

Zeitschrift: Panorama / Raiffeisen
Herausgeber: Raiffeisen Schweiz Genossenschaft
Band: 102 (2014)
Heft: 4

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: 10.05.2025

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

PANORAMA

DAS KUNDENMAGAZIN DER RAIFFEISENBANKEN

EINMAL INVESTIEREN, ZWEIMAL GEWINNEN

Beim Impact Investing muss das Investitionskapital gleich zwei Wirkungen erzielen. Wie das funktioniert. Zudem: Gelingt Raiffeisen der doppelte Effekt? Seite 6

**Raiffeisen
Super League**
So profitiert die Schweiz
vom Spitzensport.

Seite 18

- 1 -

Die Vernetzung der Schweizer Unternehmer im Zentrum

Urs Wehrle, RUZ

- 2 -

Der Schweizer Spitzensport ist ein Wirtschaftsfaktor

Claudius Schäfer, CEO der Swiss Football League

- 3 -

Das Klima mit innovativen Schweizer Projekten schützen

Vincent Eckert, Geschäftsführer Klimastiftung Schweiz

- 4 -

Wie Schweizer Nachfolger ihre neue Firma finanzieren

Peter Wüst, Chef von Investnet

- 5 -

Die Schweiz ist beim Impact Investing ganz vorne dabei

Klaus Tischhauser, CEO responsAbility

1



2



3



4



5



LUXUSWOHNUNGEN

MIT HOTELSERVICE NAHE LUGANO



VERKAUF UND VERMIETUNG, AUCH FÜR KURZAUFENTHALTE

Nur wenige Minuten vom Stadtzentrum Lugano entfernt mit atemberaubendem Blick über den See. Exklusive Wohnungen mit SPA, Restaurant, Innen- und Aussenpool. Komfort und Privatsphäre in stilvollem Ambiente.

WWW.RESORTCOLLINADORO.COM

RESORT COLLINA D'ORO
VIA RONCONE 22, 6927 AGRA, LUGANO | Tel. +41 91 641 11 11
INFO@RESORTCOLLINADORO.COM

AM FLIESSBAND DER IDEEN



Vor rund hundert Jahren hatte der amerikanische Autobauer Henry Ford eine epochale Erleuchtung. Im Jahre 1913 nahmen seine Techniker das erste Montageband in der Geschichte der Menschheit in Betrieb. Dadurch verringerte sich die Arbeitszeit für die Herstellung eines Automobils von 12 Stunden und 8 Minuten auf 2 Stunden und 35 Minuten. Das Fließband wurde zum Rückgrat der modernen Industriegesellschaft.

Vor 53 Jahren geschah im Notariat Zürich-Altstadt Erstaunliches. Dort gründete der Zürcher Anwalt Hans Hüsey am 11. September 1961 eine Stiftung. Er tat es in der neutralen Schweiz und im Auftrag von britischen Ornithologen unter dem Namen World Wildlife Fund (WWF). Heute ist der WWF eine global aktive Naturschutzorganisation, eine sogenannte Nichtregierungsorganisation (NGO) mit grossem Einfluss in Gesellschaft, Politik und Wirtschaft.

Diese beiden Beispiele zeigen zweierlei auf: Erst die moderne Arbeitsteilung versetzt uns Menschen in die Lage, komplexe, mehrdimensionale Fragestellungen nachhaltig zu lösen. Und neben den traditionellen Organisationen wie Staaten oder Unternehmen existieren heute eher

jüngere Gebilde, die ausserhalb der konventionellen Strukturen gewachsen sind. Erst dies erlaubt den anderen, unverstellten Blick auf drängende Fragestellungen

«Persönlich bin ich überzeugt, dass mehr als ein Hirn eine grössere Kreativität entfacht.»

und Lösungsstrategien – im Falle des WWF auf den Naturschutz, der damals noch keineswegs auf der Agenda des kollektiven Bewusstseins gestanden hatte.

Beide Beispiele zeigen auch, wie Innovation entsteht und sich verbreitet: durch die Zusammenarbeit vieler kluger Köpfe, die am Fließband der Ideen ihre Kreativität bündeln. Innovation wächst selten dort, wo ausgestanzte Pfade Wege vorsepen. Sie gedeiht dort, wo «nicht grundsätzlich organisierte» Strukturen Freiräume ermöglichen. Wer die Zukunft früher als andere erkennen und beeinflussen will, braucht diesen grenzenlosen Blick über den eigenen Tellerrand hinaus.

So weit, so einsichtig. Was aber hat das alles mit einer Bank, im Besonderen mit unserer Raiffeisen Gruppe zu tun? Nun, persönlich bin ich überzeugt, dass mehr

als zwei Augen mehr sehen und mehr als ein Hirn eine grössere Kreativität entfacht. Wir alle müssen gemeinsam am Fluss der Ideen stehen, denn diese kollektive Anstrengung ist das Fundament fürs Kundenvertrauen. Und da wir wissen, dass unser Bankgeschäft wie alles andere auch komplexer, anspruchsvoller, aber auch vielfältiger, ja bunter wird, müssen wir alle unseren Blick über die Begrenzungen unserer Organisation hinweg richten. Erst dann bekommen wir eine Ahnung davon, wohin sich die Bedürfnisse unserer Kunden entwickeln. Deshalb haben wir ein starkes Partnernetzwerk aufgebaut – Klimastiftung, NGO, Sponsoringpartner oder auch Partnerschaften im Anlagegeschäft. Nur so sehen wir gemeinsam weit genug.



Pierin Vincenz
Vorsitzender der Geschäftsleitung
der Raiffeisen Gruppe

INHALT



- Pomy -

30
Fotoserie



- St. Gallen -

06
Doppelte Wirkung



- Bern -

20
Spendenbetrug



- Schweiz -

18
Wertschöpfung Fussball

PANORAMA für Sie in der ganzen Schweiz unterwegs

© Andrea Caprez

Verantwortliche
Head Editorial
Dr. habil. Nikodemus Herger
Chefredaktor
Pius Schärli
Redaktionsmitglieder
Nicoletta Hermann
Philippe Thévoz
Sylvie Pidoux
Lorenza Storni
Konzeption, Layout
Agentur Paroli AG:
Tanja Hollenstein, Oliver Suter,
Projektleitung/Produktion
Christoph Schiess,
Art Director
Weblayout
coUNDco
Autoren
Domagoj Arapovic, Zürich
Michel Berset, Zürich
Urs Dütschler, St. Gallen
Dave Hertig, Zürich
Kilian Kessler, Zürich
Oliver Klaffke, Olten
Roland Kläger, Zürich
Alexander Koch, Zürich

Iris Kuhn-Sogat, Winterthur
Martin Neff, Zürich
Peter Pfrunder, Winterthur
Richard Reich, Zürich
Alexander Saheb, Zürich
Nicolas Samyn, St. Gallen
Thomas Steiner, Zürich
Mirjam Steuble, St. Gallen
Robert Wildi, Zürich
Claudio Zemp, Zürich
Fotografie
Claudio Bader, Lugano
Guido Baselgia, Malans
Laurent Burst, Zug/Berlin
Tanja Demarmels, Zürich
Nicolas Faure, Genf
Manuela Jans, Luzern
Kilian Kessler, Zürich
Willy Spiller, Zürich
Illustration/Infografik
Andrea Caprez, Zürich
Orlando Hoetzel, Berlin
Andrea Klaiber, Stetten
Gabi Kopp, Luzern
Anne Seeger, Winterthur
Anna Sommer, Zürich
Davide Zamberlan, Vicenza IT

Gewinnen Sie Gold!

Teilen Sie uns Ihre Meinung mit:
raiff.ch/survey



- Ruti -

12
Vorsorge



- Valle di Muggio -

33
Zu Gast

Fotos Cover:
Willy Spiller



MemberPlus – Die schönsten
Skigebiete zum halben Preis.

AUFTAKT

- 03 **Am Fließband der Ideen** – Pierin Vincenz, Vorsitzender der Geschäftsleitung der Raiffeisen Gruppe.

FOKUS

- 06 **Doppelte Wirkung** – Besonders gelungene Investitionen tragen auf mehrere Arten Früchte.

GELD

- 12 **Vorsorge** – Beistände und ihre Aufgaben. Drei Porträts.
 18 **Wertschöpfung Fussball** – Das bringt der Spitzensport.
 20 **«Dark side of money»** – Wohltäter werden ausgenommen.

ANLEGEN

- 22 **Investitionen, Analysen und Trends**
Wettbewerbsfähige Schweiz mit begrenzten Abwehrkräften, Renditen an der Börse, Depotcheck für 2015, SNB im Krisenmodus.
 27 **Kommentar von Martin Neff, Chefökonom Raiffeisen Schweiz**
Wachstumsglaube.

SWISSNESS

- 30 **Fotoserie** – Oben und unten.
 33 **Zu Gast** – ... im Valle di Muggio. Unvergleichlicher Zincarlin.
 38 **Dialog** – Im Gespräch mit Paola Ghillani, Expertin Nachhaltigkeit.
 41 **Kolumne** – Richard Reich, Autor und Publizist.
 42 **Raiffeisen** – Neue Kampagne: «Immer da, wo Zahlen sind.»

REGIONAL

- 48 **Vor Ort** – Skifliegen in Engelberg, Frauen und Macht und Expansionspläne des Raiffeisen Unternehmerzentrums (RUZ).



DOPPELTE WIRKUNG

– St.Gallen –

Besonders gelungene Investitionen tragen auf mehrere Arten Früchte. Fünf Beispiele aus der Raiffeisen Gruppe stehen exemplarisch für den smarten Einsatz von Geld.

Autoren Oliver Klaffke, Dave Hertig
Illustration Orlando Hoetzel

Einmal zahlen, zweimal profitieren: Beim nachhaltigen Geldanlegen wird oft vom «Impact Investing» gesprochen (siehe Kasten rechts). Doch gibt es das Investieren mit doppelter Wirkung auch bei strategischen Entscheidungen für ganze Unternehmensgruppen? In einer vom klassischen «Impact Investing» leicht abweichenden Form existiert dieser Ansatz tatsächlich. Erstes Beispiel: das Raiffeisen Unternehmerzentrum (RUZ).

Image und Neugeschäft

Seit dem Frühling 2014 stehen in Gossau SG die Pforten im ersten von sechs geplanten Raiffeisen Unternehmerzentren

offen. Auf 5 Millionen Franken beläuft sich das Stammkapital der 100-Prozent-Tochter von Raiffeisen; bei jedem weiteren Standort sind Anschubfinanzierungen erforderlich. Was verspricht sich die Bank als Ertrag? «Ein wichtiger Teil unserer Mission ist es, als Marketing-Plattform das Firmenkundengeschäft von Raiffeisen zu stärken», sagt der RUZ-Geschäftsleiter Urs Wehrle. «Der grosse Kahn Raiffeisen wird immer stärker reguliert. Wir sind das aktive kleine Schnellboot daneben, das auf unbeschwerte Art mit bestehenden und potenziellen Kunden im Kontakt steht.»

Workshops, informelle Gespräche und Beratung gehören zum Angebot. Bei der Beratung baut das RUZ auf das Konzept «Von Unternehmern für Unternehmer» – alle Experten im Netzwerk verfügen über die entsprechende berufliche Erfahrung mit eigenen Firmen. Mit der Vermittlung der Beratungsmandate generiert das Unternehmerzentrum Umsatz

und es gehört zu seinen Zielen, eines Tages finanziell selbsttragend zu sein. Die wichtigere Hauptwirkung des Raiffeisen-Investments besteht jedoch darin, die Raiffeisenbanken in der Unternehmerszene stärker zu etablieren.

Impact Investing

Der Fachbegriff steht für «Investieren mit Wirkung». Gemeint sind Wirkungen, die über das Erzielen einer Finanzrendite hinausreichen. «Impact Investing» ist eine Form der sozialverantwortlichen Geldanlage. Wer sein Kapital auf diese Weise einsetzt, verlangt neben dem wirtschaftlichen Ertrag einen positiven messbaren Effekt im sozialen Bereich oder in Bezug auf die Schonung der Umwelt. Lesen Sie dazu mehr auf den Seiten 9 und 10.



Versorgung nicht gewährleistet», sagt der Gründer und CEO von responsAbility. Statt Spenden zu schicken, investiert responsAbility in Unternehmen, die diese Leistungen als Business anbieten. Das Unternehmen verwaltet Kundenvermögen von rund 2,2 Milliarden US-Dollar.

Raiffeisen ist seit der Gründung dabei und hält eine Minderheitsbeteiligung an responsAbility. Der erste Effekt: eine Bereicherung der Produktpalette für Anlagekunden. Das um Mikrofinanz und Fairtrade erweiterte Sortiment enthält ein Instrument, dessen Wertentwicklung weitgehend von gängigen Börsenanlagen abgekoppelt ist. Die responsAbility-Fonds leisten so einen Beitrag zu soliden Kunden-Portefeuilles. Zweiter Nutzen: Raiffeisen punktet bei der nachhaltigen Entwicklung. Dieses Engagement ist für die Bank aufgrund ihrer Unternehmensphilosophie zentral. Zudem unterstützt es die Pflege der Marke Raiffeisen.

Hilfe und Positionierung

Die Raiffeisen-Tochter INVESTNET finanziert die Nachfolge von Unternehmen. «Ungenügende Eigenmittel des Nachfolgers sind bei der Übergabe einer Firma oft das Hauptproblem», sagt Peter Wüst, Chef von INVESTNET. Unternehmen finden vielleicht eine fachlich geeignete Person für die Nachfolge, doch dieser fehlt dann das Kapital zur Übernahme. INVESTNET hat ein neues Finanzierungsmodell entwickelt. «Wir erhalten den Free Cashflow, bis unsere Ansprüche abgegolten sind. Dann geht die Firma definitiv in den Besitz der neuen Unternehmer über», erklärt Wüst.

Vereinfacht gesagt entspricht der Free Cashflow in etwa dem Unternehmensgewinn. Die INVESTNET-Lösung deblockiert Situationen, in denen früher mögliche Nachfolgeregelungen in der Sackgasse endeten. Das Nachfolge-Thema betrifft in der Schweizer KMU-Landschaft Tausende Firmen. Deshalb weist das einzigartige Finanzierungsmodell zahlreichen Unternehmen den Weg in die Zukunft und damit löst INVESTNET ein gewichtiges Kundenproblem von KMU. Das ist der erste Effekt dieses Engagements von Raiffeisen. Die zweite Wirkung:

Raiffeisen stärkt die Positionierung als Schweizer Bank für KMU und steigert damit die Attraktivität für Firmenkunden.

Bekanntheit und Volkswirtschaft

Raiffeisen unterstützt den Fussball und ist Namenssponsor der Raiffeisen Super League, der höchsten Schweizer Spielklasse. Das erhöht die Bekanntheit, wirkt sich auf das ohnehin sympathische Image der Bank aus und positioniert die Marke. Ihren Mitgliedern kann Raiffeisen durch das «MemberPlus»-Angebot günstige Eintrittskarten bieten. Das Fussballengagement hat ebenfalls eine zweite Wirkung: «Die Raiffeisen Super League ist ein Universum aus Unternehmen, die über das reine Fussballspiel hinaus Wertschöpfung in der Gesellschaft generieren und insgesamt Tausende Jobs schaffen», sagt Claudius Schäfer, CEO der Swiss Football League. Die Klubs der Liga haben in der letzten Spielzeit gemäss einer Wertschöpfungsstudie von 2014 einen Umsatz von rund 800 Millionen Franken erwirtschaftet und Steuereinnahmen von etwa 42 Millionen Franken gebracht. Zudem sind rund 3300 Stellen im Umfeld der Raiffeisen Super League geschaffen worden.

Umwelt und Kundenbindung

Ein fünftes und letztes Beispiel: Raiffeisen hat die Klimastiftung Schweiz mitgegründet. Die Partner schenken der Stiftung ihre jeweilige Rückvergütung aus der CO₂-Lenkungsabgabe und diese wiederum unterstützt Projekte von Schweizer und Liechtensteiner Firmen, die dem Klimaschutz dienen. «Das Interesse von Unternehmen, sich im Klimaschutz zu engagieren, ist riesig», sagt Vincent Eckert, Geschäftsführer der Stiftung. Die erste Wirkung des Raiffeisen-Investments definiert er so: «Dank unserer Stiftung wird der CO₂-Ausstoss reduziert, sie macht KMU nachhaltiger und dient der Schweizer Volkswirtschaft.» Auch hier gibt es einen zweiten Effekt: Der Zugang zur Stiftung stärkt die Bindung mit den unterstützten Unternehmen.

Das Engagement ist ein interessantes Beispiel für doppelten Ertrag. Es führt Firmenkunden näher an die Bank, fädelt «en passant» Geschäfte ein und weist Interessenten auf Raiffeisen hin. «Der Unternehmer denkt nicht ständig an die Bank. Aber wenn das Gespräch auf Finanzdienstleistungen kommt, ist Raiffeisen als möglicher Anbieter im Spiel», sagt Urs Wehrle entspannt. Mit dieser eleganten Haltung agiert das RUZ im Sinn des Investors: Es stärkt die reale Wirtschaft mit attraktiven und vergleichsweise günstigen Dienstleistungen und unterstützt Raiffeisen fast nebenbei in Kommunikation und Kundenpflege.

Differenzierung und Branding

Klaus Tischhauser radelte einst durch Afrika und fasste den Entschluss, das lokale Unternehmertum zu fördern. Er gründete einen Verein, aus dem sich in 11 Jahren eine explosiv wachsende Aktiengesellschaft mit heute 170 Angestellten entwickelt hat. Allein 2013 kamen 40 Angestellte hinzu. «In vielen Entwicklungsländern sind zum Beispiel Wasser- oder Stromversorgung, Bankdienstleistungen oder eine medizinische

FÜNF SMARTE INVESTITIONEN

Die Übersicht zur doppelten Wirkung von Raiffeisen-Aktivitäten



Klaus Tischhauser, responsAbility

responsAbility

Raiffeisen hält eine Minderheitsbeteiligung an responsAbility. Der Vermögensverwalter mit 170 Angestellten und rund 2,2 Mia. US-Dollar verwaltetem Vermögen investiert in Entwicklungsländern in Firmen, die für meist ärmere Menschen wichtige Produkte und Dienstleistungen des täglichen Bedarfs anbieten (Strom, Hilfsmittel für die Landwirtschaft, Bildung, medizinische Versorgung, Bankdienstleistungen etc.). Das Kapital beschafft sich responsAbility über selbst verwaltete Anlagefonds, welche Privatpersonen und professionellen Investoren zugänglich sind.

responsability.com



Urs Wehrle, RUZ

RUZ

Das Raiffeisen Unternehmerzentrum (RUZ) ist ein Start-up, das dem Firmenkundengeschäft zusätzlichen Schwung verleiht. Die 100-prozentige Raiffeisen-Tochter stellt die Besitzerinnen und Besitzer von kleinen und mittleren Unternehmen ins Zentrum. Das RUZ agiert als lokaler Unternehmerklub mit nationaler Vernetzung und es vermittelt anderswo kaum zu findende Beratungsdienstleistungen zu vergleichsweise günstigen Tarifen. Das Konzept «Unternehmer beraten Unternehmer» ist weitherum einzigartig. Die Vision von Raiffeisen: Das RUZ wird der grösste Gewerbe- und KMU-Klub der Schweiz. Der Start erfolgte im letzten Frühling in Gossau SG. 2015 folgt die Expansion in die Zentralschweiz.

RUZ.ch



Peter Wüst, INVESTNET

INVESTNET

Die Unternehmensnachfolge ist oft schwierig zu regeln. Vielen ansonsten qualifizierten Interessenten fehlt das Geld. Wer Investoren gegen Beteiligung ins Boot holt, ist nicht mehr Unternehmer im eigentlichen Sinn. Selten ist die Finanzierung über Kredite möglich – falls doch, ist sie teuer und riskant. INVESTNET finanziert Firmenkäufe mit einem neuartigen Modell, bei dem die neuen Besitzer innert absehbarer Zeit tatsächlich zu Eigentümern werden. Das Unternehmen ist eine Raiffeisen-Beteiligung.

Investnetag.ch



Claudius Schäfer, Swiss Football League

Raiffeisen Super League

Seit 2012 ist Raiffeisen Titelsponsor der höchsten Spielklasse im Schweizer Fussball. Hunderttausende Fans pilgern in die Stadien und auch am Fernsehen ist Fussball die

Schweizer Sportart Nummer 1. Dank «MemberPlus» profitieren Raiffeisen-Mitglieder von Vergünstigungen. Der Fussball ist zudem ein Wirtschaftsfaktor: Gemäss einer aktuellen Wertschöpfungsstudie löst die Raiffeisen Super League einen Umsatz von rund 800 Millionen Franken aus. Rund 3300 Stellen sind im Umfeld der Liga entstanden.

SFL.ch



Vincent Eckert, Klimastiftung

Klimastiftung

Dienstleistungsunternehmen bekommen aus CO₂-Abgaben oft mehr zurück, als sie eingezahlt haben. Aktuell schenken 24 Partnerfirmen dieses Geld der Klimastiftung Schweiz. Raiffeisen ist seit der Gründung im Jahr 2008 dabei und stellt mit Gabriele Burn die Präsidentin. Die Stiftung fördert KMU-Projekte in der Schweiz und in Liechtenstein, die dem Klimaschutz dienen. Das können zum Beispiel Investitionen in neue Maschinen sein, dank denen mit weniger Ressourcen produziert werden kann.

Klimastiftung.ch

INVESTIEREN MIT IMPACT

– Zürich –

Impact Investing bedeutet, mit Geldanlagen eine messbare Wirkung über das rein finanzielle Ergebnis hinaus anzupeilen. Thomas Streiff über den Stand der Entwicklung.

Interview Oliver Klaffke Foto Tanja Demarmels

PANORAMA: Sie sind fast 25 Jahre im Thema Nachhaltigkeit tätig und der Club of Rome hat vor rund 50 Jahren gewarnt, dass die Grenzen des Wachstums erreicht sind. Wie sieht die Bilanz aus?

Wir haben viel erreicht und die Nachhaltigkeitsdiskussion hat Entscheidungsträger zum Nachdenken gebracht. Ohne die langwierigen Debatten – etwa um die Klimaziele – hätte es weniger Fortschritte gegeben. Technologisch sind wir heute sehr weit und in der Industrie hat das Bewusstsein stark zugenommen, sorgsam mit Ressourcen und Energie umzugehen, weil die Nachfrage vor allem von hungrigen Märkten wie China stark zunimmt und entsprechend die Kosten steigen. Im sozialen Bereich liegt die Welt zurück, auch wenn sich das Bewusstsein für diesen Bereich langsam entwickelt.

Bringen vor allem Frauen die Entwicklungsländer voran?

Ja, weil sie sich dort für ihre Familien engagieren und verlässlicher wirtschaften. Nur zwei Prozent der an Frauen vergebenen Mikrokredite werden nicht zurückgezahlt. Bei den Männern ist es ein Vielfaches. Von ihnen hört man mittlerweile Selbstkritik: «Die Entwicklungshilfe hat uns faul gemacht. Wir müssen uns ändern.»

Wie bringt man Unternehmen dazu, auch sozialer zu werden?

In der Vergangenheit war ein Anreiz, effizienter zu produzieren oder teurere Umwelt Risiken zu vermeiden. Heute geht es bei Unternehmen darum, sich zu differenzieren. Dabei helfen zum Beispiel gute

Arbeitsbedingungen und Sozialleistungen in Entwicklungs- oder Schwellenländern. Wer damit wirbt, gewinnt Kunden. Zunehmend wollen Konsumenten fair hergestellte Produkte.

Was können die Menschen in den Entwicklungs- und Schwellenländern selbst tun?

Dort hat sich bereits eine ganze Menge geändert, weil sie Zugang zu Informationen haben. In Tansania zum Beispiel ist das Mobilfunknetz und damit auch das Internet gut ausgebaut. Ein Kakaobauer hat heute Zugang zu Marktinformationen und weiss, wie hoch der Kakaopreis ist. Er kann sich deshalb gegen einen Händler behaupten, der zu wenig zahlen will. Mittlerweile sind auch zahlreiche Genossenschaften entstanden, die den Produzenten mehr Marktmacht verleihen. Der Technologiesprung hat zudem zu neuen Finanzierungssystemen wie

ausgerichteten Investment auch eine finanzielle Rendite.

Wie lege ich Geld so an, damit es Gewinn abwirft und gleichzeitig die nachhaltige Entwicklung fördert?

Ich muss mir die Titel in einem Anlageportefeuille genau anschauen. Dabei geht es nicht nur um deren Bilanz, sondern auch ihr Abschneiden bei Kriterien, die ich persönlich wichtig finde. Ich will zum Beispiel wissen, wie die Treibhausbilanz oder der CO₂-Fussabdruck aussieht, wie gross der Anteil der Arbeitskräfte in Drittweltländern ist und wie die Sozialleistungen dort sind.

Das zu beurteilen überfordert mich als Privatperson. Wo bekomme ich Orientierung?

Schildern Sie Ihrem Anlageberater die Anforderungen an die Nachhaltigkeit der Unternehmen, in die Sie investieren wollen. Es gibt mittlerweile Nachhaltigkeitsfonds, mit denen man auch ein kleines Portfolio so diversifizieren kann, dass das Risiko sinkt. Man muss seinen Berater oder die Beraterin fordern, damit man Anlagelösungen bekommt, die gleichzeitig eine vernünftige Rendite abwerfen und sich vor Ort auf die nachhaltige Entwicklung auswirken.



Thomas Streiff

startete seine Karriere in Tansania und Indien und ist heute als Partner von «BHP – Brugger und Partner AG» für die Nachhaltigkeitsberatung zuständig.

etwa der Mikrofinanzierung oder zum E-Banking geführt. Das sind Grundlagen, um wirtschaftlich auf eigenen Beinen stehen zu können.

Welche Rolle spielt das Impact Investing?

Eine grosse, weil es viele Entwicklungen anstösst. Anders als bei einer Spende erwarte ich von einem auf Wirkung

«DER NUTZEN IST SOFORT KLAR»

Sind Schwellenländer-Investitionen wirkungsvoller als nachhaltige Anlagen in der westlichen Welt? responsAbility-CEO Klaus Tischhauser präsentiert vier Beispiele von Impact Investing. Tischhauser spricht von sich ergänzenden Ansätzen. «Doch der Nutzen von billigem Solarstrom aus der hauseigenen Anlage ist im Vergleich zum teuren, ungesunden Licht der Kerosinlampe sofort klar. Die Nachhaltigkeit von BP und Shell zu vergleichen, erfordert hingegen Spezialwissen.»

Autor Oliver Klaffke

PORTABLE TOILETTEN IN SÜDASIEN

Die indische Firma Saraplast produziert mobile Toilettenhäuschen aus rezyklierbaren Materialien. Die Weltbank hat errechnet, dass der Mangel an sauberen Sanitäranlagen die Gesundheitskosten des Landes massiv erhöht und das Bruttoinlandprodukt um 6,4 Prozent drückt. Zurzeit hat die Hälfte der 1,25 Milliarden Inder keinen Zugang zu solchen Anlagen. Saraplast betreibt mittlerweile 3800 portable Toiletten in sieben indischen Städten. Der Marktanteil beträgt erst ein Prozent, das Wachstumspotenzial ist dementsprechend gross. Bis 2016 strebt der Kleinbetrieb eine Verdreifachung des Umsatzes auf 7,7 Millionen US-Dollar an.

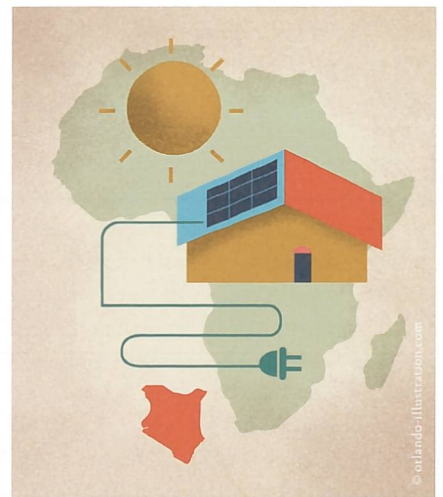
LANDWIRTSCHAFT IN LATEINAMERIKA



1500 Kleinbetriebe gehören der vor 14 Jahren gegründeten Genossenschaft Manduvirá in Paraguay an. 800 davon produzieren auf ökologischer und biologischer Basis Zuckerrohr, Sesam, Baumwolle, Süßkraut, Obst und Gemüse. Die Genossenschaft exportiert Zuckerrohr unter dem Fairtrade-Label in 17 Länder. Manduvirá unterstützt die Firmen bei Produktion, Vertrieb und Vermarktung. Sie bietet zudem finanzielle Unterstützung, technischen Support sowie Weiterbildung an. Das Ziel ist, dass alle Protagonisten in der Nahrungsmittelkette vom Anbau über den Export bis zum Verkauf nachhaltig agieren.

SONNENENERGIE FÜR AFRIKA

Mit kleinen Solarenergiesystemen für den Hausgebrauch will die Firma M-Kopa Solar aus Kenia den afrikanischen Kontinent erobern. Das Unternehmen offeriert eine attraktive Finanzierung in zwölf Monatsraten via «Mobile Banking». Und der Markt für mobile Bezahlösungen ist in Afrika riesig. Allein in Kenia zahlen heute 20 Millionen Menschen auf diese Weise. Gleichzeitig haben 590 Millionen Schwarzafrikaner kaum Zugang zu Elektrizität. Da kommt das Angebot von M-Kopa Solar wie gerufen. In Kenia hat die Firma bereits über 100 000 Kunden und pro Woche



kommen 2500 neue hinzu. Bis 2018 will M-Kopa Solar in ganz Afrika über eine Million Haushalte bedienen.

FINANZ-SERVICES IN OSTASIEN

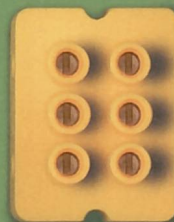
Die Hattha Kaksekar Limited (HKL) aus Kambodscha gehört zu den vier grössten Mikrofinanz-Instituten in Ostasien. Sie ist damit ein wichtiger wirtschaftlicher Treiber. HKL offeriert Kredite, Darlehen sowie Geldtransfers und sie hilft Kleinkunden, Geschäftsideen umzusetzen und unternehmerisch tätig zu werden. All das mit dem Ziel, die nachhaltige Entwicklung Kambodschas voranzutreiben. Per Ende 2013 zählte HKL über 140 000



Kontoinhaber und rund 83 000 Kreditnehmer. Sie hat ihren Marktanteil zuletzt kräftig ausgebaut.



Regelt Ihre
Einkäufe



Regelt Ihr
Smart Home

Das innovative Smart Home-System.

Mit digitalSTROM zieht die Zukunft bei Ihnen ein. Denn digitalSTROM vernetzt alle elektrischen Geräte, Leuchten und Taster im Haus über die bestehenden Stromleitungen zu einem intelligenten Miteinander. Das Herzstück des revolutionären Smart Home-Systems sind die intelligenten Mikrocomputer im Lüsterklemmenformat, die Schalter, Dimmer, Strommesser, Rechner, Datenspeicher und Netzwerkadapter zugleich sind. Was Sie davon haben? Mehr Komfort, zum Beispiel durch die Programmierung von individuellen Lichtstimmungen, geringere

Energiekosten, höhere Sicherheit oder das gute Gefühl, den Wert der eigenen Immobilie ganz einfach zu steigern – ob Bestands- oder Neubau. Steuern kann man das Smart Home-System übrigens einfach über die Lichtschalter oder bequem via PC, Tablet oder Smartphone, durch Sprache oder völlig automatisiert. Und das Beste: Für die Montage müssen weder Wände aufgestemmt noch neue Leitungen verlegt werden. Genial einfach, oder? Ab sofort müssen Sie dann nur noch Ihre Einkäufe selbst tätigen. Mehr Infos gibt's unter: www.digitalstrom.com




digitalSTROM



*«Es gab sehr viel mehr zu regeln,
organisieren und ordnen, als ich
gedacht hatte.»*

Roland Heuscher, St.Gallen

VON MENSCH ZU MENSCH

– St.Gallen, Rüti, Feldmeilen –

Die Kindes- und Erwachsenenschutzbehörden (KESB) setzen Beistände ein. Was für Menschen übernehmen diese Aufgabe? Drei Porträts.

Autor Iris Kuhn-Spogat Fotos Laurent Burst

Die Kindes- und Erwachsenenschutzbehörde (KESB) gibt es seit Anfang 2013. Sie ist in 146 Amtsstellen im ganzen Land aufgeteilt und ersetzt die Vormundschaftsbehörde, die einst entschied, wer einen Beistand bekommt oder ob ein Kind fremdplatziert wird. Heute treffen nicht mehr Laien solche Entscheide, sondern Spezialistenteams, bestehend aus Juristen, Psychologen und Sozialarbeitern.

Die Idee hinter der Einführung der KESB und der Einsetzung von Fachleuten heisst Stärkung von Professionalität und Neutralität bei der Beurteilung dieser oft komplexen Problemstellungen. Doch kaum installiert, eckt die Behörde an: Hier werden «immense Mehrkosten» beklagt, dort beschlossene KESB-Massnahmen als «Luxusverfügungen» kritisiert. So wirbelte der einjährige Segeltörn für einen Jugendlichen (Kostenpunkt 142 000 Franken) viel Staub auf. Für rote Köpfe sorgt neben einzelnen Verfügungen auch, dass die KESB-Entscheidungen von der Gemeinde finanziert werden müssen, in denen die betroffenen Menschen leben. Ein Affront für eine Gesellschaft, die sich auf «wer bezahlt, befiehlt» geeinigt hat.

Von all dem Getöse unbeirrt, kümmern sich Tausende von der KESB eingesetzte Beistände um ihre Schützlinge. Drei von ihnen erzählen. Der

gemeinsame Nenner? Beistand werden ist nicht schwer, Beistand sein jedoch manchmal sehr.

Roland Heuscher, 52, St.Gallen

Seit gut zwei Jahren ist Roland Heuscher Beistand von Frau Müller (Name geändert). Davor war er lange Jahre ihr Vermögensberater. Zu seiner neuen Rolle kam er, als Frau Müller nach einer Herzoperation für die Bewältigung ihres Alltags auf Beistand angewiesen war. «Die Anfrage hat mich sehr überrascht und auch überrumpelt», erinnert sich Heuscher, «ich besuchte Frau Müller im Spital und habe entschieden, dass ich es mache, kaum war ich da.»

«Es» wurde für den Banker erst einmal zum Kraftakt, zeitlich wie emotional. «Es gab sehr viel mehr zu regeln, organisieren und ordnen, als ich gedacht hatte», sagt er. Der Alltag seiner rekonvaleszenten Mandantin hatte sich kaum neu eingespielt, da stürzte sie in ihrem Haus. Sie musste abermals ins Spital – diesmal ohne die Aussicht, je wieder in ihr Heim zurückzukehren, das nicht rollstuhlgängig ist. Für Frau Müller ein neues Zuhause suchen, ihren Haushalt auflösen, die Immobilie verkaufen – «das war viel», sagt Roland Heuscher, «aber es hat sich gelohnt.» Ruhe ist eingekehrt – für Frau Müller, aber auch für ihn selbst. «Heute ist diese Beistandschaft so, wie ich mir das anfangs ausgemalt habe», sagt er, «ich kümmere mich um administrative und finanzielle Belange und besuche Frau Müller von Zeit zu Zeit.»

Doris Rohner, 50, Rüti ZH

Der Bruder von Doris Rohner hatte bei der Geburt die Nabelschnur um den Hals.

Erst Jahre später stellte sich heraus, dass sein Gehirn dadurch geschädigt worden war – so stark, dass er zeitlebens auf Unterstützung im Alltag angewiesen sein würde. Bis vor ein paar Monaten managten die Eltern das Leben ihres Sohnes, nun trägt Doris Rohner die Verantwortung. «Es war für mich selbstverständlich, dass ich diese Rolle eines Tages übernehme», sagt sie, sie tue es gern, «aber leicht fällt es mir nicht – noch nicht.»

Was sie von Amtes wegen zu erfüllen hat – die Verwaltung seiner Finanzen und alles Versicherungstechnische –, das ist für sie «keine grosse Sache». Als Mensch aber gerät sie immer wieder in Situationen, die sie in ähnlicher Art mit ihren Kindern einst erlebt hat: An seiner Seite sein, wenn es Konflikte gibt, etwa im Heim, in dem er als Gärtner arbeitet. Oder in der betreuten Wohngemeinschaft, in der er lebt. Sie organisiert für ihn alles, was ausserhalb des eingespielten Alltags ansteht, Arztbesuche zum Beispiel. Und es liegt an ihr, über Grenzen und Freiheitsgrade ihres Bruders zu bestimmen. «Zum Glück ist er mir sehr vertraut», sagt sie. «Wir haben eine gute Basis, aber es gibt auch ständig dazuzulernen – über ihn und von ihm.»

Ernst Brändli, 70, Feldmeilen ZH

Als er das erste Mal Beistand wurde, hiess das noch Vormund. Heute hat der Rentner zwei Beistandschaften vom KESB: einen 45-jährigen autistischen Mann, der wochentags auf einem Bauernhof arbeitet und wohnt und am Wochenende in seiner eigenen Wohnung lebt. Für ihn da zu sein, im Alltag die Hand zu reichen, das ist für Ernst

Brändli nicht nur geben, sondern auch schöpfen: «Es kommt sehr viel zurück.» So bespricht sein Mandant jede Woche eine Kassette für ihn mit Anliegen, Anekdoten und Ausführungen zu seinem Befinden. Der zweite Mandant ist ein 50-jähriger ehemaliger Bäcker-Konditor, der vor 30 Jahren einen schweren Töfö-unfall überlebte, danach aber nie mehr

in sein altes Leben zurückgefunden hat. Nach Heimaufenthalten landete er in der Psychiatrie. Er war von Medikamenten gesteuert, bis er vor rund zehn Jahren bei einer Schweizer Familie in Frankreich Aufnahme und eine neue Balance fand. «Er kommt ohne Medikamente aus und möchte dort bleiben», sagt Ernst Brändli. Aber? «Seine Rente reicht nicht

und das Ersparte geht zur Neige.» Brändli hat sich vorgenommen, die Mittel zu finden, auf dass das Glück seines Mandanten nicht aus Geldmangel wieder abgewürgt wird. «Er soll nicht zurückkommen müssen», sagt er. Derzeit absolviert er hierfür einen Marathon durch Ämter und Institutionen. Aus innerem Antrieb, auf eigene Faust.

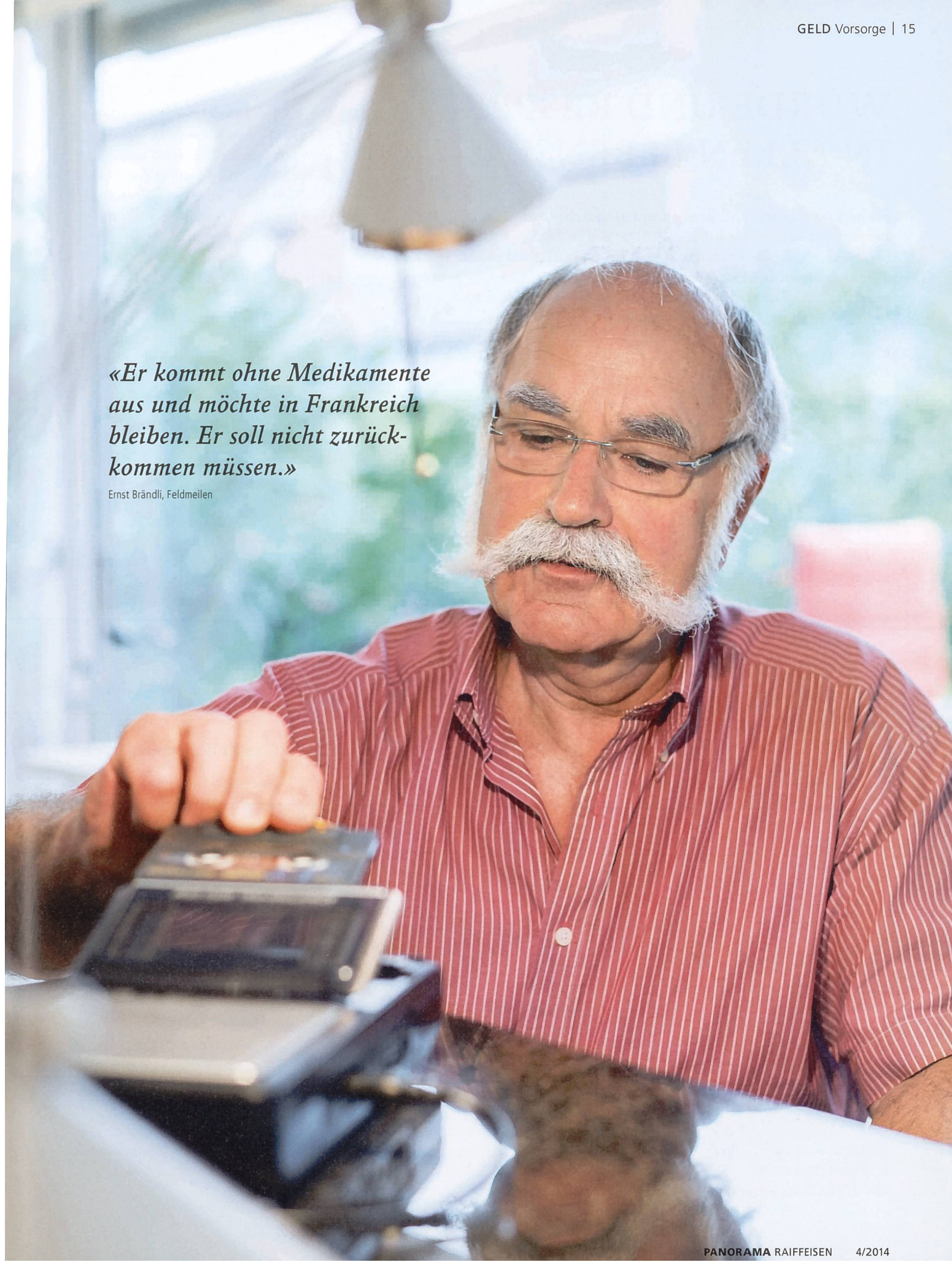


«Es war für mich selbstverständlich, dass ich diese Rolle übernehme, aber leicht fällt es mir noch nicht.»

Doris Rohner, Rütli ZH

«Er kommt ohne Medikamente aus und möchte in Frankreich bleiben. Er soll nicht zurückkommen müssen.»

Ernst Brändli, Feldmeilen



WÜRDE UND RESPEKT, IN ALLEN LEBENSLAGEN

Sie heissen Kindes- und Erwachsenenschutzbehörden (KESB). Ihr Auftrag: Personen schützen, die nicht selbstständig in der Lage sind, jene Hilfe zu organisieren, die sie brauchen. Das trifft zum Beispiel bei Minderjährigen zu, deren Eltern ausserstande sind, für sie zu sorgen. Geistige Behinderungen, psychische Beeinträchtigungen oder Suchtkrankheiten sind weitere typische Gründe. Die Fragen beantwortet die KESB Zug.

Autoren Mirjam Steuble, Dave Hertig

Welche drei Dinge sollten alle Menschen in der Schweiz über die Kindes- und Erwachsenenschutzbehörden (KESB) wissen?

Die KESB entstand als Folge der Teilrevision des Zivilgesetzbuches. Grundgedanke der Teilrevision ist der individuelle (massgeschneiderte) Schutz der Betroffenen. Dabei sind die Prinzipien der Subsidiarität, der Verhältnismässigkeit sowie der Eigenverantwortlichkeit zu beachten. Das bedeutet, dass eine Massnahme der KESB nur dann errichtet wird, wenn andere Hilfestellungen nicht zum Ziel geführt haben.

Wie lange dauert es, bis ein Entscheid getroffen ist?

In allen KESB der Schweiz sind die Ressourcen knapp. Die Bearbeitungszeit richtet sich daher nach den Kriterien Dringlichkeit und Komplexität. Dringende, akute Gefährdungen an Leib und Leben, Kontosperrungen sowie fürsorgliche Unterbringungen etc. werden am gleichen Tag mit vorsorglichen Massnahmen erledigt. Andere Geschäfte werden im Zeitrahmen von einem bis sechs Monaten bearbeitet.

Bleibt eine angeordnete Massnahme für immer bestehen?

Nein, Massnahmen werden regelmässig überprüft in Bezug auf deren Notwendigkeit und Verhältnismässigkeit. Auch die Betroffenen selbst können einen Aufhebungsantrag stellen.

Kosten Massnahmen etwas?

Ja, je nach Vermögensverhältnissen müssen die Mandatsentschädigungen und

die Gebühren von den Betroffenen selbst übernommen werden. Ist kein Vermögen vorhanden, übernimmt der Staat vorschussweise die Kosten.

Kann ich als Angehörige oder Angehöriger eine Beistandschaft übernehmen?

Ja, bei Eignung und keiner vorhandenen Interessenkollision ist das sogar sehr erwünscht.

Was muss ich mitbringen, um als private Mandatsträgerin oder als privater Mandatsträger eingesetzt werden zu können?

Einen guten Leumund, eine gesunde Portion Empathie sowie Interesse an Menschen in schwierigen Situationen. Auch administrative Fähigkeiten gehören zu den Voraussetzungen für diese Aufgabe.

Kann ich mir einen Beistand aussuchen?

Ja, gemäss Art. 401 ZGB besteht ein Vorschlagsrecht.

Kann ich trotz Massnahme noch in die Ferien reisen?

Ja, der angemessene Lebensstil darf und soll weitergeführt werden können. Es wird kein Erbenschutz betrieben.

Wer entscheidet in dringenden Fällen, wenn keine Angehörigen oder Personen mit Vorsorgeauftrag erreicht werden können?

Wenn eine Handlung dringend notwendig wird, jedoch noch keine Person mit entsprechendem Vertretungsrecht eingesetzt werden konnte, erfolgt von Amtes wegen eine Ersatzbeistandschaft oder Ersatzhandlung.

Was können Hilfe suchende Privatpersonen am Wochenende in Notfallsituationen tun, wenn die KESB geschlossen ist?
Soforthilfe bieten die Polizei, notfallpsychiatrische Dienste, Notfallärzte oder weitere Institutionen wie zum Beispiel das Frauenhaus.

Wie arbeitet die KESB mit Banken zusammen?

In erster Linie stehen die Mandatspersonen – also die Beiständigen und Beistände – im Kontakt mit den Banken.

In welchen Fällen muss sich eine Bank an die KESB wenden?

Sobald sie Verdacht schöpft, dass eine Urteilsunfähigkeit im Rahmen der bankinternen Vorgaben betreffend Sorgfaltspflicht besteht, oder bei Hinweisen auf eine sorgfaltswidrige Mandatsführung. Raiffeisen stellt die umfassende Betreuung von Kundinnen und Kunden ins Zentrum. Dazu gehört, sie bei auffälligem Verhalten zu schützen.

Beistände unterstützen

Diese Expertinnen antworten gerne auf Ihre Fragen.



Brigitte Blöchliger
Consultant Vermögensberatung
Regionalzentrum Anlagekunden
brigitte.bloechlinger@raiffeisen.ch
044 745 39 86



Mirjam Steuble
Consultant Finanzplanung
Regionalzentrum Anlagekunden
mirjam.steuble@raiffeisen.ch
071 225 85 11

Dividendentitel: Auf die Auslese kommt es an.

VONTOBEL

Dividenden sind eine wichtige Ertragsquelle und aufgrund der starken operativen Verfassung zeigen sich viele Unternehmen derzeit spendabel. Ein «blindes Kaufen» von Aktien mit hohen Dividendenrenditen ist jedoch nicht empfehlenswert und so sollte man bei der Titelauswahl systematisch vorgehen. Der neu lancierte «**Solactive European High Dividend Low Volatility Index**» reflektiert die Wertentwicklung einer intelligenten Strategie auf europäische Aktien: Im Fokus der Strategie stehen die Titel von jenen Unternehmen, die eine hohe Dividendenrendite aufweisen und auch künftig in der Lage sein dürften, eine nachhaltig stabile Dividendenpolitik zu betreiben. Die Aktienkurse müssen zusätzlich ein vergleichsweise geringes Verlustrisiko aufweisen. Für den Auswahlprozess kommen weitere qualitative und quantitative Kriterien zum Zuge. Mit dem VONCERT Open End (Tracker-Zertifikat) auf den «Solactive European High Dividend Low Volatility Index» partizipieren Anleger nahezu 1:1 an dieser interessanten Indexstrategie – an potenziellen Kurssteigerungen des Index, aber auch an möglichen Verlusten.

SVSP-Bezeichnung Tracker-Zertifikat (1300)
Kategorie Partizipation

VONCERT Open End auf den «Solactive European High Dividend Low Volatility Index»

Zeichnungsschluss 05.12.2014, 12.00 Uhr MEZ

Valor	Symbol	Basiswert	Emissionspreis ¹	Laufzeit
2417 3007	VZHDC	«Solactive European High Dividend Low Volatility Index»	CHF 101.50	Open End
2417 3008	VZHDE	«Solactive European High Dividend Low Volatility Index»	EUR 101.50	Open End

Startzusammensetzung des Index bei Anfangsfixierung (Gewichtung je 5%)¹

Aktien	Währung	Aktien	Währung	Aktien	Währung	Aktien	Währung
Pennon Group Plc	GBP	Sampo Oyj	EUR	Imperial Tobacco Group Plc	GBP	BAE Systems Plc	GBP
British American Tobacco	GBP	Centrica Plc	GBP	Informa Plc	GBP	Pearson Plc	GBP
GlaxoSmithKline Plc	GBP	Swiss Re AG	CHF	IG Group Holdings Plc	GBP	Ericsson LM	SEK
Rubis	EUR	Statoll Asa	NOK	Next Plc	GBP	Standard Life Plc	GBP
Svenska Handelsbanken	SEK	Red Electrica Corporacion S.A.	EUR	Amec Plc	GBP	British Sky Broadcasting Group	GBP

Emittentin Vontobel Financial Products Ltd., DIFC Dubai, Garantin Vontobel Holding AG, Zürich.
Anfangsfixierung 05.12.2014, Liberierung 12.12.2014. Managementgebühr 1.2% p.a., Kotierung: Wird an der SIX Swiss Exchange beantragt. ¹ Sämtliche Angaben sind indikativ und können angepasst werden. Emissionspreis inklusive CHF 1.50 bzw. EUR 1.50 Ausgabeaufschlag.

Bei einer Investition in das VONCERT (SVSP-Produkttyp Tracker-Zertifikat [1300]) sind weitgehend die gleichen Risiken wie bei einer Direktanlage in den Basiswert zu beachten, insbesondere die entsprechenden Fremdwährungs-, Markt- und Kursrisiken. VONCERT erbringen keine laufenden Erträge und verfügen über keinen Kapitalschutz.

Die Termsheets mit den rechtlich verbindlichen Angaben sowie weitere Informationen finden Sie unter www.derinet.ch
Vontobel Holding AG (S&P A-/Moody's A3) – Bank Vontobel AG (S&P A/Moody's A2)

www.derinet.ch
Telefon 058 283 78 88

Leistung schafft Vertrauen

Diese Publikation dient lediglich der Information und richtet sich ausdrücklich nicht an Personen, deren Nationalität oder Wohnsitz den Zugang zu solchen Informationen aufgrund der geltenden Gesetzgebung verbieten. Sie stellt kein Kotierungsinserat, keinen Emissionsprospekt gem. Art. 652a OR bzw. 1156 OR und keinen vereinfachten Prospekt gem. Art. 5 des Bundesgesetzes über die kollektiven Kapitalanlagen (KAG) dar und ist weder als Offerte oder Einladung zur Offertstellung noch als Empfehlung zum Erwerb von Finanzprodukten zu verstehen. Die rechtlich massgebliche Produktdokumentation (Kotierungsprospekt) besteht aus dem definitiven Termsheet mit den Final Terms und dem bei der SIX Swiss Exchange registrierten Emissionsprogramm. Diese sowie die Broschüre «Besondere Risiken im Effektenhandel» können unter www.derinet.ch oder bei der Bank Vontobel AG, Financial Products, Bleicherweg 21, CH-8022 Zürich, kostenlos bezogen werden. Derivative Produkte sind keine kollektiven Kapitalanlagen im Sinne des KAG und daher nicht der Aufsicht der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht FINMA unterstellt. Anlagen in Derivative Produkte unterliegen dem Ausfallrisiko des Emittenten/Garantiegebers und weiteren spezifischen Risiken, wobei ein möglicher Verlust auf den bezahlten Kaufpreis beschränkt ist. Vor dem Eingehen von Derivatgeschäften sollten Anleger die Produktdokumentation lesen, ausserdem empfiehlt sich eine fachkundige Beratung. Die Angaben in dieser Publikation erfolgen ohne Gewähr. Für Fragen zu unseren Produkten stehen wir Ihnen gerne unter Telefon +41 (0)58 283 78 88 zur Verfügung. Wir machen Sie darauf aufmerksam, dass die Gespräche auf diesen Linien aufgezeichnet werden. © Bank Vontobel AG. Alle Rechte vorbehalten. Zürich, 3. Dezember 2014.

WIRTSCHAFTLICHE BEDEUTUNG DAS BRINGT DER SPITZENFUSSBALL

Das sind die beeindruckenden Fakten zur Raiffeisen Super League,
der höchsten Spielklasse im Schweizer Fussball.*

455 000 000

Franken beträgt die Bruttowertschöpfung.

68 000 000

Franken gaben die Fans vor Ort aus.

2 222 000

Besucherinnen und Besucher pilgerten in die Stadien.

3 300

Arbeitsstellen (Vollzeit-Äquivalente) entstehen im Umfeld der Liga.

* Die Zahlen beziehen sich auf die Saison 2013/2014.

Das Interview, die neun Porträts und mehr Zahlen finden Sie in
der PANORAMA-Beilage rechts. Sie setzt sich vertieft mit der
brandaktuellen Studie «Wirtschaftliche Bedeutung der Raiffeisen
Super League 2013/2014» auseinander.
Nachbestellung: rblog.ch/nachbestellung



KEINE CHANCE DEN SPENDENBETRÜGERN

– Schweiz –

Mit gefälschten Dokumenten bitten Betrüger auf der Strasse um Spendengelder. Anerkannte Hilfsorganisationen tun das nicht. Manchmal sind die angeblichen Spendensammler sogar Taschendiebe.

Autor Alexander Saheb Illustration Gabi Kopp

Am liebsten wollen sie Bargeld. Mit falschen Ausweisen und Dokumenten haben Spendenbetrüger in den vergangenen Jahren in der Schweiz immer wieder Passanten hinters Licht geführt. Kaum eine renommierte Hilfsorganisation hat nicht mit Spendenbetrug zu kämpfen. 2013 traf es Handicap International, die behinderte und hilfsbedürftige Menschen in Situationen von Armut oder sozialer Ausgrenzung unterstützt.

Betrüger kopierten das Logo der Organisation auf Spendenlisten und erbettelten damit in Einkaufszentren, Bahnhöfen oder auf der Strasse Geld von Passanten. «Bei den Spendensammlern handelt es sich um organisierte Spendenbetrüger. Die Heime für Taubstumme, für welche die Betrüger angeblich auf der Strasse Geld sammeln, existieren nicht», warnt Handicap International auf der eigenen Webseite. Man selbst führe keine Bargeldsammlungen auf der Strasse durch; das entspreche weder der eigenen Spendenpolitik, noch den Anforderungen der Zertifizierungsorganisation (Zewo). Ähnliche Warnungen finden sich auch bei Médecins sans Frontières (MSF), seit März 2014 im Einsatz gegen die afrikanische Ebola-Epidemie, oder bei der Hilfsorganisation Procap.

Mehrere Heimkinder als Spendensammler angeworben

Ein besonders dreister Fall wurde – allerdings schon 2010 – in Deutschland bekannt. Ein 16-jähriger Jugendlicher warb laut einem Bericht des «Westfälischen Anzeigers» mittels Geschenken mehrere Heimkinder an, die für ihn auf Spendenfang gehen mussten. Dazu gab er ihnen das gefälschte Schreiben eines Gymnasiums mit. Darin hiess es, die Spenden seien für eine Partnerschule in Argentinien bestimmt. Alles war frei erfunden. Laut Angaben der Polizei sollen am Ende mehrere Tausend Personen Geld gutgläubig gespendet haben.

Einfallsreiche Spendenbetrüger

Die Schweizerische Kriminalprävention kennt, wie die stellvertretende Geschäftsleiterin Chantal Billaud ausführt, noch weitere Vorgehensweisen. Trickdiebe tun so, als würden sie Spenden sammeln. In Wirklichkeit sind sie auf fettere Beute aus. Sie verwickeln Passanten in ein Gespräch und stehlen ihnen die Geldbörse. Oder sie kommen an die



Haus- und Wohnungstür und versuchen, Wertsachen zu entwenden. Sogar via Telefon und Internet suchen sie ihre Opfer. Massenmails sind rasch verschickt, und dem Empfänger wird gezielt ein schlechtes Gewissen gemacht: «Dieses Kind stirbt, wenn Sie nicht spenden...», zitiert die Kriminalprävention ein solches Mail. Davon solle man sich aber nicht zu einer Spende bewegen lassen. Auch Marco Bisa vom Mediendienst der Stadtpolizei Zürich rät zur Vorsicht. «Wird man von jemandem gebeten, eine Spende abzugeben, soll dieser Person mit gesundem Menschenverstand und gesundem Misstrauen begegnet werden», betont er. Vermutete man einen Betrug, solle man nicht auf die Spendenbitte eingehen, sondern umgehend die Polizei informieren.

Transparenz muss eingefordert werden

Natürlich ist auch abseits krimineller Fälle beim Spenden ein offenes Auge gefragt. Die Stiftung Zewo ist die Schweizerische Zertifizierungsstelle für gemeinnützige Spenden sammelnde Organisationen. Sie nennt auf ihrer Webseite eine ganze Reihe von Organisationen, die ihre Anforderungen an Transparenz bei der Verwendung der Spendengelder nicht erfüllen und deshalb das «Zewo»-Siegel nicht erhalten. Angeführt werden beispielsweise die Berner «Stiftung für das Pferd» oder «Les Greniers du Monde» aus Genf. Bevor man eine Spende an eine dieser Organisationen mache, solle man sich Informationsunterlagen senden lassen und den Jahresbericht studieren, rät man bei Zewo.

Spendenfreudige Schweizer

Schweizerinnen und Schweizer spenden gern. Im Jahr 2012 flossen insgesamt 1,6 Milliarden Franken an Spendengeldern. Über eine Milliarde davon ging an die von der Zewo zertifizierten Hilfswerke. 2013 dürften Schweizer Privathaushalte eine noch höhere Summe gespendet

«Zeigen Sie gesundes Misstrauen.»

Martin Boess
Geschäftsleiter der Schweizerischen
Kriminalprävention (SKP)

haben. Der Spendenmonitor der Marktforscher von gfs Zürich schätzt die Spendensumme pro Haushalt auf rund 490 Franken. Als besonders spendenfreudig erwiesen sich dem Report zufolge Menschen über 65 und Personen mit hohem Ausbildungsstand und Einkommen.

Sichere Wege zur Spende

Wer spendet, ist mit einigen einfachen Grundsätzen gut beraten, meint Chantal Billaud. Bei Strassensammlungen, die von Einzelpersonen oder an einem Stand durchgeführt werden, sollte man die betreffende Organisation prüfen. Geht das nicht, sollte man nicht spenden. Sammeln Einzelpersonen oder kleine Gruppen Geld, sollte man sich nicht in ein Gespräch verwickeln lassen, sondern auf sein Portemonnaie achten und lieber weitergehen. Zudem sollte man sich nicht unter Druck setzen lassen, jetzt unbedingt etwas zu spenden, heisst es bei Zewo. Ausserdem rät die Organisation von Patenschaften für einzelne Kinder ab. Diese würden im sozialen Umfeld des Kindes für Spannungen sorgen, weil das Kind bevorzugt wurde. Es ist deshalb besser und sinnvoller, ein Projekt zu unterstützen.

So spenden Sie sicher

- Spenden Sie nie unter Druck!
- Prüfen Sie bei Strassensammlungen zuerst die sammelnde Organisation.
- Einzelpersonen und Kleingruppen können auch Taschendiebe sein. Vorsicht!
- Informieren Sie sich, bevor Sie an Organisationen ohne Zewo-Siegel spenden.
- Projektpatenschaften sind besser als Kinderpatenschaften, weil niemand bevorzugt wird.

Quelle: Schweizerische Kriminalprävention, Zewo

KLIPP UND KLAR «NEIN» SAGEN

Martin Boess von der Schweizerischen Kriminalprävention weiss, wie man Spendenbetrügern aus dem Weg geht. Ausserdem sollte man die Polizei über verdächtige Vorfälle informieren.

Interview Alexander Saheb

PANORAMA: Wann haben Spendenbetrüger Hochsaison?

Während der Advents- und Weihnachtszeit. Zu dieser Zeit führen viele seriöse Hilfswerke ihre Sammlungen durch. Davon wollen Spendenbetrüger profitieren.

Woran erkennt man sie in der Regel?

Spendenbetrüger sind normalerweise auf der Strasse unterwegs und sprechen da wahllos Passanten an oder klingeln an Haustüren. Ein seriöses Hilfswerk lässt sich daran erkennen, dass der Spendenzweck klar deklariert wurde und die Mitarbeitenden entweder eine Uniform tragen oder einen Informationsstand aufgestellt haben.

Ich möchte nicht spenden. Wie wimmle ich die Sammler ab?

Sagen Sie klipp und klar «Nein», unterstützen Sie dies mit einer entsprechenden Handbewegung. Lassen Sie sich nicht in ein Gespräch verwickeln und wenden Sie sich ab. Wenn eine fremde Person Sie auf offener Strasse anspricht, haben Sie das Recht, Nein zu sagen.

Wie schütze ich mich vor Spendenbetrug?

Zeigen Sie gesundes Misstrauen, wenn Sie von Spendensammlern angesprochen werden. Spenden Sie lieber bei einem Hilfswerk, das Sie kennen! Spenden Sie nicht sofort, sondern lassen Sie sich einen Einzahlungsschein geben. Achten Sie darauf, dass niemand in Ihr Portemonnaie greifen kann. Melden Sie verdächtige Spendensammler der Polizei via die Notrufnummer 117. Damit schützen Sie vielleicht andere vor einem Spendenbetrug!

Martin Boess
Geschäftsleiter der
Schweizerischen
Kriminalprävention (SKP)



SNB WEITER IM KRISENMODUS

– International –

Die amerikanische Notenbank bereitet die Märkte langsam auf die erste Zinserhöhung seit 2006 vor. Die Geldpolitik der SNB ist hingegen weiter auf Krisenmodus geschaltet. Genau wie in der Eurozone dürften auch hierzulande die Zinsen noch lange tief bleiben.

Autor Domagoj Arapovic
Infografik Andrea Klaiber

Vor sechs Jahren brachte die US-Immobilienkrise das internationale Finanzsystem und die Weltwirtschaft ins Wanken. Die amerikanische Notenbank (Fed) reagierte damals mit einer ausserordentlichen Erweiterung der Liquiditätsfazilitäten für den Bankensektor und mit deutlichen Zinssenkungen. Doch bereits kurz nach dem Lehman-Kollaps waren die Leitzinsen an der Nullgrenze angelangt. Die konjunkturelle Lage verschlechterte sich jedoch weiter drastisch und die Arbeitslosenrate schnellte in die Höhe. Der damalige Notenbankpräsident Ben Bernanke, der als Ökonom die Grosse Depression erforschte, befürchtete ein ähnlich dramatisches Szenario wie in den 1930er-Jahren. Nach dem Börsencrash von Ende 1929 reagierten die Währungshüter sehr passiv und dieser Fehler sollte nicht wiederholt werden. Im November 2008 beschloss die Fed daher die quantitative Lockerung: Sie begann mit Anleihenkäufen im grossen Stil, um auch die

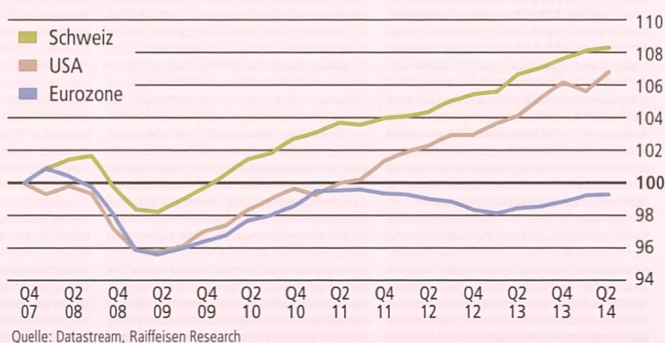
Langfristzinsen zu drücken. Zudem sollten durch die zusätzlich geschaffenen Notenbankguthaben die Banken zur Kreditvergabe animiert werden. Das letzte der insgesamt drei Kaufprogramme ging gerade erst zu Ende, und nun steht langsam aber sicher die erste Zinserhöhung seit 2006 im Fokus. Weniger bekannt ist, dass während der Krise auch die Schweizerische Nationalbank (SNB) ein Anleihenkaufprogramm aufsetzte, allerdings im deutlich kleineren Rahmen. Zudem erwarb sie nur Unternehmensobligationen und keine Staatsanleihen. Interventiert hat die SNB aber vor allem mit den Eurokäufen am Devisenmarkt, um die rasante Frankenaufwertung zu stoppen. Genau wie in den USA nahmen dadurch die Giroguthaben der Geschäftsbanken stark zu, wodurch sich die SNB-Bilanz enorm ausweitete. Im Vergleich zur Wirtschaftsleistung fielen in der Schweiz die Interventionsmassnahmen sogar deutlich stärker aus als im Ausland (siehe obere Grafik).

Anders als die USA steht die Schweiz jedoch noch lange nicht vor einer Zinserhöhung. SNB-Vizepräsident Jean-Pierre Danthine liess zwar im Frühling 2012 verlauten, es handle sich bei den unkonventionellen Massnahmen der Notenbanken «um ausserordentliche Antworten auf ausserordentliche

Zentralbankbilanzen in Prozent vom nationalen BIP



Entwicklung des realen Bruttoinlandprodukts (indexiert, Q4 2007 = 100)



Umstände – und dabei soll es bleiben». Mehr als drei Jahre nach Einführung des Euro-Mindestkurses ist dieser jedoch noch immer in Kraft. Damit ist der Handlungsspielraum der SNB weiter eingeschränkt und zu einem gewissen Grad auch von der Geldpolitik der Europäischen Zentralbank abhängig. Und diese hat in den letzten Monaten die monetären Bedingungen nochmals zusätzlich gelockert, denn im Gegensatz zu den USA kommt die Konjunktur in der Eurozone nicht richtig in die Gänge. Die Markterwartungen deuten darauf hin, dass die geldpolitische Wende im Euroraum noch sehr lange auf sich warten lassen wird. Solange der Euro-Mindestkurs bestehen bleibt, gilt dies entsprechend auch für die Schweiz.

Grundsätzlich ist die allgemeine Wirtschaftslage hierzulande jedoch weiter solid. Beispielsweise verharrt die Arbeitslosenrate nach wie vor auf niedrigem Niveau. Das Schweizer Bruttoinlandprodukt erholte sich relativ schnell von der Krise und legte in den vergangenen Jahren im Vergleich zu den USA und der Eurozone stärker zu (siehe untere Grafik). Unter diesem Gesichtspunkt wären leicht höhere Zinsen durchaus angebracht. Nicht zuletzt birgt eine extrem lange Nullzinspolitik auch Risiken, denn die Gefahr von Verzerrungen und Fehlallokationen an den Märkten nimmt zu. Trotzdem dürfte die Nationalbank auch 2015 an ihrer lockeren Geldpolitik festhalten, denn Anzeichen für einen Richtungswechsel sind derzeit keine auszumachen.

BEGRENZTE ABWEHRKRÄFTE

– Schweiz –

Die Schweizer Wirtschaft ist im internationalen Vergleich äusserst wettbewerbsfähig. Trotz des relativen Vorteils gegenüber den meisten Volkswirtschaften ist sie nicht immun gegenüber globalen – und vor allem europäischen – Wachstumstendenzen. Der Ausblick für die Eurozone bleibt bescheiden.

Autor Roland Kläger
Infografik Andrea Klaiber

Der Schweizer Wirtschaft wird immer wieder höchste Wettbewerbsfähigkeit attestiert. Diverse Rankings sehen die Schweiz an der Spitze, oder zumindest in der Spitzengruppe. Ins Feld geführt werden beispielsweise die Innovationskraft, Infrastruktur oder auch das fiskalische Umfeld. Die hohe Kompetitivität zeigt sich auch am soliden Wirtschaftswachstum. Seit der Jahrtausendwende tendiert das Bruttoinlandsprodukt (BIP) in der Schweiz stärker zu wachsen als in Europa. Zwar haben sich grosse Volkswirtschaften wie Frankreich und Italien schon länger aus der Spitzengruppe verabschiedet, aber auch der ambitioniertere Vergleich mit Deutschland ist für die Schweiz vorteilhaft. Insbesondere zeigt sich Deutschlands Wirtschaft leicht schwankungsanfälliger, mit stärkeren Rückschlägen im Abschwung (siehe obere Grafik).

Der Exportanteil am Schweizer BIP hat über die Jahre kontinuierlich zugenommen. Die Warenexporte entsprechen mittlerweile über 50 Prozent der Wertschöpfung. Generell hat die Globalisierung zu höheren Exportquoten geführt. In der Schweiz wurde dieser Prozess durch die Fokussierung auf Bereiche mit komparativem Vorteil, basierend auf Innovation und Qualität, unterstützt. Nicht zuletzt, weil sich diese Produkte nicht primär über den Preis differenzieren, konnten sie sich auch bei einem strukturell stärker werdenden Schweizer Franken auf dem Weltmarkt behaupten. Bei der starken globalen Vernetzung erstaunt die Abhängigkeit der Schweizer Wirtschaft vom Zustand ihrer Handelspartner nicht. Aber auch eine intakte Binnenwirtschaft kann einen soliden Wachstumspfeiler bilden. Konsum, Bau- und Ausstattungsinvestitionen sind für eine stabile Wirtschaftsentwicklung ebenso zentral und verhindern in globalen Wirtschaftskrisen, wie beispielsweise 2009, einen noch stärkeren Einbruch der Wirtschaftsleistung.

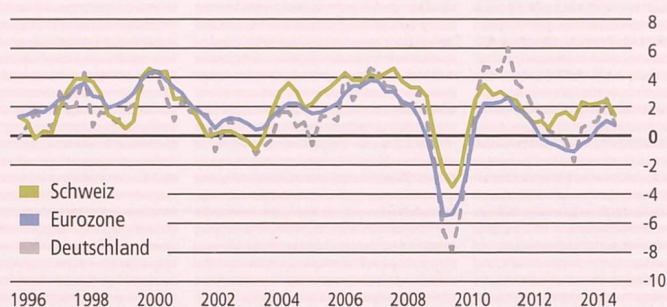
Auch wenn die Schweizer Wirtschaft zurzeit leicht unter Potenzial wachsen dürfte, ist die Dynamik ausreichend, um weiterhin Stellen zu schaffen. Die Anzahl der Beschäftigten liegt deutlich über dem Vorkrisenniveau. Seit Ende 2007 wurden rund 226 000 Stellen geschaffen. Auffällig ist der einseitige

Stellenaufbau im Dienstleistungssektor, der für 218 000 geschaffene Stellen zeichnet. Rund ein Drittel des Anstiegs fällt alleine auf das Gesundheits- und Sozialwesen (siehe untere Grafik). Aber auch im Dienstleistungssektor gab es Verlierer. Den grössten Rückgang musste das Gastgewerbe verzeichnen. Der sekundäre Sektor konnte im selben Zeitraum per Saldo kaum Stellen kreieren. Das Verarbeitende Gewerbe hat 20 000 Stellen gestrichen, mit dem grössten Rückgang im Maschinenbau. Dagegen hat das Baugewerbe um 24 000 Stellen zugelegt. Stellen wurden geschaffen und gleichzeitig ist durch Migration auch die Zahl der Erwerbspersonen in der Schweiz deutlich gestiegen. Die Arbeitslosenquote hat im Mai 2013 mit 3,2 Prozent den temporären Höchststand erreicht. Würde die Zahl der

Erwerbspersonen in der Statistik kontinuierlich angepasst (der aktuell verwendete Wert stammt aus dem Jahr 2010) wäre die effektive Arbeitslosenquote sogar nur bei geschätzten 3,0 Prozent. Sollte die abschwächende Wirtschaftsdynamik das Stellenwachstum jedoch hemmen, würde bei anhaltender demografischer Entwicklung die Arbeitslosenquote zwangsläufig ansteigen.

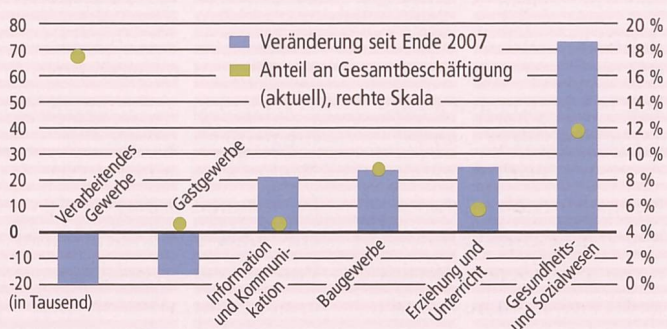
Die Schweizer Wirtschaft ist nach wie vor gut für eine solide Entwicklung aufgestellt. Die Wachstumsaussichten für die Eurozone bleiben allerdings trüb. Die Schweiz lässt sich davon zwar nicht gleichermassen anstecken, aber die Abwehrkräfte sind begrenzt. Eine Erholung bei den wichtigsten Handelspartnern wäre erforderlich, um an Wachstumsmomentum zulegen zu können.

Schweizer Wirtschaft im internationalen Vergleich mit Vorteilen (gemessen am BIP-Zuwachs)



Quelle: Bloomberg, Raiffeisen Research

Veränderung der Anzahl Beschäftigten gegenüber Vorkrisenniveau (Auswahl)



Quelle: Bundesamt für Statistik, Raiffeisen Research

«DAS GROSSE GELD VERDIENT MAN ANDERSWO»

– Zürich –

Interview Dave Hertig

Ralf Seiz, Sie konstruieren für institutionelle Anlagekunden Wertpapier-Portfolios. Was reizt Sie an Ihrem Beruf?

Mir gefällt es, systematische Ansätze zu erarbeiten und dank wissenschaftlichen Erkenntnissen bessere Lösungen zu erreichen.

Früher ging es bei der Konstruktion von Portfolios vor allem um die bessere Rendite, doch im Zuge der letzten grossen Finanzkrisen rückte der Werterhalt in den Fokus.

Stimmt diese Beobachtung?

Ein Portfolio soll eine Rendite einbringen, aber der Werterhalt ist sehr wichtig. Denn wenn man 50 Prozent Verlust hat, braucht man vom neuen Niveau aus 100 Prozent Gewinn, um nur schon den vorherigen Stand zu erreichen. Es ist einfacher, das Vermögen von Anfang an zu schützen und keine riskanten Manöver zu wagen.

An der Börse versuchen die meisten Menschen, möglichst exakt die Rendite des Marktdurchschnitts zu erwirtschaften. Ist Durchschnitt nicht langweilig? Durchschnitt ist doch gar nicht so schlecht. Er bedeutet, dass Ihr Portfolio mit dem weltweiten langfristigen Wirtschaftswachstum wächst.

Wie setzen Privatanleger das optimale Depot zusammen?

Sie ermitteln ein Risikoprofil, aus dem sich die Aufteilung der Anlageklassen ergibt – also im Wesentlichen das Verhältnis zwischen Aktien und Obligationen. Privat und

für unsere Kunden ist mir zudem wichtig, dass ich die Anlagen zwar grundsätzlich ruhen lasse, aber periodisch automatische Anpassungen vornehme, die auf klaren Regeln basieren.

Welche Regeln sind dies?

Fonds und Indexanlagen orientieren sich an Börsenindizes. Diese sind oft grössenabhängig gewichtet – der Anteil der einzelnen Anla-

gen im Index richtet sich zum Beispiel nach dem gesamten Börsenwert einer Firma. Eine bessere Regel könnte sein, dass stattdessen alle Wertpapiere den gleichen Anteil haben. Also vielleicht 100 Aktien und jede mit einem Anteil von 1 Prozent. Diese Gewichtung gerät mit den Kursbewegungen aus dem Lot und wird periodisch und antizyklisch automatisch wieder auf 100 mal 1 Prozent zurückgesetzt. Eine weitere mögliche Regel ist, das Risiko der einzelnen Wertpapiere in die Gewichtung einzubeziehen.

Worauf sonst sollten Privatanleger achten?

Die mit Abstand wichtigsten Punkte sind die möglichst breite Diversifikation und dass die Kosten tief bleiben.

Welche Fehler gilt es unbedingt zu vermeiden?

Beim Verwalten von Vermögen kann man nicht viele Dinge richtig machen, aber man kann sehr viele Dinge falsch machen. Nehmen Sie keine Klumpenrisiken oder unsystematische Risiken. Als systematisch kategorisieren wir Risiken, denen ein entsprechendes langfristiges Ertragspotenzial

performen als die anderen Wertpapiere. Somit hat man aus einer rein finanziellen Perspektive keinen besonderen Grund, in konventionelle Anlagen zu investieren. Die nachhaltigen Anlagen hingegen bieten nebst der gleichwertigen Rendite den Vorteil, dass Investments auch sozialen oder ökologischen Anforderungen genügen.

Weshalb gelingt es eigentlich keinem Anlageberater und keinem Finanzmarkt-Theoretiker, selber an der Börse so richtig reich zu werden?

Niemand hat die Kristallkugel, dank der man die Entwicklung prognostizieren kann. Wer Vermögen hat, soll dieses optimieren, aber sie oder er wird damit nicht per se reich.

Man kann an der Börse nicht das grosse Geld verdienen?

Das gelingt höchstens mit übertriebenen Risiken und unfassbar viel Glück. Das grosse Geld verdient man anderswo als an der Börse.

«Für Anleger am wichtigsten sind eine breite Diversifikation und tiefe Kosten.»

gegenübersteht. Je höher Ihr Risiko, desto höher muss die potenzielle Prämie dafür sein.

Soll man in nachhaltige Anlagen investieren?

Wissenschaftliche Untersuchungen zeigen, dass nachhaltige Anlagen weder schlechter noch besser



Ralf Seiz (40), Physiker und Doktor der Wirtschaftswissenschaften. Er ist CEO des von ihm gegründeten Unternehmens Finreon und Lehrbeauftragter an der Universität St. Gallen.

LANGER ATEM IST GEFRAGT

– St.Gallen –

Bereits ist das Anlagejahr 2014 wieder vorüber. Es war geprägt von einem nach wie vor tiefen Zinsumfeld sowie von geopolitischen Risiken. Und wie hat sich Ihr Depot in diesem anspruchsvollen Umfeld entwickelt?

Autor Nicolas Samyn

Basis der Anlageberatung bei Raiffeisen bilden die Ziele und Wünsche des Kunden. Ausgehend von der finanziellen Situation des Kunden sowie dessen Risikofähigkeit und -bereitschaft, wird die für ihn passende Anlagestrategie festgelegt. Zur Wahl stehen fünf Anlagestrategien mit unterschiedlich hohem Renditepotenzial und Risiko. Der grösste Unterschied der verschiedenen Strategien liegt im Mix der Anlageklassen, in die man investiert. Eine eher risikofreudige Strategie sieht einen höheren Anteil an Aktien vor. Bei einer eher vorsichtigen ist die Obligationenquote höher. «Der Sinn einer Anlagestrategie besteht darin,

das Risikoprofil des Kunden abzubilden und über längere Zeit unverändert zu verfolgen. Verschiedene Studien haben gezeigt, dass 70 bis 80 Prozent der Variabilität des Anlageerfolgs durch die strategische Zusammensetzung des Portfolios erklärt werden können», sagt Alessandro Sgro, Investment-Spezialist.

Regelmässige Überwachung sinnvoll

Aufgrund der Marktentwicklung kann sich die Zusammensetzung der Anlageklassen verschieben. Insbesondere in turbulenten Zeiten erlangt eine Anlageklasse plötzlich ein unerwünschtes Übergewicht in Ihrem Depot. Wenn beispielsweise die Kurse von Aktien stark sinken und jene von Obligationen sich markant erhöhen, steigt die Obligationenquote deutlich über den in der Strategie festgelegten Wert. Fälligkeiten führen auch dazu, dass der Anteil an Obligationen sich verändert. Ihr Depot benötigt daher von Zeit zu Zeit eine Überprüfung und möglicherweise eine

Korrektur, damit es sich wieder in den Leitplanken Ihrer Strategie bewegt. Vielleicht suchen Sie aber auch eine Alternative für gewisse Titel in Ihrem Portfeuille.

Neue Lebenssituation – Anlagestrategie überprüfen

Aufgrund von kurzfristig negativen Wirtschaftsdaten oder sinkenden Börsenkursen sollte man die festgelegte Anlagestrategie nicht ändern. «Eine Anlagestrategie ist ein langfristiger Fahrplan. Anleger sollten ihre Strategie nur dann anpassen, wenn sich ihre finanzielle und persönliche Situation einschneidend verändert hat», erklärt Alessandro Sgro. Auslöser können eine markante Veränderung des Einkommens, die Pensionierung, eine grössere Erbschaft, der Kauf eines Hauses oder neue Familienverhältnisse sein. Bei solchen Anlässen kann eine Neuausrichtung der Anlagestrategie angebracht sein. Beim Check Ihrer Anlagestrategie hilft Ihr Raiffeisenberater weiter.

SYSTEMATISCH ANLEGEN



Nicolas Samyn
Leiter Investment Services
bei Raiffeisen Schweiz

Interview Oliver Klaffke

Machen Anleger einen schönen Gewinn, wenn sie auf einen heissen Tipp setzen?

Nicolas Samyn: Das ist nicht ausgeschlossen, aber ziemlich unwahrscheinlich und riskant. Auch solid wirkende Firmen gingen Konkurs – denken Sie an die Swissair. Wenn ein Anleger nur auf diesen Titel gesetzt hätte, wäre sein ganzes Geld verloren. Man muss das Risiko minimieren und deshalb seine Anlagen breit streuen.

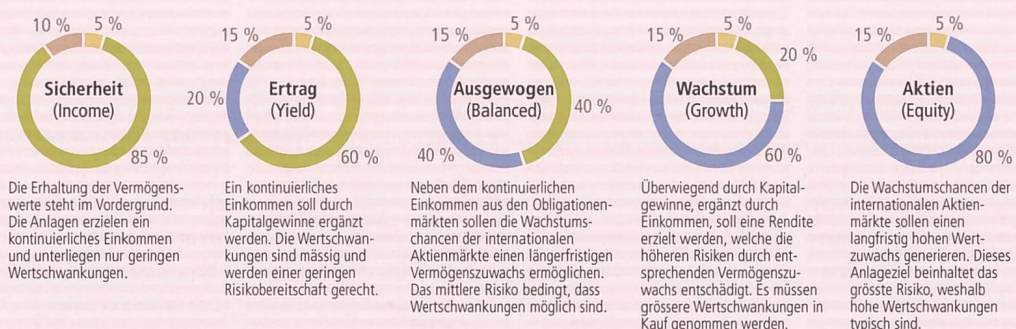
Wie legt man sein Geld am besten an?

Indem man eine Strategie systematisch verfolgt. Sie ist auf die Risikofähigkeit und die Risikobereitschaft der Anlegerinnen und Anleger abgestimmt. Entscheidend ist, das Vermögen auf verschiedene Anlageklassen zu verteilen und nur in Produkte zu investieren, die man versteht.

Was ist die grösste Gefahr beim Anlegen?

Emotionen ins Spiel zu bringen, denn sie sind schlechte Ratgeber. Anlegerinnen und Anleger sollten deshalb methodisch vorgehen und an ihrer definierten Strategie festhalten. Selbstverständlich muss man regelmässig überprüfen, ob sie immer noch passt.

Die Raiffeisen Anlageziele im Detail

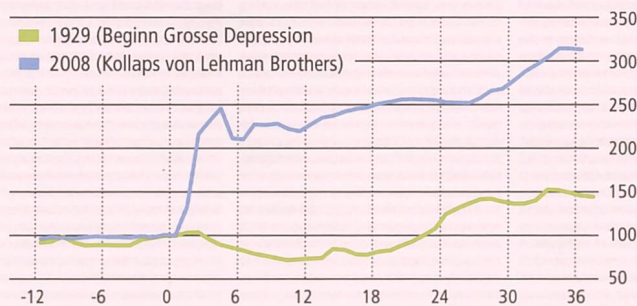


Quelle: Raiffeisen Schweiz: «Anlegen – Ihr Weg zu mehr Vermögen»

ZAHLEN UND FAKTEN

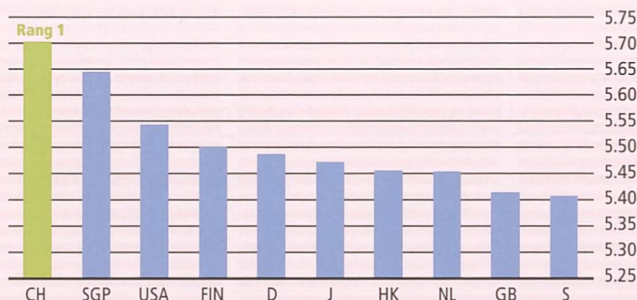
Infografik Andrea Klaiber

Bilanzsumme der US-Notenbank (indexiert); Monate vor und nach Krisenbeginn



Anders als beim Börsencrash 1929 hat die US-Notenbank nach dem Untergang von Lehman Brothers (2008) die Geldschleusen geöffnet. Die Geldpolitik hat diesmal also nicht krisenverstärkend gewirkt.

Wettbewerbsfähigkeit gemäss WEF



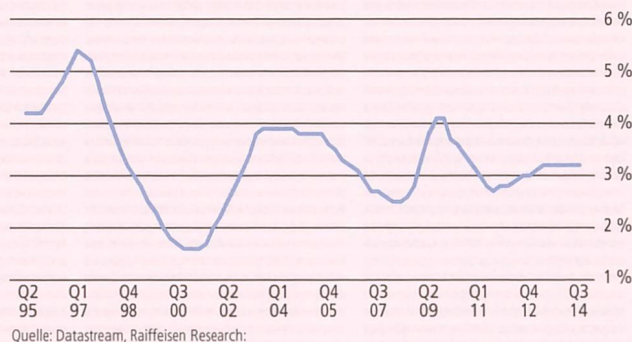
Das World Economic Forum erkor die Schweiz 2014 ein weiteres Mal zum weltweit wettbewerbsfähigsten Land. Unter den Top Ten machte Japan im Global-Competitiveness-Index den grössten Sprung nach vorne auf Rang 6.

Bevölkerung im Erwerbsalter im Verhältnis zu Senioren (2013)



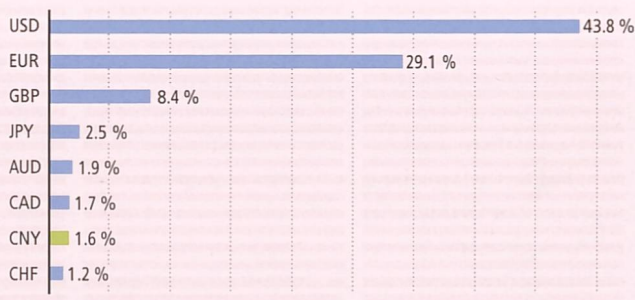
Aufgrund der vergleichsweise hohen Zuwanderung und Geburtenraten sind die USA weniger stark vom demografischen Wandel betroffen als andere Industriestaaten.

Arbeitslosenrate in der Schweiz



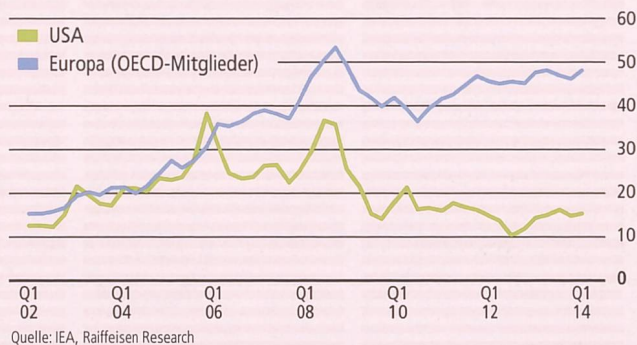
Der Schweizer Arbeitsmarkt zeigt sich schon seit Jahren robust, so nahm beispielsweise die Arbeitslosigkeit während der Rezession von 2009 vergleichsweise wenig zu. Gegenwärtig ist der Ausblick weiter stabil.

Internationaler Zahlungsverkehr nach Währungen (volumenbasiert, per August 2014)



Der chinesische Yuan (CNY) wird im internationalen Zahlungsverkehr immer häufiger benutzt. Vom Status einer Weltreservewährung ist er aber noch weit entfernt.

Erdgaspreise in US-Dollar pro Megawattstunde



Seit dem Einsetzen des Fracking-Booms sind die Gaspreise in den USA markant niedriger als in Europa. Davon profitiert die US-Industrie, für die Erdgas ein wichtiger Inputfaktor ist.

WACHSTUMSGLAUBE

– International –

Illustration Davide Zamberlan



Martin Neff,
Chefökonom Raiffeisen
Schweiz

Ende September teilte uns das Bundesamt für Statistik Erfreuliches mit. Einer Revision der Jahresergebnisse der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung hätten wir zu verdanken, dass unsere Wirtschaft zwischen 1995 und 2013 um fünf bis sechs Prozent mehr gewachsen sei als ursprünglich angenommen.

Wir haben im Schnitt also mehr Geld, als wir ursprünglich dachten. Und seit Ende September wissen wir, dass es etwa sechs Prozent mehr sind. Schon eigenartig, was die Statistik uns da vorgaukelt. Einfach so sechs Prozent mehr? Wenn ich das damals schon gewusst hätte, hätte ich dann nicht auch etwas mehr ausgegeben über all die Jahre? Das ist natürlich Unsinn, und wer sich durch die Pressemitteilung des Bundesamtes arbeitet,

stellt schnell einmal fest, dass es sich bei dem Plus von sechs Prozent vor allem um buchhalterische Anpassungen handelt, die mit technischen Begriffen erklärt werden wie «Änderungen im konzeptuellen Bereich sowie auf dem Gebiet der Berechnungsmethoden und der Datengrundlagen». Und damit, dass Aufwendungen für Forschung und Entwicklung neuerdings als Investitionen verbucht werden anstatt als Vorleistungen. Für den Normalbürger ist eine solche Meldung dennoch schwer zu verstehen, wie vieles aus der Wirtschaftsstatistik. Denn was wäre eigentlich gross anders gewesen, wenn das Wachstum um sechs Prozent überschätzt worden wäre?

Auch wenn das zu meinem Job gehört, sträube ich mich genau aus diesem Grund immer mehr dagegen, punktgenaue Prognosen abzugeben. Denn die Basis, von der aus wir Ökonomen das Wachstum sogar quartalsweise zu prognostizieren versuchen, ist leider keine gute Basis, wenn sie fortlaufend und sporadisch angepasst wird. Eine Punktprognose wird damit sehr schnell zu einer Vorspiegelung falscher Tatsachen. Aber trotzdem möchte alle Welt auf die Kommatstelle genaue Daten zum Wachstum einer Volkswirtschaft. Zumindest die Welt der Finanzmärkte und der Finanzbuchhaltung, und sei es nur für die alljährliche Budgetierungsrunde.

«Eine punktgenaue Prognose wird sehr schnell zu einer Vorspiegelung falscher Tatsachen.»

Ob Wirtschaftswachstum aber wirklich noch mit höherem Wohlstand gleichzusetzen ist, scheint mir zumindest in unseren wirtschaftlich hoch entwickelten Breiten fragwürdig. Denn der grösste oder entscheidende Teil unseres Wohlbefindens lässt sich längst nicht mehr mit Zahlen ausdrücken. Wenn sämtliche Grundbedürfnisse gestillt sind und fast alle materiellen Bedürfnisse befriedigt, werden die berühmten immateriellen Werte bekanntlich wichtiger. Von jedem Franken, den wir zusätzlich verdienen, geben wir daher auch immer weniger für Konsumzwecke aus. Unsere marginale Konsumquote, wie die Fachsprache dazu sagt, sinkt, und zwar kontinuierlich.

Ich bin noch in einer Generation aufgewachsen, der die Eltern nur eines wünschten, nämlich dass es den Kindern einmal besser geht als ihnen selbst. «Besser» war in der Welt meiner Eltern fast ausschliesslich materiell definiert. Höheres Einkommen, grössere Wohnung, grösseres Auto, teurere

Möbel, teurerer Urlaub und von vielem einfach mehr. Das ist ganz ehrlich gesagt nicht mehr das, was ich meinen Kindern als Erstes wünsche. Anstatt mehr wünsche ich ihnen einfach «nur» genug, denn wie wir alle wissen, brauchen viele von uns gar nicht mehr. Wir hätten vielleicht gern mehr, aber brauchen es nicht wirklich. Materielle Sättigung ist aber in der wachstumsgläubigen neoliberalen Welt ein Fremdkörper. Dort gibt es immer neue Bedürfnisse, die es zu befriedigen gilt, und kein Wirtschaftswachstum ist schlichtweg nicht vorstellbar. Da passt es nicht ins Konzept, dass heute oft von weniger anstatt mehr die Rede ist. Zum Beispiel träumen die einen davon, weniger zu arbeiten. Für mehr freie Zeit sind sie sogar bereit, Einkommen preiszugeben. Ein kleinerer Wagen tut es schliesslich auch und die Wohnung ist sowieso zu gross. Andere richten ihre Konsumgewohnheiten nach dem Motto aus: «Weniger ist mehr.» Und wieder andere messen ihren Wohlstand ausschliesslich am individuellen Wohlbefinden. Das sind natürlich Konzepte, die dem Wachstumsglauben diametral entgegenstehen. Aber vielleicht sollten wir tatsächlich umdenken und uns nach einem neuen Wohlstandsmass umsehen. Wenn wir nicht mal gemerkt haben, dass wir eigentlich sechs Prozent wohlhabender wurden.

Ausnahmeerscheinungen.

Die neue Generation CLS.

Jetzt bei Ihrem Mercedes-Benz Partner.

Ikonen erkennt man an ihrem Auftritt. Mit jeder Linie drücken sie ihre Vision aus. Jede Form adelt ihre Funktion. Das macht sie unverwechselbar – in jeder Generation. Erleben Sie zwei Ikonen der Eleganz: das neue CLS Coupé mit seiner begeisternden Dynamik und den neuen CLS Shooting Brake, den Kombi mit Coupéheck.

www.mercedes-benz.ch/cls





Mercedes-Benz
Das Beste oder nichts.

OBEN UND UNTEN

– Fotoserie «Grenzfälle» –

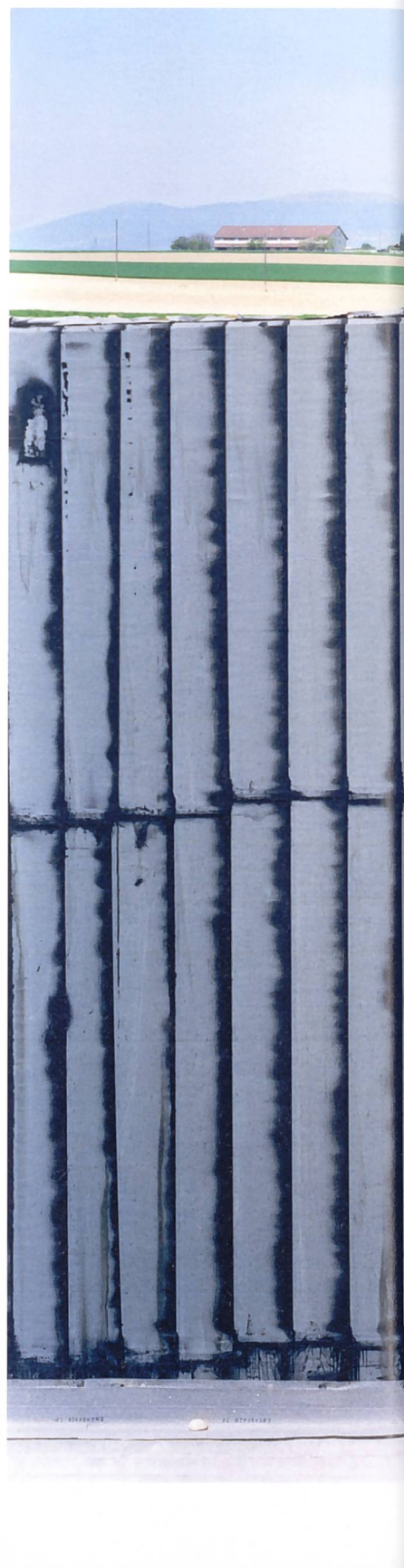
Autor Peter Pfrunder Foto Nicolas Faure

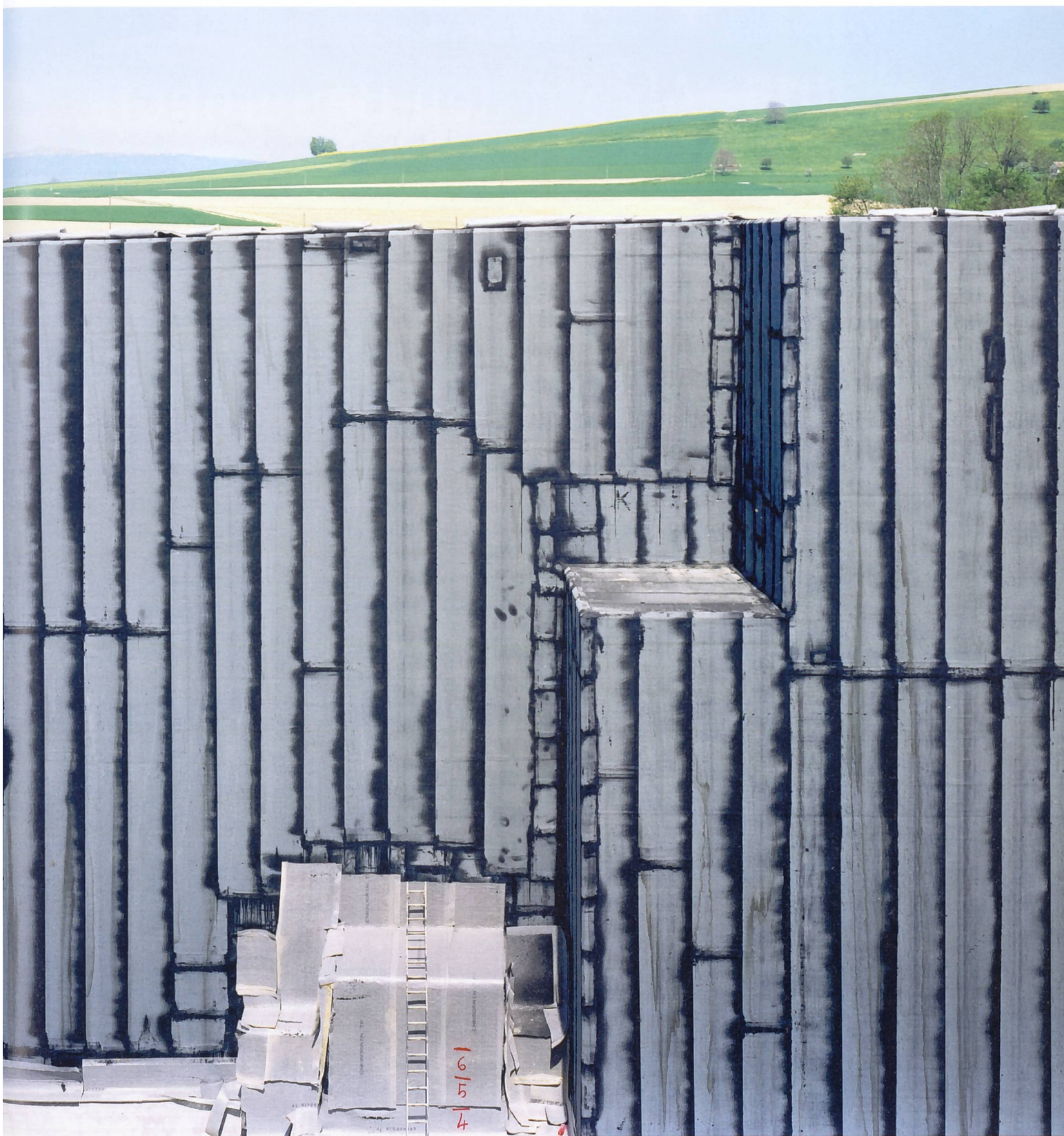
In der Topografie der Schweiz gibt es vielfältige natürliche Grenzen – Flüsse, Seen, Berge –, welche die Geschichte des Landes geprägt haben. Oft gehen sie mitten durch Gebiete, die politisch und kulturell zusammengehören, weshalb die Menschen schon früh gelernt haben, die Hindernisse zu überwinden und die naturgegebenen Trennungen auch als Chance anzunehmen. Die Alpenübergänge zum Beispiel waren schon seit eh und je wichtige, verbindende und bereichernde Lebensadern; in neuerer Zeit gehören auch die grossen Tunnelbauten dazu.

Der Genfer Fotograf Nicolas Faure (65) hat sich in seinem Schaffen immer wieder mit den zentralen Verkehrsadern beschäftigt und gezeigt, dass man auch eine Autobahn visuell attraktiv darstellen kann. Im hier abgebildeten Werk liefert er eine eigenwillige Sicht auf den 2001 eröffneten, drei Kilometer langen «Pomy-Tunnel (VD)» auf dem Teilstück Bern – Lausanne. Die während den Bauarbeiten gemachte Aufnahme verrät zwar nicht, dass es sich um den längsten Tunnel der Autobahn A1 handelt. Aber die Komposition stellt unsere gewohnte Wahrnehmung auf den Kopf: Die Landschaftsidylle im obersten Viertel des Bildes erscheint als dünne Haut auf einem massiven Bauwerk, während der grösste Teil der Fotografie jener Wirklichkeit gewidmet ist, die uns in der Regel verborgen bleibt. Nicolas Faure verbindet oben und unten auf spannungsvolle Weise, das Zusammenspiel entfaltet eine ebenso faszinierende wie irritierende Schönheit.

Fotostiftung Schweiz

Die Fotostiftung Schweiz, Winterthur, ist eine national und international tätige Stiftung, die sich dem Medium Fotografie, seiner Geschichte und seiner Bedeutung in unserer Zeit widmet. Zu ihren wichtigsten Aufgaben gehört es, eine Sammlung aufzubauen, die das Fotoschaffen der Schweiz von den Anfängen bis zur Gegenwart repräsentiert. In der Serie «Grenzfälle» werden Bilder aus der Sammlung der Fotostiftung Schweiz vorgestellt, in denen es um Grenzen geht. Das hier ausgewählte Beispiel stammt aus dem umfangreichen Werk von Nicolas Faure, der mit seiner neuartigen Sicht auf die Schweizer Landschaft und Autobahnen Pionierarbeit geleistet hat. fotostiftung.ch





Ferien 2015? Ab auf den Bauernhof!



 Ihre Ferienwohnung buchen Sie ganz einfach telefonisch unter **0848 488 088** oder online auf **holiday.agrotourismus.ch**.

Ferien auf dem Bauernhof - ein Erlebnis der besonderen Art

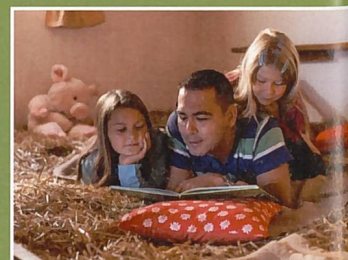
Die Schweizer Bauernhöfe stehen für ein unverfälschtes Ferienerlebnis, Brauchtum und Natur hautnah. Unsere Bauernfamilien laden Gross und Klein zum Entdecken und Verweilen ein!

Agrotourismus Schweiz in Kooperation mit:

GUT, GIBT'S DIE SCHWEIZER BAUERN.
www.landwirtschaft.ch



Schweiz. Natürlich.



Entdecken Sie viele tolle Angebote auf **www.agrotourismus.ch**

MERKEN SIE SICH DIESEN KÄSE!

– Valle di Muggio –

Der Zincarlin aus dem südlichsten Zipfel des Tessins hat Charakter. Und auch die Menschen, die den Frischkäse machen, sind voller Leidenschaft für ihr Handwerk. Eine kulinarische Spurensuche in den Tälern des Südens.

Autoren Lorenza Storni/Claudio Zemp Fotos Claudio Bader

Man sieht es ihm auf den ersten Blick an, dass dieser frische Typ kein gewöhnlicher Käse ist. Er sieht aus, als ob er aus einer Tasse gefallen wäre. Marialuce Valtulini findet den Vergleich mit dem Hinkelstein passender: «Die Form ähnelt einem Menhir, auch wenn jedes Stück von Hand geformt wird. Deshalb gleicht keines dem anderen.» Valtulini ist eine der wenigen

Produzentinnen, die den Zincarlin heute noch herstellen. Aber auf Äusserlichkeiten komme es beim Zincarlin sowieso nicht an, sagt sie: «Man liebt ihn oder hasst ihn. Es gibt keinen Mittelweg.» Wie würde denn die Tessiner Unternehmerin den Geschmack ihres Produkts selbst beschreiben? Valtulini lacht, bevor sie das Unmögliche versucht: «Der Zincarlin schmeckt nicht scharf, nicht salzig, aber intensiv und anhaltend. Auf alle Fälle sollte er immer zum Abschluss gegessen werden, da er im Mund förmlich explodiert!»

Dank Slow Food noch auf dem Markt

Das Rezept des Zincarlin ist fast in Vergessenheit geraten. Noch Anfang des letzten

Jahrhunderts machte fast jede Bauernfamilie im Muggiotal ihren eigenen Frischkäse. Der Name hat vermutlich keltische Wurzeln und leitet sich von «tsigros» ab, was «für den Eigengebrauch hergestellter Käse» bedeutet. Der Tessiner Hauskäse ist dabei etymologisch mit dem Ziger verwandt. Mit dem Bevölkerungsschwund im «Val da Mücc», wie die Einheimischen sagen, verschwand aber auch die Käsetradition beinahe. Die strenge Lebensmittelverordnung Anfang des 21. Jahrhunderts machte dem Produkt um ein Haar den Garaus.

Doch die Bewegung Slow Food Schweiz hat den würzigen Zincarlin wieder entdeckt (siehe Seite 36). Ein geheimnisvoller Hauch umschwebt ihn aber



02



03

- 01 Das Muggiotal ist der südlichste Zipfel der Schweiz und die Heimat des...
- 02 ... Zincarlin. Ein feuriger Typ Käse aus roher Kuhmilch.
- 03 Das Valle di Muggio – ein leidenschaftlicher Landstrich.



01

«GENUSSVOLL, BEWUSST UND MIT VERGNÜGEN ESSEN»

PANORAMA: Stimmt es, dass die Schweizer Slow-Food-Bewegung vom Tessin ausging?

Giorgio Romano: Ja, Slow Food Tessin entstand 1987 als erste Geschäftsstelle im Ausland; die nationale Bewegung etablierte sich erst sechs Jahre später. Die Bewegung wurde von einigen Mitgliedern ins Leben gerufen, die begeistert vom Kongress des Vereins Arcigola im Piemont zurückkehrten.

Gutes braucht seine Zeit. Welches sind die Ziele Ihrer Regionalgruppe?

Wir fördern das Recht, eine Mahlzeit genussvoll und bewusst zu erleben. Slow Food Tessin organisiert in der Gegend Abendessen, Gesprächskreise, Märkte, Besuche von Weingütern und Käsereien. Wir arbeiten auch mit anderen Institutionen zusammen, zum Beispiel mit Pro Specie Rara. Wir unterstützen Kleinproduzenten, geben monatlich das Blatt der Tessiner Landwirte und Bauern heraus. Slow Food Tessin unterstützt auch die Arche des Geschmacks. Wertvolle Lebensmittel, die zu verschwinden drohen, werden als «Presidi» in der Arche aufgenommen.

Welches sind die Tessiner «Presidi»?

Derzeit sind es vier: Der «Zincarlin della Valle di Muggio» war unser erster «Presidio». Seither wurden die Würste «Cicitt delle Valli del Locarnese», die Mürbteigbiscuits «Pastefrolle della Valle Bedretto» und das Mehl «Farina bona» ausgewählt. Damit wollen wir die traditionellen Produkte fördern und auch das Wissen alter Lebensmittel erhalten.



Giorgio Romano
Präsident Slow Food Tessin

immer noch. So weiss man zwar vom Zincarlin, dass er täglich mit Weisswein abgerieben wird. Aber wir wissen nicht, um welchen Wein es sich dabei handelt. Wir wissen, dass Pfeffer im Teig ist. Aber welche Pfeffersorte, das wird Marialuce Valtulini nie verraten. Denn ein «Mü», Mysterium braucht es für das Marketing, das weiss man auch im Muggiotal. Seit je wird die Spezialität auf den Tessiner Wochenmärkten verkauft. Und dort fällt ein Charakterkopf wie er natürlich auf.

Im Herzen des Monte Generoso

Damit ein Zincarlin später beim Verzehr seine ganze Wucht entwickelt, braucht es viel Handarbeit. Und Geduld. Die traditionelle Käserei von Marialuce Valtulini befindet sich in Salorino am Fusse des Monte Generoso. In der Stille des typischen Untertagekellers ruhen die «Köpfli», eines neben dem anderen. Sie reifen auf Holzbrettern. Ein intensiver Duft verbreitet sich im ganzen Raum. Die Zincarlin-Rohlinge präsentieren sich in wunderschöner weisser Farbe. Am Anfang sind die Laibchen etwa

450 Gramm schwer. Am Ende der Reifezeit, nach zwei Monaten, haben sie bis 50 Prozent ihrer Masse verloren. Während dem Reifeprozess färbt sich die Haut rötlich-gelb, der Körper bleibt aber relativ weich. Geheimnisvoll, dieser Zincarlin.

«Der Zincarlin sollte immer zum Abschluss gegessen werden, da er im Mund förmlich explodiert.»

Marialuce Valtulini, Betreiberin Zincarlin Sagl und Präsidentin ProVaMM

In den Gewölben des Kellers von Salorino ist es konstant 10 Grad kühl. Wer hier arbeitet, muss sich warm anziehen. Täglich geht Valtulini in den Keller, um zu ihren kleinen Zauberkerlen zu schauen. Ein bis zwei Stunden dauert das tägliche Abreiben, und das ist Chefsache, sagt Valtulini: «Diese Arbeit ist wichtig, denn sie wehrt unerwünschte Schimmelpilze ab. Wir müssen auch darauf achten, dass die Zincarlins umgesetzt werden, weil Luft und Feuchtigkeit im Keller nie gleichmässig verteilt sind.» Valtulinis Unternehmen Zincarlin Sagl wurde mit der Unterstützung des Gemeindeverbandes der Regionen Valle Muggio, Val Mara und Salorino RVM gegründet. Heute heisst der Verband Generoso – denn Grosszügigkeit wird in der Gegend des Monte Generoso traditionell vorgelebt.



01

- 01 Die sorgfältige Pflege ist Chefsache: Marialuce Valtulini kontrolliert im Keller den Reifegrad.
- 02 Gelebte Grosszügigkeit am Fusse des Monte Generoso: Die Mitarbeiterinnen der ProVaMM.
- 03 Alpkäser Pietro lässt die Käsemasse abtropfen.
- 04 Handarbeit: Der Zincarlin nimmt Form an.
- 05 Alles Einzelstücke – aussen wie innen.
- 06 Bereit zum Verkauf und zum Verkosten.
- 07 Jeden Tag wird der Zincarlin mit Weisswein gewaschen.
- 08 Labor und Keller: Hier in Salorino entsteht und reift der Zincarlin.



03



04



05



06



07



02

Nonna Olgas Rezept

Die Milchwirtschaft im Muggiotal, Val Mara und Mendrisiotto hatte einen Effort dringend nötig. Als das Label «Presidio» geschaffen wurde, existierte der gereifte Zincarlin schon fast nicht mehr: Wegen struktureller Schwächen und dem grossen Aufwand an Arbeit und Energie waren die Käser des Muggiotals schon seit längerer Zeit zur Vermarktung von frischen Produkten übergegangen. Valtulini ist auch Präsidentin des Unternehmens ProVaMM, das sich um Vertrieb und Vermarktung des Zincarlins kümmert. Das Herz des Zincarlins bleibt aber seine Herstellung. Und das hat Familientradition.

Valtulini erzählt, dass ihre Mutter Olga (86) aus Muggio den Zincarlin stets zu Hause produzierte. Olgas Schwester, eine Bäuerin, brachte ihr jeweils die Rohmilchmasse. So stellten im Tal fast alle Bauernfamilien Anfang des letzten Jahrhunderts diesen Käse her. Und aus jedem Haus war er einzigartig. Heute wird der Zincarlin nach dem einfachsten und am

weitesten verbreiteten Rezept produziert. Auch Olga hatte es einst verwendet und ihrer Tochter weitergegeben. Die Zutaten sind Kuhmilch, Lab, Salz und Pfeffer. Andere Kräuter wie Petersilie oder Knoblauch fehlen, sie könnten das Reifen beeinflussen. Die wenigen Bauern, welche die Grundmasse liefern, arbeiten nach europäischen Standards. Einer dieser Bauern ist Pietro Gerosa, seit 34 Jahren Pächter der Alpe Grassa am Monte Generoso. Die Alpe Grassa gehört der Bürgergemeinde von Castel

San Pietro. Wir treffen ihn dort oben auf 1028 Meter Höhe. Die zehn Kühe und 70 Ziegen sind auf der Weide. Im Hof tummeln sich ungestört Hühner, Pfauen und einige Hunde. Die Köpfe der beiden Stuten ragen neugierig aus dem Stall. Gerosa hat in der Käserei gerade die Käsemasse für den Zincarlin aufgehängt. In Tüchern tropft die Flüssigkeit nun lange ab. Pietro Gerosa ist kein Mann vieler Worte. Doch während der Arbeit erklärt er uns, dass die Alpe Grassa im Jahr 2005/2006 umgebaut wurde. Auf dem Bauernhof empfängt Pietro seither auch Feriengäste. Neben dem Stall, der Scheune und der Käserei gibt es nun ein kleines Wirtshaus mit Unterkünften. «Hier fühlt man sich rundum wohl», bekräftigt ein älterer Gast, den wir zufällig treffen. Die Verpflegung war offenbar ein Highlight seines Aufenthalts, denn der Mann fügt an: «Die Ziegenkäse von Pietro sind die besten!»

Nach 24 Stunden ist fertig mit Abhängen. Die Teigmasse macht sich auf den Weg zur Käserei von Salorino, wo durchschnittlich 40 Zincarlin pro Woche zubereitet werden. Am Ende ihres Reifeprozesses werden diese nach Mendrisio gebracht, um im «Magnifico Borgo» verkauft zu werden. In diesem Lebensmittelgeschäft in einer ehemaligen Spinnerei werden auch viele andere traditionelle Produkte der Region feilgeboten, vom Mehl für die Polenta, das in der Mühle von Bruzella gemahlen wird, über Biscuits, die aus diesem Mehl gebacken werden, bis zu Kastanienhonig, Marmelade, Käse, Wurstwaren und lokalen Weinen.



08

Die lokalen Produkte mit kurzer Lieferkette werden auch im Tessin stark nachgefragt.

Magischer Tourismus

Das Label «Presidio» hat die Zusammenarbeit von Landwirten, regionalen Unternehmen und Verbänden wie Slow Food befruchtet. Oder sagen wir befeuert. Schliesslich geht es um den temperamentvollen Zincarlin. Diese Leidenschaft für lokale Lebensmittel nützt auch dem Tessiner Tourismus. In der Tat ist das Muggiotal nicht mehr nur für den Charme der Natur und die Schönheit der Landschaft berühmt, sondern mehr und mehr auch für seine lokalen Produkte. Wer durch das Muggiotal wandert, wird den Duft der Wiesen und Wälder nicht so schnell vergessen. Der Zincarlin, so wird erzählt, vereint in sich die charakteristischen Geschmacksnoten der lokalen Flora.

Sie haben ihn noch nie probiert? Die Zincarlin Sagl bietet Führungen mit Verkostungen an. Ausser im «Magnifico Borgo»-Laden in Mendrisio kann man den Zincarlin auch auf den Märkten in

Chiasso am Freitag, Bellinzona am Samstag und in Lugano am Dienstag finden. In kleinen Vierecken wird der Zauberzwerg Zincarlin auch bei Coop und bei Manor angeboten. Man kann natürlich auch den umgekehrten Weg gehen: Sie planen zuerst einen Ausflug in das herrliche Valle di Muggio. Unter den Schätzen, die Sie dort entdecken werden, kennen Sie nun schon den berühmtesten: Er heisst Zincarlin.

Nur im Valle di Muggio

Noch Anfang des 20. Jahrhunderts stellte jede Familie im Muggiotal den Zincarlin zu Hause her. Mit der Entvölkerung des Tales seit 1950 sowie der Einführung strengerer Richtlinien für die Herstellung von Frischkäse ab etwa 1990 war der Zincarlin im Begriff zu verschwinden. Dank vereinten regionalen Kräften erlebt er nun eine Renaissance. zincarlin.valledimuggio.ch

SLOW FOOD



Slow Food ist eine global aktive Bewegung mit Mitgliedern in 150 Ländern. Die 1986 vom Italiener Carlo Petrini gegründete Vereinigung versteht sich als Gegenbewegung zum Fast Food. Slow Food postuliert das Recht auf gutes Essen für alle. Die Bewegung unterstützt hochwertige Lebensmittelproduktionen, die vom Verschwinden bedroht sind. Die Organisation schützt damit auch einzigartige Regionen und fördert autonome Tierrassen und Pflanzenarten.

Das Label «Presidio» ist zwar nicht offiziell anerkannt, hilft aber den Konsumenten, gute lokale Produkte zu erkennen. Der Zincarlin ist einer von mehr als 20 «Presidi» in der Schweiz. Weltweit tragen rund 300 Lebensmittel das Label von Slow Food.

www.slowfood.ch



POLENTA MIT ZINCARLIN-KÄSE

– Rezept –

Zutaten

1 l Wasser
250 g grob gemahlene Maismehl
1 Teelöffel Salz
¼ Zincarlin

Zubereitung

Das Wasser mit dem Salz zum Kochen bringen. Topf vom Herd nehmen und Polenta unter ständigem Rühren mit einem Schneebesen einrühren, sodass keine Klumpen entstehen. Topf wieder auf den Herd setzen und die Polenta unter stetigem Rühren mit einem Holzlöffel bei schwacher Hitze für mindestens eine Stunde köcheln lassen. Am Ende der Garzeit die Polenta auf einen Teller stürzen. Mindestens zehn Minuten, bevor Sie die Polenta servieren, den Zincarlin aus dem Kühlschrank nehmen, noch kalt in dünne Scheiben schneiden und auf einen Teller legen.

Serviovorschlag

Mit einem Holzmesser die gewünschte Menge an Polenta abtrennen, diese auf einem Teller zusammen mit einer oder zwei Scheiben Zincarlin anrichten.

Hinweis

Das ideale Mehl für die Polenta ist Pro Specie Rara aus rotem Mais, vorzugsweise auf Stein gemahlen, wie in der Mühle von Bruzella. Traditionell wird das Polenta-Gericht auf einer «graïsc» serviert, einem runden Flechtwerk aus Haselnussholz mit einem etwa drei bis vier Zentimeter hohen Rand. Auf das auf dem Tisch liegende «graïsc» legt man ein grosses Handtuch, auf welches Sie die Polenta geben. Dann schlagen Sie das Ganze mit dem Handtuch zu einem Paket ein. Auf diese Weise kann die Polenta Feuchtigkeit abgeben und bleibt warm.

Sie können zu diesem Gericht einen sehr trockenen Weisswein oder einen leichten Merlot (keinen Barrique-Ausbau) reichen.



Entspannung zum Abonnieren.



Keine Ausgabe verpassen! Abo unter www.schweizer-landliebe.ch

Unsere Zeitschrift über die schönsten Seiten des Schweizer Landlebens und für die entschleunigte Lebensart. Freuen Sie sich auf faszinierende Fotoreportagen, köstliche Landfrauenküche, raffinierte Strickideen und Porträts bodenständiger Menschen. Schweizer LandLiebe. Mit Liebe gemacht.

Gewünschtes bitte ankreuzen:

- ☐ Ja, ich bestelle das Jahresabo der Schweizer LandLiebe mit 6 Ausgaben für nur Fr. 39.– (statt Fr. 42.– am Kiosk).
☐ Ja, ich bestelle das 2-Jahres-Abo der Schweizer LandLiebe mit 12 Ausgaben für nur Fr. 68.– (statt Fr. 84.– am Kiosk).

Name

Vorname

Strasse/Nr.

PLZ/Ort

E-Mail

Telefon

Geburtsdatum

☐ Ja, ich bin damit einverstanden, dass Ringier AG mich künftig via E-Mail über weitere interessante Angebote informiert.
 Abo-Angebote gelten für Neuabonnenten in der Schweiz. Preise inkl. MwSt. und Versandkosten, gültig bis 31.12.2014.

60012550

Bestellcoupon noch heute ausfüllen und einsenden an Schweizer LandLiebe, Leser-Service, Postfach, 4801 Zofingen oder faxen an +41 62 746 35 71. Schnell-Bestellung unter Gratis-Telefon 0800 870 896 oder auf www.online-kiosk.ch/landliebe

Bestellcoupon

«WIRTSCHAFT UND HANDEL SIND KEIN SELBSTZWECK»

– Zürich –

Autorin Lucie Mazet Foto Willy Spiller

PANORAMA: Sie waren lange bei einem internationalen Pharmakonzern tätig und wechselten dann in den Bereich der nachhaltigen Entwicklung. Wie kam es dazu?

Paola Ghillani: Es gab keinen Umbruch, wenn Sie das meinen. Bereits bei Ciba/Novartis hatte ich das Gefühl, nachhaltige Entwicklung zu betreiben. Das Thema Umweltschutz und der menschliche Aspekt im Umgang mit allen Beteiligten spielten stets eine grosse Rolle für mich. Eine Zeitlang habe ich versucht, den Bereich Prävention voranzutreiben. Ursachen anstatt Symptome zu bekämpfen, das war mein Ziel. Dieser Gedanke erwies sich für die damalige Zeit als zu unkonventionell. Eines Tages stiess ich auf eine Stellenanzeige: Max Havelaar sucht einen CEO.

Und da machte es klick.

Genau. Der faire Handel integriert menschliche und wirtschaftliche Aspekte. Nicht der erhobene Zeigefinger, sondern Inspiration ist der Schlüssel. Das ist es, was ich heute mit meinem Unternehmen tue: Organisationen dazu inspirieren, nachhaltige Wirtschafts-, Gesellschafts- und Umweltziele in ihre Strategien zu integrieren und als Mehrwert zu begreifen.

Ist das Ihre persönliche Definition von nachhaltiger Entwicklung?

Ja, die Erweiterung des bestehenden Geschäftsmodells um neue Werte. Produktion ist dann fair, wenn sie nachhaltige Umwelt-, Gesellschafts- und Wirtschaftskriterien erfüllt. Dahinter steht die Idee, dass wir durch Produktion und Handel den Menschen und seine Entwicklung fördern. Handel und Wirtschaft sind kein Selbstzweck.

Wie können Sie das in Firmen umsetzen, die Sie beraten?

Ich berate vor allem Start-ups im Bereich Cleantech. Wir erarbeiten einen strategischen Plan, der Absatzprognosen enthält, und optimieren die Gewinnspanne auf

nachhaltige Weise. Ziel ist es stets, mit dem erzielten Profit die Entwicklung der Mitarbeitenden zu gewährleisten und in Neuerungen zu investieren, um den Fortbestand des Unternehmens dauerhaft zu sichern. Um diese langfristige Vision zu verwirklichen, müssen Jahresziele definiert, in die Unternehmensstrategie integriert und Risiken minimiert werden. Dann stimmt letztlich auch das Ergebnis.

Welche Firmen nehmen es mit ihrer nachhaltigen Entwicklung wirklich ernst?

Diese Firmen erkennt man daran, dass im Verwaltungsrat oder der Geschäftsleitung entsprechende Experten sitzen. Zudem sollten Verantwortliche der Bereiche Nachhaltigkeit und Corporate Responsibility direkt dem CEO berichten.

Unternehmen haben auch eine gesellschaftliche Verantwortung.

Exakt. Gesellschaftliche Verantwortung bedeutet, dass soziale und ökologische Projekte vom übrigen Geschäft getrennt betrachtet werden. Wenn dies nicht so ist, ändert sich nichts. Genau das ist 2008 passiert: Die Unternehmen an der Spitze des Dow Jones Sustainability Index gingen pleite, da sie neben ihren Umweltmassnahmen weiterhin auf kurzfristige Gewinnmaximierung setzten, um jeden Preis. Das ist kein nachhaltiger Ansatz.

Stösst diese Botschaft in der Wirtschaft überhaupt auf Resonanz?

Wer heute nicht nachhaltig handelt, ist realitätsfremd. Die weltweit ungerechte Verteilung von Ressourcen wie Wasser, Rohstoffe und Grundnahrungsmittel ist offensichtlich und allgemein bekannt. Die Verbraucher sind bereit, einen angemessenen Preis zu zahlen, wenn sie das menschliche Schicksal hinter einem Produkt kennen. Das trifft nicht nur auf Besserverdiener zu, sondern beispielsweise auch auf Mütter mit bescheidenem Einkommen, die einfach das Beste für ihre Kinder möchten.

Kommt die Botschaft nur bei den Verbrauchern oder auch in der Finanzwelt an?

Bei den Anlagen von Banken und Versicherungen hapert es noch ein wenig, obwohl es bereits nachhaltige Anlagekriterien für Aktien, Unternehmens- und Staatsanleihen gibt. Häufig handelt es sich um Ausschlusskriterien, mit denen Aktivitäten, die der menschlichen Entwicklung und einer nachhaltigen Wirtschaft schaden, sanktioniert werden. Die Produktion und der Besitz von Massenvernichtungswaffen gehören ebenso dazu wie Pornografie, genetisch veränderte Samen und Lebensmittel oder Atomkraftwerke. Was fehlt, ist eine globale Instanz, die für deren Einhaltung sorgt.

Hat die Schweiz auf diesem Gebiet gute Chancen?

Die Schweiz bietet sich als Pilotland für nachhaltige Wirtschaftsprojekte an, nicht nur im Finanzbereich. Hier werden hochinnovative Produkte entwickelt, die den Umweltauforderungen von Weltmächten genügen. Die Basisdemokratie bringt Bürger hervor, die Stellung beziehen und sich informieren. Bürger, die die Verantwortung für ihre Entscheidungen übernehmen, auch im Konsumbereich. Ausserdem ist es ein «idyllisches» Land: Hier funktioniert alles. Wir können uns also der Lösungssuche widmen und neue Ideen umsetzen.

Paola Ghillani

leitet ihr eigenes Unternehmen Paola Ghillani & Friends AG. Sie hilft Organisationen, nachhaltige Entwicklungsziele in ihr Geschäftsmodell zu integrieren. Sie war bei Ciba/Novartis und später als CEO bei Max Havelaar tätig. Darüber hinaus war sie Vorsitzende der Fairtrade Labelling Organizations (FLO). Heute ist sie in mehreren Verwaltungsräten (Helvetia, IKRK, Migros) und in Expertenausschüssen für ethische Anlagefonds vertreten. Für ihr Engagement wurde sie bereits mehrfach ausgezeichnet.



Der HD Kabelanschluss: für beste Unterhaltung und Kommunikation in Ihrer Liegenschaft



Service Plus – das Servicepaket für Ihre Liegenschaft

Weitere Infos unter
[upc-cablecom.ch/
serviceplus](http://upc-cablecom.ch/serviceplus)

Für superschnelles Surfen, digitale TV-Unterhaltung und attraktive Telefonie-Angebote ist der HD Kabelanschluss der perfekte Zugang und beinhaltet bereits:

- analoges und digitales Fernsehen direkt aus der Kabeldose – ohne Set Top Box.
- viele Sender in garantierter HD-Qualität unverschlüsselt empfangbar.
- Empfang der Sender in jedem Raum mit Kabeldose möglich.
- mit 2 Mbit/s kostenlos im Internet surfen.
- gleichzeitige Nutzung unserer Produkte ohne Qualitätseinbussen.



HD Kabelanschluss

=



Digital TV

+



Internet

+



Telefonie



upc cablecom

Mehr Leistung, mehr Freude.

Weitere Infos unter **0800 66 88 66** oder upc-cablecom.ch/kabelanschluss

DIE BURGERS BEKOMMEN EIN WEIHNACHTSKIND

Autor Richard Reich Illustration Anna Sommer

«Und jetzt?», fragte Herr Burger und steckte die Voranmeldung für den Kinderhort Löwenherz in den Briefumschlag. «Tja, eigentlich fällt mir nichts mehr ein», seufzte Frau Burger, fast ein wenig enttäuscht. Der Stubentisch, ja die halbe Wohnung war übersät mit Klinik-Katalogen, Gebärtchnik-Ratgebern, Versicherungsbroschüren. Auf Schritt und Tritt stolperte man über sachdienliche Zeitschriften wie «Super Mami», «Mein erstes Baby» oder «Daddy cool». Doch, doch, die Burgers waren wirklich bestens vorbereitet. Das Kalenderblatt zeigte den 23. Dezember. Jetzt konnte sie kommen, die Stunde X!

«Freut euch, ihr bekommt ein Weihnachtskind!», hatte die Ärztin letzten Frühling fröhlich verkündet. Seither herrschte bei den Burgers Ausnahmezustand oder im wahrsten Sinne des Wortes: Advent. Wie im Storchenflug war ihnen die Zeit vergangen. Vorsichtshalber hatten sie bereits im Mai ganz offiziell ihre Freunde, guten Bekannten und lieben Verwandten informiert: «Gute Nachricht: Wir bekommen ein Weihnachtskind! Dieses Jahr also bitte keine Geschenke – am 24.12. ist bei uns nämlich niemand zu Hause!» Dem munteren Rundbrief hatten sie eine kleine, feine Liste beigelegt: «Grundausrüstung für Burgers X-mas-Baby!». Samt Preisangaben und empfohlenen Händleradressen. Und mit einer neckischen Fussnote: «Nein, wir wissen auch nicht, was es wird!»

Das Echo war gewaltig gewesen. Alle paar Tage brachte der Pöstler ein Paket mit weiteren Wickel-Bodys, Söcklis, Jäcklis, Chäpplis. So hatten die Burgers bald alles Notwendige beisammen, in zehnfacher Ausführung und zwar halb rosa, halb himmelblau. Auch das Kinderzimmer im 1. Stock war schon seit Juli bezugsbereit: Gitterbettli, Krabbeldecke, rutschfester Teppich, Babyfon, Wetterstation – alles da.

Ganz zu schweigen von einem riesigen Zoo mit fast nicht gebrauchten Kuscheltieren. Seit September stand neben der Haustür auch der Geburtskoffer griffbereit. Die Burgers hatten ihn, Punkt für Punkt, gemäss der Checkliste «Baby kommt!» gepackt. Diese Liste umfasste acht eng



bedruckte Seiten, übersichtlich in 36 Rubriken aufgeteilt. Unter Abschnitt 4, Für die Geburt, stand zum Beispiel: «weites T-Shirt, warme Socken, Entspannungsmusik, Videokamera, Lipgloss, Gummibärchen». Und in Abschnitt 7, Für das Wochenbett, wurde Wohlfühlkleidung mit Stillöffnung empfohlen; ausserdem viel Lesefutter, Adresslisten für die Geburtsanzeige und einen iPad mit lustigen Filmen gegen Wochenbettdepression.

Ab Mitte Oktober schlief Herr Burger konsequent im Jogginganzug. Das Auto war stets vollgetankt, und im Kofferraum lag neuerdings eine Sporttasche. «Das ist MEIN Geburtskoffer!», hatte Herr Burger verkündet und stolz den Inhalt vorgeführt: Ersatzunterhose, Wegwerfrasierer, Schlafsack, Ravioli-Büchse, Spirituskocher...

«Soviel ich weiss, kommt unser Kind im Spital auf die Welt», hatte Frau Burger gutmütig gewitzelt, «und nicht in einer SAC-Hütte!» Aber ihr Mann hatte das geflissentlich überhört: «Und, gell, falls die Fenster auf Halbprivat keine Fliegengitter haben – nimm einfach diesen praktischen Moskito-Spray!»

Langsam senkte sich die Winterdämmerung über das Haus. Wortlos brüteten die beiden vor sich hin. «Spürst du immer noch nichts», durchbrach Herr Burger die Stille. «Vielleicht eine ganz klitzekleine

Mini-Wehe?» Aber seine Frau schüttelte bloss beklommen ihren Kopf und murmelte: «Was ist, wenn es Verspätung hat? Morgen ist Weihnachten. Und wir haben nicht mal an einen Christbaum gedacht!» Herr Burger nickte traurig: «Ist vielleicht besser so. Wir hätten ja kein einziges Päckli für unter die Tanne.»

Genau in diesem Moment läutete es. Erleichtert sprang Herr Burger auf und spurtete in seinen Schlarpen zur Haustür. Draussen in der Kälte stand der Pöstler. Mit seiner schweren Tasche und den knallroten Backen sah er aus wie der leibhaftige Weihnachtsmann. «Hier, dieses kleine Paket ist noch für euch reingekommen!», rief er lustig. «Ach ja, und leider auch noch die paar Rechnungen...»

Und so kamen die Burgers doch noch zu einer Bescherung. Gottergeben sassen die beiden Eheleute an Heiligabend vor einer Art Weihnachtsbaum: ihrer guten, alten Yuccapalme, die Herr Burger mit der elektrischen Lichterkette festlich verkleidet hatte. «Mach du es auf!», sagte er zu seiner Frau. «Nein du! Nein du!», rief diese ganz aufgeregt. Schliesslich öffneten sie das geheimnisvolle Paket gemeinsam. Es war ein rosa Porzellanschweinchen. Und im Begleitbrief stand: «Für Ihr Neugeborenes – mit weihnachtlichem Gruss, Ihre Bank».

Richard Reich
Schriftsteller und Kolumnist
in Zürich. Seine Arbeiten wurden
mehrfach ausgezeichnet.



«IMMER DA, WO ZAHLEN SIND.»

– St.Gallen –

Nach 16 Jahren mit dem bisherigen Auftritt hat Raiffeisen eine neue Kampagne. Worum geht es bei «Immer da, wo Zahlen sind.»?

Autor Dave Hertig **Foto** Kilian Kessler

Seit 1998 wirbt Raiffeisen mit «Wir machen den Weg frei». Der Slogan erfreut sich bei gestützter Befragung einer Bekanntheit von sehr hohen 93 Prozent und er bleibt treuer Begleiter des Logos. Doch seit September 2014 hat der Kommunikationsauftritt eine neue Bildwelt. Ebenfalls neu ist der Aufhänger: «Immer da, wo Zahlen sind.»

Dieser Ansatz zielt darauf, dass Menschen in fast jeder Lebenslage Zahlen begegnen und dass Raiffeisen für jede Lebenslage die passende Bank ist. Jung von Matt ist die neue Raiffeisen-Agentur und Thomas Steiner von Jung von Matt hat die Entwicklung seit der Konzeptionsphase begleitet. Worin bestand die grosse Herausforderung? «Eine zu Raiffeisen passende Leitidee mit einer klaren Differenzierung zu entwickeln, die zudem zu vielen

Bankthemen eingesetzt werden kann», sagt Steiner. Visuell bietet die neue Kampagne deutlich mehr Freiheit und Flexibilität, um die vielseitigen Aktivitäten von Raiffeisen darzustellen.

Mit dem Fokus auf die Lebenslagen bleibt die Bank nahe bei den Kundinnen und Kunden. Die Zahlen als Aufhänger bieten zusätzlich die Chance, sich einfach und sympathisch mit der Kompetenz in allen finanziellen Belangen zu positionieren. Denn Kontoführung, Zahlungsverkehr und Hypotheken sind zwar die Geschäftsbereiche, die Raiffeisen zum Fixstern am Schweizer Finanzfirmament und bezüglich Geschäftsvolumen zur Nummer 3 hinter den Grossbanken gemacht haben. Doch Raiffeisen kann viel mehr.

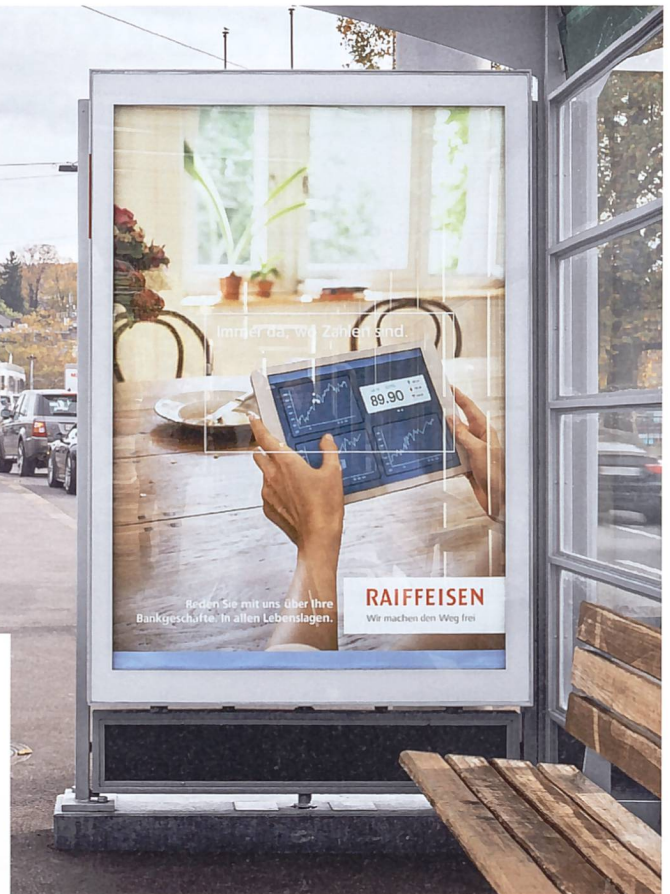
Eine Kundin möchte für die Nichte bürden, die ihren Coiffeursalon eröffnet. Der junge Vater sichert seine Familie mit Sparlösungen, Geldanlagen und Versicherungen ab. Der Unternehmer regelt sein Erbe und will ein Testament aufsetzen. Die Managerin bildet sich zum Coach weiter und wird selbstständig

arbeiten – Steueroptimierung ist für sie dann eines der Themen.

Verstärkt wird Raiffeisen künftig insbesondere die Expertise im Geschäft mit Firmenkunden und Geldanlagen ins Scheinwerferlicht rücken. Die Umstellung von der bisherigen auf die neue Kampagne erfolgt schrittweise. Ende 2015 endet die Übergangsphase.

Das Werben mit Zahlen in Zahlen

Thomas Steiner von Jung von Matt protokolliert die Umsetzungsphase (Film und Foto) der Kampagne «Immer da, wo Zahlen sind.»: 345 Tassen Kaffee, 56 Crewmitglieder (Agentur und Raiffeisen), 83 Schauspieler und Statisten, 24 Locations, 20 Fotomodels, 18 Grad kaltes Seewasser, 16 Stunden Sonnenschein, 15 Autos (davon 2 Oldtimer), 3 Hunde, 3 Drehtage, 3 Sonnenuntergänge, 1 Sonnenaufgang.



WERBUNG IN BEWEGTEN ZEITEN

– Zürich –

Autor Dave Hertig

Einst machten die Werberinnen und Werber den Eindruck einer Made im Speck. Sie entwickelten Ideen und platzierten ihre Sujets in Medien wie Zeitung, TV und Radio. Dann verschickten sie, «die Kreativen», hohe Rechnungen. In feinen Zwirn gewandete Yuppies mit dicken Schlitten prägten das Bild der Branche.

Doch der PC demokratisierte die Werkzeuge, während Bildungsinstitutionen Werber ab Band produzierten, die seither auch auf Auftraggeberseite arbeiten. Die Werbeforschung führte zur Messbarkeit und die zunehmende Vergleichbarkeit lässt die Honorare bröckeln. Klassische Medien verteuerten sich, seit Jahrzehnten sind ständig neue Werbeformen gesucht: Sponsoring, Events und Verteilaktionen sind Beispiele dafür.

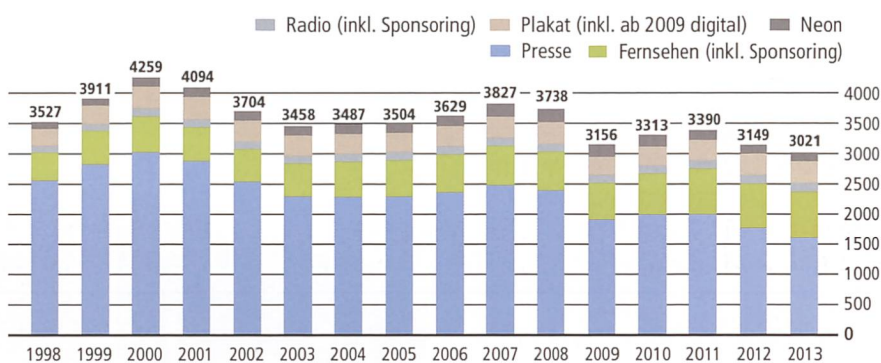
Werbung ist inzwischen Teil der integrierten Kommunikation, sie arbeitet

Hand in Hand mit der Öffentlichkeitsarbeit (Public Relations, PR). Zuletzt kamen mit dem Internetmarketing und den Social Media (Facebook etc.) weitere neuartige Kommunikationsformen ins Spiel. Gestandene Agenturen treffen in den neuen Segmenten auf Mitbewerber mit dicken Muskeln. So dominiert zum Beispiel

Google das Suchmaschinen-Marketing und bietet die Werbeflächen und den Kundensupport aus einer Hand.

Werbeagenturen kämpfen heute erstens gegen sinkende Umsätze. Zweitens erfordert ihr Geschäft ständig neue Ansätze und drittens tobt ein Verdrängungskampf. Matthias Ackeret ist Inhaber des Kommunikationsbranchen-Mediums «Persönlich». «Der Werbemarkt wird kleinteiliger», sagt er. Doch der Kenner der Industrie sieht das Positive: «Wer grosse Menschengruppen ansprechen will, setzt auch in 100 Jahren auf klassische Werbung.»

Netto-Werbeumsätze in der Schweiz in Mio. CHF



Quelle: Stiftung Werbestatistik Schweiz

WIR KOMMUNIZIEREN DIREKTER, FLEXIBLER UND EMOTIONALER»

Interview Robert Wildi

PANORAMA: Weshalb startet Raiffeisen eine neue Werbekampagne?

Gabriele Burn: Raiffeisen ist als Bank mit ländlichen Wurzeln gewachsen, urbaner geworden und in neue Kompetenzfelder vorgedrungen. In erster Linie bleiben wir Zahlenprofis. Diese Kernkompetenz sollen die Bilder und Aussagen auf den Punkt bringen.

Worin liegen die Hauptunterschiede zur letzten Kampagne?

Raiffeisen hält an ihrer erfolgreichen Strategie fest und wir setzen weiterhin die bewährten Aussagen ein. Doch wir kommunizieren heute direkter, flexibler und emotionaler als früher. Es geht also vorab

um eine kommunikative Neuinterpretation unseres soliden Geschäftsmodells.

Auf welche strategische Herausforderung antwortet die Kampagne?

Das Bankgeschäft ist seit der Finanzkrise emotionaler geworden. Authentizität ist da besonders gefragt. Raiffeisen gewinnt seit Jahren Neukunden und gehört zu den vertrauenswürdigsten Banken der Schweiz. Diesen Sympathiebonus wollen wir verteidigen und mit emotionalen Botschaften bewirtschaften.

Was erhoffen Sie sich von der neuen Kommunikation?

Wir schreiben die über 100-jährige Erfolgsgeschichte von Raiffeisen weiter,

stellen noch mehr Kundennähe her und diversifizieren in zusätzliche Geschäftsfelder.

Welches Element der Kampagne spricht Sie persönlich besonders an?

Die musikalische Begleitung durch den Song «Wish you Well» von Katie Herzig. Er gefällt mir sehr gut und ist perfekt, um die Botschaft mit Emotionen zu bespielen. Es geht zwar um Zahlen. Doch sie verschmelzen auch dank der Musik mit Ambitionen, Engagement und starken Gefühlen.



Gabriele Burn

Geschäftsleitungsmitglied von Raiffeisen Schweiz. Sie leitet das Departement Marketing und Kommunikation.

MAKING-OF

– Niederbauen-Chulm –

Autor Thomas Steiner

«Zwölf Bilder umfasst die Raiffeisen-Kampagne. Beim Sujet «Tell» mussten wir einen wolkenfreien Tag und das passende Licht erwischen. Wir kannten das kurze Zeitfenster früh am Morgen. Es war schön, aber sehr kalt. Die letzten 30 Meter gingen wir zu Fuss, was sich wegen des schweren Equipments wie eine beachtliche Reise anfühlte. Bei anderen Sujets seilte sich die Fotografin ab, es standen zehn Models und 50 Statisten im Einsatz oder wir hatten drei Hunde dabei. Die Hunde bleiben mir in besonderer Erinnerung. Einer von ihnen badete im See. Wir mussten ihn trocknen, um weiterfotografieren zu können.»

- 01 Die Illustration der Idee: Vater und Sohn wie bei der Tell-Statue.
- 02 Mit der Seilbahn von Emmetten zum Niederbauen-Chulm.
- 03 Die Requisiten werden vorbereitet.
- 04 Arbeit am Detail: Der künstliche Stein wird arrangiert.
- 05 «Walterli» wird gestylt.
- 06 Niederbauen-Chulm: Das Set hoch über dem Vierwaldstättersee.
- 07 Das fertige Sujet noch ohne Text.



01



02



03



04



05



06



07

MS Igor Stravinski

Fr. 400.-
Rabatt pro
Person!

11 Tage ab Fr. **2395.-**
inkl. Vollpension an Bord, Ausflugspaket und Flug



Reisedaten 2015

Route 1: St. Petersburg–Moskau

23.05.–02.06. • 12.06.–22.06. • 02.07.–12.07.
22.07.–01.08. • 11.08.–21.08. • 31.08.–10.09.

Route 2: Moskau–St. Petersburg

13.05.–23.05. • 02.06.–12.06. • 22.06.–02.07.
12.07.–22.07. • 01.08.–11.08. • 21.08.–31.08.

Preise pro Person Fr.

Kabinentyp	Katalogpreis	Sofortpreis
2-Bett-Kab. Standard HD	2995.-	2595.-
2-Bett-Kab. Premium HD	3155.-	2755.-
2-Bett-Junior-Suite HD	3795.-	3395.-
2-Bett-Kabine Standard OD	3195.-	2795.-
2-Bett-Kabine Premium OD	3355.-	2955.-
2-Bett-Junior-Suite OD	3895.-	3495.-
2-Bett-Junior-Suite BD	4095.-	3695.-

HD = Hauptdeck OD = Oberdeck BD = Bootsdeck

Kein Zuschlag für Alleinreisende Standardkab.
Sofort-Preis beschränkte Verfügbarkeit

Reduktionen

Abreisen 13.05., 21.08., 31.08.	-200.-
Abreise 11.08.	-100.-

Neuheit 2015

Auf den Flüssen der Zaren St. Petersburg–Moskau

Direktflüge mit Swiss ·
Schiff mit Junior-Suiten ·
9 Ausflüge inbegriffen ·
Mittelthurgau Reiseleitung

Ihr Reiseprogramm

1. Tag: Zürich–St. Petersburg. Flug von Zürich nach St. Petersburg. Transfer und Einschiffung.

2. Tag: St. Petersburg. Entdecken Sie eine der schönsten Städte der Welt das «Venedig des Nordens». Die alte russische Hauptstadt liegt im Mündungsdelta der Nawa auf rund 100 Inseln. Lassen Sie sich während der Stadtrundfahrt bezaubern (*).

3. Tag: St. Petersburg. Heute steht der Besuch des Eremitage-Museums auf dem Programm (*). Das Museum beherbergt eine der grössten und berühmtesten Gemäldesammlungen der Welt.

4. Tag: Mandrog. Fahrt durch Europas grössten See, den Ladogasee. In Mandrog haben Sie die Gelegenheit, das etwas andere Russland kennenzulernen. Geniessen Sie anschliessend zu folkloristischen Klängen einen schmackhaften Schaschlikspiess (*).

5. Tag: Kishi. Inmitten der unermesslichen Wasserfläche des Onegasees erhebt sich plötzlich, wie eine Fata Morgana, eine kleine Insel mit einer märchenhaften Holzkirche – die Insel Kishi. Rundgang (*).

6. Tag: Gorizy. Die «MS Igor Stravinski» erreicht heute das Dorf Gorizy – Ausgangspunkt für einen Ausflug zum 10 km entfernten Kirillow-Belozerskij-Kloster. Rundgang (*). Ihr Schiff passiert den imposanten Rybinsker Stausee in Richtung Jaroslawl.

7. Tag: Jaroslawl. Sie erreichen Jaroslawl, das zu den Städten des «Goldenen Rings» gehört. Die alte Kaufmannsstadt beherbergt u.a. das Erlöserkloster und die Prophet-Elias-Kirche (*).

8. Tag: Uglitsch. Die von Sagen und Legenden umwobene Stadt liegt eingebettet im Grün der Parks am Ufer der Wolga. Sie besichtigen die Erlöserkathedrale und erleben die älteste und geschichtlich bedeutendste Stadt an der Wolga (*).

9. Tag: Moskau. Heute erreichen Sie die russische Hauptstadt Moskau. Auf einer Stadtrundfahrt (*) erleben Sie das beeindruckende Moskau mit dem Roten Platz, der Basilus-Kathedrale, dem grössten Kaufhaus GUM und der Maria-Himmelfahrts-Kathedrale.

10. Tag: Moskau. Sie besuchen das wohl bedeutendste Bau- und Geschichtsdenkmal, den russischen Kreml (*). Die Machtmetropole Russlands hat eine bis zu 19 Meter hohe Mauer, welche von 20 Festungstürmen unterbrochen wird.

11. Tag: Moskau–Zürich. Ausschiffung und Transfer zum Flughafen. Rückflug nach Zürich.

Moskau–St. Petersburg – Route 2

Reise in umgekehrter Richtung mit leicht geändertem Reiseprogramm

(*) 9 Ausflüge bereits inbegriffen.

Zuschläge

Abreise 12.07.	50.-
Abreisen 02.06., 12.06., 22.06., 02.07.	100.-
2-Bett-Kabine zur Alleinbenützung (ausser 2-Bett-Kabine Standard)	1395.-

Unsere Leistungen

- Linienflüge in Economy-Klasse Zürich–St. Petersburg und Moskau–Zürich oder v.v. mit Swiss
- Flughafentaxen ca. Fr. 155.- (Stand 09/14)
- Visagebühr Fr. 125.- inbegriffen
- Transfers in Moskau und St. Petersburg
- Schiffsahrt in der gebuchten Kabine
- Vollpension an Bord, Gebühren, Hafentaxen
- Willkommenscocktail, Kapitänsdinner
- Vorträge über Land und Leute
- Ausflüge (*) gem. Programm inbegriffen
- Erfahrene Mittelthurgau-Reiseleitung

Nicht inbegriffen

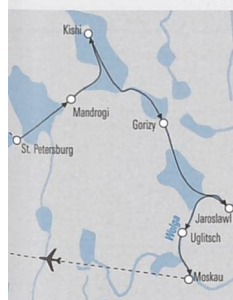
- Auftragspauschale pro Person Fr. 20.- (entfällt bei Buchung über www.mittelthurgau.ch)
- Persönliche Auslagen, Getränke, Trinkgelder
- Fakultative Ausflüge (an Bord buchbar)
- Kombinierte Annullationskosten- und Extrarückreiseversicherung (auf Anfrage)
- Zuschlag Business Class (auf Anfrage)

Reiseformalitäten, Wissenswertes

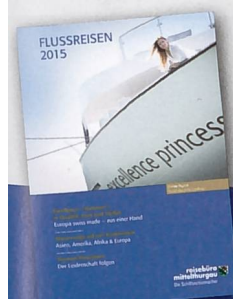
Schweizer Gäste benötigen einen gültigen Reisepass, der noch mindestens 6 Monate über das Rückreisedatum hinaus gültig sein muss und ein Visum. Das Visum holen wir gerne für Sie ein.

Internet Buchungscode

www.mittelthurgau.ch fised1/fismowl



Jetzt bestellen: Katalog
«Flussreisen 2015»!



Die «MS Igor Stravinski****» wurde 2010/2011 umgebaut und setzt nun neue Standards auf den russischen Wasserrwegen. Das Schiff bietet alle Annehmlichkeiten eines gehobenen Flussschiffes und besticht durch die neuen, grosszügigen Junior-Suiten. Alle Kabinen sind mit Klimaanlage, Dusche/WC, 220 V, eingebautem Wandschrank, Minikühlschrank (ausser Standard-Kabinen) und Safe ausgestattet. Das Schiff verfügt über ein Sonnendeck, 2 Restaurants (1 Tischnutzung), zwei Bars, Coiffeur, Boutique, Sauna, Wäscheservice und Bordarzt. Bordsprache: Russisch und Deutsch.

Herzliche Gastfreundschaft erwartet Sie an Bord.

Gratis-Buchungstelefon

Online buchen

0800 86 26 85 · www.mittelthurgau.ch

Reisebüro Mittelthurgau Fluss- und Kreuzfahrten AG · Oberfeldstr. 19 · 8570 Weinfelden · Tel. 071 626 85 85 · info@mittelthurgau.ch

**reisebüro
mittelthurgau**
Die Schiffsreisenmacher



«BARRIQUERIA CASTAGNA» EINE BEISPIELOSE NEUINTERPRETATION DES TESSINER TERROIRS

Mit «Barriqueria Castagna» haben die SCHULER Weinexperten etwas Einmaliges gewagt. Erstmals im Schweizer Weinbau wurde ein Wein im Barrique aus regionentypischem Holz ausgebaut. Der Edel-Merlot aus dem Sopraceneri reifte während 14 Monaten im exklusiven Tessiner Kastanien-Holz heran. Ein Experiment, das sich lohnte. Der innovative Wein erzielte eine Goldmedaille und ist nun anlässlich des 320-Jahre-Jubiläums der SCHULER St. JakobsKellerei in noch höherer Qualität und streng limitierter Edition erhältlich.

Tessiner Merlot zählt zu den beliebtesten Schweizer Weinen. Und dies, obwohl die Merlot-Rebe erst seit 1906 im Tessin angepflanzt wird. Begonnen hat alles mit einem Versuch. Innovative Winzer brachten damals die beliebte Traubensorte aus dem Weinbaugebiet Bordeaux ins Tessin. Die erstklassigen Resultate überzeugten schon bald und führten dazu, dass der Merlot heute 80 Prozent der Anbaufläche im Tessin ausmacht und zum Markenzeichen des Tessiner Weinbaus geworden ist.

Von der Idee zur Auszeichnung

Auch der Tessiner Edel-Merlot «Barriqueria Castagna» war ursprünglich ein Versuch. Angefangen hat alles mit einer verrückten und gleichzeitig völlig neuartigen Idee, die der Oenologe und der Küfermeister aus dem Hause SCHULER hatten. Einheimische Schweizer Weine sollten in regionentypischem Holz ausgebaut werden und so ihren authentischen Charakter noch besser zur Geltung bringen. Die Fässer dafür wurden in der hauseigenen SCHULER Küferei gefertigt – pro Sorte ein Barrique. Walliser Akazienholz kam bei der Traubensorte Ermitage aus dem Wallis zum Einsatz, im Lärchenholz aus Graubünden reifte Pinot Noir aus der Bündner Herrschaft heran und der Merlot aus dem Tessin wurde im typischen Tessiner Kastanienholz ausgebaut. Alles gut überwacht vom SCHULER Kellermeister im eigenen Barriquekeller. Was mit dieser kleinen Wein-Linie «Barriqueria Helvetica» ihren Anfang nahm, resultierte in einem grossartigen Erfolg. Besonders herausgestochen ist dabei der Merlot, der bei der Weinprämierung «Mondial du Merlot» mit einer der begehrten Goldmedaillen ausgezeichnet wurde.

Tradition und Innovation

Die Freude über das gelungene Experiment ist gross. Damit ist im Traditionshaus SCHULER St. JakobsKellerei nicht zum ersten Mal Geschichte geschrieben worden. Das Weinhandelsunternehmen, das sich ganz dem Grundsatz verschrieben hat «von der Rebe bis ins Glas aus einem Haus», feiert dieses Jahr sein 320-jähriges Bestehen. Es zählt zu den zehn ältesten Unternehmen der Schweiz und ist nach wie vor in Familienhand. Schon oft wagte man Neues und arbeitete intensiv an der Umsetzung von Ideen. Und so entschied man sich auch dieses Mal vorausschauend, mit dem neu benannten «Barriqueria Castagna» eine Innovation weiterzuverfolgen – ganz im Sinne der hauseigenen und der Tessiner Tradition.

Nur das Beste ist gut genug

Der «Barriqueria Castagna» sollte noch besser und weiter verfeinert werden. Diese Aufgabe haben die SCHULER Weinexperten mit Bravour gemeistert. Bewusst setzten sie beim Jahrgang 2012 nur noch auf edelstes Traubengut der Cantina il Cavaliere, einem Tessiner Weinbaubetrieb, der wie die SCHULER St. JakobsKellerei seit Generationen in Familienhand ist und die Herausforderung geradezu sucht. Herangereift ist der Qualitätswein aus dem Sopraceneri wiederum in Barriques, die in der SCHULER





Küfermeister Gerhard Benninger fertigt die Barriques aus dem Holz der Edel-Kastanie in der hauseigenen Käferei.



Riesige Edel-Kastanien prägen das Landschaftsbild des Tessins.



Edle Merlot-Reben im sonnenverwöhnten Sopraceneri, Tessin.



Begleitung von der Traube bis in die Flasche durch das SCHULER Kompetenzteam: Küfermeister Gerhard Benninger, Patron Jakob Schuler, Kellermeister Toni Broch und Oenologe Marc Heumann im Barriquekeller der SCHULER St. JakobsKellerei.

Käferei aus Tessiner Kastanienholz handgefertigt wurden. Nur Holz der riesigen Edel-Kastanien der Tessiner Sorte «Castanea sativa» wurde dafür verwendet. Das sehr harte und beständige Holz dieses Baums gibt deutlich geschmeidigere Gerbstoffe ab als Eichenholz und verleiht dem Wein dadurch eine besondere Weichheit und eine leicht süssliche Geschmacksnote.

Ausgewogen und voller Tessiner Terroir

Der Jahrgang 2012 des «Barriqueria Castagna» ist nicht nur ein innovatives Beispiel moderner Weinbaukunst in der Schweiz. Der Merlot besticht vor allem durch seinen ausgeprägten regionentypischen Geschmack. Wie kein anderer Wein bringt er die verschiedenen Nuancen des Tessiner Terroirs beeindruckend zur Geltung. Im Glas präsentiert er sich in dichtem, leuchtendem Rubinrot. Sein intensives Bouquet aus dunklen Beeren, Kirschen und Pflaumen verschmilzt mit einem süsslichen Marroniduft und wird von subtilen Röst- und Rauchnoten begleitet. Am Gaumen ist der exklusive Merlot weich im Anrunk. Er entfaltet sich zu einem ausgewogenen und gehaltvollen Wein mit einer schönen Johannisbeeraromatik und angenehm würziger Gerbstoffstruktur. Sein Abgang ist mittellang und gehaltvoll. Ein exzellenter Begleiter zu typischen Tessiner Speisen oder Festessen wie Kaninchenragout, Polenta und Lammfilet.



Limitierte Edition



Der Edel-Merlot «Barriqueria Castagna» 2012, Ticino DOC von SCHULER ist nur in limitierter Edition erhältlich. Jede Flasche ist nummeriert. Anlässlich des 320-Jahre-Jubiläums des Weinhauses SCHULER ist der Wein ab 6 Flaschen zum Jubiläumspreis von 32 Franken anstatt 41 Franken erhältlich, nur in der 6er Original-Holzbox. Einzelflaschen zum Listenpreis.

www.schuler.ch

NACHHALTIGE ANLAGEN: WAS STECKT DAHINTER?

– Baden –



Raiffeisen bietet seit 2001 nachhaltige und sehr erfolgreiche «Futura Fonds» an. Doch welche Unternehmen stecken in diesen Fonds? Die Rating-Agentur Inrate weiss es. Am 18. September gab sie Raiffeisen-Kundenberatern und ihren Kunden am «Futura-Anlass» bei der ABB in Baden einen Einblick in ihr Geschäft. Inrate beurteilt die Nachhaltigkeit von börsenkotierten Unternehmen, indem sie die ökologischen und sozialen Auswirkungen der Geschäftstätigkeiten dieser Unternehmen bewertet. Berücksichtigt werden etwa gute Arbeitsbedingungen und die Förderung von Energieeffizienz und Klimaschutz. Dabei folgen die Inrate-Analysten einem

strikten Ansatz. ABB ist ein gutes Beispiel eines nachhaltigen Unternehmens. Energieeffizienz gehört beim Konzern zum Kerngeschäft. ABB entwickelt und produziert unter anderem Turbolader, welche die Leistung von Schiffsmotoren verbessern und auch die Umweltbelastung reduzieren. Mehr als die Hälfte des weltweiten Umsatzes von rund 40 Milliarden Franken verdient ABB mit Geschäftstätigkeiten, die mit der Verbesserung der Energieeffizienz einhergehen. Beim Futura-Anlass wird klar: Gelder aus dem Anlagefonds «Futura Swiss Stock» investiert Raiffeisen nur in Unternehmen, die sich sehr stark für die Nachhaltigkeit en-

SCHÖN WEIT SKIFLIEGEN

– Engelberg –

Höher, weiter, aber immer stilvoll: 1860 setzte der Norweger Sondre Nordheim mit einem 30-Meter-Satz eine Marke in den Tiefschnee, die viele Jahre standhielt. Von Anfang zählte im Skispringen nicht nur die Weite, sondern auch die Haltung. Nordheim sprang noch aufrecht und mit angezogenen Beinen. Seither entwickelte sich die Technik ebenso sprunghaft wie die erzielten Weiten. 1907 wurde in Engelberg ein erster Sprunghügel gebaut, der «für alle Zeiten» dienen sollte. Doch die Evolution des Sports überstieg die Erwartungen Mal für Mal. Bis Mitte des 20. Jahrhunderts ruderten die Skispringer in der Luft noch mit den Armen. Ab 1950 setzte sich der «Fisch-Stil» mit

paralleler Skihaltung durch. So sprang Sepp Zehnder 1970 auf der neuen Titlis-Schanze in Engelberg 102 Meter weit. Der Schwede Jan Böklov läutete die nächste Revolution ein: Im V-Stil sprang er weiter als die Konkurrenz. Doch erst als Böklov auch die Kampftrichter von der Ästhetik seiner «Frosch-Haltung» überzeugen konnte, gewann er 1989 den Weltcup. Sukzessive stellten alle Springer auf die V-Technik um. Die Flugphase wurde wichtiger als die Kraft beim Absprung. Die Schanzen mussten den längeren Sprüngen angepasst werden. So wurde die Schanze in Engelberg mehrmals umgebaut. Der Schanzenrekord von Janne Ahonen (142 Meter) ist schon zehn Jahre alt. Als offizieller Sponsor von Swiss-Ski ist Raiffeisen auch am Skisprung-Weltcupwochenende vom 20./21. Dezember in Engelberg präsent.



SCHWEIZER KMU-TAG 2014

– St.Gallen –

Der KMU-Tag ist mit über 1000 Gästen der bedeutendste KMU-Anlass der Schweiz. Raiffeisen als Partnerin der Tagung zeigte am eigenen Stand anschaulich die Vorteile von nachhaltigem Anlegen auf.

Mehr zum KMU-Tag 2014 finden Sie auf:

panorama-magazin.ch/kmu-tag14

FRAUEN UND MACHT

– Thun –

Vor 750 Jahren hat Gräfin Elisabeth von Kyburg die Macht ergriffen und der Stadt Thun die Stadtrechte verliehen. Grund genug, «Macht – machen» zum Thema des ersten Eventum-Kongresses in Thun zu wählen und erfolgreiche Frauen ins Zentrum zu rücken. Eine der ausschliesslich weiblichen Referentinnen war Gabriele Burn, Geschäftsleitungsmitglied bei Raiffeisen

Schweiz. Der Anlass bietet mit dem vielfältigen Angebot eine wichtige Netzwerk-Plattform an. Hervorzuheben sind die lokalen Firmenbesuche sowie die kulinarischen Networking-Anlässe. Marcel Andrey, Vorsitzender der Raiffeisenbank Thun, wird deshalb auch nächstes Jahr als Hauptsponsor des Anlasses auftreten: «Der Kongress ist eine erstklassige Gelegenheit, sein Netzwerk auszubauen.»

Lesen Sie auch das Interview mit Gabriele Burn im panorama-magazin.ch/eventum

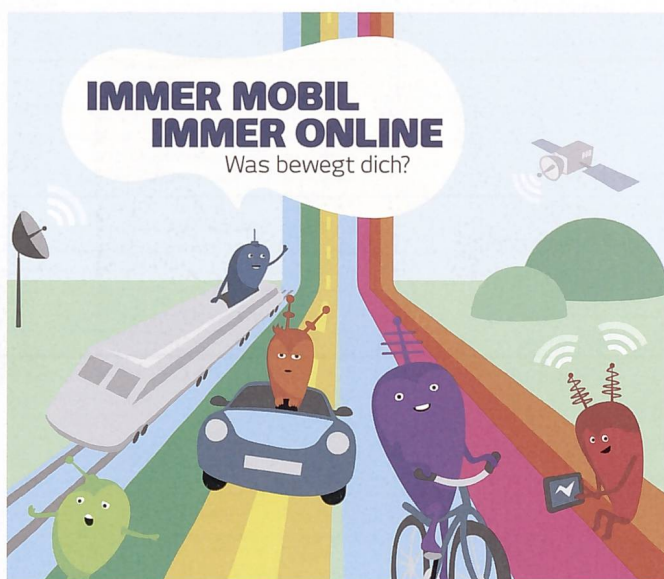


EIN TAG AUF DEM EKKHARTHOF

– Lengwil/Weinfelden –

«Sichtwechsel» stand am 9. September in der Agenda des Vorstands des Thurgauer Verbands der Raiffeisenbanken. Präsident Urs Schneider verbrachte mit vier Kollegen einen Sozialeinsatz auf dem Ekkharthof. Der Perspektivwechsel war für die Wirtschaftsführer radikal: Schneider half am Vormittag einer jungen Frau im Textilatelier beim Filzen (Foto). Am

Nachmittag schnitt er in der hofeigenen Bäckerei «Basler Lächerli» auf. Schneider war sehr beeindruckt: «Die Leute im Ekkharthof strahlen trotz ihrer Behinderung eine grosse Zufriedenheit aus. Zudem bewundere ich die Arbeit des Betreuungspersonals.» Eingefädelt wurde der «Sichtwechsel» von Benevol Thurgau. Die Organisation vermittelt Freiwilligeneinsätze und wird neu vom Verband der Thurgauer Raiffeisenbanken mit einem jährlichen Beitrag unterstützt.



KREATIVITÄT IN BEWEGUNG

– St.Gallen –

Smartphones scheinen der Kreativität keine Grenzen mehr zu setzen. Kleinkinder machen oft die ersten Fingerstriche auf dem Display, bevor sie mit Malstiften in Berührung kommen. Doch das Malen auf Papier kann durch keine App ersetzt werden. Das Zeichnen bleibt darum in der Schule unbestritten wichtig, sagt Luigi Moro, Experte für visuelle Bildung an der Fach-

hochschule der italienischen Schweiz (SUPSI): «Wenn ein Schüler mit seinen eigenen Händen etwas Schönes erschaffen kann, macht ihn das glücklich.»

Kinder und Jugendliche sind aufgerufen, beim Internationalen Raiffeisen-Jugendwettbewerb ihrer Kreativität freien Lauf zu lassen. Das Thema des Malwettbewerbs heisst: «Immer mobil, immer online. Was bewegt dich?». Einsendeschluss ist der 1. März 2015. Weitere Informationen: wettbewerb.raiffeisen.ch



«ERWARTUNGEN ÜBERTROFFEN»

– Gossau SG –

Im Frühling 2014 öffnete das erste Raiffeisen Unternehmerzentrum (RUZ) in Gossau SG seine Pforten. Sechs Fragen an den Geschäftsführer Urs Wehrle.

Interview Dave Hertig

PANORAMA: Herr Wehrle, weshalb findet man im RUZ keinen Bankschalter?

Wir sind eine Raiffeisen-Tochter, aber keine Bank. Wir vernetzen Unternehmer und nehmen ihre drängenden Fragen auf. Zu unserem Angebot gehören informelle Treffen, Workshops und Beratung.

Nicht Sie und Ihr Team beraten, sondern Sie haben sich das Prinzip «von Unternehmern für Unternehmer» auf die Fahne geschrieben. Was bedeutet das?

In unserem Beraterpool finden wir für KMU die passende Expertin oder den passenden Experten – alle sind selbst Unternehmer. Sie arbeiten zum Tagessatz von 1700 Franken. Schon in den ersten fünf Monaten vermittelten wir 30 Beratungen und erzielten ein Umsatzvolumen von 350 000 Franken. Das übertraf unsere kühnsten Erwartungen. Niemand sonst hat eine vergleichbare Dienstleistung und wir sehen mit Freude, dass dieses Angebot hervorragend funktioniert.

Wie viele Experten haben bereits Ihre mehrtägige Schulung durchlaufen?

Es sind 90 Beraterinnen und Berater im Pool und 60 von ihnen sind inzwischen geschult.

Erzählen Sie uns ein Highlight aus Ihren ersten Monaten?

Da war ein Unternehmen, das nur überlebt, wenn es den Umsatz deutlich steigern kann. Die ganze Belegschaft kam zu einem Workshop und im Anschluss vermittelten wir einen Profi, der jetzt die Verkaufsabteilung coacht. Für die Firma ein unschlagbares Angebot: Es ist bezahlbar, führt direkt zum Ziel und wir fanden einen Berater, der sofort einstieg.

Das klingt gut, doch was hat Raiffeisen davon?

Grundsätzlich stützen wir die KMU und das Gewerbe. Damit fördern wir auch Raiffeisen-Kunden und wiederum andere Unternehmer werden auf die Bank aufmerksam. Raiffeisen sponsert zum Beispiel bereits mit Erfolg den Skisport und den Fussball. Hier am RUZ geht die Bank auf die Firmeninhaber zu und profiliert sich als Unternehmerbank. **Gossau SG läuft. Wie geht es mit dem RUZ weiter?**

2015 expandieren wir in die Zentralschweiz. Dann folgt das Mittelland.

PANORAMA kann bei jeder Raiffeisenbank gratis bezogen oder abonniert werden.

IMPRESSUM

Herausgeber und Verlag:

Raiffeisen Schweiz Genossenschaft

Head Editorial: Dr. habil. Nikodemus Herger

Chefredaktor: Pius Schärli

Redaktionsmitglieder: Nicoletta Hermann (nh), Philippe Thévoz (pt), Lorenza Storni (ls),

Agentur Paroli AG: Tanja Hollenstein, Oliver Suter

Regional: Claudio Zemp, Dave Hertig, Nicoletta Hermann

Konzeption, Layout: Agentur Paroli AG, Witikonstrasse 80, 8032 Zürich, Tanja Hollenstein, Oliver Suter (Projektleitung, Produktion), Christoph Schiess (Art Director)

Raiffeisen Blog: panorama-magazin.ch

Weblayout: Agentur coUNDO, 8045 Zürich

Adresse der Redaktion:

Raiffeisen Schweiz, PANORAMA, Postfach, 9001 St. Gallen, panorama@raiffeisen.ch

Adressänderungen und Abbestellungen melden Sie bitte Ihrer Bank.

Druck und Versand: Vogt-Schild Druck AG, Gutenbergstrasse 1, 4552 Derendingen, www.vsdruk.ch

Erscheinungsweise: PANORAMA erscheint vier Mal jährlich; 102. Jahrgang; Auflagen WEMF (2014): 165'683 Ex. deutsch, 51'147 Ex. französisch, 42'572 Ex. italienisch

Inserate: Axel Springer Schweiz AG, Fachmedien, Postfach, 8021 Zürich, Telefon 043 444 51 07, Fax 043 444 51 01, panorama@fachmedien.ch, www.fachmedien.ch

Rechtlicher Hinweis: Nachdruck (auch auszugsweise) nur mit ausdrücklicher Genehmigung der Redaktion gestattet. Die Informationen in dieser Publikation gelten nicht als Offerte oder Kaufs- resp. Verkaufsempfehlung der beschriebenen Finanzprodukte und dienen nur zu Informationszwecken. Die vergangene Performance ist keine Garantie für zukünftige Entwicklungen. PANORAMA-Wettbewerbe: Wir führen keine Korrespondenz zu den Wettbewerben, der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Talons in Kuverts können wir leider nicht berücksichtigen. Mitarbeitende von Raiffeisenbanken und Raiffeisen Schweiz sind von der Teilnahme ausgeschlossen.



printed in
switzerland

ANGEBOTE FÜR RAIFFEISEN-MITGLIEDER

TRARI TRARA, DER WINTER IST DA!
**SKITAGESKARTEN
ZUM HALBEN PREIS**

Die weisse Sportsaison kann losgehen: Raiffeisen-Mitglieder profitieren erneut von Ski-Tageskarten zum halben Preis. In diesem Winter stehen Ihnen 21 der schönsten Skigebiete in der Schweiz zur Auswahl. Neu gilt das «Schneesport-Halbtax»-Angebot von Raiffeisen auch in St. Moritz und Savognin. Die Destinationen Brigels, Charmey und Bosco Gurin machen ebenfalls erstmals mit. Viel Spass beim Erkunden des grossartigen «Skigebiets Schweiz»!



50 % Rabatt
auf Ski-Tageskarten



DIE KARTE FÜR EINEN SPORTTAG IM SCHNEE

Raiffeisen-Mitglieder können auch diesen Winter die schönsten Schweizer Skigebiete zum halben Preis geniessen. Es stehen 21 Skigebiete zur Wahl, die zum Teil bis Ende April geöffnet haben.

Autor Claudio Zemp Fotos zVg

Die Zeiten mögen hektisch sein, aber die Berge sind nicht aus der Ruhe zu bringen. Was braucht es für einen vergnüglichen Tag im Schnee? Die Grundformel Schnee plus Sonne gleich innere Kraft ist die gleiche geblieben. Das Material macht zwar jedes Jahr Fortschritte, aber das kann man ja vor Ort mieten. Und natürlich ist das Wetter nicht überall an jedem Tag gleich. Aber alle Skigebiete putzen sich jedes Jahr

neu heraus. Mit dem MemberPlus-Angebot bleibt Schneesport für alle erschwinglich. Raiffeisen-Mitglieder erhalten die Tageskarte bei 21 Skigebieten auch dieses Jahr zum halben Preis. Sie müssen sich nur noch entscheiden, wohin es geht. Auf den folgenden Seiten sind die wichtigsten Daten aller Regionen vermerkt. Haben Sie Ihr Lieblingsgebiet schon gefunden? Jedes hat seine Vorzüge.

Carven oder Bögeln

Neu zählt auch das schillernde St. Moritz zu den schönsten Schweizer Skigebieten zum halben Preis. Dorthin wurden vor 150 Jahren die ersten Wintertouristen aus England in Pferdekutschen zum Eisvergnügen gefahren. Zur Skiregion Engadin St. Moritz gehören heute zum Beispiel Corviglia und Diavolezza. Auch der Hausberg von Zuoz ist Teil der Skiregion Engadin St. Moritz. Hier können sich Familien mit Kindern abseits des Rummels im Schnee tummeln. Und nach wie vor wird in Graubünden natürlich geschlittelt. Der Muottas Muragl etwa gehört den Schlittlern und Winterwanderern allein.

Neben den vier grössten Wintersportgebieten Davos-Klosters, 4 Vallées, der Jungfrau Ski Region im Berner Oberland und Saas Fee gibt es in jeder Gegend der Schweiz auch kleinere Bijoux zu entdecken. Die kilometerlangen Pisten sind schön breit präpariert, damit das Volk nach Lust und Laune carven kann. Zum Beispiel in Savognin,



- 1 Schick, elegant und weltbekannt: In St. Moritz flitzt man stilvoll über die Piste.
- 2 Auch Davos-Klosters bietet viel Spass im Schnee zum halben Preis.
- 3 So schön kann Skifahren sein. Dieses Jahr neu besonders günstig in Breil / Brigels.
- 4 Willkommen am Ziel: Kinder fahren neu in Savognin gratis mit.
- 5 Ein Sporttag in der Jungfrau Ski-Region kostet für Raiffeisen-Mitglieder halb so viel.
- 6 Fünf Ferienorte, drei Snowparks, jede Menge Emotionen: 4 Vallées im Wallis.

das ausdrücklich und gerne Familien mit Kindern empfängt: Während die Kleinen im Kinderskiparadies oder in der Schneesportschule gut aufgehoben sind, kurven die Eltern über die Traumpiste.

Hilfe beim Planen

Ein bewährter Plan für garantierten Schneepass ist die Wiederholung vom letzten Jahr. Die schönsten Skigebiete der letzten Saison sind auch diesen Winter wieder im Angebot: Das Toggenburg und die Alpes Vaudoises warten auf Sie. Ebenso wie die Klewenalp, Braunwald und Grächen. Wenn Sie einmal einen neuen Hang befahren möchten, sind total über 2000 Kilometer Piste in der ganzen Schweiz zu entdecken. Das geht natürlich nicht alles an einem Tag.

Die Vorfreude auf einen Traumtag im Schnee fängt schon beim Planen an. Dabei lohnt es sich, rechtzeitig einen freien Tag zu reservieren. Denn unter der Woche macht das Skifahren am meisten Spass.

Übrigens nicht nur einmal pro Jahr. Wichtig für Sie als Raiffeisen-Mitglied: Auf www.raiffeisen.ch/winter können Sie Monat für Monat in jedes Skigebiet einen weiteren Schneesportausflug planen – print@home macht's möglich.

Kicker und Rails

Im Kern hat sich am Schneepass seit mehr als einem Jahrhundert nicht viel geändert, trotz der fantastischen Transportanlagen, die immer schneller werden. Viele kleinere Skigebiete haben auch kontrollierte Routen für Freerider eingerichtet. Dort ist bei guten Verhältnissen Neuschneefahren möglich. Ein paar Rails und Kicker für die Jugend gehören heute auch zu jedem Sportberg. So nennt man Hindernisse und Schanzen, für Kunststücke mit den Snowboards gedacht. Diese Freiheit auf dem Brett kann man zum Beispiel in Bosco Gurin suchen. Das höchstgelegene Dorf im Tessin ist bei Freestylern bekannt und neu auf der MemberPlus-Skikarte. Im Tessin stehen nun für Raiffeisen-Mitglieder mit Airolo und Bosco Gurin zwei Schneesportorte zum halben Preis zur Wahl.

Touren im Schnee

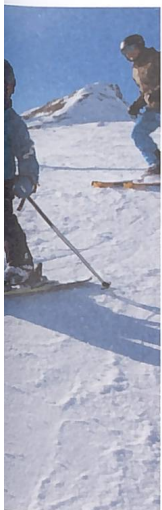
Den Berglern gehen die Ideen für neue Winterspektakel nicht aus. Heute kann man Yoga auf der Piste machen, Eistauen oder mit Kühen, Kamelen und Lamas durch die weisse Berglandschaft wandern. Aber auch das ertümliche Skitourengefühl findet man nach wie vor, ohne tierische Begleitung und Rambazamba. Zum Beispiel im charmanten Greyerzer Bergdorf

Charmey. Nomen est omen: Vom Schlitteln übers Eisschuhlaufen bis zum Langlauf bietet auch diese Perle Wintererlebnisse für die ganze Familie. Oder Sie stapfen mit Schneeschuhen durch die Landschaft. Denn bekannt ist Charmey für seine Schneeschuhwanderrouuten. Aber auch das Winterwanderwegnetz ermöglicht viele verschiedene Wege zu den Nachbarstationen.

**50%
Rabatt**
für Raiffeisen-
Mitglieder

So funktioniert es

Für die Wintersaison 2014/2015 haben Raiffeisen-Mitglieder Gutscheine für eine Skitageskarte zum halben Preis in 21 Schweizer Skiregionen erhalten. Die persönlichen Gutscheine können Sie mit der Raiffeisen Maestro-Karte, V PAY-Karte oder Kreditkarte an der Kasse im Skigebiet einlösen. Die Gutscheine sind in der Regel von Montag bis Freitag sowie an einzelnen Wochenenden gültig. Beachten Sie bitte die Gültigkeitsdaten auf den Gutscheinen. Als Mitglied können Sie weitere Gutscheine bequem zu Hause ausdrucken. Diese print@home-Gutscheine finden Sie kostenlos im Internet unter www.raiffeisen.ch/winter.



DIE SCHÖNSTEN SKIGEBIETE ZUM HALBEN PREIS



4 Vallées

400 Pistenkilometer – 92 Liftanlagen – höchstgelegener Punkt des Skigebietes: 3330 m ü. M. – grösstes, vollständig in der Schweiz gelegenes Skigebiet.

Tageskarte Erwachsene CHF 35.50 statt 71.–



Airolo

30 Pistenkilometer – 2 Luftseilbahnen – 3 Skilifte, eine Sesselbahn – Talstation: 1175 m ü. M. – höchstgelegener Punkt des Skigebietes: 2250 m ü. M.

Tageskarte Erwachsene CHF 22.50 statt 45.–



Alpes Vaudoises

Abwechslungsreiche Schneesporttage in Leysin, Villars/Gryon, Les Mosses/La Léchère und Les Diablerets/Glacier 3000, einer der schönsten Gletscher der Schweiz.

Tageskarte Erwachsene CHF 31.– statt 62.–



Belalp

60 Pistenkilometer – eine neue 8er-Gondelbahn ab Blatten – eine 6er-Sesselbahn – 2 4er-Sesselbahnen – 4 Skilifte – 1 Skitunnel – 2 Kinderlifte – Talstation: 1322 m ü. M. – höchstgelegener Punkt des Skigebietes: 3112 m ü. M.

Tageskarte Erwachsene CHF 28.– statt 56.–



Braunwald

32 Pistenkilometer – präparierte Pisten von «einfach» bis «anspruchsvoll» – eine Cross-Piste – Snowpark – Schlittelpiste – Wanderwege – idealer Familiensportort mit Hotels, Backpackers und Ferienwohnungen.

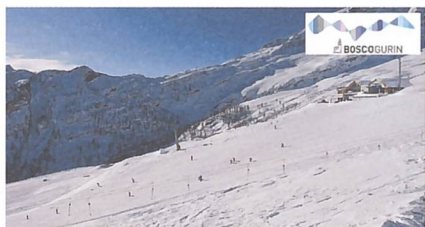
Tageskarte Erwachsene CHF 24.– statt 48.–



Breil-Brigels

Familienfreundliches Skigebiet mit 75 Kilometer Pisten. Höchstgelegener Punkt: 2418 m ü. M. Die Region Brigels-Waltensburg-Andiast hat 11 Anlagen und 2 Schlittelwege.

Tageskarte Erwachsene CHF 28.– statt 56.–



Bosco Gurin

Im höchstgelegenen Dorf des Tessins herrscht im Winter der Skisport. 30 Kilometer Pisten – 5 Anlagen – Schlittelbahn – Skischule – Snowpark – Touren

Tageskarte Erwachsene CHF 22.50 statt 45.–



Bürchen – Unterbach – Eischoll

45 Pistenkilometer – 35 Kilometer Winterwanderwege – 7 ausgeschilderte Trails für Schneeschuhläufer – Kinder bis zum 9. Lebensjahr auf sämtlichen Bahnanlagen gratis.

Tageskarte Erwachsene CHF 21.50 statt 43.–



Charmey

Das Bergdorf im Pays de Gruyère hat 5 Anlagen – 30 Pistenkilometer – Höchstgelegener Punkt: 1627 m ü. M. 10 Kilometer Schneeschuhwanderwege – Langlaufloipen

Tageskarte Erwachsene CHF 20.– statt 40.–

Weitere Informationen: www.raiffeisen.ch/winter



Davos-Klosters

Über 300 Pistenkilometer – 85 verschiedene Pisten – Halfpipe – Carverpiste – Freeride-Gebiet – Kinderparcours – Davos, die höchstgelegene Stadt Europas: 1560 m ü. M. – Klosters: 1200 m ü. M.

Regionalpass Erwachsene CHF 36.– statt 71.–



Disentis

Über 60 Pistenkilometer – höchstgelegener Punkt des Skigebietes: rund 3000 m ü. M. – oberster Teil der Surselva für Tiefschneefans – Disentis als Ausgangspunkt für erlebnisreiche Ski- und Schneeschuh-Touren.

Tageskarte Erwachsene CHF 27.– statt 54.–



Grächen – ein Märchen

42 Pistenkilometer – 38 Kilometer Winterwanderwege – 23 km Schneeschuhtrails – kleine und grosse Gäste fahren mit der Märchen-Gondelbahn ins Reich der Märchen. In zehn der 55 Gondelkabinen ertönt ein Grimm-Märchen.

Tageskarte Erwachsene CHF 27.50 statt 55.–



Jungfrau Ski-Region

206 Pistenkilometer in der Kulisse vor Eiger, Mönch und Jungfrau – Jungfrau-Region: auf den attraktivsten Strecken der Welt den Berg runterschlitteln.

Tageskarte Erwachsene CHF 32.– statt 63.–



Klewenalp-Stockhütte

40 Pistenkilometer – 1600 m ü. M. – 9 Kilometer Schlittel- und Wanderwege – eingebettet in die Bergwelt der Zentralschweiz.

Tageskarte Erwachsene CHF 25.50 statt 51.–



Meiringen-Hasliberg

60 Pistenkilometer – 13 Transportanlagen – Skihäsiland und Spielgeräte für Nachwuchs-Skifans – Winterwanderwege und Schlittelwege stehen variantenreich zur Verfügung.

Tageskarte Erwachsene CHF 28.50 statt 57.–



Saas Fee

145 Pistenkilometer – Freestyleparks – Anfängergebiet mit Zauberteppich und Karussell – im vergangenen Winter von der «Mountain Management» ausgezeichnetes Skigebiet.

Tageskarte Erwachsene CHF 35.50 statt 71.–



Savognin

Skiferien am Ziel – 80 extrabreite Pistenkilometer – Grosszügiges Freeride-Gebiet – 9 Lifte und 3 Kinderlifte – Schlittada-Run. Höchstgelegener Punkt: 2713 m ü. M.

Tageskarte Erwachsene CHF 28.50 statt 57.–



Sedrun – Andermatt

120 Pistenkilometer – breites Angebot für Schneeschuhwanderer – eindrucksvolle Winterwanderwege – 39 Kilometer Langlaufpisten – Schlittelabfahrten.

Tageskarte Erwachsene CHF 29.– statt 58.–



St-Luc – Chandolin

Vor grandiosem Panorama der umliegenden Viertausender bietet das Skigebiet St-Luc/Chandolin in einer Höhe zwischen 1650 und 3000 m ü. M. jedem Wintersportler etwas.

Tageskarte Erwachsene CHF 25.– statt 50.–



St. Moritz

Spitzenberge rund um den schillerndsten Skiort der Welt. 350 km Piste an tief verschneiten Hängen, die in der Sonne glitzern.

Tageskarte Erwachsene CHF 37.50 statt 75.–



Toggenburg

60 Pistenkilometer – Funpark für Freestyler – Schneeschuhtrails – rasante Schlittelpisten – Loipen für Skater und Klassiker – 50 km Winterwanderwege – 17 Anlagen und Lifte – 8 Kilometer lange Abfahrt vom Chäserrugg.

Tageskarte Erwachsene CHF 28.50 statt 57.–

MACHEN SIE ES WIE BEAT UND MARIANNE!

Beat Feuz und Marianne Abderhalden freuen sich auf einen schönen und schneereichen Winter und geben Ihnen exklusive Tipps. Raiffeisen als Partner von Swiss-Ski und des Schweizer Schneesportes bietet Ihnen attraktive Vorteile – geniessen Sie den Schneesport mit uns.

Mein Motto

Die Schweiz mit ihrer wunderschönen Berglandschaft bietet für Gross und Klein fantastische Schneesportmöglichkeiten – auch für mich. Ich geniesse die Natur jeweils in vollen Zügen und hole mir dort einen kräftigen Schub für die Ausübung meiner Leidenschaft, den Skirennsport!

Meine Tipps

- ◆ Nehmen Sie bei gutem Wetter spontan unter der Woche frei, stehen Sie früh auf und geniessen Sie die leeren Pisten und den blauen Himmel – dann macht Skifahren richtig Spass und kostet in den Partnergebieten nur die Hälfte, dank Raiffeisen.
- ◆ Das Lauberhorn-Rennen muss man mindestens einmal im Leben gesehen haben. Auch sonst bietet die Jungfrauregion sehr viel. Das Panorama und die Abfahrten vom Männlichen sind kaum zu überbieten.

Geniessen Sie attraktive Erlebnisse mit Raiffeisen:

Ski-Weltcup zum halben Preis 2015

So., 11.01.2015, Herren-Slalom Adelboden
So., 18.01.2015, Herren-Slalom Wengen
Sa., 24.01.2015, Damen-Abfahrt St. Moritz
So., 25.01.2015, Damen-Super-G St. Moritz
Informationen unter www.raiffeisen.ch/memberplus

Skitageskarten zum halben Preis

Informationen auf vorherigen Seiten oder unter www.raiffeisen.ch/winter

Mitgliedschaft Swiss-Ski

Werden Sie Mitglied und profitieren Sie von attraktiven Vorteilen und Angeboten: Infos unter www.swiss-ski.ch/mitglieder

50%
Rabatt
für Raiffeisen-
Mitglieder

swiss ski

RAIFFEISEN

OFFICIAL SPONSOR

Mein Motto

Genügend Schnee, abwechslungsreiche Pisten, gemütliche Restaurants – was will man mehr? Ich schätze die Schweizer Schneesportlandschaft sehr, ist sie für mich doch immer wieder Ansporn zu neuen Höchstleistungen

Meine Tipps

- ◆ Das Weltcup-Rennen in St. Moritz eignet sich perfekt, um einen Skitag mit einem Weltcup-Besuch zu kombinieren. Sie können vor dem Rennen auf den wunderschönen Pisten carven, das Rennen direkt an der Rennstrecke auf verschiedenen Passagen hautnah verfolgen, die Sonnenterrasse im Zielgelände auf Salastrains geniessen und nach dem Rennen nochmals Ski fahren. Ein perfekter Tag im Schnee.
- ◆ In meinem Heimgebiet Toggenburg empfehle ich die abwechslungsreichen Pisten und Anlagen für Jung und Alt zwischen Alt St. Johann, Unterwasser und Wildhaus: die neu gestaltete «Family Line» bietet Spass für die ganze Familie, das Nachtskifahren auf Alp Sella matt pures Vergnügen und der Funpark Snowland ist für Snowboarder und Freeskier DER Treffpunkt im Toggenburg.

Liv Anthamatten, 11-jährige Nachwuchsathletin aus Saas Fee: «Raiffeisen fördert gemeinsam mit Ihnen den Schneesport-Nachwuchs in allen Regionen der Schweiz. Zeigen Sie Ihr Fan-Herz: Kaufen Sie die attraktive Mütze für nur 10 Franken. 5 Franken davon gehen an uns Nachwuchssportler. Im Namen aller jungen Athleten danke ich Ihnen herzlich. **Alle Infos zum Fan-Shop sind auf der nächsten Seite.»**

Wettbewerb

Gewinnen Sie exklusive Weltcup-Erlebnisse mit Raiffeisen und weitere attraktive Preise. Infos und Teilnahme unter: www.raiffeisen.ch/ski

FAN-SHOP



5 Franken
pro verkaufter Mütze
spendet Raiffeisen
für die Nachwuchs-
förderung.

**Jetzt für 10 Franken kaufen,
Fan-Herz zeigen und Schnee-
sport-Nachwuchs unter-
stützen!**

In den vergangenen vier Wintersaisons wurden über 915 000 Franken gespendet und damit über 80 Projekte im Nachwuchsbereich mitfinanziert. Über 20 000 Jugendliche profitieren vom Raiffeisen-Nachwuchsentagement in allen elf Ski-regionalverbänden und den nationalen Leistungszentren.

... und die Aktion findet ihre Fortsetzung
Zeigen Sie Ihr Fan-Herz, kaufen Sie jetzt die trendigen Mützen bei den Raiffeisenbanken oder online unter www.raiffeisen.ch/ski.

5 Franken pro verkaufter Mütze spendet Raiffeisen für die Nachwuchsförderung. Herzlichen Dank!

AUF DIE PISTE MIT BERNHARD RUSSI

«snow for free», das Projekt mit Bernhard Russi, ermöglicht Kindern, Wintersport kostenlos zu erleben. Die Plätze sind begehrt. Raiffeisen verlost Plätze für die «Snow for free»-Nachmittage an glückliche kleine Wintersportbegeisterte.

Autor Markus Rutz Foto PHOTOPRESS/Mischa Christen

Über 18 000 Kinder aus der ganzen Schweiz kamen dank der gemeinsamen Initiative des ehemaligen Skiweltmeisters und Olympiasiegers Bernhard Russi und der Cleven-Stiftung bisher in den Genuss von kostenlosen Pistenerlebnissen. Das Projekt bietet auch im kommenden Januar jeden Mittwochnachmittag Schneesport pur, gratis und franko: Dank des neuen Hauptsponsors Raiffeisen werden rund 2000 junge Teilnehmer aus zehn Städten in der Deutsch- und Westschweiz von Busunternehmen in nahegelegene Skigebiete gebracht, wo sie unter fachkundiger Leitung einen aktiven Nachmittag auf Skis oder Snowboards geniessen können.

Gestartet als Pilotprojekt 2005 in Luzern hat es «snow for free» bei vielen Familien zu einem fixen Eintrag im Winterkalender geschafft. Wer erste Schwünge im Schnee wagen, sich keine Wintersportferien leisten kann oder seinen Kindern schlicht einen kostenlosen Nachmittag mit Ski- oder Snowboardunterricht ermöglichen möchte, meldet sie bei «snow for free» an. Das

Projekt wird nicht nur immer beliebter, es wird auch stetig ausgebaut. So bieten regionale Carunternehmen im nächsten Winter Kindern aus zehn Städten und den umliegenden Regionen einen Transport in die nahegelegenen Skigebiete. Dort übernehmen Schneesportlehrer der örtlichen Ski- und Snowboard-Schulen die Leitung. Teilnehmer, die weder Skis noch Snowboard haben, können das Material im Vorfeld bei designierten Intersport-Geschäften mieten. Ebenfalls kostenlos, versteht sich. Höhepunkt für viele Kinder ist jeweils der Besuch von Bernhard Russi, der es sich nicht nehmen lässt, jeden Winter einen Nachmittag mit den jungen Teilnehmern auf der Piste zu verbringen.

Verlosung Teilnehmerplätze

Mitglieder und Kunden von Raiffeisenbanken haben dank des neuen Schneesport-Engagements die Möglichkeit, ihre 9 bis 13-jährigen Kinder für einen der begehrten «snow for free»-Nachmittage anzumelden. Das Los entscheidet, wer in den Genuss von einem der zehn Teilnehmerplätze pro Ort und Nachmittag kommt.

Online-Anmeldung:

ab sofort unter www.snowforfree.ch

Teilnahmeschluss:

17. Dezember 2014 (Teilnehmer werden ausgelost und bis zum 23. Dezember 2014 benachrichtigt)

Wichtig: im Feld «Bemerkung» unbedingt Raiffeisen vermerken!

Daten von snow for free 2015

07. / 14. / 21. und 28. Januar 2015,
jeweils Mittwochnachmittag

Abfahrtsorte		Wintersport-Destinationen
Bern	>	Wiriehorn
Fribourg/Bulle	>	Molésion
Lausanne/Morges/St-Prex	>	Villars-sur-Ollon
Luzern	>	Engelberg-Brunni
St. Gallen	>	Pizol
Winterthur	>	Wildhaus
Zürich	>	Sattel-Hochstuckli



ZEIT ZU ZWEIT VERSCHENKEN

Die richtige Idee zur richtigen Zeit garantiert den Erfolg, auch beim Schenken. Lassen Sie sich doch vom Kalender 2015 inspirieren und schenken Sie Ihren Liebsten ein gemeinsames Event. Die Vorfreude ist unbezahlbar und es gibt sie gratis dazu.

Autor Claudio Zemp

Eine Voraussage für 2015 kann man schon jetzt ohne Risiko treffen: Die Zeit wird auch im nächsten Jahr das kostbarste Gut sein. Und eine zweite Prognose ist leicht zu wagen: Viele Mitmenschen werden sich auch Mitte Dezember noch den Kopf über Weihnachtsgeschenke zerbrechen. Deshalb ist es keine schlechte Idee, seinen Liebsten gemeinsame Zeit zu schenken. Je früher, desto besser: Der Wert der Zeit steigt stetig. Und da die Zeit immer rarer wird, zahlt sich

das Geschenk mit emotionalem Zins und Zinseszins aus. Frühbucher können sich erst noch die besten Plätze aussuchen. Und wer früh handelt, wird doppelt belohnt: Im MemberPlus-Portal gibt es Tickets mit bis zu 50 Prozent Rabatt.

Welcher Typ sind Sie?

Beim Schenken gibt es mindestens zwei Typen von Menschen: Die einen haben sich schon vor Monaten Listen gemacht, die meisten Geschenke längst besorgt und gut versteckt. Die anderen warten alle Jahre wieder bis zum letzten Moment, um spontan im Rummel irgendetwas zu besorgen. Auch beim Beschenktwerden sind nicht alle gleich: Die einen legen durchaus Wert auf praktische Dinge für den Alltag. Für andere ist die Symbolik viel wichtiger. Der Gedanke zählt, nicht das Materielle.

RAIFFEISEN

MEMBER PLUS

Startseite

Konzerte & Events

Konzerte & Events

Circus Knie	08.10.	Lausanne
Dieter Meier	08.10.	Pontresina
Quatsch Comedy Club Zürich	08.10.	Zürich
Alex Hepburn / Gustav	09.10.	Pontresina
Angélique Sina		Pontresina

Tickets
verschenken
mit Rabatt:
[raiffeisen.ch/
konzerte](http://raiffeisen.ch/konzerte)

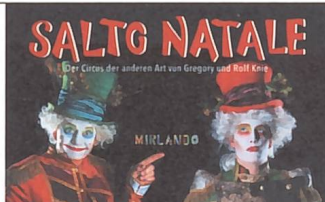
HIGHLIGHTS

Salto Natale

20.11.2014 – 3.1.2015

Holberg, Kloten

25 % Rabatt



Himmel auf Erden

Bis 30. Dezember 2014

Offene Rennbahn, Zürich

25 % Rabatt



Marco Rima

18.2. – 19.12.2015

Schweizer Tournee

25 % Rabatt



Das Phantom der Oper

17. – 20. Januar 2015

St. Gallen, Zürich, Thun, Basel

50 % Rabatt



Hansi Hinterseer

14. Dezember 2014

Bodensee Arena, Kreuzlingen

25 % Rabatt



Riverdance

17. – 19. Dezember 2014

Hallenstadion, Zürich

25 % Rabatt

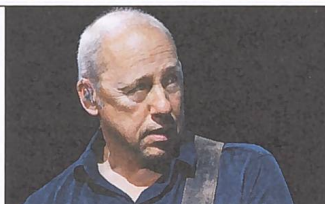


Mark Knopfler

1. Juni 2015

Hallenstadion, Zürich

25 % Rabatt



The Lion King

Ab 5. März 2015

Musical Theater, Basel

Exklusivangebot



Konzerte & Events →

Konzerte & Events →



Disney
THE LION KING
Best Seat Aktion
CHF 48.00



KONFERENZ
DER WEIHNACHTSMÄNNER
Himmel auf Erden
Andreas Gabalier
25 % Rabatt

Gutscheine sind zu Unrecht als Geschenk oft nur zweite oder dritte Wahl. Das hat damit zu tun, dass sie oft vergessen gehen, verlegt werden und sogar verfallen, weil man doch nie die Zeit findet, sie einzulösen. Das kann nicht passieren, wenn der Gutschein an ein Event mit fixem Datum gekoppelt ist. Spielt die Lieblingsband nicht bald in der Schweiz? Oder wird das Musical, das sie schon lange gerne sehen wollten, nicht in Ihrer Nähe gespielt?

Praktisch und wertvoll

Ein Blick auf den Eventkalender wirkt Wunder. Mit einem Ticket für ein gemeinsames Erlebnis löst man ganz pragmatisch gleich mehrere Geschenkprobleme auf einmal. Erstens hat man ein Geschenk, das natürlich auch etwas kosten darf. Man kann damit entspannt den Festtagen entgegen schauen, weil man dem Lieblingsmenschen auch seine Stilsicherheit beweisen kann. Schliesslich kennt man einander jetzt schon lange genug, um sich im Geschmack nicht zu täuschen, oder? Mit einem Event-Ticket ist auch schon der erste gemeinsame Plan fürs nächste Jahr gefasst. Darauf kann man bauen. Die unbezahlbare Vorfreude gibt's gratis dazu. Für beide, denn auch geteilte Vorfreude verdoppelt sich. Es spricht nichts dagegen, den künftigen Ausflug zu planen. So kann man sich lange genug ums

Organisatorische kümmern: Die Garderobe, den Babysitter, die Verpflegung, die Anreise – und somit das Schwelgen vor dem Event richtig auskosten.

Verpackungstipp

So bleibt nur noch ein Luxusproblem: Etwas Budget ist übrig. Sie haben auch genug Zeit, um sich entspannt der Verpackung zu widmen. Da liegt es drin, ein Scheit Symbolik draufzulegen. So ein Couvert voll Zeit lässt sich mit etwas Bastelarbeit vergolden, indem man es wie eine Babuschka in ein halbes Dutzend verschieden grosse Schachteln steckt. Die Zeit im Umschlag braucht dann zwar mehr Platz bis zur Bescherung, aber auch die Überraschung wird potenziert.

Oh, da kommt mir noch ein diabolischer Gedanke zum Schenken. Wie viel Ironie verträgt Ihr Schenkpartner? Wenn Sie einen Sinn für Scherze teilen, könnten Sie die beschenkte Person mit der Verpackung auf eine falsche Fährte führen. Steht er auf Fussball, verpacken Sie den Gutschein in romantischem Plüsch. Wenn sie aber grosse Gefühle in Musicals zum Schmelzen bringen, tut es eine Schuh-schachtel. Meinetwegen mit einer hübschen Schnur darum. Denn der Wert des Geschenks liegt schliesslich in den gemeinsamen Momenten der Zukunft.

WINTER-TIPP

Auf zum Wasserspass mit dem Raiffeisen RailAway-Special



Aquaparc Le Bouveret am Genfersee

Temperaturen von 29 °C, Spass, Adrenalin aber auch Entspannung machen aus dem Aquaparc-Besuch ein einzigartiges Erlebnis für die ganze Familie. Entdecken Sie die neun Riesenrutschbahnen oder werden Sie zum Seeräuber und ertern Sie das Piratenschiff. Erkunden Sie die Wasserfälle und Höhlen. Stürzen Sie sich in die Wellen von «Copacabana» und in die Strömungen des Flusses. Geniessen Sie einen erholsamen Zwischenhalt im Wellnessbereich oder tanken Sie Energie in den Restaurants und kehren Sie gestärkt zurück ins Abenteuer.

MemberPlus-Vorteile bis 28. Februar 2015

- 30% Ermässigung auf die ÖV-Fahrt nach Le Bouveret und zurück
- 30% Ermässigung auf den Tageseintritt in den Aquaparc



Profitieren Sie Monat für Monat von weiteren RailAway-Angeboten mit attraktiven Vorteilen.

www.raiffeisen.ch/railaway



Immer da, wo Zahlen sind.

MEMBER
PLUS

Erfahren Sie mehr über die
attraktiven Mitgliedervorteile.

raiffeisen.ch/memberplus

RAIFFEISEN

Wir machen den Weg frei



Genug von tiefen Zinsen?

Gönnen Sie Ihrem Portfolio eine Perspektive – und Tausenden von Kleinbauern weltweit auch.

Der responsAbility Fair Trade Fund* investiert in 71 landwirtschaftliche Institutionen in 37 Ländern. Dies eröffnet 764'000 Kleinbauern mit fair gehandelten Agrarrohstoffen eine neue Perspektive für die Zukunft – und Ihrem Portfolio eine attraktive Anlagemöglichkeit.

Die festverzinslichen Fair-Trade-Anlagen rentieren seit Lancierung des Fonds 2011 in CHF mit 7,5%** und über die letzten zwölf Monate mit 3,7%**. Sie passen sich schnell an ein neues Zinsniveau an und bleiben somit auch bei steigenden Zinsen attraktiv.

*Anlagefonds mit besonderem Risiko **netto in CHF für Retailklasse B1

Fragen Sie Ihre Beraterin oder Ihren Berater bei Ihrer Bank oder besuchen Sie uns unter www.responsAbility.com/FairTradeFund/de

responsAbility Investments AG
Josefstrasse 59, 8005 Zürich, Schweiz

responsAbility

Konzerte – Musicals
Rock & Pop – Zirkus
Shows – Comedy – Festivals

Immer da, wo Zahlen sind.

MEMBER
PLUS

**100 % Begeisterung
mit bis zu 50 % Rabatt.**

Als Raiffeisen-Mitglied besuchen Sie über
1'000 Konzerte und Events zu attraktiven Preisen.
raiffeisen.ch/konzerte

RAIFFEISEN

Wir machen den Weg frei