gegründet und bietet einen ausgezeichneten Markt, den Marché Central. Ebenfalls sehenswert ist der Hafen, in dem Fischerboote und die traditionellen arabischen Segelschiffe (Dhaus) liegen, und das Aquarium Tropical de Djibouti, in dem man die Unterwasserwelt des Roten Meeres bestaunen kann.

10.-11. Tag: Erholung auf See.

12. Tag: Safaga (Ägypten). Safaga erhält seinen einzigartigen Charakter durch seinen Hafen und die Schwarzen Sanddünen. Direkt vor Sa-

faga befinden sich die zwei Riffe Tobia Arbaa und Tobia Hamra.

13. Tag: Aqaba (Jordanien). Die Bucht von Aqaba ist berühmt für die üppige Meeresflora und -fauna entlang der vorgelagerten Korallenriffe. Besichtigen Sie das berühmte Petra.

14. Tag: Sharm el Sheikh (Ägypten). Die Aussicht über den Golf von Akaba auf die saudi-arabischen Berge ist herrlich. Das zerklüftete Sinaigebirge im Landesinneren hat zahlreiche imposante Gipfel. Der fast 2300 m hohe Gebel Musa gilt als der biblische Berg Sinai.

15. Tag: Suez-Kanal*-Port Said (Ägypten). Passage des 163 km langen Suez-Kanals.

16./17. Tag: Erholung auf See.

18. Tag: La Valletta (Malta). Die Hauptstadt von Malta liegt an der Nordostküste von Malta und lässt sich gut zu Fuss erkunden. Auf alten Wehranlagen kann man fast die ganze Stadt umrunden.

19. Tag: Erholung auf See.

20. Tag: Palma de Mallorca (Spanien)-Schweiz. Ankunft und Ausschiffung um 8 Uhr. Rückreise in die Schweiz.

Reisedatum 2006

25.04.-14.05.

Preise pro Person	Fr.
Kat. Kabine	Deck
A, 2-Bett innen	4/6/7/8 4390.-
B, 2-Bett aussen,	Fortuna* 5150.-
C, 2-Bett aussen, Fenster	4/6/7 6290.-
D, 2-Bett aussen Balkon	6 6850.-
E, 2-Bett aussen Balkon	7/8 7450.-
F, Suite mit Balkon	6/7/8 13790.-
Zuschlag Alleinbenutzung	30%
Frühbuchungsrabatt bis 25.10.05	3%
*teilweise mit Sichtbehinderung	

Unsere Leistungen

- Kreuzfahrt in der gebuchten Kabinenkategorie
- Vollpension an Bord ab Abendessen Einschiffungstag bis Frühstück Ausschiffungstag
- Kapitänsempfang, Galadinner
- Sämtliche Ein- und Ausschiffungsgebühren
- Freie Teilnahme an allen Bordveranstaltungen
- Freier Tischwein
- Deutschsprachige Bordreiseleitung

Nicht inbegriffen

- Auftragspauschale pro Person 15.-
- Flugreise in Economy Class inkl. An-/Rückreisetransfers
- Hinflug Zürich-Dubai 1095.-
- Rückflug Palma de Mallorca-Zürich 350.-
- Flughafentaxen obligatorisch
- Persönliche Auslagen und Getränke
- Trinkgelder (ca. 5 EUR pro Tag)
- Visagebühren
- Deutschsprachig geführte Landausflüge
- Kombinierte Annullationskosten- und Extradickreiseversicherung oblig.

Reiseformalitäten, Wissenwertes

Schweizer Bürger benötigen einen gültigen Reisepass, welcher noch 6 Monate über das Rückreisedatum gültig sein muss. Es ist ein Visum erforderlich, welches bei der Einreise ausgestellt wird. Visakosten sind im Reisepreis nicht inbegriffen. Die endgültigen Kosten werden an Bord bekannt gegeben und berechnet. *** Visum erforderlich

RUND UM DIE WELT

- Teil 1: Barcelona-Santo Domingo 05.12.05-20.12.05
 - Teil 2: Santo Domingo-Miami 20.12.05-06.01.06
 - Teil 3: Miami-Acapulco 06.01.06-24.01.06
 - Teil 4: Acapulco-Honolulu 24.01.06-11.02.06
 - Teil 5: Honolulu-Saipan 11.02.06-02.03.06
 - Teil 6: Saipan-Peking/(Tianjin) 02.03.06-20.03.06
 - Teil 7: Peking (Tianjin)-Singapur 20.03.06-07.04.06
 - Teil 8: Singapur-Dubai 07.04.06-25.04.06
 - Teil 9: Dubai-Palma de Mallorca/(Hamburg) 25.04.06-14.05./20.05.06
- Teilstrecken 1-9 einzeln buchbar oder auch kombinierbar.
Details/Programm auf Anfrage erhältlich

IHRE REISEROUTE



IHR KREUZFAHRTSSCHIFF

Die «MS Delphin Renaissance****» steht für grosszügig geschnittene Kabinen (die meisten mit Balkon). Technik vom Allerbesten und Sicherheit auf höchstem Niveau. Sie bietet feine Küche und Service in gehobener Vier-Sterne-Qualität. Getafelt wird in einer Essenssitzung. Wohlfühlen an Bord, «Savoir Vivre» in den 358 sehr komfortablen Suiten und Kabinen – das lässt Raum für Entspannung bei angenehmer Grösse. Abends lassen Sie den Tag in den Bars oder der Cabaret Lounge bei gepflegter Unterhaltung und attraktiven Shows ausklingen.

Willkommen an Bord!



Gratis-Buchungstelefon:
0800 86 26 85
Verlangen Sie unseren neuen Katalog
«Schiffsreisen 2005/2006»

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

haft im Portemonnaie der Hypothekarschuldner niederschlagen. Die Statistik spricht indes für Hypotheken mit variablen Zinsen. Eine Untersuchung der Wirtschaftszeitung «Finanz und Wirtschaft» hat ergeben, dass Festzinsen (in fast zwei Dritteln der überprüften Fälle) teurer waren als variable. Freilich sind variable Zinsen nur dann empfehlenswert, wenn sie unter ihrem mehrjährigen Durchschnitt liegen. Und dies ist zu gegebenem Zeitpunkt der Fall (siehe Abbildung). Daher entschieden sich viele Eigenheimbesitzer, diese einmalige Situation langfristig mit einer Festzinshypothek zu fixieren.

Doch auch Festzinshypotheken sind nicht ohne Risiko. Denn einmal abgeschlossen, bindet sich der Eigenheimbesitzer für die Dauer der Laufzeit. Sollten die Hypothekarzinsen sinken, bleibt man auf hohen Zinskosten sitzen. Ein weiterer Nachteil bei Festzinshypotheken ist, dass sie in der Regel nicht amortisiert werden können. Dies ist nur indirekt möglich: Die Amortisationsraten werden separat angespart und am Ende der Laufzeit gesamthaft zurückbezahlt. Besonders nachteilig ist das, wenn ein Eigenheimbesitzer während der Laufzeit zum Beispiel eine Erbschaft erhält und die Hypothekarschuld verringern will.

INDIVIDUELLER FINANZIERUNGSMIX

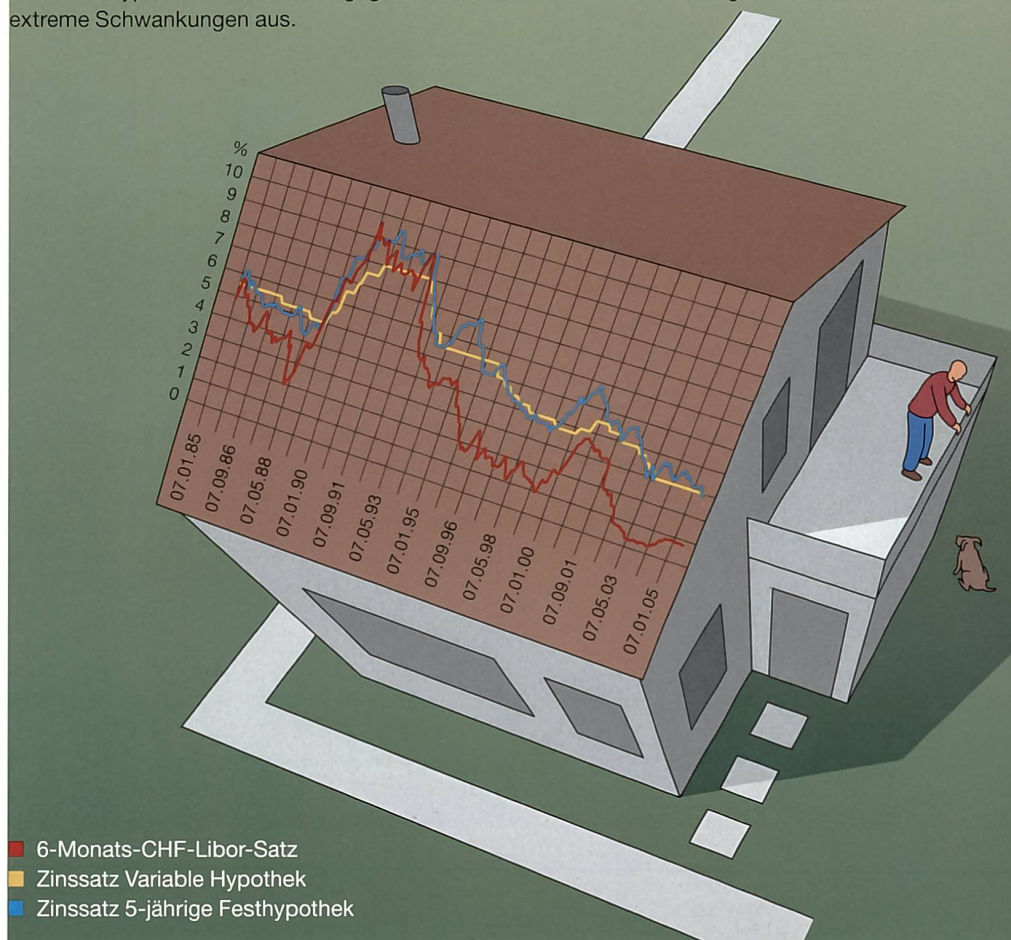
Ein Beispiel soll verdeutlichen, dass die richtige Wahl des Zeitpunkts und der Zinsart keine Rappenspalterei ist. Es können durchaus mehrere zehntausend Franken gespart werden: Wer zum Beispiel 1994 eine 5-jährige Festzinshypothek über 500 000 Franken aufgenommen hat, zahlte insgesamt 162 500 Franken an Zinsen. Eine Hypothek mit variablem Zinssatz hätte 123 750 an Zinszahlungen verschlungen. Eine Differenz von immerhin 38 750 Franken.

Die vielen Faktoren, die Einfluss auf die Hypothekarzinsen haben können, zeigen eines deutlich auf: Es gibt so viele Meinungen zu ihrer Entwicklung, wie es Marktteilnehmer gibt. War früher die 5-jährige Festhypothek die typische Hypothekarvariante, gibt es heute unzählige Möglichkeiten der Finanzierung. Die Raiffeisenbanken bieten variable Hypotheken, festverzinsliche Hypotheken mit Laufzeiten von zwei bis zehn Jahren sowie die an den Libor-Satz gebundenen LiborTop-Hypotheken an.

Daher kann jeder, der sich eine eigene Zinsprognose zutraut, den ihm am besten zuzugenden Hypo-Mix zusammenstellen. Diesen Tipp gibt auch das Vermögenszentrum, das führende unabhängige Finanzdienstleistungs-

Zinsen für Hypothekarkredite seit 1985

Die Zinsen der Hypothekarkredite orientieren sich stark am Verlauf des 6-Monats-Libor. Steigt der Libor, werden folglich auch die Kredite teurer. Bei der Anpassung an geänderte Liborsätze reagieren feste und variable Hypotheken unterschiedlich: Die Festhypotheken werden laufend auf dem aktuellen Zinsniveau abgeschlossen und bilden daher den Libor schneller nach. Die Kurve der variablen Hypokredite verläuft hingegen etwas flacher als der Libor und gleicht dessen zum Teil extreme Schwankungen aus.



Unternehmen der Schweiz: «Schliessen Sie nicht einfach irgendeine Festhypothek ab, sondern hören Sie auf Ihr Gefühl, wie sich die Zinsen entwickeln werden. Fixieren Sie die Zinsen dann entweder für eine lange oder eine kurze Laufzeit beziehungsweise eine Kombination davon. Das Einsparpotenzial ist enorm.»

Aber vergessen Sie dabei nicht, Ihre eigene Situation zu überdenken. Denn neben der wirtschaftlichen Entwicklung gibt es eine Reihe von individuellen Faktoren, die bei der Wahl der Zinsart und der Laufzeiten beachtet werden müssen. So ist nicht nur wichtig,

über welche Liquidität Sie im Moment verfügen. Ebenso von Bedeutung ist, welche Geldflüsse in Zukunft zu erwarten sind. Lohnausfälle oder Erbschaften können Ihre Liquiditätslage schlagartig verändern.

Weiter ist massgebend, über welche Risikoneigung Sie verfügen. Scheuen Sie das Risiko, ist es beispielsweise nicht ratsam, mit einer Festzinshypothek voll auf die Karte «steigende Zinsen» zu setzen. Auch der Finanzierungshorizont spielt beim Abschluss einer Hypothek eine Rolle. Und schliesslich sollten Sie nie den weitsichtigen Blick für Ihre gesamte Vermögenslage verlieren. ■ ZOLTÁN TAMÁSSY



«DEN KURS HALTEN»

An der 102. Delegiertenversammlung des Schweizer Verbandes der Raiffeisenbanken in Montreux fiel die Bilanz über die Fitness der Gruppe positiv aus. Trotzdem darf sich Raiffeisen nicht auf den Lorbeeren ausruhen.

«In einer Gesellschaft auf der Suche nach Orientierung ist Ihr Geschäftsmodell, das seinen Erfolg der Nähe zum Kunden verdankt, ein Lichtblick. Ihrem Beispiel folgend, hat nun auch die Waadtländer Kantonalbank entschieden, ihr Vertriebsnetz neu zu gestalten. Das ist der Beweis, dass die Raiffeisen-Gruppe in der Schweizer Banklandschaft zu einer nicht mehr wegzudenkenden Institution geworden ist.»

Mit diesen Worten empfing der Waadtländer Regierungsrat Charles-Louis Rochat die Delegierten am Gala-Abend, der jeweils am

Tag vor der Versammlung stattfindet und den Vertretern der einzelnen Raiffeisenbanken, der Regionalverbände und des Schweizer Verbandes Gelegenheit zum Gedankenaustausch bietet.

ANLAGEGESCHÄFT IM ZENTRUM

Verwaltungsratspräsident Franz Marty betonte an der Delegiertenversammlung am Samstag, dass es der Gruppe trotz des starken Konkurrenzdrucks gelungen sei, Marktanteile zu gewinnen. Er dankte allen, die zum langfristigen Erfolg des Gemeinschaftswerks Raiffeisen bei-

tragen. Die Entscheidung, im Anlagebereich enger mit der Bank Vontobel zusammenzuarbeiten, habe einen Schwerpunkt der Tätigkeit des Verwaltungsrats im Jahr 2004 gebildet. «Wir sind überzeugt, dass diese Marktoffensive den Raiffeisenbanken ermöglichen wird, sich besser zu positionieren und das Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft weiterzuentwickeln», so Franz Marty.

Darüber hinaus traf der Verwaltungsrat diverse strategische Entscheide mit dem Ziel, die Basis für ein gesundes und konstantes Wachstum der Gruppe weiter zu stärken. Zu

Die Anpassung der Statuten an die neue Organisation der Revision wurde einstimmig angenommen. Im Bild St. Galler Delegierte.



diesem Zweck wurde auch die Rolle der Zentralbank überprüft. Sie ist in erster Linie für die Refinanzierung der Gruppe auf dem Geld- und Kapitalmarkt zuständig und versorgt die einzelnen Einheiten mit Liquidität.

GUTE AUSSICHTEN FÜR 2005

Der Vorsitzende der Geschäftsleitung der Raiffeisen-Gruppe, Dr. Pierin Vincenz, unterstrich das gute Geschäftsergebnis 2004. Gleichzeitig betonte er, dass auch in Zukunft Sparanstrengungen nötig seien, um den Geschäftsaufwand im Griff zu haben. Pierin Vincenz zeigte sich über die Zusammenarbeit mit Vontobel sehr erfreut. Sie sei bei den Medien und bei den Kunden auf ein äusserst positives Echo gestossen: Allein 408 Millionen Franken seien in das neu lancierte Produkt «Raiffeisen-Zinspapier mit Bonus Plus» geflossen.

Als langfristig wichtigstes Kapital bezeichnete Pierin Vincenz die Kundenzufriedenheit. Zahlreiche unabhängige Studien verliehen Raiffeisen diesbezüglich Bestnoten. In den Jahren 2004 und 2005 schnitt die Gruppe zudem im Rahmen der Brand Excellence Swiss Trophy sehr gut ab: Diese zeichnet Marken und die damit verbundenen Unternehmen aus, die aufgrund ihrer Vision und ihrer Werte eine vorbildliche Rolle für die Schweiz spielen. Pierin Vincenz ist mit dem Erreichten sehr zufrieden, zumal die Hypothekendarlehen (+1,2%) im ersten Quartal 2005 ein Rekordvolumen von über 80 Milliarden Franken verzeichneten und auch die Aussichten für 2005 gut sind.

Der Vorsitzende der Geschäftsleitung gab aber zu bedenken, dass auf dem Weg zum Erfolg viele Hindernisse überwunden werden müssten, etwa der zunehmende Druck auf die Margen oder der Umgang mit neuen Bestimmungen.

NEUORGANISATION DER REVISION

Im Rahmen einer vollständigen Überarbeitung der Bankenrevision definierte die Eidgenössische Bankkommission (EBK) die Anforderungen neu, welche die im Finanzsektor tätigen Prüfgesellschaften bezüglich Unabhängigkeit erfüllen müssen. Im Einklang mit den entsprechenden Rundschreiben, die Ende 2005 in Kraft treten, wird die Raiffeisen-Gruppe ihre Revision neu gestalten. Die Delegierten wurden daher aufgefordert, die Statuten an die neuen Gesetze anzupassen. Franz Marty in-

formierte die Versammlung, dass nach eingehender Prüfung der verschiedenen Angebote PricewaterhouseCoopers AG mit dem externen Revisionsmandat betraut wurde.

Klar ist: Damit die Raiffeisen-Gruppe in der Lage ist, mit der Zeit zu gehen und sich dem Markt anzupassen, muss sie sich immer wieder selber in Frage stellen. Nur so gewährleistet sie ein gesundes Gleichgewicht zwischen den Wünschen, Vorstellungen und Bedürfnissen von Kunden und Mitarbeitenden in den lokalen Genossenschaften einerseits und den wirtschaftlichen Zwängen. Diesen Spagat hat die drittgrösste Schweizer Bankengruppe bisher ohne Verrenkungen geschafft.

■ PHILIPPE THEVOZ

Schon 1989 in Montreux

Die Delegierten des Schweizer Verbandes der Raiffeisenbanken kamen schon im Jahr 1989 an der Waadtländer Riviera zusammen: Der Jahreskongress, oft auch «Landsgemeinde Raiffeisen» genannt, zählte damals noch 1500 Delegierte, welche die rund 1200 Raiffeisenkassen vertraten (im Vergleich zu 450 im Jahr 2005). Seit 1990 ersetzt eine kleine Versammlung von nunmehr 160 Delegierten, die einmal pro Jahr stattfindet, diesen Grossanlass.

Die Entwicklung, die Raiffeisen von 1989 bis heute im Kanton Waadt durchlaufen hat, spricht Bände: Vor 16 Jahren lag die Bilanzsumme bei 909 Millionen Franken (heute: 4,25 Milliarden) und der Kanton zählte 13 869 Genossenschafter (heute: 65 248) sowie 86 Banken (heute: 25 Banken, die 76 Verkaufsstellen repräsentieren).

(ptz)

VR-Präsident Franz Marty hatte einen Abstimmungs-Marathon zu bewältigen.





Bahn frei für tiefe Heizkosten!

Rund 70% des Schweizer Immobilienbestandes ist zu wenig oder gar nicht gedämmt!

Der Energieverlust ist enorm, das Sparpotenzial riesig!

FLUMROC bietet Dämm Lösungen und vermittelt ganzheitliche Energiekonzepte für Alt- und Neubauten. Wie auch Sie von diesem Know-how profitieren können, erfahren Sie kostenlos in der Broschüre „Vom Haus zum Sparhaus“ oder in einem Gespräch mit unserem FLUMROC-Berater.



Dämmen und mehr.

FLUMROC AG
8890 Flums
Telefon 081 734 11 11
Telefax 081 734 12 13
info@flumroc.ch
www.flumroc.ch

GRATIS-Info!

**JA! Ich möchte Heizkosten sparen
und mich kostenlos informieren:**

- ☐ Bitte senden Sie mir die Broschüre „Vom Haus zum Sparhaus“
- ☐ Ich wünsche ein Gespräch mit einem FLUMROC-Berater

Name: _____

Adresse: _____

Tel: _____





Fotos: z/Vg.

FREIZEITPASS FÜR DIE GANZE FAMILIE

Sie suchen noch ein Ausflugsziel fürs Wochenende oder für die Herbstferien? Dann hält Raiffeisen etwas Besonderes für Sie bereit: Mit dem neuen Exklusiv-Angebot für Mitglieder fahren Sie zum Raiffeisen-Spezialpreis von Sörenberg ins Kinderparadies Rossweid oder aufs Briener Rothorn und zurück.

Ob Sie ein Wander- und Naturerlebnis mit sagenhaftem Panorama suchen oder ein Spielparadies im Grünen, das Kinderherzen höher schlagen lässt – Sörenberg im Kanton Luzern ist das richtige Ausflugsziel. Familien profitieren jetzt besonders, denn mit dem Gutschein erhält jedes Raiffeisen-Mitglied und eine Begleitperson auf ausgewählte Fahrten bis 50 Prozent Ermässigung, die Kinder fahren sogar gratis mit.

INS KINDERPARADIES GONDELN

Wer das Erlebnisrestaurant Rossweid mit der Gondelbahn besucht, hat die Kids bereits auf seiner Seite. Ein grosser Kinderspielfeld lädt zum Herumtollen ein. Weitere Attraktionen wie Ponyreiten, der Alpenzoo sowie Feuerstellen, die den Besuchern kostenlos zur Verfügung stehen, machen die Rossweid zum Kinderparadies. Und wer nicht selber grillen mag, reserviert einen Tisch für das vielfältige und

beliebte Rossweid-Buffer, das jeweils sonntags aufgetragen wird.

DIE BERNER ALPEN ZU FÜSSEN

Höher hinaus geht, wer das zweite Exklusiv-Angebot für Raiffeisen-Mitglieder wählt: Mit der Luftseilbahn erreichen Sie das Briener Rothorn, den höchsten Berg des Kantons Luzern (2350 m ü. M.), mit imposantem Blick auf das Berner Oberland, den Briener See und auf das Eiger-, Mönch- und Jungfrau-Massiv. Geniessen Sie ein feines Menü auf der Terrasse des Gipfelrestaurants oder machen Sie die kurze Wanderung zum Drei-Kantone-Eck, wo sich wiederum eine einmalige Panoramawelt eröffnet. Mit dem Sessellift geht's dann 400 Meter talwärts zum Fischerparadies Eisee. Hier lässt sich herrlich entlang dem Natursee spazieren, und das Berghaus Eisee wartet mit grosser Sonnenterrasse und gutbürgerlicher Küche auf Sie.

Sörenberg – das sind 300 Kilometer Wandergebiet.

Veranstaltungen in der Sommer-/Herbstsaison

Jeden Sonntag ab 11 Uhr grosses Buffet im Restaurant Rossweid

- 04.09.05 Berggottesdienst Berghaus Eisee
- 04.09.05 Erstes Walking Festival Entlebuch, Sörenberg
- 25.09.05 Plauschfischen am Eisee
- 16.10.05 Emmentaler Tag auf dem Briener Rothorn

Weitere Informationen unter
www.soerenberg.ch
E-Mail: bahnen@soerenberg.ch
Bergbahnen Sörenberg AG
Tel. 041 488 21 21
Sörenberg Flühli Tourismus
Tel. 041 488 11 85

NUTZEN SIE DIE GELEGENHEIT!

Für einen erlebnisreichen Ferientag ist also gesorgt, wenn Sie dieses Exklusiv-Angebot nutzen. Überraschen Sie Ihre Partnerin, Ihren Partner, Ihre Kinder, Eltern oder Freunde. Füllen Sie den beiliegenden Gutschein am besten gleich aus und bewahren Sie ihn gut auf. Einlösen können Sie ihn bis zum Ende der Herbstferienzeit, dem 23. Oktober 2005. Beachten Sie auch die speziellen Veranstaltungen, die während dieser Zeit stattfinden (siehe Kasten).

■ SANDRA BIRAGHI

Gutschein für 2 Personen

Sonderangebot für Raiffeisen-Mitglieder

Retourfahrt Luftseilbahn Sörenberg – Briener Rothorn – Sessellift Eisee

Mit Halbtax CHF 12.00 (statt CHF 19.00),
ohne Halbtax CHF 19.00 (statt CHF 38.00)
Kinder unter 16 Jahre fahren gratis mit,
oder

Retourfahrt Gondelbahn Sörenberg – Rossweid

Mit Halbtax CHF 3.80 (statt CHF 7.50),
ohne Halbtax CHF 7.50 (statt CHF 15.00)
Kinder unter 16 Jahre fahren gratis mit.

Name

Vorname

Strasse

PLZ/Ort

Ich bin Mitglied der Raiffeisenbank

Gültig bis zum 23. Oktober 2005, für 2 Personen, wahlweise für eines der aufgeführten Angebote.
Nicht kumulierbar mit anderen Vergünstigungen.



TRAU KEINER DUBIOSEN BANK!



E-Banking ist sicherer als die Abwicklung von Zahlungen mittels Papier, hält die Schweizerische Bankiervereinigung fest. Die Methoden der Internet-Betrüger werden aber immer raffinierter. Der Surfer kann sich gegen Angriffe schützen: mit Sicherheitssoftware und gesundem Menschenverstand.

Es ist eigentlich paradox: Das Internet ist aus technischer Sicht sicherer geworden, in der Praxis und Anwendung dagegen nicht. Leichtgläubigkeit, fehlender gesunder Menschenverstand, Arglosigkeit oder Gutgläubigkeit der Surfer machen es Betrügern oft leicht, an Daten heranzukommen, die der Eigentümer nie und nimmer hätte bekannt geben dürfen.

Das ist insbesondere beim neuesten Phänomen, dem Phishing, fatal. Der Datenklau per E-Mail ist voll im Trend. Beim Phishing, eine Kombination aus «Password» und «fishing», tarnen sich die Absender als Bank mit oft abenteuerlich klingenden Namen, mit welcher der Empfänger in der Regel nie zu tun hatte. Sie versuchen per Link in einer E-Mail, den Kunden auf eine gefälschte Internetseite zu locken, um an dessen Bank- und Kreditkartendaten heranzukommen. Die Zahl der so gefälschten Internetseiten belief sich gemäss Erhebungen der Anti-Phishing Work Group (APWG) Ende letzten Jahres weltweit auf über 1700. Täglich kommen mehrere Dutzend falscher Internetseiten neu hinzu.

SCHUTZ DURCH SOFTWARE

Angeichts dieser neuen und anderen Bedrohungen ist es doppelt wichtig, sich der offensichtlichen und latenten Gefahren bewusst zu sein und sich zu wappnen. Indem Sie Ihren eigenen Computer mit entsprechender Software schützen, beispielsweise mit der Installation eines Virenschutzprogrammes und einer Firewall. Diese kontrolliert die ein- und ausgehenden Daten, so dass niemand Daten auf einem fremden Computer lesen kann und damit kein Programm (Virus) unbemerkt Daten ins Netz sendet. «Es genügt nicht, sich darauf zu verlassen, dass die Bank entsprechende Sicherheitsvorkehrungen getroffen hat», betont der Sicherheitsexperte bei Symantec, Jean-Marc Baumann (s. Interview).

Die Sicherheitsexperten bei Symantec, weltweit Marktführer auf dem Gebiet der Informationssicherheit, arbeiten rund um die Uhr, an sieben Tagen in der Woche in so genannten Security-Response-Zentren. Hierbei handelt es sich um Forschungs- und Reaktionszentren, die weltweit strategisch verteilt sind, unter anderem in Santa Monica, Calgary, Sydney, Tokio und Dublin. Hier werden neue Bedrohungen und Vorkommnisse untersucht, um anschliessend Schutzmassnahmen zu entwickeln. In diesen Zentren werden der umfassende Sicherheitsschutz von Symantec, die Notfall-Virensignaturen, Virendefinitionen und Richtlinien bereitgestellt.

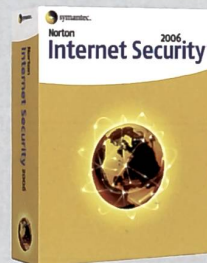
Die Daten, die in den Security-Response-Zentren analysiert werden, stammen von

20 000 Sensoren, die Symantec weltweit unterhält. Dieses Frühwarnsystem liefert an 365 Tagen im Jahr, 24 Stunden täglich Informationen über Cyber-Angriffe. «Diese helfen uns, Gegenmassnahmen zur Abwehr von Angriffen zu entwickeln. Dank der Vielzahl an Sensoren ist Symantec auch in der Lage, bei schweren Bedrohungen schnell reagieren zu können», so Jean-Marc Baumann.

LOGIN WIRD NOCH SICHERER

Allen Bedrohungen (Virus, Würmer, Trojaner etc.) im Internet und beim E-Mail-Verkehr zum Trotz: Wenn der Surfer oder Sie als E-Banking-Kunde alle Vorschriften befolgen, Ihr Passwort nie in fremde Hände geben, Ihre Passwortliste sorgsam aufbewahren und Ihren Computer

Internet-Sicherheit zum Spezialpreis



Ein geschützter Computer ist die Basis zum sicheren Arbeiten mit RAIFFEISENdirect. Mit «Norton Internet Security 2006» steht ein Programm zur Verfügung, welches alle Sicherheitsbereiche umfassend abdeckt und zudem leicht zu bedienen ist. Sie können als RAIFFEISENdirect-Kunde das komplette Software-Paket zum Raiffeisen-Vorzugspreis* von CHF 69.– statt CHF 109.– erwerben.

* Zuzüglich CHF 13.90.– Versandkosten bei Zahlung via Kreditkarte und CHF 30.– bei Zahlung via Nachnahme.

«Norton Internet Security 2006»

bietet Ihnen:

- > AntiVirus: Dient zur Abwehr zahlreicher Viren und löscht diese automatisch.
- > Personal Firewall: Macht Ihren Computer für Hacker unsichtbar.
- > Privacy Control: Schützt Ihre vertraulichen Daten vor unbefugter Weitergabe an das Internet.
- > AntiSpam: Schützt Sie vor unerwünschten Mails.
- > Parental Control: Schränkt den Zugriff auf unerwünschte Webseiten ein.

Das Software-Paket wird im Oktober ausgeliefert und umfasst CD, Handbuch und ein Jahr Update-Garantie. Testen Sie zudem auf www.raiffeisen.ch kostenlos, ob Ihr Computer sicher ist: Klicken Sie erst auf «E-Banking», dann unten links im Feld Aktion «Sicherheit im Internet» auf Norton Internet Security.

Reisehit 1: NEU – 10 Tage Kreuzfahrt Grosse Mekong Flusskreuzfahrt

Reisehit 2:
Golden Land Burma
Mandalay – Rangoon
auf dem Irrawaddy
15 Tage Hauptdeck
Fr. 5490.–

Verlangen Sie das Reiseprogramm!



RV Mekong Pandaw (Schwesterschiff)



RV Tonalé Pandaw

Die 28 Doppelkabinen und 10 Einzelkabinen sind mit Klimaanlage, Dusche und WC ausgestattet. Zu den Kabinen gehört jeweils eine Veranda (ausser Unterdeck) mit komfortablen Deckstühlen – ein idealer Platz, um das Leben entlang der Flüsse zu beobachten. Auf dem Oberdeck befindet sich eine grosse Lounge, das elegante Restaurant auf dem Hauptdeck. Mit verschiedenen Harthölzern aus der Region ausgestattet und mit antiken Möbeln und schönen Bildern bestückt, erwartet Sie eine einzigartig elegante Atmosphäre an Bord.

Angkor Wat (Siem Reap) – My Tho (Saigon) mit RV Tonalé Pandaw Winter 2005/2006

Reiseprogramm

- | | |
|--|---|
| 1. Tag Zürich – Bangkok
Flug nach Bangkok mit Thai Airways. | 10. Tag Mekong
Fahrt auf dem Mekong River. In der Nähe von Kampong Cham Besichtigung des vorangkorianischen Tempels Wat Hanchey. |
| 2. Tag Bangkok – Siem Reap
Flug morgens nach Siem Reap. Transfer zum Hotel. Mittagessen. | 11. Tag Grenze – Chau Doc
Grenzübertritt Kambodscha/Vietnam. Kurze Orientierungsfahrt in Chau Doc. Ausflug auf den Berg Nui Sam mit herrlichem Blick über das Mekong-Delta. |
| 3. Tag Siem Reap – Angkor Wat
Besuch von Angkor Wat und Angkor Thom und Bayon. Nachtessen mit Apsara-Show. | 12. Tag Cai Be – My Tho
Morgens Bootsausflug zum schwimmenden Grossmarkt in und bei Cai Be. Stadtbesichtigung My Tho. Besuch einer Tempelanlage und per Boot zu den vorgelagerten Inseln. |
| 4. Tag Siem Reap – Tonalé Sap
Einschiffung und Mittagessen. Kreuzfahrt über den riesigen Tonalé Sap. | 13. Tag My Tho – Saigon
Am Morgen Ausschiffung. Bustransfer nach Saigon. Hotelbezug, Mittagessen. Nachmittags Stadtrundfahrt. Abendessen in einem lokalen Restaurant. |
| 5. Tag Kampong Chhnang – Phnom Penh
Am Vormittag Stadtrundgang durch das Khmer Dorf Kampong Chhnang. | 14. Tag Saigon (Ho Chi Minh City)
Ausflug zu den über 200 km langen unterirdischen Cu Chi Tunnelsystemen. Mittagessen. Nachmittags 2. Teil Stadtrundfahrt miment Thien Han Pagode, Kriegs-Museum. |
| 6. Tag Phnom Penh
Am Morgen Stadtrundfahrt. Nachmittags Besuch von S21 (Gefängnis der «Roten Khmer») und den Killing Fields. Abend zur freien Verfügung. | 15. Tag Saigon – Bangkok
Vormittags Freizeit. Nachmittags Flug nach Bangkok. Mitternacht Abflug nach Zürich. |
| 7. Tag Mekong – Kampong Cham
Kreuzfahrt auf dem Mekong. | 16. Tag Ankunft Zürich
Am frühen Morgen Ankunft in Zürich. |
| 8. Tag Kampong Cham – Kratie
Ausflug zu den heiligen Bergen und Tempeln Phnom Pros und Phnom Srei. | |
| 9. Tag Kratie
Stadt- und Tempelbesichtigung. Beobachtung der Flussdelphine auf dem Mekong River. | |

Reisedaten 2005/2006

My Tho – Siem Reap
23.11. – 08.12. 24.01. – 08.02.
10.12. – 27.12.* 13.02. – 28.02.***
03.03. – 18.03.***

Siem Reap – My Tho
02.12. – 17.12. 02.02. – 17.02.
21.12. – 05.01.**

*2 Nächte gratis in Bangkok zu Beginn der Reise
**Zuschlag Weihnachten/Neujahr Fr. 690.–
***Leicht geändertes Programm, Preise auf Anfrage

Preise (pro Person in Fr.)

Kabine	
2-Bett Oberdeck (hinterste)	4490.–
2-Bett Oberdeck	4890.–
2-Bett Hauptdeck	4490.–
1-Bett Unterdeck (ohne Veranda)	4390.–
Zuschlag Alleinbenutzung	790.–
Einzel-Versicherung	99.–
Familien-Versicherung	159.–



Unsere Leistungen

- Flusskreuzfahrt mit Vollpension
 - Alle Flüge ab/bis Zürich via Bangkok mit Thai- und Bangkok Airways
 - Übernachtungen in 4-Sterne-Hotels
 - Hafentaxen, Transfers
 - Lokale, deutschsprachige Reiseleitung
 - Alle Ausflüge und Mahlzeiten
 - Zuschlag Businessklasse auf Anfrage
- Nicht inbegriffen:** Trinkgelder, Getränke an Bord, Visakosten Fr. 120.–, Versicherungen, lokale Flughafentaxen, Auftragspauschale Fr. 30.–

Prospekt verlangen Gratis-Nr. 0800 626 550 bei Marisa Sammer

Thurgau Travel

REISEGARANTIE
Rathausstrasse 5, 8570 Weinfelden
Tel. 071 626 55 00, Fax 071 626 55 16
info@thurgautravel.ch, www.thurgautravel.ch

ausreichend geschützt haben, dann ist das Auftreten eines Betruges sehr unwahrscheinlich. RAIFFEISENdirect verzeichnet derzeit über 260 000 Nutzer und Raiffeisen ist bis heute kein Fall bekannt, in welchem ein Kunde Opfer eines Internet-Betrugs geworden ist.

E-Banking bei Raiffeisen wird in wenigen Monaten noch sicherer, dank der neuen RAIFFEISENdirect-Sicherheitskarte. Darauf sind alle 100 Passwortzusätze auf einer Seite aufgelistet. Nach dem Login, bei dem Sie wie gewohnt Ihre Vertragsnummer und Ihr persönliches Passwort eingeben haben, gibt Ihnen das System einen Schnittstellenpunkt vor. «D4» würde bedeuten, dass Sie das erforderliche Passwort in der Spalte D auf der 4. Zeile finden würden. Neu ist also, dass die Passwortzusätze nicht mehr der Reihe nach abgefragt werden und auch nicht mehr abgestrichen werden müssen, sondern zufällig vom System ausgewählt werden.

Die Sicherheitskarte wird ab Mitte November 2005 verschickt, sobald die 90. und letzte Position der Passwortzusatzliste benutzt worden ist.

SO SCHÜTZEN SIE SICH!

- > Geben Sie niemals Ihr Passwort oder Ihre Passwortzusatz-Liste an Dritte weiter, weder via E-Mail noch persönlich.
- > Benutzen Sie bei jedem Login die offizielle Webadresse www.raiffeisendirect.ch.
- > Beim 2-stufigen Login wird auf der zweiten Loginseite das Datum des letzten Logins in RAIFFEISENdirect sowie Ihr Name mit Adresse angezeigt. Fahren Sie nur fort, wenn diese Daten angezeigt werden und richtig sind.
- > Achten Sie beim Arbeiten mit RAIFFEISENdirect darauf, dass die Internetadresse mit «https://» beginnt. Das «s» zeigt Ihnen die Verbindung mit einem sicheren Internet-server an.
- > Öffnen Sie niemals E-Mails oder Anhänge, von denen Sie nicht genau wissen, was sich dahinter verbirgt.
- > RAIFFEISENdirect fragt Sie niemals nach persönlichen Informationen oder vertraulichen Daten via E-Mail. Im Zweifelsfall mit dem RAIFFEISENdirect-Call-Center (Tel. 0844 888 808) Kontakt aufnehmen.

- > Schützen Sie Ihren Computer mit einer aktuellen Firewall und Virenschutzsoftware (siehe Angebot).
- > Schliessen Sie sämtliche Browserfenster, starten Sie den Browser neu, bevor Sie sich in RAIFFEISENdirect einloggen. Wählen Sie vor und während der Arbeit mit E-Banking keine anderen Internetseiten an.
- > Beenden Sie die E-Banking-Sitzung immer mit der dafür vorgesehenen Programmfunktion «Abmelden» und leeren Sie den Cache des Browsers.

Wenn Sie Verdacht hegen, Opfer eines Betrugsfalles geworden zu sein, reagieren Sie umgehend! Rufen Sie das RAIFFEISENdirect-Call-Center (Tel. 0844 888 808) an, verlangen Sie ein neues Passwort oder lassen Sie den Vertrag vorsorglich sperren. Wenn Sie mehr zum Thema «Sicherheit» wissen möchten: Auf www.raiffeisen.ch/sicherheit oder www.melani.admin.ch (Melde- und Analysestelle Informationssicherung, Bern) werden Sie fündig.

■ PIUS SCHÄRLI

Nachgefragt bei Jean-Marc Baumann, Symantec-Sicherheitsexperte in der Schweiz

«Panorama»: Welche Gefahren lauern für einen Surfer im Internet?

Jean-Marc Baumann: Das Internet hat sich zu einer wichtigen Informationsquelle entwickelt, gleichzeitig jedoch birgt es neben nützlichen Diensten auch Gefahren wie Viren, Würmer, Trojaner sowie komplexe Bedrohungen (eine Kombination aus verschiedenen Internetbedrohungen). Die Folgen solcher Angriffe aus dem Cybernet sind facettenreich und können vom Löschen der Festplatte über die Datenspionage bis hin zur vollständigen Übernahme des PC reichen.

Neue Internet-Bedrohungen wie Spyware, Phishing, Spam-Mails usw. haben meistens

nur ein Ziel: das Ausspionieren wichtiger Daten wie zum Beispiel Bank- und Kreditkarteninformationen. Wichtig ist in diesem Zusammenhang, dass die heutigen Gefahren in vielen Fällen so genannte Schwachstellen der Software ausnutzen, um sich im attackierten Rechner einzunisten.

Security-Manager sind wie Dopingfahnder immer einen Schritt hintendrein. Sehen Sie dies auch so?

Nein. Symantec setzt im Kampf gegen die neuen Internetbedrohungen schon lange nicht mehr nur auf den traditionellen signaturbasierten Ansatz. Unsere Antivirenlösungen arbeiten mit einem so genannten proaktiven Ansatz: dies ermöglicht bekannte und unbekannte Bedrohungen zu erkennen, ohne dass eine Virensignatur existieren muss. Unsere Sicherheitsspezialisten haben darüber hinaus Kontrollfunktionen wie z. B. Script- und Wurmblockierung entwickelt. Diese Funktionen erkennen beispielsweise am Verhalten, an Eigenschaften und an Inhalten von Programmen, E-Mails oder Dateianhängen, ob neue Internetbedrohungen den Computer angreifen. Wenn ja, blockieren diese die Attacken, bis eine Signatur entwickelt wurde. Durch die Kombi-

nation der beiden Ansätze ist es gelungen, den Schutzlevel des einzelnen Internetnutzers zu erhöhen.

Wie gross schätzen Sie den Schaden in der Schweiz/weltweit, entstanden durch betrügerische Machenschaften im Internet?

Eine Schätzung ist äusserst schwierig. Gerade erst jetzt hat das US-Anlegermagazin Forbes die Verluste, die der globalen Volkswirtschaft durch Viren- und Hackerangriffe entstehen, auf etwa 200 Mrd. \$ beziffert.

Was für Interessen/Motive können Hacker haben?

Die Motive der Angreifer sind unterschiedlich und reichen vom einfachen «mal Ausprobieren, ob ein Angriff erfolgreich ist» bis hin zu gezielten kriminellen Handlungen. In jüngster Zeit stossen wir bei kriminellen Angriffen vermehrt auf Bedrohungen, die Passwörter, Usernamen usw. ausspionieren, um Zugang zu Bankkonten zu erhalten. Experten sprechen hier von Phishing und Pharming. Aber auch das Geltungsbedürfnis eines Einzelnen bzw. das Bedürfnis nach Anerkennung in Hackerkreisen sind häufig Motive von Angreifern im Internet.

Interview: Pius Schärli



Foto: zvg

DER GEWINN LIEGT IN DEN STERNEN

Die Schlussfeier des Raiffeisen-Jugendwettbewerbs hat im Verkehrshaus in Luzern stattgefunden. Wir haben den Auftrag, über diesen grossartigen Tag zu berichten, an drei Jugendliche im Alter von 12, 13 und 14 Jahren gegeben.



Das Jungautorinnen-Team: Anita, Deborah und Céline haben ihre Aufgabe sehr ernst genommen.



Gruppenfoto mit allen Gewinnern.

Heute, am 21. Juni 2005, findet die Schlussfeier des 35. Internationalen Jugendwettbewerbs statt. Dieser Malwettbewerb der Raiffeisenbanken mit dem diesjährigen Thema «Flieg mit zu den Sternen» ist weltweit der grösste Jugendwettbewerb, er steht sogar im Guinness-Buch der Rekorde. Sieben Länder machen mit und somit etwa 1 500 000 Kinder. In der Schweiz alleine sind es 60 000, die sich alle Mühe gegeben haben. Die besten 1000 sind zu dieser Feier eingeladen worden und können nun einen tollen Tag erleben...

EIN TAG WIE IM BILDERBUCH

Es ist kurz nach zehn Uhr morgens in Luzern. Am Schiffshafen herrscht reges Treiben. Viele Kinder zwischen 6 und 18 Jahren und einige Erwachsene besteigen das Dampfschiff «Gallia». Nahezu alle tragen ein blaues T-Shirt mit der Aufschrift: «Flieg mit zu den Sternen». Eine Viertelstunde später geht die Schifffahrt über den Vierwaldstättersee endlich los. Die Sonne brennt und der Himmel ist strahlend blau, beinahe wolkenlos. Ein perfekter Tag für die Schlussfeier des Jugendwettbewerbs! Der Kapitän begrüsst uns per Lautsprecher und



Vom Schiff ins Verkehrshaus: Die Kinder erleben einen ereignisreichen Tag.



Fotos: Patrick Lüthy



wünscht uns einen angenehmen und erlebnisreichen Tag. Doch schon ist die Schifffahrt zu Ende. Wir steigen aus und begeben uns zum Verkehrshaus. Das Gedränge ist gross, denn alle wollen einen guten Platz im IMAX-Kino ergattern, wo wir den Film «Destiny in Space» sehen werden. Nach einigen Rangeleien sitzen alle auf ihren Plätzen und die Reise ins All kann beginnen. Wir werden zu den verschiedensten Raumstationen und Planeten entführt. Es ist sehr spannend zu sehen, unter welchen Umständen Astronauten im All leben. Wie würde es wohl aussehen, wenn es auf dem Mars Leben gäbe? Wie sieht es unter der Nebelschicht, die die Venus umgibt, wohl aus? Dieser Film beantwortet solche Fragen. Doch nach etwa 45 Minuten ist der Film leider schon vorbei.

In der Eingangshalle können wir uns nun mit dem Bon einen Lunch abholen. Mmmhh... Es gibt Wienerli mit Brot oder für die Vegetarier ein Käsesandwich, dazu ein Getränk und eine Frucht. Zum Dessert wird uns eine Glace spendiert. Während sich die Erwachsenen bei einem Kaffee vergnügen, erkunden die Kinder das Verkehrshaus. Es ist sehr interessant, was es alles zu sehen gibt. Einige besuchen das Planetarium, andere wiederum Ausstellungen über Schiffe, Autos oder Flugzeuge. Grossen Andrang gibt es auch bei der «Bähnlfahrt» durch den «Gotthardtunnel». Da wird uns über den Bau des Tunnels erzählt. Es ist sehr informativ, macht aber trotzdem echt Spass!

ROBOTER BEI DER PREISVERLEIHUNG

Bald strömt die Menschenmenge in das Ausstellungsgebäude der Schiffe, wo die Preisverleihung stattfindet. Die Preisverleihung ist eine lustige Sache, die mit Hilfe eines Roboters ganz

originell gestaltet wird. Der Roboter spielt mit den Kindern eine Art Astro-Karussell, bei dem es um eine Reise in die Sterne geht. Ein Zauberer hat zudem viele Tricks auf Lager, und haucht dem Roboter auch immer wieder neues «Leben» ein. Erst dann kommt es zur eigentlichen Preisverleihung.

Jetzt wollt ihr bestimmt noch wissen, was sie gewinnen: Die Erstplatzierten erhalten alle 1000 Franken, für die zweiten gibt's 500 Franken und für die Drittplatzierten immer noch 300 Franken. Gerne hätten auch wir zu den Gewinnern gehört... Die drei Erstplatzierten

in der Kategorie 15- bis 18-Jährige dürfen nun sogar an die internationale Preisverleihung nach Österreich. Auf sie wartet eine spannende Zeit mit Klettern, Wasserski Fahren und noch vielem mehr.

Am Schluss darf natürlich ein Gruppenfoto mit allen Gewinnern nicht fehlen. Es ist ein schöner, warmer Tag gewesen. Bestimmt sind alle Kinder mit lauter guten Erinnerungen nach Hause gegangen. Vor allem natürlich die Gewinner.

■ ANITA BÉGUELIN,
CÉLINE THOMMEN UND
DEBORAH FREY

Eindrücke der Jung-Journalistinnen

Deborah (12), Sempach/LU: «Ich fand das Reporterdasein ziemlich spannend. Es war eigentlich ganz leicht, Notizen zu machen und erst als es um den Text ging, wurde es etwas schwieriger. Auch die Interviews waren nicht sehr schwierig, man musste sich nur getrauen, auf ein Kind oder einen Jugendlichen zuzugehen, um ihn etwas zu fragen.»

Céline (14) und Anita (13), Ipsach/BE: «Der Tag in Luzern war sehr schön und wir hatten viel Spass. Es begann schon bei der Schifffahrt. Das Wetter war einfach super. Das IMAX war dann sehr interessant und beinahe fühlten wir uns wie Astronauten. Einmal als Jugendreporterin zu arbeiten, das hatten wir uns spannend vorgestellt. Und so war es dann auch! Wir hatten sogar einen «eigenen» Fotografen, der uns aber auch die Kinder fotografierte. Es gab viel zu

erleben, immer wieder mussten wir uns Notizen machen, um nicht alles zu vergessen. Der Höhepunkt des Tages war natürlich die Preisverleihung. Die Kinder hatten sich bei den Zeichnungen viel Mühe gegeben und waren natürlich stolz auf die Ergebnisse. Wir bekamen gleich Lust mitzumachen und beschlossen, nächstes Jahr auch eine Zeichnung einzuschicken.»

Die jungen Autorinnen dieses Artikels gehören zur Gruppe Jugendreporter/in von Kinderlobby Schweiz. Diese Organisation setzt sich für die Rechte, Anliegen und Bedürfnisse der Kinder in der Schweiz ein.

Für mehr Informationen:
Kinderlobby Schweiz
Postfach 416, 5600 Lenzburg
Telefon 062 888 01 88
info@kinderlobby.ch, www.kinderlobby.ch



ZURBRIGGEN

EIN NAME, DER VERPFLICHTET

Der Stern des Skirennfahrers Silvan Zurbriggen ging am WM-Slalom vor zwei Jahren in St. Moritz auf. Der 24-jährige Walliser, um sieben Ecken mit Pirmin verwandt, steht zweifelsohne am Beginn einer grossen Karriere. Dafür arbeitet er auch im Frühjahr und Sommer hart und gezielt.

Im Hochsommer haben die wenigsten den Winter im Kopf, auch wenn die Gedanken an tiefe Temperaturen und die Flucht in kältere Regionen manchmal gar nicht ohne wären. Anders die Skirennfahrer, die in diesen heissen Tagen schon wieder an die kältere Jah-

reszeit denken. Bode Miller, Hermann Maier, Benjamin Raich, Sonja Nef oder Silvan Zurbriggen haben bis im August längst mehrere Wochen auf Schnee verbracht, um für den Weltcupstart am 22. Oktober in Sölden gewappnet zu sein.

Wer also auf die Idee kommen könnte, dass mit dem Weltcupfinal Mitte März auf der Lenzerheide für die Ski-Cracks das Flonerleben begonnen hat, der liegt grundlegend falsch. Silvan Zurbriggen, auf dessen Schultern unter anderem die Hoffnungen der in den letzten Jahren arg gebeutelten Skination Schweiz ruhen, kann bei diesem Cliché nur schmunzeln. Nach dem erfolgreichen Weltcupwinter 2004/2005 – mit einem 2. Platz im Weltcupslalom in Sestriere, einem 5. Rang in der Abfahrt in Bormio und Schlussrang 19 (WCSL = World Cup Start List) im Gesamt-Weltcup – gönnte sich der in diesen Tagen 24 Jahre alt werdende Walliser im April eine Woche Ferien.

KÖRPER BRAUCHT TIME-OUT

Das war auch gut so: «Denn der Körper macht nach so einem langen Winter nicht mehr mit. Es fehlt die Spannung, der Kick ist einfach nicht mehr da», weiss Silvan Zurbriggen. Mitte April, gut vier Wochen nach seinem letzten Weltcupslalom, ging es für den 1.85 m grossen und 95 kg schweren Modellathleten dann aber schon wieder mit der Vorbereitung auf den kommenden Winter los: mit einer Woche Skilehrerkurs, einer Woche Training mit hohem Spassfaktor und anschliessend Dutzenden von Wochen hartem Konditionstraining. Mitte Mai stand dann Zurbriggen auf Geheiss von Swiss Ski wieder auf den Ski: eine Woche Techniktraining auf dem Gletscher im Kaunertal war angesagt. Mitte August folgt ein dreiwöchiges Trainingslager in Chile im Feuerland.

Auch im Schneesport gilt also: Nach der Saison ist vor der Saison. Wer im kommenden Winter bei den Leuten sein will, muss den gan-

zen Frühling und Sommer leiden und schuften. Im Fall von Silvan Zurbriggen, der mit einem unübersehbaren RAIFFEISEN®-Schriftzug auf Helm und Mütze fährt, heisst dies: Sechs Tage in der Woche je drei Stunden am Morgen und drei Stunden am Nachmittag Kraft, Ausdauer und Schnelligkeit trainieren. Das Training ist vielfältig: Zurbriggen verbringt unzählige Stunden im Olympica Sport Center in Gamsen bei Brig, das ihm fast schon zum zweiten Zuhause geworden ist, er steigt auf das Bike oder Rennvelo, fährt mit Rollerblades, joggt, schwimmt – meist allein, manchmal in Begleitung eines Kollegen.

Der Menüplan im Krafraum ist happig und deftig, wie wir bei unserem Besuch Anfang Juni vor Augen geführt bekommen: «Wadenheben, Zehenheben, Beuger, Beinpresse, Kreuzheben und Dehnen am Nachmittag» steht beispielsweise auf einem karierten A4-Blatt. Die Anweisungen stammen von seinem persönlichen Trainer, dem Tiroler Gerhard Ausserlechner. Die Aufzählung der zu absolvierenden Übungen ist übrigens nicht komplett. Silvan Zurbriggen spult das Programm ab, leidet mitunter bei den Übungen, atmet pustend aus, trinkt aus dem Bidon, verzerrt das Gesicht, schwitzt und erholt sich – Karl Frehsner hätte seine wahre Freude am Trainingseifer seines ehemaligen Schützlings.

HOHE ACHTUNG VOR FREHSNER

Apropos Frehsner. Der einstige Cheftrainer der Schweizer Ski-Nationalmannschaft hat das Talent des Wallisers früh entdeckt und beschreibt ihn so: «Er erwartet von sich nur Dinge, die er auch zu leisten imstande ist.» Silvan schwärmt

Wettbewerb

Gewinnen Sie als ersten Preis eine Einladung zum Weltcup-Slalom am 8. Januar 2006 in Adelboden (inkl. Übernachtung für zwei Personen am Thunersee) und machen Sie persönlich Bekanntschaft mit Silvan Zurbriggen! Im Weiteren gibt es einen handsignierten Helm von Silvan Zurbriggen oder eine Autogrammkarte zu gewinnen. Beantworten Sie folgende Frage: Auf welchem Schlussrang beendete Silvan Zurbriggen die Saison 2004/2005 im Gesamt-Weltcup (massgebend ist die World Cup Starting List)?

Schicken Sie Ihre Lösung per E-Mail (wettbewerb@raiffeisen.ch) oder auf einer Postkarte bis 31. August 2005 an: Schweizer Verband der Raiffeisenbanken, Panorama, Wettbewerb Zurbriggen, Postfach, 9001 St. Gallen.

noch heute vom eisernen Karl, mit dem er noch immer in Kontakt steht: «Er ist ein wichtiger Mensch in meinem Leben. Er hat uns Jungen sein Vertrauen geschenkt, war sehr offen und zu jeder Tages- und Nachtzeit hilfsbereit. Er hat mir sehr viele Lebensweisheiten mit auf den Weg gegeben.» Frehsner ist derzeit wieder ganz in seiner Nähe: Der Österreicher leitet das Pilotprojekt eines regionalen Leistungszentrums in Brig.

Was für ein Mensch ist Silvan Zurbriggen als Sportler? Ein wilder Hund, der vor den brutalen Kamelbuckeln bei der Abfahrt in Val Gardena keinen Respekt zeigt, oder ein filigraner Techniker, der durch die Slalomstangen wetzt? Zurbriggen hat von beidem etwas. Er ist neben Bode Miller, Benni Raich und Lasse Kjus einer der wenigen Skirennfahrer, die in allen Disziplinen starten und vorne hineinfahren können. Er selber taxiert den Slalom als wichtigste Disziplin, vor der Abfahrt, Riesenslalom und Super G. Nur eine Disziplin zu bestreiten ist für ihn undenkbar. Risiko und Ausfallquote wären ihm zu hoch: «Und der Kick, der Adrenalinausstoss bei der Abfahrt würde mir sehr fehlen.»

VORBILD FÜR DIE JUGEND

Seine ehemaligen Kindergärtnerinnen Maria und Beda charakterisieren ihn so: «Silvan hat die Mentalität eines Siegers.» Das hat er schon im Juniorenalter bewiesen, als er mit 19 Jahren



Dient auch der Entspannung:
Ausritte auf seiner 600-er Yamaha FZ6.

Entschlackungs- und Vitalpflaster

Chi-Detox

Mehr Vitalität und Wohlbefinden durch:

➔ **Wirkungsvolle Entschlackung und Harmonisierung des Energiekreislaufes**

Verbleibende Schlackenstoffe im menschlichen Organismus wirken sich negativ auf unser Wohlbefinden und unsere Leistungsfähigkeit aus. Chi-Detox ist die wirksame Entdeckung in Sachen Vitalisierung und Entschlackung. Die Chi-Detox Pflaster einfach vor dem Schlafen gehen an den gewünschten Körperstellen aufkleben und die entschlackende und regenerative Wirkung über Nacht entfalten lassen. Schon am nächsten Morgen werden Sie die unglaubliche Wirkung dieser Pflaster fühlen und sehen können. Nebst anderen natürlichen und wertvollen Ingredienzien besteht der Hauptwirkstoff von Chi-Detox aus Baumessig, dessen hervorragende Qualität eine einzigartige Absorptionskraft garantiert.

Chi-Detox wirkt während Sie schlafen!

Über Nacht trinkt sich das Pflaster - wie ein Schwamm - mit Schlackenstoffen und Flüssigkeiten. Dies wird dadurch ersichtlich, dass sich die Pflaster nach den ersten Anwendungen grau-braun verfärben und schleimigwässrig sind. Mit der Zeit vermindert sich die Entschlackungsmenge, was durch den reduzierten Verschmutzungsgrad der Pflaster ersichtlich wird. Je nach Bedarf verwenden Sie die Chi-Detox Pflaster täglich über 15 bis 25 Nächte. Anschliessend genügt es, die Anwendung ein bis zweimal wöchentlich weiter zu führen, um den Entschlackungs-Stand aufrecht zu erhalten.

Bestellen Sie noch heute Chi-Detox Pflaster und geniessen Sie deren wohltuende Wirkung auf Ihren Körper!

TRENDMAIL AG

Service-Center, Bahnhofstr. 23, 8575 Bürglen TG

Tel. 071 634 81 21

Fax 071 634 81 29

www.trendmail.ch

Chi Detox Pflaster einfach über Nacht aufkleben...



...und am nächsten Morgen wieder entfernen.



Die Wirkung ist nicht zu übersehen:

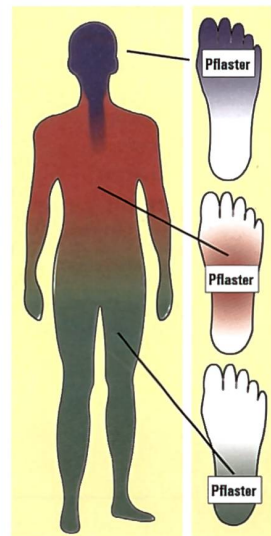


Der eindruckliche Vergleich der Chi-Detox Pflaster vor und nach dem Gebrauch, zeigt die sensationelle und effiziente Wirkung auf. Am besten Sie überzeugen sich gleich selbst davon. Probieren Sie die einmalige Wirkung der Chi-Detox Entschlackungs- und Vitalpflaster an sich selbst aus.



Chi-Detox Entschlackungs- und Vitalpflaster sind besonders einfach in der Anwendung. Vor dem Schlafen gehen auf den Reflexzonen der Fusssohlen oder direkt auf den gewünschten Körperstellen platzieren - wie zum Beispiel Nacken, Knie, Rücken, Ellbogen etc. - für eine direkte Wirkung.

- **AKTIVIEREN** die **LEBENSENERGIE** (Chi-Fluss)
- **Regen** den **ENTSCHLACKUNGS-PROZESS** an
- **Unterstützen** die **REGENERATION** und **VITALISIERUNG** des Körpers
- **Stimulieren** die **AKUPUNKTURPUNKTE** an den Fusssohlen
- **Fördern** das allgemeine **WOHLBEFINDEN**



Über die Reflexpunkte an den Fusssohlen können alle Organe angesprochen werden. Chi-Detox Pflaster wirken über die Fussreflexzonen. Entscheiden Sie selbst welche Körperregion Sie unterstützen wollen, indem Sie das Pflaster auf dem oberen, mittleren oder unteren Teil Ihrer Fusssohle aufkleben.

CHI-DETOX BESTELLSCHHEIN

☐ **JA**, senden Sie mir bitte gegen Rechnung (10 Tage) folgende Anzahl Packungen mit Chi-Detox Entschlackungs- und Vitalpflaster:

_____ Anzahl Chi-Detox Packung(en)
mit je 30 Pflaster
Art. Nr. 2550
für nur Fr. 88.- pro Packung

Anrede: ☐ Herr ☐ Frau

Name:

Vorname:

Strasse/Nr.:

PLZ/Ort:

Telefon Nr.:

Einsenden an: Trendmail AG, Service-Center,
Bahnhofstr. 23, 8575 Bürglen TG

Auch als Jäger das
Ziel fest im Blick.



**Zu Gast bei der Raiffeisenbank Naters
bei Bankleiter Erhard Salzmann.**

an den Schweizer Meisterschaften 2000 auf der Klewenalp NW Gold im Slalom und im Riesenslalom gewann. Ein Jahr später holte er an der Junioren-WM in Verbier Silber in der Abfahrt. Zurbriggen ist nicht zufällig eines der grössten Skitalente, das die Schweiz je hatte. Er wusste schon als Jugendlicher, was ihm gut tut und welcher Weg zum Erfolg führt: Nach der 2. Sekundarschule verliess er das Elternhaus, besuchte das Skigymnasium im österreichischen Stams (wo schon viele Weltmeister und Olympiasieger die Schulbank drückten) und wechselte dann an die Sportmittelschule in Engelberg, wo er mit der Wirtschaftsmatura abschloss.

Der Briger, im vierten Grad mit Pirmin Zurbriggen («In meinen Augen der beste Schweizer Skirennfahrer aller Zeiten») verwandt, ist ansonsten ein bescheidener Mensch, ruhig, durch und durch sympathisch und bedacht. Er weiss nur allzu gut, dass ein schwerer Sturz

seine ganzen Pläne über den Haufen werfen kann. Er müsste sich dann neu orientieren: eine Trainerausbildung beginnen oder ins Marketing einsteigen. «Vielleicht lande ich plötzlich bei Raiffeisen, wenn Sie mich nehmen», schmunzelt er. Erhard Salzmann, Leiter der Raiffeisenbank Naters, würde es sich vielleicht überlegen. Er hat ihn vor drei Jahren erstmals kennen gelernt: «Silvan ist seriös, glaubwürdig und sein Charakter ist Vorbild für die Jugend. Er ist ein hervorragender Werbeträger und passt sehr gut zu Raiffeisen.»

«DIE NATUR GIBT MIR VIEL»

Silvan Zurbriggen, der in seiner Freizeit auch gerne auf seinen Töff steigt, ist aber auch ein richtiger Naturbursche. Die Gebirgswelt, die saftigen Alpweiden und das Wallis («Das Wetter hier ist einfach ein Traum») geben ihm sehr viel von der Ruhe, die ihm so wichtig ist. Bergwandern steht genauso auf dem Plan wie die Revierjagd, bei der er seine Batterien wieder so richtig aufladen kann. Bei der Jagd hat er sich bisher als Träger bewiesen und ist daran, das Jagdpatent zu machen, damit er auch in seiner Heimat auf die Pirsch gehen kann.

Sein Trainingskollege und Begleiter auf der Jagd, Manfred, mit dem er auch über andere Dinge als nur Skifahren sprechen kann, weiss: «Silvan ist top zwäg. Der Formaufbau stimmt.» Da können wir uns ja auf einiges gefasst machen, auch wenn der Winter für uns Schwitzende noch weit weg ist. Nicht so für Silvan Zurbriggen: «Von mir aus könnte es jetzt losgehen.» Er muss sich noch ein paar Wochen gedulden.

■ PIUS SCHÄRLI

Zu Ende gedacht

Wenn ich nicht Skifahrer geworden wäre...
hätte ich die Ausbildung zum Sportlehrer angefangen.

Die Leute schätzen an mir...
meine Offenheit und Ehrlichkeit.

Beim ersten Weltcup-Sieg...
kann ich für nichts garantieren.

Die Österreicher sind so stark, weil...
wir Schweizer momentan noch nicht so stark sind.

Wenn ich am Morgen aufwache...
mache ich als Erstes mein Frühstück selber.

Meine Freundin soll...
hier setze ich den Joker.

Pirmin Zurbriggen und ich...
haben den gleichen Ur-Ur-Grossvater. Pirmin ist wie ich zielstrebig, ehrgeizig und weiss genau, was er will. Er konnte mir schon oft helfen.

Die Raiffeisenbank erlebe ich als...
professionell, dynamisch und sehr freundlich.

Raiffeisen verdanke ich...
sehr viel. Raiffeisen ist seit der Saison 2004/05 mein Hauptsponsor und man setzt grosses Vertrauen in mich. Ich fühle mich bei Raiffeisen sehr wohl.

Mehr über Silvan Zurbriggen erfahren Sie auf seiner eigenen Homepage www.silvanzurbriggen.ch, wo Sie auch online dem Fanclub beitreten können.



NOTE: 10



Die jahrelangen Vorbereitungen für den ersten gemeinsamen Anlass von SATUS und SVKT erreichten Mitte Juni mit dem Sportfest olten2005.ch ihr Ende. Abgeschnitten hat das Fest mit der Bestnote.

«Visitenkarte für Verbände und Sportstadt», «Stilvoll bewegt und begegnet», «Bekenntnis zur Gemeinschaft», «Nur zufriedene Gesichter». Dies sind nur einige der vielen Zeitungsschlagzeilen über das Sportfest olten2005.ch. Nach einer jahrelangen Vorbereitungszeit ging das erste gemeinsame Fest des Sportverbandes SATUS und dem Frauensportverband SVKT Mitte Juni über die Bühne. Über den Anlass waren nur lobende Worte zu lesen und zu hören. Selbst die Verantwortlichen ziehen eine positive Bilanz. Was war das Eindrücklichste an diesem Wochenende? Wir fragten bei Adolf Schmid, dem Vizepräsidenten des Organisationskomitees,

nach. Spontan seine Antwort: «Besonders beeindruckt hat mich das friedliche Zusammensein, wie bei einer Grossfamilie.» Aber auch, dass vom Organisationskomitee bis zu den vielen Helfern alle miteinander an einem Strick gezogen hätten, imponierte ihm. Dass dies nicht selbstverständlich ist, zeigt ein Blick auf den Einsatzplan: Rund 1000 Helferinnen und Helfer standen für das dreitägige Sportfest im Einsatz.

EIN FARBIGER BLUMENSTRAUSS

Der Aufwand hat sich aber mehr als gelohnt. «Die Stimmung unter den Sportlern wie auch unter den Zuschauern war hervorragend», so Adolf Schmid. 4000 Sportlerinnen und Sportler aus 200 Vereinen der ganzen Deutschschweiz kamen nach Olten angereist. Während die zahlreichen Besucher Zuflucht auf den schattigen Zuschauerrängen suchten, massen sich auf den verschiedenen Plätzen die Sportlerinnen und Sportler in 30 Sportarten: Von B wie Badminton über N wie Netzball bis V wie Volleyball. Den Höhepunkt der drei Sporttage auszumachen ist schier unmöglich. Denn beeindruckend waren alle Präsentationen: Sei es die

Darbietung der über 300 Seniorinnen und Senioren, die demonstrierte hohe Kunst des Rhönrades oder die atemberaubenden Wettkämpfe im Rope Skipping (besser bekannt als «Seilgumpe»). Einem farbenfrohen Blumenstrauß ähnelte das vielfältige, abwechslungsreiche Programm.

RAIFFEISEN ALS HAUPTSPONSOR

Als eine der wichtigen Stütze dieses grossen Anlasses zeigten sich die Sponsoren, darunter die Raiffeisen-Gruppe als Hauptsponsor. Franz Würth, Leiter Öffentlichkeitsarbeit und verantwortlich für das Sponsoringengagement der Raiffeisen-Gruppe für olten2005.ch, lobt die gute Zusammenarbeit mit dem OK und zieht Bilanz: «Raiffeisen passte ideal zu diesem Breitensport-Anlass.»

An seiner Eröffnungsrede äusserte Adolf Schmid den Wunsch des Organisationskomitees, dass die Besucher in den Genuss eines attraktiven, farbenfrohen und familienfreundlichen Festes kämen, das allen in nachhaltiger Erinnerung bleibe. Nach den drei Tagen wird bestimmt niemand an der Erfüllung dieses Wunsches zweifeln. ■ JEANNETTE WILD LENZ

Fotos: Patrick Lüthy

KÜNG-SAUNA

Besuchen Sie unsere
Ausstellung in Widnau:
über 600 m² einzigartige
Welt der Sauna- und
Wellness-Ideen!
(Bitte voranmelden)



KÜNG AG Saunabau
Rüfibaalstrasse 17
CH-8820 Wädenswil
Telefon 044 780 67 55
Fax 044 780 13 79

Wir bieten umfassende Beratung bei
Gestaltung, Konstruktion und Energie-
sparen. Die betriebsfertige Fertigung
von Privatsauna bis Grossanlage ermög-
licht individuelles Design und teilweise
unbeschränkte Einbaumöglichkeiten. Mit
30-jähriger Erfahrung und überzeugen-
dem Preis-Leistungs-Verhältnis sind wir
Ihr kompetenter Ansprechpartner für
Wohnbedürfnisse und unterbrochenes Sauna-
vergnügen. E-Mail: info@kuing-sauna.ch
www.kuing-sauna.ch

Coupon
für Unterlagen

- ☐ Finnische Sauna
- ☐ Bio-Sauna/Biosauna
- ☐ Massaholz-Sauna
- ☐ Dampfbad
- ☐ Whirlpool
- ☐ Sonarion
- ☐ Fitnessgeräte
- ☐ Thermen
- ☐ Wellness-Anlagen

Name

Strasse

PLZ/Ort

Telefon



Individualisiertes Design.
Eigene Fertigung.
Service in der ganzen Schweiz.

Bestes Mobiliar für Aussenräume



1



2



3

Von der Nr. 1 in der Schweiz:

- ① Techno – modularer Unterstand, auch mit Schiebetüren lieferbar
- ② BWA bausystem® – filigran und zeitlos, von Architekten entworfen
- ③ PedalParc® – sicher und genial einfach

**Innovative Veloparkier-,
Überdachungs- und
Absperr-Systeme**

velopa

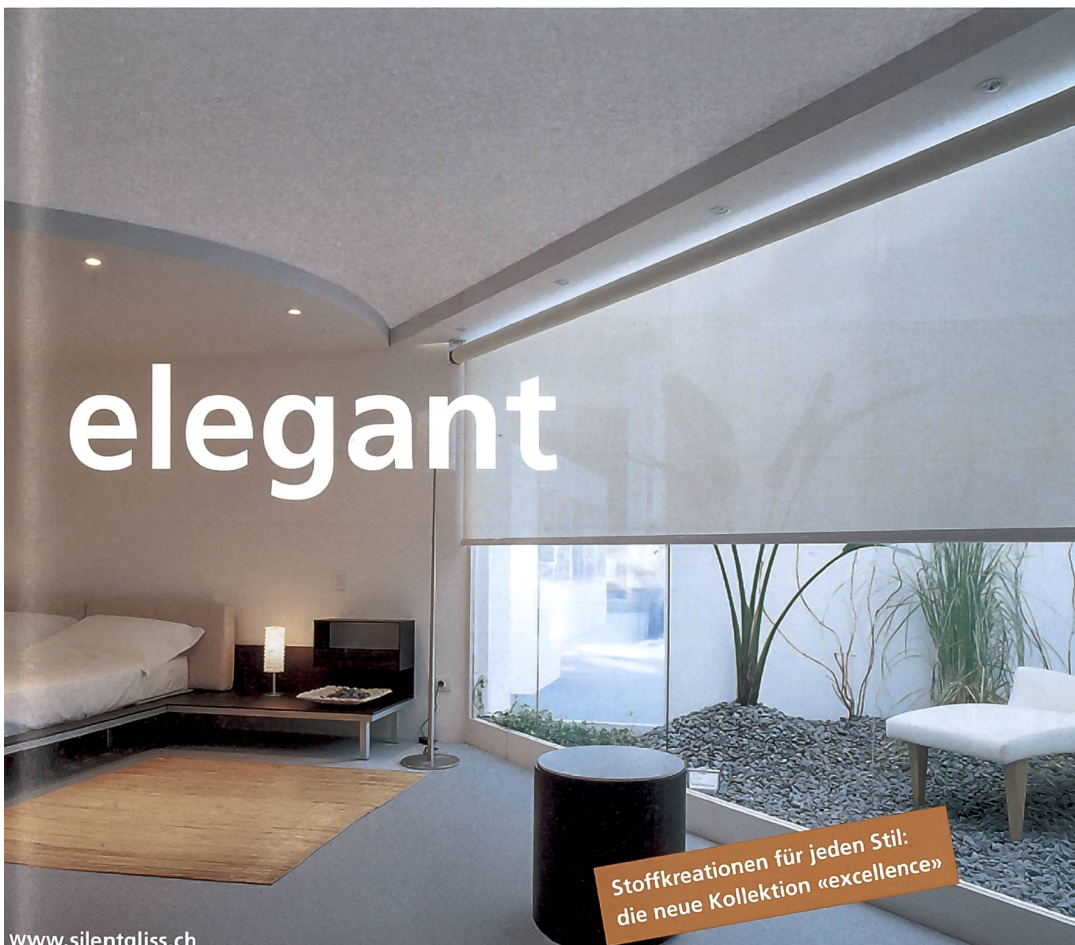
Velopa AG

Limmatstrasse 2, Postfach
CH-8957 Spreitenbach

Tel. +41 (0)56 417 94 00
Fax +41 (0)56 417 94 01

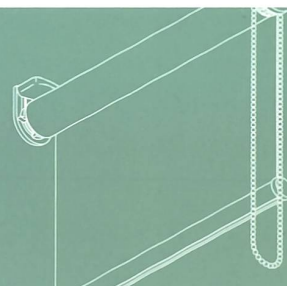
marketing@velopa.ch
www.velopa.ch

elegant



Stoffkreationen für jeden Stil:
die neue Kollektion «excellence»

www.silentgliss.ch



Silent Gliss **Softrollos** erlauben geräusch-
loses, sanftes Aufrollen bis zum letzten
Zentimeter und eine stufenlose Arretierung
auf jeder Höhe. Zusammen mit exklusiven
Stoffkollektionen lassen sie die landläufigen
Vorstellungen von Rollos weit hinter sich
zurück.

- ☐ Ich möchte die Fotobroschüren
«The Home Collection» und «excellence»
- ☐ Rufen Sie mich an für einen Termin im Showroom
- ☐ Ich wünsche einen unverbindlichen Besuch
Ihres Fachberaters

Name/Vorname

Strasse/Nr.

PLZ/Ort

Telefon

PA 5/05 R-W

Senden Sie uns den Coupon per Post oder Fax:
Silent Gliss AG, Südstrasse 1, 3250 Lyss
Fax: 032 387 11 40, Telefon: 032 387 11 11
www.silentgliss.ch, info@silentgliss.ch



Foto: Martin Friedli



Der Regierungsrat und Vorsteher des Justizdepartements Basel-Stadt, Dr. Guy Morin, und Bankleiter Bruno Stiegeler (r.) unterstützen das Projekt «schappo» gemeinsam.

«schappo» vergeben

Am 16. Juni wurden die Coiffeur-Lehrmeister Rolf Schüepp sowie Anita und Beat Bühler für ihr Engagement bei der Gründung und Begleitung von «STIFT & CO» mit dem sechsten «schappo» geehrt. Das von der RB Basel unterstützte Projekt hat in Basel über zehn zusätzliche Coiffeur-Lehrstellen geschaffen und zeichnet sich durch ein neuartiges Ausbildungsmodell aus. (In einer späteren Ausgabe wird den «Panorama»-Lesern das Projekt «STIFT & CO» vorgestellt.)

Das Förderprojekt für Menschen, die sich in den Bereichen Kinder-, Jugend- und Familienförderung sowie für Sucht- und Gewaltprävention einsetzen, wurde im Januar 2004 vom Justizdepartement Basel-Stadt gestartet. Bis Ende 2005 werden insgesamt acht «schappos» verliehen.

Infos unter: «www.schappo.bs.ch» oder bei Josef Frey, Projektleiter schappo, AJFP (Abteilung Jugend, Familie und Prävention), Tel. 061 267 91 31. (nh)

Sumsihuus zog um

Seit dem 2. Mai 2005 vergnügen sich die kleinen Mädchen und Buben vom Sumsihuus im neuen Zuhause an der Gartenstrasse in St. Gallen. Die hellen und farbig eingerichteten Räume befinden sich nun in der Nähe des Stadtzentrums.

In der Raiffeisen-Kinderkrippe «Sumsihuus» betreuen die beiden Leiterinnen Harriet Arpagaus und Rita Bösch mit ihren drei Mitarbeiterinnen und der Lehrtochter insgesamt 37 Kinder von 3 Monaten bis 6 Jahre. Rund drei Viertel der Kinder sind von Mitarbeitenden der Raiffeisen-Gruppe.

Am Tag der offenen Türe gab es für die zahlreichen Gäste viel zu sehen und mitzumachen: Marionetten-Aufführungen des St. Galler TUKA-Theaters (www.tuka.ch oder Gabriela Clément, Tel. Nr. 071 222 19 80), verschiedene Bastel-Workshops sowie einen Spiel- und Malwettbewerb. (nh)



Gebannt staunen die grossen und kleinen Besucher am Tag der offenen Tür über die Geschichten und Taten, die ihnen der geistreiche Vogel «Tuka» vom TUKA-Theater erzählt.

Foto: Nicoletta Hermann

Aufwärts mit der RB Wittenbach-Kronbühl

Dieses Jahr hat die RB Wittenbach-Kronbühl gleich zwei gute Gründe zu feiern. Am 10. Juni erfolgte der Spatenstich zur Zentrumsüberbauung Ödenhof in Wittenbach SG (Foto), wo ein dreigeschossiges Bankgebäude im Minergie-Standard entsteht. Der Bezug der neuen Räumlichkeiten ist auf Herbst 2006 geplant.

Schon im April konnte die Raiffeisenbank Peter Müller als 2500. Mitglied willkommen heissen. Bei herrlichem Frühlingswetter stieg er zusammen mit Bankleiter Max Leu und VR-Präsident Peter Köppel im Raiffeisen-Heissluftballon bis auf 2500 Meter in den Himmel auf. (nh)



Foto: z/vg

50 Jahre Raiffeisenbank Seeland



Foto: z/vg

Drei Tage lang feierte die RB Seeland in der Seelandhalle in Lyss Ende April ihr 50-jähriges Bestehen. An der JubiläumsgV mit 1834 Teilnehmenden übergab die Bank den Schulbibliotheken der sechs Standortgemeinden Aarberg, Brugg, Büren an der Aare, Busswil, Lyss und Studen einen Check im Wert von je 1000 Franken.

In 50 Jahren hat sich aus der einstigen Stubenbank ein modernes Finanzinstitut entwickelt, das mit knapp 12 000 Mitgliedern die mitgliedermässig zweitgrösste Raiffeisenbank der Schweiz darstellt. Die

Check-Übergabe an die Vertreterinnen und Vertreter der Schulbibliotheken der sechs Standortgemeinden der Raiffeisenbank Seeland.

Raiffeisenbank mit Hauptsitz in Studen BE beschäftigt in ihren sechs Geschäftsstellen 45 Mitarbeitende und bietet jährlich eine neue Lehrstelle an. Sie ist in den letzten zehn Jahren explosionsartig gewachsen und hat Mitgliederzahl und Bilanzsumme vervierfacht. (nh)

Sport im Raiffeisen-T-Shirt

Die Jugi-Mädchen des Damenturnvereins Balsthal (Foto) nahmen Ende April von der Raiffeisenbank Balsthal-Laupersdorf neue Jugi-T-Shirts in Empfang. Die rund 30 Mädchen im Alter von sieben bis 14 Jahren putzten kurz darauf in leuchtenden Raiffeisen-Shirts die Velos der Bevölkerung von Balsthal. Der Erlös dieser Aktion floss in die Jugikasse. (nh)



Foto: z/vg

RAIFFEISEN – künstlerisch interpretiert



Foto: z/vg

Aurelio Wettsteins Interpretation des Raiffeisen-Logos in Öl gemalt.

Aus Anlass seines 20-Jahr-Dienstjubiläums erfüllte sich Bankleiter Walter Trunz (RB Zihlschlacht-Bischofszell) einen ganz speziellen Wunsch. Er liess vom bekannten heimischen Maler Aurelio Wettstein ein Bild mit dem Raiffeisen-Logo für sein Büro malen. (nt)

Raiffeisenbank Bern feiert die 4444. Kundin



Foto: Claudia Rapaport

Kundenberaterin Stephanie Biemann (r.) und die neue Kundin Patrizia Supino.

Mitte Mai begrüsst die RB Bern mit Patrizia Supino bereits ihre 4444. Kundin. Seit der Gründung am 8. September 2003 kann sich die Raiffeisenbank in der Nähe des Bundeshausplatzes immer noch über einen stetigen Kundenzuwachs freuen. Die Raiffeisenbank hat sich bestens in der Stadt Bern etabliert. (mg)

Raiffeisenbank Höfe feiert



Foto: Thomas Zysset

Bankleiter Guido Rusch (l.) und VR-Präsident Daniel Eggler (r.) nehmen die drei Neumitglieder Anita Ulrich, Hedwig Eckert-Stauber und Felix von Ah (v. l. n. r.) in ihre Mitte.

Vor kurzem hat die Raiffeisenbank Höfe die Marke von 5000 Mitgliedern überschritten. An einer kleinen Feier hiess die Bankführung Anita Ulrich als 5000. Mitglied, Hedwig Eckert-Stauber als 4999. und Felix von Ah als 5001. Mitglied speziell willkommen.

VR-Präsident Daniel Eggler ist stolz auf die rasante Entwicklung der Raiffeisenbank Höfe. In den letzten sechs Jahren hat sich die Mitgliederzahl von 2421 auf über 5000 Mitglieder mehr als verdoppelt.

(gr)

Wassersportgerät für alle



Foto: z/g

Marc Troesch (Geschäftsstellenleiter Heimberg der Raiffeisenbank Region Uetendorf-Thun) und Nationalrätin Ursula Haller im «Raiffeisen»-Boot kurbeln am Promi-Plausch-Rennen um die Wette.

Am 29. Mai 2005 fand im Gwattzentrum am Thunersee die Einweihungsfeier des neuen Wassersportgerätes Paraboat «Alligator» statt. Dieses spezielle, 4,90 Meter lange Handkurbelboot wurde ursprünglich für Gehbehinderte konzipiert.

Die Raiffeisenbanken Gürbe, Region Uetendorf-Thun, Steffisburg und Thunersee-Süd haben den Bau eines dieser Boote finanziell unterstützt. Es ist im Gwattzentrum stationiert und derzeit in der Schweiz das einzige in öffentlicher Hand stehende Paraboat.

Zur Feier des Tages traten beim ersten Paraboat-Cup Behinderte und Nicht-behinderte sowie Prominenz aus Sport und Politik gegeneinander an und lieferten sich ein spannendes Rennen.

Mehr Infos unter: www.proparaboat.ch und www.inventra.ch oder bei Lukas Rohr, Tel. 079 335 65 40 und Christoph Beer, Tel. 079 608 18 13.

(nh)

Rekord am Tannzapfe-Cup



Foto: z/g

Der STV Mels war mit seiner Vorführung am Boden einer der Publikumsmagnete.

Zum 14. Mal wurde am 11. Juni im Hinterthurgau einer der grössten Turnsport-Anlässe der Schweiz ausgetragen. Der «Tannzapfe-Cup» ist ein Vorbereitungswettbewerb für das Vereinsturnen nach den Weisungen des STV (Schweizerischer Turnverband) und besteht im Wesentlichen aus zwei Teilen: Wettkampf und Party. Jedes Jahr starten die besten Vereine aus fast der ganzen Schweiz und aus Österreich.

Dieses Jahr zeigten 2150 Turnerinnen und Turner aus 107 Vereinen vor einem grossen Publikum ihr Können. Acht

Schweizer Meister sowie sieben letztjährige Cup-Sieger boten Turnsport auf höchstem Niveau. Unter dem grosszügigen Patronat der Raiffeisenbank Dussnang-Fischingen wurden insgesamt 244 Geräte- und Gymnastikvorführungen gezeigt. Weitere Infos unter: www.tannzapfe-cup.ch oder beim OK-Präsidenten Hanspeter Lutz, Tel. 071 977 17 78.

(ts)

RAIFFEISEN-KONTAKT

Gewinner aus «Panorama» 3/Mai 2005

(Schlusspunkt auf Seite 46: «Wie sieht das Zuhause von Albert Rölli aus?») Unter vielen witzigen Einsendungen hat unsere erfinderische Leserin Anna Omlin-Gasser aus Sachseln ihre Vorstellung von Röllins Zuhause auf eine ganz spezielle



Foto: Nicoletta Hermann

Mit dieser originellen Einsendung (Albert Röllins Wohnung im Kleinformat) hat Anna Omlin-Gasser das «Panorama»-Team zum Staunen gebracht!

Art umgesetzt: Sie hat aus einem Plastikkörbchen und verschiedenen kleinen alltäglichen Gegenständen die Wohnung von Albert Rölli kreiert – mit Bodenheizung, Türglocke und Sonnen-Kollektoren versteht sich! Selbstverständlich fehlte nicht einmal der Bauplan zum fantasievollen Werk. In einer hübsch gestalteten Anleitung ist die ganze Einrichtung bis ins Detail beschrieben. Wir gratulieren Anna Omlin-Gasser ganz herzlich und danken ihr für die Freude, die sie dem ganzen Redaktions-Team mit ihrer Idee gemacht hat!

Die Redaktion

Freizeit-Wettbewerb auf Seite 45: «Wie viele Slot Machines sind in B-Casinos maximal erlaubt?»

Unter den vielen Einsendungen mit der richtigen Lösung (150 Slot Machines) können sich unsere Leser Fabienne Christan aus Marly, Alan Tanner aus Uetikon ZH und Kathrin Burch aus Rheinfelden über das Ravensburger Spiel «Temptation» freuen. Herzlichen Glückwunsch!

Leserwettbewerb

Sind Sie Kundin oder Kunde, Genossenschafterin oder Genossenschafter? Engagieren Sie sich unentgeltlich oder beruflich als Mitglied des Verwaltungs- oder Aufsichtsrats einer Raiffeisenbank? Sind Sie Mitarbeiterin oder Mitarbeiter? Fühlen Sie sich aus verschiedenen Gründen mit Ihrer Raiffeisenbank verbunden? Lassen Sie uns an Ihren persönlichen Erlebnissen mit Raiffeisen teilhaben.

Vielleicht zählt Ihre Familie schon seit Generationen zu unseren Genossenschaftern. Vielleicht erinnern Sie sich daran, wie Sie nach der Messe am Wohnsitz des Bankdirektors nach Rappen gesucht haben. Vielleicht haben Sie bei einer Generalversammlung Ihren Ehemann oder Ihre Ehefrau kennen gelernt. Oder vielleicht möchten Sie uns nur wissen lassen, warum Sie sich für Raiffeisen entschieden haben oder wie sehr Ihnen der Ausflug zum Matterhorn gefallen hat. Wir bitten Sie darum, uns ein persönliches Erlebnis mit Ihrer Raiffeisenbank mitzuteilen, das Ihnen in besonderer Erinnerung geblieben ist.

Ob Anekdote oder Lebensgeschichte, bitte beschränken Sie die Textlänge auf 1200 Zeichen. Und vergessen Sie nicht, uns ein Porträtfoto von Ihnen beizulegen. Die besten Einsendungen werden in den nächsten Ausgaben publiziert und mit einer Kontogutschrift von 200 Franken belohnt. Zögern Sie deshalb nicht, uns eine besonders interessante Facette Ihrer Beziehung zur Raiffeisenbank per E-Mail (panorama@raiffeisen.ch) oder auf dem postalischen Weg (Schweizer Verband der Raiffeisenbanken, Panorama, «Erfahrungen mit Raiffeisen», Postfach, 9001 St. Gallen) mitzuteilen!

Kompliment

Kompliment für Ihre Berichte über Häuserbau und Finanzierung. Ich freue mich jedes Mal auf die gut gestalteten Porträts von Bauprojekten, das feine Architekturniveau und die moderne Bau-/Energie-technik sowie die bodenständige, verständliche Präsentation der Finanzierung und der Bauherren.

M. Graedel Dimmer (dimmerp@pt.lu)

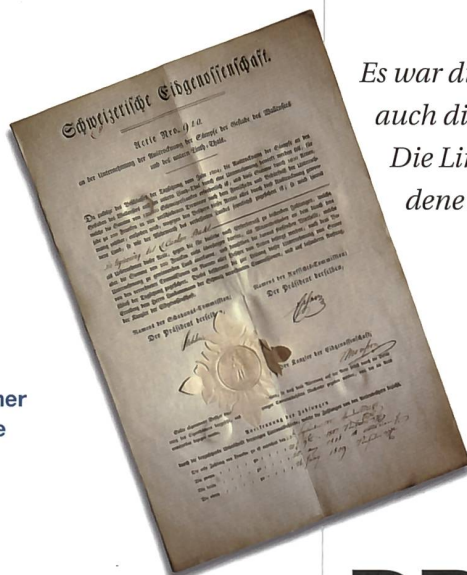
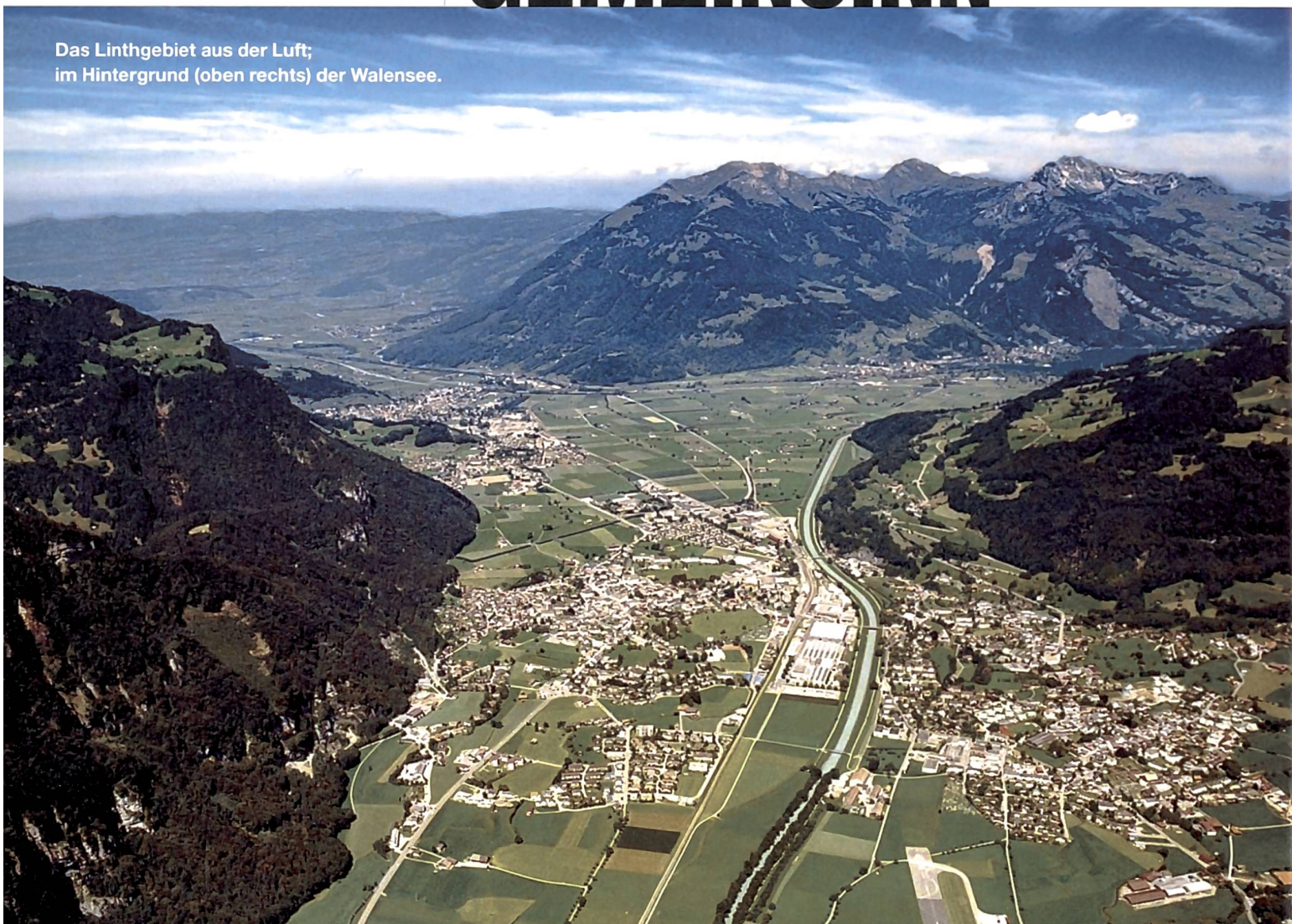


Abbildung einer
Original-Aktie

*Es war die erste gemeinnützige nationale Unternehmung der Schweiz,
auch die erste Aktiengesellschaft mit öffentlicher und privater Beteiligung:
Die Linthkorrektur. Heute liegen der Hochwasserschutz und verschie-
dene Nutzungsinteressen miteinander im Clinch.*

BRÜDERLICHER GEMEINSINN

Das Linthgebiet aus der Luft;
im Hintergrund (oben rechts) der Walensee.



Zwei Jahrhunderte lang haben Kanäle, Dämme und Einschnitte gehalten. Aus ehemaligem See-, Fluss- und Sumpfgebiet wurde neues Land gewonnen. Später kamen die Meliorationen im Rahmen der «Anbauschlacht» ab 1941 dazu, die das heutige Aussehen der Linthebene zwischen Zürichsee und Walensee stark prägen; die Moorböden sind inzwischen zum Teil um einen ganzen Meter gesunken. Das Grundproblem aber ist die Sicherheit vor Hochwasser, die verbessert werden soll. Dazu wird Land benötigt: «Hochwasserschutz Linth 2000» rechnet mit 35 ha, knapp einem Prozent der gesamten Fläche.

Dabei kommt der eigentliche Landhunger aber von anderswo: «Längst hat die moderne Freizeit- und Erholungsgesellschaft die Ebene für sich entdeckt», so Linthingenieur Markus Jud. Und weil es in einer Demokratie gemäss dem Volksmund so viele Meinungen wie Köpfe gibt, ist die Kontroverse um die künftige Nutzung des Werkes (das auf Anfang 2004 vom Bund an die Kantone übergang) und des Landes voll im Gang.

«TÖDTLICHES FAULFIEBER»

Die Zählung der Linth mit ihrer Kanalisation in den Walensee, die Absenkung des Walensees und dann der Kanal in den Zürichsee waren vor 200 Jahren ein epochales Werk – «ein schönes Beispiel dessen, was brüderlicher Gemeinsinn eines kleinen Volkes auch in drückenden Zeitverhältnissen vermag», wie der Zürcher Hans Konrad Escher, später als Anerkennung mit dem Adelsprädikat «von der Linth» geehrt, bei der Eröffnung am 8. Mai 1811 sagte. Das Linthwerk, heisst es im gleichnamigen Bildband, sei «auch ein klassisches Beispiel dafür, wie sich in Zeiten grösster Not und politischer Wirren Projekte ausführen lassen». Die Schweiz war damals von den französischen Revolutionstruppen besetzt.

Die Verhältnisse im Linthgebiet waren katastrophal: «Die Strassen und Erdgeschosse, späterhin auch die ersten Stockwerke der Häuser in Wesen und Wallenstadt wurden unter Wasser gesetzt; die ganze Umgegend verwandelte sich in ein Sumpfland, das für die Gesundheit der Thalbewohner höchst verderbliche, endemische Fieber erzeugte», ein «tödtliches Faulfieber» bis an den Zürichsee hinunter.

Das Linthwerk, das ein Gebiet von 4000 ha urbar machte, hatte verschiedene Auswirkungen: Die landwirtschaftlich nutzbaren Flächen in der Schweiz konnten erweitert werden, obwohl die Schweiz, im Gegensatz zu ihren Nachbarstaaten, keine Kolonien hatte; diese Er-



Foto: zvg.

«Panorama»: Welches war, modern ausgedrückt, die Bedeutung der Linth-Korrektion damals für die Schweiz?

Daniel Speich: Mit der Korrektion der Linth wurde in der Schweiz erstmals ein technisch sorgfältig vorbereitetes Wasserbauwerk von beachtlicher Grösse erfolgreich durchgeführt. Damit war ein starkes Zeichen dafür gesetzt, dass die Menschheit durch geschickte Anwendung ihrer Vernunft ihre eigenen Lebensbedingungen entscheidend verbessern kann. Insofern war sie die Verwirklichung des Geistes des 18. Jahrhunderts. Als die Korrektion 1807 in Angriff genommen wurde, gab es die Schweiz nicht und trotzdem gelang ein nationales Bauwerk.

weiterung war nötig als Ernährungsgrundlage für die beginnende Industrialisierung der Schweiz.

EINE HALBE MILLIARDE

Und so nahm Escher das Werk an die Hand. Es wurde auf zwei Hochzeiten getanz: Politisch hatte die Tagsatzung (eine Bundesversammlung gab's noch nicht) den Baubeschluss zu treffen; finanziell ging es um die Mittelbeschaffung (einen Bundeshaushalt gab's auch noch nicht). Und so kam die Idee mit den Aktien auf, 1600 zu je 200 Franken das Stück. Gezeichnet wurden schliesslich exakt 4070 und eine halbe.

Die Gesamtkosten beliefen sich schliesslich auf den Gegenwert von 15 bis 20 Tonnen Gold. Gemessen an der heutigen Kaufkraft dürfte es sich um rund eine halbe Milliarde Franken handeln, wie der Präsident der Linth-Escher-Stiftung René Brandenberger erklärt.

FÜHRENDE KÖPFE

Im Linthwerk, das auch im Ausland auf Interesse stiess, waren führende Köpfe tätig, die auch weitere Werke an die Hand nahmen: Richard La Nicca, der später den Ausbau der Strasse über den Julier und die Jura-Gewässerkorrektion plante; Gottlieb Heinrich Legler, erster Linthingenieur, Sohn von Thomas Legler, der im Russland-Feldzug den Rückzug der Schweizer Truppen an der Beresina sicherte.

Die Linthkorrektion soll auch Signalwirkung für Europa gehabt haben?

Was in ganz Europa Aufsehen erregte, war die gemeinnützige, aufgeklärte Arbeit, die insbesondere von der Zürcher Hülfs-gesellschaft verfolgt wurde. 1813 regte Melchior Schuler, Pfarrer in Obstalden, nach Zürcher Vorbild die Schaffung einer Glarner Hülfs-gesellschaft an. Seine Schrift über «die unglaubliche Grösse des Elends im Schoosse unseres Vaterlandes» war als Spendenaufruf formuliert, der bis in die schweizerische Exilgemeinde in Russland gehört wurde und sogar den russischen Zaren Alexander zu einer Spende von 100 000 Rubeln veranlasste.

Interview: Werner Kamber

Buchhinweise:

Daniel Speich, 2002: «Linth Kanal: Die korrigierte Landschaft – 200 Jahre Geschichte», Glarus: Verlag Baeschlin.

Hans Konrad Escher von der Linth-Gesellschaft: «Das Linthwerk – ein Stück Schweiz», ISBN 3-85546-068-X.

«Sie stammten oft aus militärischen Kreisen, meist aus der Artillerie, und konnten deshalb auch Berechnungen anstellen», sagt René Brandenberger. Alois Negrelli, von 1835 bis 1840 Oberingenieur, projektierte gemäss Dr. phil. Daniel Speich «1847 die erste Schweizer Eisenbahnlinie zwischen Zürich und Baden und entwarf nach 1857 im Auftrag des ägyptischen Vizekönigs den Suezkanal.»

■ WERNER KAMBER

INFO

Die Linthmelioration ist ein Zwischenglied in der langen Geschichte der Schweizer Flüsse. Immer wieder ging es um Geschiebe wilder Bergflüsse, um überschwemmte Gebiete und, als Folge davon, Seuchen: Die Lutschine wurde vom Kloster Interlaken von Gsteig an in den Brienzersee kanalisiert.

Gut ein Jahrhundert vor der Linthkanalisation wurde die Kander durch eine Hügelkette hindurch in den Thunersee geleitet. Schliesslich erfolgte als Folge der Linthkorrektion später die Rheinkorrektion. Zudem war sie Vorbild für die Juragewässerkorrektion und weitere Projekte.

Sardinien

- Zauberhafte Buchten und glasklares Wasser
- Paradiesisch verwildertes Gebirge ■ Gallura, das «wahre Sardinien» ■ Costa Smeralda, die «Smaragdküste»



Ihr Reiseprogramm

1. Tag: Hinflug Zürich–Olbia. Charterflug von Zürich nach Olbia. Bustransfer zum Hotel in Olbia.

2. Tag: Monte Limbara. Der Monte Limbara ist das drittgrösste Massiv Sardiens. Über bequeme Forstwege, grösstenteils im Wald, durchwandern wir eine Granit- und Korkgegend. Kastanienbäume, Heidekraut und Pinien säumen unseren Weg. Vom Monte Limbara aus geniessen wir die herrliche Aussicht über Nordsardinien mit all seinen Dörfern und erblicken in der Ferne sogar Korsika. Wanderzeit ca. 3 1/2 Stunden.

3. Tag: Isola Caprera. Von der romantischen Hafenstadt Palau überfährt mit der Fähre nach Maddalena. Wir setzen über nach Caprera, die «Ziegeninsel», und besuchen u. a. das Landgut des italienischen Nationalhelden Garibaldi. Unsere Wanderung führt durch eine herrliche Landschaft mit bizarren Granitfelsen und türkisfarbenen Buchten. Wanderzeit ca. 4 Stunden.

4. Tag: Vom Porto Conte zur Punta del Giglio. Wir fahren Richtung Alghero und machen einen Zwischenstopp, um die «Trinità di Saccargia», eine der schönsten Kirchen Sardiens, zu bewundern. Nach einer Wanderung erreichen wir die Klippen von Punta del Giglio und besuchen die Tropsteinhöhle «Grotta di Nettuno» mit ihrem unterirdischen See. Ein kleiner Stadtbummel durch die Stadt Alghero darf natürlich nicht fehlen. Wanderzeit ca. 2 1/2 Stunden.

5. Tag: Mit dem Trenino Verde in die Gallura. In Palau steigen wir ein in die Schmalspurbahn «Trenino Verde», die uns in die Gallura, nach Tempio Pausania, führt. Von dort bringt uns der Bus nach Calangianus in eine Kork- und Keramikfabrik. Nach der Besichtigung wird uns in einem Agriturismo ein Mittagessen nach «Grossmutter Art» serviert. Nach diesem kulinarischen Höhenflug haben wir die Gelegenheit, am Strand von Pittulungu auszuspazieren.

6. Tag: Monte Albo. Durch typisch sardische Macchia wandern wir in eine kalkartige Gegend und erklimmen den Gipfel des Monte Albo (1000 m.ü.M.). Wir lassen uns von der grandiosen Aussicht begeistern. Der «Weisse Berg» hat seinen Namen von den hellen Gipfelfelsen. Das Massiv des Monte Albo wird auch «die Dolomiten Sardiens» genannt. Wanderzeit ca. 4 Stunden. Höhenunterschied ca. 650 m.

7. Tag: Capo Figari. Von Golfo Aranci wandern wir zu einem schönen weissen Strand, die «Cala Moresca». Von dort aus steigen wir auf den Capo Figari. Zurück am Strand erwartet uns ein typisch sardisches Mittagessen. Hier bleibt uns anschliessend Zeit, um im kristallklaren Wasser der Bucht zu baden. Wanderzeit ca. 3 1/2–4 Stunden.

8. Tag: Rückflug Olbia–Zürich. Bustransfer zum Flughafen Olbia und Charterflug nach Zürich. Programmänderungen vorbehalten!

8 Tage gemäss Programm

ab Fr. **2070.—**

Daten und Preise

	Fr.
Teilnehmerzahl min. 12 Pers./max. 25 Pers.	
Sonntag – Sonntag	
11.09.–18.09.05	2070.—
25.09.–02.10.05	2070.—

Verlängerung

	Fr.
1 Woche im Doppelzimmer mit Frühstück, exkl. Transfer.	
Hotel Pozzo Sacro	520.—

Unsere Leistungen

- Charterflüge gemäss Programm
- Begleitbus für Ausflüge und Transfers
- Unterkunft im Hotel Pozzo Sacro in Olbia, Basis Doppelzimmer
- Halbpension (davon 2 typisch sardische Mahlzeiten), zusätzlich 2 Picknicks
- Bahnfahrt Trenino Verde
- Alle aufgeführten Wanderungen, Ausflüge, Eintritte und Besichtigungen
- Bedienungsgelder (ohne fak. Trinkgelder)
- Erfahrene lokale Wanderleitung an 3 Tagen
- IMBACH-Reiseleitung und Wanderführung

Nicht inbegriffen

	Fr.
■ Flughafentaxen	70.—
■ Einzelzimmerzuschlag	190.—
■ Kombinierte Annullations- und Extrarückreiseversicherung	62.—
■ Auftragspauschale pro Person	15.—

Wander-Informationen

Wanderungen mittel.

Auf guten Pfaden sind einige Auf- und Abstiege zu bewältigen. Die Wanderung auf den Monte Albo ist anspruchsvoller. Die Wege sind nur teilweise schattig. Badegelegenheit.

Ihr Ferienhotel

Zwischen Olbia und Golfo Aranci befindet sich das Hotel Pozzo Sacro (off. Kategorie 4 Sterne), idyllisch gelegen mit Blick über den Golf von Olbia. Der Strand von Pittulungu ist nur 1 km entfernt. Die Zimmer sind ausgestattet mit Bad oder Dusche/WC, Balkon, TV, Safe, Direktwahltelefon, Minibar, Fön. Swimmingpool mit Whirlpool im Hotel.

Südfrankreich

- Herrliche Küstenorte mit französischem Charme
- Traumhafte Küstenwanderungen
- Marseille – Hafenstadt und Metropole



Ihr Reiseprogramm

1. Tag: Hinfahrt Schweiz–Südfrankreich. Im modernen Komfort-Reisebus erreichen wir gegen Abend unser Ziel Saint-Cyr-sur-Mer.

2. Tag: Golf d'Amour.

Auf dem Weg der Zöllner wandern wir dem Golf d'Amour entlang. Der Duft der Aleppo-Kiefern und der Blick auf das azurblaue Meer begleiten uns. Stille Buchten laden zum Rasten ein. Die Wanderung beenden wir in Bandol, wo wir unter Palmen dem Strand entlang flanieren. Wanderzeit ca. 2 1/2 oder 4 Stunden.

3. Tag: Marseille.

Wir besuchen Marseille, eine Stadt mit vielen Gesichtern. Auf dem Stadtrundgang stossen wir auf Zeugen der Vergangenheit und das bunte Alltagsleben. Mittags individuelles Essen im Viertel Thiers und Zeit zur freien Verfügung.

4. Tag: Massif de la Sainte Baume.

Fahrt ins Hinterland zur Felsbarriere Massif de la Sainte Baume, welche eine geologische Kuriosität ist. Wir wandern durch den geschützten «urzeitlichen» Wald von Baume mit seinen mächtigen Eichen und Buchen und erreichen sanft ansteigend den Aussichtspunkt St. Pilon. Unterwegs besuchen wir die Grotte der Maria Magdalena – einen berühmten Wallfahrtsort der Region. Weit schweift der Blick während der Kretenwanderung. Wanderzeit ca. 2–4 Stunden.

5. Tag: Küstenwanderung an den Calanques.

Von La Ciotat, dessen Ortsbild vom Fels «Adlerschnabel» und den Kranen der Werft dominiert wird, wandern wir der Bucht von Cassis entlang. Unser Blick ist stets auf die Steilküppen gerichtet, welche zu den Naturwundern der Region gehören. Nach dem Mittagessen Möglichkeit für eine fakultative Bootsfahrt in die fjordähnlichen Buchten der Calanques. Wanderzeit ca. 3 Stunden.

6. Tag: Insel Porquerolles.

Bus- und Bootsfahrt zur idyllischen Insel Porquerolles. Auf unserer Wanderung entdecken wir die Schönheiten der Insel. Wir geniessen das Meer, die Wälder, die Felsklippen und die herrlichen Sandbuchten. Wanderzeit ca. 3 Stunden.

7. Tag: Rückfahrt in die Schweiz.

Rückfahrt via Autobahn du Soleil bis Valence, der Isère entlang fahren wir Richtung Grenoble und Genf.

Programmänderungen vorbehalten!

7 Tage inkl. Halbpension

ab Fr. **1120.—**

Daten und Preise

	Fr.
Teilnehmerzahl min. 12 Pers./max. 30 Pers.	
Sonntag – Samstag	
11.09.–17.09.05	1220.—
18.09.–24.09.05	1220.—
25.09.–01.10.05	1120.—
09.10.–15.10.05	1120.—

Unsere Leistungen

- Fahrt mit modernem Komfort-Reisebus
- Unterkunft im Grand-Hôtel des Lecques in Saint-Cyr-sur-Mer, Basis Doppelzimmer
- Halbpension
- Alle aufgeführten Wanderungen, Ausflüge und Besichtigungen
- Bedienungsgelder (ohne fak. Trinkgelder)
- IMBACH-Reiseleitung und Wanderführung

Nicht inbegriffen

	Fr.
■ Einzelzimmerzuschlag	240.—
■ Zuschlag für Zimmer Meeresseite mit Balkon	150.—
■ Kombinierte Annullations- und Extrarückreiseversicherung	40.—
■ Auftragspauschale pro Person	15.—

Abfahrtsorte

06.30 Wil	✗
06.45 Basel	
07.15 Zürich-Flughafen	✗
07.20 Aarau	
08.00 Baden-Rüthof	✗
09.30 Bern	

Wander-Informationen

Wanderungen mittel.

Die Wanderungen führen teilweise über steinige Pfade (Trittsicherheit). Badegelegenheit.

Ihr Ferienhotel

Das Grand-Hôtel des Lecques (off. Kategorie 3 Sterne) liegt in einem grossen Park mit Palmen und Pinien und verfügt über einen Swimmingpool. Zum Strand sind es nur ca. 200 m. Alle Zimmer verfügen über Bad oder Dusche/WC, Fön, Klimaanlage, Farb-TV, Telefon, Minibar und Safe.



REISEGARANTIE

IMBACH
• WANDERFERIEN

Jetzt buchen: Tel. **041 418 00 00**

Imbach Reisen AG • Zürichstrasse 11 • CH-6000 Luzern 6 • info@imbach.ch • www.imbach.ch

LOBLIED AUF EINEN WILDDIEB

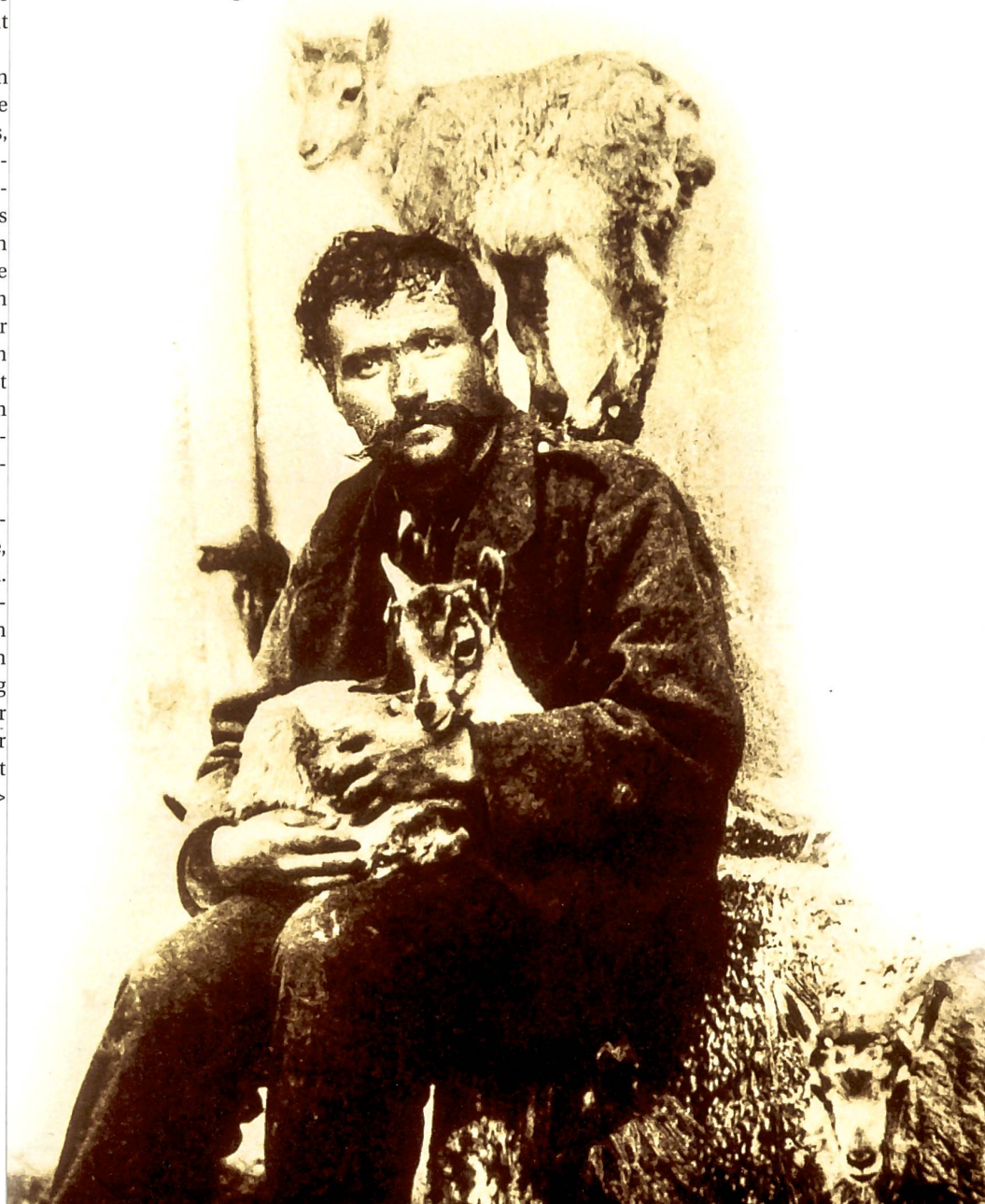
Die tragikomische Ballade vom Sterben und Auferstehen des Alpensteinbocks hört sich an wie ein Märchen aus 1001 Nacht. Das Überleben dieser stolzen Gebirgsziege hing einmal an einem dünnen Faden. Heute gilt die Rettung und Wiedereinbürgerung der Steintiere als weltweit grösstes und erfolgreichstes Wildbiologie-Experiment schlechthin.

Abergläubische Volksmedizin wurde dem Steinbock zum eigentlichen Verhängnis. Die geballte Kraft des mächtigen Hornträgers, seine – trotz scheinbar plumpem Körper – elegante Kletterkunst und die extreme Härte gegenüber den mörderischen Strapazen des Bergwinters haben den Steinbock in den Augen der Menschen zu einem Symbol für robuste Gesundheit werden lassen. Praktisch alles an dieser «kletternen Apotheke» sollte für oder gegen etwas gut sein, heilend oder magisch wirken, vom Horn über Herz, Mark und Blut bis hin zu Bezoarkugeln (eingeschleckte, im Magen zusammengeklebte Haare) und Herzkreuzchen (Verknöcherungen im Austrittsbe reich der Herzschlagadern).

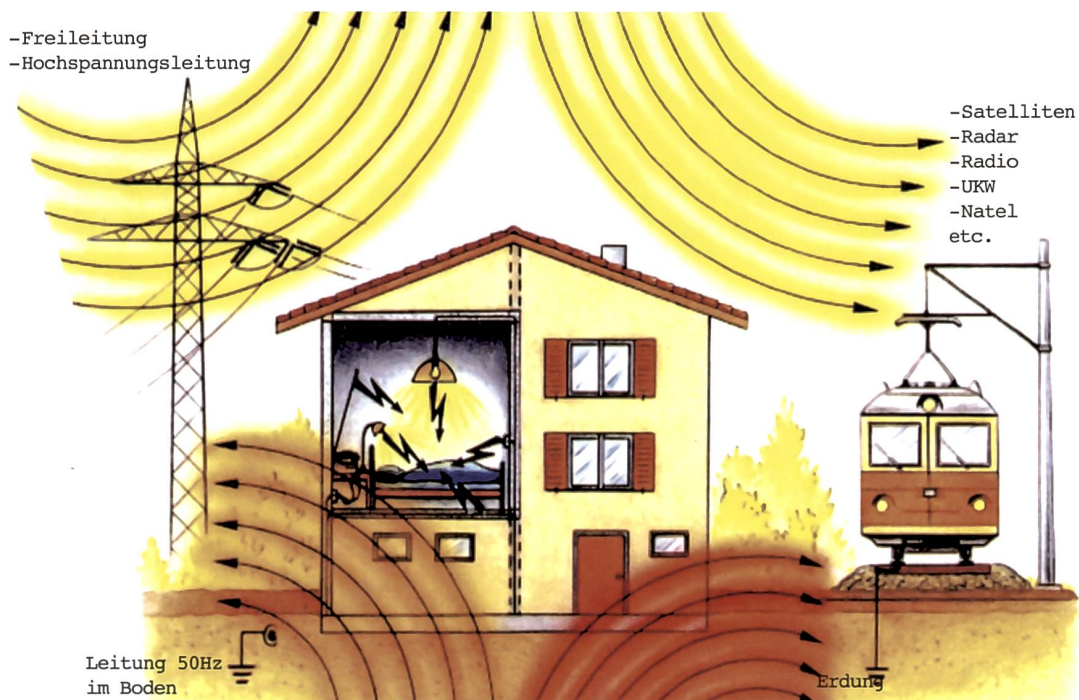
Bereits im Mittelalter, als man den Steintieren noch mit der blanken Waffe nachstellte, kam es zur Dezimierung in gewissen Regionen. Dies steigerte sich zur grossflächigen Ausrottung, als sich des Jägers und des Wilderers Arm dank der Kugel bis in die Felsnischen hinein verlängerte. Makaber ist deshalb die Auflistung der Stationen der Entthronung des «Königs der Alpen»: Bereits 1550 wurde im Glarnerland der letzte Steinbock erlegt, 1583 im Gotthardgebiet und 1770 im Berner Oberland. >

Ironie des Schicksals: Der Wilddieb Giuseppe Bérard schmuggelte 1906 diese drei ersten Steinkitze aus dem Jagdrevier des italienischen Königs in die Schweiz; ohne diese illegale Aktion gäbe es heute wahrscheinlich kein Steinwild mehr.

Dass der Zweck die Mittel heiligen soll, ist keine ehrenhafte Doktrin. Dennoch kommt es vor, dass ein im Zeitpunkt des Geschehens böses Tun im Rückspiegel der Geschichte zur guten Tat mutiert. Ein Paradebeispiel ist die Rettung des Steinbocks; die einstige Illegalität wird jetzt als Genialität belobigt.



Energielos und Müde?



Störfelder am Schlafplatz? Nicht alle, aber viele Menschen reagieren hoch sensibel auf Elektromog oder Erdstrahlen. Die Folgen sind schlechter Schlaf, Rücken- oder Kopfschmerzen, müde beim Aufstehen und zuwenig Energie am Tag. Ursache: Der Körper kann sich während des Schlafens zuwenig regenerieren und sich ungenügend mit Energie aufbauen.

Wie findet man Störfelder? Nach einer ausführlichen Beratung führt der Fachmann im Haus oder in der Wohnung eine genaue Vermessung durch. Alle Störfelder (auch Wasseradern) werden mit elektronischen Messgeräten gemessen und in einem Protokoll festgehalten. Lösungsvorschläge werden anschliessend gemeinsam erarbeitet.

Wie kann man sich schützen? In der modernen Baubiologie gibt es heute professionelle Materialien zum Schützen von Störfeldern: Bei Mobilfunkantennen: Stoff mit versilberten Kupferfäden; 99% Abschirmung. Bei Elektromog: Hochleitfähiges Gitternetz; Störfelder werden über die Erdung abgeleitet. Bei Erdstrahlen: Biologisches, aktives Gegenfeld; 95 % werden neutralisiert.

Mehr Infos: Tel. 041 310 72 26 oder Internet: www.erdstrahlen.ch



PANORAMA-Leseraktion: CHF 60.– Rabatt

Bei gesundheitlichen Beschwerden, sollten Sie Ihre Wohnung vom Fachmann ausmessen lassen. Dauer: 2-3 Stunden, Preis: CHF 320.– statt CHF 380.– Talon bitte ausfüllen und an folgende Adresse einsenden:

Institut für Erdstrahlen und Elektromog, Zentrale für die Schweiz, Bösch 106, 6331 Hünenberg/ZG

Name: _____
Vorname: _____
Strasse: _____
PLZ/Ort: _____
Telefon: _____

ZUERST GESCHMUGGELT!

Erst viele Jahre später wurde in der Schweiz der Wunsch nach Wiederansiedlung des Alpenkönigs laut. Der Bund unterstützte diese Idee zwar verbal im Gesetz, unternahm jedoch konkret nichts. So waren es denn private Interessengruppen, welche die Initiative ergriffen. Erste Versuche mit Steinwild-Hausziegen-Bastarden schlugen fehl. Nachdem anlässlich der Simplonfeier von 1905 Bundesrat Joseph Zemp vergeblich versuchte, bei König Vittorio Emanuele III. die Lieferung einiger Steinböcke zu erwirken, kam es zur «Kriegslist».

Promotoren waren die St. Galler Wildpark-Initianten, der Hotelier Robert Mader und der Arzt Albert Girtanner, und ihr Helfershelfer, ein italienischer Wilddieb. In einer abenteuerlichen Schmuggelaktion gelangten im Sommer 1906 drei Steintiere, zwei Geisslein und ein Böcklein, von Italien in die Schweiz. Der Berufswilderer Giuseppe Bérard aus dem Aostatal hatte sie im königlichen Jagdrevier – nach Ausricksen der Muttertiere – gestohlen und trug sie vom Gran Paradiso ins Wallis hinüber.

Dies geschah, damit die Jungtiere überleben, mittels genialer Stützpunktstrategie: Entlang der Wegstrecke hat man die auf Milchnahrung angewiesenen Steinkitze immer wieder einer in einem Felsversteck untergebrachten Hausziege angesetzt, damit sie fit blieben für die nächste Etappe. Im St. Galler Wildpark «Peter und Paul» angelangt, wurden sie dann mit der Flasche grossgezogen. Diese Tiere sollten zum Ausgangspunkt für eine in der Geschichte einmalige Wiederansiedlungsaktion werden.

AUSSETZUNGSPREMIERE 1911

Bald folgten weitere Schmuggeltiere, später auch solche auf legalem Weg. Nicht gering war die Freude, als sich 1909 im St. Galler Tierpark erstmals Nachwuchs einstellte. Das hartnäckige Bemühen der beiden St. Galler Promotoren, des Walhalla-Hoteliere und «Steinbock-Vaters» Robert Mader und des Mediziners Albert Girtanner, Verfasser der ersten Steinbock-Monografie, hatte sich gelohnt. Letzterer hatte sogar riskiert, dem Wilddieb verbotenerweise Narkotika (zur Ruhigstellung der Muttertiere) mitzugeben...

Am 8. Mai 1911 war es so weit: Die ersten fünf im Wildpark «Peter und Paul» grossgezogene Steintiere konnten im Banngebiet der Grauen Hörner im St. Galler Oberland ausgesetzt werden, zuerst in einem Freigehege, das sie aber noch im gleichen Jahr übersprangen. Damit war – mehr als hundert Jahre nach dessen Aussterben – frei lebendes Steinwild in den Schweizer Alpen wieder Tatsache geworden. Diese Wundheilung an der Natur stiess in der Bevölkerung auf grosse Sympathie und wurde als Ereignis von nationaler Bedeutung eingestuft: Die Wiederansiedlung gilt auch als ein Markstein in der Pionierzeit naturschützerischen Handelns.

Nach der geglückten Erstaussatzung von 1911 (Graue Hörner) und einem missglückten Versuch 1914 im Elagebiet ob Bergün, wurden bis 1938 in den Schweizer Alpen weitere Kolonien gegründet, darunter: 1920 Nationalpark, 1921 Piz Albris und Augstmatthorn, 1924 Schwarzmönch, 1926 Wetterhorn, 1928 Mont Pleureur und 1938 Aletschgebiet.



Die drei geschmuggelten «Gründertiere» entwickelten sich im St. Galler Wildpark «Peter und Paul» bei sorgsamer Pflege prächtig.

HEGEABSCHÜSSE NOTWENDIG

Die (inzwischen noch vermehrten) Kolonien entwickelten sich zum Teil so gut, dass schon seit den fünfziger Jahren Umsiedlungen wild gefangener Steintiere vorgenommen werden konnten. Das Instrumentarium hiezu waren zuerst Kastenfallen, später Narkosegewehre. So wurden bis heute etliche tausend Tiere ausgesetzt respektive versetzt, nicht nur in den Schweizer Alpen, sondern auch in Österreich, Deutschland, Italien, Frankreich und sogar in den Julischen Alpen Sloweniens.

Seit Jahren müssen nun bereits in verschiedenen Regionen der Schweiz – nicht zuletzt im Interesse des Steinwildes selber – Hegeabschüsse vorgenommen werden, da an einigen Orten Schäden an Bannwäldern und Lawenschutz-Aufforstungen entstanden. Diese sich an biologischen Kriterien orientierende Hegejagd nach Bündner Modell stellt heute ein Vorzeigestück modernen Wildmanagements dar.

So ist denn das Symboltier des Naturschutzes, der Alpensteinbock, der nach seiner traurigen Beinaheausrottung derart erfolgreich zurückgekehrt ist, dass er beinahe über den eigenen Erfolg gestolpert wäre, Beweis dafür, dass Wildtiere in einem von der Zivilisation beeinflussten Lebensraum zwingend der Hege bedürfen. Ein Wunder aber bleibt es, dass es gelang, das imposante Alpentier nach seinem Schwund auf wenige Dutzend Exemplare wieder über den ganzen Alpenbogen zu verbreiten, mit einem stolzen Gesamtbestand von heute rund 40 000 Tieren. Kurz: eine panalpine Erfolgsgeschichte von weltweiter Einzigartigkeit – basierend auf einer Wilderei!

■ HEINI HOFMANN

Laufend kamen weitere geschmuggelte, mutterlose Jungtiere in die Aufzuchtstation «Peter und Paul».



VERDIS OPERN UND BEETHOVENS SYMPHONIEN

Musikreise nach Leipzig und Dresden

- > «Don Carlos» in der Semperoper
- > «Ein Maskenball» in der Oper Leipzig
- > Fak. Symphoniekonzert im Kulturpalast Dresden

Erleben Sie mit «Panorama» und Twerenbold Reisen AG ein berauschendes Musikerlebnis im kulturellen Herzen Deutschlands.

Leipzig war schon im Mittelalter ein berühmter Handelsplatz und ist bis heute eine bedeutende Handelsmetropole mit einem grossen kulturellen Erbe geblieben. Hier lebten und arbeiteten die grossen Komponisten Bach, Mendelssohn, Schumann und Wagner. Auch die heutigen Stadtorchester sind weltweit bekannt.

Elbflorenz – wie Sachsens Landeshauptstadt Dresden bewundernd genannt wird – ist die Stadt der Kunst und Kultur. Noch heute sind Glanz und Glorie monarchischer Vergangenheit auf Schritt und Tritt spürbar. Vier weltbekannte Klangkörper repräsentieren die grosse Musiktradition Dresdens und machen sie zur Opernmetropole: die Semperoper, die Sächsische Staatsoper, die Philharmonie und der Kreuzchor.

Ihr Reiseprogramm

1. Tag: Hinreise. Hinfahrt via St. Margrethen – Memmingen – Ulm – Nürnberg nach Leipzig. Zimmerbezug im Erstklasshotel Lindner. Abendessen im Hotel.

2. Tag: Leipzig – fak. Philharmoniekonzert Dresden inkl. Abendessen. Auf einer Stadtrundfahrt lernen Sie die wichtigsten Sehenswürdigkeiten von Leipzig kennen. Der Nachmittag steht zur freien Verfügung. Abends haben Sie Möglichkeit, am Ausflug nach Dresden teilzunehmen, wo Sie nach dem gemeinsamen Abendessen das Twerenbold-Sonderkonzert mit der Dresdner Philharmonie im Kulturpalast zur Eröffnung der Frauenkirche besuchen. Gespielt wird:

Ludwig van Beethoven, Symphonie Nr. 3, Es-Dur; op. 55, «Eroica», Symphonie Nr. 7, A-Dur, op. 92, die «Apotheose des Tanzes»

3. Tag: Wittenberg. Fahrt nach Wittenberg. Ein geführter Rundgang bringt Ihnen die Stadt, in der Martin Luther wirkte, näher. Noch heute kann man das Flair von Reformation und Renaissance geniessen. Die Wittenberger Altstadt ist ein einzigartiges Freilichtmuseum, um Weltgeschichte zu erleben. Anschliessend bleibt genügend Zeit, um die Stadt auf eigene Faust näher kennen zu lernen. Individuelles Abendessen in Leipzig.

Am Abend besuchen Sie Verdis Oper «Ein Maskenball» in der Oper Leipzig.

4. Tag: Weimar – Naumburg. Heute Morgen folgt ein Ausflug nach Weimar. Die ehemalige Hauptstadt des Herzogtums Sachsen-Weimar ist mit ihrem Stadtschloss, ihren Strassen, Plätzen, Grünanlagen und Statuen Inbegriff deutschen Kulturschaffens. Goethe ist eine der zahlreichen Persönlichkeiten, die mit Weimar in Verbindung gebracht werden. Zu seinem Gedenken errichtete man das bekannte Denkmal, das ihn Hand in Hand mit Schiller zeigt. Neben Goethes Wohnhaus kann auch sein Gartenhaus im Park am Stern besichtigt werden. Weitere Künstler, die sich von der in Weimar herrschenden Atmosphäre angezogen fühlten, sind Johann Sebastian Bach, Johann Gottfried Herder, Franz Liszt, Richard Strauss und Walter Gropius, der Begründer des Bauhauses. Auf einem geführten Stadtrundgang lernen Sie die interessantesten Sehenswürdigkeiten kennen.

Am Nachmittag Fahrt nach Naumburg. Naumburg gehört zu den schönsten Städten Mitteldeutschlands, mit besondere Reichtum an Sehenswürdigkeiten und einer Altstadt mit viel Charme. Besonders sehenswert ist der Dom St. Peter und St. Paul, welchen Sie besichtigen. Er wurde in einer Mischung aus romanischem und gotischem Stil erbaut und ist eine Schatzkammer für die Bildhauerkunst des Mittelalters.

Rückkehr nach Leipzig und Abendessen im Hotel.



CHF 100.– Preisreduktion 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.

5. Tag: Dresden. Der Morgen steht zur freien Verfügung in Leipzig. Am Nachmittag Fahrt nach Dresden mit anschliessender Stadtführung. Aufgrund der stilvollen Neugestaltung während des 18. Jh. nannte man Dresden auch das Florenz des Nordens. Der Umbau erfolgte in einem Stil, welcher der Bedeutung der Stadt als sächsische Hauptstadt entsprach. Die Auswirkungen der Zerstörung durch einen Luftangriff der Alliierten im Februar 1945 konnten zwar nicht ganz behoben werden, aber es ist gelungen, einige der schönsten Bauwerke sorgfältig wieder aufzubauen. Dazu zählen die neueröffnete Frauenkirche, die Semperoper, die Hofkirche und vor allem der Zwinger, eine kunstvolle Barockanlage, in der sich heute mehrere Museen befinden. Das Albertinum ist eines der beeindruckendsten Museen Deutschlands. Hier befinden sich die kurfürstliche Schatzkammer, die Gemäldegalerie Neue Meister und eine Skulpturensammlung. Gemeinsames Abendessen in einem ausgewählten Restaurant.
Am Abend besuchen Sie in der Semperoper die Oper «Don Carlos» von Giuseppe Verdi.
Rückkehr nach Leipzig.

6. Tag: Heimfahrt. Nach dem Frühstück Heimfahrt via Nürnberg–Ulm–Memmingen–St. Margrethen zurück zu den Einsteigeorten.

Ihr Hotel

Das Hotel Lindner**** liegt zentral und dennoch mitten im Grünen. Es begeistert seine Gäste unter anderem durch seine ausgefallene Architektur, die auch in den 200 komfortablen Zimmer zu finden ist. Alle Zimmer verfügen über Telefon, Zimmersafe, Haartrockner, Minibar, Radio, Satelliten-TV, Pay-TV und acht Nintendospiele.

Reisedatum

14.–19. November 2005

Preise pro Person

Arrangement gemäss Programm CHF 1095.–

Twerenbold Leistungen

Fahrt mit modernem Komfortcar
Unterkunft im Erstklasshotel Lindner,
Basis Doppelzimmer
Alle Zimmer mit Bad oder Dusche/WC
Mahlzeiten:
Tägliches Frühstücksbuffet
2 x Abendessen im Hotel
1 x Abendessen in Dresden
Karten Kat. II für «Ein Maskenball»
Karten Kat. IV für «Don Carlos»

Kartenzuschläge

«Don Carlos» Karten Kat. III CHF 30.–
«Ein Maskenball» Kat. I CHF 15.–

Nicht inbegriffen

Einzelzimmerzuschlag CHF 150.–
fakultativer Ausflug Dresden inkl. Abendessen
und Philharmoniekonzert
(Karten Kat. II) CHF 95.–
Annulationsschutz CHF 25.–

Fak. Ausflug muss bei Anmeldung mitgebucht werden – Nachmeldung vor Ort nicht möglich!

Abfahrtsorte

06.45 h Basel
07.20 h Aarau
08.00 h Baden-Rüthof P
08.30 h Zürich-Flughafen P
09.15 h Wil P
10.15 h St. Margrethen

Anmeldetalon

Ich/wir melde/n folgende Person/en zur Panorama-Leserreise nach Leipzig und Dresden vom 14. bis 19. November 2005 an. (die Preise verstehen sich pro Person und inkl. 7,6 % MwSt):

Gewünschte Zimmerart: ☐ Doppel ☐ Einzel
Fakultativer Ausflug Dresden: ☐ Ja, ich/wir nehme/n teil ☐ Nein
Gewünschte Kartenkategorien:
Oper Leipzig: «Ein Maskenball» ☐ Karten Kat. I ☐ Karten Kat. II (inbegriffen)
Semperoper: «Don Carlos» ☐ Karten Kat. III ☐ Karten Kat. IV (inbegriffen)
Annulationsschutz oblig. ☐ 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



Wer aufs richtige Pferd setzt,
kann auch noch gewinnen.



AUFS RICHTIGE PFERD SETZEN

Es ist ein schönes Bild, galoppierenden und trabenden Pferden zuzuschauen. Auf der Rennbahn von Avenches VD kann das zwischen März und November an vielen Wochenenden gemacht werden. Wer aufs richtige Pferd setzt, kann auch noch Geld mit nach Hause tragen.



Im ersten Rennen nach dem Mittagessen haben wir die Qual der Wahl. Welcher der elf vier- bis achtjährigen Traber wird nach 2400 Metern am Ziel die Nasenspitze oder exakter: die Nüstern vorne haben? Die Frauen lassen sich von den schönen Pferdenamen betören: «Nice to meet you», «Jet d'amour» oder doch eher dem «Joker du Niel» den Vorzug geben? Favoriten sind andere: «L'aventure», «Jason d'Icolos» und «Mao Josselyn». Die Chance, das grosse Geld zu machen, ist für den, der auf den haushohen Favoriten setzt, allerdings sehr klein. Vorsicht wird beim Wetten nicht belohnt.

BELIEBTES WETTEN

Wie so oft im realen Leben kommt auch bei Pferdewetten öfters manches anders, als man

es sich wünscht. Der grosse Favorit ist an diesem Nachmittag nicht bei bester Laune, dafür wächst der Aussenseiter über sich hinaus und lässt seine Niederlagen bei den letzten drei Rennen glatt vergessen. Nur nützt das dem Wettfreund wenig, der zehn Franken auf das Pferd mit der Nummer 5 gesetzt hat.

«Ich hab meinen Spass daran», erzählt die ältere Wettfreundin Anne Seydoux aus dem Kanton Freiburg. Sie investiert bei allen zehn Rennen an diesem Tag jeweils 20 Franken. Sieg oder Platz, manchmal auch eine Zweier-, Dreier- oder Viererwette. Am Abend gehe sie meistens mit gleich viel Geld wieder nach Hause, wie sie nach Avenches gekommen sei. «Macht gar nichts, für wenig Geld habe ich viel Spass und ein bisschen Nervenkitzel gehabt.»

WETTFREUDIGE SCHWEIZER

Pferdewetten, wie sie heute an den Renntagen auf allen Schweizer Rennplätzen nach dem immer gleichen System gespielt werden, sind unter den Zuschauern beliebt. Das grosse Geld wird dabei allerdings nicht umgesetzt. 2,5 Millionen Franken waren es im vergangenen Jahr. Viel mehr Geld (112,4 Millionen Franken) wird in der Schweiz bei Pferdewetten auf den grossen internationalen Rennbahnen eingesetzt (siehe Interview). Dieses nur in der Westschweiz angebotene Spiel veranlasst Amateur- und Profizocker regelmässig, tief in die Taschen zu greifen.

Sieg und Niederlage liegen nah beieinander. Zur reinen Lotterie wird die Pferdewette allerdings selten. Wer sich während der Rennsaison in Fachzeitschriften intensiv mit dem internationalen Pferderennsport beschäftigt, kann sich schnell einmal ein Bild über Stärken und Schwächen der einzelnen Rennpferde machen. «Das ist wie bei der Leichtathletik», erzählt ein erfahrener Wetter in der Bar der Reithalle. «Die Wahrscheinlichkeit, dass bei den Olympischen Spielen der reputierte Kenyaner den 5000-Meter-Lauf gewinnt, ist grösser als der Sieg eines Schweizers.»

Er inhaliert den Rauch seiner Zigarette, wirft einen letzten Blick auf den Bildschirm und begibt sich an den Schalter, um kurz vor Rennstart seine Wette abzugeben. Das Rennen findet allerdings nicht draussen auf der grünen Wiese von Avenches, sondern im französischen Lyon statt. Via Fernsehschirm wird dieses Rennen live in 140 Westschweizer Restaurants und Bars übertragen. «Wetten ist in Frankreich zu einer eigentlichen Industrie geworden», sagt Jean-Pierre Kratzer, Präsident des Schweizer Pferderennsport-Verbandes (SPV). Rund acht Milliarden Franken wurden im letzten Jahr im

Land des Pferderennsports ins Wettspiel eingesetzt.

Noch verrückter sind nur die Briten. Die wetten jährlich über 100 Milliarden Franken auf Pferde- und Windhunderennen, Fussballspiele und Glücksspiele. Wettbüros sind in Grossbritannien ein wichtiger Bestandteil der Volkswirtschaft. Rund 100 000 Arbeitsplätze hängen an der Branche. Aber wie überall, wo gewettet wird, am Schluss gibt es meistens den gleichen Sieger: Die Bank beziehungsweise das Wettbüro.

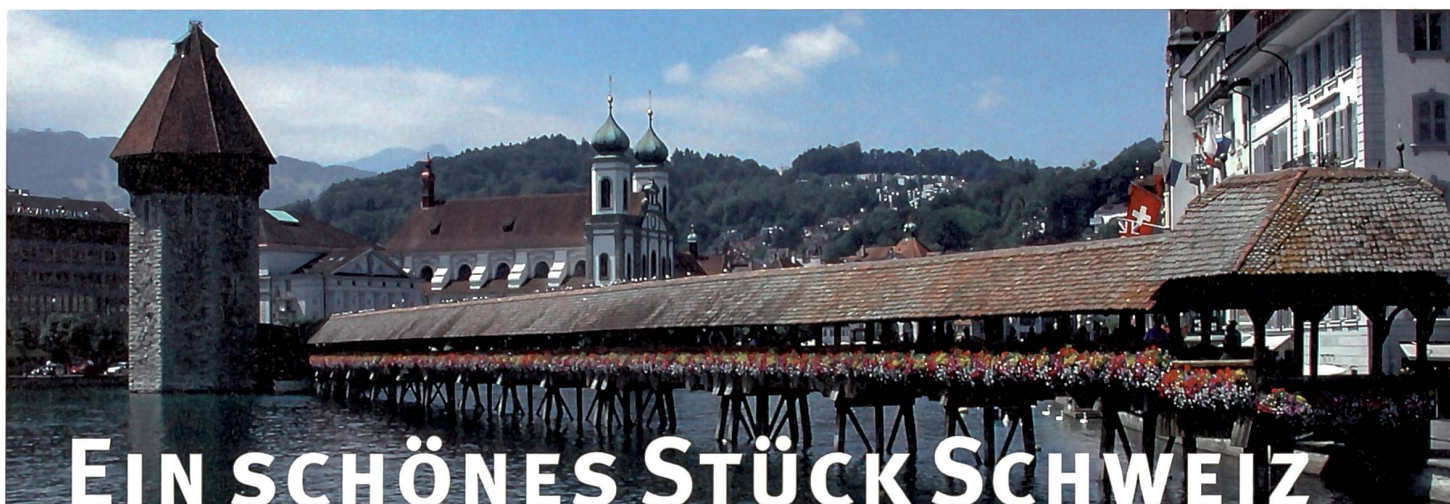
DURCHGEBRANNT PFERDE

Die Rennen von Avenches nehmen an diesem frühlingshaften Nachmittag ihren gewohnten Lauf. Unzählige Zuschauer sind nicht nur wegen der Rennen, sondern auch wegen der Wetten ins Broyetal gekommen. Wer bei einem Pferd auf «Sieg» setzt, glaubt an seinen Sieg, wer auf «Platz» setzt, sieht das Pferd in den ersten drei Rängen platziert. Daneben kann mit der Zweier-, Dreier- sowie der Viererwette (Quarte+) auf zwei, drei oder vier Pferde gesetzt werden. Der Minimaleinsatz beträgt ausser bei Quarte zwei Franken. Die Limite nach oben ist offen.

Na also dann, fordern wir an diesem Tag das Glück ein letztes Mal heraus. Beim Traberrennen über 2150 Meter zählt «Kelly James»

Wettbewerb

Die Wettbewerbsfrage lautet: Wie viele Millionen Franken werden von der Westschweiz aus auf internationale Pferderennen verwettet? Schicken Sie die Lösung mit Ihrem Absender mittels Postkarte an: Panorama, «Geld und Spiel», Postfach, 9001 St. Gallen, oder per E-Mail an wettbewerb@raiffeisen.ch. Einsendeschluss ist der 31. August (Poststempel). Unter den richtigen Einsendern verlosen wir drei Ravensburger Spiele «Verflixxt!», das Spiel für alle von 8 bis 99 Jahren, die Spass und Spannung bis zum Schluss haben wollen.



EIN SCHÖNES STÜCK SCHWEIZ

DIE OFFIZIELLEN SONDERMÜNZEN DER SCHWEIZ 2005



Automobilsalon Genf
20 Franken Silber



Automobilsalon Genf
50 Franken Gold



Jungfrau
10 Franken Bimetall



Kapellbrücke Luzern
20 Franken Silber



Münzsätze 2005



www.swissmint.ch

Online bestellen unter www.swissmint.ch. Oder mit diesem Talon: Ich bestelle gegen Vorausrechnung zzgl. Fr. 10.- Versandkosten:

Anzahl	Qualität	Preis/Stück	Name:
☐	Automobilsalon Genf 20 Franken (Silber)		
☐	Normalprägung	Fr. 20.- MWSt-frei	Vorname:
☐	Polierte Platte im Etui	Fr. 50.- inkl. MWSt	
☐	Automobilsalon Genf 50 Franken (Gold)		Strasse:
☐	Polierte Platte im Etui	Fr. 260.- MWSt-frei	
☐	Jungfrau 10 Franken (Bimetall)		PLZ / Ort:
☐	Normalprägung	Fr. 10.- MWSt-frei	
☐	Polierte Platte im Etui	Fr. 30.- inkl. MWSt	Datum:
☐	Kapellbrücke Luzern 20 Franken (Silber)		Unterschrift:
☐	Normalprägung	Fr. 20.- MWSt-frei	
☐	Polierte Platte im Etui	Fr. 50.- inkl. MWSt	
☐	Münzsatz 2005		
☐	Stempelglanz im Etui	Fr. 35.- inkl. MWSt	
☐	Polierte Platte im Etui	Fr. 85.- inkl. MWSt	

Ausschneiden und einsenden an: **swissmint**, Eidgenössische Münzstätte, Marketing, Bernastrasse 28, CH-3003 Bern

Panorama



Der Pferderennsport hat viele Facetten: Nervosität, Spannung und Tempo.

im Besitz von SPV-Präsident Kratzer zu den grossen Favoriten. Ob dem auch heute Nachmittag so sein wird? «Nein», sagen wir uns und setzen auf «Grand Jeune». Der weist ein ganz schönes Palmarès auf und hat sein letztes Rennen gewonnen. Aber o Schreck. Schon beim Start werfen «Grand Jeune» und «Her-



mondo» ihre Driver von den Sulkys und galoppieren wie von der Tarantel gestochen über die Rennbahn.

Von niemandem lassen sich die durchgebrannten Pferde aufhalten. Erst nach einer Viertelstunde beruhigen sich die zwei Ausreisser und können von ihren Besitzern in Emp-



fang genommen werden. Die Disqualifikation ist beiden sicher. Und wer wie wir auf einen Ausreisser gesetzt hat, ist seinen Wetteinsatz los. Freuen konnte sich Jean-Pierre Kratzer. Der hat an diesem Nachmittag mit «Kelly James» einen weiteren Sieg eingefahren.

■ MARKUS ROHNER

Nachgefragt bei Jean-Pierre Kratzer (56), Präsident des Schweizer Pferderennsport-Verbandes (SPV) und Gründervater des Pferdesportzentrums IENA Avenches VD



«Panorama»: Was bedeutet Ihnen das Pferdesportzentrum von Avenches?

Jean-Pierre Kratzer: Das Institut Equestre National d'Avenches (IENA) ist das grösste und meines Erachtens schönste Pferdesportzentrum der Schweiz. Hier organisieren wir auf drei verschiedenen Bahnen (Galopp, Trab und Hin-

dernis) in einer Saison zwischen 22 und 24 Renntage. Das ist mehr als die Hälfte aller Schweizer Pferderennen.

Wie bedeutend ist der Pferderennsport in der Schweiz?

Neben der Anlage in Avenches, der einzigen in der Westschweiz, gibt es an verschiedenen Orten in der Deutschschweiz (Aarau, Basel, Dielsdorf, Fehraltorf, Luzern, Maienfeld) ganz unterschiedliche Pferderennbahnen. Zwischen März und November finden jeweils an 44 Tagen Rennen mit rund 1300 Pferden statt. Zusätzlich werden in Arosa und St. Moritz fünf Renntage auf Schnee organisiert.

Wie wichtig sind dabei die Wetten?

Das Wetten auf Pferde gehört zum Pferderennsport. Überall, wo in der Schweiz Pferderennen stattfinden, kann nach dem gleichen System auch gewettet werden. Im letzten Jahr wurden so auf allen Plätzen rund 2,5 Millionen Franken eingesetzt. Ein grosser Teil dieser Gelder wurde wieder an die Spieler ausgeschüttet.

Eine Spezialität sind die Pferdewetten der Lotterie Romand.

In der Tat. Der Umsatz des PMU Romand (Pari Mutuel Urbain) in der Westschweiz erreichte 2004 einen neuen Rekord. 112,4 Millionen Franken wurden im letzten Jahr in den 140 Verkaufsstellen (Restaurants) eingesetzt. An sieben Tagen in der Woche kann dabei vor allem auf Pferde gesetzt werden, die auf einer französischen Rennbahn laufen. Der «Prix du Président», der jeweils im September in Avenches durchgeführt wird, ist als einziges Schweizer Rennen in diesem «Wettbewerb» dabei.

Und wann können die Deutschschweizer auf die ganz grossen Pferde setzen?

Im letzten Jahr hat Swisslos den Genehmigungsvorgang zum Betrieb des PMU in der Deutschschweiz eingeleitet. Der Kanton Basel-Stadt ist durch die anderen Kantone zur Prüfung der Dossiers beauftragt worden. Ein Entscheid sollte in den nächsten Monaten fallen.

Interview: Markus Rohner



KUNDENDIENSTE

Die Zeit wird knapp. Mehr und mehr Schweisstropfen sammeln sich auf Albert Röllins Oberlippe. Wiederholt brüllt er in den Telefonhörer, dass er seine Kundennummer leider nicht wisse. Und dass er lediglich einen 635er bestellen wolle. Aber bitte zu Stammkundenkonditionen. Schliesslich habe er eine Wette zu gewinnen. Die Stimme am anderen Ende der Leitung bleibt erstaunlich gelassen und erklärt, dass sie nun versuchen würde, den Kunden Albert Röllin unter seinem Namen im Computer zu finden.

Albert Röllin atmet hörbar ein und noch deutlicher aus. Die Wartezeit nutzt er, seine im Garten spielenden Kinder vor dem Missbrauch des Wasserschlauchs zu warnen. Dann meldet sich die Stimme zurück. Das Suchergebnis sei negativ. Albert Röllin ist offensichtlich nicht registriert und daher auch nicht rabattberechtigt. Keine Stammkundenkonditionen.

Noch gibt er nicht auf. Erst vor anderthalb Jahren hatte er bei dieser Firma etwas gekauft. Das müsse doch erfasst worden sein. Würde er zum Fachhändler an der Ecke gehen, bekäme er den 635er vielleicht noch heute, liefe aber Gefahr, seine Wette zu verlieren. Und gegen einen Hugo Häfeli zu verlieren, ist unangenehm.

Albert Röllin beobachtet, wie die Kinder trotz des Verbots den Gartenschlauch entrollen. Die Schweisstropfen auf seiner Oberlippe formieren sich zu Bächen. «Wenn wir Sie als Neukunden begrüßen dürfen, erhalten Sie gratis zu Ihrer Bestellung einen Kugelschreiber», flötet die

Stimme am anderen Ende der Leitung. «Welchen 635-er wollen Sie nun haben? Den 635TNT oder den 635TNX?» Worin denn der Unterschied bestehe, stöhnt Albert Röllin zurück und wischt sich mit dem Taschentuch über das Gesicht. «Für technische Auskünfte muss ich Sie mit unserer kostenpflichtigen Hotline verbinden», schrillt es aus dem Telefonhörer.

Die Buben von nebenan eilen seinen Kindern zu Hilfe und knicken mit vereinten Kräften das Schlauchende um. Albert Röllin seufzt und verzichtet auf eine Hotline-Verbindung. In Notlagen sollte man keine Sackgassen betreten. Er stellt sich vor, wie Hugo Häfeli am Stammtisch seinen Wetterfolg feiern lassen wird. Dieser Gedanke beunruhigt ihn mehr als der zum Wasserhahn strebende Nachbarsjunge.

«Liefern Sie mir beide 635er», keucht Albert Röllin und fügt noch hinzu, dass es ihm nun egal sei, ob er Rabatt erhalte oder nicht. Nur schnell müsse es gehen. «Selbstverständlich», reagiert die Stimme, «dann nennen Sie mir doch bitte Ihre Kundennummer oder...»

Das Gespräch ist plötzlich unterbrochen. Ein entfesselter Wasserstrahl trifft Albert Röllin mitten ins Gesicht. Er schnappt nach Luft, sieht die Kinder wegrennen und seine Frau durch das Gartentor treten. Sie schwenkt eine Plastiktüte in ihrer Hand und lässt diese noch etwas vor seiner Nase baumeln: «Schöne Grüsse vom Fachhändler an der Ecke. Er meinte, dass ich dich mit einem 635TNX überraschen könnte. Oder hättest du lieber den uralten 635TNT?»

■ ZANNY ZAUM

So, liebe Leserinnen und Leser, was meinen Sie, warum der Fachhändler ahnen konnte, wofür sich Albert Röllin interessierte? Schicken Sie uns Ihre Antwort per E-Mail (wettbewerb@raiffeisen.ch) oder auf einer Postkarte (Schweizer Verband der Raiffeisenbanken, Panorama, «Albert Röllin», Postfach, 9001 St. Gallen) bis spätestens 31. August. Zu gewinnen gibt es einen Raiffeisen-Original-Schlafsack.

IMPRESSUM | Herausgeber und Verlag: Schweizer Verband der Raiffeisenbanken | Redaktion: Pius Schärli, Chefredaktor; Philippe Thévoz, Redaktor, französische Ausgabe; Lorenza Storni, italienische Ausgabe | Konzeption, Layout und Druckvorstufe: Brandl & Schärer AG, 4601 Olten, www.brandl.ch; Titelfoto: B&S | Adresse der Redaktion: Schweizer Verband der Raiffeisenbanken, Panorama, Postfach, 9001 St. Gallen, Telefon 071 225 8405, Fax 071 225 86 50, panorama@raiffeisen.ch, www.raiffeisen.ch/panorama | Druck und Versand: Vogt-Schild/Habegger Medien AG, Zuchwilstrasse 21, 4501 Solothurn, Telefon 032 624 73 65 | Erscheinungsweise: Panorama erscheint achtmal jährlich; 91. Jahrgang; Auflagen: 320 000 Expl. deutsch; 67 000 Expl. französisch; 45 000 Expl. italienisch | Inserate: Kretz AG, Verlag und Annoncen, Postfach, 8706 Feldmeilen, Telefon 01 925 50 60, Fax 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.

Leser-Angebot Thermalbäder und Wellness



www.thermalp.ch

1911 Ovronnaz

Tel. 027 305 11 00, Fax 027 305 11 14

Foto: Perrochet

Schnupper-Angebot

Im Preis inbegriffen sind:

- ♦ 6 Übernachtungen (ohne Hotelservice)
- ♦ 6x Frühstücksbuffet
- ♦ Freier Eintritt in Thermalbäder
- ♦ Zugang zum Fitness-Center ohne Einführungsprogramm
- ♦ 5x Wassergymnastik
- ♦ 1 Sauna/Türkisches Bad
- ♦ 1 Massage 25 Minuten
- ♦ 1 Drainage mittels Pressotherapie
- ♦ 1 Hydrotherapie KNEIPP
- ♦ 1 Gesichtspflege Paul Scerri 60 min.
- ♦ 1 Anwendung von Algen THALATHERM
- ♦ Bademantel und Sandalen

Unterkunft (Basis 2 Personen/Norden):

Studio:

Zwischen- und Vorsaison: **ab CHF 790.– p.P.**

Saison: **ab CHF 820.– p.P.**

2-Zimmer-Appartement:

Zwischen- und Vorsaison: **ab CHF 845.– p.P.**

Saison: **ab CHF 889.– p.P.**

Daten:

Vorsaison:

14.08.05–08.10.05

23.10.05–24.12.05

Saison:

09.10.05–22.10.05



Die Thermalbäder im sympathischen Walliser Kurort Ovronnaz erwarten Sie.

Profitieren Sie von unserem **Schnupper-Angebot** und gönnen Sie sich eine Wellness-Woche zu exklusiven Sonderkonditionen.

Auf circa 1300 Meter über dem Rhonetal gelegen, ist Ovronnaz schon seit langem eine beliebter Ferienort. Eine Vielzahl verschiedener Freizeitaktivitäten machen einen Aufenthalt zu jeder Jahreszeit zu einem echten Vergnügen: Skifahren, Langlauf, Tennis, Vita-Parcours, Gleitschirmfliegen, Minigolf und Wandern sind nur einige der zahlreichen Möglichkeiten.

Seit fast 15 Jahren bietet der Kurort seinen Besuchern im Thermalbadezentrum Thermalp les Bains d'Ovronnaz zudem ein umfassendes Wellness-Programm an. Die Unterkünfte – Studios oder Wohnungen mit Fernseher, Minibar, Telefon und Kochgelegenheit – sind durch eine überdachte und geheizte Galerie mit den Thermalbädern, den Wellnesseinrichtungen und dem Restaurant verbunden.



Fotos: Dufreit

Gesundheit und Schönheit.

Das Zentrum bietet Kuren zur Prävention und zum Abbau von Stress an, bei denen Gesundheits- und Schönheitsspezialisten die Qualitäten der Thermalquellen mit der Wirkung von Heilkräutern und der wohltuenden Behandlung durch Honigprodukte kombinieren. Drei Thermalbäder (gedeckt und im Freien), Türkisches Bad, Dampfbad, Massagedüsen, Sauna, Solarium, Fitness, Hydromassage, Whirlpool, Heilpackungen, Panoramaterrasse – all dies wäre nichts ohne die professionelle Betreuung durch das hoch qualifizierte Personal. Die «Panorama»-Leser profitieren von einer Gesundheitswoche zu exklusiven Sonderkonditionen. Man gönnt sich ja sonst nichts!

Die «Panorama»-Leser können ausserdem folgende Angebote gratis in Anspruch nehmen:

- ♦ Kein Zuschlag für Einzelbenützung in Vor- und Nachsaison im Studio oder 2-Zimmer-Wohnung Norden
- ♦ 6x Tagesteller
- ♦ Körperfettanalyse durch Bio-Impedanz-Messung TANITA
- ♦ 5 Fitball-Sitzungen

Anmeldetalon

Ich melde mich/uns an von Sonntag, den

bis Samstag, den

☐ Studio

☐ 2 Zimmer

☐ Bergsicht/Norden

☐ Südsicht

☐ Personenanzahl

1. Name

Vorname

2. Name

Vorname

Strasse

Telefon

PLZ/Ort

Datum

Unterschrift

Den Anmeldetalon bitte an folgende Adresse einsenden:

Thermalp les Bains d'Ovronnaz, 1911 Ovronnaz, Telefon 027 305 11 00, Fax 027 305 11 14

Panorama



**Einfach, schnell und
sicher: E-Banking
mit RAIFFEISENdirect.**

Wir machen den Weg frei

Mit RAIFFEISENdirect, der E-Banking-Dienstleistung von Raiffeisen, erledigen Sie sämtliche Bankgeschäfte einfach, schnell und sicher – überall und rund um die Uhr. Über 260'000 zufriedene Raiffeisen-Kunden profitieren bereits von den Vorteilen von RAIFFEISENdirect. Und Sie?

www.raiffeisen.ch

