

Zeitschrift: Panorama / Raiffeisen
Herausgeber: Raiffeisen Schweiz Genossenschaft
Band: 81 (1995)
Heft: 1

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: 27.04.2025

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



JUGENDWETTBEWERB «Hey Du – lass uns Freunde sein!» lautet das Motto des diesjährigen Internationalen Raiffeisen-Jugendwettbewerbs.

BANK-PERSPEKTIVEN HSG-Professor Bruno Gehrig, ein exzellenter Kenner der Szene, äussert sich zur aktuellen Situation des Bankenmarkts Schweiz.

STEUER-UNTERSCHIEDE Bei einem interkantonalen Vergleich der Einkommensteuer-Belastung schneidet der Kanton Zug fast auf der ganzen Linie am besten ab.

RAIFFEISEN



SIZILIEN – MONTECASSINO – ROM

**9 Tage inkl.
Halbpension
ab Fr. 895.-***



«MS Majestic»

«Italien ohne Sizilien macht gar kein Bild in der Seele: hier ist der Schlüssel zu allem», schrieb Goethe 1787. Diese Worte haben mehr als 200 Jahre später immer noch Gültigkeit. Siziliens blaues und klares Meer, seine endlosen Felsenküsten, die auf ein grenzenloses Panorama blicken, die Schönheit des Landesinneren, die antiken Kunstwerke – alles das macht aus Sizilien ein Schatzkästlein, auf dem viele kleine Perlen von unschätzbarem Wert eingesetzt sind. Unser Reiseprogramm durch den Süden Italiens ist gespickt mit weiteren Höhepunkten. Der atemberaubenden Fahrt entlang der Amalfiküste folgt die Besichtigung des wohl berühmtesten Kloster Italiens: Montecassino. Im Jahre 529 vom heiligen Benedikt gegründet, wurde es im 2. Weltkrieg in der Schlacht um Montecassino am 15. Februar 1944 völlig zerstört. Der originalgetreue, grossartige Wiederaufbau dauerte 10 Jahre. Und zum Schluss der Reise lassen wir uns vom «Ewigen Rom» verzaubern.

Reiseprogramm

- 1. Tag:** Hinfahrt via Seelisberg- und Gotthard-Tunnel-Tessin-Chiasso-Umfahrung Mailand nach Genua, wo wir uns auf die «MS Majestic», die modernste und sicherste Fähre im Mittelmeer, einschiffen. Bezug der Kabinen mit Dusche/WC.
- 2. Tag:** Die Minikreuzfahrt nach Palermo dauert ca. 20 Stunden. Geniessen Sie die Überfahrt und entspannen Sie sich auf diesem mit allen Annehmlichkeiten ausgerüsteten Schiff. Gegen Abend Ankunft in Palermo. Kurzer Transfer nach Cefalù, wo wir für die nächsten 4 Nächte wohnen werden.
- 3. Tag:** Der Vormittag steht zur freien Verfügung zur individuellen Besichtigung von Cefalù, dieser kleinen sizilianischen Perle direkt am Meer. Am Nachmittag Fahrt zur Handels- und Industriestadt Palermo. Auf einer geführten Stadtrundfahrt lernen wir alle Sehenswürdigkeiten kennen; Palermo bietet eine reiche Vielfalt an byzantinischen, arabischen, normannischen, Renaissance- und barocken Bauwerken. Danach besuchen wir Monreale, das wohl berühmteste Kloster Siziliens. Dann Rückfahrt zum Hotel.
- 4. Tag:** Der heutige Morgen bleibt einer Besichtigung Taorminas vorbehalten. Die Stadt ist hoch über dem Meer gelegen und gestattet einen unvergleichlichen Panoramablick über den Ätna und die Küste. Sie bietet grossartige Zeugnisse des griechischen und römischen Altertums, ein mittelalterliches Zentrum und Paläste aus dem 15. Jh. Am Nachmittag Fahrt zum Ätna, Europas grösstem Vulkan und Herrscher Siziliens. Abends Rückkehr zum Hotel.
- 5. Tag:** Fak. Ausflug nach Agrigento. Wir durchqueren

Sizilien via Caltanissetta nach Agrigento. Im Tal der Tempel, umgeben von Mandelbäumen, können Sie u. a. die römischen Tempel der Concordia, der Juno und den griechischen Tempel des Herakles besichtigen. Weiterfahrt entlang dem Meer und durch Orangenplantagen nach Selinunte. Sie werden für kurze Zeit wieder in die Vergangenheit zurückversetzt. Die Ruinen dieser einst mächtigen, untergegangenen Griechenstadt liegen in verführerischer Nachbarschaft zum Bade- und Fischerdorf Marinella. Rückfahrt via Castellammare-Palermo zum Hotel.

6. Tag: Entlang der Nordküste Siziliens erreichen wir Messina. Bei Villa San Giovanni erreichen wir nach 30minütiger Fährüberfahrt die Südspitze Italiens. Weiter nordwärts durch abwechslungsreiche Landschaften nach Salerno.

7. Tag: Spektakuläre Fahrt entlang der Amalfiküste nach Sorrento. Nachmittags vorbei an Napoli nach Montecassino. Das Kloster, 529 vom hl. Benedikt gegründet, wurde 4mal völlig zerstört, das letztemal am 15. Febr. 1944. Der originalgetreue Wiederaufbau dauerte 10 Jahre. Nach ausführlicher Besichtigung dieses grossartigen Kulturgutes setzen wir unsere Fahrt fort. Via Gaeta-Latina erreichen wir gegen Abend unser Hotel in Pomezia, kurz vor Rom.

8. Tag: Nach 20minütiger Carfahrt erreichen wir Rom, die «Ewige Stadt». Auf einer geführten Stadtrundfahrt (09.00 bis 12.00 Uhr) besichtigen wir alle wichtigen Sehenswürdigkeiten. Anschliessend Zeit zur freien Verfügung. Um ca. 16.00 Uhr Fahrt nordwärts via Orvieto zum letzten Übernachtungsort in der Region Umbrien.

9. Tag: Rückfahrt via Florenz-Bologna-Mailand zurück in die Schweiz zu den Einsteigeorten.

Ihr Ferienhotel auf Sizilien

Wir wohnen für 4 Nächte im wunderschönen, am Meer gelegenen Städtchen Cefalù, in einem guten Mittelklass-Hotel.

Preise pro Person

9 Tage, Leistungen gemäss Programm	Fr. 895.-
Einzelzimmerzuschlag	Fr. 175.-*
Fak. Ausflug Agrigento inkl. Mittagessen	Fr. 65.-
Zuschl. für Aussenkabine Du/WC	Fr. 30.-
Zuschlag Mai-Abfahrten	Fr. 50.-
Annulationsschutz obligatorisch	Fr. 15.-

* auf der Fährüberfahrt Genua-Palermo Unterkunft nur in Doppelkabinen möglich. Ohne Mahlzeiten an Bord.

Reisedaten

(Freitag-Samstag)

A 03.03. – 11.03.95	G 14.04. – 22.04.95
B 10.03. – 18.03.95	H 21.04. – 29.04.95
C 17.03. – 25.03.95	I 28.04. – 06.05.95
D 24.03. – 01.04.95	K 05.05. – 13.05.95
E 31.03. – 08.04.95	L 12.05. – 20.05.95
F 07.04. – 15.04.95	

TWERENBOLD-Leistungen

- Fahrt mit modernem Reisebus
- * Minikreuzfahrt Genua-Palermo (ohne Mahlzeiten an Bord), Unterbringung in Doppel-Innenkabinen mit Dusche/WC
- Unterkunft in guten Mittelklass-Hotels inkl. 7x Halbpension (Abendessen und Frühstück)
- Alle Zimmer mit Dusche/Bad und WC
- Alle aufgeführten Ausflüge (ausgenommen am 5. Tag nach Agrigento)
- geführte Stadtrundfahrt in Palermo mit Besichtigung von Monreale
- geführte Stadtrundfahrt in Rom
- Eintritt für das Kloster Montecassino
- Erfahrener Chauffeur/Reiseleiter

Abfahrtsorte

13.15 Car-Terminal Rütihof/Garage Twerenbold, P		
13.30 Baden	14.00 Zürich	13.15 Basel
14.00 Olten	15.00 Luzern	

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



Damit alle gut fahren, seit 1895.

TWERENBOLD

Fislibacherstrasse, 5406 Baden-Rütihof, Tel. 056/84 02 02

Anmeldetalon Sizilien-Montecassino-Rom

Name	Vorname		
Name	Vorname		
Adresse			
PLZ/Ort			
Reisedatum (A bis L)	Zimmer: Doppel	Einzel	
Einsteigeort	Telefon		
Fakultativer Ausflug ja ☐ nein ☐ Eigene Annulationsvers. vorhanden ja ☐			

Alles fließt!

In der Bankenlandschaft ist alles im Fluss. Und wie kein Ruderer auf die Dauer flussaufwärts fahren kann, ohne schnell zu ermüden, ist es auch für die Raiffeisengruppe kaum sinnvoll, sich gegen die allgemeine Stromrichtung zu stemmen. Vielmehr gilt es, die Ruder so einzusetzen, dass mit wenig Energie- und Reibungsverlusten die gewünschte Richtung bestimmt und das anvisierte Ziel erreicht werden kann.

Jede einzelne Raiffeisenbank will als Hausbank die Bedürfnisse ihrer Genossenschafter und Kunden zufriedenstellen. Die erfreuliche Entwicklung unserer Bankengruppe und nicht zuletzt die vielen neuen Genossenschafter, die wir jedes Jahr begrüßen dürfen, deuten darauf hin, dass wir mit unseren Dienstleistungen richtig auf Kurs liegen.

Für die Treue zu ihrer Raiffeisenbank im alten Jahr möchte ich allen Genossenschaftern und Kunden herzlich danken. Für das neue Jahr wünsche ich Ihnen alles Gute, Glück, Gesundheit und viel Erfolg!

In meinen Dank einschliessen möchte ich auch die Verwaltungs- und Aufsichtsorgane aller Stufen, die am Ruder dafür sorgen, dass das Raiffeisenboot nicht in gefährliche Gewässer gerät, sowie die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Raiffeisenbanken und Verband.

Dr. Felix Walker, Vorsitzender der Zentralkommission des Schweizer Verbands der Raiffeisenbanken

PANORAMA

SCHWEIZER BANKENSZENE In der Schweizer Bankenlandschaft gab es in den letzten Jahren einige markante Umstrukturierungen.

4

ZUG IST SPITZE In Sachen Steuern lebt es sich im Kanton Zug am besten – weniger gut in Bern, Freiburg, in der Waadt oder im Jura.

6

ZEICHNER VOR! «Hey, Du! Lass uns Freunde sein!» So lautet das Motto des 25. Internationalen Raiffeisen-Jugendwettbewerbs.

10



Foto: SVRB

NEUE SERIE Nach den Raiffeisen-Merkmalen stellen wir Ihnen die wichtigsten Dienstleistungen der Raiffeisenbanken vor.

15

GUT VERSICHERN Um keine bösen Überraschungen zu erleben, empfiehlt sich eine gute Hausrats- und Gebäudeversicherung.

22

SELBER PILZE ZIEHEN Schmackhafte Pilze findet man nicht nur im Wald, man kann sie auch zu Hause im eigenen Garten ziehen.

28

SCHWEIZER SPEZIALITÄTEN In diesem Jahr präsentieren wir in jeder Nummer eine Schweizer Spezialität. Heute: Tête de Moine.

31



Herausgeber und Verlag

Schweizer Verband
der Raiffeisenbanken

Layout und Satz

Brandl & Schärer AG, 4601 Olten
Fotolithos
Grapholt AG, 4632 Trimbach

Druck, Abonnemente und Versand

Nord-West-Druck, Industriestrasse 19,
4632 Trimbach, Telefon 062 34 11 88

Inserate

Agentur Markus Flühmann, CH-5628 Birri
Telefon 057 44 40 40, Telefax 057 44 26 40

Redaktion

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

Adresse der Redaktion

Schweizer Verband
der Raiffeisenbanken,
Redaktion, Vadianstrasse 17,
9001 St. Gallen
Telefon 071 21 91 11

Erscheinungsweise

PANORAMA
erscheint zehnmal jährlich.

80. Jahrgang.
Auflage: 85 000 Exemplare

Bezug

PANORAMA kann bei den einzelnen
Raiffeisenbanken bezogen resp. abonniert
werden. Nachdruck (auch auszugsweise)
nur mit ausdrücklicher Genehmigung der
Redaktion gestattet.

«Die rege Kreditnachfrage wird auch 1995 anhalten»

Dr. Felix Walker, Vorsitzender der Zentralkreditdirektion beim Schweizer Verband der Raiffeisenbanken (SVRB), äussert sich über den (wiederum guten) Geschäftsgang 1994, die Erwartungen für das laufende Jahr und zu aktuellen Fragen der Schweizer Bankenlandschaft.

INTERVIEW:
MARKUS
ANGST

PANORAMA Sie hatten letztes Jahr wiederholt erklärt, 1994 werde kein leichtes Jahr für die Raiffeisenbanken. Wie lief's Ihrer Bankengruppe nun im vergangenen Geschäftsjahr wirklich?

DR. FELIX WALKER: Der Geschäftsgang war wiederum gut, auch wenn das Ergebnis des Spitzenjahrs 1993 nicht erreicht wurde. Entsprechend dem veränderten Umfeld fiel das Ergebnis aus dem Wertschriftengeschäft ungünstiger aus. Der Kernbereich der Raiffeisenbanken ist aber nach wie vor das Hypothekengeschäft. Und da hat sich bei unveränderten Kreditzinsen und einem verlangsamten Wachstum der zinsgünstigen Kundengelder unsere Refinanzierung verteuert. Im übrigen gehen wir von einem nochmals geringeren Rückstellungsbedarf für risikobehaftete Kreditpositionen aus. Und zwar aus zwei Gründen. Zum einen zahlt sich unsere vorsichtige Geschäftspolitik aus. Zum andern wirkt sich die Konjunkturbelebung für unsere kommerzielle Kundschaft günstig aus.

Und was erwarten sie für 1995?

Das wirtschaftliche Umfeld ändert sich ja nicht mit dem Kalenderjahr, sondern ist fließend. Wir erwarten, dass sich der wirtschaftliche Aufschwung fortsetzt und dass die Kreditnachfrage bei den Raiffeisenbanken anhalten wird. Denn die Lockerung der «Lex Friedrich» und die Nutzbarmachung von Vorsorgegeldern für den Erwerb von Wohneigentum wird nicht ohne Auswirkungen auf die Bauwirtschaft bleiben. Der Zufluss von Kundengeldern dürfte sich eher abschwächen. Das bedeutet, dass nach wie vor mit hohen Refinanzierungskosten zu rechnen

ist, was verglichen mit den aktuellen Kreditzinsen zu einer weiteren Verminderung der Zinsmarge führen wird. Der Beschaffung von Spargeldern kommt deshalb eine grosse Bedeutung zu.

In den letzten paar Jahren hörte man in den Medien viel über die Schwierigkeiten von einzelnen Regional- und Kantonalbanken, jedoch fand man selten eine negative Schlagzeile über die Raiffeisenbanken. Kamen diese besser durch die Rezession?

Was uns half, waren unsere bewährten Geschäftsprinzipien. Ich denke da an die Belehnungsgrenzen, die geographische und sachliche Überschaubarkeit oder an die Be-

“
«Der Beschaffung
von Spargeldern
kommt eine grosse
Bedeutung zu.»
”

grenzung des Zinsänderungsrisikos im Zusammenwirken zwischen Raiffeisenbanken und Zentralbank. Das Zusammenwirken mit dem Verband – sei es bei Beratungen aller Art, gemeinsamen Finanzierungen, Revisionen oder dem eine eigentliche Filterwirkung aufweisenden Bürgschaftswesen – bringt mehr Sicherheit.

Was machen die Raiffeisenbanken denn vor Ort besser als die andern?

Die dezentrale Verantwortung unseres Systems, die Kundennähe und Kundenbegleitung bei Kreditentscheid und Kreditüberwachung, aber auch die schlanken, einfachen Organisationsstrukturen sind besonders wichtige, profilierende Raiffeisen-Merkmale.

Laut Professor Bruno Gehrig ist die Informatik «die entscheidende Wurzel von Veränderungen, die den Bankier seit einiger Zeit herausfordern». Welche Konsequenzen hat dies für die Raiffeisenbanken?

Die Informatik ist in der Tat zu einem vorrangigen Wettbewerbsfaktor geworden. Unsere Bankengruppe hat deshalb eine einheitliche Informatikstrategie formuliert, um die Wirtschaftlichkeit und Effizienz des EDV-Einsatzes auf allen Ebenen sicherzustellen. Neben der unlängst angelaufenen Einführung einer modernen EDV-Lösung bei der Zentralbank (BOSS) kommt bei den Raiffeisenbanken ein hardware-unabhängiges Softwarepaket (DIALBA 2000) zum Einsatz. Dieses schafft ein verbandsweites strategisches Geleise, auf das die Raiffeisenbanken bis zum Jahre 2000 einspielen.

Die neugegründete Regionalbanken-Holding ähnelt in einigen Punkten (ich denke zum Beispiel an die Zentralbank) der Struktur des Raiffeisenverbandes. Schmeichelt es Ihnen als Raiffeisen-Zentralkreditdirektor, wenn Ihr bald 100jähriges Modell von andern kopiert wird?

Wir sind tatsächlich überzeugt, dass unser System eine gute Alterna-

Erwartet für 1995
einen weiteren
Wirtschaftlichen
Aufschwung:
Raiffeisen-Zentral-
direktor
Dr. Felix Walker.



tive zu anderen Bankengruppen darstellt. Die Vielfalt in der Einheit erlaubt zum einen die Eigenständigkeit in der unternehmerischen Tätigkeit. Zum andern ermöglicht die Einbindung in ein grösseres Ganzes, wirtschaftlicher und wirksamer tätig zu sein. Die verbandsweite Solidarität erhöht zudem die Sicherheit. Die Regionalbanken-Holding scheint die Vorzüge einer vermehrten Integration der einzelnen Mitgliederbanken ebenfalls erkannt zu haben.

Nun ist es ja keineswegs so, dass der Strukturwandel spurlos an den Raiffeisenbanken vorbeigeht. Wie sieht der Anpassungsprozess bei Ihnen aus, und wie bewältigen Sie ihn?

Obwohl in unserer Organisation auch kleinere Einheiten Platz haben, kommt einer ausreichenden Bankengrösse aus betriebswirtschaftlicher Sicht vermehrte Bedeutung zu. Über die optimale Betriebsgrösse streiten sich die Gelehrten. Was wir anstreben, ist ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Marktpotential (ausreichende Grösse der Geschäftskreise), zeitgemässes Dienstleistungsangebot und entsprechenden Infrastrukturkosten. Viele unserer Raiffeisenbanken haben diese angestrebte Betriebsgrösse bereits erreicht oder können sie im Alleingang durch Wachstum erreichen. Bei anderen sind Strukturanpassungen mit Geschäftskreiserweiterung, Kooperationsmodellen oder Zusammenschlüssen erforderlich. Da die Entscheidungsbefugnis bei den einzelnen Raiffeisenbanken liegt, ist seitens des Verbandes viel Überzeugungs- und Motivationsarbeit nötig.

Eine Frage zum Schluss, die sicher vielen Besitzern von Wohneigentum auf der Zunge liegt: Was macht der Hypozins im laufenden Jahr?

Unsere derzeitige Zinsmarge liegt bei knapp über einem Prozent. Wie bereits erwähnt, erwarten wir für 1995 eine weitere Verengung. Um zu verhindern, dass ein Teil der Banken diesem Geschäft ausweicht, wird man bei gleichbleibenden Refinanzierungskosten über kurz oder lang nicht um eine Hypothekarzinsdiskussion herumkommen.

Foto: Christof Sonderegger

Nicht die Entwicklung, sondern das Tempo ist überraschend

Das Bankwesen unseres Landes steht seit dem Beginn dieses Jahrzehnts im Zeichen tiefgründiger Veränderungen. Diese Entwicklung kommt an sich nicht überraschend, wohl aber das hohe Tempo, mit dem sie sich abspielt.

VON
PROF. DR.
BRUNO
GEHRIG

Seit 1990 haben fast einhundert Institute im Zuge von Liquidationen oder Übernahmen ihre Selbstständigkeit verloren. Eine solche Prognose wäre vor vier Jahren rundum als dramatisierende Schwarzmalerei abgetan worden.

Kunden sind besser informiert

Zweifellos haben konjunkturelle Faktoren wie die Rezession und die im Ausmass kaum vorhergesehene Korrektur der Immobilienmärkte auch zum Wandel im Bankensystem beigetragen. Wichtiger – weil langfristig wirksam – sind indessen die *strukturell bedingten Anpassungszwänge*.

Die Epoche der Kartellabsprachen zwischen Banken gehört wohl für immer der Geschichte an. Kunden sind über konkurrierende Angebote heute viel besser informiert als vor zehn Jahren: Sie vergleichen, treffen ihre Wahl und wechseln schneller als früher ihre Bankbeziehung.

Vom Fortschritt überrollt

Die grundlegendste und folgenreichste Anpassungsursache liegt zweifellos im Wandel von *Informatik und Technologie*. Dieser Fortschritt hat die Bank sozusagen «von hinten nach vorne» überrollt. Er hat im sogenannten «Back-office» als Rationalisierungsschub begonnen, dann die Informations- und Füh-

rungssysteme in der Bank erfasst und führt nun zu wesentlichen Veränderungen im Kontakt mit dem Kunden.

Wie nachhaltig sich diese Entwicklungsschritte im Bankbetrieb auswirken, lässt sich mit wenigen Feststellungen belegen. Der Zahlungsverkehr einer Grossbank bewältigt heute im Vergleich zu den frühen 80er Jahren ein vielfaches Volumen mit einem Bruchteil des damals eingesetzten Personals. Das moderne Finanzgeschäft mit derivativen Kontrakten wäre ohne den zeitgemässen Informatikmitteleinsatz nicht etwa nur mühsam und aufwendiger, sondern schlicht undenkbar. Die Informatik ist die entscheidende Wurzel von Veränderungen, die den Bankier seit einiger Zeit herausfordern: Innovation von Prozessen und Produkten, Rationalisierungsdruck, Investitionszwänge und bruske Veränderungen in den Kostenverhältnissen.

Wirksame Selbsthilfe

Ein Wandel eröffnet nicht nur neue Chancen, er ist auch mit erhöhten Risiken verbunden. Eintretende Verluste werden primär durch die Eigentümer getragen, im Krisenfall einer Bank können aber auch Einleger betroffen sein. Solche Krisenfälle mit Gläubigerverlusten möglichst zu verhindern, ist der entscheidende Zweck des Bankengesetzes, das in der Schweiz durch die Eidgenössische Bankenkommission vollzogen wird.

Die Vorkommnisse der letzten drei Jahre haben die Aufsichtsbehörde mit deutlich erhöhten Anforderungen konfrontiert. Aber zusätzlich hat die Branche selbst wesentliche Massnahmen zur Sicherung eines krisenfreien Wandels getroffen.

Gewiss waren die zahlreichen Bankübernahmen nicht selbstlose Aktionen, sondern kommerziell begründete Schritte zur Akquisition von Marktanteilen. Aber sie wurden rechtzeitig gemacht, und in vielen Fällen hat das Motiv, einen zweiten «Fall Thun» zu vermeiden, mit eine Rolle gespielt.

Sicherungsnetz

Zukunftsbezogen ist das Krisenrisiko heute deutlich geringer als vor einem Jahr. Nicht nur weil der Wertberichtigungsbedarf konjunkturbedingt rückläufig ist, sondern auch weil mit formellen oder faktischen Beistandszusagen ein breites Sicherungsnetz errichtet worden ist. Es besteht aus verschiedenen Partnerschaften und insbesondere in der Patronatserklärung der Gross- und Kantonalbanken für die in der neu gegründeten Holding zusammengefassten fast 100 Regionalbanken.

Dieser Akt zur Selbsthilfe verdient hohe Anerkennung. Dass ihn die Schweizer Banken zustandegebracht haben, ist keine Selbstverständlichkeit. Dies macht der Blick in einzelne skandinavische Länder und in

die USA deutlich, wo Staat und Steuerzahler einen erheblichen Teil der Restrukturierungsschäden im Bankensystem zu tragen haben.

Operative Handlungszwänge

Indessen können die wesentlichen zu Gunsten des Gläubigerschutzes erreichten Fortschritte nicht über den nach wie vor akuten Handlungszwang in bezug auf die *Optimierung der Betriebsabläufe* hinwegtäuschen. Dieser ist in den zahlreichen Fällen rechtlich vollzogener, aber betrieblich noch nicht abgeschlossener Übernahmen am augenfälligsten. Der Entscheid zur Übernahme ist viel einfacher als sein Vollzug. Aller Erfahrung nach gelingt es häufig nur teilweise, die erwarteten kommerziellen Früchte einer Übernahme zu ernten. In jeder Hinsicht überzeugende Erfolgsgeschichten sind eher die Ausnahmen als die Regel.

Aber auch Banken, die nicht in Übernahmen oder spektakuläre Umstrukturierungen involviert sind, müssen auf die Herausforderungen des Marktes konsequent und resultatorientiert reagieren.

Zwei Handlungsebenen

Dabei stehen in den meisten Fällen zwei Handlungsebenen im Vordergrund.

■ Erstens der *Kreditbereich*, in dem während der vergangenen drei Jahre zu viele Schwachstellen deutlich geworden sind: Nicht nur administrative Mängel, sondern auch konzeptionelle Lücken in der Analyse, Messung und Bewirtschaftung von Risiken sowohl einzelner Kreditgeschäfte als auch ganzer Ausleihungsportfolios (Diversifikation). Es braucht mehr Systematik, mehr Professionalität und einen vermehrten Einsatz quantitativer Steuerungsverfahren, wenn das Kreditgeschäft – nach wie vor das Kernstück in der volkswirtschaftlichen Rolle von Banken – wieder ein Geschäft werden soll.

■ Zweitens verlangen der technologische Wandel und der erhöhte Wettbewerbsdruck eine Optimierung der *Prozessorganisation*. In zu vielen Banken sind die Dienstleistungsprozesse (beispielsweise «Kontoeröffnung Neukunde» oder «Emission Kassenobligation») zu wenig strikte auf den Kundennutzen ausgerichtet und – vor allem – zu langsam und zu aufwendig. Der Erfolg im Retailban-

king wird in Zukunft weniger in der Erschliessung neuer Bedürfnisse und Ertragsquellen liegen als vielmehr im kostensenkenden Reengineering der Prozesse. Dies verlangt die Konzentration und zweckmässige Bündelung von Dienstleistungen und deren kostenminimale Bereitstellung.

Schwierige Umsetzung

Aus diesem Unterfangen ergeben sich insbesondere zwei Konsequenzen. Zum einen eine Entwicklung hin zu flacheren, einfacheren Bankorganisationen. Zum anderen – insbesondere bei kleineren Instituten – eine abnehmende Fertigungstiefe als Folge eines zunehmenden Fremdbezugs (Outsourcing) von Prozessteilen. Vor allem bei fixkostenschweren Dienstleistungsmodulen (Zahlungsverkehr Ausland, Management von Liquiditätsüberschüssen, EDV-Entwicklung, Fonds-Management, Depotstellenbewirtschaftung) werden Auslagerungen zu Zentralbanken, in Gemeinschaftswerke oder zu grösseren Instituten eine viel wichtigere Rolle spielen als heute.

«Make or buy» – das ist in der Prozessoptimierung eine zentrale Frage. Sie zu beantworten ist indessen weniger schwierig als die Umsetzung der notwendigen Restrukturierungen.

Auch kleine Banken haben Perspektiven

Über die Zukunft der Branche kann sich niemand eine abschliessende Meinung bilden. Aus den angestellten Überlegungen ergeben sich unmittelbar zwei Aspekte:

Erstens ist davon auszugehen, dass sich die kommerziell notwendige *Mindestgrösse einer Universalbank* mit umfassender Fertigungstiefe als Folge des Margendrucks und der Informatikentwicklung wesentlich erhöht hat. Der technologiebedingte Übergang von manueller Fertigung zur Automation hat zahlreiche Produktionsprozesse zu Standardprozessen gemacht, die nur in sehr grossem Volumen wirtschaftlich erbracht werden können.

Das heisst aber noch lange nicht, dass Kleine deswegen vom Markt verschwinden müssen. Ihre Chance, ja ihre Überlebensbedingung liegt in der durch die Auslagerung von fixkostenschweren Produktionsteilen optimierten Prozessstruktur. Diese Auslagerung ist dank der modernen Informatikmittel heute viel leichter

machbar als früher. Eine kleine Bank, die ihre Fertigungstiefe konsequent reduziert auf das, was ihren eigenen Stärken entspricht, hat auch im veränderten Marktumfeld eine attraktive geschäftliche Perspektive. Sie kann sich auf ihre Kundschaft konzentrieren und die weiterhin gültigen Vorteile der Kundennähe – etwa in der Akquisition oder in der Risikobeurteilung – wirksam ausspielen. Die Prozessorganisation einer Bank ist als Erfolgsfaktor mindestens so wichtig wie ihre Grösse.

Gute Ausgangslage

Zweitens wird der Kunde von anhaltenden *Produktivitätssteigerungen* und einem verbesserten Verhältnis zwischen Preis und Leistung profitieren. Dafür sorgen nicht nur die absehbar unerbittliche Konkurrenz, sondern auch der mit dem Informatikfortschritt und der Prozessoptimierung erreichbare Ressourcenabbau. Retailbanking 2000 läuft voraussehbar auf die Befriedigung einer wachsenden Dienstleistungsnachfrage mit weniger und zudem qualitativ anders zusammengesetzten Ressourcen hinaus. Im Personalbereich ist mit einem Abbau insbesondere von Verarbeitungsstellen zu rechnen. Solche Aussichten stellen an die Führung hohe Anforderungen.

Der Bankplatz Schweiz befindet sich trotz mehrerer Schwachstellen in einer guten Ausgangslage. Seine finanzielle Stärke, das errichtete Dispositiv zu Gunsten des Gläubigerschutzes und die zunehmende unternehmerische Handlungsbereitschaft rechtfertigen die Zuversicht, dass diese Branche die Herausforderungen des Wandels erfolgreich meistern wird.

Der Autor

Prof. Dr. Bruno Gehrig ist seit 1992 Professor für Bankbetriebslehre, Direktor am Schweizerischen Institut für Banken und Finanzen der Hochschule St. Gallen und Mitglied der Eidgenössischen Bankenkommission. Bei einer Grossbank hat er als Chefökonom, Börsenchef und Leiter einer in der Vermögensverwaltung tätigen Tochterbank auch die Praxis des Geschäfts profund kennengelernt.

Illustration: Erik Vogelsang/B&P



In der Zentralschweiz ist der Steuervogt am gnädigsten

Für einen Steuerpflichtigen ist es von grosser Bedeutung, in welchem Kanton oder in welcher Gemeinde er seinen Wohnsitz hat. Die steuergünstigsten Kantone befinden sich vorwiegend in der Zentralschweiz. Eher steuerungünstig sind hingegen der Kanton Bern und vor allem die Westschweiz.

Unterschiedliche Regionen bedeuten unterschiedliche Steuerbelastungen.



VON
MARKUS
ANGST

Die Belastungsunterschiede innerhalb der Schweiz haben sich teilweise – etwa bei der Besteuerung der Rentner – in den letzten Jahren sogar noch verschärft. Dies geht aus der von der Eidgenössischen Steuerverwaltung kürzlich veröffentlichten Publikation «Steuerbelastung in der Schweiz» hervor. Detailliert unter die Lupe genommen wurden die Belastungsquoten (Kantons-, Gemeinde- und Kirchensteuern) von 728 ausge-

wählten Schweizer Gemeinden für Ledige, Verheiratete ohne Kinder, Verheiratete mit zwei Kindern und verheiratete Rentner.

Zug ist einsame Spitze

Die interkantonalen Belastungsunterschiede bei verheirateten Alleinverdienern ohne Kinder sind weiterhin vor allem in den unteren Einkommensklassen beachtlich (siehe Tabelle 1, Seite 9). Die Schere zwischen dem steuergünstigsten und dem steuerungünstigsten Kanton ist

im Vergleich zum Vorjahr allerdings etwa gleich geblieben. Steuergünstigster Kanton war 1993 schon wie im Vorjahr Zug. Zehn Kantone liegen bei einem Bruttoeinkommen von 50 000 Franken über der Indexmarke 200.

Das heisst: in zehn Kantonen bezahlt man mindestens doppelt so viele Steuern wie in Zug. Fünf weitere Kantone kommen dieser Grenze sehr nahe. Spitzenreiter ist der Kanton Bern mit einer Indexmarke von 275. Pro 1000 Franken, die ein Zuger an

den Fiskus abgeliefert, bezahlt ein Berner folglich deren 2750 Franken. Nur Nidwalden und Graubünden unterschreiten die 150er-Marke. Fazit: Der Kanton Zug ist in Sachen Einkommenssteuern einsame Spitze.

Mit steigendem Einkommen ebnen sich die Unterschiede langsam ein. Bei einem Bruttoeinkommen von 100 000 Franken sind «nur» noch sieben kantonale Steuervögte doppelt so gefräßig wie Zug, bei 200 000 Franken gar nur noch zwei (Neuenburg und Genf).

Generell ist die Einkommensbesteuerung, bei der ein eigentliches Ost-West-Gefälle festzustellen ist, in Bern und in der Westschweiz über-

sich die Diskrepanzen zwischen steuergünstigen und steuerungünstigen Ständen 1993 im Vergleich zum Vorjahr gar noch verschärft.

Bei einem Bruttoeinkommen von 50 000 Franken (hier ist zur Abwechslung mal nicht Zug, sondern das bezüglich kleineren Rentnereinkommen sehr sozial eingestellte Genf am steuergünstigsten) liegen mit Freiburg (497), Bern (492), Waadt (481) und Jura (447) gleich vier Kantone über der 400er-Grenze. Mit anderen Worten: Pro 1000 Franken, die ein Genfer Rentner an Steuer bezahlt, muss ein Gleichaltriger im Freiburgischen 4970 Franken an den Staat abliefern!

Immerhin wurde in einem Grossteil der Kantone die Rentnerbelastung gegenüber dem Vorjahr gemildert. Ausnahmen sind der Kanton Basel-Landschaft bei kleineren sowie St. Gallen bei mittleren und höheren Einkommen. Für die letztgenannte Kategorie hat sich die Rentnerbelastung speziell in den Kantonen Appenzell-Ausserrhodon und im Wallis verschärft.

Vermögen: Zürich vorn

Krasse Unterschiede gibt es auch bei der Vermögensbesteuerung. Mit einem Prozentsatz von 0,44 bei 200 000 Franken Vermögen liegt der Kanton Zürich hier einsam an der Spitze. Im zweitplatzierten Baselland bezahlt man schon das Anderthalbfache, im drittrangierten Schaffhausen das Dreifache. Gar das Zwölfwache (!) schröpft der Freiburger Fiskus seinen Einwohnern ab.

Fiskalquote bei 30 Prozent

Bei allen Unterschieden innerhalb der Schweiz ist immerhin festzuhalten, dass die Fiskalquote (sie berücksichtigt auch indirekte Steuern) hierzulande wesentlich tiefer liegt als in anderen Ländern. 1991 betrug sie in der Schweiz etwas über 30 Prozent. Zum Vergleich: Deutschland kommt auf nahezu 40, Frankreich auf rund 45 und Schweden auf deutlich über 50 Prozent, während der Durchschnitt der OECD-Länder bei fast 40 Prozent liegt.

Allerdings: in einem Zeitraum von 25 Jahren stieg die Fiskalquote in der Schweiz um genau 10 Prozent. Und die neue Mehrwertsteuer dürfte auch nicht gerade zu einer Verringerung beitragen.

(Dokumentation: wf.)

In Zug verdient man am meisten

Zug ist nicht nur der steuergünstigste Kanton der Schweiz. Mit einem Volkseinkommen von 74 382 Franken je Einwohner ist er auch mit deutlichem Abstand der wohlhabendste Kanton. Ihm folgen die Kantone Zürich, Basel-Stadt, Genf, Nidwalden, Basel-Landschaft und Glarus.

Alle übrigen 19 Kantone liegen mit ihrem Volkseinkommen bereits unter dem Schweizer Mittelwert von 43 700 Franken. Das geringste Einkommen pro Kopf weisen Wallis, Obwalden, Jura und als Schlusslicht Appenzell-Innerrhodon auf. Das durchschnittliche Volkseinkommen dieser vier Kantone beträgt jeweils weniger als die Hälfte desjenigen im Kanton Zug . . .

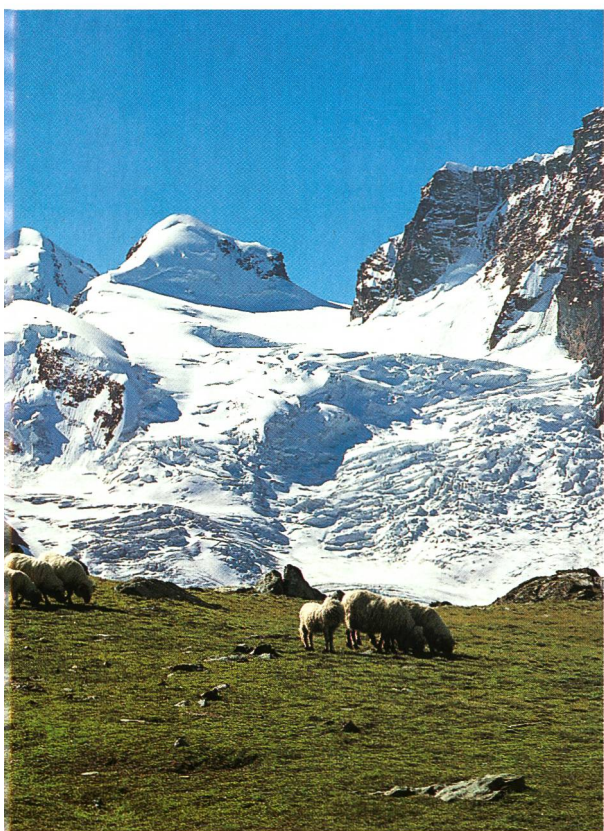


(Globus)

durchschnittlich hoch, während etwa Nidwalden in den Fussstapfen Zugs wandelt. Für höhere und sehr hohe Einkommen ist auch der Kanton Schwyz attraktiv.

Lackierte Rentner

Noch extremer fallen die Unterschiede zwischen den einzelnen Kantonen bei der steuerlichen Belastung von Rentnereinkommen ins Gewicht (siehe Tabelle 2, Seite 9). Besonders ins Gewicht fällt dies bei kleineren Summen. Bei den Senioren haben



Fotos: Bildagentur Baumann

Fr. 500.- für Ihre Gesundheit

Für viele Formen Ihrer persönlichen Gesundheitsvorsorge
unterstützt Sie die Krankenkasse CSS bis max. 500 Franken im Jahr.
Zum Beispiel für einen ärztlichen Checkup, Rückengymnastik,
Schwangerschaftsturnen usw.

Treten Sie ein!

- ☐ Ihr Gesundheitskonto interessiert mich, schicken Sie mir
nähere Unterlagen dazu.
- ☐ Nehmen Sie mit mir Kontakt auf und erläutern Sie mir
das Gesundheitskonto persönlich.

Name: _____

Vorname: _____

Strasse: _____

PLZ/Ort: _____

Tel.: _____

Coupon einsenden an:

CSS, Gesundheitskonto, Rösslimattstrasse 40, 6002 Luzern



CSS

VERSICHERUNG

Die Steuerprogression schenkt ganz schön ein

Lohnerhöhungen gibt es zwar im Zeichen der Rezession auch nicht mehr in gleichem Masse wie in früheren Jahren. Doch wer per Jahresbeginn trotzdem etwas mehr in seiner Lohntüte findet, muss ohnehin einen beträchtlichen Teil davon gleich wieder an Vater Staat abliefern.

Ein unselbständiger Lediger, der sein Bruttoeinkommen beispielsweise von 80 000 auf 100 000 Franken erhöhte, musste – wie aus den von der Eidgenössischen Steuerverwaltung publizierten Zahlen hervorgeht – 1993 im Durchschnitt der Kantons-

hauptorte dem Fiskus 28,6 Prozent seines Mehrverdienstes abliefern. Am gefräßigsten ist die jurassische Hauptstadt Delsberg, die einen Drittel des Zusatzverdienstes schluckt. Es folgt die Stadt Solothurn mit 32,4 Prozent. Am geringsten war die Marginalbelastung in Zug (19,1 Prozent) und in Stans (22,6 Prozent). In den Grossstädten Basel und Genf macht die im obengenannten Beispiel je 31,9, in Bern 30,8 und in Zürich 26,8 Prozent aus.

Bereits eine Erhöhung des Bruttoarbeitseinkommens von 50 000 auf

60 000 Franken wurde 1993 von den direkten Steuern im schweizerischen Durchschnitt um 21,6 Prozent reduziert. Dem Steuerpflichtigen verblieben in dieser Einkommensklasse demnach 78,4 Prozent seines Zusatzverdienstes. Steigerte er sein Einkommen von 100 000 auf 150 000 Franken, so durfte er in den Kantonshauptorten vom Mehrverdienst durchschnittlich nur noch rund zwei Drittel (67,3 Prozent) behalten.

(wfl./ma.)

Tabelle 1: Belastung des Arbeits-einkommens* eines verheirateten Alleinverdieners ohne Kinder

Kanton	50 000 Franken Bruttoeinkommen		100 000 Franken Bruttoeinkommen	
	%	Index**	%	Index**
ZH	5,63	155	9,80	140
BE	9,99	275	14,86	213
LU	8,33	229	13,94	200
UR	6,06	167	11,22	161
SZ	6,20	171	9,69	139
OW	6,78	187	12,05	173
NW	4,99	137	8,82	126
GL	7,16	197	12,95	186
ZG	3,63	100	6,98	100
FR	9,17	253	14,27	204
SO	6,64	183	13,57	194
BS	7,70	212	14,84	213
BL	7,09	195	12,46	179
SH	7,18	198	12,90	185
AR	7,52	207	11,45	164
AI	8,50	234	12,39	178
SG	7,38	203	12,88	185
GR	4,84	133	11,09	159
AG	6,60	182	11,51	165
TG	6,50	179	11,86	170
TI	7,18	198	13,53	194
VD	8,81	243	13,81	198
VS	7,23	199	11,52	165
NE	7,88	217	14,64	210
GE	6,41	177	15,53	222
JU	8,96	247	15,23	218

Tabelle 2: Belastung des Rentnereinkommens* eines Verheirateten ohne Kinder

Kanton	50 000 Franken Bruttoeinkommen		100 000 Franken Bruttoeinkommen	
	%	Index**	%	Index**
ZH	3,83	158	7,82	130
BE	11,95	492	16,61	276
LU	7,74	319	12,12	201
UR	5,85	241	12,37	205
SZ	5,95	245	8,76	146
OW	6,67	274	11,09	184
NW	4,67	192	8,18	136
GL	6,25	257	11,28	187
ZG	3,13	129	6,02	100
FR	12,07	497	17,58	292
SO	5,44	224	11,52	191
BS	6,57	270	12,70	211
BL	4,59	189	9,76	162
SH	8,50	350	15,29	254
AR	6,72	277	10,05	167
AI	7,98	328	11,22	186
SG	5,10	210	11,37	189
GR	4,29	177	9,59	159
AG	6,03	248	9,86	164
TG	5,63	232	10,29	171
TI	7,14	294	14,77	245
VD	11,70	481	16,24	270
VS	7,93	326	12,14	202
NE	6,83	281	12,76	212
GE	2,43	100	15,83	263
JU	10,85	447	16,48	274

*Kantons-, Gemeinde- und Kirchensteuern, **Steuerünstigster Kanton = 100

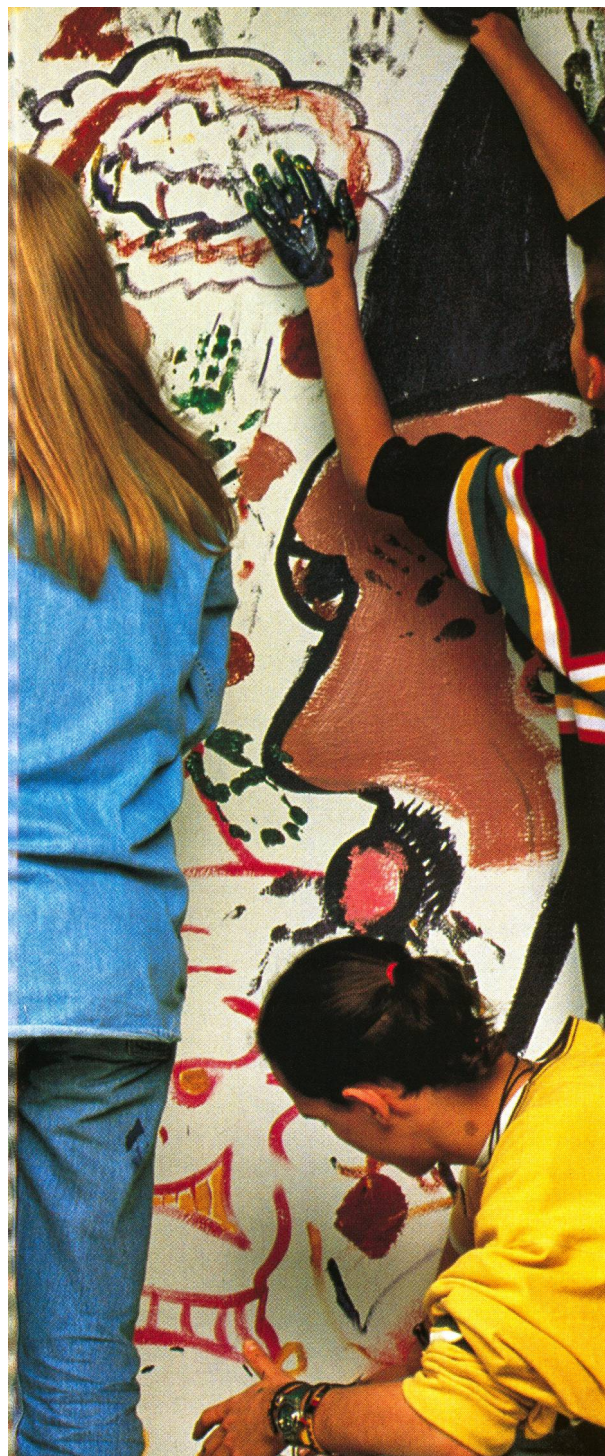


oto: SVRB

■ 25. RAIFFEISEN-JUGENDWETTBEWERB

Freundschaft ohne Grenzen

«Hey Du! Lass uns Freunde sein!» Mit erfrischendem Aufruf fordert der 25. Internationale Raiffeisen-Jugendwettbewerb zu weltweiter Toleranz und Menschlichkeit auf. Angesprochen sind Mädchen und Knaben zwischen 6 und 18 Jahren. Wettbewerbsunterlagen gibt's bei den Raiffeisenbanken.



VON
MARKUS
ANGST



der Rekorde» grössten Malwettbewerb der Welt ist es, junge Menschen für aktuelle Themen und Ereignisse zu sensibilisieren und Denkanstösse für eine sinnvolle Freizeitbeschäftigung zu geben.

Dass die Aufforderungen ankommen, zeigt auch das letztjährige Resultat: 34 000 Jugendliche aus der

Ein Hauptanliegen des mit über zweieinhalb Millionen Teilnehmern laut «Guinness-Buch

Jugendliche im Alter von 6 bis 18 Jahren können am 25. Internationalen Raiffeisen-Jugendwettbewerb teilnehmen.

ganzen Schweiz haben zu Stift oder Pinsel gegriffen und ihre Gedanken zum Thema «Verkehr» zu Papier gebracht.

Menschlichkeit statt Gleichgültigkeit

Das (Jubiläums-)Motto des 25. Internationalen Raiffeisen-Jugendwettbewerbs hätte treffender kaum ausfallen können. «Hey Du! Lass uns Freunde sein!» will in einer von vielen grossen und kleinen Konflikten bedrückten Welt Brücken aufbauen. Diese sollen uns helfen, andere Ansichten, Voraussetzungen oder Ansprüche besser zu verstehen und



uns eine Annäherung an Menschen mit anderen Gedanken, Wünschen und Hoffnungen ermöglichen.

Die Jugend hat es in der Hand, Wege aufzuzeigen, damit Menschlichkeit überall auf der Welt den Hass und die Gleichgültigkeit besiegt. Und vielleicht gelingt es ihnen gar, mit Farben und Formen in den Herzen und Köpfen der Menschen mehr zu verändern, als dies Gesetze bewirken können.

Der Umgang mit Fremden, die Faszination der Freundschaft eignen sich auch auf allen Schulstufen für einen fächerübergreifenden Unterricht. Für die Besprechung in der Klasse oder im Familienkreis sind ausführliche Pädagogeninformationen mit praktischen Übungen vorhanden.

Drei Alterskategorien

Die Malaufgaben sind wiederum mit leicht variierenden Mottos auf drei Altersstufen abgestimmt:

■ **Jahrgänge 1985–89:** «Male, was Du mit Deinen Freunden gerne machst!»

■ **Jahrgänge 1981–84:** «Male ein Erlebnis mit anderen Menschen!».

■ **Jahrgänge 1977–80:** «Male ein Bild, das zu mehr Menschlichkeit aufruft!»

Parallel zum Zeichnungswettbewerb läuft unter demselben Motto ein Quiz.

Die Malarbeiten werden von einer fachkundigen und neutralen Jury sowohl auf nationaler als auch auf internationaler Ebene bewertet.

Capri, Dachstein, Euro-Disney

Motivation zum Mitmachen bietet nicht nur das Thema. Den für die besten Zeichenkünstler(innen) winken tolle Preise. Die Kategoriensieger gewinnen einen einwöchigen Kreativ-Workshop auf der italienischen Insel Capri (Jahrgänge 1977–80), eine Teilnahme am internationalen Abenteuercamp am Dachstein in den österreichischen Alpen (Jahrgänge 1981–84) oder ein Wochenende für zwei Personen Mickey Mouse, Donald Duck & Co. im Euro-Disneyland in Paris (Jahrgänge 1985–89). Die Zweitrangierten jeder Altersgruppe können sich einen Wunsch im Wert von 500 Franken, die Dritten einen solchen im Wert von 300 Franken erfüllen.

Dazu kommen 1500 weitere Preise sowie 20 Klassenpreise (fünf Einladungen an die nationale Schlussfeier im Sommer '95, 15mal 200 Franken in die Klassenkasse) für die besten Schulklassen. Viele Raiffeisen-



banken organisieren zudem lokale Jurierungen und Prämierungen.

Auch als 1. Preis im Quiz ist ein Wochenende für zwei Personen im Euro-Disneyland in Paris zu gewinnen.

Teilnahmetalons und Wettbewerbsunterlagen gibt's bei den Raiffeisenbanken. Bis zum 17. März 1995 können dort auch die Zeichnungen (Format A3, 42x30 cm, versehen mit Vorname, Name, Adresse, Geburtsdatum, Schule) und die Quizlösungen abgegeben werden.

Illustrationen: Erik Vogelsang/B&P

Die Köhlerkinder von Ribas do Rio Pardo

Das Bild der Köhlerkinder stammt aus der neusten UNICEF-Broschüre über die Strassenkinder in Brasilien. Es zeigt eine jener düsteren Seiten des Lebens im Landesinnern, vor dem Tausende ins Elend der Grossstadt-Favelas fliehen, das ein Hauptgrund für die Existenz der Strassenkinder ist.

VON
ROBERT
ROOS



Der beissende Rauch aus den Holzkohlemeilern brennt wie Feuer in den Augen. Hier arbeiten die Köhler von Ribas do Rio Pardo. Hinter einem Kohlemeiler kommen Luciano und Diego, 3 und 6 Jahre alt, aus den Rauchschwaden hervor, dann der ältere Bruder, Car-

Ribas bringt billige Energie für die Stahlindustrie: Der Stahl kommt konkurrenzfähiger auf den Weltmarkt, weil in ihm Energie steckt, die mit der Zukunft der Köhler und ihrer Kinder bezahlt wird.

Wer hier eine Lösung finden will, muss von zwei Seiten her arbeiten, direkt an Ort und zugleich weitab davon, dort, wo die Ursachen liegen.

derer Berücksichtigung der Mädchen, Projekte zur Verbesserung des Familieneinkommens.

Brücken bauen

UNICEF geht es darum, Brücken zwischen Schule und Familie zu bauen. Im ganzen Land unterstützt sie beispielsweise Gemeindezentren für Favelakinder, wo sie betreut werden, ihre Freizeit verbringen, Unterstützung bei den Schulaufgaben finden, Spielen, Basteln und Sport treiben können.

Diese Strategie der Integration bringt nun seit dem Inkrafttreten der neuen brasilianischen Verfassung, die das wahrscheinlich fortschrittlichste Kindergesetz der Welt enthält, immer mehr sichtbare Ergebnisse.

Komplexes Programm

Genauso ist es bei den Strassenkinderprojekten. Es genügt auch hier nicht, sich ausschliesslich für die Kinder, die auf der Strasse leben, einzusetzen. Das ist zwar unbedingt notwendig, aber es löst das Problem «Strassenkinder» nicht.

Deshalb hat die UNICEF ein komplexes Programm konkreter Massnahmen entwickelt, die langfristig dazu führen sollen, dass es keine Strassenkinderprojekte mehr braucht, weil es keine Strassenkinder mehr gibt: Massnahmen zur Verwirklichung des neuen brasilianischen Kindergesetzes, Massnahmen gegen Gewalt und Kinderarbeit, Unterstützung von Strassenkinderprojekten mit beson-

Hinweis

Weitere Informationen und Broschüren zur UNICEF-Projektpatenschaft «Strassenkinder Brasilien» sind beim Schweizerischen Komitee für UNICEF erhältlich.

Allfällige Direktinzahlungen bitte auf PC-Konto 80-7211-9, Vermerk: Strassenkinder Brasilien
Schweizerisches Komitee für UNICEF
Baumackerstrasse 24, Postfach, 8050 Zürich
Telefon 01/312 22 66, Telefax 01/312 22 76



Foto: Robert Roos

Die Köhlerkinder brauchen dringend direkte Hilfe. los, 12 Jahre alt, mit dem Vater. Carlos, sagt er, helfe am meisten, fülle die Öfen mit Holz. Carlos ist barfuss, obwohl überall heisse Kohlestückchen herumliegen. Die Familie wohnt kaum 100 m entfernt in einem Bretterschlag. Es gibt viele Kinder hier, viele im Schulalter. Aber eine Schule gibt es nicht, allenfalls Arbeit als Köhlergehilfen: Kinderarbeit, illegal, aber kaum nachweisbar.

Schlimme Situation

Die Situation dieser Kinder ist so schlimm, dass es dringend direkte Hilfe braucht. Aber es braucht mehr als das.

Denn hier zeigt sich nur der sichtbare Teil eines Problems weit grösserer Dimension. Die Holzkohle von

Inseln im Meer der Gewalt

Nova Aliança ist eine von acht Favelas, in denen eine besondere Art Kinderklub als Quartiertreffpunkt und Brücke zwischen Schule, Strasse und Elternhaus gegründet wurde. «Klub für Erholung, Gemeinschaft und Freizeit» nennt sich das von der UNICEF unterstützte Projekt. Das Ziel dieser Treffpunkte ist, die Kinder in der Favela zu halten, ihnen Halt zu geben und einen Ort der Begegnung, wo sie Kontakt zu andern Kindern mit dem-

selben Schicksal finden. Aktive Freizeitgestaltung mit Sport, Tanz, Handwerk, Basteln, Malen und Diskussionen über das Leben, die Rechte, die Arbeit gehören zum Tagesprogramm, das nach Stundenplan angeboten wird.

Die Initiative dazu ergriffen die Bewohner selbst. Sie wollten einen Raum schaffen, in dem ihre Kinder geschützt vor der täglichen Gewalt gefahrlos Kinder sein können. (rr.)



Die 1000 Fünfliber gehen erst mal aufs Sparbüchlein: Die glückliche Gewinnerin Heidi Durrer mit Bruno Michel, dem Verwalter der Raiffeisenbank Kerns.

■ SPARWOCHEN-WETTBEWERB

Ein 14jähriges Mädchen gewann die 1000 Fünfliber

Die 14jährige Heidi Durrer aus Kerns im Kanton Obwalden hatte im letzten Monat gleich zweimal Weihnachten. Sie gewann beim grossen Raiffeisen-Sparwochen-Wettbewerb den 1. Preis in Form von 1000 Fünflibern. Die 5000 Franken lässt sie erst mal auf ihrem Sparbüchlein (Zins-)Früchte tragen.

Etwas enttäuscht sei sie ja schon gewesen, als sie im letzten November mit ihrer persönlichen Glückszahl bei der Raiffeisenbank Kerns vorbeiging und dabei feststellte, dass leider nichts war mit einem Soforttreffer beim Sparwochen-Wettbewerb. Doch Verwalter Bruno Michel hatte Heidi Durrer schon damals Mut gemacht: «Du hast noch eine zweite Chance bei der grossen Schlussverlosung!» An ihre Chance glaubte die 14jährige Kernserin aber ebenso wenig, wie sie auch ihrer Mutter nicht glaubte, als diese sie nach einem Telefonanruf Bruno Michels über den grossen Gewinn aufklärte.

Spätestens zehn Tage vor Weihnachten waren aber die letzten Zweifel der Sekundarschülerin verfliegen. Auf der Raiffeisenbank Kerns lagen die 1000 Fünfliber schön abgezählt für Heidi bereit. Allerdings nur für das Bild auf dieser «Panorama»-Seite. Denn mitnehmen mochte sie die schwere Last nicht. Da sie im Moment keinen Wunsch offen hat und erst im letzten Winter neue Skis bekam, legt sie die 5000 Franken mal ganz ordentlich auf die hohe Kante. Stolz nahm sie aus den Händen von Bruno Michel das auf ihren Namen lautende Sparbüchlein entgegen.

Dass die Hauptgewinnerin des Sparwochen-Wettbewerbs just aus seinem Geschäftskreis stammte, freu-

te Bruno Michel im übrigen aus einem anderen Grund: «Seine» Raiffeisenbank Kerns feiert nämlich 1995 ihr 50-Jahr-Jubiläum. Die Sparbuch-Übergabe an Heidi Durrer erwies sich so als willkommener Auftakt zu den Geburtstagsfeierlichkeiten der Kernser Dorfbank.

Neben Heidi Durrer gab es im Raiffeisen-Sparwochen-Wettbewerb, für den insgesamt 152 241 Teilnahme-coupons eingingen, fünf weitere Gewinner(innen). Je 500 Franken gehen an Alfred Pfändler (Ebnat-Kappel), Philippe Leu (Marsens), Vreni Graf (Oberrohrdorf), Oscar Santini (Giubiasco) und Christine Matter (Baar).

(ma.)

Über 500 fixfertige Musterbriefe

**Geschäftsschreiben, Offerten, Urkunden,
Bestätigungen, Arbeitszeugnisse,
Reklamationen, Stellenbewerbungen,
Mahnungen, Verträge...**

Musterbriefe für die erfolgreiche
Geschäftskorrespondenz ist

Ihr Handbuch für
die rationelle Erledi-
gung der gesamten
geschäftlichen
Korrespondenz.
Über 500 vor-
bereitete Briefe
stehen Ihnen zur
Verfügung. Im Nach-
schlagewerk und auf Diskette.
Zum direkten Übernehmen. Perfekt in Stil,
Grammatik und Orthographie. Sie fügen nur noch
Namen und Daten ein und schon ist Ihr Brief ver-
sandbereit.



Vorteilsbestellschein

für über 500 fixfertige Musterbriefe im Nachschlagewerk und über 500
individuell bearbeitbare Dateivorlagen auf Diskette.

☒ Ich bestelle **Musterbriefe für die erfolgreiche Geschäftskorrespondenz**
in folgender Ausführung (bitte ankreuzen):

☐ Nachschlagewerk im A5-Ringordner mit über 700 Seiten Inhalt
(Bestell-Nummer 35200) **Fr. 198.-** inkl. MWSt.

☐ Nachschlagewerk im A5-Ringordner mit über 700 Seiten Inhalt
plus 3,5"-Diskette mit über 500 Musterbriefen,
Textbausteinen und Checklisten
(Bestell-Nummer 35200/181900) **Fr. 278.-** inkl. MWSt.

Rückgaberecht innert 10 Tagen. Vom Ergänzungs-Service profitiere ich automatisch, gegen
separate Verrechnung. Falls ich auf diesen Service verzichten will, kann ich dies jederzeit tun.
Eine kurze schriftliche Mitteilung genügt.

Firma: _____

Name/Vorname: _____

Str./Nr.: _____

PLZ/Ort: _____

Tel.: _____

Datum/Unterschrift: _____

Coupon ausfüllen und einsenden an:

WEKA praxisnah.

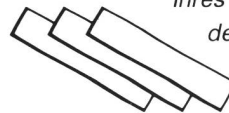
WEKA Verlag AG
Hermeschloostasse 77 Postfach 8010 Zürich Telefon 01-432 84 32 Telefax 01-432 82 01



SOREG-WINTERGARTEN Ihr Traum wird Wirklichkeit



Eine seriöse und sorgfältige
Planung, ein aussergewöhn-
liches Soreg-System und mehr
als 10 Jahre Erfahrung bilden
Grundlage zur Verwirklichung
Ihres Traumwintergartens nach
dem Firmengrundsatz:
Qualität nach Mass.



movitec ag

Einsiedlerstrasse 31 8820 Wädenswil Telefon 01/780 57 44

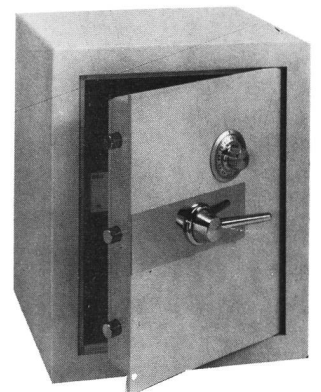
Einsenden an Movitec AG. Information folgt.

Kaufen Sie keinen Tresor!

ohne über seine effektive
Sicherheit Gewissheit zu
haben.

Wir geben Einbruch-
garantie; fragen Sie uns
warum.

Wir führen auch:
Einmauertresore, feuer-
sichere Daten-, Akten-
und Registraturschränke.



Auch samstags 8 bis 12 Uhr geöffnet.
Verlangen Sie bitte unsere Prospekte.

HANS WALDIS

Riedmattstrasse 12, 8153 Rümlang
Telefon 01 817 34 36, Telefax 01 817 30 01
Lieferung ganze Schweiz innert 3 Tagen.

In einer zehnteiligen «Panorama»-Serie haben wir Ihnen 1994 die Merkmale der Raiffeisenbanken vorgestellt. 1995 nun wollen wir Ihnen wiederum in einer zehn Folgen umfassenden Serie die Dienstleistungspalette unserer Bankengruppe etwas näher bringen. Der erste Artikel handelt vom bargeldlosen Zahlungsverkehr.

Der bargeldlose Zahlungsverkehr

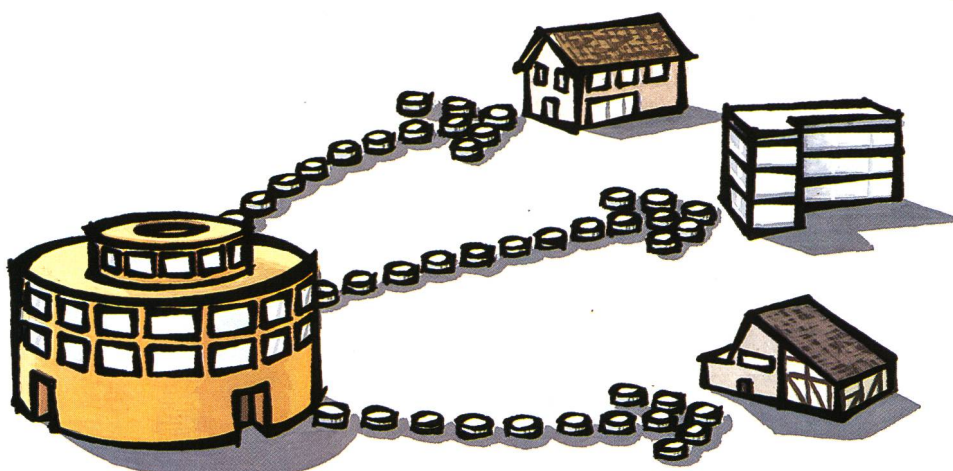


Illustration: Erik Vogelsang / B&S

Als Zahlungsverkehr wird die Übertragung von Geld von einem Zahlungspflichtigen zum Zahlungsempfänger bezeichnet.» So einfach lässt sich der Zahlungsverkehr definieren. Statt sich mit einem Stapel Einzahlungsscheinen, Postbüchlein und einer Menge Bargeld auf die Socken zur nächsten Poststelle zu machen, können Zahlungen heute bequem von zu Hause aus erledigt werden.

Die Vermittlung von Zahlungen ist denn auch eine der Hauptaufgaben einer Universalbank. Der Kunde hat verschiedene Möglichkeiten, um via seine (Raiffeisen-)Bank Geld im Inland oder ins Ausland zu überweisen.

Vergütungsauftrag

Mit einem Vergütungsauftrag gibt ein Kontoinhaber seiner Bank den Auftrag, Geld von seinem Konto an einen bestimmten Empfänger zu über-

weisen. Dazu legt der Kunde dem Vergütungsauftrag den entsprechenden Einzahlungsschein bei oder trägt Kontonummer, den Zahlungsempfänger und die Bankbeziehung des Empfängers sowie den Betrag auf dem Formular ein. Am gewünschten Tag (in der Fachsprache Valuta-Tag genannt) erfolgt die Zahlung.

Mit einem einzigen Vergütungsauftrag kann ein Kunde gleich mehrere Zahlungen erledigen. Er muss nur alle Beträge ins Formular eintragen und sie zusammenzählen. Ist das Konto gedeckt, werden die Beträge termingerech überwiesen. Ansonsten nimmt die Bank mit dem Kunden Kontakt auf.

Dauerauftrag

Hat ein Kontoinhaber Rechnungen (beispielsweise Wohnungsmiete oder Krankenkassenbeiträge) mit gleichbleibenden Terminen und Beträgen zu bezahlen, so erweist sich

ein Dauerauftrag als äusserst sinnvoll. Der Auftrag wird einmal erteilt und danach von der Bank zum gewünschten Zeitpunkt (zum Beispiel immer am 25. jeden Monats) ausgeführt. Änderungen und Widerruf eines Dauerauftrags sind jederzeit möglich.

Die Stammliste eignet sich für periodisch wiederkehrende Zahlungen bei gleichbleibenden Beträgen. Nach dem erstmaligen Erstellen der Liste muss die Firma lediglich noch die Beträge einsetzen und die Liste der Bank übergeben. Am gewünschten Datum werden die Zahlungen ausgeführt.

Lastschriftverfahren

Das Lastschriftverfahren (abgekürzt LSV) eignet sich insbesondere für Firmen, die einer Stammkundschaft immer wieder Leistungen verrechnen müssen. Kreditkartenunternehmen beispielsweise lassen sich die offenen Rechnungen per LSV begleichen, viele Krankenkassen, Versicherungen oder Vermieter ebenso. Dank dem LSV entfallen für den Empfänger Wartezeiten und die Kontrolle der Zahlungseingänge. Bevor ein Lastschriftverfahren zu laufen beginnt, muss der Zahlungsempfänger allerdings von den Kunden eine Belastungsermächtigung einholen. Mit seiner Unterschrift bestätigt der Kunde, dass die Firma die jeweils geschuldeten Beträge von seinem Konto abbuchen darf. Die Zahlungen erfolgen danach meist auf elektronischem Weg.

Für den Bankkunden hat diese Art der Geldüberweisung den grossen Vorteil, dass er sich nicht allmonatlich um regelmässige Zahlungen kümmern muss. Andererseits werden die Beträge jeweils just am Stichtag vom Konto abgebucht.

Für die Banken ist der Zahlungsverkehr trotz relativ hoher Kosten deshalb interessant, weil auf den dafür nötigen Konten meist Guthaben liegen, die kurzfristig angelegt werden können. Solche Bankkonten werden darum auch verzinst. Ein gutes Angebot im Zahlungsverkehr ist aber auch darum wichtig, weil ein zufriedener Zahlungsverkehr-Kunde auch andere Dienstleistungen der Bank nutzen wird.

(ma.)

Banca Raiffeisen Scuol an neuem Standort

Die Banca Raiffeisen in Scuol ist umgezogen. Von der Peripherie der Ortschaft hinein in die Mitte – wo sie sich nun an der Hauptstrasse gegenüber der Apotheke in der Nähe zahlreicher Einkaufsmöglichkeiten befindet.

Wer die neuen Räumlichkeiten der Banca Raiffeisen in Scuol betritt, fühlt sich wohl in einer gediegenen Atmosphäre, die sich daraus zusammensetzt, dass genug Platz vorhanden ist, dass einheitliche Materialien

gekonnt zur Anwendung gebracht wurden und dass viel Licht einströmt, sei es über die Fenster oder über die Lampen, die mit einem indirekten Licht einen warmen Schein verbreiten.

Zu der angestrebten Transparenz gehören auch die offenen Schalter. Die Bankangestellten sind nicht mehr hinter Glas.

Für die Kunden steht neu ein Nachttresor und ein Bancomat zur Verfügung. Die Räumlichkeiten wurden in Stockwerkeigentum gekauft und danach ausgebaut.



Foto: Engadin Press

Staatssekretär Blankart sprach über GATT

Im Chamer Lorzensaal sprach Staatssekretär Prof. Dr. Franz Blankart im Rahmen eines vom Zuger Verband der Raiffeisenbanken organisierten Informationsabends über «Das neue GATT und der Kanton Zug». Zur Sprache kamen dabei nicht nur die grundsätzlichen Auswirkungen auf die schweizerische Wirtschaft, sondern auch auf die einzelnen Branchen.

Blankart betonte, dass die chemische Industrie, die Maschinen- und Elektroindustrie sowie die Textilindustrie am

meisten profitieren werden. Im Bereich der Landwirtschaft hingegen, so der Referent, gäbe es noch einige Schwierigkeiten zu überwinden (vgl. «Panorama» 11-12/94). Doch Blankart zeigte sich zuversichtlich, dass die erzielten Verhandlungsergebnisse noch verkraftbar seien. Im übrigen stellte er fest, dass es die vom GATT gebrachten Rahmenbedingungen jedem Staat ermöglichen, eigene Regionalpolitiken zu entwickeln, ohne mit der Handelspolitik in Konflikt zu geraten. (jh.)



Foto: Christof Sonderegger

«Business Art» in der Raiffeisen-Cafeteria

Noch bis Ende Januar sind in der Cafeteria des Schweizer Verbandes der Raiffeisenbanken (SVRB) in St. Gallen Werke der aus Schönengrund im Toggenburg stammenden Künstlerin Ursula Beier zu bestaunen. Die Ausstellung steht unter dem Motto «Business Art».

Ursula Beiers Gemälde knüpfen an wirtschaftliche Begebenheiten an. Bei den Tieren gilt der ewige Kreislauf «Fressen und gefressen werden». Und in der Wirtschaft – so Ursula Beier – stellt sich die Frage: Welcher Konzern verschlingt heute welchen Betrieb? Tierische und menschliche Verhaltensweisen stellt die Malerin einander gegenüber.

Bekannt geworden ist die Toggenburgerin, die ein Jahrzehnt im Hintergrund wirkte und die sich erst Anfang 1992 künstlerisch freischwamm, mit mehreren Ausstellungen in diversen Schweizer Städten. Ihre Bilder sind nach eigenen Aussagen «gedacht für aufgeschlossene Geschäftsleute und humorvolle Privatpersonen.»

(ma.)



Sprach in Cham über GATT: Staatssekretär Franz Blankart.

Aufschwung für Wohnbaugenossenschaften

Die genossenschaftliche Wohnbautätigkeit ist deutlich zunehmend. Dies belegen Zahlen des Bundesamtes für Statistik (Bfs). Während 1992 noch 9,6 Prozent der neuerstellten Wohnungen in Gemeinden über 2000 Einwohner von Genossenschaften gebaut wurden (2441 von 25 428 Einheiten), waren es 1993 bereits 13,5 Prozent (3383 von 25 098 Einheiten). Eine im letzten Jahr vom Schweizerischen Verband für Wohnungswesen (SVW) unter seinen Mitgliedern in der Deutschen Schweiz durchgeführte

Erhebung zeigt erstmals auf, welche Baugenossenschaften in welchen Regionen aktiv sind.

Einige Beispiele: Die Allgemeine Baugenossenschaft Luzern (ABL) realisiert in diesem Jahr 84 Neubauwohnungen, die Zürcher Genossenschaft Milchbuck in Birmensdorf 83, die WOHNSTADT-Genossenschaft Basel 64 und die Genossenschaft AHV/IV-Rentner in Ostermundigen bei Bern 61. Die unter anderem auch von Genossenschaften getragene gemeinnützige Stiftung Russen in St. Gallen nimmt 121 Objekte

in Angriff. Gemäss der Umfrage haben die Genossenschaften, die sich an der Erhebung beteiligten, insgesamt 1489 Wohnungen im Bau.

Zum einen fällt auf, dass die relativ kleine Sektion der Winterthurer Baugenossenschaften (34 Mitglieder mit bisher 5261 Wohnungen) eine besonders rege Neubautätigkeit aufweist. In dieser Region sind 253 Wohnungen im Bau. Ausserdem belegen die Zahlen, dass die Bautätigkeit in denjenigen Kantonen besonders intensiv ist, die Anschlussleistungen zum WEG erbringen. Die Erhebung wurde Ende Juli abgeschlossen, die Rücklaufquote betrug rund 50 Prozent.

(SVW.)

Genossenschaftliche Wohnbautätigkeit: Schwerpunkte 1994 (Deutschschweiz)

Kantone	Anz. Whg. im Bau
Zürich	782
St. Gallen	208
Bern	181
Luzern	95
Basel-Stadt	64
Aargau	56
Zug	42
Solothurn	27
Andere*	34
Total	1489

* Appenzell-Innerrhoden, Thurgau, Basel-Land

Beförderungen beim SVRB

Für 18 Mitarbeiter(innen) des Schweizer Verbands der Raiffeisenbanken (SVRB) bedeutete die Weihnachtswoche etwas ganz Besonderes. Per Beschluss des Verwaltungsrates wurden sie nämlich auf den 1. Januar 1995 hin befördert. Und das sind die SVRB-Mitarbeiter(innen), die gleich zweimal Grund zum Feiern hatten:

Vollzeichnungsberechtigte: Claude Brasey (AL Börsehandel), Peter Signer (AL Wertschriftenverkauf), Ruedi Bleichenbacher (Stabsmitarbeiter Zentralinspektorat).

Prokuristen: Maria Huber (Leiterin Einsatzteam), Andreas Künzli (GL Kreditberatung), Elisabeth Bänziger (GL Depotverwaltung/stv. AL), Alberto Gelpi (AL Emissionen), Othmar Fritschi (AL Informatik-Beratung), Elisabeth Hörler (AL Rechnungswesen), Yvano Bressen, Dominik Holderegger (beide leitende Revisoren).

Handlungsbevollmächtigte: Dr. Markus Angst (Chefredaktor «Panorama»), Cornelia Hänni Dippon (Mitarbeiterin

Rechtsdienst), Elisabeth Strasky (SB Liegenschaftenverwaltung), Myriam Waldvogel (Direktionssekretärin), Marianne Walser (SB Personaldienst RB), Jonas Kissling (GL V2/V3 und stv. AL), Eva Maccini (Leiterin Sekretariat Departement Finanz), Franz Brändle (SB LA/AHV/FAK/EO), Urs Bugmann (IC-Leiter), Bruno Gretler

(GL RB-Beratung und stv. AL), Werner Henggeler (SWE-Methodiker), Ruth Schmid (Lehrungsverantwortliche), Daniel Teufer (Projektleiter), David Wirth (SB Electronic Banking), Jean-Jacques Antonietti, Jean-Pierre Courvoisier, Karl Eggenschwiler und Franz Melliger (alle selbständige Revisoren).

Bürgschaftsgenossenschaft: Johann Unternährer (Handlungsbevollmächtigter).

«Panorama» gratuliert allen Beförderten zu Ihrer Ernennung und wünscht ihnen weiterhin Befriedigung und Erfolg in der Ausübung ihrer Tätigkeit.





Kehlheim



Passau



■ «PANORAMA»-LESERREISE

Jassen und die Schifffahrt geniessen

Vom 13. bis 20. August bietet Ihnen «Panorama» eine gemütliche Reisekombination. Während einer einwöchigen, romantischen Schifffahrt auf Main und Donau von Nürnberg nach Wien wird unter der Leitung von Hans Ricklin auch jeden Tag gejast.



Mit der Eröffnung des Main-Donau-Kanals im September 1992 wurde ein langjähriger europäischer Traum erfüllt. Die Fahrstrecke von der Nordsee bis zum Schwarzen Meer ist seither durchgehend schiffbar. Auf der «Panorama»-Leserreise von Nürnberg nach Wien werden wir nebst diesem Jahrhundert-Bauwerk auch einige der schönsten Orte von Österreich und Deutschland kennenlernen.

Jassen ist Trumpf

Natürlich wird auch jeden Tag während eineinhalb Stunden unter der Anleitung von Hans Ricklin ge-

jast. Gespielt wird der Schieber mit zugelostem Partner mit deutschen oder französischen Karten. Auf die Besten warten wiederum tolle Preise wie beispielsweise Reisegutscheine.

Natürlich sind auch Nichtjasser (innen) herzlich willkommen, denn die Reise bietet auch kulinarische und andere genüssliche Leckerbissen.

Hotelschiff

«M/S Switzerland II»

Auf der siebentägigen Schiffsreise werden Sie jeden Tag viel erleben und trotzdem nie die Koffer packen müssen. Die im Winter 1990/91 erbaute «MS Switzerland II» ist vom ersten bis zum letzten Tag Ihr «Zuhause». Das komfortable Hotelschiff

unter Schweizer Flagge gehört zur gehobenen Mittelklasse. Die Kabinen genügen hohen Komfortansprüchen und verfügen über separate Dusche/WC, Klimaanlage, Radio/TV, Safe und Minibar. Der elegant mö-

100 Franken Preisreduktion für Raiffeisen-Mitglieder

Raiffeisen-Genossenschafter erhalten auf der PANORAMA-Jass-Leserreise eine Preisreduktion von 100 Franken. Notieren Sie auf der Anmeldung, bei welcher Raiffeisenbank Sie Genossenschafter sind!

blierte Salon mit einer gemütlichen Bar, Hallenbad/Sauna, Fitnessraum, Bibliothek oder das Sonnendeck stehen Ihnen jederzeit offen!

Reiseprogramm

Sonntag, 13. August:

Schweiz–Nürnberg

Individuelle Anreise zum Sammelpunkt. Transfer im modernen Autocar nach Nürnberg. Ankunft in dieser berühmten einstigen Reichsstadt. Einschiffung. Willkommens-Cocktail und Vorstellung der Crew. Abendessen an Bord.

Montag, 14. August:

**Hipoltstein–Berching–
Riedenburg**

Frühmorgens Abfahrt nach Berching, wo wir einen zweistündigen Halt machen. Dieser staatlich anerkannte Erholungsort ist Zeugnis mittelalterlicher Stadtbaukunst und liegt in reizender Lage im Tal der Sulz. Nachmittags Weiterfahrt nach Riedenburg.

Dienstag, 15. August:

**Riedenburg–Kelheim–
Regensburg**

Schiffahrt nach Kelheim. Ausflug zum Donaudurchbruch. Mit Tages Schiffen geht die Fahrt entlang bizarrer Felsen zum Kloster Weltenburg. Während des Mittagessens Abfahrt in Kelheim nach Regensburg. Auf einem Spaziergang durch die engen Gassen und über die uralten Plätze begegnen Ihnen grossartige Bauwerke aus zwei Jahrtausenden.

Mittwoch, 16. August:

Regensburg–Passau

Frühmorgens Abfahrt in Regensburg. Ruhen Sie sich aus oder genießen

Sie die schönen Landschaften. Ankunft in der Drei-Flüsse-Stadt Passau am Nachmittag. Lernen Sie diese Stadt, die prächtig an der Vereinigung von Donau, Inn und Ilz liegt, auf einer Stadtwanderung kennen.

Donnerstag, 17. August:

Passau–Linz–Grein

Frühmorgens Weiterfahrt nach Linz, der drittgrössten Stadt Österreichs. Geführte Stadtwanderung (fakultativ). Gegen Abend Weiterfahrt nach Grein.

Freitag, 18. August:

Grein–Melk–Dürnstein–Wien

Am frühen Morgen Fahrt nach Melk. Besuch des barocken Benediktinerstifts (fakultativ). Während des Mittagessens verlassen wir Melk. Am Nachmittag Ankunft in Dürnstein, die für ihren Wein bekannte «Perle der Wachau». Nach einem kurzen Aufenthalt Weiterfahrt nach Wien.

Samstag, 19. August:

Wien

Morgens Stadtrundfahrt mit Spaziergang zum Stephansdom (fakultativ). Freier Nachmittag in der Hauptstadt Österreichs. Am Abend Kapitän's-Dinner, Rangverkündigung,

Preisverteilung und musikalische Unterhaltung.

Sonntag, 20. August:

Wien–Schweiz

Ausschiffung. Bustransfer zum Flughafen und Rückflug mit Linienflug nach Zürich.

Inbegriffen sind:

- Anschlussbillett 2. Klasse, Basis Halbtax-Abo
- Flug von Wien nach Zürich
- Busfahrt Schweiz–Nürnberg
- Schiffahrt gemäss Programm, Basis Zwei-Bett-Kabine der entsprechenden Kategorie
- Vollpension auf dem Schiff
- Verpflegung auf der Hinreise
- Transfers
- Jasseinsatz, Reiseleitung, Taxen-Service
- Ausflüge und Besichtigungen gemäss Programm

Nicht inbegriffen sind:

- fakultative Ausflüge
- Zuschlag ohne Halbtax-Abo Fr. 20.–/Person
- Getränke, Trinkgelder
- Versicherungen

Anmeldung

Ich/wir melde(n) folgende Person(en) zur «PANORAMA»-Jass-Leserreise

Main-Donau-Kanal mit der M/S Switzerland II vom 13. bis 20. August 1995 an:

Bitte ankreuzen, welche Leistungen Sie wünschen! Die Preise verstehen sich pro Person und inkl. 6,5% MWSt!

Genossenschafter bei der Raiffeisenbank: _____

☐ 2-Bett-Kabine, hinterste Kabinen	Fr.	1930.–
☐ 2-Bett-Kabine, Hauptdeck	Fr.	2030.–
☐ Zuschlag Oberdeck	Fr.	190.–
☐ Zuschlag Doppelkabine zur Alleinbenützung	Fr.	790.–
☐ Zuschlag Einzelkabine Hauptdeck zuhinterst	Fr.	390.–
☐ Stadtwanderung Linz inkl. Pöstlingberg	Fr.	20.–
☐ Besuch Stift Melk	Fr.	25.–
☐ Stadtrundfahrt Wien	Fr.	30.–
☐ Annullations- und Extrarückreiseversicherung obligatorisch, ausser wenn eigene	Fr.	30.–
Welche?		

Bitte alle Namen aufführen:

	1/2-Abo Ja/Nein	Jasser Ja/Nein	Kartenart F / D
1. Name _____	☐ / ☐	☐ / ☐	F ☐ / D ☐
2. Name _____	☐ / ☐	☐ / ☐	F ☐ / D ☐

Strasse _____

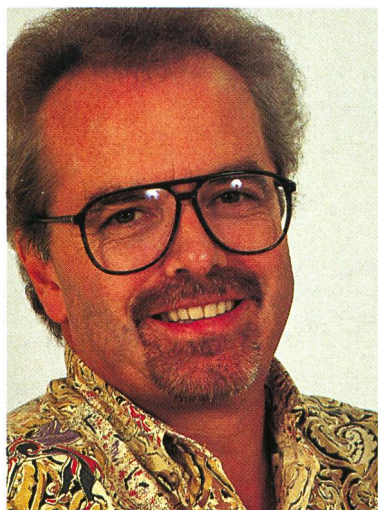
PLZ/Ort _____

Tagsüber erreichbar unter Tel. _____

Wenn möglich Platz im: ☐ Nichtraucher ☐ Raucher

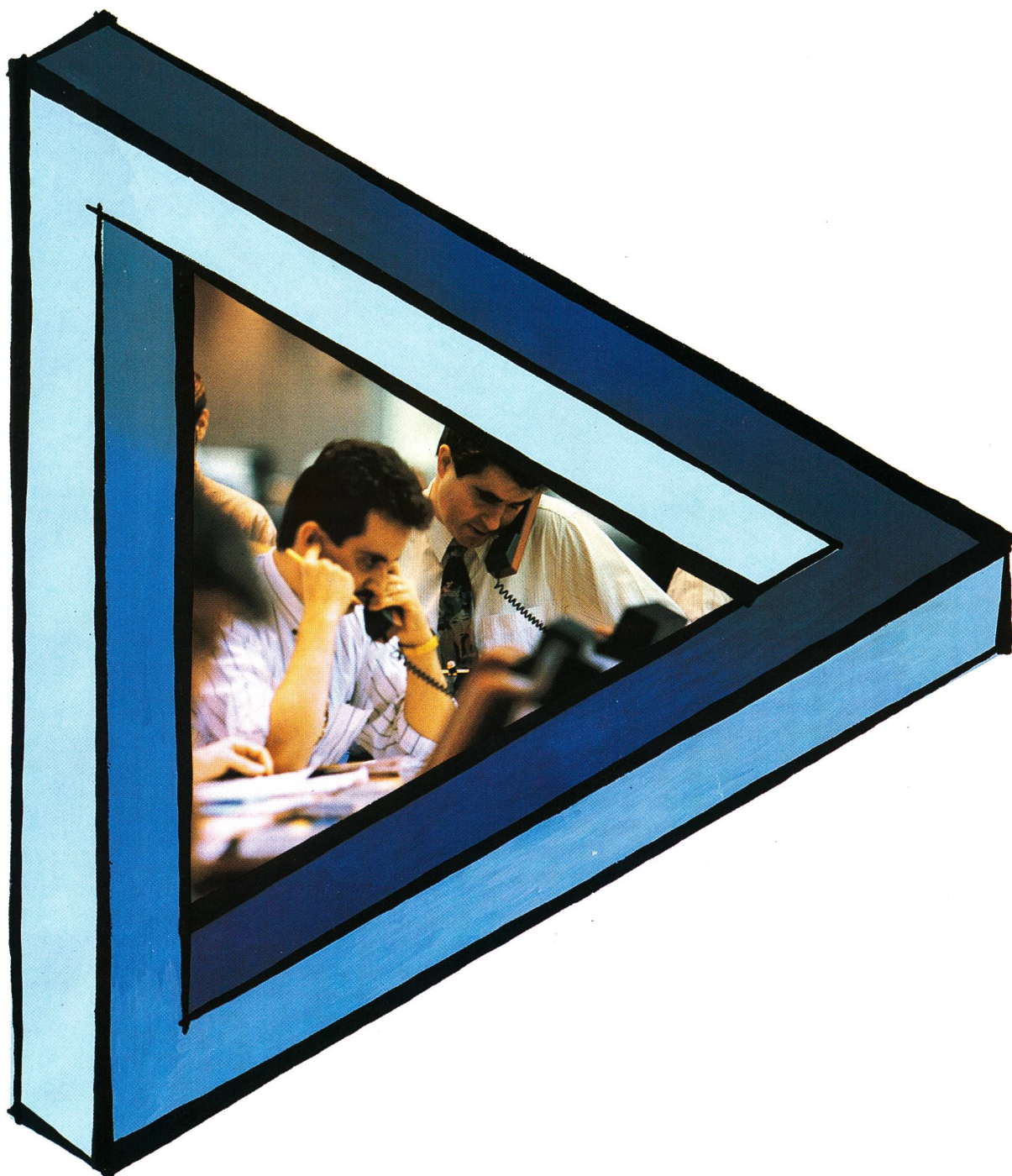
Ausschneiden und einsenden an:

«PANORAMA» – Raiffeisen, Leserreise «Jassreise», Vadianstrasse 17, 9001 St. Gallen



Hans Ricklin

Illustration: Erik Vogelsang / B&S



■ ZIELE DER KAPITALANLAGE

Das magische Dreieck

Durch die Verbreitung von neuen Anlageinstrumenten und die zunehmende Globalisierung der Finanzmärkte ist die Anlagetätigkeit in den letzten Jahren wesentlich komplexer geworden. Schon der erste Kontakt mit dem Labyrinth der Anlageinstrumente kann zur Frustration führen.

Dem Anleger steht heute eine grosse Zahl von Möglichkeiten offen, sein Kapital zu investieren. Diese Möglichkeiten bergen neben Chancen auch Risiken; der richtige Anlageentscheid erfordert deshalb viel Wissen und eine klare Vorstellung über die Ziele und die Risikobereitschaft des Anlegers.

Wenn wir der Frage nach einer idealen Anlage nachgehen, stellen wir fest, dass sich diese durch hohe Sicherheit, hohen Ertrag und hohe Liquidität auszeichnen sollte. In allen drei Zielen ein Maximum zu erreichen ist jedoch nicht möglich. Man spricht deshalb auch vom «magischen Dreieck». Der Anleger muss sich also fragen, welche Ziele er wie gewich-

ten möchte. Die unterschiedliche Gewichtung erfordert eine individuelle Beratung. Es gilt, das Anlagekapital nach den Präferenzen des Kunden optimal anzulegen.

Obwohl die Begriffe des magischen Dreiecks immer wieder erwähnt werden, tauchen über deren Bedeutung immer wieder Unklarheiten auf.

Liquidität

Entscheidend für die Liquidität ist der Zeithorizont, innerhalb dessen der Umwandlungsprozess vor sich gehen kann. Die höchste Liquidität besitzen Anlagen, die täglich handelbar sind. Sie können an jedem Handelstag veräussert werden.

Unter den Kapitalanlagen besitzen Obligationen, Geldmarktpapiere und Festgelder die Eigenschaft, sich selbst zu liquidieren (Fristigkeit).

Eigenschaft einer Kapitalanlage, diese ohne Zeitverzögerung in Bargeld umzuwandeln.

Dagegen verfallen Aktien, Partizipationsscheine, Edelmetallanlagen und auch Anlagefonds nicht nach einer bestimmten Zeit. Die Liquidität ist entsprechend allein von der Abtretbarkeit abhängig. Die Abtretbarkeit und somit die Liquidität von diesen Kapitalanlagen wird wesentlich von den Marktfaktoren bestimmt. Insbesondere spielen die herrschenden Marktverhältnisse, die Marktgängigkeit sowie die Marktlage eine gewichtige Rolle.

Bei Anlagen in Konten oder Sparheften, wie dies das Banksparen anbietet, erlaubt eine Kündigungsfrist dem Anleger, sein Engagement wieder in Bargeld – in den höchsten Grad der Liquidität – einzutauschen.

Sicherheit

Es wird versucht, das Risikopotential zu vermeiden.

Der Sicherheit wird eine grosse Bedeutung beigemessen. Es wird versucht, das Risikopotential, das einer Kapitalanlage inhärent ist, zu vermeiden. Unter Risiko ist die Gefahr zu verstehen, einen Verlust oder Schaden zu erleiden. Dabei kann es sich um Bonitäts-, Währungs- und Marktrisiken handeln. Aber auch Prognosen über zukünftige Renditeentwicklungen sind mit der Ungewissheit der Zukunft behaftet.

Es gilt der Grundsatz, dass mit einer höheren erwarteten Rendite auch immer ein höheres Risiko verbunden ist. Da keine Anlageart alle Risiken ausschliesst, ist es wichtig, die Anla-

Risiko ist ein Teil der Ungewissheit, eine erwartete Rendite zu verfehlen.

gen zu streuen und damit die Risiken zu verteilen (diversifizieren). Der Anleger geht zwar mehrere einzelne Risiken ein, vermindert damit jedoch das Gesamtrisiko für sein Vermögen erheblich.

Rendite

Das Hauptziel eines jeden Anlegers muss die Erhaltung seines Vermögens sein, da ansonsten jeglicher Anreiz einer Kapitalanlage fehlt. Es ist jedoch müssig, sich mit einer nominalen Werterhaltung zufrieden zu geben. Vielmehr wird eine inflationsbereinigte (= reale) Erhaltung des Vermögens angestrebt. Wer in Kapitalanlagen investiert, erwartet Erträge in Form von Zinsen und Dividenden sowie von Kapitalgewinnen.

Erträge in Form von Zinsen, Dividenden und Kapitalgewinnen.

Dieser Geldgewinn wird im Verhältnis zum investierten Kapital gemessen und wird als Rendite bezeichnet. Sie drückt den Erfolg einer Anlage aus und bezieht sich üblicherweise auf den Zeitraum eines Jahres.

Das Renditeziel wird in der Regel in die beiden Teilziele «laufender Ertrag» und «Kapitalzuwachs» aufgeteilt. Die Zielsetzung des laufenden Ertrags führt denn auch zu einer anderen Anlagepolitik als diejenige eines Kapitalzuwachses.

Wünscht ein Anleger einen möglichst hohen Kapitalzuwachs, so wird er sich für Aktien entscheiden, wünscht ein Anleger möglichst hohe laufende Erträge, wird er vorwiegend in festverzinsliche Papiere (Obligationen) investieren. Oftmals wird aber keines der beiden Teilziele ausschliesslich verfolgt, sondern die gleichzeitige Verwirklichung bei unterschiedlicher Gewichtung angestrebt.

Drum prüfe, wer sich versichert

Gebäude- und Hausratsversicherungen gehören zu den wichtigsten Versicherungen überhaupt. «Panorama» zeigt, in welchen Punkten sich die Angebote unterscheiden.

VON
MARTIN
ZIMMERLI

Eigentlich hatte Raymond A. aus Brig geglaubt, das Unwetter finanziell unbeschadet überstanden zu haben, obwohl die Wasser- und Schlammmassen auch an seinem Haus ihre Spuren hinterlassen hatten. Selbst das Erdgeschoss war noch hüfthoch mit Dreck gefüllt. Und hier war er gestanden, der Konzertflügel, den A. vor wenigen Wochen von seiner Grosstante geerbt hatte. Liebhaberpreis: 80 000 Franken. Zu seiner eigenen Überraschung hatte A. sehr schnell einen Abnehmer gefunden, der ihm diesen Betrag bezahlen und das Instrument in einer Woche abholen wollte. Wasser und Schlamm durchkreuzten die Pläne und liessen den Wert des Flügels innerhalb einer Nacht von 80 000 auf null Franken sinken.

Teure Unterversicherung

Der Schaden an A.s Haus war in vollem Umfang durch die Gebäudeversicherung gedeckt. Derjenige am Mobiliar auch fast – wenn da nicht dieser Konzertflügel gewesen wäre. A. hatte seinen Hausrat, dessen Wert er auf 140 000 Franken schätzte, für 120 000 Franken versichert; eine leichte Unterversicherung, die er bewusst in Kauf nahm, denn bis zehn Prozent zeigen sich die Versicherungen in der Regel kulant. Doch der Flügel erhöhte den Wert des Hausrats mit einem Schlag auf 220 000 Franken. Das blieb dem Schadenexperten der Versicherungsgesellschaft nicht verborgen, und er errechnete bei einer Versicherungssumme von 120 000 Franken und einem Gesamtwert des Hausrats von 220 000 Franken eine Unterversicherung von 45 Prozent.

Im Klartext: Die Versicherungsgesellschaft muss lediglich 55 Pro-

zent des effektiv entstandenen Schadens in der Höhe von 110 000 Franken (80 000 für den Flügel, 30 000 an anderem Mobiliar) bezahlen, also 60 500 Franken. 49 500 Franken muss sich A. ans Bein streichen.

Oft wird man erst aus Schaden klug. Wer sich diese Erfahrung ersparen möchte, tut gut daran, sich beizeiten um seine Versicherungssituation im Wohnbereich zu kümmern. Zwei Versicherungen stehen dabei im Vordergrund: die Gebäude- und die Hausratsversicherung.

Einheitliche Prämien in der Gebäudeversicherung

Die Gebäudeversicherung ist lediglich für den Besitzer eines Gebäudes von Bedeutung. In den meisten Kantonen ist die Feuerversicherung ohnehin obligatorisch und muss bei einer staatlichen Gebäudeversicherung abgeschlossen werden. Die Prämie errechnet sich aufgrund des Gebäudeschätzungswertes. Frei in der Wahl der Versicherungsgesellschaft sind die Gebäudebesitzer in den Kantonen Schwyz und Obwalden sowie in denjenigen Kantonen, in denen kein Obligatorium besteht: Appenzell Innerrhoden (falls keine Hypothek vorhanden ist), Genf, Tessin, Uri und Wallis.

Der Versicherer setzt die Gebäudeversicherung im Baukastensystem zusammen und kann sie somit bis zu einem gewissen Punkt den individuellen Bedürfnissen anpassen. Die Basisversicherung kommt für Feuerschäden auf. Ein erster Zusatz deckt Wasserschäden, ein zweiter den Glasbruch, und ein drittes Supplement enthält verschiedene Extras.

Prämien und Leistungen der Gebäudeversicherer unterscheiden sich kaum. «Da wirken die Kartellabsprachen, die vor fünf Jahren aufge-

hoben wurden, noch stark nach», sagt Stefan Thurnherr, bei der unabhängigen VersicherungsZentrum AG in Zürich (VZ) für den Bereich Versicherungsberatung zuständig.

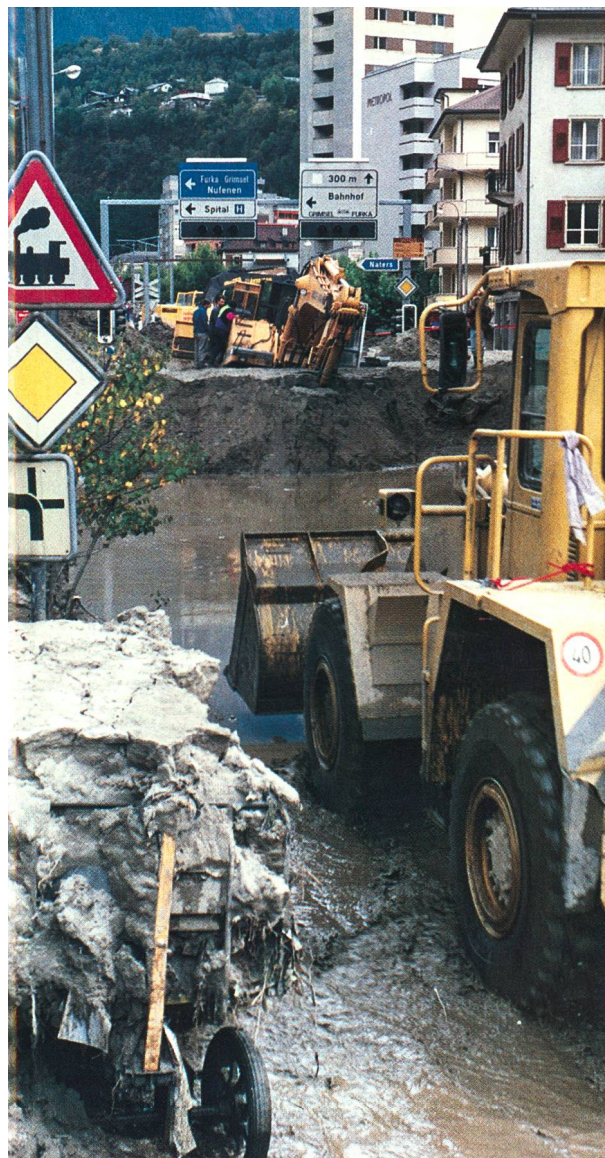
Der VZ-Experte rät: «Der Wasser-Zusatz ist absolut notwendig, der Glasbruch-Zusatz für Besitzer von Mehrfamilienhäusern wichtig. Für Einfamilienhausbesitzer ist der Glasbruch über die Hausratsversicherung günstiger abzudecken.»

Prämienbeispiel: Wohngebäude, Schätzungswert 500 000 Franken, Bauart massiv, mit Hydrant: Feuer (in einem Nicht-Obligatoriumskanton) 0,8 Promille (400 Franken), Wasser 0,65 Promille (325 Franken) und Glasbruch (mit Isolierverglasung) 0,3 Promille (150 Franken), total also 875 Franken pro Jahr.

Hausrat in der Regel freiwillig

Deutlich vielfältiger präsentiert sich das Angebot bei der Hausrat-, auch Haushalt- oder Mobiliarversicherung genannt. Sie ist lediglich in den Kantonen Aargau, Baselland, Bern, Freiburg, Glarus, Jura, Nidwalden und Waadt gesetzlich vorgeschrieben, in den beiden letztgenannten Kantonen tritt wiederum eine staatliche Institution als Versicherer auf.

Auch beim Hausrat bieten die Versicherer eine Basisdeckung, die Diebstahl, Feuer- und Wasserschäden abdeckt. Die Deregulierung des Versicherungsmarktes bringt es mit sich, dass zusehends individuellere Angebote mit unterschiedlichsten Zusätzen auf den Markt kommen. Dies erschwert es den Konsumentinnen und Konsumenten, den Überblick zu wahren und die Preise zu vergleichen. Dabei lassen sich durch die Wahl der richtigen Hausratsversi-



cherung bei vergleichbaren Leistungen bis 40 Prozent Prämien sparen.

Grosse Leistungsunterschiede

Die Unterschiede zwischen den einzelnen Gesellschaften sind relativ gross. Sind Sengschäden (von Zigaretten oder Bügeleisen) oder Schäden an elektrischen Geräten in der Basisversicherung eingeschlossen? Wie verhält es sich bei Schäden, die durch Nutzfeuer (Funkensprung aus einem Cheminée), Wasserbetten oder Zierbrunnen verursacht werden? Oder ist im Falle eines Diebstahls die Wiederbeschaffung von Dokumenten abgedeckt?

Der VZ-Experte rät: «Überlegen Sie sich, welche Leistungen für Sie nötig und sinnvoll sind. Vergleichen Sie die Angebote verschiedener Gesellschaften und schliessen Sie Ihre Versicherung bei derjenigen ab, deren Angebot am ehesten Ihren Bedürfnissen entspricht; denn die Leistungsausgestaltung ist nicht individuell wählbar.»

Ein erster Zusatz bei der Hausratversicherung befasst sich mit Glasbrüchen: Gebäudeglas (z.B. Fenster), Mobiliarglas (z.B. Vitrinen), Lavabos, Bidets, Klosetts, Spültröge.

Der VZ-Experte rät: «Für Mieterinnen und Mieter ist höchstens die Versicherung des Bruchs von Mobiliarglas sinnvoll, Schäden am Gebäudeglas, an Lavabos und Klosetts usw. sind durch die Privathaftpflichtversicherung gedeckt. Es gibt allerdings Wohnungsvermieter, die vom Mieter den Zusatz für Schäden an Lavabos, Klosetts usw. verlangen, da die Hausratversicherung den Schaden zum Neu-, die Haftpflichtversicherung dagegen nur zum Zeitwert deckt. Für Hausbesitzer drängt sich vorab die Versicherung des Gebäudeglases auf (sofern nicht bereits mit der Gebäudeversicherung abgedeckt).»

Problemherd Diebstahl

Ein zweiter Zusatz deckt den in der Basisversicherung nicht eingeschlossenen einfachen Diebstahl auswärts. Klassische Beispiele sind der Diebstahl von Skis oder Velos. Hier kommt es erfahrungsgemäss am ehesten zu Konflikten zwischen der Versicherungsgesellschaft und dem Versicherten. Der Selbstbehalt beträgt pro Schadenfall in der Regel 200 Franken.

Der VZ-Experte rät: «Bedarf genau abklären, da die Jahresprämie mit rund 30 Franken pro 1000 Franken Versicherungswert relativ hoch ist. In der Regel genügt eine Versicherungssumme von 2000 Franken. Wer jedoch ein Mountainbike im Wert von 6000 Franken besitzt, sollte dieses entsprechend versichern (Jahresprämie: zirka 180 Franken!). Bewahren Sie die Quittungen von besonders wertvollen Anschaffungen auf.»

Im weiteren bieten die Versicherungen ein Unzahl weiterer Versicherungszusätze, zum Beispiel für erhöhte Geldwerte, Beschädigung von Reisegepäck und Tiefkühlgut, Neuwertzusatz für Skis und Fahrräder, Unfallbehandlungskosten für Hunde und Katzen, Kreditkartenmissbrauch usw.

Richtig kündigen

Der Abschluss einer Hausratversicherung ist das eine, deren Auflösung



das andere. Hausratversicherungen haben in der Regel eine Laufzeit von fünf bis zehn Jahren. Werden sie bis drei Monate vor Ablauf nicht mittels eingeschriebenem Brief gekündigt, verlängert sich die Laufzeit zu gleichen Bedingungen (Prämien) um ein weiteres Jahr. Der Versicherungsnehmer kann auch nach einem ent-

Zum Weiterlesen

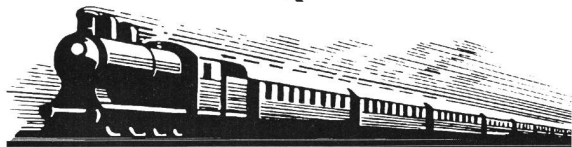
«Richtig versichert?» Beobachter Ratgeber. 304 Seiten. 1993. 29.80 Franken.

«Kleines ABC der Schweizer Privatversicherungen – Orientierung für Privatpersonen und Familien». 64 Seiten. 1990. Kostenlos zu beziehen bei der Versicherungs-Information, Bubenbergrplatz 10, 3001 Bern.

«Versicherungs-Tips im VZ». 16 Seiten. 1993. Kostenlos zu beziehen bei der VersicherungsZentrum AG, Beethovenstrasse 24, 8002 Zürich, Telefon 01 202 25 25. Kürzesttips.

Fotos: Keystone

NOSTALGIE ISTANBUL
ORIENT EXPRESS



Tagesfahrten im «Orient-Express» und «Panorama-Express»

Neu!

6-Seen-Fahrt

inkl. Dampfschiffahrt und 4 Gang Menü
Reisedaten von April bis September

**ab Fr. 155.-
pro Person**

Fahrt in das Wutachtal

auf der Sauschwänzlebahn
inkl. Kaffee, Gipfeli und 4 Gang Menü
Reisedaten von Juni bis Oktober

**ab Fr. 155.-
pro Person**

Schnupperfahrten durch den Thurgau

inkl. 1 Glas «Champansky» und 5 Gang Menü
Reisedaten von Dezember bis März

**ab Fr. 95.-
pro Person**

**reisebüro
mittelthurgau**  **Tel. 072-21 85 85**
Bernerhaus 8570 Weinfelden

Winterthur · Amriswil · St. Gallen · Frauenfeld · Eschlikon · Kreuzlingen · Einsiedeln

Eine Million Menschen vertrauen dieser Bank.



Eine Million Raiffeisen-Kunden schätzen die faire und kompetente Beratung. Sie vertrauen der seriösen und auf Sicherheit ausgerichteten Geschäftspolitik der Schweizer Raiffeisenbanken. Wollen Sie mehr darüber wissen? Am Schalter informieren wir Sie gerne.

RAIFFEISEN

Die Bank, der man vertraut.

elkura[®] ag
seit 1963



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

Haben Sie Probleme mit Ihren Fenstern?

EURO Gebrauchsmusterschutz Nr. G 90 12 392.1

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

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

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

Sämtliche Arbeiten im Zusammenhang mit der Fenster- und Türabdichtung.

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

Besuchen Sie uns auch in der Schweizer Baumuster-Centrale Zürich



HOTEL-
RESTAURANT
Schweizerhof
Alt St. Johann

Gepflegtes *** Hotel mit Tradition
und vorzüglicher Küche.

Alle Zimmer mit Bad, Dusche, WC,
Radio, Telefon, auf Wunsch Farb-TV.

Heimelige Toggenburger-Stube.
Skigebiet Obertoggenburg und 25 km Langlaufloipen
direkt vor der Haustür.

Gepflegte Winter-Wanderwege.
Halbpension Fr. 85.- bis Fr. 95.-
Vollpension + Fr. 15.-.

Seit 90 Jahren Familie Schlumpf
9656 Alt St. Johann
Obertoggenburg
Telefon 074 / 5 11 21
Telefax 074 / 90 28



Interview mit Versicherungsberater Stefan Thurnherr: «Zuerst das Produkt, dann die Gesellschaft wählen»

Der unabhängige Versicherungsberater Stefan Thurnherr vom Versicherungszentrum in Zürich zur Frage, wie beim Abschluss einer Hausratversicherung vorzugehen ist.

PANORAMA Die Hausratversicherung ist eine der ersten Versicherungen, die jemand nach dem Auszug aus dem Elternhaus abschliesst. Wie gross ist die Gefahr, dass er auf ein unseriöses Lockvogelangebot hereinfällt?

STEFAN THURNHERR: Typische Einstiegersversicherungen sind die Auto- und Haftpflichtversicherungen, erst dann kommt die Hausratversicherung. Da gibt es zwar spezielle Jugendprodukte, aber nicht im Sinne von Dumpingangeboten. Denn diese sind verboten. Alle Tarife, die auf den Markt kommen, müssen dem Bundesamt für Privatversicherungen vorgelegt und von diesem auf ihre Seriosität geprüft werden. Es gibt aber vereinzelt folgendes Vorgehen: Wenn Ihre Kinder zum Beispiel 15 Jahre alt sind, kommt der Versicherungsagent zu Ihnen nach Hause und schlägt Ihnen vor, die Kinder einzeln zu versichern und sie dafür aus der Hausratversicherung für das Haus beziehungsweise die Wohnung zu nehmen – quasi eine Police für jedes Zimmerchen zu machen. Das gibt dann zwar eine minimal günstigere Prämie. Für den Versicherungsagenten ist aber etwas anderes viel wichtiger: Die Kinder haben bereits eine Police und er hofft, dass die Kinder später bei der betreffenden Gesellschaft bleiben.

Bringt es dem Versicherungsnehmer etwas, alle Versicherungen bei der gleichen Gesellschaft abzuschliessen? Kann er Prämien sparen?

Im Gegenteil. Für Privatpersonen lohnt es sich, die Angebote auf dem Markt auszunützen und jede Versicherung dort abzuschliessen, wo sie am ehesten seinen individuellen Bedürfnissen gerecht wird. Natürlich, bequemer ist es, für alle Versicherungen die gleiche Gesellschaft zu berücksichtigen. Aber es bringt einem weder Prämienvergünstigungen noch Vorteile im Schadenfall – zumindest dem Privaten nicht. Etwas anders verhält es sich bei einer Firma, die ein Prämienvolumen von einigen tausend Franken hat und damit auf eine Gesellschaft einen gewissen Druck ausüben und auf deren Kulanz pochen kann.

Wie kann jemand, der eine Hausratversicherung abschliessen will, im Dschungel der Angebote den Überblick gewinnen?

Er soll das Gespräch zu mindestens zwei oder drei Gesellschaften suchen und prüfen, was ihm angeboten wird. So werden Unterschiede ersichtlich. Die andere Möglichkeit: man wendet sich an einen unabhängigen Berater.

Auf jeden Fall soll nicht zuerst die Gesellschaft gewählt werden, denn dann muss man deren Angebot akzeptieren, auch wenn es nicht mit den individuellen Bedürfnissen übereinstimmt. Zuerst sollte überlegt werden, auf welche Punkte man Wert legt, und nach diesen Punkten kann man die Versicherungsgesellschaft mit dem entsprechenden Produktangebot auswählen.

Gibt es Richtwerte dafür, wie hoch der Versicherungswert einer Hausratversicherung sein soll?

Richtwerte gibt es tatsächlich, und zwar wird da nach Wohnungsgrösse und nach Anzahl Personen unterschieden, die in einem Haushalt wohnen. Doch die Praxis zeigt, dass der Wert des Hausrates sehr stark von den persönlichen Verhältnissen abhängig ist. Da ergeben sich schnell einmal Unterschiede von mehreren Zehntausend Franken. Die sicherste Methode, um den Versicherungswert festzulegen, ist deshalb, von Zimmer zu Zimmer, von Kasten zu Kasten zu gehen und ein Inventar aufzunehmen.

Wieviel Geld ist bei einer sorgfältigen Auswahl der Gebäude- und Hausratversicherung zu sparen?

Bei der Gebäudeversicherung ist das Sparpotential noch gering. Bei der Hausratversicherung dagegen gibt es, bei vergleichbarer Leistung, Abweichungen von 30 bis 40 Prozent. Wir berechneten das Beispiel einer Familie mit zwei Kindern. Diese wendet für Versicherungen – Lebensversicherungen nicht eingerechnet – etwa 13 000 Franken pro Jahr auf. Das Sparpotential beträgt etwa 3000 Franken, was zirka 25 Prozent geringere Prämien bedeutet. Sie sehen, es lässt sich massiv an Versicherungsprämien sparen. Falsch wäre aber, nur die Prämienseite zu betrachten. Wichtig ist immer auch, auf bedarfsgerechte Leistungen zu achten.

Interview: Martin Zimmerli

schädigungspflichtigen Schadenfall oder im Falle einer Prämienerrhöhung kündigen.

Der VZ-Experte rät: «Bei Ablauf der Hausratversicherung den Vertrag weiterlaufen lassen und nicht sofort erneuern. In der Regel genügt der Versicherungsschutz und Sie können von der günstigen bisherigen Prämie profitieren. Zudem ist dieser «alte» Vertrag jährlich kündbar, was

Ihnen die grössere Flexibilität gegenüber einem neuen Produkt mit längerer Laufzeit gibt. Bevor Sie Ihre Police kündigen, sollten Sie sicherstellen, dass Sie von einer anderen Gesellschaft Versicherungsschutz haben.»

Um eine Unter- oder Überversicherung zu vermeiden, soll der versicherte Gesamtwert des Hausrats regelmässig überprüft werden. Häu-

fig besteht die Vereinbarung, dass der Versicherungswert laufend automatisch der Teuerung angepasst wird. Ist der Hausrat unterversichert, wie im Beispiel von Raymond A., kann die Gesellschaft ihre Leistungen entsprechend kürzen – selbst wenn die Schadenssumme den Versicherungswert nicht übertrifft.

Augen auf beim Kauf!

Tagtäglich wird eingekauft. Tausend Dinge, die wir brauchen – oder auch nicht. Hand aufs Herz: Was alles dämmert im Vorratsschrank still vor sich hin? Wie viele Geräte stehen ungenutzt herum?

VON
EDITH
BECKMANN

Senf und Mayonnaise braucht man immer – also nichts wie zugreifen und vom einmaligen Angebot profitieren.

Schliesslich rückt das Verbrauchsdatum immer näher und man versorgt Nachbarn und Freunde mit den im Dutzend billiger erstandenen Tuben. Kleine Geschenke erhalten die Freundschaft...

Aktionen sind denn auch nichts anderes als alltägliche Verführungen, um den Umsatz erfolgreich anzukurbeln. Wer ohne zu überlegen zulangt, hat alles andere als gespart. Allzuoft fehlt dieses unverhofft ausgegebene Geld an einem anderen Ort.

Auf dem Sparkonto würde es immerhin Zinsen tragen – und den Grundstein für eine langersehnte Grossanschaffung legen. Denn Ratenzahlung verteuert das begehrte Stück; der Bareinkauf ist – aus der

Sicht des Konsumenten – nach wie vor die günstigere Variante.

Nicht verführen lassen

«Alt und bewährt ist noch immer die Einkaufsliste, zu Hause in Ruhe aufgestellt», empfiehlt Gisela Haenle vom Konsumentinnenforum Schweiz in Zürich. «Im Laden gilt es dann, standhaft zu bleiben und sich von Aktionen nicht blenden zu lassen.»

Grossportionen und Familienpakungen sind nur dann wirtschaftlich, wenn der Inhalt innert nützlicher Frist aufgebraucht werden kann. Klug ist, wer sich geänderten Situationen anpasst. Oft kauft eine Mutter gewohnheitsmässig noch immer für eine vierköpfige Familie ein, obwohl die Kinder erwachsen und bereits ausgeflogen sind.

Ein taugliches Mittel für bewusstes Einkaufen ist die Wert-Schätzung: Die meisten Menschen müssen für

Tips für überlegtes Einkaufen

■ Fehlende Produkte laufend notieren; die Liste vor dem Einkauf ergänzen – und sich im Laden konsequent daran halten.

■ Das Lädli um die Hausecke mag auf den ersten Blick teuer sein; die Fahrt zum Supermarkt kostet aber auch: Benzin, Zeit, Parkgebühr – und Nerven.

■ Aktionen und Grosspackungen sind nur günstig, wenn sie zum persönlichen Menüplan und zur Lebensweise passen.

■ Fertigprodukte sind eine «Hilfe in der Not». Ihr ständiger Gebrauch belastet das Portemonnaie und verdirbt den Geschmack.

■ Treuebons, Gutscheine, Checks und Wettbewerbe nützen in erster Linie dem Handel – und nicht den persönlichen Bedürfnissen.

■ Quittungen und Kassabons aufbewahren: für den Umtausch oder bei Reklamationen sind sie unentbehrlich.

■ Bargeldlos einkaufen ist eine praktische Einrichtung – aber nur für Konsumenten, die ihr Budget fest im Griff haben.

■ Vorsicht beim Kauf auf Raten und mit Kleinkrediten: Für viele Menschen beginnt damit das finanzielle Chaos.

■ Vor grösseren Anschaffungen Angebote sorgfältig vergleichen und auf Qualität, Garantie- und Serviceleistungen achten – auch wenn die defekte Kaffee- oder Waschmaschine nicht mehr repariert werden kann und der Ersatz dringend ist. (eb.)



ihren Lohn eine grosse Leistung erbringen. Überlegen Sie sich deshalb vor dem Erwerb eines Produktes, wie viele Arbeitsstunden Sie für den Kaufpreis aufwenden müssen.

Eine Bluse für einen Tageslohn, die nur bei speziellen Gelegenheiten getragen werden kann? Fünf Stunden schuften für Markenturnschuhe, die der Sprössling mit dem Rollbrett in zehn Tagen durchscheuert? Drei Tage

abrackern für einen Designer-Anzug, nur um bei einem bestimmten Anlass zu imponieren?

Qualität hat Vorrang

Die Liste lässt sich beliebig fortsetzen und man ist in bester Gesellschaft: Kaum ein Haushalt, in dem sich nicht unnütze Dinge stapeln. Der erste Schritt, das Budget in den Griff zu bekommen, heisst: bewusst konsumieren! «Es lohnt sich, auch unter Zeitdruck kühlen Kopf zu bewahren und die Angebote zu vergleichen», betont Gisela Haenle. «Ausschlaggebend dabei ist preiswerte Qualität – und nicht das billigste Produkt.»

Wegwerfartikel sind alles andere als wirtschaftlich. Deshalb nicht nur auf die Garantiedauer achten, sondern auch, ob ein Gerät notfalls repariert werden kann. Das Konsumentinnenforum Schweiz empfiehlt jedoch, keine Service-Abonnements abzu-

schliessen. «Erfahrungsgemäss zahlt man dafür mehr als für allfällige Reparaturen.»

Wer preisbewusst einkauft, schont nicht nur sein Portemonnaie, sondern auch die Umwelt. Denn wo konsumiert wird, türmen sich auch Abfallberge, die für teures Geld entsorgt werden müssen.

Kleine Dinge – grosser Abfall

Wenn wir Konsumenten ganz bewusst überlegen, was uns am meisten dient, können wir nicht nur sparen, sondern auch eine ganze Menge Abfall vermeiden. Es gilt, alte Gewohnheiten durch neue und bessere zu ersetzen; ganz gezielt, den persönlichen Bedürfnissen angepasst.

Denn es sind die kleinen Dinge, die sich summieren. Zum Beispiel Eistee im Tetra-Pack, der sich für einen minimalen Bruchteil des Einkaufspreises einfach zu Hause selbst herstellen lässt. Oder Zahnpastatuben in überflüssige Schachteln verpackt – die bei Tuben von Senf und Mayonnaise schliesslich auch kein Mensch vermisst...

Unwesentlich? Im Jahre 1960 mussten pro Kopf und Einwohner rund 150 Kilo Abfall entsorgt werden; heute sind es – trotz Kehrachtsackgebühr, Grünabfuhr, Glas-, Weissblech- und Altpapiersammlung – mehr als 400 Kilo; gut ein Drittel dieser Menge besteht aus Verpackungsmaterialien.

Der Konsument bestimmt das Sortiment

Der vielzitierte Satz «Die Hersteller müssen halt abfallsparende Verpackungen anbieten» ist weitgehend überholt. Um konkurrenzfähig zu bleiben, sparen Produzenten wo immer möglich, lassen Verpackungen weg, verwenden Mehrweggebinde.

Jetzt liegt es an uns Konsumenten, unverpackten oder umweltfreundlich eingewickelten Produkten den Vorzug zu geben. Denn was am besten umgesetzt und am meisten verlangt wird, steht auch morgen noch im Ladengestell. Was liegen bleibt, wird früher oder später aus dem Verkauf gezogen.

Leider auch das Apfelkonzentrat, mit dem ich aus einer einzigen Mehrweg-Literflasche zwölf Liter Süssmost mit Wasser zubereitet habe. Apropos ein Verfahren, dass bei den Herstellern für die Zubereitung von Süssmost gang und gäbe ist.

Ratgeber und Beratung

Das «Einmaleins für Konsumenten» hilft, preis- und qualitätsbewusst sowie umweltgerecht einzukaufen. Im praktischen Ratgeber ist von Nahrungsmitteln, Möbeln, Haushaltgeräten und Freizeitelektronik die Rede – genauso wie von Finanzierungsarten beim Autokauf, dem Umgang mit Reisebüros oder auch den Themen Freizeit, Vergnügen und Weiterbildung. Erhältlich für Fr. 29.80 im Buchhandel oder direkt beim Beobachter-Buchverlag, Postfach, 8021 Zürich, Telefon 01 207 89 81.

*

Über bewusstes Konsumverhalten informiert regelmässig die inseratenfreie und unabhängige Zeitschrift «prüf mit» des Konsumentinnenforums Schweiz. Einzeln erhältlich am Kiosk für Fr. 5.70 (oder auf Diskette); Jahresabonnement für 10 Ausgaben Fr. 42.–.

*

Das Konsumentinnenforum Schweiz ist in verschiedene Sektionen aufgeteilt, die Beratungsstellen unterhalten. Die Beratungszeiten sind jeweils im «Prüf mit» auf Seite 31 publiziert oder können bei der Geschäftsleitung in Zürich angefragt werden: Telefon 01 252 39 14.

Foto: Patrick Lüthy



Pilze aus eigener Zucht

Wer in das faszinierende Hobby der Pilzzucht einsteigen will, beginnt am besten mit Fertigmulturen. Pilze gedeihen aber auch auf Substrat, Strohballen und Holzstämmchen.

Pilze schießen in Wachstumsschüben aus dem Substrat.



Fotos: Holger Beckmann

VON
EDITH
BECKMANN

Leider kann man Pilze nicht aus Samen ziehen wie etwa Gemüse, denn sie vermehren sich durch Sporen. Der Pilzkeimling ist auf spezielle Nährgrundlagen angewiesen. Einige Delikatessen wie Steinpilze, Pfifferlinge (Eierschwämmchen) oder Reizker bilden Lebensgemeinschaften mit Bäumen. Sie scheiden für die Pilzzucht aus.

Diejenigen Arten, die als Nährsubstrat abgestorbene Pflanzenteile wie Holz, Stroh oder Baumstümpfe besiedeln, können hingegen kultiviert werden. Dazu gehören weiße und braune Champignons, Schopftintlinge, Austernpilze, Braunkap-

pen, aber auch Shiitake, die im Fernen Osten schon seit Jahrtausenden angebaut werden.

Lebende Keime

Da Sporen keine Vorratsnahrung enthalten, werden sie auf Nährböden gezüchtet, meist auf Getreidekörnern oder gehäckseltem Stroh. Hat die Pilzbrut, Myzel genannt, die Grundlage durchwachsen, kann damit Holz, Stroh, Kompost oder spezielles Substrat beimpft werden. Pilzbruten sind lebende Keime, Fremdbakterien gefährliche Konkurrenz. Saubere Hände sowie gesundes Holz oder Stroh sind Voraussetzung für gutes Gelingen. Pilzbruten möglichst schnell

verwenden oder bis zum Gebrauch im Kühlschrank lagern.

Erfahrung mit Heimkulturen

Bei Heim- oder Fertigmulturen ist der Nährboden bereits mit Myzel geimpft, was die Zucht vereinfacht und einen gewissen Ernteerfolg garantiert. Zehn Prozent des Substratgewichtes gilt für Anfänger als Durchschnittsertrag, Glückspilze ernten bis zu 15 Prozent. Wer seine Kultur sorgfältig und länger als drei Monate pflegt, kann auch mal zwei Kilo Pilze aus zehn Kilo Substrat herausholen.

Heimkulturen werden in Styroporgefäßen oder Plastiksäcken ange-

boten. Die beige-packte Deckerde bis auf eine Handvoll gleichmässig über das Substrat verteilen. Sorgfältig handwarmes Wasser darübergiessen, bis das Substrat gut durchfeuchtet, aber nicht nass ist.

Mit dem Deckel zudecken und bei einer Raumtemperatur von 20 bis 25 Grad Celsius aufstellen. Die Kultur gleichmässig feucht halten, indem man täglich mit einem Wäschesprayer etwas Wasser auf die Oberfläche sprüht. Nach etwa zehn Tagen hat das Pilzmyzel die Erde durchwachsen.

Ernte nach drei Wochen

Ist das weisse Geflecht an der Oberfläche sichtbar, so deckt man es mit der zurückbehaltenen Erde zu. Nun muss die Pilzkultur abgedeckt werden; höhere oder tiefere Temperaturen schmälern den Ertrag. Regelmässiges Besprühen, wenig aufs Mal, dafür möglichst täglich, ist wichtig.

Nach rund drei Wochen schiessen die Pilze buchstäblich aus dem Boden. Sie reifen schubweise, mit Abständen von etwa zehn Tagen. Manche Exemplare erreichen stattliche Grössen. Die Pilze werden spätestens dann vorsichtig herausgedreht (und nicht geschnitten!), wenn sich der Hut vom Stiel zu lösen beginnt.

Pilze enthalten rund 90 Prozent Wasser. Eine ganze Menge also, die sie aus dem Substrat holen. Nach jeder Ernte muss deshalb etwas reichlicher nachgegossen werden; die Erde darf aber nie nass sein. Nach drei bis vier Monaten ist das Substrat erschöpft. Es eignet sich nun als Garten- oder Blumendünger für Zimmer- oder Balkonpflanzen.

1 Champignons spriessen bei rund 15 °C nach drei bis vier Wochen.

2 Pilze herausdrehen, wenn sich der Hut vom Stengel löst.

3 Strohpresslinge für die Pilzzucht.

4 Das Substrat muss während einer Woche im Wasser fermentieren.

5 Erste Austernpilze, vier Wochen nach der Impfung des Substrates.

Pilze auf Stroh und Holz

Im Handel gibt es Spezial-Kompost, der mit Pilzbrut von weissen oder braunen Champignons, Schopftintling oder violettem Ritterling geimpft werden kann. Die weitere Pflege entspricht derjenigen der Fertikulturen.

Austernpilze gedeihen auf Holzstämmchen und Strohballen im Garten; auf Strohpresslingen auch im Keller oder auf dem Balkon. Braunkappen züchtet man auf Strohballen; Shiitake, Samtussröbling und Stockschwämmchen auf Holz.

Für Neuanlagen im Freien wartet man den Frühling ab, denn Frost – aber auch Hitze – gefährden die Pilzbrut. Falls Sie im Garten einen Schattenplatz haben, auf dem kaum etwas nützliches gedeiht, so ist er prädestiniert für die Pilzzucht.

Befolgen Sie die den Pilzbruten beigelegte Gebrauchsanweisung ganz genau und wappnen Sie sich mit Geduld. Schon mancher hat seine Pilzbrut voller Missmut auf dem Kompost plazierte, wo dann plötzlich reiche Ernte spross.



Pilzbruten und Fachliteratur

A und O der erfolgreichen Pilzzucht sind frische Pilzbruten von einwandfreier Qualität. Wichtig ist die Lagerung im Kühlschrank bei +2 bis +6 °C. Haben Sie deshalb Verständnis, wenn Pilzbruten im Gartenfachhandel nicht jederzeit vorrätig sind. Pilzbruten sind unter folgenden Adressen erhältlich (auch im Versand): Samen Mauser AG, Industrie-strasse 24, 8404 Winterthur, Telefon 052 234 28 28. Baumschule Zulauf, 5107 Schinznach-Dorf, Telefon 056

43 31 34. Schwarzwälder Pilzlabor, Inhaber Walter Pätzold, Werderstrasse 17, D-78132 Hornberg/Schwarzwaldbahn, Telefon 0049-7833-6300, Fax 0049-7833-8370. Wer den Geheimnissen der Pilzzucht auf die Spur kommen will, sollte sich Fachliteratur im Buchhandel besorgen. Zum Beispiel: «Pilze selber züchten» von Axel Meixner, AT-Verlag Aarau, Fr. 19.80; «Pilzanbau in Haus und Garten» von Jolanda Englbrecht, Ulmer-Verlag, Fr. 16.80. (eb.)

Sotremo

Sotremo SA
1510 Moudon
Telefon 021/905 36 95
Telefax 021/905 44 12

MÜNZSORTIER- UND ZÄHLMASCHINEN

MÜNZVERPACKUNGSMASCHINEN

BANKNOTEN-ZÄHLMASCHINEN

SELBSTBEDIENUNGSAUTOMATEN

SPARDOSEN UND SCHLÜSSELANHÄNGER

PEO-HÜLSEN FÜR DIE MÜNZVERPACKUNG IN ROLLEN

DIE GRÖSSTE AUSWAHL IN DER SCHWEIZ

Spielplatzgeräte aus Holz



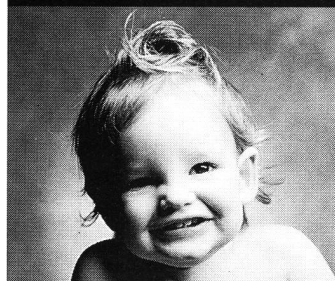
Für Privat-Gärten und öffentliche Anlagen. Beispiele sind ausgestellt an der Strecke Hedingen-Ottenbach in Zwillikon ZH.

Persönliche Beratung nach Terminabsprache.
Telefon 01 761 77 88
Telefax 01 761 77 91

UHU Spielschuur
8910 Affoltern a.A.

Es braucht.

Er hat.

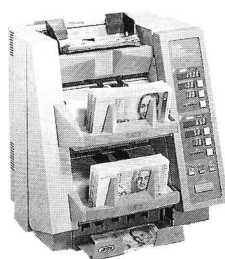


Spende Blut. Rette Leben.



FUEGOTEC SA

Geldbearbeitungsmaschinen



Tellac-555NS

Notenzähl- und Sortiermaschine



CW-2001

Verpackmaschine



MS-5800S

Selbstbedienungs-Münzzähl- und Sortiermaschine

Sitz:

Chemin des Dailles 10, CH - 1053 Cugy
Tel: 021 / 732 22 32 Fax: 021 / 732 22 36

Zweigstellen:

Industriestrasse 23, CH - 5036 Oberentfelden
Via Industria Sud, Stabile 1, CH - 6814 Lamone

FUEGOTEC SA





■ SCHWEIZER SPEZIALITÄTEN: TÊTE DE MOINE

Wenn's dem «Mönchskopf» an den Kragen geht

Ein gewöhnlicher Käse war der Tête de Moine aus dem Jura nie: Herkunft und Name sind von Legenden umwoben, seine Essweise war immer speziell. Generationen sind dem «Mönchskopf» mit einem Messer zu Leibe gerückt, heute geht das Schaben wie von selbst.

VON
JÜRGEN
SALVISBERG

So unvorstellbar wie ein Emmentaler ohne Löcher, ist heutzutage ein Tête de Moine ohne Girolle. Der Drehschaber verdankt seine Entstehung dem Käse aus dem Jura, dieser wiederum verdankt seine Popularität der Girolle, die im Hand-

umdrehen mundgerechte Häppchen fabriziert.

600 000 Girollen verkauft

Die Erfindung des kleinen Tausendsassa geschah im Zentrum des Ursprungsgebiets des Tête de Moine, das die Freiberge und das Tal von

St-Imier umfasst. Als andere mit zu komplizierten Schabmaschinen experimentierten, kam Nicolas Crevoisier 1981 die «bonne idée», die er unterdessen 600 000 Mal verkauft hat. Von der Fabrik in Lajoux JU aus eroberte die Girolle die Haushalte der Tête-de-Moine-Liebhaber. Der «Mönchs-

kopf», der vor dem Abrollen zwecks Verzehr brutal aufgespiesst wird, hat seinen Ursprung hingegen auf dem Boden des alten Kantons.

Im Kloster erfunden

Seine Geburtsstunde erlebte der Käse im Mittelalter im Kloster von Bellelay BE. Erst während der nicht gerade klerusfreundlichen Französischen Revolution nahm er den Namen Tête de Moine an. Die leicht

so beliebt, dass ihn der Abt von Bellelay auch auf verschiedenen Höfen in der Umgebung produzieren liess. Mit dem Niedergang des Klosters verblasste auch der Ruhm des Käses.

Produzenten gab es jedoch weiterhin, bloss wachte jeder eigenbrötlerisch, dass sein Rezept geheim blieb. Dieser Zustand dauerte bis in die späten 70er Jahre unseres Jahrhunderts an. Und es tönt wie eine Ironie der Geschichte, dass der Tête de Moine

schaft der Weich- und Halbhartkäseproduzenten übernommen hatte. Ein Jahr später schlossen sich die Käser in der Vereinigung der Tête-de-Moine-Fabrikanten zusammen. Seitdem ist die Geschichte des Tête de Moine eine einzige Erfolgsstory.

Lag die Produktion 1984/85 noch bei 414 Tonnen, so verliessen 1993/94 bereits 1016 Tonnen die zehn Käsereien. Eine weitere Steigerung ist in Sicht, nimmt doch im nächsten August in Saignelégier eine neue Käseerei ihren Betrieb auf.

Doch den Erfolg des Tête de Moine macht bei weitem nicht nur seine gesteigerte Quantität oder die durch das Zusammengehen gehobene Qualität aus.

Hinter einer Einheitsetikette mit Ursprungsschutz, wie ihn etwa auch der Freiburger Vacherin besitzt, stecken freie Unternehmer. Im Gegensatz zu den Herstellern von ablieferungs-pflichtigen Schweizer Käsen tragen sie bei einem grossen Investitionsbedarf ein eigenes Risiko und können sich auf keine Abnahme- und Preisgarantie verlassen.

Vorbildliche Zusammenarbeit

Dennoch stützen sich die Tête-de-Moine-Produzenten auf einen sicheren Partner. Die Zusammenarbeit mit dem Milchverband der Nordwestschweiz (Miba) ist für den Marktzugang und die Marktforschung ein grosser Trumpf. Die Miba koordiniert Milchlieferungen je nach Bedarf und beliefert Migros und Coop, die 80 Prozent der Produktion absetzen.

Marketing und PR-Aktivitäten betreiben die Patrons gemeinsam mit der Miba. Die Identifikation mit dem Produkt ist dabei total: Produzenten und Vertreiber präsentieren den Tête de Moine der Öffentlichkeit an grossen Messen gleich selber in Mönchskutten.

Ein heisser Tip für Gastgeber

«Seit es zum Tête de Moine die Girolle gibt, bin ich ein viel angenehmerer Gastgeber geworden.» Für René A. Bourquin kommt kein unangemeldeter Besuch mehr ungelegen. In einem solchen Fall serviert der Geschäftsführer der Genossenschaft der Weich- und Halbhartkäseproduzenten im eigenen Heim Tête de Moine. «Alle können sich selber bedienen und dazu trinken, was ihnen passt.»

Im Unterschied zu anderen Käsen, die zuerst chambriert werden müssten, komme der Tête de Moine essfertig aus dem Kühlschrank: «Wenn er fest ist, lässt er sich gut schaben und erwärmt sich dabei gleich selbst!»

René A. Bourquin hat mit dem Tête de Moine jederzeit etwas in der Hand, «um in überraschten Momenten eine Überraschung zu bieten. Dabei bleiben nicht einmal Reste.»

Gewisse Wirte hätten unterdessen den Vorteil auch erkannt: «Wenn der Turnverein noch hereinplatzt, wenn die Küche schon geschlossen ist, stopft der Tête de Moine auf einfache Weise hungrige Mäuler. Wenn sie die Girolle auftischen, können die Wirte den Tête de Moine pro Zentimeter verrechnen und haben erst noch keine Arbeit damit. Diese verrichten die Gäste in geselliger Runde selbst.»

(js.)

spöttische Variante der Taufe erklärt die Bezeichnung mit der Form des Käses, der nach dem Ausschaben mit dem Messer wie der Kopf eines Mönchs aussah. Demgegenüber nimmt die eher nüchterne Version Bezug auf die Lagerhaltung des Klosters, die mit Anzahl Käselai ben pro Kopf (pro Tête de Moine eben) rechnete. Als Vollmilchkäse war der Tête de Moine früher als Zahlungsmittel

just in den heissen Tagen des Jura-konflikts über alle (Kantons-)Grenzen hinweg einen neuen Aufschwung erlebte.

Freies Unternehmertum

1977 erklärten sich die Hersteller zur Zusammenarbeit bereit. Der Anstoss dazu kam von René A. Bourquin, der soeben die Geschäftsführung der Schweizerischen Genossen-

LESEN SIE IM NÄCHSTEN PANORAMA

BANKSPAREN Nicht alle Sparformen werfen gleich viel Zins ab. «Panorama» gibt Ihnen ein paar Spartips – und sagt, wie Sie auch gleich noch Steuern sparen können.

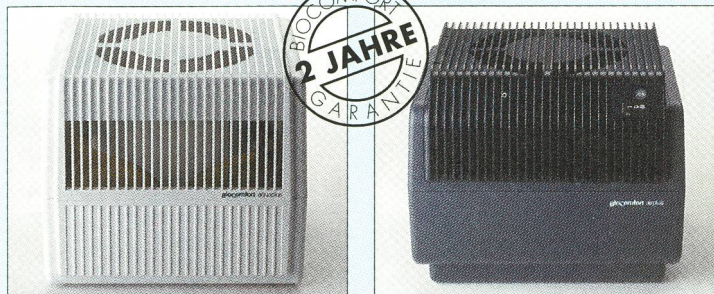
BILLIG BAUEN Einfamilienhäuser kosten heutzutage zwar meist viel Geld, doch man kann auch für weniger als eine halbe Million zu den eigenen vier Wänden kommen.

AB INS MUSEUM Wenn die Tage nass und kalt sind, dann stehen Museumsbesuche hoch im Kurs. Wir sagen Ihnen, wo's auch Ihren Kindern Spass macht.

Holen Sie sich reine und gesunde Luft ins Haus - mit dem hochwirksamen Biocomfort-Luftwäscher!

Das geniale Raumluftsystem ohne Filtermatte weltweit einzigartig!

Beseitigt Tabakqualm, Bakterien, Hausstaub, trockene Heizungsluft, Pollen und Autoabgase. Hygienisch. Keimfrei. Kalkfrei. Unkompliziert.

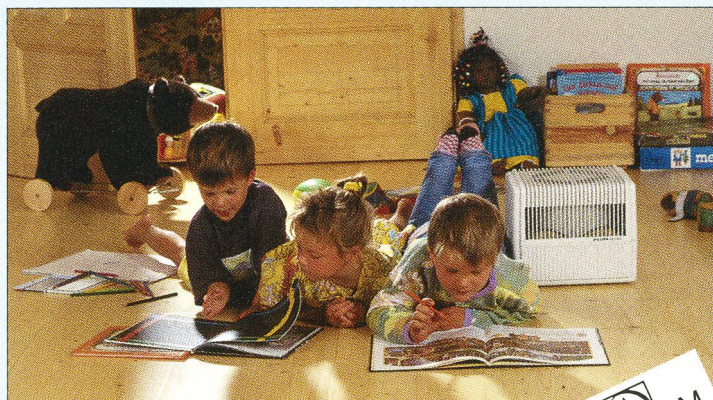


AQUAPLUS weiss

Befeuchterleistung für Räume bis 30 m², z.B. Kinder- und Schlafzimmer super leise, Gewicht ca. 5 kg, Wasserinhalt ca. 5 l. Erhältlich in den Farben matt anthrazit und getönt weiss. Preis Fr. 298.-

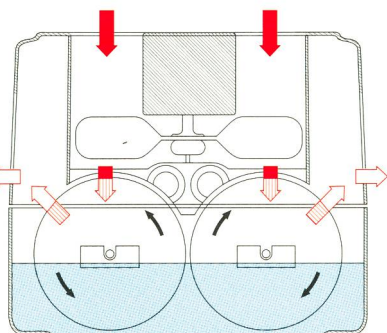
AIRPLUS anthrazit

Befeuchterleistung für Räume bis 40 m², z.B. Wohnräume, geräuscharm, 2 Drehzahlstufen, SIH-Prüfsiegel. Masse: 28x33x28 cm, Gewicht ca. 5 kg, Wasserinhalt ca. 5 l. Erhältlich in den Farben matt anthrazit und getönt weiss. Preis: Fr. 598.-



Das erste und einzige Gerät, das Luftwäscher ohne Filtermatten für Wohnräume und Büros nutzbar macht.

Der Biocomfort-Luftwäscher arbeitet ohne Filtermatten. Schlechte Raumluft wird in das Gerät geleitet und durch einen Plattenstapel geführt, der im Wasser rotiert. Die Luft wird also regelrecht gewaschen. Selbst kleinste Partikel von 1/1000 Millimeter werden im Wasser gebunden. Gleichzeitig wird an den Tauscherflächen reines Wasser verdunstet und zwar nach der anerkannt besten Methode der Kaltverdunstung.



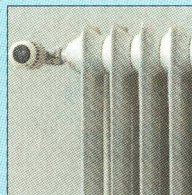
Garantie

Geniessen Sie 14 Tage lang kostenlos und ohne Kaufverpflichtung die Vorteile des Biocomfort-Luftwäschers.

Biocomfort

Biocomfort AG
Hinterbergstr. 26, 6330 Cham
Tel. 042-42 43 63
Fax 042-42 43 66

Trockene Heizungsluft erhöht die Erkältungsgefahr.



Luft zum Wohlfühlen muss richtig befeuchtet sein.

Trockene Heizungsluft führt zu trockenen Schleimhäuten. Dadurch können Bakterien und Viren nicht abgefangen werden, und die Infektions- und Erkältungsgefahr wächst. Pflanzen leiden. Teure Holzmöbel zeigen Risse.

Hausstaub und Pollen belasten die Atemwege.



Luft zum Wohlfühlen muss frei sein von Staub, Russ, Bakterien, Viren und Blütenpollen.

Die Raumluft enthält millionenfach feinste Stäube und Partikel, die für das Auge unsichtbar sind. Machen Sie einen Test mit einem Lichtkegel in einem abgedunkelten Raum. Sie werden staunen, wieviel Luftverunreinigungen Sie einatmen müssen.

Passives Mitrauchen ist ein Gesundheitsrisiko.



Luft zum Wohlfühlen muss frei sein von Tabakqualm und Tabakgerüchen.

Passives Mitrauchen ist weit schädlicher als vermutet. Dies hat die amerikanische Behörde für Umweltschutz in der weltweit grössten Untersuchung festgestellt.

Die Luftwäscher-Zusätze wirken auf natürliche Weise:

Der Bio-Absorber entspannt das Wasser und gewährleistet einen hygienisch einwandfreien Dauerbetrieb. Er bindet die Schadstoffe im Wasser und vernichtet sie.

Das COLDY-Kräuteröl sorgt für eine angenehme Raumluftverbesserung. Es wirkt

belebend und erfrischend auf die Atemwege und wird vor allem in geheizten Räumen als wohltuend empfunden.

Diese Zusätze im Wert von Fr. 36.50 erhalten Sie als Dank für Ihre Bestellung eines Biocomfort-Luftwäschers gratis!

Einladung zum kostenlosen Biocomfort-Luftwäscher-Test

Ja, ich möchte den Biocomfort-Luftwäscher 14 Tage lang kostenlos testen. Sollte er mich nicht überzeugen, schicke ich das Gerät per Post zurück und die Sache ist für mich erledigt.

Ich bestelle mit Rückgaberecht und ohne jedes Risiko:

- ☐ AQUAPLUS à Fr. 298.- für Räume bis 30 m² **Farbe:** ☐ matt anthrazit
☐ AIRPLUS à Fr. 598.- für Räume bis 40 m² ☐ getönt weiss
☐ Ich wünsche Ratenzahlung ☒ Zutreffendes bitte ankreuzen

Frau/Herr

Name:

Vorname:

Strasse/Nr.:

PLZ/Ort:

Datum:

Telefon-Nr.:

Unterschrift:

Bitte Coupon auf eine Postkarte kleben oder in Kuvert einsenden an:
Biocomfort AG, Postfach, 6330 Cham

Was macht Raiffeisen zur Vertrauensbank?



Ist es unsere Kundennähe? Ist es die kompetente Beratung? Oder sind es unsere vielfältigen Dienstleistungen, von den attraktiven Spar- und Anlagemöglichkeiten über den bargeldlosen Zahlungsverkehr bis hin zu fairen Krediten, Darlehen und Hypotheken?

Es liegt wohl an der richtigen Mischung. Und ein bisschen auch am freundlichen Ton, den wir sehr bewusst pflegen.

Informieren Sie sich doch bei Ihrem nächsten Besuch, welche Angebote wir neu eingeführt haben. Wir freuen uns auf ein persönliches Gespräch!

RAIFFEISEN



Die Bank, der man vertraut.