Zeitschrift: Panorama / Raiffeisen
Herausgeber: Raiffeisen Schweiz Genossenschaft
Band: 81 (1995)
Heft: 2

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

PANORAMA

GÜNSTIG BAUEN Einfamilienhäuser kosten zwar meist recht viel Geld, doch man bekommt auch heutzutage noch solche für weniger als eine halbe Million.

STEUERN SPAREN BEIM SPAREN Mit einigen Banksparprodukten lassen sich gut Steuern sparen. «Panorama» gibt Ihnen Tips, wie Sie das am besten anstellen.

AB INS MUSEUM Auch Kinder können grossen Spass an einem Museumsbesuch haben. Dabei gilt es allerdings gewisse Regeln einzuhalten.

RAIFFEISEN

Kundenmagazin der Raiffeisenbanken 2/95

NORMANDIE, D-DAY UND ARDENNENSCHLACHT

Spezialreise zum 50jährigen Ende des 2. Weltkrieges

7 Tage inkl. Halbpension Fr. 975.–

Wir wollen mit dieser Spezialreise, 50 Jahre nach diesen Ereignissen, vor dem Opfergang der 220 000 alliierten Soldaten unseren Respekt äussern. Diese und auch viele Zivilisten sind im Endeffekt für uns gefallen, haben uns in entscheidender Stunde unsere Unabhängigkeit bewahrt. Dabei hatten sie keinen Grund, ihr Leben für irgendwelche Europäer zu lassen.
Wir müssen nie vergessen, dass diese Schlachten nur die militärische Auswirkung einer politischen und ideologischen Auseinandersetzung waren: Es ging darum, demokratisches Denken gegen die Willkür der Diktaturen durchzusetzen. Dieses Unterfangen war nicht 1945 abgeschlossen, sondern führt bis in unsere heutige Zeit.
Unbestritten ist die Ardennen-Offensive, wie schon genau zwei Jahre vorher, im Winter 1942/43, die erbitterte und ach so menschenaufreibende Schlacht im «Kessel von Stalingrad» oder ein halbes Jahr vorher, am 6. Juni 1944, die Landung der Alliierten an der Küste der Normandie, ein bedeutender Wendepunkt des Kriegsgeschehens in Europa.

Reiseprogramm

1. Tag: Schweiz–Paris
Hinfahrt via Basel – durch den elsässischen Sundgau – Belfort – auf der Autobahn über dem Doubs-Tal – Umfahrung Besançon – Dole – Dijon – Auxerre nach Paris.

2. Tag: Paris–Bayeux
Am Morgen ausführliche Stadtrundfahrt in Paris. Lassen auch Sie sich von den Eindrücken und dem Charme dieser Weltstadt verzaubern. Am Nachmittag erreichen wir via Honfleur – Deauville – Caen – Bayeux, wo wir für 3 Nächte unsere Hotelzimmer beziehen.

3. Tag: Normandie
Wir besuchen das Kriegsmuseum in Caen, das eindrücklichste überhaupt in dieser Gegend. Anschliessend Fahrt nach Arromanches. Besichtigung des künstlichen Hafens sowie des «Musée du débarquement». Danach besichtigen wir die Artillerie-Stellungen und fahren zurück nach Bayeux.

4. Tag: Normandie
Auf unserem heutigen Tagesprogramm stehen weitere Besichtigungen entlang der Invasionsküste im Bereich von Omaha und Utah Beach, unter anderem Pointe du Hoc, Ste-Mère-Eglise. Wir erweisen den alliierten Gefallenen die Ehre und besichtigen den amerikanischen Soldatenfriedhof von Colleville-Saint-Laurent. Abends zurück zu unserem Hotel.

5. Tag: Normandie–Bastogne
Fahrt via Rouen – Amiens – St-Quentin – Charleville nach Bastogne, eine der heftigst umkämpften Städte während der Ardennenschlacht am 16. Dezember 1944.

6. Tag: Ardennen
Besichtigung der Schlachtfelder in Vielsalm – St-Vith, dem «Stalingrad des Westens» – Malmédy – Elsenborn – Eupen zum Militärfriedhof Henry Chapelle. Abends zurück zu unserem Hotel.

7. Tag: Bastogne–Schweiz
Besuch des Bastogne Historieal Center. Anschliessend Fahrt nach Arlon. Hier besichtigen wir das «Victory Memorial Museum». Mit über 200 Armee-Fahrzeugen und 300 Uniformen sowie Waffen aller Art, 5 Tonbildschauen und Filmvorführungen ist dieses Museum mit Bestimmtheit eines der eindrücklichsten dieser Art. Danach treten wir die Heimreise an. Fahrt via Luxembourg – Nancy – durchs Elsass zurück in die Schweiz.

Reiseleitung

Alain F. Berlincourt (Historiker)

Preise pro Person

7 Tage inkl. Halbpension	**Fr.**	**975.–**
Einzelzimmerzuschlag	**Fr.**	**250.–**
Annullationsschutz oblig.	**Fr.**	**15.–**

Reisedaten (Sonntag–Samstag)

16.04.–22.04.95	14.05.–20.05.95
23.04.–29.04.95	21.05.–27.05.95
30.04.–06.05.95	28.05.–03.06.95
07.05.–13.05.95	

TWERENBOLD-Leistungen

- Fahrt mit modernem Reisebus
- Unterkunft in guten Mittelklass-Hotels inkl. 6 x Halbpension (Abendessen und Frühstück)
- Stadtrundfahrt in Paris
- alle aufgeführten Ausflüge mit Besichtigungen und Eintritte
- Reiseleitung durch Herrn A. Berlincourt
- Erfahrener Chauffeur/Reiseleiter
- Mehrwertsteueranteil Schweiz

Abfahrtsorte

06.45 Winterthur	07.15 Zürich	
07.15 Garage Twerenbold P		07.30 Baden
07.50 Lenzburg	08.20 Olten	09.00 Basel

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

Fislisbacherstrasse, 5406 Baden-Rütihof, ***Tel. 056/84 02 02***

Anmeldetalon Normandie, D-Day und Ardennenschlacht

Name Vorname

Name Vorname

Adresse

PLZ/Ort

Reisedatum: Zimmer: Doppel Einzel

Einsteigeort Telefon

Fakultativer Ausflug ja ☐ nein ☐ Eigene Annulationsvers. vorhanden ja ☐

Nr. 2 Februar 1995

Steuern

Kaum ein Thema ist an helvetischen Familien- und Stammtischen in den ersten Wochen des neuen Jahres so dominant wie die Mehrwertsteuer. Kaum hat die alte Wust ausgedient, gerät das neue System bereits arg unter Beschuss. In Sportlerkreisen wird eine Initiative lanciert, die sportliche Veranstaltungen und Vereine von der MwSt. befreien sollen. Und im Tessin will die Lega bald mit der Unterschriftensammlung zur sofortigen Abschaffung der eben erst eingeführten Steuer beginnen. Mit Steuern tun sich die Schweizer, und beileibe nicht nur sie, eben schwer. Man sieht zwar ihren Sinn durchaus ein, möchte aber doch so wenig wie möglich an den Fiskus abliefern. Gerade weil es ein heissdiskutiertes Thema ist, finden Sie auch immer wieder Steuer-Artikel im «Panorama». Zur leidigen Angelegenheit Mehrwertsteuer werden Sie von der Tagespresse schon genügend überflutet. Wir haben uns deshalb auf ein paar andere Aspekte konzentriert. So berichteten wir in der letzten Nummer des vergangenen Jahres über die grossen kantonalen Unterschiede bei der Auszahlung von Vorsorgegeldern, in der ersten Ausgabe des neuen Jahres über die ebenso gravierenden Diskrepanzen bei den Einkommenssteuern. Im vorliegenden «Panorama» finden Sie ein paar Tips, wie sie mit richtigem Sparen Steuern sparen können. Es gibt nämlich diverse Möglichkeiten, wie Sie dem Fiskus ein Schnippchen schlagen können – völlig legal natürlich. Wie das geht, lesen Sie auf den Seiten 2 bis 5.

MARKUS ANGST

PANORAMA

STEUERN SPAREN Wer für sein Erspartes das richtige Banksparprodukt wählt, kann gleichzeitig auch kräftig Steuern sparen. **2**

GÜNSTIG BAUEN Ein (Reihen-)Einfamilienhaus muss auch heutzutage nicht zwingend mehr als eine halbe Million Franken kosten. **6**

AUSSENHANDEL Ein Vergleich über die letzten zehn Jahre zeigt, dass unsere Aussenhandelspartner nahezu die gleichen blieben. **9**

HI-TECH AUF DEM LAND Im luzernischen Entlebuch haben sich einige hochspezialisierte Firmen angesiedelt. **18**

Foto: Bildagentur Baumann

ZWEIERBEZIEHUNG An einer Zweierbeziehung muss man kontinuierlich und mit Liebe arbeiten, damit sie über lange Zeit hält. **22**

MUSEEN Ein Museumsbesuch muss für Kinder keineswegs langweilig sein, wenn man auf sie besondere Rücksicht nimmt. **26**

PAVES DU CHATEAU In der Serie «Schweizer Spezialitäten» stellen wir Ihnen diesmal eine Köstlichkeit aus der Romandie vor. **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: Christof Sonderegger

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.

■ STEUERGÜNSTIGES SPAREN

Damit Sie nicht für den Staat sparen...

Wer steuerliche Grundsätze konsequent beachtet, kann einen erheblichen Einfluss auf die Gesamtrendite eines Portefeuilles nehmen. Dem Steuerfaktor kommt beim Sparen immer grössere Bedeutung zu.

VON MARKUS ANGST

Die Kassen der öffentlichen Hand, es ist hinlänglich bekannt, sind allesamt leer. Kein Wunder, sind der eidgenössische Finanzminister Otto Stich und seine Leidensgenossen auf den kantonalen Finanzdirektionen stets auf der Suche nach neuen Geldquellen. Und da viele Schweizer etwas auf der hohen Kante haben, ist der Fiskus dauernd bestrebt, einen Teil davon zu vereinnahmen. Das wird auch vielen unserer Leser spätestens dann auffallen, wenn sie die in diesen Wochen fällige Steuererklärung etwas genauer ansehen. «Die stürmische Entwicklung der letzten Jahre im Bereich Finanzinnovationen hat nicht nur Bankfachleute herausgefordert, sondern auch die schweizerischen Steuerverwaltungen» (Rudolf Sigg und Patrick Wild von der ATAG Ernst & Young AG, Zürich, in der «Finanz und Wirtschaft»).

Der Sparer hat unzählige Möglichkeiten, sein Geld anzulegen (siehe dazu beispielsweise das Konti-Angebot der Raiffeisenbanken auf Seite 5 dieser «Panorama»-Nummer). Doch nicht alle Produkte erweisen sich im Hinblick auf die Steuerersparnis als gleich wirkungsvoll.

«Panorama» gibt Ihnen vier Tips, wie Sie dem Fiskus – notabene mit ausschliesslich legalen Mitteln – ein Schnippchen schlagen können.

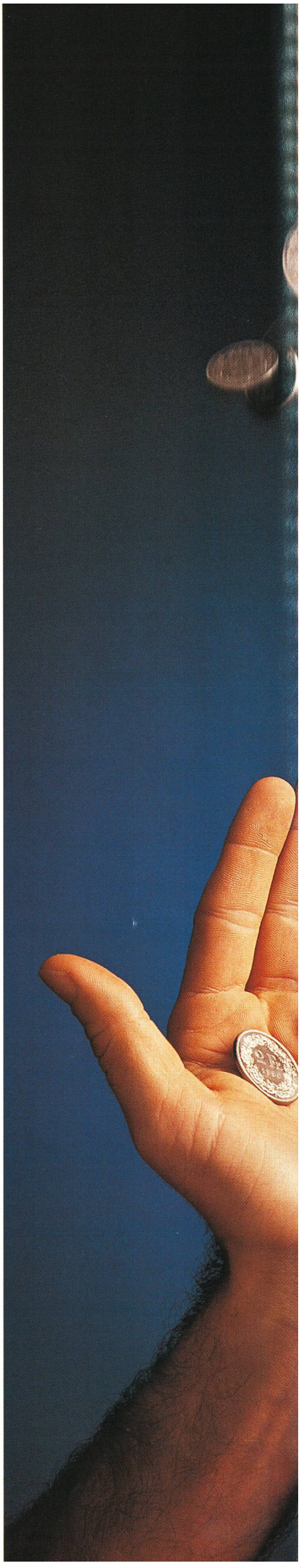
Tip 1: Raiffeisen-Vorsorgeplan 3 (3. Säule)

Wann immer die Rede ist von steuergünstigem Sparen, dann darf der Hinweis auf die 3. Säule nicht fehlen. 1985 im Rahmen der bundesrätlichen Verordnung zur individuellen Vorsorge (BVV3) in Kraft getreten, ist die 3. Säule (die bei Raiffeisen Vorsorgeplan3 heisst) nicht nur eine ausgezeichnete (private) Altersvorsorge, sondern auch ein äusserst taugliches Mittel zum Steuernsparen. Erwerbstätige Personen mit Pensionskasse können im laufenden Jahr (spätestens bis 31. Dezember 1995) maximal 5587 Franken auf ihre 3. Säule einbezahlen und dann in der nächsten Steuererklärung auch zum Abzug bringen. Für selbständig erwerbende Personen ohne Pensionskasse beträgt der Maximalabzug gar 27 936 Franken.

Allerdings: während die Abzüge bundesrechtlich geregelt sind und daher in allen Kantonen einheitlich gehandhabt werden, gibt es bei der Besteuerung von Auszahlungen teils massive Unterschiede zwischen den Kantonen. Wer beispielsweise 50 000 Franken bezieht, bezahlt im Kanton Jura null, im Kanton Graubünden jedoch 5048 Franken (vgl. «Panorama» 11/12/94). Ein Trost bleibt aller Unterschiede zum Trotz jedoch allemal: Das ausbezahlte Kapital wird in jedem Fall zu einem reduzierten Ansatz versteuert.

Tip 2: Erwerb von Wohneigentum

Die Zeiten für den Erwerb von Wohneigentum – sei es ein freistehendes Einfamilienhaus, ein Reiheneinfamilienhaus oder Stockwerkeigentum – sind derzeit ohnehin günstig. Denn die Land- und Baupreise sind ebenso gesunken wie die Zinsen. Der Kauf und Besitz von Wohneigentum ist aber auch steuerlich gesehen eine gute Sache. Hypothekarzinsen können nämlich auf der



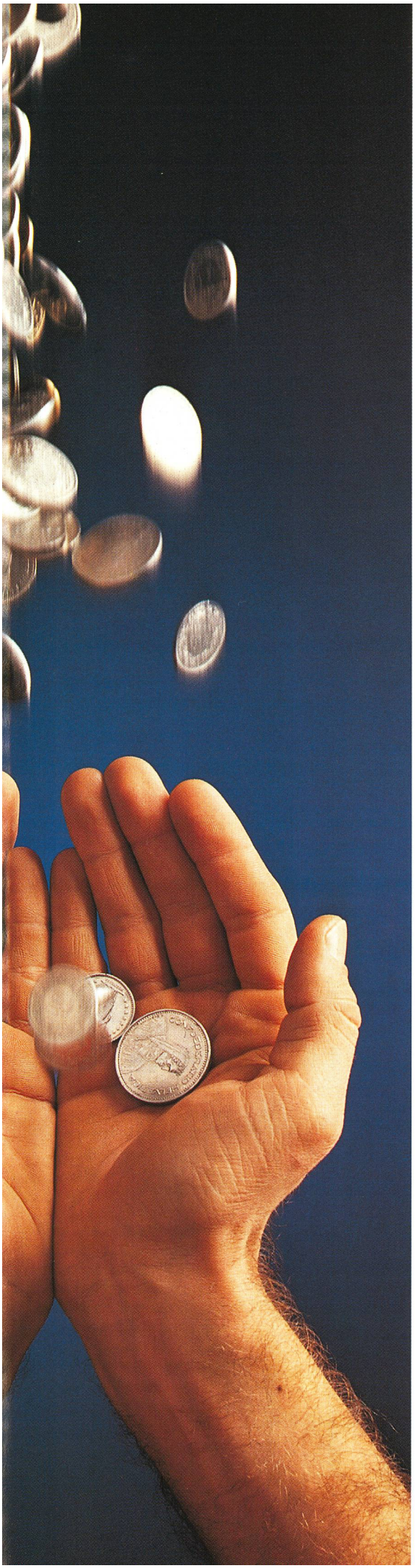


Foto: André Albrecht

Steuererklärung in Abzug gebracht werden.

Wer zudem seine Hypotheken amortisiert, tut dies am besten indirekt – indem er die Amortisationsbeiträge zum Beispiel auf die 3. Säule einbezahlt. Damit bleiben dem Wohneigentumbesitzer die Steuerabzüge seiner Hypothekarzinsen erhalten.

Tip 3: Kapitalgewinne auf Wertschriften

Besitzen Sie Aktien, Partizipationsscheine, Obligationen oder Anteile von Anlagefonds? Zugegeben, das Börsenjahr 1994 war nicht gerade berauschend. Doch 1993, da konnte man an der Börse ganz schön Geld verdienen – und musste es nicht einmal versteuern. Denn Kapitalgewinne (sprich höhere Kurse) sind im Normalfall steuerfrei (siehe auch Kasten). Für 1995 sind die Fachleute optimistisch, dass es mit der Börse wieder aufwärts geht. Nicht nur aus steuerlicher Sicht ein Grund, sich wieder verstärkt zu engagieren.

Tip 4: Tiefverzinsliche Obligationen

Steuervorteile ergeben sich auch mit Obligationen, die einen tiefen Couponssatz aufweisen. Optisch gesehen sieht es natürlich besser aus, Obligationen mit Zinssätzen von 6 oder 7 Prozent zu besitzen. Die Rendite – und auf diese kommt es schliesslich bei einer Kapitalanlage an – ist jedoch nicht identisch mit den Couponssatz. Es sei denn, die Obligation wurde zu 100 Prozent erworben. Bei der Besteuerung der Erträge liegen die Vorteile eindeutig bei den tieferen Couponssätzen. Denn versteuert werden nicht die Renditen sondern der Couponssatz, das heisst die effektiv vereinnahmten Erträge.

Aus steuerlichen Überlegungen lohnt es sich demnach, Obligationen mit einem tiefen Couponssatz zu erwerben. Solche Obligationen wurden jeweils vom Schuldner in einer tiefen Zinsperiode ausgegeben und können nach Ablauf der Emissionsfrist jeweils über die Börse gekauft werden. Durch den tieferen Kaufkurs erhält der Anleger trotzdem eine marktkonforme Rendite.

Ein Beispiel. Eine 10 000fränkige Obligation mit acht Jahren Laufzeit, verzinst zu 5,5 Prozent, wird zum Emissionspreis von 100 Prozent gekauft. Die Rendite beträgt also 5,5 Prozent, der zu versteuernde Ertrag 550 Franken (entspricht der jährlichen Couponszahlung). Eine andere 10 000fränkige Obligation mit ebenfalls acht Jahren Laufzeit, aber nur 3,5 Prozent verzinst, wird zum Kurs von 84 Prozent, also für 8400 Franken, gekauft. Die Rendite beträgt hier zwar auch 5,5 Prozent. Doch der zu versteuernde Ertrag liegt nur bei 300 Franken (jährliche Couponszahlung).

Aus diesem Beispiel geht hervor, dass beide Anleger sich die gleiche

Kapitalgewinne steuerfrei, Dividenden steuerpflichtig

Kapitalgewinne, verursacht durch Kurs- oder Währungsschwankungen, sind in der Schweiz grundsätzlich steuerfrei. Es gibt nur zwei Ausnahmen:

- Gewerbsmässige Wertschriftenhändler sind steuerpflichtig.
- Der Kanton Graubünden erhebt auch für den privaten Investor Steuern auf Kapitalgewinne auf Aktien.

Während Kapitalgewinne in der Regel steuerfrei sind, gelten Dividenden hingegen als steuerpflichtiger Vermögensertrag. Das ist nun mal so definiert, bei Fachleuten aber nicht unbestritten. Für diese sind Dividenden nichts anderes als Substanzverzehr und wären damit grundsätzlich den Kapitalgewinnen zuzurechnen.

Weil Kapitalgewinne steuerfrei, vereinnahmte Dividenden hingegen einkommenssteuerpflichtig sind, gibt es für Kauf und Verkauf solcher Titel eine simple Grundregel: verkauft werden sollte nach Möglichkeit vor dem Dividendentermin, gekauft werden erst nachher.

Ähnliches gilt auch für Obligationen. Ein Investor, der kurz vor dem Coupontermin kauft und so den drauf vereinnahmten Jahrescoupon voll versteuern muss, ist der lackierte.

Kein Wunder gilt die Abgrenzung von steuerfreiem Kapitalgewinn und steuerbarem Vermögensertrag als eigentliche Pièce de résistance in der Beurteilung von Finanzinnovationen. *(ma.)*

Rendite erkauft haben, der Anleger mit dem tiefen Couponssatz aber einen Steuervorteil erlangt.

Obligationen mit sehr tiefen Couponssätzen weisen Optionsanleihen auf. Der Anleger der in Obligationen anlegen will, kauft sich die Optionsobligation «ex», das heisst der Optionsschein ist abgetrennt und die Anlage besitzt reinen Obligationencharakter. Um hier einen Steuervorteil zu erzielen, muss darauf geachtet werden, dass die Optionsanleihe ursprünglich zu pari (100 Prozent) emittiert wurde und die Rückzahlung ebenfalls wieder zu 100 Prozent vorgesehen ist. Zudem sollte die ursprüngliche Option ein Bezugsrecht auf künftige Kapitalscheine derselben oder einer nahestehenden Gesellschaft verkörpern.

Keinen Steuervorteil mehr bieten Zero-Bonds bei einem vorzeitigen Verkauf vor Fälligkeit. Da das gesamte Entgelt bei demjenigen besteuert wird, der den Bond zum Zeitpunkt der Rückzahlung besitzt, konnte man diese Besteuerungsmethode elegant umgehen, indem der Anleger die Obligation vor Verfall über die Börse verkaufte. In der neuen Bundessteuer, der sich auch die Kantone anschliessen, wird nun ab 1. Januar 1995 vom Fälligkeitsprinzip Abstand genommen. Als massgebender Ertrag gilt nun der Unterschied zwischen Erwerbspreis und Verkaufserlös.

Bausparen ist (fast) nur in Deutschland in

Bis vor wenigen Wochen hätten wir Ihnen noch einen weiteren Tip geben können. Denn bis am 31. Dezember 1994 galt die sogenannte Bemessungslücke beim Gesetz über die Direkte Bundessteuer (DGB). Doch mit dieser Lücke ist es nun vorbei. Sie war ohnehin ein zweischneidiges Schwert. Wohl hätte man bei der Auszahlung von Vorsorgegeldern (Bundes-)Steuern sparen können. Doch die Kapitalzinsen müssen danach – im Gegensatz zur steuerfreien 3. Säule – als Einkommen versteuert werden.

Gerne hätten wir Ihnen, beispielsweise unter Tip 2, auch gesagt, wie Sie mit Bausparen Steuern sparen können. Doch dazu leben wir (leider) im falschen Land. In Deutschland ist diese Art von Sparen äusserst populär, und sie wird in Form von Steuererleichterungen auch staatlich gefördert. In der Schweiz gibt es mit Baselland und Zug jedoch derzeit nur zwei Kantone, die etwas Vergleichbares haben. Und weil Baselland aussteigt, wird bald nur noch Zug übrigbleiben.

Vorsicht vor der Progression!

Gemäss Peter Signer von der Finanzanalyse des Schweizer Verbands der Raiffeisenbanken (SVRB) bekommt der Steueraspekt im Anlagebereich einen immer höheren Stellenwert. Denn die Sparer haben gemerkt, dass sie mit Geld sparen auch Steuern sparen können. So sind es zum einen die Kunden, die ihre Bank verstärkt mit dieser Thematik konfrontieren. Es sind aber auch die Banken selber, die diesem Komplex zunehmend Beachtung schenken.

Dabei ist die Aufgabe für den Anlageberater der Bank nicht immer einfach. Denn das ertragträchtigste Produkt ist nicht in jedem Fall das steuergünstigste. Höhere Zinserträge könnten ja dazu führen, dass der betreffende Kunde in eine höhere Steuerprogression gerät . . .

■ DER AKTUELLE BUCH-TIP

Ein praktisches Steuerhandbuch

Steuern zahlt niemand gern. Und doch muss es sein. Aber wenn schon, dann bitte so wenig als möglich (siehe auch Artikel auf Seite 2). Nun gibt es umfassende Steuerliteratur beinahe wie Sand am Meer. Beim Nachschlagen in den meisten solcher Werke verliert man sich in ellenlangen Gesetzestexten und Verordnungen – und bekommt dann oft genug die gewünschte Information doch nicht.

Ganz anders sind die WEKA-Steuerhandbücher. Sie vereinen fachlich vollständige Steuerinformation mit Praxisnutzen. Das Loseblattsystem gewährleistet einfachsten Zugriff. Komplette Inhalts- und Stichwortverzeichnisse führen rasch und sicher zum gewünschten Thema. Die durch Register unterteilten Kapitel machen das Arbeiten mit diesem Nachschlagewerk, das sich an Unternehmer, Gewerbler, Selbständigerwerbe und Berater richtet, besonders angenehm. Die stabilen Kunststoff-Ringordner sorgen dafür, dass der Inhalt des Nachschlagewerkes geschützt ist.

Die Ringmechanik erlaubt das problemlose Einfügen der Aktualisierungen und Ergänzungen. Die Werke nehmen auch eigene Notizen auf.

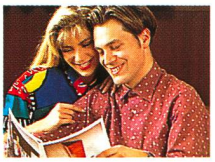
Das aktuelle Steuerhandbuch, allgemeiner Teil/Bund, 2 Ringordner im Format A5, rund 1300 Seiten, 198 Franken inkl. MWSt., zu beziehen bei
WEKA Verlag AG
Hermetschloostrasse 77
8010 Zürich
Telefon 01/432 84 32
Telefax 01/432 82 01.

So können Sie bei Raiffeisen sparen

Kontokorrent
Zins: * 1–1 1/2 %.
Verwendung: Für kommerziellen und grösseren privaten Zahlungsverkehr im In- und Ausland.
Besonderes: Vergütungs-/Daueraufträge, Lastschriftverfahren, Raiffeisen-Eurocard, Nachttresor.

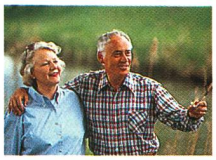
Privat-/Lohnkonto
Zins: * 2–3 %.
Verwendung: Für den privaten Zahlungsverkehr sowie für Wertschriften- und Edelmetallgeschäfte.
Besonderes: Vergütungs-/Daueraufträge, ec-Bancomatkarte, Raiffeisen-Eurocard. Spesenfreier Geldbezug bei allen Raiffeisenbanken in der Schweiz.

Jugendkonto
Zins: * 3 1/2–4 %.
Verwendung: Privat- und Lohnkonto für Lehrlinge, Jugendliche und Studenten von 15 bis 23 Jahren, mit Vorzugszins.
Besonderes: Vergütungs-/Daueraufträge, ec-Bancomatkarte. Spesenfreier Geldbezug bei allen Raiffeisenbanken in der Schweiz.



Sparkonto/-heft
Zins: * 3 1/2–3 3/4 %.
Verwendung: Flexibles Sparen für Privatpersonen.
Besonderes: Spesenfreier Geldbezug bei allen Raiffeisenbanken in der Schweiz.

Jugendsparkonto/-heft
Zins: * 3 1/2–4 %.
Verwendung: Sparen für Kinder und Jugendliche bis 20 Jahre zu Vorzugszinsen.
Besonderes: Spesenfreier Geldbezug bei allen Raiffeisenbanken in der Schweiz.



Seniorenkonto/-heft
Zins: * 2 1/4–3 1/2 %.
Verwendung: Geeignet für Renten- und Pensionsüberweisungen sowie für den privaten Zahlungsverkehr für Personen ab 60 Jahren oder Rentenbezüger, mit Vorzugszins.
Besonderes: Beim Konto Vergütungs-/Daueraufträge, ec-Bancomatkarte, Raiffeisen-Eurocard, spesenfreier Geldbezug bei allen Raiffeisenbanken in der Schweiz.

Mitgliedersparkonto
Zins: * 4 1/4–4 1/2 %.
Verwendung: Mittel- und langfristiges Sparen für Privatpersonen zu einem Vorzugszins. Auch geeignet als Konto zur Sicherstellung von Mietzinsdepots.
Besonderes: Spesenfreier Geldbezug bei allen Raiffeisenbanken in der Schweiz.

**Vom Schweizer Verband der Raiffeisenbanken (SVRB) empfohlene Richtwerte, können von Raiffeisenbank zu Raiffeisenbank leicht variieren.*

Bau-Sparkonto
Zins: * 4 %.
Verwendung: Planmässiges Sparen für den Kauf oder Bau eines Eigenheims mit Vorzugskonditionen.
Besonderes: Grundsätzlicher Anspruch auf eine faire Liegenschaften-Finanzierung. Zinssatz-Reduktion für 2. Hypotheken je nach Spardauer.

Vorsorgeplan 3
Zins: 5 1/4 %.
Verwendung: Steuerbegünstigte Vermögensbildung als individuelle Vorsorge für Erwerbstätige im Rahmen der 3. Säule, mit Vorzugszins. Verwendung für den Erwerb oder für die Amortisation von selbstbewohntem Wohneigentum.
Besonderes: Maximalbeiträge 1995 5587 Franken für Erwerbstätige mit Pensionskasse bzw. 27 936 Franken für selbständig Erwerbende ohne Pensionskasse. Auf Wunsch preisgünstige Sparzielversicherung. Auszahlung frühestens 5 Jahre vor dem AHV-Alter. Sparkapital und Zinsertrag sind bis zur Auszahlung steuerbefreit.

Freizügigkeitssparkonto
Zins: 5 %.
Verwendung: Die Freizügigkeitsleistung des bisherigen Arbeitgebers oder seiner Vorsorgeeinrichtung kann in gesetzlich vorgeschriebenen Fällen auf dieses 2.-Säule-Konto einbezahlt werden. Sperrkonto mit Vorzugszins.
Besonderes: Auf Wunsch preisgünstige Risikoversicherung. Auszahlung frühestens 5 Jahre vor dem AHV-Alter. Sparkapital und Zinsertrag sind bis zur Auszahlung steuerbefreit.

■ GÜNSTIG BAUEN

Für 400 000 Franken Hauseigentümer werden

Bauen, es ist hinlänglich bekannt, kostet heutzutage eine schöne Stange Geld. Doch wenn man in den eigenen vier Wänden auf allzu grossen Luxus verzichten kann, ist ein (Reihen-)Einfamilienhaus nach wie vor erschwinglich. Ein Beispiel aus dem Thurgau.

VON MARKUS ANGST

Ende 80er / Anfang 90er Jahre, als nicht nur die Immobilien- und Baupreise, sondern auch die Zinsen rasant nach oben stiegen, da haben nicht wenige den Traum vom eigenen Heim wohl endgültig begraben. Wer konnte sich schon ein freistehendes Einfamilienhaus für 800 000 Franken oder ein Reiheneinfamilienhaus für 600 000 Franken leisten? Und das bei Zinsen von gegen 8 Prozent! Wer nicht in der glücklichen Situation war, eine halbe Million im Lotto zu gewinnen oder ein Erbe von der gleichen Dimension anzutreten, konnte dies glattwegs vergessen.

Situation entspannter

Mittlerweilen sieht die Situation allerdings etwas anders, sprich entspannter, aus. Nicht nur die Immobilienpreise sind unter dem Druck der von Bundesrat und Eidgenössischen Räten erlassenen Massnahmen (Sperrfrist für Grundstückverkäufe) sowie der Rezession markant gefallen. Auch die Baupreise kamen angesichts der unter der Wirtschaftskrise besonders leidenden Baubranche wieder nach unten. Und nicht zuletzt pendelten sich auch die Zinsen wieder in Gegenden ein, die für manch einen eine Hypothek wieder realistischer erscheinen lassen.

Kommt dazu, dass die Leute in der Rezession wieder etwas sparsamer geworden sind und nun möglicherweise genügend Eigenkapital für Wohneigentum auf der Seite haben. So könnte aus dem Traum plötzlich wieder Realität werden.

Klein und fein, aber mein

Den Traum vom Eigenheim zu verwirklichen helfen wollten auch der Arboner Architekt Heinz Nyffen-

Fotos: Christof Sonderegger

Ein Reiheneinfamilienhaus für monatlich 1540 Franken – dafür gibt's mancherorts nicht einmal eine Vier-Zimmer-Wohnung.

egger und Alex Bressan von der Firma Hector Bressan AG. Als sie sich gemeinsam an einen Tisch setzten, um ein Reiheneinfamilienhaus-Projekt auszuarbeiten, hatten sie primär ein Ziel im Auge. Die eigenen vier Wände sollten ihre zukünftigen Besitzer nicht mehr als 400 000 Franken kosten. Nach Fertigstellung der Bauarbeiten durften Nyffenegger, Bressan sowie Ruedi Reinhart, Verwalter der für die Finanzierung verantwortlichen Raiffeisenbank Neukirch-Egnach, nicht nur mit Zufriedenheit feststellen, dass sie dieses Ziel erreichten. Es wurden auch alle fünf Einheiten in kurzer Zeit verkauft.

Das Wohnzimmer: komfortabel und mit viel Licht ausgestattet.

Die Küche: zweckmässig eingerichtet.

Natürlich kann man für 400 000 Franken keine luxuriösen Einrichtungen erwarten. So wurde etwa auf Kellergeschosse bewusst verzichtet, weil sie den Preis pro Einheit um mindestens 50 000 Franken verteuert hätten. Und auch die Rasenfläche vor dem Sitzplatz entspricht nicht gerade der Grösse eines Fussballfeldes. Doch die zweistöckigen Viereinhalb-Zimmer-Häuser sind zweckmässig eingerichtet, haben eine Waschküche im Erdgeschoss, eine eigene Garage und einen gemütlichen Sitzplatz mit einer kleinen Nische für die Gartengeräte.

1540 Franken im Monat

Bei einem Kaufpreis von 393 000 Franken beträgt die monatliche Belastung für eine Einheit genau 1539 Franken und 80 Rappen. Voraussetzung hiefür ist allerdings, dass der Eigentümer 40 000 Franken (also knapp 10 Prozent) Eigenmittel mitbringt – und dass die Belastungsrechnung gemäss dem Wohnbau- und Eigentumsförderungsgesetz (WEG) vorgenommen wird. Wenn Wohneigentum heute wieder erschwinglicher als auch schon geworden ist, so hat das WEG, dessen erklärtes Ziel die verstärkte Bildung von Wohneigentum ist, einen nicht geringen Anteil daran.

Die WEG-Grundidee (siehe auch Seite 8): in der Anfangsphase, wenn die Belastung an sich am höchsten ist, bevorschusst der Bund Gelder. Später, wenn der Eigentümer voraussichtlich über ein höheres Einkommen verfügt, die Kinder oft schon flügge geworden sind und die finanziellen Aufwendungen für die Familie nicht mehr so gross sind, steigt dann die monatliche Belastung.

Die Rechnung im Detail

Und so setzen sich die jährlich 18 478 Franken (entspricht monatlich 1539.80 Franken) von obigem Beispiel im Detail zusammen:

- *1. Hypothek* (255 000.–/5½%): Fr. 14 025.–
- *2. Hypothek* (98 000.–/5½%): Fr. 5390.–
- *Amortisation* (25% des Anlagewertes in 25 Jahren): Fr. 3920.–
- *Nebenkosten* (geschätzt): Fr. 2400.–
- *Abzüglich Bundesvorschuss* (Grundverbilligung): Fr. 7257.–

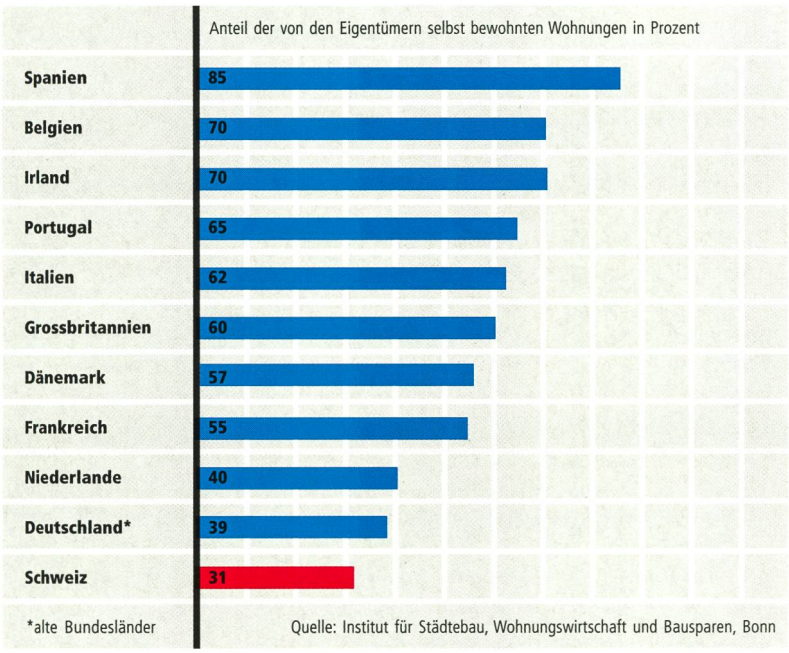
Im 1. und 2. Jahr bleibt die monatliche Belastung unverändert. Danach steigt sie gemäss den Bestimmungen des WEG alle zwei Jahre um 6 Prozent. Konkret macht's dann im 3./4. Jahr Fr. 1643.90 (+104.10), im 5./6. Jahr Fr. 1754.30 (+110.40), im 7./8. Jahr 1871.30 (+117.–), im 9./10. Jahr 1995.30 (+124.–).

Auch ohne WEG möglich

Die Finanzierung eines der vier Eigenheime in Neukirch ist natürlich auch ohne WEG möglich. Bringt jemand 80 000 Franken Eigenkapital mit (also doppelt so viel wie bei obigem WEG-Beispiel), so kostet ihn das pro Monat 1846 Franken (1168 Franken für die 1. Hypothek, 278 Franken für die 2. Hypothek, 200 Franken für Amortisation, 200 Franken für Nebenkosten).

Bei der WEG-Finanzierung fährt man also mit der Hälfte Eigenkapital um rund 300 Franken pro Monat billiger – mit der Zusatzverbilligung nochmals um rund 200 Franken.

Eigenheim ist in der Schweiz schwer erreichbar



Mit nur 31 Prozent Wohneigentümern (Einfamilien-/Mehrfamilienhaus oder Stockwerkeigentum) liegt die Schweiz in Europa abgeschlagen auf dem letzten Platz. Spitzenreiter ist Spanien mit sage und schreibe 85 Prozent Wohneigentümern. *(Quelle: Swiss Graphics News)*

«Panorama» gibt Ihnen Antwort auf 16 Fragen zum WEG

1. Seit wann gibt es das WEG? Das Wohnbau- und Eigentumsförderungsgesetz (WEG) trat am 4. Oktober 1974 in Kraft, hat sich also in zwei Jahrzehnten bewährt.

***

2. Was bezweckt das WEG? Nur 31 Prozent der Schweizer verfügen über Wohneigentum – so wenig wie nirgends in Europa *(vgl. Grafik auf Seite 8)*. Der Bund will deshalb mit einem gesetzlichen Instrument die Bildung von Wohneigentum aktiv unterstützen.

***

3. Können mit WEG auch Zweit- und Ferienwohnungen finanziert werden? Nein, die sind von der Förderung durch das WEG ausgeschlossen.

***

4. Kann mit WEG auch Wohneigentum für Dritte finanziert werden? Nein, mit WEG finanziertes Wohneigentum muss selbstbewohnt werden.

***

5. Wie hoch ist die Bundesbürgschaft? Bis zu 90 Prozent der Anlage- oder Erwerbskosten. Dank der Bundesbürgschaft genügt demnach ein Eigenmittelanteil von 10 Prozent.

***

6. Wie hoch ist die Grundverbilligung? Dank der Grundverbilligung wird die anfänglich hohe Wohnkostenbelastung durch rückzahlbare Vorschüsse auf 5,3 Prozent der Anlage- oder Erwerbskosten herabgesetzt.

***

7. Wie steigen die Lasten in den Folgejahren? Die grundverbilligten Eigentümerlasten steigen alle zwei Jahre (zur Zeit um 6 Prozent).

***

8. Wie lange werden die Vorschüsse gewährt? In der Regel sollten die Rückzahlungen innert 25 bis 30 Jahren abgeschlossen sein.

***

9. Welche Formen von Zusatzverbilligungen gibt es? Die ZV I beträgt 0,6 Prozent der Anlage- oder Erwerbskosten. Sie wird während elf Jahren ausbezahlt. Die anfänglichen Eigentümerlasten verringern sich damit zusammen mit der Grundverbilligung auf 4,7 Prozent. Die ZV II beträgt 1,2 Prozent und wird während 25 Jahren ausbezahlt. Die Eigentümerkosten verringern sich zusammen mit der Grundverbilligung auf 4,1 Prozent. Die ZV I und II kann jährlich um 0,6 Prozent erhöht werden, wenn der Kanton oder die Gemeinde ebenfalls einen Zuschuss in der Höhe von 0,6 Prozent ausrichtet oder einen gleichwertigen Beitrag leistet.

***

10. Wer kommt in den Genuss von Bundesbürgschaft und Grundverbilligung? Schweizer und Ausländer mit Niederlassungsbewilligung (Permis) C.

***

11. Gibt es für Bundesbürgschaft und Grundverbilligung feste Einkommens- und Vermögensgrenzen? Nein. Die Hilfen werden jedoch nicht ausgerichtet, wenn das Einkommen so gering ist, dass trotz Verbilligung mehr als ein Drittel des Bruttoeinkommens für das Wohnen ausgegeben werden müsste. Allerdings darf das Vermögen nach Abzug der ausgewiesenen Schulden 50 Prozent der Anlagekosten nicht übersteigen. Dabei ist das Vermögen nach Bezug des Wohneigentums massgebend.

***

12. Wer kommt in den Genuss von Zusatzverbilligungen? ZV I: Alleinstehende ohne Kind für Wohnungen bis zu drei Zimmern sowie Familien und Wohngemeinschaften. ZV II: Betagte für Wohnungen bis zu drei Zimmern sowie Behinderte. Das steuerbare Einkommen darf bei den Zusatzverbilligungen – diese Einschränkung gilt nicht für Bundesbürgschaft und Grundverbilligung (siehe Frage 11) – 50 000 Franken nicht übersteigen. Für jedes minderjährige oder sich in Ausbildung befindende Kind erhöht sich diese Grenze um 2500 Franken. Das Vermögen darf nach Abzug der ausgewiesenen Schulden den Betrag von 144 000 Franken nicht übersteigen. Für jedes Kind erhöht sich diese Grenze um 16 900 Franken. Bei Wohngemeinschaften werden die steuerbaren Einkommen und Vermögen aller Bewohner zusammengezählt. Bei Betagten und Behinderten darf das Vermögen höher sein.

***

13. Müssen Zusatzverbilligungen ebenfalls zurückgezahlt werden? Nein, dabei handelt es sich um à-fonds-perdu-Beiträge.

***

14. Können mit WEG auch Altbauten saniert werden? Ja, aber hierfür müssen gewisse Bestimmungen erfüllt werden. So sollte das Objekt in der Regel älter als 20 Jahre und preisgünstig sein. Die Gesamterneuerungskosten müssen mindestens 35 000 Franken betragen. Und 50 Prozent der Kosten sollten wertvermehrend sein.

***

15. Was passiert, wenn Sie Ihr Wohneigentum einmal verkaufen möchten? Das Bundesamt für Wohnungswesen muss darüber informiert werden. Allfällig bezogene Vorschüsse der Grundverbilligung sind einschliesslich Zinsen zurückzuzahlen. Wenn aus dem Verkauf ein Gewinn resultiert, müssen bis zu diesem Zeitpunkt bezogene Beiträge der Zusatzverbilligung zurückbezahlt werden.

***

16. Was passiert, wenn Sie Ihr Wohneigentum einmal vermieten müssen? Dem Bundesamt für Wohnungswesen muss hierfür ein begründetes Gesuch eingereicht werden. Wird es bewilligt, werden die Grundverbilligungszuschüsse weiterhin ausbezahlt, während die Zusatzverbilligung für die Dauer der Vermietung entfällt. Wird das Gesuch abgelehnt, muss die Bundeshilfe vollumfänglich zurückbezahlt werden – und zwar die Grundverbilligungszuschüsse ebenso wie die Zusatzverbilligung.

(ma.)

Wie 1984: Umschwung nach Stagnation

1984 und 1994 waren zwei für die schweizerische Aussenwirtschaft wichtige Jahre des Umschwungs: In beiden Fällen begann ein kräftiges Exportwachstum nach Phasen der Stagnation. Ein Vergleich zeigt, dass der Aussenhandel über die Jahre hinweg in seiner Zusammensetzung erstaunlich konstant geblieben ist.

;: Bildagentur Baumann

Es ist längst kein Geheimnis mehr, dass der Aussenhandel für die schweizerische Volkswirtschaft von grosser Bedeutung ist. Unser kleines Binnenland ist mit der Welt stärker verflochten als die meisten anderen europäischen Staaten. Im letzten Jahrzehnt hat sich dies noch verstärkt.

Im vorliegenden Artikel wird untersucht, wie sich der Aussenhandel der Schweiz von 1984 bis 1994 entwickelt hat und inwiefern sich die Zusammensetzung der Handelspartner sowie der ein- und ausgeführten Güter verändert hat. Nach einer Darstellung der allerneusten Entwicklungen folgt der Blick in die Zukunft: Wie wird sich die internationale Konjunkturlage auf den grenzüberschreitenden Güterverkehr auswirken?

Von 64 auf 84 Milliarden

Der stürmische Aufschwung des internationalen Handels in den letzten Jahren ist auch an der Schweiz nicht vorbeigegangen. In nominellen Zahlen stiegen die Gütereinfuhren in die Schweiz von 64 Milliarden Franken im Jahr 1984 auf 84 Milliarden im Jahr 1993. Bei den Güterausfuhren erfolgte sogar ein Sprung von 61 auf 87 Milliarden.

Betrachtet man die Entwicklung Jahr für Jahr und schaltet gleichzeitig den Einfluss der Teuerung aus, so fällt dreierlei auf.

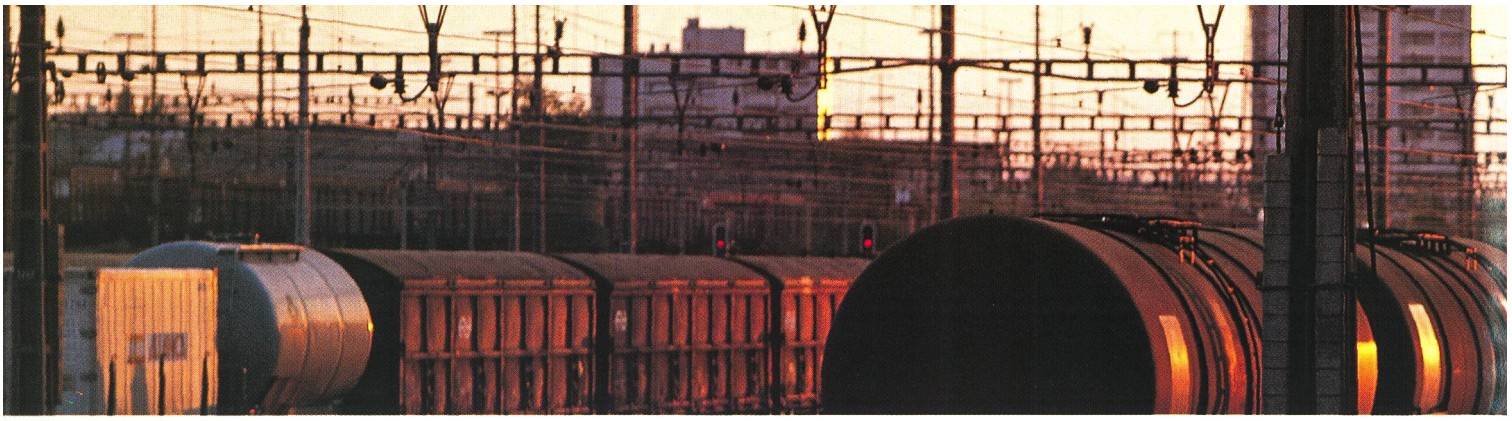
■ Einerseits sind sowohl Exporte als auch Importe stärker gewachsen als die Wirtschaft als Ganzes. Mit anderen Worten: die Bedeutung des Aussenhandels ist gewachsen.

■ Anderseits hat ein starkes Wachstum der Exporte, also der Verkäufe ins Ausland, in den meisten Fällen auch auf das Wachstum der Gesamtwirtschaft durchgeschlagen.

■ Zu Recht wird drittens von den Ausfuhren als einer Art «Konjunkturmotor» gesprochen. An den Importen hingegen, also den im Ausland getätigten Einkäufen, lässt sich im mehrjährigen Vergleich deutlich ablesen, wie sich die Konsum- und Investitionsmöglichkeiten der Schweizer jeweils dem veränderten Wirtschaftsklima angepasst haben. Nach Jahren äusserst kräftigen Wachstums während der Hochkonjunktur von 1984 bis 1989 (Zuwachsraten zwischen 5 und 8%) folgen drei magere Jahre während der Rezession (1991 bis 1993), in denen die Importe real abgenommen haben.

Traditioneller Negativsaldo

Die Differenz zwischen Exporten und Importen, der sogenannte Han-



delsbilanzsaldo, ist in der Schweiz «traditionell» negativ, das heisst die Exporterlöse können die Ausgaben für die Importe nicht decken, und es fliesst mehr Geld ins Ausland als umgekehrt.

Da die Schweiz dies normalerweise mit dem Verkauf von Dienstleistungen (Tourismus, Bank- und Versicherungsdienstleistungen) mehr als ausgleichen kann, ist das nicht gravierend. Interessanterweise hat der Handelsbilanzsaldo während dem letzten Jahrzehnt stark geschwankt. Von minus 8,2 Milliarden 1984 erhöhte sich das Defizit nach einer kurzen Erholung auf minus 11,5 Milliarden im Jahr 1989.

Der Aufschwung wird sich fortsetzen

Für die kommenden beiden Jahre darf eine Fortsetzung des weltweiten Wirtschaftsaufschwungs erwartet werden. Dies wird sich in einer steigenden Nachfrage nach Schweizer Gütern niederschlagen. Das Wachstum der Warenexporte könnte somit 1995 und 1996 jeweils zwischen 6 und 7 Prozent liegen. Die Importe werden in diesem Zeitraum jährlich gut 4 Prozent zunehmen.
Der stärkste Wachstumsimpuls geht vom gestiegenen Verbrauch von Rohstoffen und Halbfabrikaten in der Industrie aus, wobei anfangs auch die notwendig gewordene Aufstockung der Warenlager eine Rolle spielt.
Die Einfuhr von Konsumgütern wird hingegen nur in bescheidenem Umfang zum Importwachstum beitragen: Den Schweizer Konsumenten werden vermutlich auch in den kommenden beiden Jahren die Mittel zu ausgiebigeren Einkäufen fehlen.

Die Ausfuhren deckten damit gerade noch 87 Prozent der Einfuhren. In den folgenden Krisenjahren drehten sich die Verhältnisse aber aufgrund des erwähnten Importrückgangs um, so dass 1993 seit langem wieder einmal ein postitiver Saldo – und zwar sogar ein Rekordüberschuss von 2,9 Milliarden Franken – verzeichnet werden konnte.

OECD-Raum dominiert

Welches sind die wichtigsten Handelspartner der Schweiz, und hat es unter ihnen wichtige Verschiebungen im letzten Jahrzehnt gegeben? Ein Blick in die Statistik macht sofort deutlich, dass die Länder des «Westens», also der OECD (Westeuropa, Nordamerika, Japan, Australien, Neuseeland) für die Schweiz von erstrangiger Bedeutung sind. Dies hat sich seit den 80er Jahren sogar noch verstärkt.

91 Prozent unserer Importe stammen aus dem OECD-Raum (1984: 87 Prozent). Innerhalb dieser Ländergruppe dominiert ihrerseits die Europäische Union (EU). Fast drei Viertel aller Einfuhren (73 Prozent) kommen von dort. 1984 war diese Abhängigkeit mit 67 Prozent noch geringer gewesen, doch die damalige EWG erweiterte sich seither um Spanien und Portugal.

Der Anteil der EFTA, eines deren Mitglieder die Schweiz ist, blieb vergleichsweise bescheiden (je knapp 7 Prozent 1984 und 1994). Mit dem Übertritt der drei EFTA-Staaten Österreich, Schweden und Finnland in die EU wird die EFTA als Handelsraum gänzlich in die Bedeutungslosigkeit versinken.

Osten (noch) unbedeutend

Bei den Exporten ist die Ausrichtung der Schweiz auf Europa nicht ganz so markant wie bei den Importen. 1994 gingen 64 Prozent der ins Ausland verkauften Güter in europäische Staaten, 1984 waren es noch 61 Prozent gewesen. Eine nach wie vor völlig untergeordnete Rolle bei den Schweizer Ausfuhren spielen die Reformstaaten Osteuropas, der GUS, sowie die asiatischen Staatshandelsländer (in erster Linie China). Obwohl diese Ländergruppe manchmal etwas euphorisch als «Exportmarkt der Zukunft» beschrieben wird, beträgt ihr Anteil nur 3,9 Prozent. Zehn Jahre früher, also noch vor den ersten wirtschaftlichen Liberalisierungsschritten in Osteuropa, hatte der Anteil nur unwesentlich tiefer gelegen.

Deutschland ist der mächtigste Partner

Kontinuität – mit diesem Stichwort lässt sich die Entwicklung des Aussenhandels umschreiben, wenn das Gewicht der acht bedeutendsten Handelspartner der Schweiz über die Jahre hinweg untersucht wird. Diese acht – Deutschland, Frankreich, Italien, Benelux (Belgien, die Niederlande und Luxemburg werden hier als Einheit behandelt), Grossbritannien, Österreich, die USA und Japan – teilten sich während des letzten Jahrzehnts konstant drei Viertel des ganzen Aussenhandels mit der Schweiz (Import und Export zusammengerechnet) auf. Die übrigen 24 bis 25 Prozent verteilten sich auf die restliche Staatenwelt.

Das Fehlen auch nur geringfügiger Verschiebungen ist verblüffend. Doch selbst innerhalb der Achtergruppe blieben die Verhältnisse ausserordentlich stabil: Mit Frankreich beispielsweise wickelte die Schweiz Jahr für Jahr 10 Prozent ihres Aussenhandels ab, mit Italien 9 Prozent (mit einer einzigen Ausnahme), mit den Benelux-Staaten zwischen 6 und 7 Prozent, mit Österreich konstant 4 Prozent, mit Japan ebenfalls 4 Prozent (mit zwei Ausnahmen).

Nur einem Land gelang es, sein Gewicht zu vergrössern – Deutschland. Von ursprünglich 25 Prozent

(1984) steigerte sich der Anteil des nördlichen Nachbars schon vor der Vereinigung mit der DDR auf 28 und schliesslich gar auf 29 Prozent. Damit wird der schweizerische Aussenhandel von einem einzigen Partner dominiert, dessen Warenaustausch mit der Schweiz fast dreimal so gross ist wie jener des zweitwichtigsten Partners, Frankreich.

Etwas zurückgedrängt wurde dagegen der angelsächsische Raum: Grossbritanniens wirtschaftliche Bedeutung für die Schweiz hat stark abgenommen (Rückgang des Handelsanteils von 8 auf 5 Prozent), während sich das Gewicht der USA nur geringfügig verminderte.

40 Prozent Konsumgüter

Nicht überraschend hat es bei der Zusammensetzung der Handelsgüter mehr Verschiebungen im Lauf der Zeit gegeben als bei den Handelspartnern. Die wertmässig wichtigste Warengruppe bei den Importen waren und sind die Konsumgüter (knapp 40 Prozent im Jahr 1994).

Für Rohstoffe und Halbfabrikate wird heute weniger ausgegeben als noch vor zehn Jahren, was an den gesunkenen Rohstoffpreisen liegen mag. Der Anteil der Investitionsgüter (zum Beispiel Maschinen) ist demgegenüber gestiegen.

Bei den Exporten belegen seit einiger Zeit ebenfalls die Konsumgüter den ersten Rang. Sie haben damit die Rohstoffe und Halbfabrikate etwas verdrängt, die 1984 noch einen wesentlich grösseren Anteil an den Exporteinnahmen ausmachten.

Strukturwandel

Das letzte Jahrzehnt brachte für die Schweizer Wirtschaft einen Strukturwandel, bei dem einzelne Branchen an Bedeutung einbüssten, andere, konkurrenzfähigere, an Boden gewannen. Diese Entwicklung schlug sich auch in der Exportwirtschaft nieder. Greift man die vier Industriezweige Metall- und Maschinenindustrie, Chemie, Textil- und Bekleidungsindustrie sowie die Nahrungsmittelindustrie heraus, lässt sich dies deutlich ablesen. Während der Exportanteil der Metall- und Maschinenindustrie von 1984 bis 1994 geringfügig sank, sackte der Textilbereich ab, und auch die Nahrungsmittelausfuhren verloren an Bedeutung. Demgegenüber hat die chemische Industrie überdurchschnittliche Exporterfolge erzielen können.

Wie bewegt die Entwicklung während des letzten Jahrzehnts für einzelne Produktekategorien verlaufen konnte, soll abschliessend anhand des Uhrenexports gezeigt werden. 1984 bis 1987 erzielte diese Branche Zuwachsraten, die nicht an diejenigen des gesamten Exports heranreichten. 1987 gingen die Uhrenausfuhren real sogar um 2 Prozent zurück. Schon im nächsten Jahr stellte sich aber mit 17 Prozent ein äusserst kräftiges Wachstum ein, das – 1991 vorübergehend unterbrochen – bis und mit 1992 anhielt. Im laufenden Jahr ist der Uhrenexport mengenmässig erneut eingebrochen.

Parallelen zu 1984

Soweit der Rückblick auf das vergangene Jahrzehnt. Ähnlich wie 1984 lässt sich auch in diesem Jahr nach einer Phase der Stagnation die Rückkehr eines dynamischen Exportwachstums beobachten. In den ersten elf Monaten des Jahres 1994 nahmen die Ausfuhren real um 4,4 Prozent zu. Die meisten Sektoren können davon profitieren.

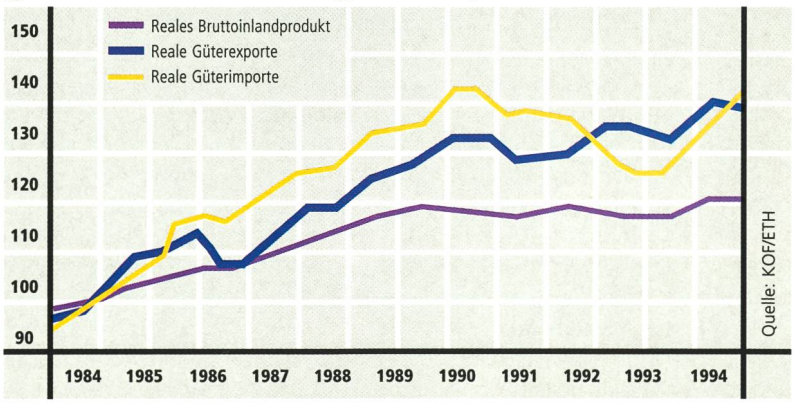
Der starke Franken hat das Exportvolumen kaum beeinträchtigt. Allerdings zwang er die Unternehmen einzelner Branchen zu recht deutlichen Preisabschlägen.

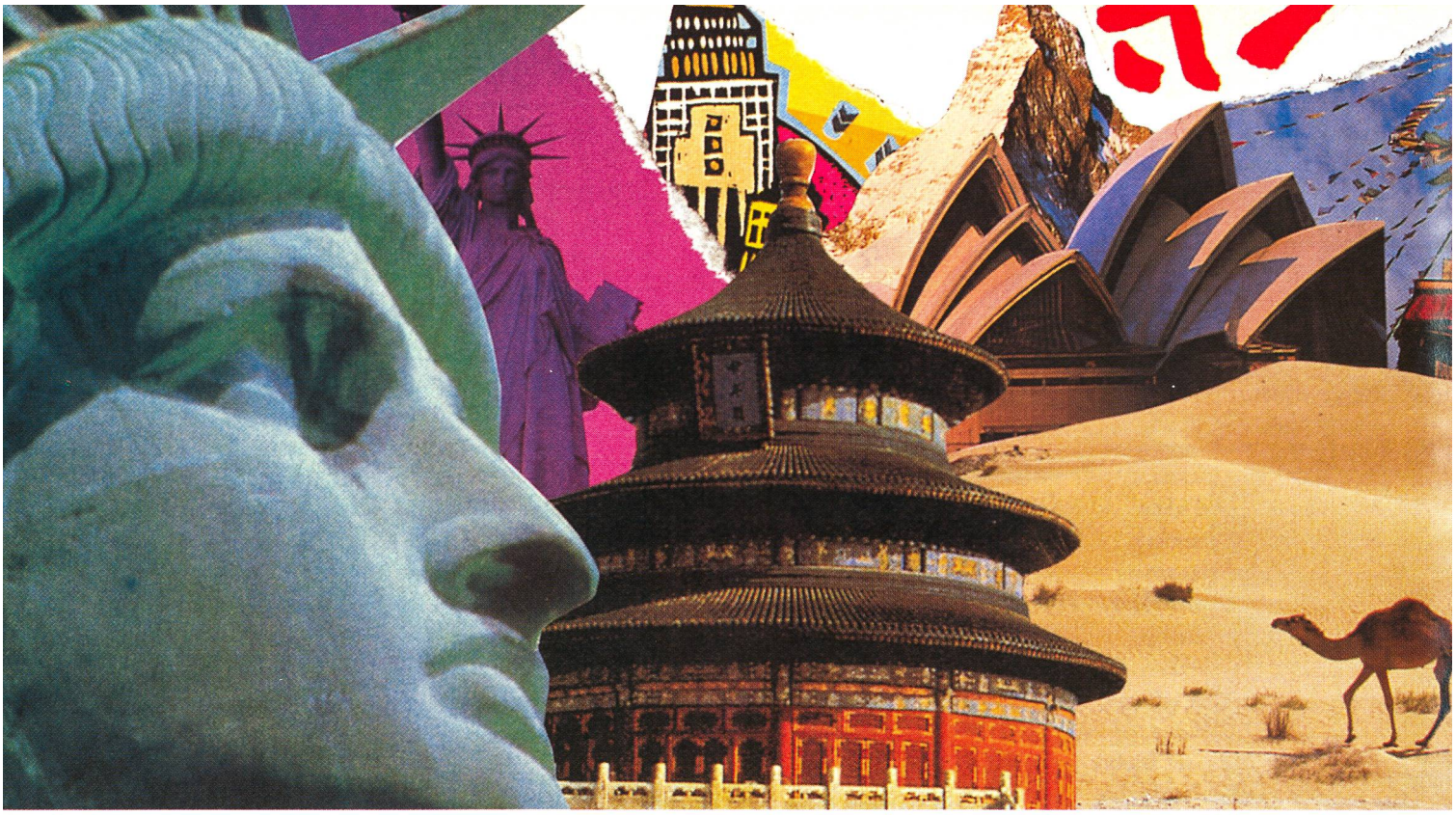
Das Exportwachstum hat seinen Schwerpunkt in Übersee, doch zunehmend beginnen sich auch die Verkäufe in Kontinentaleuropa zu erholen. Die Wareneinfuhr legte real sogar um 9,5 Prozent zu – Ausdruck einer stark gestiegenen Nachfrage im Inland.

Auch 1994 wird die Handelsbilanz einen Exportüberschuss aufweisen. In der regionalen Betrachtung fällt das starke Wachstum der Exporte nach Grossbritannien und Japan auf. Die Ausfuhren nach Südkorea haben in den ersten elf Monaten im Vergleich zum Vorjahr sogar um die Hälfte zugelegt. Bemerkenswert ist der Zerfall des Exports nach China (minus 11 Prozent), der im Vorjahr noch geboomt hatte.

Bruttoinlandprodukt und Aussenhandel

(gemäss Nationaler Buchhaltung; 1984=100)





■ BARGELDLOS ZAHLEN

Auf dem Weg zur Einheitskarte

Mit über 5,5 Mio. im Umlauf befindlichen Karten ist das bargeldlose Zahlen in der Schweiz weiter im Aufschwung. Immer mehr Funktionen werden auf einer Plastikkarte vereint. Dass nach der Jahrtausendwende eine Karte weltweit alle Wünsche erfüllt, ist keine Utopie mehr.

VON JÜRG SALVISBERG

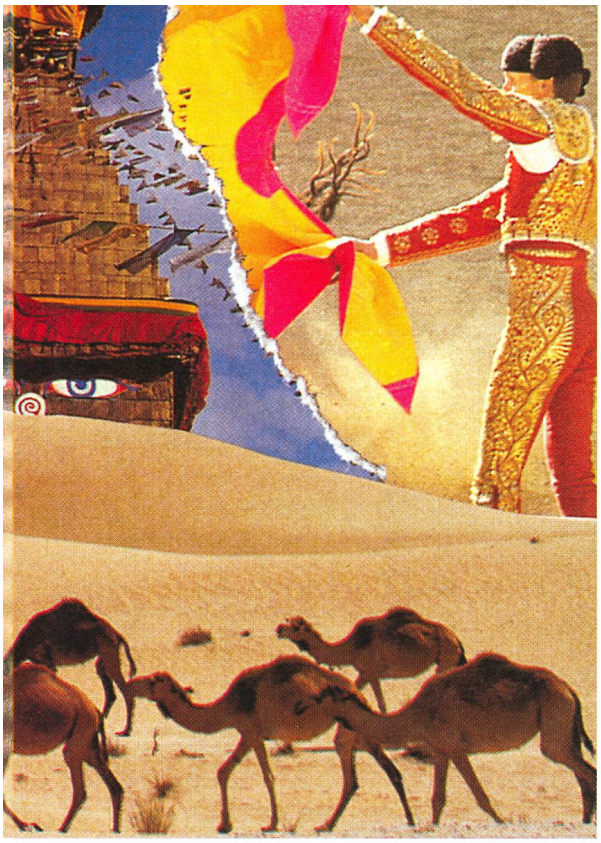
Eine Weltreise im 21. Jahrhundert ist finanziell mit einer einzigen Plastikkarte zu bewältigen. Der kleine Tausendsassa lässt sich beim Nachtessen in Paris wie eine Kreditkarte zum Begleichen der Rechnung einsetzen. In New York bezahlt er an den Warenhauskassen die Einkäufe, so wie dies heute schon mit ec-Direct in der Schweiz möglich ist, und in Hongkong macht er am Bancomat das nötige Kleingeld flüssig – ein Vorgang, der für viele Schweizerinnen und Schweizer im eigenen Land dank der ec-Karte schon Routine ist.

Aus Eurocard wird Europay

Die weltweit überall einsetzbare Einheitskarte ist in gar nicht mehr so ferner Zukunft keine Utopie mehr, auch wenn noch verschiedene Schwierigkeiten zu meistern sind. Dass verschiedene Karten langsam zu einem Produkt zusammenwachsen, lässt sich bereits bei deren Vertrieb und Vermarktung erkennen. So tritt etwa die Kreditkartenfirma Eurocard (Switzerland) S.A. seit dem 1. Januar dieses Jahres unter dem neuen Namen Europay (Switzerland) S.A. am Markt auf. Mit der Umfirmierung hat das Unternehmen eine führende Rolle bei der Förderung des bargeldlosen Zahlungsverkehrs in der Schweiz übernommen. Neben der hierzulande am weitesten verbreiteten Kreditkarte betreut Europay nun auch den ec-Bereich. Zu den 1,050 Mio. Eurocard-Inhabern sind teils identische 2,3 Mio. ec-Kartenbesitzer gestossen. Eine wichtige neue Funktion hat sich für die Firma mit den Vertragspartnern von ec-Direct (Einkaufen, Tanken) ergeben. Das Zahlen per Tastendruck ist von diesem Frühjahr an in der Schweiz auch für Ausländer möglich. Die rund 12 000 sogenannten EFT/POS-Geräte für den elektronischen Geldtransfer am Verkaufsort stehen durch eine neue internationale Funktion (edc-Maestro), einem breiteren Kundenkreis offen.

ec-Direct im Ausland

Schweizerinnen und Schweizer müssen sich dagegen noch gedulden, bis sie den ersten Einkauf mit ec-Direct im Ausland tätigen können. Bis die elektronischen Netze aufeinander angepasst sind, dürfte nach Schätzung von Antonio Montellese noch etwa ein Jahr verstreichen. Für den Fachmann beim Schwei-



Collage: Patrizia Studer, B&S

zer Verband der Raiffeisenbanken (SVRB) ist es nur «logisch, dass zuerst die ausländischen Karten mit dem x-fachen Volumen in der Schweiz zugelassen werden». Damit erfahren die Ausländer auch so etwas wie ausgleichende Gerechtigkeit. Denn beim Bargeldbezug mit der ec-Karte war es umgekehrt: Zuerst genossen damals die Schweizer auf fremdem Boden Vortritt, bevor das Gegenrecht kam.

Neben technischen Problemen bereiten im internationalen Zahlungsverkehr aber auch hohe ungedeckte Gebühren den Fachleuten Sorgen. Schon national arbeitet ec-Direct derzeit noch nicht kostendeckend, weil die Transaktion für die elektronisch erfolgenden Buchungen weder vom Kunden noch vom Händler, einem Geschäftsinhaber zum Beispiel, bezahlt wird. Deshalb hält Hans J. Willi von Europay ec-Direct nur national für ein ideales Zahlungsmittel: «Drei Hamburger in Amerika mit ec-Direct zu begleichen, verursacht unhaltbare elektronische Verrechnungskosten.»

Alles auf eine Karte setzen?

Für Hans J. Willi hat die vom Kunden gewünschte Einheitskarte, die alle heute möglichen Funktionen auf sich vereint, auch einen Haken. «Multifunktional tönt gut, aber wenn diese Karte defekt und kein Bargeld vorhanden ist, kommt man in eine missliche Lage.» Hans J. Willi schwört auf mindestens eine Ersatzkarte, so dass ihn der Umstand, teils deckungsgleiche Karten mit sich zu führen, wenig stört.

Dennoch leben die Schweizer Geldinstitute dem Kundenwunsch nach einer einzigen Karte nach. Die Einführung der Raiffeisen-Eurocard am 1. Januar 1993 stellte beispielweise einen wesentlichen Schritt in Richtung Multifunktionskarte dar. «Wir streben ein bargeldloses Zahlungsmittel an, welches die Kunden weltweit einsetzen können», erklärt Antonio Montellese die Grundstrategie der Raiffeisenbanken.

Die Raiffeisen-Eurocard präsentiert sich als preisgünstige Kreditkarte (Partnerkarte gratis), die einen Vorteil der ec-Karte dazugewonnen hat. So ist mit ihr nun der Bargeldbezug an inländischen Bancomaten ebenfalls kostenlos. Zudem kann sie an EFT/POS-Terminals zum Begleichen von Einkäufen verwendet werden, wenn sie der dortige Händler als Kreditkarte akzeptiert.

Die Wertkarte kommt

Die alleinigen Vorteile der ec-Karte sind damit am Schwinden: Neben der niedrigeren Jahresgebühr verbleibt der grössere Einsatzradius bei ec-Direct und die Garantiefunktion von eurocheques. Diese leidet aber unter Erosionserscheinungen, da der Einsatz von eurocheques jährlich um 20 bis 30 Prozent zurückgeht.

Dennoch wird die ec-Karte vorläufig die am meisten verbreitete Karte in der Schweiz bleiben. Und die Kartenlandschaft wird in Zukunft kaum eintönig werden. Denn der Kombinationsmöglichkeiten von Funktionen sind im Zeichen des heftigen Wettbewerbs kaum Grenzen gesetzt. PTT, SBB, Fluggesellschaften, Automobilverbände und andere bieten Hand zur Kooperation mit Kreditkartenfirmen.

Zudem zeichnet sich am Horizont ab 1996 oder 1997 mit der Wertkarte eine neue Funktionalität ab. Es handelt sich dabei um ein elektronisches Portemonnaie, das sich insbesondere für Kleinkäufe eignet. Zusätzlich zum bereits bestehenden Magnetstreifen weist die Trägerkarte (ec-Karte, Eurocard usw.) für die Wertfunktion wie die heutigen Postcards einen Chip auf, der sich zum Beispiel an Bancomaten unter Belastung des eigenen Kontos mit einem bestimmten Betrag laden und bei Bedarf beliebig nachladen lässt. Wie bei ec-direct kann der Kunde an den mit Wertfunktion eingerichteten Terminals in Geschäften bargeldlos Einkäufe tätigen.

Die Wertkarte könnte im Handel für den bargeldlosen Zahlungsverkehr einen eigentlichen Durchbruch zur Folge haben, da die Beträge nicht mehr einzeln sofort abgebucht werden müssen. Stattdessen können sie gespeichert werden, womit die kostspielige elektronische Übermittlung zum Beispiel nur einmal wöchentlich erfolgen kann.

Plastik ist nicht gleich Plastik

Nicht alles, was unter der landläufigen Etikette «Kreditkarte» daherkommt, verdient diese Bezeichnung im engeren Sinn wirklich. Beim genaueren Hinsehen lassen sich drei Arten von Plastikgeld unterscheiden:

- **Die Kreditkarte:** Der Benutzer verfügt in der Regel über einen monatlich festgelegten Kreditrahmen. Bei Erhalt der Rechnung kann er die Rückzahlung über mehrere Monate verteilen, berappt aber für die noch nicht zurückbezahlte Summe Kleinkreditzinsen (Beispiel: Visa, auch bei Eurocard möglich).
- **Die Charge- oder Zahlkarte:** Der Kunde ist an kein Ausgabenlimit gebunden, muss dagegen monatlich die Rechnung vollumfänglich begleichen (Beispiel: Eurocard, American Express, Diners Club).
- **Die Debitkarte:** Typische Vertreterin dieser Art ist die europaweit einsetzbare ec-Karte. Der Besitzer hat in der Regel über den Bancomat der kartenausgebenden Bank einen 24-Stunden-Zugriff auf sein Konto und kann mit der ec-Karte auch einkaufen (ec-Direct), wobei die Summe direkt vom Konto des Kunden auf dasjenige des Geschäfts gutgeschrieben wird.

(js.)

ROSINA WACHTMEISTER

neu

"Katzenfamilie"

"Flötenkönig"

In diesem Rahmen können alle Bilder bezogen werden

Rosina Wachtmeister wurde am 7. Januar 1939 in Wien geboren. 1953, mit 14 Jahren, übersiedelte sie nach Brasilien. Seit 10 Jahren lebt Rosina Wachtmeister mit ihrer Familie und ihren Freunden in einem romantischen Dorf nicht weit von Rom. Neben ihrer künstlerischen Tätigkeit widmet sie sich mit Vorliebe ihren Tieren und Pflanzen. Ihre Werke fanden in zahlreichen Ausstellungen grosse Beachtung.

"Katze am Fluss"

Limited Edition

"Fahrrad am Haus"

Panorama Leserangebot

In Zusammenarbeit mit der Edition Ars Collect in Luzern

Vier Kunstdrucke mit aufwendiger Gold- und Silberfolienprägung, 40 x 50 cm
Limitierte Auflage von 3'000 Ex., davon 500 Ex. für die Schweiz
Jedes Blatt ist handsigniert und numeriert, mit Verlagszertifikat

Zum Panorama-Vorzugspreis je Fr. 120.- statt normal Fr. 140.-
Zwei Kunstdrucke zusammen Fr. 215.- statt Fr. 280.-

in blau/goldfarbenem Rahmen mit Doppelpassepartout **je Fr. 315.-** statt Fr. 335.-
Zwei Kunstdrucke zusammen gerahmt Fr. 595.- statt Fr. 670.-

Coupon einsenden an: Schweizer Verband der Raiffeisenbanken Panorama-Leserdienst
Vadianstrasse 17, 9001 St. Gallen, Telefon 071 21 91 11, Telefax 071 219 799

Bestellung mit Rückgabegarantie

Ja, ich bestelle folgende Kunstwerke von Rosina Wachtmeister mit einem Rückgaberecht innerhalb von 14 Tagen:

☐ Rosina Wachtmeister "Flötenkönig" Fr. 120.-	☐ gerahmt, Fr. 315.-
☐ Rosina Wachtmeister "Katze am Fluss" Fr. 120.-	☐ gerahmt, Fr. 315.-
☐ Rosina Wachtmeister "Fahrrad am Haus" Fr. 120.-	☐ gerahmt, Fr. 315.-
☐ Rosina Wachtmeister "Katzefamilie", Fr. 120.-	☐ gerahmt, Fr. 315.-

Beim Kauf von 2 Sujets: Fr. 215.- statt Fr. 280.-, gerahmt Fr. 595.- statt Fr. 670.-
(Die Preise verstehen sich inklusive Mehrwertsteuer, plus Versand- und Versicherungskostenanteil)

☐ Senden Sie mir kostenlos und unverbindlich den Ars Collect-Kunstkatalog.

Name _____

Vorname _____

Str./Nr. _____

PLZ/Ort _____

Telefon _____

Datum/Unterschrift _____

Einsenden an: Schweizer Verband der Raiffeisenbanken Panorama-Leserdienst,
Vadianstrasse 17, 9001 St. Gallen, Tel. 071 21 95 24, Fax 071 219 799

SERIE

■ RAIFFEISEN-DIENSTLEISTUNGEN (II)

Das Wertschriften-depot

Wer Wertpapiere besitzt, tut gut daran, diese aus Sicherheitsgründen nicht zu Hause aufzubewahren. Sie gehören in das Wertschriftendepot einer Bank.

Besitzer von Aktien, Partizipationsscheinen oder Obligationen haben grundsätzlich drei Möglichkeiten, diese aufzubewahren: Zu Hause, in einem Banksafe oder in einem Wertschriftendepot bei der Hausbank.

Aus Sicherheitsgründen ist dringendst davon abzuraten, Wertpapiere zu Hause unters Bett legen. Werden sie nämlich gestohlen, oder fallen sie einem Brand zum Opfer, werden sie nur ersetzt, wenn die Nummern der Papiere notiert sind – und auch dann wird der Besitzer um grössere Schwierigkeiten nicht herumkommen.

Auch die Aufbewahrung in einem Banksafe ist nicht der Weisheit letzter Schluss. Zum einen muss ein Schrankfach gemietet werden (was möglicherweise teurer kommt als Depotgebühren). Und zum zweiten wirkt es reichlich komisch, mit der Schere im Tresorraum Coupons abzutrennen.

Verwahrung und Verwaltung

Der Löwenanteil der Bankkunden vertraut deshalb seine Wertpapiere seiner Hausbank zur Verwahrung in einem Wertschriftendepot an. Das kostet zwar eine kleine Gebühr (siehe Kasten). Für dieses Entgelt erbringt die Bank aber einige Dienstleistungen. Denn sie verwahrt die Papiere nicht nur, sondern sie verwaltet diese auch. So löst sie Dividenden- und Zinscoupons ein, schreibt zurückbezahlte Titel gut, überwacht Auslosungen, vorzeitige Kündigungen und Konversionen, bezieht neue Couponbogen, kauft oder verkauft Bezugsrechte und verschickt den Kunden alljährlich einen detaillierten Depotauszug.

Aktionäre können zudem auch das Stimmrecht, das mit ihren Aktien verbunden ist, an ihre Bank übertragen. Versehen mit einer entsprechenden Vollmacht, können sie sich von der Bank an der Generalversammlung einer Aktiengesellschaft vertreten lassen. Da an einer GV wichtige Entscheide oft nur gefällt werden können, wenn ein bestimmter Anteil der Stimmberechtigten vertreten ist, kommt dem Depotstimmrecht bei vielen Aktiengesellschaften eine grosse Bedeutung zu.

SEGA: 500 Milliarden

Bei der Einzelverwahrung bewahrt die Bank die Wertpapiere eines Kunden unter dessen Namen auf. Er wird deshalb genau diejenigen Wertpapiere zurückerhalten (beispielsweise Kassenobligationen, teilweise auch Namenaktien), die er abgegeben hat.

Weit häufiger ist jedoch die Sammelaufbewahrung. Sie eignet sich für Wertpapiere, bei denen es dem Kunden nicht darum geht, genau die gleichen, sondern einzig die gleiche Anzahl Titel wieder zu bekommen (beispielsweise Inhaberaktien oder Anleihensobligationen).

Die Bank wiederum gibt die Wertpapiere meist an die Schweizerische Effekten-Giro AG – kurz SEGA. 1970 als Gemeinschaftswerk der Schweizer Banken gegründet, bewahrt sie in ihrem vor zwei Jahren eröffneten Hochsicherheits-Tresor in Olten – auch bekannt als «Fort Knox der Schweiz» – einen Wertpapier-Schatz von 500 Milliarden Franken auf.

(ma.)

Bei der SEGA in Olten lagern Wertpapiere im Wert von 500 Milliarden Franken.

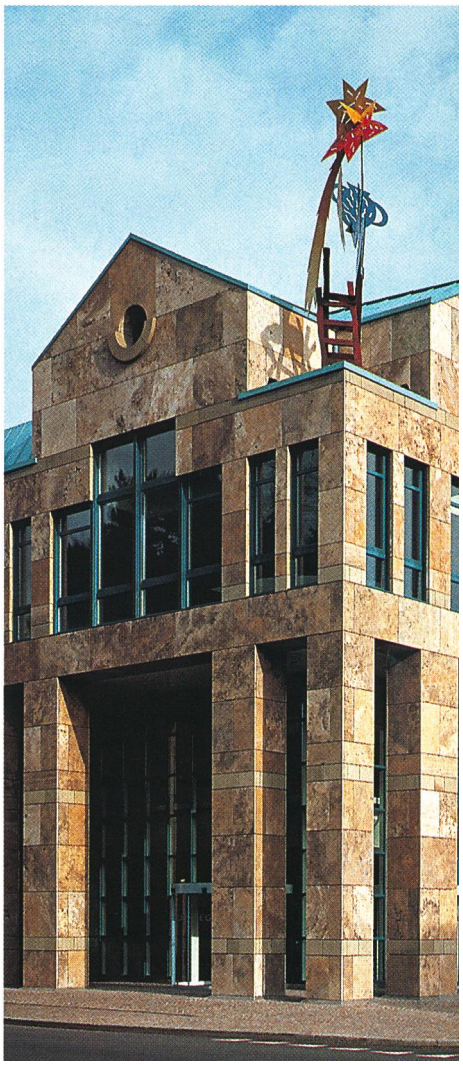


Foto: SEGA

Günstige Raiffeisenbanken

Zu Beginn dieses Jahres haben diverse Banken ihre Gebühren für Wertschriftendepots neu strukturiert. Insbesondere für Kleinanleger mit einem geringen oder stark diversifizierten, sprich mehrere Titel umfassenden Portefeuille kommt dies einer teils massiven Kostensteigerung gleich. Die Raiffeisenbanken haben diese verkappte Gebührenerhöhung jedoch nicht mitgemacht. Die Wertschriftendepot-Gebühr bei Raiffeisen beträgt 1,5 Promille auf fremde und 0,75 Promille auf bankeigenen Titeln bzw. 20 Franken im Minimum pro Jahr. *(ma.)*

Foto: André Albrecht

■ KOOPERATION MIT MANOR UND JUMBOMARKT

Raiffeisen-Bancomat im Warenhaus

In rund einem Dutzend Manor-Warenhäusern und JumboMärkten in der Deutschschweiz wird der Schweizer Verband der Raiffeisenbanken (SVRB) im laufenden Jahr Raiffeisen-Bancomaten installieren.

So sieht es ein Zusammenarbeitsvertrag zwischen dem SVRB und der grössten Warenhauskette der Schweiz, der MANOR AG (Placette, Innovazione, Manor), vor. Gemäss deren Direktion sollen die Kunden selber entscheiden können, welche Zahlungsmittel sie beim Einkaufen einsetzen wollen – sei es die MANOR-Kundenkarte, eine Kreditkarte, ec-Direct, die Postcard oder eben Bargeld. Da die Warenhäuser grundsätzlich daran interessiert sind, dass ihre Kunden auch bar bezahlen können, liegt die Installation eines Bancomaten im Haus auf der Hand.

Neuland

Allerdings finden sich bisher keine Bancomaten innerhalb eines einzelnen Warenhauses. Lediglich in der Nähe von oder in Einkaufszentren (z.B. Monthey VS, Chavannes VD) konnte man bisher Bargeld beziehen. Raiffeisen und Manor bzw. Jumbomarkt bestreiten mit den Indoor-Bancomaten also Neuland. Vorgesehen sind rund zwölf Standorte – vorwiegend in städtischen Agglomerationen, wo Raiffeisen bisher kaum vertreten ist. Mit den neuen Bancomaten erhofft sich Raiffeisen einen Imagegewinn sowie eine Erhöhung des Bekanntheitsgrades und der Marktpräsenz.

Alle profitieren

Von den neuen Bancomaten profitieren alle Beteiligten:

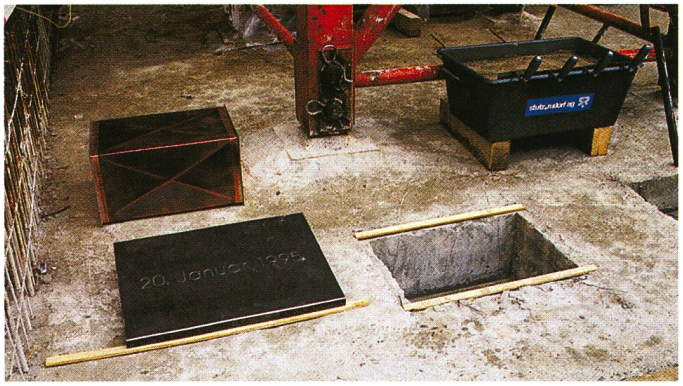
- Die Warenhaus-Kunden, die bei einem Engpass im Portemonnaie keinen weiten Weg mehr zurücklegen müssen;
- Raiffeisen dank dem Aufbau eines neuen und erst noch günstigen Vertriebsnetzes;
- Manor und Jumbomarkt, weil sie eine neue Dienstleistung anbieten können.

(ma.)

SVRB-Überbauung Gartenhof: Der Grundstein ist gelegt

Mit der Grundsteinlegung erfolgte Mitte Januar in St. Gallen der Startschuss zu den Hochbauarbeiten für das 130-Millionen-Projekt Gartenhof, der ab Ende 1996 als neuer Hauptsitz des Schweizer Verbandes der Raiffeisenbanken (SVRB) dienen wird.

Mitbeteiligt am gegenwärtig grössten Bauprojekt in der Stadt St. Gallen sind die PTT, die einen Fünftel der 11 000 Quadratmeter Bürofläche beanspruchen werden. Kleinere Einheiten wird zudem die Stadt St. Gallen mit einem Stützpunkt für das Tiefbauamt und einem Unterwerk für das Elektrizitätswerk beanspruchen.



In 22 Metern Tiefe

Die Baufortschritte beim Gartenhof erfolgten in den letzten zwölf Monaten vor allem in eine Richtung. Bis 22 Meter unter das bestehende Strassenniveau reichte der tiefste Punkt der 45 000 Kubikmeter grossen Baugrube. Genau an dieser Stelle wurde nun mit der Grundsteinlegung die markante Richtungsänderung eingeläutet.

Grundsteinlegungen sollen bekanntlich der Nachwelt Zeugnis geben von unserer Zeit. Entsprechend wurden am traditionellen Anlass von der Raiffeisen-Baukommission die Baupläne, Fotos, verschiedenste Urkunden und Dokumente sowie Münzen in einer Metallkasette in den Grundstein eingemauert.

Büros, Wohnen, Shopping

Auf den neun Geschossen sind drei Nutzungsbereiche vorgesehen. In den obersten Stockwerken werden 44 komfortable Mietwohnungen verschiedener Grösse erstellt. Das 4. bis 8. Geschoss wird der SVRB als Verwaltungsgebäude nützen. Im Bauabschnitt «Schochengasse» bezieht die Telecom PTT neue Administrationsräume. Und von der Gartenstrasse her sind ebenerdig die Verkaufsflächen (insgesamt 4440 Quadratmeter) zugänglich. In den unteren Ebenen sind zudem zwei Parkgeschosse vorgesehen.

Realisiert wird der Gartenhof in zwei Etappen. Die zweite Etappe wird voraussichtlich im Sommer 1996 in Angriff genommen und Ende 1998 abgeschlossen.

Seit 1936 Verbandssitz

St. Gallen ist seit 1936 Hauptsitz der Raiffeisen-Bankengruppe. Mit dem Neubau Gartenhof wird die Verbundenheit mit der Stadt St. Gallen zusätzlich untermauert. Gleichzeitig können aber auch die auf gegenwärtig elf Standorte im Zentrum von St. Gallen verteilten Kräfte noch effizienter genutzt werden.

Freude über den Neubau dürfte aber nicht nur bei den 500 Raiffeisen-Angestellten aufkommen. Bei einem Investitionsvolumen von 130 Millionen Franken kommt auch das St. Galler Baugewerbe zu willkommenen Aufträgen. *(rs.)*

Raiffeisenbank Rickenbach-Wilen: neues Gebäude wirkt einladend

Das neue Gebäude der Raiffeisenbank Rickenbach-Wilen präsentiert sich modern, zweckmässig und kundenfreundlich. Rein äusserlich wirkt der Bau zwar elegant mit seinen Pfeilern an der Vorderfront, sonst aber eher nüchtern. Dies ändert sich beim Betreten der Bank schlagartig. Der grossräumige, helle Schalterraum wirkt einladend. Den Blick gibt er unverhüllt frei auf die andere Seite des Schalters. Da gibt es für Kunden nichts Verborgenes. Die grosse, helle Kundenhalle ist kundenfreundlich eingerichtet: offen, ohne trennendes Panzerglas zwischen Berater und Kunde.

Der offene Schalter signalisiert dem Kunden den Willen zur Zusammenarbeit und Partnerschaft. Man steht sich wieder gegenüber und kann zwanglos miteinander sprechen.

Mit dem neuen Twin-Safe ist die Sicherheit des Bargeldverkehrs auch mit offenen Schaltern gewährleistet. Über Bildschirm kann der Kundenberater oder die -beraterin die benötigten Noten aus dem Kassentresor in Sekundenschnelle abrufen. Im 24-Stunden-Einsatz sind auch wieder Bancomat und der Nachttresor.

Die positiven Auswirkungen einer persönlichen Kundenberatung wurden zum einen mit massivem Mitgliederzuwachs und zum andern mit einem regen Handel im Wertschriftenbereich aufgezeigt. Die Zahl der Genossenschafter(innen) überstieg Ende 1994 die 1000er-Marke *(jos.)*

Lackierte Feindrähte aus Kupfer aus der Elektro-Feindraht AG werden in den verschiedensten Anwendungen von hoher Qualität verwendet.

Jede Spule wird vor dem Verlassen der Produktion einzeln im Labor überprüft.

Fotos: Elektro-Feindraht AG

■ HI-TECH IM ENTLEBUCH

Spitzentechnologie in heiler Landschaft

Die weltweite wirtschaftliche Integration belebt vorab die grossen Ballungszentren. Dass auch ländliche Regionen ihren Teil am Kuchen abschneiden können, beweist die Talschaft Entlebuch im Kanton Luzern. Grösstes Problem für die Zukunft scheint die unbefriedigende Erschliessung der Industriebetriebe zu sein.

VON ALOIS VON WYL

Das Entlebuch ist schön, aber weit abgelegen.» Nationalrat Manfred Aregger aus Hasle gibt diese Meinung gerne weiter und verleiht ihr das Prädikat «viel gehört». Er unterstreicht sie zudem mit der Behauptung, dass in der Schweiz kein Kurort soweit von einem Autobahnanschluss entfernt sei wie das Aushängeschild der Region, Sörenberg. Und das ganze dient als Argument, möglichst rasch die Alpenstrasse 10 zu realisieren.

Investitionswille

Noch vor zehn Jahren haben die Medien aufgrund einer Statistik das Entlebuch als Armenhaus der Schweiz bezeichnet. Grundlage für die Erhebung waren die Steuererklärungen der natürlichen Personen. Gerade weil im Entlebuch eine grosse Anzahl Steuerpflichtige als Selbständigerwerbende leben, hinkte der Vergleich mit dem Nettoeinkommen als Bezugsgrösse. Die Region könne sich nicht unbedingt mit den Zahlen des Mittellandes messen, kommentierte der Werthensteiner Gemeindepräsident Toni Schwingruber. Doch zeuge der grosse Investitionswille von einem ungebrochenen Glauben an die Zukunft.

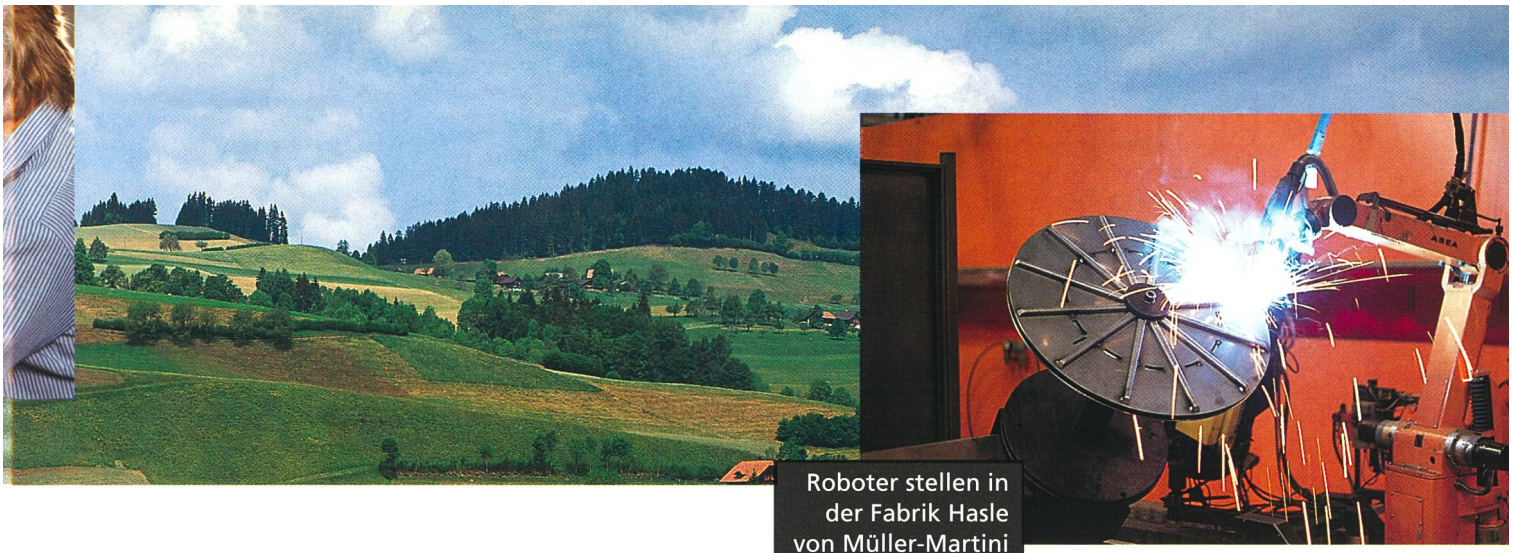
Von aussen deutet nichts auf die technischen Einrichtungen der modernen Fabrikanlagen hin. Doch ein Blick hinter die Kulissen zeigt es: Die computergestützte Produktion hat auch im Entlebuch Einzug gehalten. Und durchwegs streben die Direktoren auch die Zertifizierung ihrer Betriebe nach den geeigneten Normen an.

Junge Belegschaft

«Qualität ist Einsstellungssache und muss jeden Tag gelebt werden.» Louis Hofstetter von der Maschinenfabrik Müller Martini in Hasle zählt dabei vor allem auf die Jugend. Das Durchschnittsalter der 150 Beschäftigten liegt unter 35 Jahren, die Lehrlinge nicht miteinberechnet. Und nur sieben unter ihnen wohnen nicht in der Talschaft.

Louis Hofstetter setzt auf die firmeneigene Ausbildung der jungen Leute in der Hoffnung, sie für den Betrieb zu erhalten. Dabei zählt er auf den lokalen Nachwuchs. Zusammen mit den SBB und den PTT organisiert er in den Abschlussklassen Berufswahltage. Denn die Rekrutierung von qualifiziertem Personal sei nicht einfach und werde immer schwieriger.

Dabei sind die Leute auf dem Land für einen Industriebetrieb flexibler. Eine «gesunde Einstellung zur Arbeit» charakterisiert Peter Lüthi von der Ackermann Versandhaus AG



Roboter stellen in der Fabrik Hasle von Müller-Martini vollautomatisch die Bestandteile für die Druckfolgemaschinen her.

Foto: Alois von Wyl

in Entlebuch diese Eigenschaft. Viele Teilzeitangestellte seien abrufbar, wenn eine grosse Menge Arbeit anfällt. Sie leisten Überstunden, wenn Bedarf da ist und kompensieren diese in flauen Zeiten. Bei den Jungen nimmt laut Louis Hofstetter diese Bereitschaft aber eher ab.

Vermehrt Ausländer

Auch die Schichtarbeit scheint an Beliebtheit zu verlieren. Herbert Dürr von der Elektro Feindraht AG in Escholzmatt muss deshalb vermehrt ausländische Arbeitskräfte einstellen. Die frühere Qualifikation spielt in seinem Betrieb nicht eine sehr grosse Rolle. Weil die Mutterfirma Elektisola alle Maschinen selber entwickelt, bietet sie auch ein eigenes Ausbildungsprogramm an.

Die prozessgesteuerten Produktionsanlagen für feinste Drähte werden nur einmal jährlich total abgeschaltet, nämlich vor Weihnachten. Sie stehen während jeweils mehr als elf Monaten ununterbrochen im Betrieb. Überwachungsanlagen weisen am Abend oder vor Wochenenden frühzeitig darauf hin, zu welcher Stunde ein Überwacher manuell eine bestimmte Arbeit zu verrichten hat. «Aufgrund dieser Angaben können die zuständigen Mitarbeiter ihren Pikettdienst über das Wochenende ziemlich genau planen», stellt Herbert Dürr dazu fest.

Weniger extreme Aktivisten

Einen andern Standortvorteil verspürt die Werthenstein Chemie AG als Bauherrin eines Proteintechnikums. Beim Bewilligungsverfahren gab es nur vom WWF eine stichhaltige Einsprache, die aber in Verhandlungen erledigt werden konnte. «In der Innerschweiz gibt es weniger extreme Aktivisten als am Rheinknie», glaubt Direktor Ernst P. Vogel. Und die ganze Diskussion um das Biotechnikum mit enormen Verzögerungen in der Baubewilligung habe er beim Neubau in Schachen ersparen können.

Der kleinere Widerstand war allerdings auch sachlich begründet. Zwar kommen im neuen Proteintechnikum im Verlaufe dieses Jahres auch gentechnisch veränderte Bakterien zum Einsatz, es werden aber keine Genmanipulationen vorgenommen. Diese Zellkulturen produzieren pharmazeutische Wirkstoffe. Nach dem Prozess werden sie in einer Anlage zur Bioaktivierung abgetötet.

Erschliessung als Problem

Auch im Entlebuch sind die Industriebetriebe auf ein funktionierendes Transportsystem angewiesen. Die Bahnlinie Luzern–Langnau–Bern wäre für den Stückgutverkehr geeignet. Doch mit dem Cargo-Domizil ist niemand recht zufrieden. Peter Lüthi: «Was nützt es uns, wenn ein Camion ein Schlafzimmer vor die Haustüre stellt? Die Kunden wünschen doch die Montage in der Wohnung.»

Die Elektro Feindraht AG hat früher viele Sendungen in Escholzmatt selber auf die Bahn aufgegeben. Wenn jetzt aber je ein Lastwagen die ersten und letzten Kilometer absolviert, sei der direkte Transport auf der Strasse doch einfacher, moniert Herbert Dürr. Wenn die Bahn wieder ein gutes Angebot präsentiere, sei er der Schiene nicht abgeneigt.

Dies um so mehr, als die Schnellstrasse durch das Entlebuch offenbar noch einige Jahre auf sich warten lässt. Manfred Aregger hat die Hochrechnung gemacht. Gemäss dem aktuellen Finanzplan daure es bis ins Jahr 2000, bis alle beim Bund eingereichten Gesuche realisiert seien. Und der Kanton Luzern habe für die A 10 noch gar kein Gesuch nach Bern geschickt.

Ob wirklich alle von der neuen Strasse profitieren, ist unklar. Der Luzerner Finanzdirektor Heinrich Zemp dazu: «Die Tendenz besteht doch, dass gutverdienende Angestellte im Entlebuch arbeiten, aber am Vierwaldstättersee wohnen und Steuern bezahlen.» Er sei zudem nicht so sicher, dass bei einer besseren Erschliessung noch mehr Gäste kommen. An Spitzentagen seien die Wintersportzentren doch vollbesetzt.

Das Amt Entlebuch umfasst neun Gemeinden. Es zählt 19000 Einwohner und bietet 7300 Arbeitsplätze an. Diese verteilen sich praktisch gleichmässig auf die drei Wirtschaftssektoren. Ausser Werthenstein (mit der Industriezone in Schachen) und Entlebuch weisen alle Gemeinden eine negative Pendlerbilanz auf. Viele Leute arbeiten in der Agglomeration Luzern, so dass der primäre Sektor (Land- und Forstwirtschaft) bei den erwerbstätigen Einwohnern wesentlich schwächer vertreten ist.

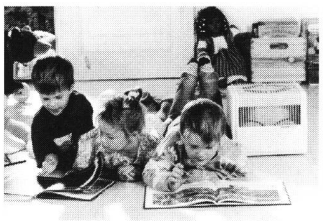
(avw.)

Holen Sie sich reine und gesunde Luft ins Haus

14 Tage Gratis-Test

Jetzt können Sie Ihre Gesundheit aktiv und zuverlässig schützen, denn:

- **Luft zum Gesundbleiben muss richtig befeuchtet sein**
  Trockene Heizungsluft führt zu trockenen Schleimhäuten. Dadurch können Bakterien und Viren nicht abgefangen werden. Die Infektions- und Erkältungsgefahr wächst. Zudem leiden Pflanzen und Möbel an der trockenen Luft.
- **Luft zum Gesundbleiben muss frei von Tabakqualm sein**
  Passives Mitrauchen ist weit schädlicher als vermutet. Dies hat die amerikanische Behörde für Umweltschutz in der weltweit grössten Untersuchung festgestellt.
- **Luft zum Gesundbleiben muss frei sein von Staub, Russ, Bakterien, Viren und Pollen**
  Raumluft enthält millionenfach feinste ungereinigte Stäube die für das Auge unsichtbar sind.



Schützt Sie und Ihre Lieben!
Die hochwirksamen Biocomfort-Luftwäscher beseitigen Tabakqualm, Bakterien, Hausstaub, trockene Heizungsluft, Pollen und Autoabgase. Hygienisch. Keimfrei. Kalkfrei. Unkompliziert.

Airplus
Befeuchterleistung für Räume bis 40 m² (zum Beispiel Wohnräume). Geräuscharm, 2 Drehzahlstufen, SIH-Attest. Masse 28 x 33 x 28 cm. Gewicht ca. 5 kg, Wasserinhalt ca. 5 l. Erhältlich in den Farben matt-anthrazit und weiss-getönt.

So funktioniert der energiesparende Biocomfort-Luftwäscher: Er arbeitet ohne Filtermatten. Die schlechte Raumluft wird in das Gerät gesogen 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 durch die gratis mitgelieferten Biozusätze gebunden. Gleichzeitig wird an den Flächen des Plattenstapels reines Wasser verdunstet. Automatisch richtige Befeuchtung und zwar nach der anerkannt besten Methode der Kaltverdunstung.

Informations- und Bestelltelefon:
042 42 43 63

Test-Gutschein

Ja, ich profitiere von diesem **Super-Testangebot** und bestelle ..... Stück Airplus-Luftwäscher. Wenn ich das Gerät nach 14 Tagen gleich behalten will, profitiere ich vom **Test-Vorteilpreis von nur Fr. 498.–** statt Fr. 598.– **und spare somit Fr. 100.–**
Gewünschte Farbe: ☐ matt-anthrazit ☐ weiss-getönt

Name:

Vorname:

Strasse:

PLZ/Ort:

Datum/Unterschrift: Pan

Einsenden an:
Biocomfort AG, Hinterbergstrasse 26, 6330 Cham

SOREG-WINTERGARTEN
Ihr Traum wird Wirklichkeit

Eine seriöse und sorgfältige Planung, ein aussergewöhnliches 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.

Ihr Profi für Wintergärten + Metallbau

COUPON
Bitte senden Sie mir unverbindlich Ihren neuen Farbprospekt

Name:

Strasse:

PLZ / Ort:

SCHÜCO INTERNATIONAL

ZUBAG
Metallbauunternehmen

Industriegebiet / Hof 11
8737 Gommiswald, Tel. 055 - 72 44 48

- Indiv. Wintergärten in Generalunternehmung
- Balkon- und Terrassenverglasungen
- Fenster und Türen in Aluminium, Profilstahl und Holzmetall
- Schiebe- und Faltwände in Aluminium
- Montage von Garagentoren und elektr. Torantrieben für neue und bestehende Tore

elkura® ag

seit 1963

LÄRM ZUG KÄLTE — still dicht warm

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 Flügelseite. Systeme auch verwendbar zum Umrüsten bereits bestehender Isolierverglasungsfenster.

Im weiteren liefern und montieren wir Ihnen auch neue Fenster in Kunststoff, Hoz, 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

FENSTER FABRIK ADLISWIL

■ KAPITALANLAGEN IN OBLIGATIONEN

Qualität hat ihren Preis

Attraktive Renditen sind für alle Kapitalanleger ein erstrebenswertes Ziel. Nur darf man sich von zu hohen Rendite-Erwartungen nicht blenden lassen. Denn die Anlagequalität kommt vor der Rendite.

VON
RUEDI
FLÜCKIGER
FINANZANALYSE
SVRB

Schlechte Qualität von Obligationenschuldnern werden in der Regel durch eine höhere Rendite belohnt. Die Renditeunterschiede sind jedoch nicht immer gleich. Zeitperioden sind möglich, in denen schlechtere Qualität kaum noch durch eine höhere Rendite honoriert wird.

Wer ist nicht abgeneigt, sein Kapital gewinnbringend in Obligationen anzulegen? Schlagwörter wie Performance (Wertentwicklung) haben bei den Anlegern einen immer höheren Stellenwert bekommen. Dagegen ist nichts einzuwenden. Nur darf man das (Anlage-)Ziel nicht aus den Augen verlieren.

Einfache Faustregel

Qualität ist das A und O eines jeden Engagements. Für einen Anleger, der sein Geld in Schweizer-Franken-Obligationen anlegen möchte, dient als Bewertungsgrundlage die Bundesobligationenrendite für den Schweizer-Franken-Inland-Markt. Als Anlage-Faustregel für Anleihens-Obligationen innerhalb einer Währung gilt:

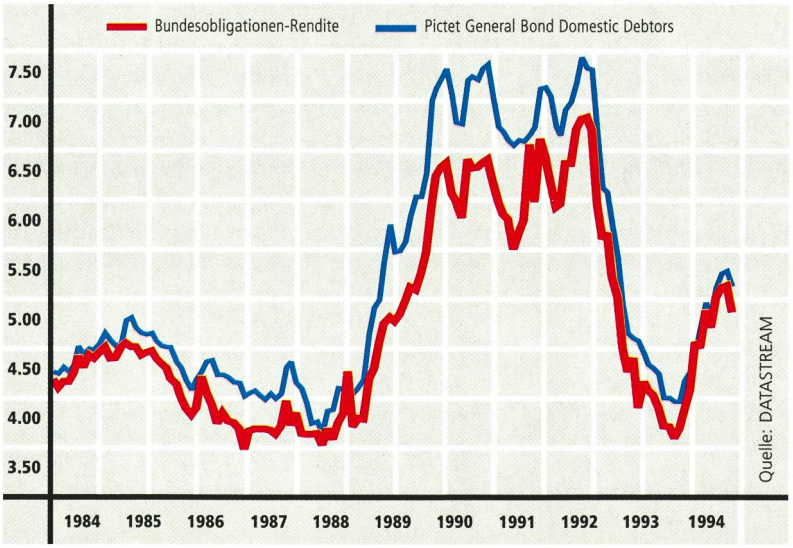
■ überdurchschnittliche Renditen zeigen eine schlechte Bonität des Schuldners an,

■ unterdurchschnittliche Renditen zeigen eine gute Bonität des Schuldners an.

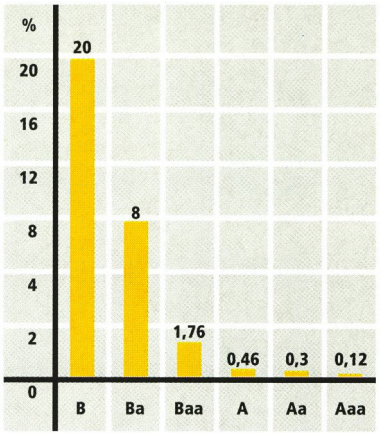
Auf Grafik 1 sehen Sie den Renditeunterschied über zehn Jahre zwischen der Bundesobligation und sogenannten «Junk-Bond»-Anleihen. Als «Junk-Bonds» bezeichnet man Anleihen von minderer Qualität, die deswegen einen spekulativen Charakter erhalten können. Die Grafik verdeutlicht, dass der Renditeunterschied zwischen guter Anlagequalität und schlechter Anlagequalität in Tiefzinsphasen klein ist. Hingegen wird die Differenz in Hochzinsphasen grösser.

Ganz deutlich kommt dieses Szenario in der letzten rezessiven Phase zum Ausdruck. Da es für Unternehmen mit schlechtem Bonitätsstatus in Zeiten eines schleppenden Konjunkturwachstums schwierig ist, neues Kapital am Anleihensmarkt aufzunehmen, ist dies nur über einen Mehrpreis in Form eines höheren Coupons möglich. In wirtschaftlich guten Zeiten ist dieser Aufpreis hingegen sehr gering. Gerade in diesem Zyklus sollte sich der Anleger auf die gute Qualität besinnen.

Grafik 1: Renditevergleich Bundesobgliation und «Junk-Bond»-Anleihen



Grafik 2: Durchschnittliche Ausfallhäufigkeit über 5 Jahre

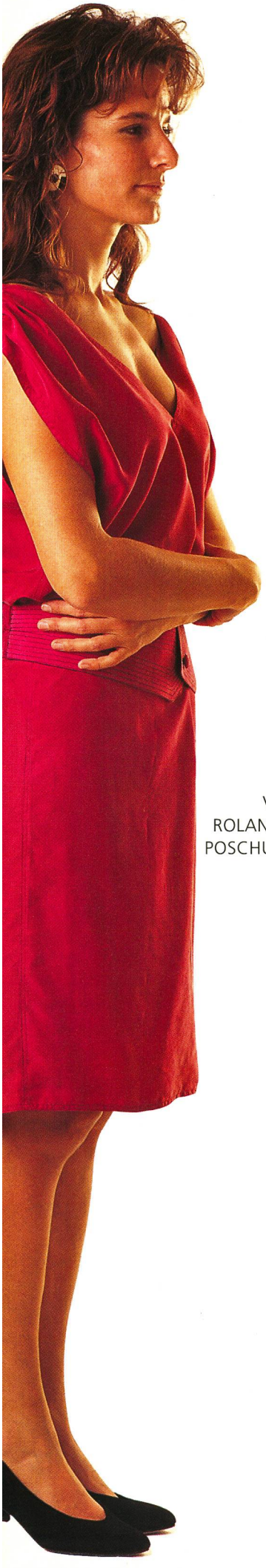


Bewusster Verzicht

Obwohl auch erstklassige Obligationen auf veränderte Zinsentwicklungen reagieren, besteht aber kein zusätzliches Risiko durch einen Schuldner, der das Kapital nicht zurückbezahlen kann. Somit entsteht auch kein zusätzliches Risiko für Kursverluste. Auch wenn das erhöhte Risiko bei minderer Schuldnerqualität durch eine entsprechend höhere Rendite kompensiert werden kann, gibt es gute Gründe, sich nur auf gute Schuldnerqualitäten zu beschränken.

Die amerikanische Rating-Agentur Moody's hat die Zahlungsausfallhäufigkeit von bewerteten Anleihen und das Gewicht dieser Ausfälle bezüglich der Zahlungen quantifiziert. Aus den Studien von Moody's geht hervor, dass es bei tieferem Rating-Niveau häufiger zu Zahlungsausfällen kommt, als bei erstklassigen Anleihen (siehe Grafik 2).

Für Kunden, die auf Sicherheit bedacht sind, dürfte sich der Grundsatz «Anlagequalität kommt vor Rendite» lohnen.



■ ZWEIERBEZIEHUNG

Seien Sie als Partner(in) ein Typ zum Pferde stehlen!

Ist es möglich eine Partnerschaft oder Ehe zu führen, die nach zehn oder zwanzig Jahren noch so faszinierend und anregend ist wie zu Beginn der Beziehung? Jede Beziehung verlangt nach «Pflege», Verständnis, Auseinandersetzung, nach Liebe, Geborgenheit, Zuwendung und neuen Reizen. Aktuell wie je; nur die Liebe, die rastet, rostet.

Ein Mann braucht eine Frau,
weil irgendwann ja doch
einmal etwas passiert,
für das er die Politiker
nicht verantwortlich machen kann.

VON ROLAND P. POSCHUNG

Die wichtigsten Bedürfnisse der Frau in der Partnerschaft und Ehe sind Zuneigung, Verständnis, Ehrlichkeit und Offenheit. Jene des Mannes sind sexuelle Erfüllung, gemeinsame Gestaltung der Freizeit und die Attraktivität der Partnerin oder der Gemahlin. Bei derartig unterschiedlichen Bedürfnissen, und zudem mit Berücksichtigung der alltäglichen, beruflichen und privaten Faktoren wie Stress, Verantwortung, Konflikte im Beruf oder Krankheiten in der Familie, sind Schwierigkeiten im Umgangs- und Anpassungsprozess vorprogrammiert.

Innere Werte wichtiger

Oft sind in einer Beziehung die ersten Eindrücke entscheidend. Grundsätzlich sollte gelten, dass die Einstellung, die Gesinnung und die inneren Werte wichtiger sind als das Aussehen. Schönheit kommt nämlich von innen heraus. Aus der Sicht der christlichen Religion verbietet Petrus das Tragen von Schmuck genauso wenig wie das Tragen von Kleidern. Innere Ausstrahlung, Schönheit und Charakterstärke schliessen die äussere Attraktivität nicht aus. Und bedenken Sie, wir bleiben nicht ewig jung.

An einem Kongress von Schönheitschirurgen in Davos sagte eine Ärztin nach der Betrachtung der Gesichts-Bilder vor und nach der Operation: «Sehen Sie, wie die Seele schreit?!». Das vorherige Gesicht mit Falten zeigte Spuren, Spuren des Lebens, des Lachens. Nach dem Eingriff war die Gesichtshaut glattgezogen und wirkte unnatürlich angespannt.

Attraktivität unterstreichen

Die Attraktivität von Mann und Frau kann mit einfachen Mitteln gefördert werden: Achten Sie auf Ihr Gewicht, Ihre Kleidung, Ihren Laufstil, Ihr Make-up, Ihren Duft, Ihre Frisur, Ihre Hand- und Fusspflege, seien Sie freundlich und zuvorkommend. Freundlichkeit kostet nichts, die Wirkung ist unbezahlbar. Merken Sie sich Namen, Gewohnheiten, bevorzugte Sachen (Lieblingsfarbe, -essen, -getränke, -schriftsteller, -musiker). Ver-Schenken Sie Geschenke und Aufmerksamkeit. Bemühen Sie sich charmant zu sein: Helfen Sie Ihrem Partner in den Mantel, öffnen Sie die Autotür, lassen Sie eine 5 gerade sein. Lassen Sie kein Misstrauen, keine Verunsicherung, keine Angst aufkommen. Seien Sie als Partner(in) ein Typ zum Pferde stehlen!

Das Leben hat für uns alle viele Prüfungen bereit, seien Sie also auch bereit zur Vergebung von Fehlern, von falschen Äusserungen. Sie dürfen Fehler machen, aber nicht immer die gleichen. Wenn eine Situation nach Vergebung verlangt, dann sollten Sie diese mit der Wirklichkeit, mit den wahren Begebenheiten, verar-

beiten. Seien Sie spontan, und zögern Sie nicht. Auch Sie bevorzugen und schätzen diese Eigenschaften – oder?

Der Prozess soll nicht auf einer Empfindung basieren, sondern in eine Entscheidung münden. Vergeben fällt jenem leichter, der schon Vergebung erfahren hat. Seien Sie grosszügig. Jeder Streit beinhaltet Chancen, die Chancen sich ehrlicher und verständnisvoller zu begegnen. Fairness gilt nicht nur im Sport.

Fairnessregeln

Wichtige Fairnessregeln könnten sein:

- Keine alten Geschichten, Fehler, Konflikte u.a., dem Partner vorhalten.
- Keine Gewalt.
- Schwierigkeiten gehören nicht an die Öffentlichkeit.
- Davonlaufen löst keine Schwierigkeiten.
- Keine Drohungen («Ich verlasse Dich», «. . . nehme Dir die Kinder weg!»).

Wie gehen Sie mit Konfliktsituationen, mit Aggression, um? Wichtig in solchen Augenblicken ist das offene Gespräch. Lassen Sie Ihren Gefühlen freien Lauf, weinen Sie. Das schönste an «fairen» Konflikten, sei die Versöhnung, sagen viele Ehepaare. Mögliche Gewaltsausbrüche können anders in den Griff bekommen werden: Treiben Sie Sport, schreien Sie sich im Wald, bei einer Bahnunterführung, wenn ein Zug kommt, aus, hacken Sie Holz, das tut niemandem weh. Wenn Sie unter Ihrem «Temperament» leiden, und keinen Ausweg oder keine Lösung mehr wissen, suchen Sie einen Arzt oder Therapeuten auf.

Offene und ehrliche Gespräche

Bei allen Erfahrungen nimmt die Kommunikation immer wieder einen wichtigen Stellenwert in der Beziehung ein. Mit der Konversation drücken Sie Zuneigung und Anteilnahme aus, schaffen Verständnis und klären damit Bedürfnisse ab. In den verbalen und nonverbalen Auseinandersetzungen nehmen der eigentliche Inhalt, der Ton der Stimme, die Gestik und das Verhalten einen wichtigen Stellenwert ein. Schon der griechische Gelehrte Sokrates stellte fest: «Ich weiss von keinem Menschen, mit dem weniger geredet wird, als mit der eigenen Frau.» Norman Wright sagte zu diesem Thema: «Das Problem Nummer eins vieler Ehen ist weder Sex noch Geld, noch sind es Kinder – es ist die mangelnde Kommunikation zwischen den Partnern.»

Credo einer Beziehung

«Du und ich, wir stehen in einer Beziehung zueinander, die ich schätze und fortführen möchte. Wir sind jedoch zwei verschiedene Menschen mit besonderen Interessen und dem Recht, diese Interessen zu befriedigen.

Wenn du Probleme hast, deine Bedürnisse zu befriedigen, will ich versuchen, dir zuzuhören und dich wirklich zu akzeptieren, um es dir leichter zu machen, deine Lösungen selbst zu finden, statt dich von meinen abhängig zu machen. Ich will auch versuchen, dein Recht zu achten, eigene Überzeugungen und eigene Wertvorstellungen zu entwickeln, wie verschieden sie auch immer von den meinen sein mögen.

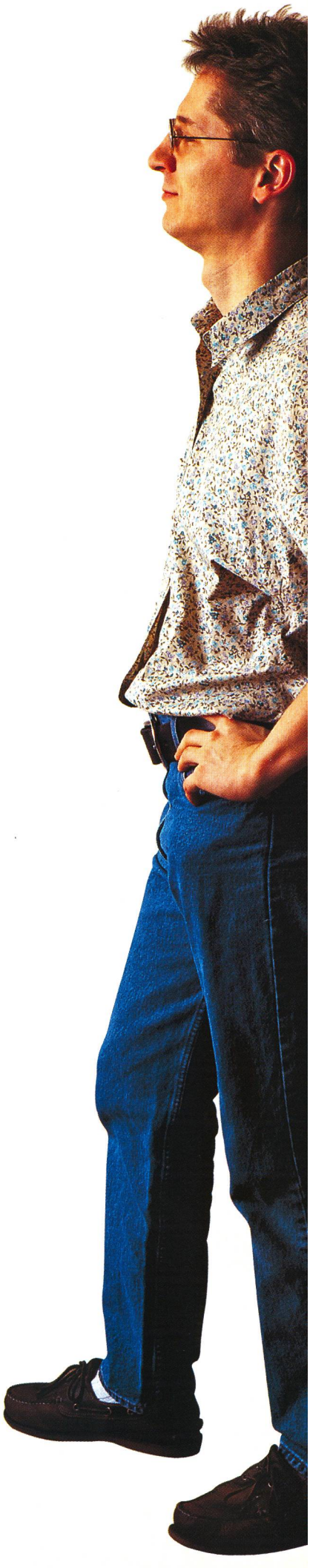
Wenn sich aber dein Verhalten mit den Dingen nicht verträgt, die ich tun muss, um meine Bedürfnisse zu befriedigen, will ich dir das offen und ehrlich mitteilen. Ich will dir sagen, warum dein Verhalten mich stört, und dabei darauf vertrauen, dass du meinen Bedürfnissen und Gefühlen Achtung entgegen bringen und versuchen wirst, das Verhalten zu verändern, das ich nicht akzeptieren kann. Ich hoffe auch, dass du mir offen und ehrlich sagen wirst, wenn irgend etwas an meinem Verhalten für dich nicht akzeptabel ist, so dass ich versuchen kann mein Verhalten zu verändern.

Stellen wir fest, dass keiner von uns sich verändern kann, um den Bedürfnissen des anderen zu genügen, wollen wir uns eingestehen, dass wir einen Konflikt haben. Wir wollen uns dazu verpflichten, jeden solchen Konflikt zu lösen, ohne dass einer von uns seine Zuflucht zu Macht oder Autorität nimmt, um zu gewinnen, während der andere verliert. Ich achte deine Bedürfnisse, aber ich muss auch meine eigenen achten. Deshalb wollen wir uns stets bemühen, nach einer Lösung zu suchen, die wir beide akzeptieren können. Dann werden deine Bedürfnisse ebenso wie meine befriedigt sein.

Auf diese Weise kannst du auch weiterhin deine Bedürfnisse befriedigen und dich als Mensch entwickeln. Mir geht es nicht anders. So können wir eine gesunde Beziehung unterhalten, in der jeder von uns beiden die Chance hat, das zu werden, was er sein kann. Und unser Verhältnis wird weiterhin auf gegenseitiger Achtung, Liebe und Frieden beruhen.»

Thomas Gordon

«Managerkonferenz», Hoffmann und Campe Verlag, Hamburg.



Bargeldlos zahlen mit der Raiffeisen-EUROCARD.

Mit dieser Kreditkarte zahlen Sie weltweit in Geschäften, Hotels, Restaurants und Dienstleistungsfirmen bequem mit Ihrer Unterschrift.
Maximale Sicherheit, übersichtliche Monatsabrechnung, Auto mieten ohne Kaution, Gratis-Partnerkarte und weitere Vorteile für nur Fr. 50.- Jahresgebühr.
Wir beraten Sie gerne persönlich!

RAIFFEISEN

Die Bank, der man vertraut.

Er braucht. Sie hat.

Spende Blut. Rette Leben.

Spielplatzgeräte aus Holz

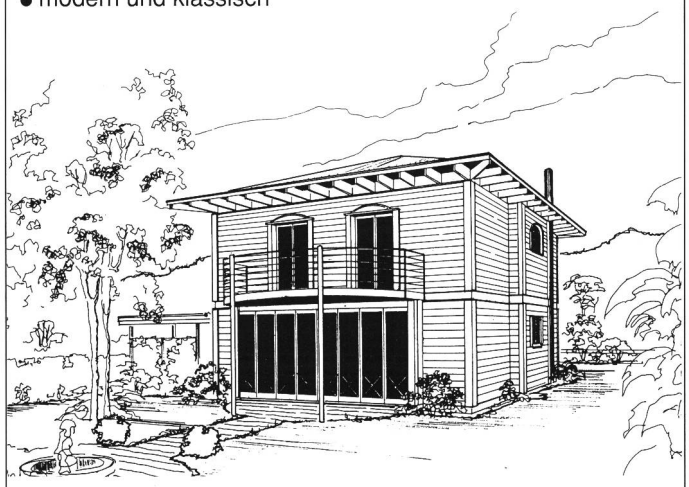
Für Privat-Gärten und öffentliche Anlagen. Beispiele sind ausgestellt an der Strecke Hedingen-Ottenbach in **Zwillikon ZH**.

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

UHU Spielschüür
8910 Affoltern a.A.

Zumbrag das gesunde Schweizer Energiesparhaus

- z. B. unser Budget Haus Elfenau für Fr. **365'000.-**
- 4 1/2 Zimmer schlüsselfertig inkl. Keller
- über 100 versch. Häuser
- modern und klassisch



Zumbrag Hausbau
3645 Gwatt, Stationsstrasse 25E
7320 Sargans, Grossfeldstr. 79

Wir bürgen für Qualität und Erfahrung.
Tel. 033 35 10 22 Fax 033 36 83 48
Tel. 081 723 00 60 Fax 081 723 70 76

Wollen Sie mehr wissen?

❑ Einfam./Doppelh.
❑ Mehrfam.Häuser
❑ Flachdach-Aufstockungen
❑ Individuelle Architektur

Adresse:_____
_____
_____
Tel. _____
EFH

Für unsere Kunden suchen wir Bauland in der ganzen Schweiz

Feuersichere Kassenschränke, Kundensafes und Nachttresore: Unsere Spezialität zu Ihrer Sicherheit. Made in Switzerland.

Zeico AG
Bankeinrichtungen
Hermetschloostrasse 73
Postfach, 8048 Zürich
Tel. 01-432 17 64

10 Negativ-Tips für Ihre Beziehung

- Denken Sie nur an sich. Begnügen Sie sich mit Ihrer Selbstzufriedenheit.
- Wenn Sie keine Lust auf Sex haben, geben Sie der Natur die Schuld und bemühen Sie sich nicht weiter.
- Gehen Sie den Konflikten aus dem Weg. Schieben Sie den Faktor «Ich habe jetzt keine Zeit» vor.
- Erachten Sie das Liebesspiel als Pflichtübung. Zeigen Sie keine Gefühle, sprechen Sie dabei nie.
- Seien Sie phantasielos und kühl.
- Sprechen Sie laufend von anderen Frauen bzw. Männern, die ihnen gefallen und imponieren (idealerweise aus Ihrem Bekanntenkreis).
- Erzählen Sie von Ihren Wünschen nach einem jungen, «unverbrauchten» und noch anpassungsfähigen Partner.
- Vergleichen Sie die Vorgänger mit der aktuellen Person – oder erzählen Sie öfters wie es Ihre Mutter, Ihr Vater, gemacht hat.
- Sie wissen es immer besser und haben das letzte «geltende» Wort. Nehmen Sie keine anderen Ideen, Einsichten, an.
- Seien Sie kompliziert, ratlos, ungeschickt und humorlos.

10 Positiv-Tips für Ihre Beziehung

- Sagen Sie Ihrem/r Partner/in, dass Sie ihn/sie lieben.
- Seien Sie originell, kreieren Sie Überraschungen (Wochenende an einem geliebten Ort – oder wo wollten Sie schon lange hin?).
- Schenken Sie eine «Liebes-Nacht», mit Übernachtung/Essen.
- Sprechen Sie offen und ehrlich über Ihre Gefühle und Empfindungen.
- Bitten Sie ihre/n Partner/in zu zeigen, wie und wo Sie Ihre Empfindungen zukünftig ausleben dürfen.
- Seien Sie zärtlich im gegenseitigen Umgang.
- Hören Sie aktiv zu und respektieren Sie sich untereinander.
- Haben Sie Sinn für Humor!
- Sprechen Sie mit Vorteil in der Ich- und nicht Du-Form: «Du hast mich verletzt», sondern «Ich fühlte mich über Deine Äusserung verletzt.»
- Lassen Sie sich verzaubern, ent- und verführen. Nehmen Sie Rücksicht auf den Geschmack ihrer/s Partners/in (Bekleidung, Schminke, Aussehen). Der Partner geht lieber mit Ihnen in den Ausgang, wenn Sie ihm gefallen.

(rpp.)

Gemeinsame Geheimnisse verzaubern das Liebesleben. Zwar sagt der Volksmund: «Reden ist Silber, Schweigen ist Gold.» Doch in der Ehe wirkt diese Weisheit «tödlich». Denken Sie zuerst an jene Aussagen, Worte und ihre Bedeutungen, die Sie machen wollen. Unüberlegte Äusserungen können verletzen.

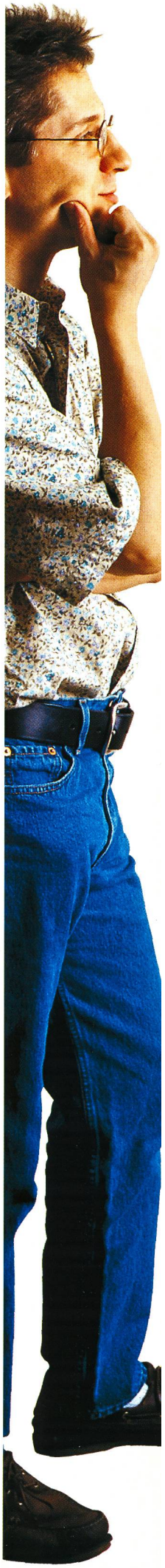
Häufige Konflikte

Die häufigsten Konflikte entstehen wegen Geld, Eifersucht, Differenzen in der Kindererziehung, Schwierigkeiten beim Sex, ärgerlichen Gewohnheiten des Partners, bei unterschiedlichen Interessen, Aussehen des Partners oder durch Aktivitäten der «lieben Verwandten». Zusätzlichen Zündstoff liefern die Verhaltensmuster wie das Auftreten als «fauler Pascha», schlampige Haushaltführung, die verbale Verweigerung des Partners, die ewige Nörgelei des Partners, die abschätzigen Bemerkungen, dauerndes Fernsehen oder Musikhören, Besessenheit bei der Arbeit – möglichst noch über das Wochenende und bis in alle Nacht.

Die Hintergründe für diese Konflikte können in unerfüllten Bedürfnissen, in mangelnder Ehrlichkeit und Offenheit, in der Angst vor Veränderung, im kindlichen Verhalten liegen. Versuchen Sie sich nicht am Partner zu klammern. Einengung verhindert Entfaltung und Entwicklung der Persönlichkeit. Lassen Sie los, vertrauen Sie sich gegenseitig. Schenken Sie echtes Vertrauen jeden Tag und in jeder Situation.

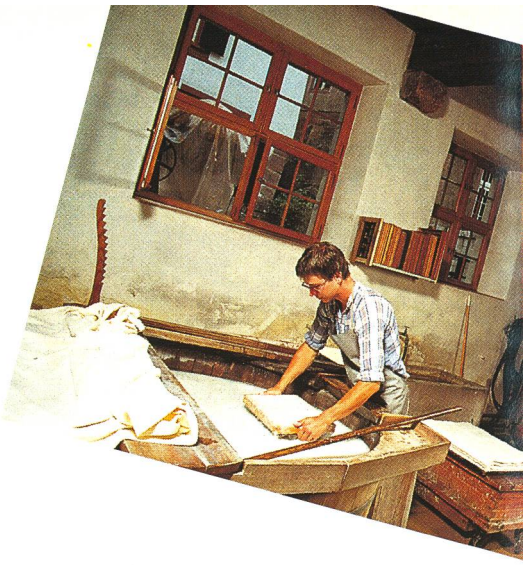
Buchtips

- Gordon: Neue Familienkonferenz (Hoffmann und Campe-Verlag, Hamburg)
- Willi: Die Zweierbeziehung
- Fromm: Die Kunst des Liebens (beide im Ex Libris-Verlag, Zürich)
- Müller: Eheseminar mit Pfiff – damit die erste Ehe, die einzige bleibt (Häussler-Verlag, Neuhausen-Stuttgart)
- Fritschi/Wyss: ausformen statt einschleifen (Rentsch-Verlag, Zürich).



Fotos: Christof Sonderegger

Schloss Lenzburg, 5600 Lenzburg. Telefon 064 51 43 92. Geöffnet April bis Oktober 9.30 bis 12 und 13.30 bis 17 Uhr. Montag geschlossen. Ab Bahnhof Lenzburg mit Bus Richtung Gewerbeschule. Eintritt für Erwachsene 6, für Kinder 3 Franken. Betreuung Dienstag bis Freitag auf Anmeldung.



■ TIPS FÜR FAMILIENAUSFLUG

«Kommt mit ins Museum!»

Im Video-Zeitalter mit Kindern ins Museum? Natürlich. «Panorama» sagt, worauf Sie achten sollten und schlägt sechs Museen vor, die für den Besuch mit Kindern besonders geeignet sind.

VON MARTIN ZIMMERLI

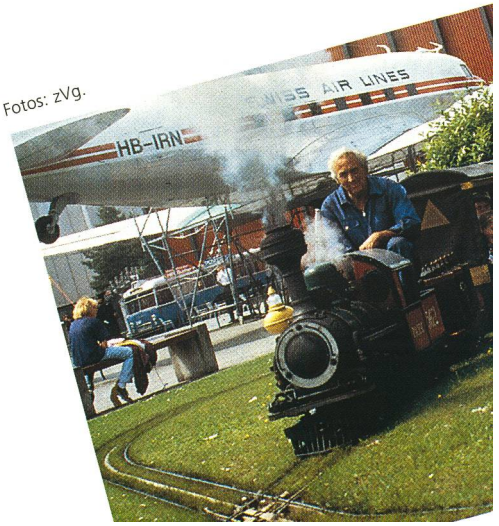
Menschen, theatralisch-andächtige Ruhe mimend, schreiten gemessenen Schrittes durch eine für die Ewigkeit gemachte Vitrinenlandschaft. Hinter Glas liegen die Kultobjekte. Der uniformierte Aufseher mahnt eintretende Familien vorsorglich zur Stille.

Cola in der Stammeshütte

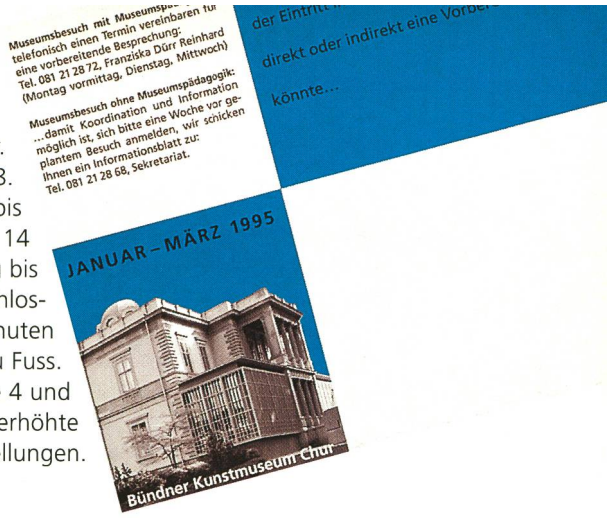
Heute sieht der Alltag in vielen Museen anders aus. Da darf in der strohbedeckten Hütte eines afrikanischen Stammes schon mal eine Cola-Büchse rumliegen. «Im modernen Museum wird die Realität inszeniert und nicht eine idyllische Vergangenheit zelebriert», sagt etwa Dani Geser, Beauftragter für Museumspädagogik im Kanton Basel-Stadt, und er gibt sich bei der Frage, welche Themen sich Kinder im Museum zu Gemüte führen dürfen, sehr liberal: «Alle, Hauptsache die Kinder sind fasziniert, können selber entscheiden, ob sie sich etwas ansehen wollen und werden mit ihren Fragen nicht allein gelassen.» Ein Kind nehme vorab die Atmosphäre

Freilichtmuseum Ballenberg, 3855 Brienz. Telefon 036 51 11 23. Geöffnet 14. April bis 31. Oktober, täglich 10 bis 17 Uhr. Während Öffnungszeiten erreichbar ab Bahnhof Brienz mit dem fahrplanmässigen Bus. Eintritt für Erwachsene 12, für Kinder 6 Franken.

Fotos: zVg.



Basler Papiermühle,
St. Alban-Tal 35/37,
4052 Basel.
Telefon 061 272 96 52.
Geöffnet Dienstag bis Sonntag 14 bis 17 Uhr. Ab Bahnhof SBB Mit Tram Nr. 2 bis Kunstmuseum, danach 6-Minuten-Fussmarsch via St.-Albans-Vorstadt und Mühlegraben.
Eintritt für Erwachsene 8, für AHV/Schüler/Studenten 5, für Familien (Eltern und ihre Kinder) 20 Franken.



Kunstmuseum Chur, Postplatz 2,
7002 Chur.
Telefon 081 21 28 68.
Geöffnet Dienstag bis Samstag 10 bis 12 und 14 bis 17 Uhr, Donnerstag bis 20 Uhr. Montag geschlossen. Ab Bahnhof 5 Minuten zu Fuss.
Eintritt für Erwachsene 4 und für Kinder 2 Franken, erhöhte Preise bei Sonderausstellungen.

in einem Museum wahr – Grösse, Geruch, Temperatur, Geräusche. Der Inhalt komme erst in zweiter Linie. Mit Kindern im Museum, da mache man oft ganz überraschende Erfahrungen.

Überraschende Erfahrungen

Davon weiss auch die Journalistin und Buchautorin Meta Zweifel zu berichten. Ihr Schlüsselerlebnis liegt Jahrzehnte zurück. Mit ihren Kindern ging sie damals ins Museum, um sich in der Vorweihnachtszeit eine Engelausstellung anzuschauen. Die beiden Mädchen waren begeistert. Der dreijährige Knabe überhaupt nicht. Er kehrte den Engeln den Rücken, wandelte durch die Museumshallen und blieb dann wie angewurzelt vor einem Bild des spanischen Kubisten Joan Miró stehen. Und von dort war er, zur grossen Verwunderung seiner Mutter, nicht mehr wegzubringen.

So wird Museumsbesuch mit Kindern zum Erfolg

■ Wählen Sie zuerst das Thema und erst dann das Museum. Beschränken Sie sich beim Besuch auf die gewählten Objekte.

■ Bereiten Sie Ihr Kind vor. Ideal ist, wenn es das Thema selber vorschlägt. Erzählen Sie ihm schon vorher etwas darüber, schauen Sie ein Buch an, basteln Sie etwas Passendes.

■ Setzen Sie sich eine Zeitlimite. Fragen Sie nach deren Ablauf die Kinder, ob sie noch länger bleiben wollen.

■ Wählen Sie den Zeitpunkt bewusst. Am Sonntagnachmittag hat es meist viele Besucher, welche die Bewegungsfreiheit der Kinder einschränken. Günstig: Werktagmorgen.

■ Ein Museumsbesuch soll vorab Vergnügen bereiten – man kommt trotzdem gescheiter heraus, als man hinein geht.

■ Üben Sie bewusst Zurückhaltung mit Ihren Kommentaren. Kinder sollen selber Erfahrungen sammeln können.

■ Tauchen Fragen auf, beantworten Sie genau diese. Geben Sie zu, wenn Sie etwas nicht wissen. Wenn das Kind insistiert, suchen Sie mit ihm zusammen nach Antworten: Fragen Sie den Aufseher, schauen Sie in Büchern nach, schreiben Sie dem Direktor.

■ Thematisieren Sie das Museum: Wie kommt es zu seinen Ausstellungsgegenständen? Nichts ist für Kinder spannender, als hinter eine Tür mit der Aufschrift «Öffnen verboten» zu schauen – auch wenn der Raum dahinter leer ist. Fragen Sie das Personal.

■ Nehmen Sie etwas Ess- und Trinkbares mit. Museen sind auf Erwachsene ausgerichtet. Kinder haben einen anderen Energiehaushalt.

■ Orientieren Sie sich vor dem Besuch telefonisch über die Kindertauglichkeit, besondere Ausstellungen und andere Einzelheiten.

Buchtips

Meta Zweifel: «Komm mit ins Museum – Mit Kindern auf Entdeckungsreisen».
Verlag Pro Juventute. Fr. 16.80
«Schweizerischer Museumsführer».
Reinhardt-Verlag. 30 Franken ohne und 48 Franken mit Museumskarte und Verzeichnis.

Verkehrshaus Luzern,
Lidostrasse 5, 6006 Luzern.
Telefon 041 31 44 44.
Täglich geöffnet, 1. November bis 31. März von 10 bis 17 Uhr, 1. April bis 31. Oktober von 9 bis 18 Uhr.
Ab Bahnhof mit Bus Nr. 2.
Eintritt für Erwachsene 15, für Kinder 8 Franken.
Führungen für Gruppen auf Anmeldung.

Naturmuseum Solothurn,
Klosterplatz 2, 4500 Solothurn.
Telefon: 065 22 70 21.
Geöffnet Dienstag bis Sonntag 14 bis 17, Donnerstag bis 21 und Sonntag zusätzlich 10 bis 12 Uhr.
Ab Bahnhof 10 Minuten zu Fuss. Eintritt frei.

Eine Invasion der friedlichen Art

Hinterwald in den Schweizer Alpen erlebt Jahr für Jahr eine Invasion der besonderen Art. Mit Sack und Pack fallen Jugendliche hordenweise ins sonst verschlafene Nest ein. Für die aufgeschreckten Einheimischen ein sicheres Zeichen, dass die Skilager-Zeit begonnen hat.

VON JÜRG SALVISBERG

Gleich wie unserem fiktiven Ferienziel ergeht es hunderten von Wintersportorten. Nur dämmern beileibe nicht alle Skistationen ansonsten so dahin, dass sie sich von der Invasion der in der Regel friedlichen und geleiteten Schar erschüttern liessen. Die grossen Fremdenverkehrszentren mögen die Lagerteilnehmer ohne weiteres zu schlucken. Geräumige Ferienhäuser oder gar ein eigentliches Feriendorf für mehrere Lager lösen Kapazitätsprobleme.

Wichtiger Wirtschaftsfaktor

Obwohl die Jugendlichen Billigtouristen sind, stellen sie wegen ihrer Masse überall einen beachtlichen volkswirtschaftlichen Faktor dar. Das Essen für die Lagerküche kommt vom einheimischen Gewerbe, das Skiabo wird niemandem geschenkt, und mit dem Taschengeld reicht es auch mal ins Restaurant.

Die Zahl der jungen Gäste macht den Geldtransfer von den nebligen Niederungen in die sonnigen Höhen in der Schweiz zu einer nicht zu unterschätzenden Grösse. Letztes Jahr nahmen gut gezählte 132 739 Jugendliche an einem Skilager unter J+S-Leitung teil. Jugend und Sport erfasst mit den dafür ausgebildeten Leitern und Leiterinnen die meisten abgehaltenen Lager, insbesondere die schulischen, die 1994 mit 2760 von total 4141 zwei Drittel aller Ski-Sportfachkurse ausmachten. Ein Viertel der Lager organisiert der Schweizerische Skiverband (SSV), den Rest teilen sich andere Veranstalter.

5 Mio. J+S-Gelder jährlich

Die an der Eidgenössischen Sportschule Magglingen (ESSM) geführte Statistik bescheinigt den J+S-Leitern für 1994 1 863 000 geleistete Unterrichtseinheiten. Von J+S-Fachkräften geleitete Lager kommen in den Genuss von Unkostenbeiträgen der Organisation. Diese betragen je nach Ausbildungsstand der Leiter zwischen 3 und 6 Franken pro Tag und Teilnehmer. Dazu kommt eine Gutschrift von 2.50 Franken pro Kopf und Übernachtung. Auf diese Weise hat J+S laut Barbara Boucherin, der Ausbildungsverantwortlichen in Magglingen, 1993 total 5 Mio. Franken an Skilager ausgeschüttet.

Obgleich die J+S-Bewegung die Kürzung von Bundesbeiträgen verkraften muss, soll der erreichte Standard erhalten bleiben. «Die Leiterentschädigung und -ausbildung darf nicht leiden», erklärt Barbara Boucherin. Die Jugendlichen und insbesondere deren Eltern dürften für diese Haltung dankbar sein. Nicht zuletzt dank der J+S-Beiträge sind Lager überhaupt finanzierbar. Käme eine Woche im Schnee und an der Sonne die Eltern eines Schülers effektiv auf 350 Franken zu stehen, ist es durch J+S und einen Zustupf der

Unterhaltung will geplant sein

Fast ebenso wichtig wie das Skifahren ist in Jugendskilagern das Abendprogramm. Hierbei kann die Verantwortung sehr wohl bei den Jugendlichen und für einmal nicht bei den Leitern liegen. Damit sich nicht die Ideenlosigkeit (lies: nur noch Disco) oder das grosse Gähnen breitmacht, empfiehlt es sich, rechtzeitig Vorbereitungen zu treffen. Wenn ganze Schulen oder Klassen ins Lager aufbrechen, kann in den Vorwochen vorgesorgt werden.

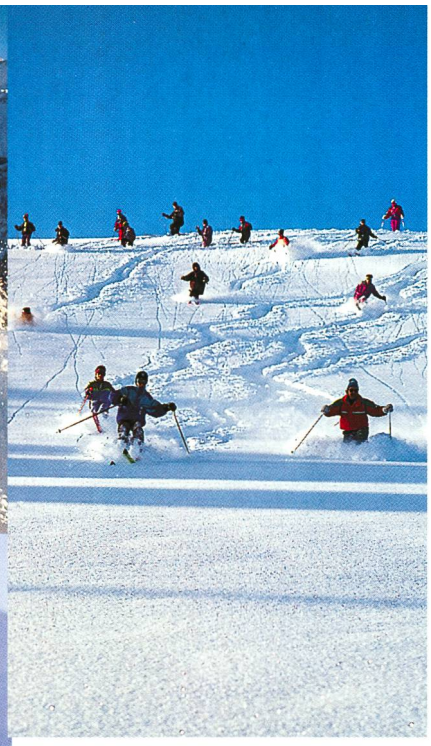
Chef bestimmen!

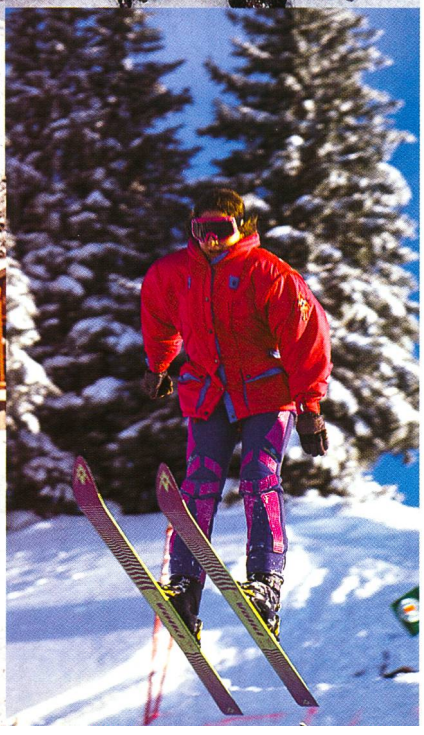
Sind mehrere Klassen in einem Lager vereint, können die Abende klassenweise gestaltet werden. Um das Programm ins Rollen zu bringen, bespricht sich der Lagerverantwortliche im Vorfeld am besten mit «Unterhaltungschefs» der jeweiligen Klassen. Diese legen noch vor der Abreise den Plan für «ihren» Abend vor, damit nötige Utensilien organisiert werden können. Gelingt der ersten Klasse der Startabend, fühlen sich die anderen Klassen gefordert, so dass sich im Unterhaltungsteil automatisch die gewünschte Dynamik ergibt.

Neben der unentbehrlichen Musikanlage – ein bisschen Disco muss schon sein – sollten insbesondere Papeterieartikel in einem Lager vorhanden sein. Sie sind wichtige Hilfsmittel bei Wissens- und Geschicklichkeitsspielen, die mit einigen Akteuren vor mitfieberndem Publikum einen Abend in Fahrt bringen.

Wochenwettbewerb

Eprobt und bewährt ist ein Wochenwettbewerb, in dem zum Beispiel Skigruppen während der ganzen Lagerzeit miteinander wetteifern. Pro Abend finden ein oder zwei Spiele statt, am Schlussabend steht die Gesamtrangliste fest, so dass die Preisverteilung den krönenden Abschluss bilden kann. *(js.)*





Gemeinde möglich, diese Summe auf 200 Franken zu drücken.

Sparmassnahmen der öffentlichen Hand haben verschiedenen Schulskilagern schon den Todesstoss versetzt. Andere sind bei anhaltend schlechter Finanzlage stark gefährdet, zumal den Eltern nicht zugemutet werden kann, das Loch zu stopfen. Soll die schöne Lagertradition überleben, hilft in diesem Fall nur die Eigeninitiative von Lehrer- und Schülerschaft weiter. Die Beteiligten müssen das Schicksal in die eigenen Hände nehmen: Mit Ferienarbeit, Standaktionen, Autowaschtagen und ähnlichem ist der Skiplausch durchaus auch selber zu finanzieren.

SSV-Lager in Lenk gratis

Nur ein Skilager verursacht bei den Teilnehmern und ihren Eltern keine Geldsorgen. Zum 54. Mal führte der SSV im vergangenen Januar das Schweizerische Jugendskilager in der Lenk durch. Wie jedes Jahr hatten 600 Knaben und Mädchen aus allen Ecken des Landes Gelegenheit, eine Woche lang gratis und franko die Pisten und gleichaltrige 14- und 15jährige kennenzulernen.

Skilager für Behinderte

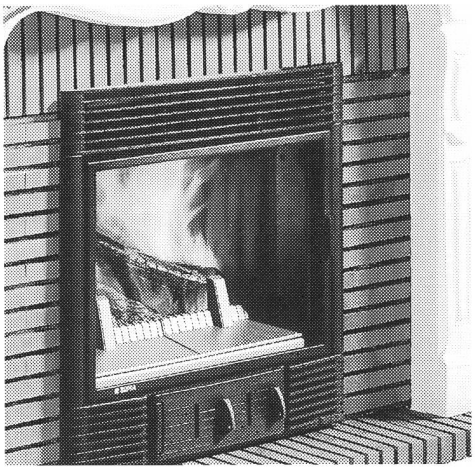
Spätestens seit den grossen Erfolgen der Schweizer Behindertensportler auf internationaler Ebene ist sportliche Betätigung handicapierter Menschen auch in der breiten Öffentlichkeit eine Selbstverständlichkeit geworden. Nicht nur an der Spitze, sondern auch in der Breite laufen Bemühungen, sportliche Aktivitäten zu fördern.

Menschen mit allen Behinderungsarten bietet der Schweizerische Verband für Behindertensport (SVBS) ein breites Programm an. Der Dachverband verschiedener wohltätiger Organisationen bietet insgesamt rund 60 Lager an, davon 30 im Winter. Je nach Behinderungsart treffen sich in Skilagern Kinder, Jugendliche und Erwachsene getrennt oder gemeinsam zum Sporttreiben.

Nähere Informationen sind erhältlich beim Schweizerischen Verband für Behindertensport (SVBS), Chriesbaumstrasse 6, 8604 Volketswil, Telefon 01/946 08 60. *(js.)*

Ihr offenes Cheminée wird zur wirkungsvollen Heizung

Unkauf •Werbung



Mit einer SUPRA-Heizkassette sparen Sie gleich vielfach:
• Sie sparen Zeit und Geld dank einfachstem Einbau
• Sie sparen Holz durch die gute Verbrennung im geschlossenen Feuerraum.
Was spricht also dagegen, dass Sie Ihr offenes Cheminée in eine vollwertige Raumheizung verwandeln? Und dabei erst noch die Umwelt schonen?

Wir senden Ihnen gerne detaillierte Unterlagen.

TIBA AG
Hauptstrasse 147
4416 Bubendorf
Tel. 061 / 935 17 10
Fax 061 / 931 11 61

Ich möchte mehr Informationen haben über: PAN
❑ Holz- und Kombiherde, ❑ Zentralheizungsherde, ❑ Holzschnitzelfeuerungen TIBAmatic, ❑ Stückholzfeuerung TIBAtherm, ❑ Cheminéeöfen, ❑ Heizeinsätze/Heizkassetten

Name/Vorname

Strasse

PLZ/Ort **Telefon**

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

Sotremo

MÜNZSORTIER- UND ZÄHLMASCHINEN

MÜNZVERPACKUNGSMASCHINEN

BANKNOTEN-ZÄHLMASCHINEN

SELBSTBEDIENUNGSAUTOMATEN

SPARDOSEN UND SCHLÜSSELANHÄNGER

PEO-HÜLSEN FÜR DIE MÜNZVERPACKUNG IN ROLLEN

DIE GRÖSSTE AUSWAHL IN DER SCHWEIZ

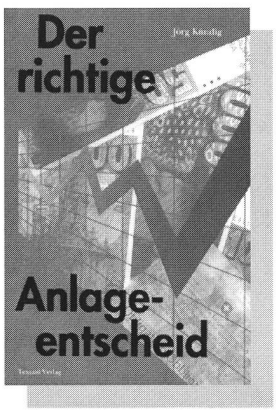
Sotremo SA
1510 Moudon
Telefon 021/905 36 95
Telefax 021/905 44 12

Jörg Kündig

Der richtige Anlageentscheid

224 Seiten, broschiert, Fr. 38.50.–

Dieses Buch wurde für Personen geschrieben, die mehr über die Zusammenhänge bei Geldanlagen erfahren wollen. Es vermittelt das notwendige Denkschema, um zur nötigen Entscheidungsfindung zu gelangen, Einflussfaktoren zu erkennen und Varianten aufzuzeigen.
«Der richtige Anlageentscheid» erweist sich als wertvoller Wegweiser und als grosse Hilfe zum Do-it-yourself bei Geldanlagen. Das Buch ist prädestiniert für Einsteigerinnen und Einsteiger.



Bestellung

❑ Ex. Der richtige Anlageentscheid
à Fr. 38.50.– (inkl. MWST) + Versandkosten

Name:

Vorname:

Strasse:

PLZ/Ort:

Datum:

Unterschrift:

Coupon einsenden an:
Textaid DTP, Buch- und Kunstverlag,
Gewerbestr. 16, 8132 Egg/ZH
Tel. 01-984 23 25, Fax 01-984 27 40

Foto: Sonia Vian

■ SCHWEIZER SPEZIALITÄTEN: PAVES DU CHATEAU

Vom Pflasterstein zum Schoggiwürfel

Aus dem Kanton Neuenburg kommt eine Schweizer (Schoggi-)Spezialität, deren Wurzeln in einem familiären Bummel durch die Strassen von Paris liegen. Wie ein Lauffeuer verbreitete sich die Nachricht von den neugeschaffenen Pavés du Château.

VON SONIA VIAN

November 1959. Hans-Max Walder, ein Konditor und Schokoladenfabrikant aus Neuenburg, ist gerade mit seiner Frau auf einem Jungfernflug mit der Caravelle von Genf nach Paris geflogen. In einem Schaufenster der französischen Hauptstadt erblickt er plötzlich einen riesigen Kuchen, auf dem in wackeligen Buchstaben «Pavé du Faubourg- St-Denis» steht. Eigentlich eine nichtssagende Inschrift, für Hans-Max Walder jedoch eine Eingebung, ein Geistesblitz und schon ist die Idee geboren.

Die zweite Spezialität

Er jubelt. Eiffelturm, Sacré Cœur de Montmartre, Notre-Dame, die Seine, St.-Germain-des-Prés, Louvre und Pigalle sind vergessen. Soeben hat Hans-Max Walder, der auch die Boules au Grand Marnier (Grand-Marnier-Kugeln) erfunden hat, seine zweite Spezialität entdeckt, nach der er seit Jahren vergeblich gesucht hatte. Von den Pavés du Faubourg St-Denis zu den Pavés du Château von Neuenburg sind es schliesslich nur gute 500 Kilometer. Und Hans-Max Walder, ein Schweizer mit Leib und Seele, hat in seiner Vorstellung den grossen Pariser Kuchen bereits in eine Vielzahl süsser kleiner Schokoladewürfel verwandelt.

Leuchtendes Schachbrett

Er erinnert sich: «Kleine gefüllte Quadrate, hell und dunkel, tanzten vor meinen Augen wie ein leuchtendes Schachbrett. Kaum zu Hause angelangt, entwarf ich ein Modell aus Knetmasse, das ich einem Plexi-

glashersteller schickte, und die gewünschten Formen konnten ohne Änderung realisiert werden.»

Und schon floss die verheissungsvolle Schokolademasse langsam in die neuen Plastikformen. Einige Minuten später kosteten Hans-Max Walder, seine Frau und seine Kinder die ersten Pavés du Château.

Die ideale Verpackung

Nun musste noch das Motiv für die Verpackung, die eine ganz persönliche Note erhalten sollte, gefunden werden. «Meine Frau sammelte alte Stiche. Wir fanden darunter ein Sujet, bei dem der Schlosshügel und der Weg gut zur Geltung kamen. Danach begann die aufwendige Suche nach der idealen Schachtel, und die Formalitäten zum Schutz der Marke mussten erledigt werden. Aber die Freude am kreativen Schaffen und an der Arbeit, die schliesslich von Erfolg gekrönt war, übertrifft bei weitem die Schwierigkeiten, mit denen der Spezialfabrikant in einer Zeit der Massenproduktion zu kämpfen hat.»

Wie ein Lauffeuer

Die Pavés du Château hielten schnell in Neuenburg Einzug. In einer Stadt, in der seit 1826 bereits Philipp Suchard der Schokolade zu grossem Ruhm verholfen hatte. Der Bekanntheitsgrad der Pavés verbreitete sich wie ein Lauffeuer. Die Läden werden längst nicht mehr nur von Einheimischen bestürmt. Die Pavés werden in alle Schweizer Städte und ins Ausland exportiert: nach Frankreich, Deutschland, Spanien, Portugal, Grossbritannien, Italien. Auch die USA, Kanada, Südafrika, Japan, Australien und viele andere Länder reissen sich um ihre Pavés aus Schokolade und verhelfen so der Neuenburger Confiserie-Pâtisserie zu interkontinentaler Bedeutung.

Werden die Walders mit ihren Spezialitäten weiter den Weltmarkt erobern? Kaum, denn das familiäre Glück und die Bewahrung der Eigenständigkeit sind ihnen wichtiger als das Streben nach Macht. «Ich hätte meine Arbeitsmethoden völlig ändern und meinen Betrieb auf industrielle Dimensionen vergrössern müssen.

Dies hätte die Qualität meiner Produkte und meine Einstellung beeinflusst», meint Pierre Walder, der im Juli 1985 die Nachfolge seines Vaters angetreten hat.

Drei Walder-Dynastien

Im letzten Jahr konnte die Confiserie und Schokoladenfabrik Walder auf eine 75jährige Tradition der Schokoladefabrikation, verteilt über drei Generationen, zurückblicken.

Die Geschichte der Walder hatte am 22. Mai 1919 begonnen, als Hans-Max der erste, Vater des Pavés-Entdeckers, in Neuenburg eine Bäckerei übernahm. Im Juli 1950 führte Hans-Max II das Geschäft seines Vaters weiter. Er erweiterte sein Sortiment an Truffes und Pralinés, bevor er neun Jahre später seine berühmten Pavés du Château kreierte.

Heute sorgen Marylise und Pierre für den Fortbestand der Walder-Dynastie. Sie spezialisieren sich auf Pralinés, deren Auswahl und Präsentation sie noch verbessert haben. Unter den neusten Kreationen zählen die Poussenions zu den begehrtesten.

Von der Fabrikation zur Degustation

Die elf Tonnen Schokolade, die jährlich zugekauft werden, ergeben 18 Tonnen des Endprodukts, wovon 2,5 Tonnen Pavés du Château. Dies bedeutet eine Menge von 8 kg pro Tag. Ein kleiner Rundgang durch die Fabrikation.

■ Anders als bei gewissen Pralinésorten wird ganz zuerst die Hülle der Pavés vorbereitet. Diese wird auf 45 Grad erhitzt. Danach wird sie zum Vorkristallisieren auf 28 Grad abgekühlt, um danach wieder auf 32 Grad erwärmt zu werden, bis sie schliesslich gebrauchsfertig ist.

■ Dieser Vorgang verleiht der Schokolade ihre Knusprigkeit und ihren Glanz. Mit dieser Masse werden die Formen gefüllt. Die werden danach leicht durchgeschüttelt, um die Luftblasen entweichen zu lassen. Die Formen werden dann gestürzt, um sich soweit zu entleeren, bis nur noch eine dünne Schicht zurückbleibt, welche die Hülle der Pavés bildet. Wenn diese Schicht getrocknet ist, wird die Füllung eingefüllt, und zwar entweder eine Doppelcrème- bei den dunklen und eine Nuss-Truffes-Füllung bei den hellen Pavés. Mehr sei darüber nicht verraten, Rezept und Zusammensetzung dieser Produkte bleiben ein Fabrikationsgeheimnis.

■ Nach einem kurzen Aufenthalt von einer bis zwei Stunden im Kühlschrank werden die Pavés mit Schokolademasse bedeckt, danach aus der Form genommen und in Spezialverpackungen von 200 Gramm bis einem Kilo abgefüllt.

(sv.)

LESEN SIE IM NÄCHSTEN PANORAMA

BÖRSENPLATZ SCHWEIZ Die Zürcher Börse kennt jeder. Doch es gibt in der Schweiz auch noch andere Börsen. Wir stellen diese vor und geben einen Ausblick auf 1995.

EIGENMIETWERT Wenn Sie Hausbesitzer sind und nächstens die Steuererklärung ausfüllen, dann wird Ihnen der Posten «Eigenmietwert» wohl einiges zu denken geben.

PARTYSERVICE Ob zu Hause oder in einer Waldhütte – immer mehr nehmen die Dienste eines Partyservices in Anspruch, wenn sie etwas zu feiern haben.

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

So belohnt die Raiffeisenbank ihre Mitglieder

Ein exklusives Vorzugsangebot
Als Mitglied der Raiffeisenbank profitieren Sie jetzt von einem besonderen Angebot: Einem Sparkonto mit deutlich höherem Zins, wie Sie ihn sonst nur für längerfristige Anlagen erhalten.

Sparen ganz nach Wunsch
Das Raiffeisen-Mitglieder-Sparkonto ist die ideale und sichere Sparform für längerfristige Sparziele. Trotzdem sind Sie flexibel, denn Sie können jederzeit wieder bestimmte Beträge abheben.

Höherer Zinsertrag
Der Vorzugszins für Raiffeisen-Mitglieder gilt schon ab der ersten Einzahlung. Und zwar auch für kleinere Guthaben.

Profitieren Sie
Eröffnen Sie doch gleich Ihr Raiffeisen-Mitglieder-Sparkonto. Wenn Sie noch nicht Raiffeisen-Mitglied sind, ist dieses exklusive Vorzugsangebot ein guter Grund, Mitglied zu werden!

Kommen Sie vorbei. Eine persönliche Beratung lohnt sich!

RAIFFEISEN

Die Bank, der man vertraut.