

Zeitschrift: Panorama / Raiffeisen
Herausgeber: Raiffeisen Schweiz Genossenschaft
Band: 81 (1995)
Heft: 10

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>



BAUEN MIT 2. SÄULE Seit Beginn dieses Jahres dürfen Pensionskassengelder für den Wohnungsbau verwendet werden. Zu einem Bauboom hat dies aber nicht geführt.

BANKENAUFSICHT In der Schweiz gibt es verschiedene Organe, die darauf achten, dass die von den Sparern bei den Banken angelegten Gelder sicher sind.

BELEUCHTUNG Manch ein Haus wird noch wohnlicher, wenn die Lichtstrahlen aus der richtigen Richtung kommen. Wir geben Ihnen Tips für Ihre Beleuchtung.

RAIFFEISEN



SÜDTOSCANA – UMBRIEN – ROM

mit Siena, Assisi, Orvieto

**6 Tage inkl. Halbpension
ab Fr. 495.-**

Kloster Assisi

Zu entdecken gibt es vieles in der umbrischen Landschaft mit den zahlreichen Hügeln, Tälern, Seen, alten Städten und natürlich in Rom, der Ewigen Stadt. Die gewundenen Täler mit den zitternden Pappeln, die in den leuchtend blauen Himmel ragen – das grüne Umbrien mit den satten Viehweiden war schon im Altertum berühmt. Hoch über den fruchtbaren Tälern liegen die mittelalterlichen Städte, welche auf die etruskischen Siedlungen folgten: hier etwa das stolze Perugia, Hauptstadt Umbriens, da Assisi, die Stadt des heiligen Franziskus, und anderes mehr. Rom hat aus seiner reichen Vergangenheit als Mittelpunkt eines Weltreiches, dem es den Namen gab, und als Hauptstadt des katholischen Christentums unermessliche Schätze bewahrt, die es noch heute zu einer der bedeutendsten Kunststätte der Welt machen.

Reiseprogramm

1. Tag: Schweiz – Chianciano

Hinfahrt via Luzern – Seelisberg- und Gotthard-Tunnel – Tessin – Chiasso – Milano – Bologna – Firenze – Chiusi – Chianciano.

2. Tag: Chianciano – Montepulciano

Der Vormittag steht zur freien Verfügung. Nachmittags kurze Fahrt nach Montepulciano. Besichtigung dieser wunderschönen, typischen Altstadt. Abends Grill-Vergnügen und Degustation auf einem Weingut in der Umgebung. Rückfahrt nach Chianciano.

3. Tag: Fak. Ausflug nach Siena

Bei Chiusi auf die Autobahn, vorbei an Arezzo bis Valdarno – Montevarchi. Über die Chianti-Berge ins typische Chianti-Classico-Gebiet. Mittagessen in einem gepflegten Landgasthof. Nachmittags weiter bis Siena. Geführter Stadtrundgang durch die Fussgängerzone zu den wichtigsten Sehenswürdigkeiten: Piazza del Campo, Palazzo Pubblico, Dom, Pinacoteca, verschiedene Kirchen und Museen. Rückfahrt via Montepulciano.

4. Tag: Chianciano – Rom – Chianciano

Fahrt nach Rom, der italienischen Hauptstadt mit den unzähligen Sehenswürdigkeiten. Lassen Sie uns diese unvergessliche Stadt mit einem sprach- und ortskundigen Führer entdecken: Piazza Venezia, Kapitol, Forum Romanum, Palatin, Pantheon, Vatikanstadt mit Petersplatz und Peterskirche, Engelsburg und natürlich der grandiose Trevibrunnen! Abends Rückfahrt nach Chianciano.

5. Tag: Chianciano – Orvieto – Assisi

Fahrt an den malerischen Kratersee «Lago di Bolsena». Kurzer Halt in Bolsena. Weiterfahrt nach Orvieto. Aufenthalt und Mittagspause in der traumhaft gelegenen Altstadt. Danach Weiterfahrt nach Assisi. Besichtigung der wichtigsten Sehenswürdigkeiten der Stadt des heiligen Franziskus. Rückfahrt via Passignano.

6. Tag: Chianciano – Schweiz

Rückfahrt via Firenze, Bologna, Milano, Chiasso zu den Einsteigeorten.

Ihr Ferienhotel

Sie wohnen für 5 Nächte in einem guten Mittelklasshotel im hübschen Ferienstädtchen Chianciano mit seiner sehenswerten Altstadt.

Preise pro Person

6 Tage inkl. Halbpension	Fr. 595.-
Reduktion bei Abfahrten am 15.10. und 22.10.	Fr. 100.-
Einzelzimmerzuschlag	Fr. 150.-
Fak. Ausflug Siena inkl. Mittagessen	Fr. 60.-
Annulationsschutz oblig.	Fr. 15.-

Reisedaten

(Sonntag–Freitag)

10.09. – 15.09.95	08.10. – 13.10.95
17.09. – 22.09.95	Reduzierte Preise
24.09. – 29.09.95	15.10. – 20.10.95
01.10. – 13.10.95	22.10. – 27.10.95

TWERENBOLD-Leistungen

- Fahrt mit klimatisiertem Fernreisebus
- Unterkunft in einem guten Mittelklasshotel inkl. 5 x Halbpension (Abendessen und Frühstück)
- Alle Zimmer mit Bad/Dusche und WC
- Grillabend auf dem Weingut
- Alle aufgeführten Ausflüge (ausgenommen am 3. Tag nach Siena)
- Stadtrundfahrt in Rom
- Erfahrener Chauffeur/Reiseleiter
- Mehrwertsteueranteil Schweiz

Abfahrtsorte

06.45 Garage Twerenbold, 	06.45 Basel
07.00 Baden	07.30 Olten
07.30 Zürich	08.30 Luzern

Für telefonische Anmeldung und weitere Informationen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

Die Platzzuteilung im Car erfolgt nach Eingang der Anmeldung. 1. bis 3. Sitzreihe kann gegen Zuschlag gebucht werden.

Kundenparkplätze in Rütihof vorhanden.



Damit alle gut fahren, seit 1895.

TWERENBOLD

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

Anmeldetalon Südtoscana – Umbrien – Rom

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

Wohnbau- förderung

Nur 30,7 Prozent aller Schweizer verfügen über eigene vier Wände. Die Übrigen leben in Mietwohnungen. Europaweit haben wir hierzulande die geringste Wohneigentumsquote. Der Gründe dafür gibt es mehrere. Ebenso gab und gibt es mehrere Versuche, die Zahl der Wohneigentümer zu erhöhen.

Jüngstes Beispiel ist das am 1. Januar dieses Jahres in Kraft getretene Bundesgesetz über die Wohneigentumsförderung mit Mitteln der privaten Vorsorge (WEFG). Doch wer übertriebene Erwartungen in dieses neue Instrument setzte, wurde (jedenfalls bisher) ebenfalls enttäuscht. Fünf- bis siebenprozentige Zuwachsraten wurden für 1995 erwartet. Die Erfahrungen der Pensionskassen zeigen jedoch, dass dieses Ziel nicht erreicht wird. Woran es harzt, erfahren Sie in unserem vierseitigen Bericht ab Seite 2.

Wesentlich mehr Freude als das Baugewerbe hat derzeit eine ganz andere Branche. «Second Hand»-Läden erleben angesichts der Wirtschaftskrise einen eigentlichen Boom. Mit Trödlerwaren oder Flohmarktartikeln hat dieses Geschäft nichts (mehr) zu tun. Im Gegenteil: Gute Qualitätskleider können – siehe unsere Reportage auf Seite 22 – auf diese Weise zu einem erschwinglichen Preis erworben werden.

MARKUS ANGST

PANORAMA

PENSIONS-KASSEN-GELDER Seit dem 1. Januar 1995 dürfen 2.-Säule-Gelder für den Wohnungsbau vorbezogen werden.

2

BANKENAUF SICHT Verschiedene Organe wachen darüber, dass Ihre auf der Bank angelegten Gelder sicher sind.

6

LEASING Leasen statt kaufen – auch für Gewerbebetriebe ist Leasing eine interessante Alternative.

10



Foto: Patrick Lüthy

GEWINNER UNTER SICH In Rapperswil trafen sich die Gewinner des diesjährigen Raiffeisen-Jugendwettbewerbs.

12

HEIMATWERK Die Raiffeisenbanken unterstützen die Sammlung für die neue Heimatwerk-Schule auf dem Ballenberg.

15

SECOND HAND Gerade für kinderreiche Familien sind «Second Hand»-Läden oft eine willkommene Alternative.

22

BELEUCHTUNG Der richtige Lichtstrahl am richtigen Ort lässt manch ein Wohnzimmer heimeliger wirken.

26

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.
81. Jahrgang.
Auflage: 99 000 Exemplare

Bezug

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



zu verkaufen

■ WOHNEIGENTUM MIT PENSIONS KASSEN GELDERN

«Nicht das Gelbe vom Ei»

Die seit Jahresbeginn bestehende Möglichkeit, Gelder der 2. Säule für selbstbenutztes Wohneigentum vorzubeziehen, erhält mehrheitlich schlechte Zensuren: Die von den «Vätern» des neuen Gesetzes erhoffte fünfprozentige Steigerung der Wohneigentumsquote scheint illusorisch.



Foto: André Albrecht

VON
MARKUS
DIETLER

Das am 1. Januar 1995 in Kraft getretene Bundesgesetz über die Wohneigentumsförderung mit Mitteln der beruflichen Vorsorge (WEFG) geht auf parlamentarische Initiativen von Ständerat Markus Kündig und Nationalrätin Vreny Spoerry zurück. Ihr Ziel: einen Teil der rund 350 Milliarden Franken, die zurzeit in der beruflichen Vorsorge stecken, mittels Vorbezug oder Verpfändung für die Förderung von Wohneigentum zu verwenden, um die europaweit geringste Wohneigentumsquote von 30,7 Pro-

zent in der Schweiz deutlich zu erhöhen und damit die Eigenvorsorge der Bürger zu stärken.

Interesse (noch) gering

Nach den ersten sechs Monaten ist man jedoch von den erhofften fünf- bis siebenprozentigen Zuwachsraten weit entfernt, wie Erhebungen bei Pensionskassen zeigen. Bei der ABB in Baden etwa haben sich trotz mehrfacher Informationen in der Pensionskassen-eigenen Broschüre, einem Brief an alle Versicherten und der Bildung eines Projektteams zur Einführung des neuen Gesetzes nur rund

2,5 Prozent der insgesamt 12 465 Versicherten überhaupt nach ihren individuellen Bezugsmöglichkeiten erkundigt. 1,3 Prozent oder total 164 Personen haben schliesslich bis Mitte Jahr die Möglichkeit einer Verpfändung oder eines Vorbezugs genutzt.

Vorbezüge tätigten 134 Männer, die bei einem – aufgrund der niedrigen Guthaben in jungen Jahren erwartungsgemäss eher hohen – Durchschnittsalter von 45,9 Jahren 84 070 Franken im Schnitt bezogen, sowie 24 Frauen, die – durchschnittlich 45,3 Jahre alt – im Mittel 68 960 Franken erhielten. Die Möglichkeit der Verpfändung ergriffen nur fünf Männer – Durchschnittsalter 42,2 Jahre, Durchschnittssumme 47 033 Franken – und eine 38jährige Frau, die 22 000 Franken bezog. 54 Prozent der Vorbezüge und Verpfändungen wurden für die Finanzierung von neu erworbenen Liegenschaften, 46 Prozent für die Amortisation bestehender Hypotheken sowie für werterhaltende Investitionen eingesetzt.

Kein mittelfristiger «Ansturm»

Diese bisherigen Bezüge, so Matthias Meier, Mediensprecher ABB Schweiz, stellten in keinerlei Hinsicht ein Risiko für die ABB-Pensionskasse dar: Mit 0,5 Prozent des 2,95 Milliarden Franken betragenden Kapitals seien sie viel zu gering, um zu Liquiditätsengpässen führen zu können oder den Verkauf von Anlagen in einem ungünstigen Zeitpunkt zu erzwingen. Und dies dürfte seiner Ansicht nach nicht ändern: Ein mittelfristiger «Ansturm» sei nicht zu erwarten; wenn sich auch die Nachfrage etwas verstärken dürfte, begünstigt durch die vermutlich auch weiterhin relativ tiefen Hypothekarzinsen, welche das Bauen erleichterten.

Als «eher beschränkt» beurteilen die Pensionskassen-Verantwortlichen der ABB denn auch die Auswirkungen des WEFG: «Wer nicht bereits über eine solide finanzielle Grundlage verfügt, dürfte mit Eigenmitteln, die lediglich aus der beruflichen Vorsorge stammen, kaum Wohneigentum erwerben können.»

Grenzgänger interessiert

Kein Risiko für ihre Kasse sieht auch Hanni Thurnherr, stellvertretende Geschäftsleiterin der Pensionskassen Ciba: Bis vergangenen Juli seien

Wer, wie, wofür und wieviel?

Wer kann Pensionskassengelder vorbeziehen?

Berechtigt sind nur solche Pensionskassenangehörige, welche den *Eigenbedarf* im Visier haben: Das Wohneigentum muss vom Besitzer selbst an dessen Wohnsitz genutzt werden – allenfalls durch Ehepartner oder Nachkommen an deren Wohnsitz, falls der Besitzer die Nutzung aufgibt. Nicht mit Pensionskassengeldern finanziert werden können Ferien- und Zweitwohnungen.

Wie können Interessierte vorgehen?

Wer an einem Vorbezug von Pensionskassengeldern interessiert ist, erkundigt sich bei seiner Vorsorgeeinrichtung mit einem schriftlichen Gesuch nach dem *Stand der Vorsorgeleistungen*, der Höhe der für das Wohneigentum zur Verfügung stehenden Vorsorgegelder (*Freizügigkeitsleistung*), den mit einem solchen Vorbezug verbundenen *Leistungskürzungen*, den Möglichkeiten einer *Zusatzversicherung* im Falle eines Vorbezugs, um Vorsorgelücken bezüglich Invalidität und Tod zu schliessen, und den *steuerlichen Folgen* eines Vorbezugs.

Wofür dürfen die vorbezogenen Pensionskassengelder eingesetzt werden?

Verwendet werden können die vorbezogenen Gelder für den Erwerb und

die Erstellung von *Wohneigentum* (Allein-, Mit- oder Stockwerkeigentum), für *wertvermehrende Investitionen* am Wohneigentum, für die Erfüllung von *Amortisationsverpflichtungen*, für die *freiwillige Amortisation* von Hypothekendarlehen und für den Erwerb von *Anteilscheinen* an Wohnbaugenossenschaften oder ähnlichen Beteiligungen. Nicht eingesetzt werden dürfen die Gelder für die Finanzierung des gewöhnlichen Unterhalts des Wohneigentums oder für die Bezahlung der Hypothekarzinsen.

Wieviel Geld kann aus der 2. Säule geholt werden?

Bezogen werden kann bis spätestens drei Jahre vor der Pensionierung ein Betrag von mindestens 20 000 Franken bis zur Höhe der *Freizügigkeitsleistung* des Versicherten. Ein Beispiel: Ein Mann, der ab 25 gemäss BVG-Mindestleistungen versichert ist, kann im Alter von 30 Jahren rund 17 000 Franken beziehen, fünf Jahre später gut 36 000 Franken; mit 40 Jahren sind es knapp 65 000 Franken, mit 45 Jahren knapp über 100 000 Franken und mit 50 153 000 Franken. Eine Frau mit demselben Einkommen startet im Alter von 30 Jahren ebenfalls mit 17 000 Franken; in den folgenden Jahren wächst ihr «Guthaben» aber schneller: knapp über 40 000 Franken mit 35, knapp 70 000 Franken mit 40, mit 45 112 000 Franken und mit 50 167 000 Franken. (md.)

lediglich Vorbezüge in der Höhe von rund 11 Mio. Franken getätigt worden, dies bei einem Anlagevolumen von rund 8,6 Mrd. Franken. Beim Basler Chemie-Multi sind es – aufgrund der höheren Hypozinsen im benachbarten Ausland – vor allem Grenzgänger jeden Alters, die sich für Vorbezüge insbesondere für die Amortisation bestehender Hypotheken interessieren; entsprechende Erkundigungen haben immerhin 11 Prozent der Versicherten angestellt.

Trotz des noch steigenden Interesses erwartet aber auch Thurnherr keinen eigentlichen Run auf die Pensionskassengelder. Die Wohneigentumsquote dürfte auch ihrer Ansicht nach dementsprechend kaum um die von

den «Vätern» und «Müttern» des neuen Bundesgesetzes erwarteten fünf Prozent steigen.

«Tropfen auf heissen Stein»

Hart ins Gericht mit dem WEFG geht Heinz Niedermann, Geschäftsführer der Raiffeisen-Pensionskasse: «Im Maximum bedeutet das neue Bundesgesetz einen Tropfen auf einen heissen Stein, da es aufgrund der Folgekosten – nicht nur steuertechnisch – schlicht und ergreifend zu unattraktiv ist.»

Er zeigt sich denn auch nicht erstaunt, dass bei ihm nur rund 50 schriftliche Gesuche, das entspricht rund 1,8 Prozent der Versicherten, einge-

reicht wurden, nachdem ursprünglich rund 5 Prozent telefonische Erkundigungen eingezogen hatten. Von den 30 zurzeit hängigen Gesuchen betreffen die Hälfte Erwerb respektive Erstellung von Wohneigentum. Die andere Hälfte teilt sich auf in zwei Drittel Amortisationen und einen Drittel wertvermehrende Investitionen.

Das geringe Interesse, das seiner Ansicht nach eher noch abflauen dürfte, führt Niedermann darauf zurück, dass die Medien inzwischen darüber berichtet hätten, dass das WEFG «nicht das Gelbe vom Ei» sei. Bis heute sei es bei der Raiffeisen-Pensionskasse mit einem Anlagevolumen von 280 Millionen Franken daher zu lediglich einem einzigen Vorbezug in Höhe von 30 000 Franken gekommen.

150 an der Zahl oder 2 Prozent der Versicherten waren es, welche bei der Geschäftsstelle für Vorsorgeeinrichtungen der Zürich-Versicherungsgruppe Erkundigungen einzogen. Bis heute wurden rund 60 Gesuche eingereicht und 40 mit durchschnittlich 80 000 Franken ausbezahlt an Gesuchsteller, die – so Daniel Vala von der Abteilung Medien und Information – wegen der in jungen Jahren geringen angesparten Pensionskassen-Mittel nicht jünger als 35 Jahre seien. 60 Prozent betrafen hier Amortisationen, weshalb eine Steigerung der Wohneigentumsquote von den Zürich-Spezialisten als gering beurteilt wird; nur 30 Prozent den Erwerb von Wohneigentum und 10 Prozent wertvermehrende Investitionen.

Hauskauf erleichtert, persönliches Risiko erhöht

Mehr Positives kann – neben dem Baumeisterverband, der sich begreiflicherweise Impulse für die Bautätigkeit erhofft (vgl. Seite 5) – Marianne Maurer Jud, Leiterin der Pensionskasse der Winterthur-Gesellschaften, dem WEFG abgewinnen: Die Argumentation, die Guthaben der Versicherten seien zu gering, stimme nur bedingt: Bei ihren Stiftungen seien die Guthaben der Versicherten eher hoch. Es gebe daher viele Familienväter, so Marianne Maurer Jud, die mit niedrigeren Einkommen und ohne Eigenkapital mit dem Vorbezug der Pensionskassengelder nun die Möglichkeit erhielten, ein Haus zu erwerben.

Allerdings, schränkt auch sie ein: Da diese Versicherten ihre eigene Be-

lastungsgrenze erreicht hätten, dürfe nicht «Unvorhergesehenes», wie zum Beispiel eine Erhöhung des Hypothekenzinses oder Krankheit, eintreten: «Das Risiko in finanzielle Schwierigkeiten zu geraten, ist für diese Versicherten sehr hoch.»

Vielleicht ist dies auch der Grund, weshalb sich zwar rund 20 Prozent oder 1300 der 6500 Versicherten der Winterthur nach den Möglichkeiten, die das neue Bundesgesetz gewährt, erkundigten, es bis Ende Juli aber nur

zu 40 Vorbezügen in einer Gesamthöhe von 5,3 Mio. Franken kam.

Effekt in Grenzen

Fazit: Solange der Unterschied zwischen der Rentabilität der Pensionskasse, die bei rund 5 Prozent liegen dürfte, und dem Hypozins praktisch Null ist, überwiegen die Nachteile eines Vorbezugs – die steuerliche Belastung, die je nach Kanton von einem halben bis zu über 10 Prozent betragen kann, ein proportional

zur eingesparten Hypothekarbelastung höheres steuerbares Einkommen sowie gesunkene Leistungen der 2. Säule, auch für Todesfall und Invalidität.

Steigt hingegen der Hypozins und verteuert sich dadurch das Bauen, steigt das persönliche Risiko des einzelnen und nützen gerade jüngeren Jahrgängen die geringen Pensionskassenguthaben wenig. Entsprechend dürfte der Effekt der Wohneigentumsförderung in engen Grenzen bleiben.

«Steuerliche Begünstigung nötig»

Drei Fragen an Rudolf Rohr, Schweizerische Zentralstelle für Eigenheim- und Wohnbauförderung, und Davide Peterle, Leiter Konjunkturbeobachtung in der Abteilung Wirtschaftspolitik des Schweizerischen Baumeisterverbandes.

PANORAMA Haben Sie in Ihrer Tätigkeit bereits Auswirkungen des neuen Bundesgesetzes über die Wohneigentumsförderung mit Mitteln der beruflichen Vorsorge feststellen können?

RUDOLF ROHR: Die Schweizerische Zentralstelle für Eigenheim- und Wohnbauförderung hat Ende April dieses Jahres bei einer Reihe von Banken, Versicherungen und Pensionskassen eine Umfrage durchgeführt. Danach wird von den neuen gesetzlichen Möglichkeiten noch recht zurückhaltend Gebrauch gemacht. Mit einer Ausnahme wird der Anteil der Versicherten, die entweder einen Vorbezug oder eine Verpfändung beanspruchen, auf weniger als ein Prozent beziffert. Der Vorbezug wird im Normalfall deutlich häufiger gewählt. In der Regel werden die Vorsorgemittel stärker durch Neuerwerber als für Amortisation bestehender Schulden beansprucht.

DAVIDE PETERLE: Im ersten Halbjahr 1995 ist die Wohnbautätigkeit um gut 10 Prozent gegenüber der gleichen Periode im Vorjahr gestiegen. Der positive Effekt der Wohneigentumsförderung mit Mitteln der beruflichen Vorsorge ist darin enthalten.

Wie beurteilen Sie die Wirkung des neuen Bundesgesetzes bezüglich Steigerung der Wohneigentumsquote?

RUDOLF ROHR: Der mässige Gebrauch der neuen Instrumente ist nicht verwunderlich, wenn die abwehrende Haltung der Vorsorgeeinrichtungen bedacht wird. Namentlich der Vorbezug ist in der Tat nicht überall empfehlenswert. Dass der mancherorts befürchtete Ansturm der heutigen Eigentümer auf die Gelder der zweiten Säule nicht eingetreten ist, darf positiv gewürdigt werden. Die Realisierung der Chance, dank Vorbezug oder Verpfändung Wohneigentum erwerben zu können, braucht eine längere Anlaufzeit.

DAVIDE PETERLE: Laut Schätzungen wird ein Drittel der heutigen Eigentümer und ein Zehntel der heutigen Mieter die Vorbezugsmöglichkeiten ausschöpfen. Bei einer derzeitigen Mieterquote von rund 70 Prozent ergibt das eine Erhöhung der Eigentümerquote von derzeit rund 30 auf rund 37 Prozent. Dies entspricht in etwa dem Wert von 1950.

Was wäre zusätzlich oder anstelle des neuen Bundesgesetzes nötig, um die Wohneigentumsquote in der Schweiz zu steigern?

RUDOLF ROHR: Eine ins Gewicht fallende Steigerung der Wohneigentumsquote wird erst erwartet werden dürfen, wenn Mietwohnungen in stärkerem Ausmass in Eigentumswohnungen umgewandelt werden. Über Neubauten allein lässt sich dieses Ziel nicht erreichen. Das bedingt einen Abbau der gesetzlichen Hin-

dernisse (in der Westschweiz und im Tessin) und der psychologischen Barrieren (Spekulationsvorwurf). Nach dem Beispiel des Kantons Bern könnte ein Rabatt bei den Grundstücksteuern gewährt werden, wenn eine Wohnung an den bisherigen Mieter veräussert wird. Ganz allgemein ist eine Steigerung der Wohneigentumsquote nur zu erwarten, wenn die steuerliche Behandlung des Wohneigentums schonender ausgestaltet ist als heute.

DAVIDE PETERLE: Die Verwendung von 2.-Säule- und 3.-Säule-Mitteln für Erwerb und Finanzierung von selbstgenutztem Wohn- und Genossenschaftseigentum sollte steuerlich begünstigt werden. Ferner braucht es eine Flexibilisierung des Raumplanungsgesetzes, die beispielsweise Verpflichtung der Kantone zur Fristsetzung für alle Einzelschritte der Bewilligungsverfahren, Verfahrenskoordination in den Kantonen zur Vermeidung von Doppelspurigkeiten und Flexibilisierung bezüglich Bauten ausserhalb der Bauzone beinhaltet. Zudem dürfen die Gebühren und Belastungen für Wohneigentümer nicht ständig zunehmen; für den Erwerb von selbstgenutztem Wohneigentum bestimmte Spargelder sollten vom Einkommen abgezogen werden können; zur Milderung der Anfangsbelastung sind die Eigenmietwerte während 10 Jahren nach dem Erwerb zu ermässigen; und die Eigenmietwerte sind massvoll festzulegen, wobei dem besonderen rechtlichen und wirtschaftlichen Charakter der Eigenheimnutzung Rechnung zu tragen ist.

Interviews: Markus Dietler



Rudolf Rohr



Davide Peterle

Die Sicherheit der Bankgläubiger im Visier

Eine Bank ist ein ganz spezielles Unternehmen. Bankgläubiger kommen denn auch in den Genuss besonderer Sicherheit. Darüber wachen im Rahmen der Bankenaufsicht die Eidgenössische Bankenkommission und die bankengesetzliche Revisionsstelle.

VON
GUIDO
FASEL

Wer in der Schweiz mit einer Gesellschaft einen Vertrag abschliesst und/oder bei ihr ein Guthaben hat, wird durch das Obligationenrecht (OR) geschützt. Durch diese Regeln wird missbräuchlichen Handlungen ein Riegel vorgeschoben. Im Prinzip! Denn die gesetzlichen Vorschriften sind allgemein gehalten und lassen einen gewissen Spielraum offen.

Doch wie steht es im Fall eines Sparers, der sein Vermögen bei seiner Hausbank anlegen will? Wer sorgt dafür, dass die Bank nicht unversehens Schiffbruch erleidet?

Strenges Bankengesetz

Auch die Banken unterliegen den Bestimmungen des Gesellschaftsrechts. Angesichts der grossen volkswirtschaftlichen Bedeutung der Banken hat der Bund aber ein spezielles Bankengesetz erlassen. Dieses bezweckt in erster Linie den Schutz der Bankgläubiger vor einem Verlust ihrer Einlagen. Die Erhaltung der Zahlungsfähigkeit (Solvenz) der einzelnen Bank steht dabei genauso im Vordergrund wie deren jederzeitige Zahlungsbereitschaft (Liquidität). Ein weiteres Ziel besteht darin, die Funktionsfähigkeit und die Vertrauenswürdigkeit des Bankensystems zu gewährleisten. 1994 wurde das Bankengesetz revidiert und den internationalen Standards angepasst.

Eine erste Masche im Sicherheitsnetz der Sparer knüpft das Bankengesetz damit, dass jede Bank eine Bewilligung zum Geschäftsbetrieb be-

nötigt. Eine solche wird erteilt, wenn die Voraussetzungen bezüglich Organisation, Mindestkapital und Integrität der leitenden Personen erfüllt sind. Weiter enthält das Bankengesetz und die dazugehörige Verordnung verschiedene Vorschriften über die Geschäftstätigkeit der Banken.

Geschäftsbericht lesen!

So muss ein Teil der Ausleihungen mit eigenen Mitteln (Eigenkapital) unterlegt sein, damit es im Fall eines Verlusts nicht den zu schützenden Gläubigern an den Kragen geht. Im weiteren sind auch Vorschriften zur Kassenliquidität und der Risikoverteilung (Vermeidung von Klumpenrisiken) gegeben.

Will sich ein Bankgläubiger ein Bild über die Sicherheit des Instituts machen, bedient er sich des Geschäftsberichts. Dieser ist im Rahmen der Rechnungslegungsvorschriften genauso ein Muss wie die Mindestgliederung in Bilanz, Erfolgsrechnung und Anhang. Transparenz ist angesagt. Diese ist für die möglichst zuverlässige Beurteilung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage auch nötig.

Bankenkommission als Wächterin

Über all diese gesetzlichen Bestimmungen wacht die Eidgenössische Bankenkommission (EBK) als staatliche Aufsichtsbehörde. Die vom Bundesrat gewählte Kommission nimmt ihre Aufgaben unabhängig vom Bund und der Nationalbank wahr. Administrativ ist die EBK dem Eidgenössischen Finanzdepartement zugeordnet. Ihr Ziel besteht in der Gestaltung der



Mehrere Instanzen sorgen für die Sicherheit des Geldes der Sparer.

Rahmenbedingungen für das Bankwesen in der Schweiz.

Die EBK kontrolliert auch die Einhaltung der gesetzlichen Vorschriften, erlässt zu bestimmten Themen Rundschreiben und verfügt verschiedene Massnahmen. Beispielsweise kann sie bei ernsthafter Gefährdung von Gläubigerforderungen Sachverständige als Beobachter in eine Bank abordnen, um deren Geschäftstätigkeit intensiv überwachen zu können. Ein Entzug der Bewilligung, was im Fall der Spar- und Leihkasse Thun 1991 erstmals angewendet wurde und zu deren Schliessung führte, stellt die strengste Massnahme dar. Einen Sonderstatus nehmen die Kantonalbanken ein. Sie sind nicht verpflichtet, sich der Aufsicht der EBK zu unterstellen, können dies aber freiwillig tun. Diesen Schritt hat beispielsweise das in Schwierigkeiten geratene Berner Staatsinstitut 1993 unternommen.

Geforderte Revisionsstellen

Die Verantwortung für die Aufsicht liegt, wie bereits gesagt, bei der Bankenkommission. Diese ist aber auf externe Hilfe angewiesen, um die 433 Schweizer Banken und über 1000 Raiffeisenbanken zu kontrollieren. Diese Aufgabe übernehmen die privaten Revisionsgesellschaften, die regelmässige Prüfungen bei den Banken durchführen. Die EBK sieht gewissermassen nur mit den Augen der Revisoren. Als verlängerter Arm der EBK nehmen die Revisionsstellen denn auch eine wichtige Stellung ein. Deshalb müssen sie hohe Anforderungen erfüllen und von der EBK anerkannt sein. 1995 sind in der Schweiz 19 Gesellschaften zur Bankrevision zugelassen. Für die Raiffeisenbanken nimmt das Zentralinspektorat des Schweizer Verbandes diese Aufgabe wahr.

Aufgrund der Dynamik und der steigenden Risiken im Bankgeschäft sind die bankengesetzlichen Revisionsstellen mehr denn je gefordert. Wo immer möglich arbeiten sie mit der bankinternen Revision zusammen. Denn das Interesse an gesunden und seriös geführten Instituten besteht sowohl bei der Bankführung als auch bei den Kunden und der Öffentlichkeit.

Bankiervereinigung

Indirekt mit der Bankenaufsicht hat auch der Dachverband der Ban-

ken, die 1912 gegründete Schweizerische Bankiervereinigung, zu tun. Als Interessenvertreter der Banken sieht die Vereinigung einen Teil ihrer Arbeit darin, Konventionen zu schaffen. Eine davon betrifft die Auszahlung von Spareinlagen bis zur Höhe von 30 000 Franken bei der Zwangsliquidation einer Bank.

Es handelt sich dabei, im Gegensatz zu den vorbeugenden Massnahmen des Bankengesetzes, um einen nachträglichen Einlegerschutz. Andere Konventionen wurden in den letzten Jahren aufgehoben oder revidiert. Darüber hinaus werden Richtlinien erarbeitet, die als Standesregeln gelten und über die gesetzlichen Erfordernisse hinausgehen. Sie bilden die Grundlage für das korrekte Verhalten im Geschäftsverkehr, wie zum Beispiel die Sorgfaltspflichtvereinbarung.

Ombudsman

Eine freiwillige Leistung ist auch die Ombudsstelle, welche die Bankiervereinigung Anfang 1993 ins Leben rief. Der Bankenombudsman hat zwar keine eigentliche Aufsichtsfunktion, wirkt aber in Einzelfällen als unabhängiger Vermittler zwischen Kunde und Bank. Zu aktuellen, allgemein interessierenden Themen holt er Stellungnahmen ein und gibt Empfehlungen ab.

Nur am Rande spielt die Schweizerische Nationalbank (SNB) bei der Bankenaufsicht eine Rolle. Sie überwacht die Vorschriften über die Kasenliquidität der Banken, da damit neben dem Gläubigerschutz auch eine geldmengenpolitische Zielsetzung verfolgt wird. Zudem veröffentlicht die SNB bankenstatistische Erhebungen.

Die internationale Zusammenarbeit unter den Aufsichtsbehörden wird vom Basler Ausschuss für Bankenaufsicht koordiniert. Dieses Gremium der Bank für internationalen Zahlungsausgleich (BIZ) gibt Empfehlungen ab, die weltweit Beachtung finden.

Diskretion ist das A und O

Eines haben die Bankenkommission und die Revisionsstellen als «Aufseher» mit der Bankführung sowie der internen Revision gemeinsam. Das Bankgeheimnis verpflichtet alle Beteiligten zu absoluter Verschwiegenheit, die Diskretion bleibt gewährleistet. Die Geheimhaltungspflicht ist auch strafrechtlich geschützt.

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.

Edelmetalle

Edelmetalle können eine attraktive Anlage-Variante sein. Allerdings ist bei der Menge Vorsicht geboten. Angesichts der unsicheren Preisentwicklung ist – wie bei Aktien – stets ein Restrisiko mit dabei.

Als (wertvolle) Ergänzung eines Portefeuilles sind Edelmetalle eine prüfenswerte Alternative. Allerdings gilt es dabei gewisse Regeln zu beachten. So sollte beispielsweise der Edelmetall-Anteil am gesamten Anlagevermögen die Zehn-Prozent-Schwelle aus Risikogründen nicht überschreiten. Denn wie bei Investitionen in einzelne Aktien gibt es auch bei den Edelmetallen ein gewisses Kursrisiko. Weil der Markt in den letzten Jahren wesentlich kurzatmiger geworden ist, sind die Preise nicht mehr so stabil wie vor Jahrzehnten. Zu Edelmetallen kommen Sie relativ ein-

Sicherheitsgründen dringend abzurufen ist. Oder man kann es im persönlichen Banksafe deponieren. Die meisten Kunden entscheiden sich jedoch für eine dritte Variante: sie verfügen bei ihrer Bank über ein sogenanntes Metallkonto und bekommen jährlich einen Depotauszug. Das Edelmetall lagert dann sicher im Tresor der Bank. Der grösste Teil des Edelmetalls von Raiffeisen-Kunden, die über ein Metallkonto verfügen, befindet sich im Tresor der Raiffeisen-Zentralbank in St. Gallen. Damit ein Metallkonto überhaupt geführt wird, müssen mindestens ein halbes Kilo Gold oder fünf Kilo Silber gutgeschrieben sein.

testen Schweizer Goldmünzen sind das 10er-Vreneli (produziert 1911–1922/heutiger Wert: 165 Franken), die 20er-Helvetia (1883–1896/100 Franken), das 20er-Vreneli (1897–1949/100 Franken) und das 100er-Vreneli (nur 1925 produziert/28 000 Franken).

Theoretisch Zahlungsmittel

Vreneli- und Helvetia-Münzen zählen – wie etwa die englische Britannia, der südafrikanische Krüger-Rand, das kanadische Gold-Maple-Leaf oder der australische Nugget – zu den sogenannten Bullion-Coins. Sie gelten theoretisch als Zahlungsmittel.



Foto: Christof Sonderegger

fach. Sie rufen Ihre Raiffeisenbank an. Diese wiederum nimmt Kontakt auf mit der Edelmetall-Abteilung des Schweizer Verbandes der Raiffeisenbanken in St. Gallen. Kurze Zeit später ist der Kunde stolzer Besitzer.

Metallkonto

Wie bei Wertpapieren gibt es auch bei Edelmetall mehrere Arten der Lagerung. Man kann es zu Hause aufbewahren, wovon allerdings aus

Gehandelt werden vier Edelmetalle: Gold (aktueller Kilopreis: 14 900 Franken), Silber (211 Franken), Platin (16 750 Franken) und Paladium (5800 Franken). Betragsmässig weitaus am meisten umgesetzt wird natürlich Gold. Das «gelbe Metall», wie es auch genannt wird, ist erhältlich in Barren (von 250 Gramm bis 12,5 Kilogramm), Plättchen (von 1 bis 100 Gramm) oder in Form von Münzen. Die vier bekannt-

mittel. Allerdings wird kaum jemand einen Kino-Eintritt mit einem 20er-Vreneli begleichen...

Das Gegenstück zu den Bullion-Coins sind die Sammlermünzen oder numismatischen Münzen. Bei ihnen hat der Edelmetallwert kaum noch Einfluss auf den Preis. Für die üblichen Anlagemotive sind numismatische Münzen jedoch nicht geeignet. Diese Art der Anlage eignet sich eher als Hobby. (ma.)

Das Eigenkapital schonen

Als willkommene Alternative zu Betriebskrediten ist Leasing heutzutage bei zahlreichen Kleingewerblern und Landwirten nicht mehr wegzudenken. Denn Leasing schont nicht nur das Eigenkapital, sondern ist auch buchhalterisch einfach zu handhaben.

VON
MARKUS
ANGST

Sukzessive ist das Fotostudio von Daniel und Rita Schläfli im aargauischen Kleindöttingen in all den Jahren aus kleinen Anfängen gewachsen. Gut 1,2 Millionen Franken hat das gesamte Investitionsvolumen mittlerweile angenommen – ein stolzer Betrag für einen Zwei-Personen-Betrieb. Um auch für potentiellere Kunden attraktiv zu bleiben, müssen Schläflis in Sachen Technik stets auf dem neusten Stand sein.

Entscheid innert 24 Stunden

So sah sich Daniel Schläfli vor drei Jahren innert 24 Stunden vor die Wahl gestellt, eine neue Belichtungsmaschine anzuschaffen. Ein Nein hätte aller

Wahrscheinlichkeit nach den Verlust eines grossen Kunden bedeutet. Denn von Hand zu belichten, liegt bei umfangreichen Fotoaufträgen schlicht nicht mehr drin.

Bei einem Ja stellte sich jedoch die Frage nach der Finanzierung. 226 000 Franken für das von der Schweizer Firma Germann und Gsell produzierte Gerät sind schliesslich kein Pappenstiel. Daniel Schläfli erinnert sich: «Wir brauchten die Maschine dringend, konnten aber nicht so viel Geld aufbringen.»

Tip vom Lieferanten

Der Lieferant machte Daniel Schläfli dann darauf aufmerksam, dass er die dringend benötigte Investition auch via Leasing tätigen kön-

ne. Und weil er ohnehin schon mehrere Jahre mit der Raiffeisenbank Böttstein aus der gleichen politischen Gemeinde in geschäftlichem Kontakt stand, erkundigte sich Daniel Schläfli bei Bankleiter Cornelius Notter über die Angebotspalette der Raiffeisen-Leasing-Gesellschaft. Wenig später war das Geschäft abgeschlossen. Ein Jahr später leaste Daniel Schläfli auch eine Sinar-Elektronikkamera zum Anschaffungspreis von 60 000 Franken.

Gute Erfahrungen

Seine Erfahrungen mit Leasing bezeichnet er als «ausschliesslich positiv. Selbst wenn ich heute das Geld für die Anschaffung hätte, ich würde mich wieder für Leasing entscheiden.»

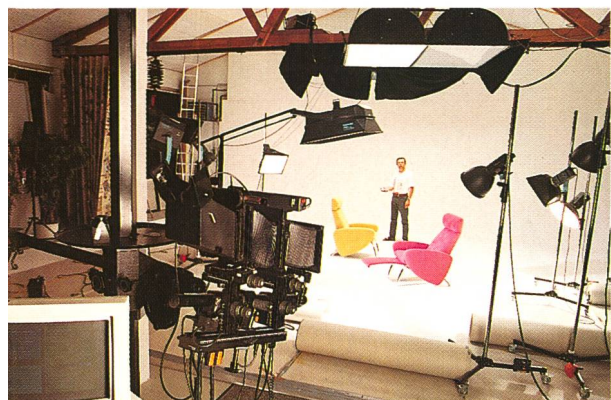
Zwei Gründe sprechen laut dem Spezialisten für Studio-, Werbe-, Industrie- und Flugaufnahmen sowie Reportagen für diese Art der Finanzierung: «Zum einen ist die technische Entwicklung bei der Fotografie enorm. Das Angebot auf dem Markt ist gross. Da stellt sich die Frage: Was soll ich kaufen, ohne zu riskieren, dass kurze Zeit später wieder etwas Neues herauskommt? Zum andern ist die Belichtungsmaschine nach Ablauf des fünfjährigen Leasingvertrags zu 99 Prozent amortisiert. Für ein Prozent des Anschaffungspreises kann ich sie danach kaufen. Das werde ich natürlich machen, und ich gehe davon aus, dass ich mindestens fünf weitere Jahre damit arbeiten kann.»

Buchhalterische Vorteile

Vorteile hat aber nicht nur Daniel Schläfli bei seiner täglichen Arbeit im Studio, sondern auch seine Gattin Rita, welche die Bücher führt: «Buch-



Ruth Schläfli
bedient die
Belichtungs-
maschine. An-
schaffungs-
preis 226 000
Franken.



Fotos: Daniel Schläfli

Daniel Schläfli in seinem Fotostudio in Kleindöttingen. Im Vordergrund die Sinar-Elektronikkamera.

halterisch hat Leasing nur Vorteile. Die Aufwendungen können einfach abgebucht werden.»

Nur ein Detail bereitet dem Ehepaar derzeit etwas Bauchschmerzen: der lange Arm von Finanzminister Otto Stich. Obwohl seinerzeit bereits auf den Anschaffungskosten die Warenumsatzsteuer erhoben wurde, verlangt die Eidgenössische Steuerver-

■ **Was ist Leasing?** Leasing ist eine moderne Form der entgeltlichen Gebrauchsüberlassung und ist nicht mit Kauf oder Miete gleichzusetzen.

■ **Finanzierungs-Leasing:** Darunter versteht man die vertraglich vereinbarte und entgeltliche Überlassung eines dauerhaften Gutes, das die Leasing-Gesellschaft finanziert und dem Leasing-Nehmer zu vollem Nutzen und unter Überwälzung sämtlicher Objektrisiken während einer vertraglich fest vereinbarten Zeit überlässt.

■ **Die Vorteile:** Leasing schont das Eigenkapital, greift die Liquidität nicht an, blockiert die Kreditlimiten nicht, garantiert klar kalkulierbare Fixkosten und ist buchhalterisch einfach zu handhaben (monatliche Gebühren statt komplizierte Abschreibungen). In Zeiten tiefer Zinsen ist Leasing zudem kostengünstig, da die Raten während der Dauer des Leasingvertrags unverändert bleiben.

■ **Kommunal-Leasing:** Wegen der leeren Kassen ist (Kommunal-)Leasing auch für die öffentliche Hand ein Thema geworden. Die Kosten (zum Beispiel für einen Kehrrechtswagen) kön-

nen den Einnahmen (zum Beispiel den Sackgebühren) direkt gegenübergestellt werden (Pay-as-you-earn-Prinzip).

■ **Vertragsdauer:** In der Regel weisen Leasing-Verträge eine Laufzeit bis zu fünf Jahren auf.

■ **Vier Optionen:** Nach Ablauf kann der Leasing-Nehmer vier Optionen ausüben: Das Objekt kann an die Leasing-Gesellschaft zurückgegeben werden. Das Objekt kann zu reduzierten Raten weitergeleast werden. Das Objekt kann zum Restwert erworben werden. Ein neues Objekt kann unter Verrechnung des alten geleast werden.

■ **Die Raiffeisen-Leasing-Gesellschaft:** Sie wurde 1991 als selbständige Genossenschaft durch den Schweizer Verband der Raiffeisenbanken (SVRB) gegründet. Ihr Sitz befindet sich in St. Gallen. Sie bietet praktisch ausschliesslich Finanzierungs-Leasing an.

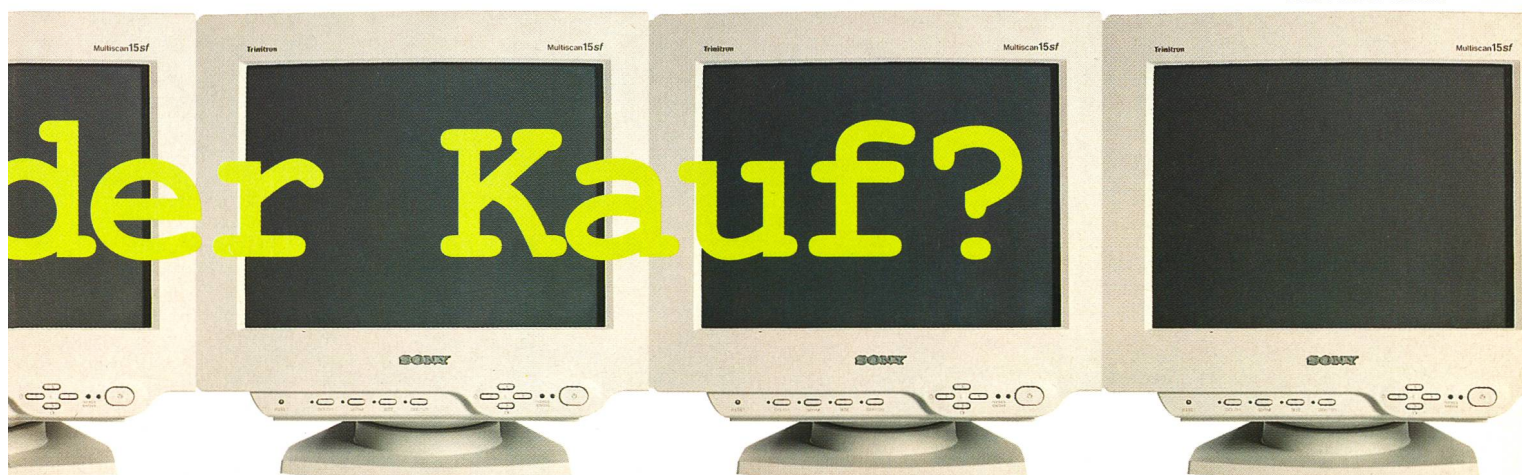
■ **Weitere Auskünfte:** Auskünfte zum Thema Leasing gibt es bei jeder Raiffeisenbank oder direkt bei der Raiffeisen-Leasing in St. Gallen, Telefon 071/21 96 88 (Theo Näscher, Geschäftsführer). (ma.)

waltung nun auf die monatlichen Raten noch Mehrwertsteuer. Mit anderen Worten: Die Schläflis zahlen – was wahrlich nur schwer einzusehen ist – derzeit doppelt.

Dass sie damit in guter Gesellschaft mit allen Leasing-Nehmern der Schweiz sind, ist nur ein schlechter Trost. Immerhin: praktisch die gesamte Leasing-Branche setzt sich

gegen die nach ihrer Ansicht verfassungswidrige Doppelbesteuerung zur Wehr. Sie hat sich in einer «Streitgenossenschaft» formiert und schöpft nun den rechtlichen Rahmen voll aus, um gegen diese Bestimmungen in der Mehrwertsteuer-Verordnung bis vor Bundesgericht zu kämpfen.

Foto: André Albrecht



1200 Kinder trotzten dem Regen

Der Rahmen in Rapperswil (Knie's Kinderzoo und Circus Starlight) war würdig, doch leider spielte Petrus nicht mit. Die 1200 an die Schlussfeier des Jugendwettbewerbs eingeladenen Kinder nahmen's jedoch gelassen und trotzten frohen Mutes der schlechten Witterung.

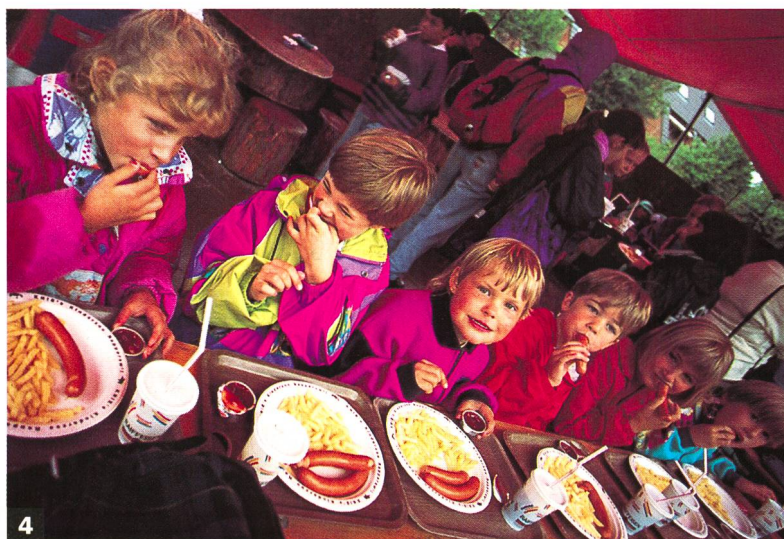
Wochenlang litt die Schweiz unter der Sonne und grossen Hitze. Doch just auf die Schlussfeier des 25. Internationalen Raiffeisen-Jugendwettbewerbs hin kehrte das Wetter. Statt im bunten

Raiffeisen-T-Shirt, das alle bekommen hatten, erschien die über tausendköpfige Schar deshalb in Rapperswil eingehüllt in warme Regenmäntel. Der guten Stimmung tat das schlechte Wetter aber keinen Abbruch. Und so erlebten die Kinder ganz nach dem Motto des Wettbewerbs («Hey

Du! Lass uns Freunde sein!») dennoch einen unvergesslichen Tag in der Rosenstadt.

Kinderzoo und Zirkus

Den Morgen verbrachten die zahlreichen Klassen- und Einzelsieger in Knie's Kinderzoo. Höhepunkt war



dabei die eindruckliche Seebären- und Delphin-Show im Delphinarium. Nach einem in den Zoo-Restaurants eingenommenen Lunch mit Wienerli, Pommes Frites und Glace dislozierten die Kinder mit ihren vielen Begleitern einige hunderte Meter weiter in das Zelt des in Rapperswil gastie-

renden Circus Starlight. Dieser gab eigens für die grosse Raiffeisen-Familie eine Sondervorstellung, die bei den jungen Besuchern auf grossen Beifall stiess.

Preisverteilung

Dr. Felix Walker, Vorsitzender der Zentralkommission des Schweizer Verbandes der Raiffeisenbanken (SVRB), liess es sich nicht nehmen, in der Pause der Zirkusvorstellung persönlich die Preise an die besten Zeichner(innen) zu übergeben. Voller Stolz und unter dem Applaus ihrer Alterskollegen traten die vier Kategoriensieger(innen) Beatrice Fahrni (Schwarzenegg/Alterskategorie 1977-80), Stefan Naef (Ebnat-Kappel/1981-84), Sara Rivola (San Antonino/1985-86) und Simon Moser (Fischingen/1987-89), die drei «Panorama»-Sonderpreisgewinner(innen) Katja Berry (Grüsch/deutsch), Muriel Mesot (Bouloz/französisch)

und Oriana De Santis (Vezia/italienisch), Quiz-Sieger Marcel Fitze (St. Gallen) sowie die Zweit- und Drittplazierten in das Rund der Manege, um ihren Preis entgegenzunehmen.

Stefan Naef wurde besonders geehrt, eroberte er doch an der internationalen Jurierung in München die Goldmedaille. Simon Moser wurde mit Silber ausgezeichnet.

Motto 1996: «Meine Welt, Deine Welt, Unsere Welt»

Nicht weniger als 37 563 Jugendliche aus der ganzen Schweiz hatten sich heuer am weltweit grössten Jugendwettbewerb beteiligt. In den beiden letzten Jahren stieg die Teilnehmerzahl um nicht weniger als 50 Prozent.

Bereits jetzt steht das Motto des nächsten Wettbewerbs fest: «Meine Welt, Deine Welt, Unsere Welt.»

(ma.)

1 «So gut möchte ich auch zeichnen können.»

2 Die vier Kategoriensieger mit «Zirkusdirektor» Dr. Felix Walker.

3 Höhepunkt in Knie's Kinderzoo: Die Delphin-Show.

4 Wetter schlecht, Stimmung trotzdem gut.

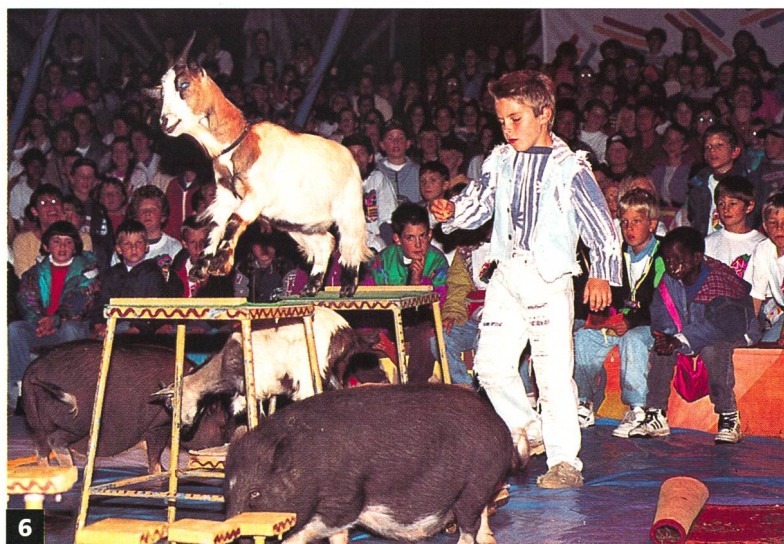
5 Diese kenianische Artistengruppe tat es den jungen Zirkusbesuchern besonders an.

6 Keiner zu klein, (Geissen-)Dompteur zu sein.

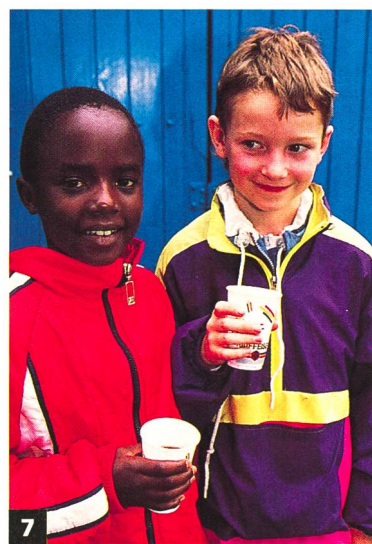
7 «Hey Du! Lass uns Freunde sein!»



3



6



7

Fotos: Patrick Lüthy

Was macht Raiffeisen zur Vertrauensbank?



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

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

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

RAIFFEISEN



Die Bank, der man vertraut.



**Einheimisches
Kunsthand-
werk:
Der Kunst-
schmied
Roland
Fornaro.**

■ HEIMATWERK

Fördern und bewahren von Kunsthandwerk und Volkskunst

Beim Freilichtmuseum Ballenberg entsteht das neue «Kurszentrum Ballenberg Heimatwerk». Zur Restfinanzierung wird eine schweizerische Sammlung durchgeführt. Als Hauptsponsor engagieren sich die Raiffeisenbanken. Sie verdoppeln die eingehenden Spenden.

VON
AMBROS
EBERLE

Das Heimatwerk wurde 1930 aufgrund einer Motion im eidgenössischen Parlament als gemeinnützige Institution zur Hilfe an die in der Krisenzeit besonders notleidende Bergbevölkerung unter dem Motto «Hilfe zur Selbsthilfe» gegründet. Mit dem an-

dauernden Rückgang der bäuerlichen Bevölkerung und der allgemeinen Verbesserung der Konjunkturlage haben sich die Strukturen und Aufgaben des Heimatwerks grundlegend gewandelt, der Zeit angepasst.

Heute steht ein kulturelles Anliegen im Vordergrund: Förderung und Bewahrung des einheimischen tradi-

tionellen und modernen Handwerks. Dies geschieht durch den Verkauf von in Qualität und Design hochstehenden Produkten, die Unterstützung von einheimischen Kunsthandwerkerinnen und Kunsthandwerkern durch Aufnahme ihrer Produktion in die Heimatwerk-Sortimente, durch Ausstellungen, Präsentationen sowie Aus-

und Weiterbildungskursen an der eigenen Heimatwerkschule.

26 Verkaufsstellen

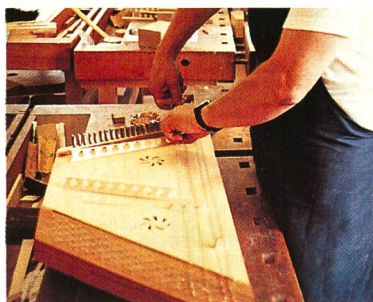
Aus den ersten beiden kleinen Läden in Brugg, mit angegliederter Webschule, und in Zürich unterhalb des Grossmünsters ist im Verlauf der vergangenen 65 Jahre die grosse Familie der Heimatwerke der Schweiz entstanden, die heute 26 Verkaufsstellen zu Stadt und Land in allen Kulturre-

gionen umfasst (siehe Kasten auf Seite 18). In den grösseren Heimatwerken, vor allem in den Städten wie Bern, Luzern, Zürich oder Aarau, wird heute Kunsthandwerk aus der ganzen Schweiz angeboten.

Neben dem traditionellen Sortiment an überliefertem Kunsthandwerk hat auch modernes, zeitgenössisches Schaffen von einheimischen Künstlern und Designern seinen Platz in den Auslagen gefunden: Moderne

Keramik aus dem Welschland, zeitloses Glas, nordisch angehauchte Textilien oder Schmuck von jungen Schweizer Gold- und Silberschmieden.

Ländliche, kleinere Heimatwerke wie diejenigen in Chur, Bauma oder Saanen fördern heute vorwiegend regionale, eher der Tradition verpflichtete Kunsthandwerkerinnen und Kunsthandwerker.



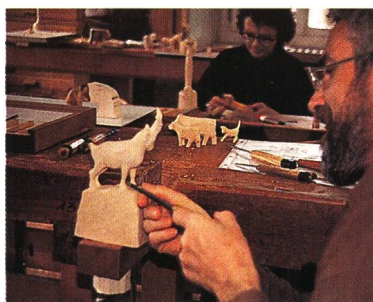
Heimatwerkschule: Spinnen, Färben, Weben, Filzen, Schreinern, Schnitzen . . .

Anfang der 50er Jahre gründete das Heimatwerk in den historischen Gebäuden «Mülene» in Richterswil am Zürichsee die Heimatwerkschule.

Rund 35 000 Personen haben hier Kurse besucht, die Kenntnisse und Fähigkeiten über traditionelle Arbeits- und Herstellungstechniken auf dem Gebiet des Kunsthandwerks vermitteln: Spinnen, Färben, Weben, Filzen, Sticken, Klöppeln, Schreinern, Schnitzen, Instrumentenbau, Sattlern, Schmieden, Korbflechten usw.

Sanierung nötig

Durch das breite Angebot trägt diese Institution zu einer innovativen



Freizeitgestaltung bei und ermöglicht die Begegnung von Menschen aus allen Bevölkerungskreisen und Regionen.

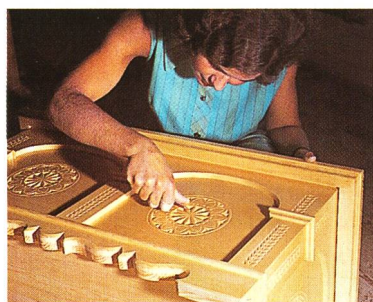
Bereits seit einiger Zeit ist die Zukunft dieser Aus- und Weiterbildungsstätte gefährdet. Die Infrastruktur in der «Mülene», deren Gebäude

aus dem 16. bis 19. Jahrhundert stammen, genügt einem optimalen und zeitgemässen Schulbetrieb nicht mehr.

Neubau 1996 beziehen

Weil eine Sanierung aus denkmalpflegerischen Gründen nicht möglich war, wurde ein neuer Standort für die Schule gesucht und gefunden: beim Freilichtmuseum Ballenberg ob Brienz. Die Trägerschaft teilen sich die Heimatwerke der Schweiz und die Stiftung Freilichtmuseum Ballenberg. Der Neubau soll im Frühjahr 1996 bezogen werden können. Neu ins breite Aus- und Weiterbildungsangebot werden Lehrgänge für Restaurieren aufgenommen.

Ambros Eberle



Bei der
Sammelaktion
für die
Heimat-
werkschule
auf dem
Ballenberg
gibt es schöne
Preise zu
gewinnen!



■ SAMMELAKTION

Helfen Sie mit – und gewinnen Sie attraktive Preise

Auch Sie können sich für die neue Heimatwerkschule engagieren. Mit Ihrem Beitrag unterstützen Sie eine gute Sache und nehmen gleichzeitig an einer attraktiven Verlosung mit über 400 wertvollen Preisen teil.

Mit einer Spende von 50 Franken erhalten Sie zudem ein besonderes Geschenk und können mit etwas Glück Gold gewinnen. Verdienstvoll unterstützt wird diese nationale Sammelaktion durch die Schweizer Raiffeisenbanken. Sie verdoppeln den eingehenden Betrag und tragen damit wesentlich zum Erhalt unseres Kulturgutes bei.

Doppelt profitieren

Wer sich für die neue Heimatwerkschule engagiert, profitiert doppelt.

Einerseits helfen Sie mit Ihrem Beitrag mit, unser altes Handwerk und Kunsthandwerk zu erhalten. Andererseits nehmen Sie mit Ihrer Spende von 25 Franken automatisch an unserer grossen Verlosung mit attraktiven Preisen teil.

Die insgesamt 400 Preise überzeugen sowohl durch ihren finanziellen wie auch ideellen Wert. Angefangen vom Hauptpreis, eine Woche Gratisferien in Brienz, der neuen Heimat der Heimatwerkschule, bis hin zu echt schweizerischen Musikdosen, wertvollen Jordi-Uhren und Heimatwerk-Kundenkarten, mit denen Sie in allen

Heimatwerkläden ein ganzes Jahr 10 Prozent günstiger einkaufen können.

Zusätzlich verlost werden Gratis-Eintritte ins Freilichtmuseum Ballenberg sowie Gratis-Billette für Ausflüge mit der Brienzer Rothornbahn und den Jungfraubahnen.

Goldvreneli versteckt

Bereits gewonnen haben jene Gönnerinnen und Gönner, welche die Heimatwerkschule mit einer Spende von 50 Franken unterstützen. Nebst der Teilnahme an der Verlosung erhalten Sie als besonderes Dankeschön den Scherenschnitt «Kuh» der be-

kannten Künstlerin Nelli Naef oder eine Kuschelstoffs-Kuh.

Spielen Sie mit. Mit etwas Glück wird Ihre Grosszügigkeit vergoldet. Den hinter jedem 100. Scherenschnitt und in jeder 100. Kuh ist ein Goldvreneli versteckt.

Sie sehen, Ihr Engagement für unser altes Handwerk und Kunsthandwerk ist eine gute Sache, die belohnt

wird. Das Heimatwerk dankt Ihnen für Ihre Unterstützung und drückt Ihnen die Daumen bei der Verlosung.

Teilnahmebedingungen

Teilnahmeberechtigt sind alle in der Schweiz wohnhaften Personen. Die Teilnahme an der Verlosung ist gratis und nicht von einer Spende abhängig. Bei einer Gratisteilnahme

ist der Empfangsschein auf eine frankierte Postkarte zu kleben und zu senden an: Kurszentrum Ballenberg Heimatwerk, 3855 Brienz.

Die Preise können nicht umgetauscht werden. Über die Verlosung wird keine Korrespondenz geführt. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

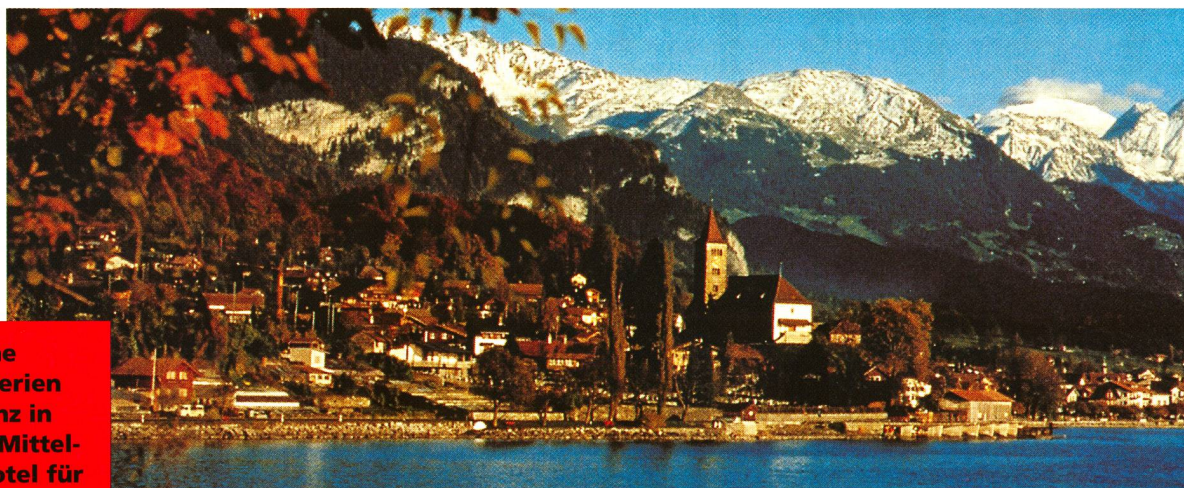
Ihr Engagement für das Schweizer Kulturgut wird belohnt. Über 4000 Preise zu gewinnen:

Unter allen Spenderinnen und Spendern, welche einen Beitrag für die Weiterführung der Heimatwerkschule leisten, werden über 400 attraktive Preise verlost.

**Einsendeschluss:
30. November 1995**

Die Ziehung erfolgt unter notarieller Aufsicht. Die Gewinner werden persönlich benachrichtigt.

Wir wünschen Ihnen viel Glück!



**1 Woche
Gratisferien
in Brienz in
einem Mittel-
klasshotel für
2 Personen.**



20 Jordi-Uhren im Wert von je Fr. 398.-.



20 echt schweizerische Musikdosen im Wert von je Fr. 200.-.



100 Kundenkarten der Heimatwerk-Läden. 10% Rabatt während eines Jahres.



200 Gratintritte ins Freilichtmuseum Ballenberg.



50 Gratis-Billette für einen Ausflug mit der Briener Rothornbahn.



25 Gratis-Billette für einen Ausflug mit den Jungfraubahnen.

Giacomo Pellandini: 40 Jahre beim SVRB

Auf ein nicht alltägliches Arbeitsjubiläum darf in diesem Herbst Giacomo Pellandini (59) zurückblicken: Seit 40 Jahren steht der Bürger von Arbedo-Castione im Dienste des Schweizer Verbandes der Raiffeisenbanken (SVRB).

Von 1955 bis 1958 arbeitete er bei der Zentralbank. 1958 trat er in die Revisionsabteilung über, war erst Hilfsrevisor für die deutsche, italienische und französische Schweiz und ab 1960 selbständiger Revisor für die italienische Schweiz.

1962 wurde er zum Handlungsbevollmächtigten und

1964 zum Prokuristen befördert. Seit 1973 steht er im Rang eines Vizedirektors. Innerhalb des Verbandes ist er heute im Departement Stäbe Bereichsleiter für die Süd-schweiz.

Als langjähriges Mitglied der Direktion in der Zentralverwaltung hat Giacomo Pellandini bei der Gestaltung der Raiffeisenorganisation massgeblich mitgewirkt und zum heutigen Erfolg unserer Banken-gruppe beigetragen. So hatte



er die Federführung bei zahlreichen Gründungen von Raiffeisenbanken im Tessin. Er hat sich auch einen Namen als kompetenter Berater gemacht. Zeitweise erfüllte er diese Aufgabe auch im Valais und Fribourg romand sowie im Kanton Jura.

Insbesondere den Leserinnen und Lesern der italienischen Ausgabe von «Panorama» ist Giacomo Pellandini als umsichtiger Redaktor der Raiffeisen-Kundenzeitschrift bekannt. Mit

viel Liebe zum Detail widmet er sich seit 30 Jahren neben seinen anderen vielfältigen Aufgaben dieser publizistischen Tätigkeit. Bekannt ist Giacomo Pellandini auch als Organisator vieler gelungener «Panorama»-Leserreisen.

Wir gratulieren Giacomo Pellandini zu seinem Dienstjubiläum und wünschen ihm für seine weitere berufliche Tätigkeit viel Freude und Erfüllung.

*Dr. Felix Walker,
SVRB-Zentraldirektor*

Acht Info-Abende über Eigenheim-Finanzierung

Zusammen mit der OBT Treuhand AG, Unternehmensberatung, organisiert Raiffeisen zwischen dem 14. und 29. November im Raum Ostschweiz acht Informationsabende zum Thema «Mit neuen Finanzierungsmöglichkeiten zum Eigenheim». In vier verschiedenen Referaten sprechen Fachleute über Zukunftsperspektiven des Wohneigentums, Möglichkeiten der

Bankfinanzierung, Wohneigentumsförderung und steuerliche Aspekte des Wohneigentums.

Die acht Info-Abende (Beginn jeweils 19.30 Uhr) finden an folgenden Tagen statt:

Dienstag, 14. November:
Jona (Gasthof «Kreuz»).

Mittwoch, 15. November:
St. Gallen (Hotel «Eckehard»).

Donnerstag, 16. November:
Altstätten (Hotel «Sonne»).

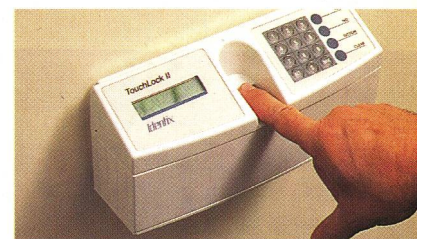
Dienstag, 21. November:
Wil (Hotel «Freihof»).

Mittwoch, 22. November:
Ebnat-Kappel
(Hotel «Kapplerhof»).

Donnerstag, 23. November:
Gossau («Andreaszentrum»).

Dienstag, 28. November:
Rorschach
(Restaurant «Stadthof»).

Mittwoch, 29. November:
Appenzell (Hotel «Säntis»). (ma)



Mit Fingerabdruck in den Tresor

Am Sitz der Zentralbank der Raiffeisenbanken in St. Gallen ist eine vollelektronische Tresoranlage mit allen Komfortfunktionen und einem breiten Angebot an Fächern verschiedenster Grössen in Betrieb genommen worden. Zum Zugang und zur Öffnung seines Tresorfaches benötigt der Kunde lediglich seinen Fingerabdruck und seinen persönlichen Code. Somit ist sichergestellt, dass nur der Kunde selbst oder Personen, denen er eine Vollmacht erteilt hat, Zugang zum Inhalt des Tresorfaches erhalten. Die Begleitung durch einen Bankmitarbeitenden ist nicht mehr erforderlich.

Die neue Tresoranlage zeichnet sich durch ihre grosse Kundenfreundlichkeit bei der Abwicklung und Handhabung sowie durch eine vollautomatische Überwachung aus. (br.)

Raiffeisenbank Sulgen in neuen Räumlichkeiten



Foto: Kundert

Die 1926 gegründete Raiffeisenbank Sulgen, mit einer Bilanzsumme von 194 Millionen Franken, 1542 Mitgliedern und elf Angestellten eine der grösseren im Lande, erstrahlt in

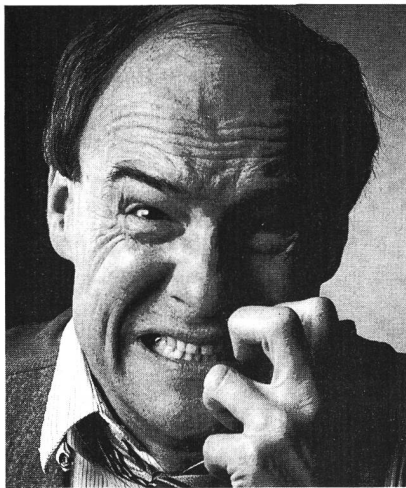
neuem Glanz. Die bestehende Liegenschaft an der Bahnhofstrasse wurde mit einem gelungenen, elf Monate dauernden Umbau den veränderten Bedürfnissen angepasst. Auffallend vor allem die Schönheit und Eleganz der neuen Schalterhalle, die geschmückt ist mit italienischem Marmor und Kirschbaumholz.

Die Dienstleistungen für die Kunden wurden erweitert. So stehen ein ec-Bancomat-International und ein Nachttresor zur Verfügung, die den Kunden rund um die Uhr zugänglich

sind. Der ebenfalls neue Twin-Safe verwendet einbezahlte Noten gleich wieder für die Auszahlung. Er ermöglicht auch am offenen Schalter einen echten Geldkreislauf.

Alle Einrichtungen, auch die Kundenschiessfächer im Tresorraum, sind rollstuhlgängig. Im erneuerten und erweiterten Obergeschoss befindet sich zudem eine Cafeteria für Bankkunden und das Personal.

A propos Personal: Für die Angestellten schuf die Firma DOM-Pentagon aus Sicherheitsgründen eine in dieser Form neuartige elektronische Zutrittskontrolle, die mit der mechanischen Schliessanlage verknüpft ist. (ma.)



Know-how weg?!

Jahrelang „vertraute“ er seinem Papierkorb erledigte Computer-Ausdrucke an. Dann tauchten diese sorglos weggeworfenen Unterlagen beim Wettbewerb auf...

INTIMUS-Aktenvernichter garantieren die datenschutzgerechte Vernichtung von erledigten Geschäftsunterlagen.



Vertrauen Sie nicht länger Ihrem Papierkorb. Lassen Sie sich vom Spezialisten beraten.

MESSERLI
INFORMATIONSTECHNIK

A. Messerli AG, 8152 Glattbrugg/ZH
Sägereistr. 29, Tel. 01/829 11 11
Fax 01/829 13 48

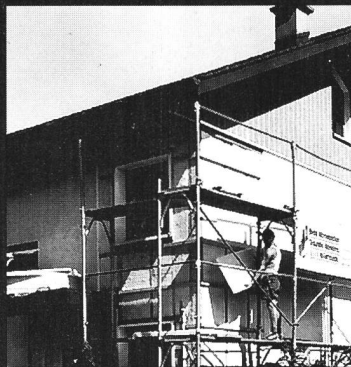
Aarau, Basel, Bern, Chur, Genf,
Lausanne, Luzern, Manno, St. Gallen,
Sion

intimus[®]
Aktenvernichter

Wintergarten?



Ihre Terasse wird zum traumhaften Wintergarten. Anogal bietet Ihnen eine grosse Anzahl an Systemen an.



Hinterlüftete Fassade?

Die ideale Fassade für das Einfamilienhaus, hinterlüftet, Fugen praktisch unsichtbar, Selbstmontage möglich

Das Anogal-Programm:

- Wintergärten
- Balkonverglasungen
- Sitzplatzverglasungen
- Hinterlüftete Fassaden-Systeme für das EFH
- Anogal-Alu-Fensterläden
- Haustüren/Glasvordächer

anogal ag

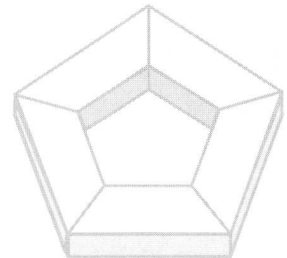
Anogal AG, beim Bahnhof, 5623 Boswil

Verlangen Sie detaillierte Unterlagen unter

Tel. 057 / 46 22 46

oder besuchen Sie unsere Ausstellung.

Die Management Lösung



DOM Pentagon: Flexible Zutrittskontrolle auf höchster Ebene

Innovativ für große Gebäude mit vielfältiger Organisationsstruktur: eine Zutrittskontrolle, die sich flexibel auf individuelle Sicherheitsanforderungen abstimmen läßt – inklusive zuverlässiger Überwachung per EDV. Mit DOM Pentagon erhält der Anwender eine umfassende Zutrittskontrolle, die alle üblichen Identifikationsmittel akzeptiert: Vom mechanischen Schlüssel über den berührungslosen Elektronik-Schlüssel und Schlüsselanhänger bis zur Ausweiskarte. Als Einzel- oder Netzwerklösung stufenlos ausbaufähig, ist DOM Pentagon die perfekte Verbindung zwischen Schließanlage und Zutrittskontrollsystem. Die Marke DOM – zukunftsweisende Lösungen für Organisationen jeder Größenordnung!



Ihr Schlüssel.
DOM SICHERHEITSTECHNIK

DOM AG Sicherheitstechnik
Breitenstraße 11 · CH - 8852 Altendorf
Tel.: (0 55) 63 18 86 · Fax: 63 43 01

■ OBLIGATIONENPAPIERE

Die «richtige» Wahl der Laufzeit

Wer ab und zu gut essen will, hat Aktien. Wer gut schlafen will, hat Anleihen/Obligationen (oder amerikanische Bonds oder deutsche Rentenpapiere). Diese (falsche) Weisheit ist tief verwurzelt wie der Glaube, Grundstück- und Immobilienpreise müssten stetig steigen.

VON
SILVIA
PORTMANN,
ANLAGE-
BERATUNG RB

Mit Anleihen sind Gewinne und Verluste zu erzielen. So konnte man mit Schweizer Obligationen von Mitte 1992 bis Ende 1993 satte 17 Prozent Gewinn verbuchen (Grafikskala von 87 auf 104). Die Hochzinsphase von Ende 1988 bis Mitte 1992 brachte hingegen nur Verluste auf Obligationenanlagen (von 101 auf 87). Dies zeigt zumindest auch die Möglichkeit der entgangenen Gewinne auf (Opportunity loss).

Die Entwicklung der Obligationenpreise ist sehr stark mit zwei Grundsätzen verknüpft: Sinkende Zinsen = steigende Kurse, steigende Kurse = sinkende Kurse (vgl. Grafik).

Das kommt daher, dass der Marktzins nicht stabil ist. Der Marktzins ist der gegenwärtig gültige Zins, zu dem neue Anleihen auf dem Kapitalmarkt ausgegeben werden (für Schuldner gleicher Bonität). Diese Finanzierungsquelle wird hauptsächlich von Bund, Kantonen, Städten, Emmissionszentralen und grösseren Gesellschaften benutzt und dient der Beschaffung von langfristigem Fremdkapital. Wir können oft feststellen, dass dieselbe Unternehmung eine Anzahl von Anleihen ausstehend hat, die mit Zinscoupons von 3 Prozent, 4 1/2 Prozent, 5 und 7 Prozent ausgestattet sind. Selbst der wohl mündelicherste Schuldner wie die Schweizerische Eidgenossenschaft hat Obligationen im Umlauf, deren Nominalzinse von 4 bis 7 Prozent reichen. Das kommt nicht von der schwankenden Qualität der Eidgenossen, sondern daher, dass der Marktzins für Anleihen (und auch anderen Zinspapieren) fällt und steigt. Die 7-Prozent-Anleihe wurde Mitte 1992 bei hohem Marktzins ausgegeben, während die 4-Prozent-Anleihe aus einer Emis-

sion im März 1994 stammt, als die Marktzinse auf tiefem Niveau verharrten.

Daraus folgt: Steigt der Marktzins, also die gegenwärtige effektive Verzinsung am Markt, so fallen die Obligationenkurse und umgekehrt.

Beispiel

Eine Anleihe hat einen Nominalzins von 4 1/2 Prozent über die ganze Laufzeit von zehn Jahren. Der Kurs der Anleihe notiert 100 Prozent.

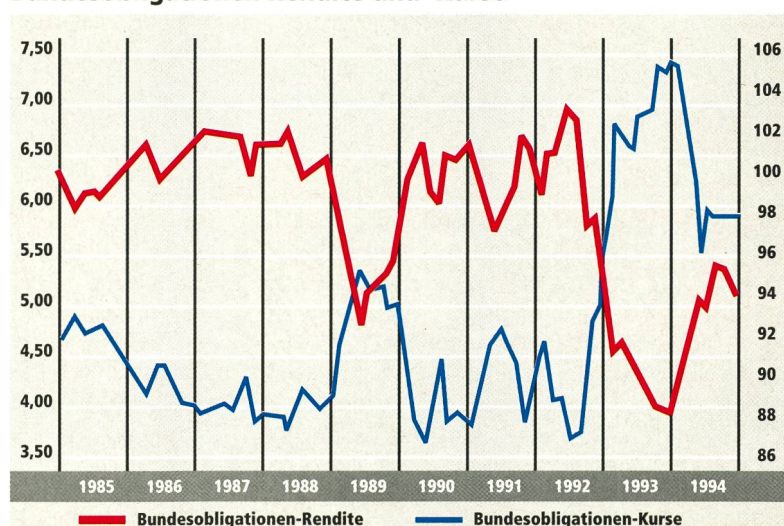
Der Marktzins beträgt ebenfalls 4 1/2 Prozent, steigt aber innerhalb der nächsten drei Jahre auf 6 Prozent. Nun wird wohl kein Anleger mehr Interesse für die 4 1/2-Prozent-Obligation zeigen, weil die neuen Anleihen mit einem bedeutend höheren Zinscoupon von 6 Prozent ausgestattet sind.

Der Kurs der 4 1/2-Prozent-Anleihe wird bei einer Veränderung des Zinssatzes von 4 1/2 auf 6 Prozent eine Korrektur von bisher 100 Prozent auf 91,6 Prozent vollziehen. Bei diesem

Kurs kann sie wieder mit dem Marktzins von 6 Prozent konkurrieren. Der Nominalzins 4 1/2 Prozent auf einem Anleihenkurs von 91,6 Prozent (= direkte Rendite von 4,8 Prozent) plus der Kursgewinn von 91,6 auf 100 Prozent in den noch verbleibenden sieben Jahren (durchschnittlicher Kursgewinn 1,2 Prozent) ergeben nun zusammen (4,8 Prozent + 1,2 Prozent) ebenfalls den «Marktzins» von 6 Prozent (= Rendite auf Verfall). Derselbe Mechanismus wird sich auch auf die Anlagen in einem Obligationenfonds auswirken. Die Fondsmanager versuchen jedoch, durch gezielte Anpassungen der Laufzeiten das Risiko von schwankenden Obligationenkursen gering zu halten.

Beim Kauf einer Obligation ist deshalb die «richtige» Wahl der Restlaufzeit von grosser Bedeutung, um die Gefahr von Kursverlusten möglichst gering zu halten. Als Entscheidungshilfe dient in der Regel eine aktuelle Einschätzung der Zinsentwicklung.

Bundesobligationen-Rendite und -Kurse





■ «SECOND-HAND-LÄDEN»

Occasion? «Second Hand»!

«Second-Hand»-Shops sind wie Pilze aus dem Boden geschossen. Die Rezession trug das ihre dazu bei. Sagten Sie «Second Hand?» Ohne Zweifel haben Sie Hemmungen, zuzugeben, dass es sich dabei um gebrauchte Artikel handelt. Occasionen, eben . . .

VON
SONIA
VIAN

Wohlverstanden, diese Artikel – die Originalbezeichnung «Second Hand» («aus zweiter Hand») stammt aus dem Englischen) haben nichts mit Trödlern oder Flohmarktartikeln zu tun. Zwar werden in den «Second Hand»-Läden sehr wohl Occasionsartikel verkauft. Aber dies sind im allgemeinen nur Luxusprodukte – Kleider, die nicht mehr gebraucht werden, die jedoch noch wie neu aussehen und nur wenig oder überhaupt nicht getragen wurden.

Gute Qualitätskleider zu einem erschwinglichen Preis

Niemand braucht sich zu schämen, wenn er einen PC, einen Photoapparat oder Möbel aus zweiter Hand kauft. Ganz anders verhält es sich jedoch mit Kleidern, die schon von jemand anderem getragen wurden. Hier ist man oft zurückhaltend. Eine Occasion-Swatch, die Sie für 20 Franken ergattert haben, können Sie mit berechtigtem Stolz präsentieren.

Aber welche Frau wird schon zugeben, nicht einmal ihrer besten Freundin gegenüber, dass es sich bei

ihrem neuesten wunderschönen Cacharel-Ensemble in Wirklichkeit um ein «Occasionsmodell» handelt, das sie in einem «Second Hand»-Laden erstanden hat?

Aus Luxusboutiquen

Ursprünglich wurden die meisten dieser Kleider in Luxusboutiquen gekauft und sind von sehr guter Qualität. Nur, dass man diese an eines dieser neuen Geschäfte weiterverkauft hat. Sei es, weil die Grösse nicht mehr passt oder weil man sie kein zweites Mal tragen will. Sei es aus Geschmacksgründen oder weil man ge-



Collage: Denise Moll / B&S

rade etwas Geld brauchte. In der Rezession, mit ihrer grossen Zahl von Arbeitslosen und Frührentnern, sind aber auch in vielen andern Branchen Occasionsmärkte entstanden. Diese profitieren gleichzeitig von der extrem schnellen Entwicklung auf dem Elektronikmarkt, vor allem auf dem Gebiet der Computer, wo ein Jahr angeblich einem Jahrtausend entspricht und ein Mac oder ein Compaq als veraltet gilt vom Moment an, wo der Kaufvertrag unterzeichnet ist.

Familiärer Kreis

Interessanterweise ist jedoch die Auswahl bei den Kleidern am grössten, vielleicht weil sich diese Branche an alle sozialen Klassen richtet. Der ständig wachsende Erfolg der «Second Hand»-Geschäfte ist der Beweis dafür.

Eine Kundin schwärmt: «Ich kaufe schon seit einigen Monaten in diesen Boutiquen ein. Die Ambiance ist intimer, die Atmosphäre freundlicher und die Bedienung viel besser als in den grossen Warenhäusern. Die Verkäuferinnen beraten mich kompetenter, sie können viel gezielter auf meine persönlichen Bedürfnisse, meinen Geschmack und mein Interesse eingehen. Sie haben diesen Beruf selbst

gewählt, und die Beziehung zu den Kunden profitiert davon.»

Gleichzeitig Verkäufer und Käufer

Ein weiterer positiver Aspekt dieser Handelsform: die Kunden sind nicht nur Käufer, sondern auch Verkäufer. Durch diese Doppelfunktion entsteht eine engere Beziehung zum Geschäft und der Verkäuferin.

Es macht doch Spass, wenn Sie am Morgen ein Kleid aus einer Vitrine kaufen können, weil es Ihnen so gut steht und Sie am selben Nachmittag Ihr eigenes wunderschönes Cocktailkleid im gleichen Schaufenster ausgestellt sehen, weil Sie dieses kein zweites Mal anzuziehen wagten, so sehr es auch von Ihren Freunden bemerkt und bewundert wurde. Es ist eines derjenigen Kleider – wie das Hochzeitskleid – das man nur einmal trägt.

Bei einem «Second Hand»-Laden wird der Kunde also sowohl als Lieferant wie auch als Käufer der Ware betrachtet, was sich in einer Krisenzeit als grosser Vorteil erweisen kann. Der Kunde macht ein Geschäft beim Verkauf und realisiert ein solches beim Kauf. Und in beiden Fällen profitiert natürlich die Boutique. Eine Anhängerin dieses Systems beteuert sogar: «Wenn ich meine Kleider hierher bringe, kann ich einem andern eine Freude bereiten und für mich ist es selbst eine kleine persönliche Befriedigung.»

Der Verkauf von solchen «Second Hand»-Artikeln bringt zwar nicht gerade Riesensummen ein. Der Zustupf ist aber dennoch oft willkommen, kann doch damit das Monatsende besser überbrückt und das Haushaltsgeld aufge bessert werden, oder man kann sich eine ungeplante Auslage gönnen.

Ist dieses System eine neue und verbesserte Form eines Leihhauses? Auf jeden Fall bietet es eine wertvolle Hilfe und nimmt gleichzeitig eine diskrete soziale Rolle wahr. Dieser Austausch gibt den Kunden auch ein Gefühl der Sicherheit gegenüber ihren Käufen. Ein zu schnell gekauftes Kleid ist nicht mehr ein totaler Geldverlust, weil man es wieder verkaufen kann. «Man kauft viel leichter», räumt eine unbekümmerte Kundin ein.

Haute Couture für alle

Die Vielfalt, die auf diesem Gebiet angeboten wird, kann jedem Porte-

monnaie, jedem Alter, jedem Modetrend und allen Geschmacksrichtungen gerecht werden. «Dank den Second Hand»-Läden kann ich Markinkleider von sehr guter Qualität zu einem erschwinglichen Preis kaufen», erfreut sich eine Kundin. Überzeugt fügt sie hinzu: «Die Occasionsgeschäfte, die bekannte Markenartikel anbieten, ermöglichen ihren Kunden den Zugang zur Haute Couture. Dieses Privileg war vor einigen Jahren noch undenkbar.»

Unsere Gesprächspartnerin schliesst: «Die «Second Hand»-Läden mit einem hervorragenden Ruf oder Haute-Couture-Kleidern achten auf eine konstant hohe Qualität. Man hat nie den Eindruck, dass die Kleider getragen wurden. Diese sind immer völlig sauber und weisen keinen einzigen Makel auf.»

Ideal für Kinderkleider

Man findet auch eine grosse Auswahl an Kinderkleidern, was vor allem für junge Mütter von grossem Nutzen ist. Eine Mutter erinnert sich: «Die Kinder ziehen die Kleider, die in einem Laden gekauft werden, denjenigen vor, die sie von ihrem älteren Bruder oder der älteren Schwester übernehmen müssen. Dabei ist es ihnen egal, ob es sich um neue oder Occasionskleider handelt, solange sie nicht merken, dass sie schon jemand anderes getragen hat.»

In jeder Altersstufe wachsen die Kinder schnell, und die Kleider müssen ständig der jeweiligen Grösse angepasst werden. Die «Second Hand»-Geschäfte bieten dafür eine vorteilhafte Lösung. Denn einerseits können die zu klein gewordenen Kleider wieder verkauft und wieder getragen werden. Und andererseits können die Eltern mit dem erhaltenen Geld ihrem Sprössling wieder andere Kleider kaufen. Dank diesem System ist es auch möglich, die günstigen Kleider der Warenhäuser gegen Kleider guter Qualität aus einem «Second Hand»-Laden umzutauschen.

Auch Schulbücher

Natürlich kann dieses Prinzip auch auf Kinderwagen, Spielzeuge, Velos, Zeichentrickfilme und Schulbücher angewandt werden. Dabei profitiert man nicht nur von der guten Qualität, sondern man spart gleichzeitig Zeit und Geld. Denn in diesen Läden sind die Bedürfnisse der einzelnen Kunden bekannt und registriert. Gewisse

SKANTHERM Cheminée-Öfen

auch auf kleinstem Raum die grosse Romantik.

Unkauf • Werbung

Der Anblick eines Feuers fasziniert – der Cheminée-Ofen von SKANTHERM aber begeistert: Seine technische Perfektion erreicht spürbare Energie-Einsparung bei gleichmässiger Wärmeverteilung.

Seine Form begeistert – die Perfektion überzeugt



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



SAMSØ V

Ich möchte mehr Informationen haben über:

- ☐ Cheminéeöfen, ☐ Heizeinsätze, ☐ Holz- und Kombiherde, ☐ Zentralheizungsherde,
☐ Stückholz-, ☐ Holzschnitzfeuerungen

PAN

Name/Vorname

Strasse

PLZ/Ort

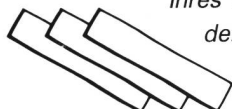
Telefon

SOREG-WINTERGARTEN

Ihr Traum wird Wirklichkeit



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



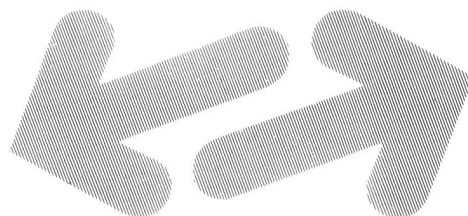
movitec ag

Einsiedlerstrasse 31 8820 Wädenswil Telefon 01/780 57 44

Einsenden an Movitec AG. Information folgt.



Wir machen Ihren Betrieb sicher!



Betriebssicherheit setzt die zuverlässige Erkennung von Zugangsberechtigten voraus. Bixi-Zugangskontrollsysteme lösen diese Aufgabe zuverlässig.

Bixi Systeme – made in Switzerland – schützen Personen und Einrichtungen.

Bixi Systems



für Personaldaten und Sicherheit

Bixi Systems AG Mels, Marin, Liestal, Tel 081 723 02 11

elkura[®] ag

seit 1963



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

Haben Sie Probleme mit Ihren Fenstern?

EURO Gebrauchsmusterschutz Nr. G 90 12 392.1

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

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

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



Artikel werden sogar im voraus für bestimmte Kunden bereitgehalten, falls diese später danach fragen – was dann auch meistens der Fall ist. Das Leben zahlreicher Familien wird durch dieses «Umtauschen» erleichtert, bei dem nur der Zwischenhändler einen Gewinn macht.

Ein weiterer Aspekt ist die relativ niedrige Geburtenziffer in der Schweiz. Als Folge davon werden die Bébékleider immer seltener vom kleinen Bruder oder der kleinen Schwester übernommen und nehmen bald nur noch unnötigen Platz weg im Kleiderschrank. Aus Gründen der Rationalisierung will man so schnell

wie möglich die Kindergarderobe loswerden und den Platz im Kleiderschrank anders nutzen.

Brockenstuben gefährdet

Auch die Brockenstuben und ähnliche Institutionen erfüllen eine wichtige soziale Funktion zugunsten Bedürftiger. Der Grundgedanke dabei war, den sozialen Schichten in finanziellen Nöten zu helfen. Diese Geschäfte ziehen jedoch immer mehr neugierige Kunden aller Art an, die auf der Suche nach guten Occasionen sind. Dieses vorzügliche System, das nur auf Schenkungen und Spenden basiert, ist heute, durch das rasche

Aufkommen vieler Occasionsläden, gefährdet, weil es keine finanziellen Vorteile bringt. Die «Second Hand»-Idee lässt auch einige grosse traditionsreiche Warenhäuser nicht gleichgültig. Diese betreiben dieses Prinzip teilweise auch schon, gibt es doch Abteilungen mit gebrauchten Jeans – ein Trend, der jedoch eher eine Modedirection und eine Geisteshaltung widerspiegelt als aus dem Bedürfnis entstanden ist, eine finanzielle Erleichterung zu bieten. Diese neue Handelsart, wie sie in diesen produktspezifischen «Second Hand»-Läden betrieben wird, ist offensichtlich bei den jungen Generationen sehr beliebt.

Foto: Sonia Vian



Lysianne Le Gat ist Mitinhaberin der Boutique «Lysianne et Brigitte» im Malagnou-Quartier in Genf. Bereitwillig erzählt sie «Panorama» über ihren Beruf

PANORAMA *Wie funktionieren Kauf und Verkauf bei Ihnen?*

LYSIANNE LE GAT: Die Leute, die ihre Qualitätskleider nicht mehr brauchen, bringen diese hierher, und wir verhandeln über den Preis. Diese Gelegenheitslieferanten haben dann einen Monat Zeit, die Artikel, die keinen Käufer gefunden haben, wieder abzuholen. Wenn etwas verkauft wird, wird die Summe in zwei gleiche Teile aufgeteilt. Die Artikel bleiben höchstens zwei Monate in den Regalen. Nach dieser Frist bieten wir die Kleider bedürftigen Familien oder Hilfswerken, wie zum Beispiel Emaus, an, wenn der Eigentümer seine Ware immer noch nicht abgeholt hat.

Bringt Ihnen die Wirtschaftskrise eine grössere Kundschaft?

Ohne Zweifel. Solche Geschäfte wurden schon vor etwa 15 Jahren in Genf eröffnet. Dabei ging es mehr darum, eine Alternativmode einzuführen. Diese waren jedoch nicht erfolgreich. Seit fünf oder sechs Jahren sind die «Second Hand»-Läden wieder vermehrt auf den Markt gekommen und gewinnen immer mehr Kunden. Dies ist nicht mehr eine Frage der Mode, sondern widerspiegelt sicher die Krise. In Genf verhält sich die

potentielle Kundschaft jedoch immer noch verklemmt, denn sie kann nur mit Mühe zum Prinzip stehen, gebrauchte Kleider zu kaufen. Der Gedanke, dass es sich um einen Occasionsartikel handelt, hat immer noch einen negativen Beigeschmack, obwohl dieses Phänomen immer mehr zur Selbstverständlichkeit wird.

Wie ist die Tendenz dieses sozialen Phänomens?

Dieses nimmt eine immer grössere Bedeutung ein. Dieser Geschäftszweig, der in Genf schon stark eingesessen ist, entwickelt sich mehr und mehr auch in der übrigen Schweiz. Einige Kunden kommen oft einfach zum Diskutieren, weil sie sich hier wohl fühlen. Aber unsere soziale Funktion hat noch eine weitere wirtschaftliche Rolle, denn die Schneider und Färbereien erhalten von uns Arbeit.

Interessieren sich auch Männer für dieses Verkaufssystem?

Dies ist schon eher eine Branche der Frau. In Genf gibt es nur ein einziges Herrengeschäft. Vielleicht weil die Herrenmode sich nur minim verändert und eine kleinere Auswahl bietet. Man kann auch feststellen, dass Männer und Frauen eine unterschiedliche Beziehung zum Geld haben. Schon seit jeher musste der Mann für den Lebensunterhalt sorgen. Das ist eine Frage des angeborenen Stolzes.

Haben Sie eine Stammkundschaft?

Ja. Die meisten Kunden sind Stammkunden zwischen 30 und 40

Jahren. Wir sehen nie Jugendliche. Aber unsere Boutique gleicht trotzdem einer wahren Schule für Lebensphilosophie. Man findet hier Frauen jeder sozialen Klasse, viele sehr nette und andere, eher unfreundliche. Hinter der Unhöflichkeit, ja sogar Grobschlächtigkeit einiger Kundinnen uns gegenüber, beim Verhandeln mit ihren Artikeln, verbirgt sich in Wirklichkeit die Angst, gesehen zu werden. Die Vorstellung, ein «Second Hand»-Geschäft aufzusuchen, stört sie, selbst wenn sie nur kommen, um etwas zu verkaufen. Sie benehmen sich oft hochmütig und herablassend. Aber ihr Ton ändert sich völlig, wenn sie merken, dass wir nicht nur verkaufen, sondern auch unser eigener Herr und Meister sind und in meinem Fall Leiterin eines Schönheitsinstitutes.

(Nach kurzem Zögern fährt sie fort)

Auf jeden Fall habe ich die Gelegenheit, Psychologie anzuwenden, ja sogar Psychoanalyse zu machen. Einige Kundinnen machen sich zum Beispiel nicht einmal die Mühe, die Kleider, die sie uns bringen, zu waschen. Sie glauben tatsächlich, dass sie eine wohlthätige Tat vollbringen und verstehen nicht, dass wir ihre «Spenden» zurückweisen können. Ob es um viel oder wenig Geld geht, jeder hat seinen Stolz, nicht wahr? In diesem Fall muss ich ihnen mit viel Diplomatie erklären, dass sich meine Boutique in einem ziemlich noblen Quartier befindet und es mir daher nicht möglich ist, Kleider anzunehmen, die nicht vollkommen sauber sind.

Interview: Sonia Vian

«Die Artikel bleiben höchstens zwei Monate in den Regalen.»

Licht ins Dunkel

Lampen und Leuchten sind längst nicht mehr nur Lichtquellen, sondern dekoratives und funktionelles Einrichtungselement. Richtig eingesetzt und auf die persönlichen Bedürfnisse abgestimmt, tragen sie wesentlich zum Wohnkomfort bei.

VON
EDITH
BECKMANN

Verschwenderisch gehen wir mit Elektrizität um, schliessen da und dort eine Leuchte an. Gut 30 Millionen

Glühlampen sind in der Schweiz als allgemeine Beleuchtung in Betrieb, rund die Hälfte in Haushalten. Allein dieses private Licht verschlingt jährlich etwa 1 Milliarde Kilowattstunden (kWh) Strom, also gleichviel wie die Stadt Winterthur in zwei Jahren.

Energiebewusste sind Anfang der 80er Jahre, als die ersten Stromsparlampen auf den Markt kamen, schnell einmal auf die rentablere Beleuchtung umgestiegen. Mangels besseren Wissens haben sie Glühbirnen ausgewechselt, vom Keller bis zum Estrich, im Badezimmer genauso wie im Wohnzimmer für den Dimmerbetrieb.

Enttäuscht wurden sie mit den Nachteilen von Energiesparlampen der ersten Generation konfrontiert und haben zum Teil erneut auf konventionelles Licht umgestellt. Wie sonst wäre zu erklären, dass erst jeder vierte Haushalt wenigstens eine der durchschnittlich 25 Glühbirnen durch eine sparsame Version ersetzt hat?

Wärme statt Licht

Als revolutionäre Erfindung kam die Wolfram-Glühlampe 1910 auf den Markt. Mit ihrer schlechten Lichtausbeute ist sie inzwischen aber in die Jahre gekommen, denn bei der Glühlampe werden lediglich fünf Prozent des Stroms in Licht umgewandelt, 95 Prozent in Wärme. Ihre Betriebsdauer liegt bei etwa 1000 Stunden.

Beim Kauf fällt die Preisdifferenz zwischen Glüh- und Energiesparlampe auf des Schweizers empfindlichste Stelle: Statt Münzen unter zwei Franken blättert er zwei Zwanzigernoten auf den Ladentisch und wartet auf das Herausgeld. Damit der Konsument

so tief in den Geldbeutel greift, müssen die Vorteile überwiegen.

Doch sogar überzeugte Nutzer von Stromsparlampen schätzen die Lebensdauer und die Energieeinsparung zu tief ein. Dies ergab jedenfalls eine von der Firma Philips in Auftrag gegebene, repräsentative Umfrage.

Brennt unermüdlich mit wenig Strom

«5 x weniger Strom, 8 x längere Lebensdauer» heisst die Faustregel. Das sind immerhin gut 50 Franken, die der preisbewusste Konsument spart, von seinem Beitrag zu massvollem Energiekonsum – ohne Komforteinbusse – ganz zu Schweigen (siehe Kästchen).

Nur wird sich der Kunde über sein rentables Geschäft nicht lange freuen, wenn er die Sparlampen falsch einsetzt: Für den Dimmerbetrieb sind sie erstens nicht tauglich. Zweitens

Sicherheit durch Licht

Wer im Dunkeln tappt, läuft Gefahr: Stürze sind die weitaus häufigste und folgenswerste Unfallart im Haushalt, aber auch das Risiko von Schnittverletzungen nimmt bei schlechter Beleuchtung frappant zu.

Ist Ihnen bewusst, dass eine 60jährige Person achtmal soviel Licht braucht, um bei schwachen Lichtverhältnissen gleich sehen zu können wie eine 20jährige?

Das Merkblatt «Sicherheit durch Licht» der Beratungsstelle für Unfallverhütung (bfu) erleuchtet Alltagssituationen und gibt Tips für Planung und Installation. Gratis erhältlich unter folgender Adresse: bfu, Postfach 8236, 3001 Bern. (eb.)

wird man sich erst an die «modernen» Formen der Sparlampen gewöhnen müssen, denn einen Kronleuchter mit Lichtstäben auszurüsten, steht wohl nicht zur Diskussion. Und drittens gibt es drei verschiedene Sparlampengenerationen.

Die erste Generation ist mit herkömmlichen Glimmstartergeräten ausgerüstet: hell wird's erst nach einigem Flackern, und dann auch nur allmählich. Für Aussenbeleuchtungen sind sie nicht geeignet, denn bei tiefen Temperaturen versagen sie ihren Dienst. Richtig eingesetzt sind sie für «Dauerbeleuchtungen», etwa im Treppenhaus ohne Zeitimpuls.

Denn die Lebensdauer bei Sparlampen mit Glimmstartern ist abhängig von der jeweiligen Brenndauer. Beträgt sie pro Schaltung drei Stunden, so brennt sie während rund 8000 Betriebsstunden. Wird hingegen durchschnittlich nur jeweils für eine Viertelstunde Licht benötigt, so haucht die Sparlampe der ersten Generation bereits nach etwa 2000 Betriebsstunden ihr Licht aus.

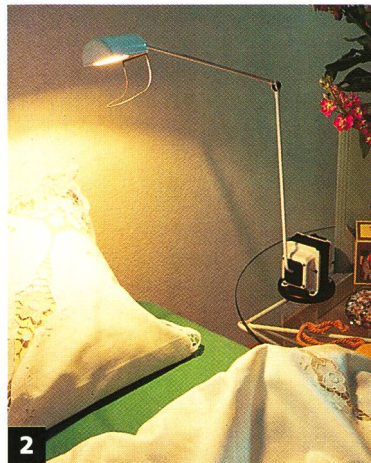
Markante Verbesserungen

Im Gegensatz zu Enregiesparlampen der zweiten Generation: Hier fällt die Brenndauer pro Schaltung nicht ins Gewicht, solange die Dunkelphase mindestens drei Minuten beträgt. Statt mit konventionellen Vorschaltgeräten sind diese Lampen mit einem integrierten elektronischen Vorschaltgerät ausgerüstet, das einen schnellen, flackerfreien Start garantiert.

Sparlampen mit elektronischen Vorschaltgeräten weisen eine bessere Lichtausbeute auf und funktionieren auch im Freien bei Temperaturen bis zu minus 30 °C. Sie sind mit einem Standard-Glühlampensockel E27 ausgestattet, der einen problemlosen Austausch gegen Glühlampen ermöglicht.



Fotos: Möbel Pfister



1 Halogen ist die modernste Lichtquelle.

2 Licht vermittelt auch Sicherheit.

3 Sparlampen der neuesten Generation ertragen auch häufiges Ein- und Ausschalten.



Nicht so die Sparlampen der dritten Generation: Sie haben einen Stecksockel mit integriertem Starter. Diese Kompaktleuchtstofflampen der Zukunft sind extrem kurz und flach, prädestiniert für moderne Lichtsysteme wie superflache Decken- und Wandleuchten. Die Lichtfarbe hat den für Wohnräume bevorzugten, warmen Ton und eine naturgetreue Farbwiedergabe.

Sparlampen der neuesten Generation ertragen auch häufiges Ein- und Ausschalten. Richtig eingesetzt sind sie überall dort, wo nicht nur für wenige Minuten Licht benötigt wird. Im Treppenhaus mit einem Zeitimpuls von drei Minuten sind sie fehl am Platz.

Korrekt entsorgen

Ein Wort zur Entsorgung: Stromsparlampen enthalten Quecksilber, genauso wie Fluoreszenzlampen. Haben sie ihr mehrjähriges Leben ausgehaucht, so werden sie an die Verkaufsstelle zurückgebracht. Spezialisierte Unternehmen zerlegen die

Lampen in ihre Bestandteile und verwenden die einzelnen Materialien nach der Aufbereitung als neue Rohstoffe.

Im Vergleich zu Glühlampen leuchten auch Fluoreszenzlampen auf Sparflamme: Die fälschlicherweise oft als «Neonröhre» bezeichneten Lichtquellen benötigen bis zu 85 Prozent weniger Strom und haben eine zehnmal längere Lebensdauer als Glühlampen.

Doch sie haben im privaten Wohnbereich einen schweren Stand, weil ihr Licht als kalt und ungemütlich gilt. Dieses Vorurteil ist jedoch längst überholt, denn inzwischen gibt es Fluoreszenzlampen in verschiedenen Leuchtstärken und Lichtfarben: Warmweiss, Weiss und Tageslicht sind die gebräuchlichsten. Das Licht verteilt sich gut und schattenarm, ideale Voraussetzungen für den Arbeitsplatz, Küche und Bad.

Häufiges Ein- und Ausschalten stresst die Röhre und verkürzt ihre Lebensdauer. Sinnvoll und energiesparend eingesetzt ist sie dort, wo sie jeweils länger als nur eine Viertel-

Grossanleger wollen die besten Anlage-Profis. Und Sie?



Wollen Sie Geld in Wertschriften anlegen und dabei von den Wachstums- und Ertragschancen professionell verwalteter, diversifizierter Portefeuilles profitieren? Genau das können Sie mit den Raiffeisen-Anlagefonds.



Die Fonds werden in Zusammenarbeit mit der Bank J. Vontobel & Co. AG in Zürich betreut. So profitieren Sie direkt vom Know-how einer erstklassigen Schweizer Vermögensverwaltungsbank. Dies ermöglicht Ihnen, auch mit einem kleineren Budget schrittweise ein Wertschriften-Vermögen aufzubauen. Für weitergehende Anlagebedürfnisse im internationalen Wertschriftenbereich ergänzen die Vontobel-Fonds unser Angebot.

Wir beraten Sie gerne persönlich.

RAIFFEISEN



Die Bank, der man vertraut.

Kostenvergleich-Schema

Lebensdauer der Stromsparlampe, je nach Lampe und Betriebsart: etwa 8000 Stunden

Strompreis: zum Ansatz von 20 Rappen pro kWh

Anzahl Lampen	8 Glühlampen	1 Stromsparlampe
Leistung Watt	60 W	11 W
Brenndauer Stunden	8000	8000
Leistung kWh	480	88
Stromkosten	Fr. 96.— (480 x 20 Rappen)	Fr. 17.60 (88 x 20 Rappen)
Lampenpreis ca.	Fr. 12.— (8 x 1.50)	Fr. 36.—
Totalkosten	Fr. 108.—	Fr. 53.60
Einsparung	—	Fr. 54.40 (Fr. 108.— minus 53.60)

In Wohnräumen wird durchschnittlich mit 1000 Stunden Brenndauer pro Jahr gerechnet; die Lebensdauer einer Energiesparlampe würde somit mindestens acht Jahre betragen. (eb.)

Halogenlampen sind uneingeschränkt dimmbar.



stunde Licht ins Dunkel bringen muss. Mit raffiniert konstruierten Rastergittern oder Kunststoffwannen abgedeckt, sind Fluoreszenzlampen durchaus salonfähig; vor allem hinter Blenden, die als Mittel zur vielseitigen Lichtgestaltung wieder gross im Kommen sind.

Neue Lichtdimension

Das modernste Licht schlechthin ist die Halogenlampe. Die winzigen Kraftpakete verbreiten brillante Helligkeit wie Tageslicht mit guter Farbwiedergabe. Dank ihren kleinen Ausmassen ermöglichen Halogenlampen individuelle, fast grenzenlose Möglichkeiten für Designleuchten. Eine 20-Watt-Halogenlampe gibt so hell wie eine herkömmliche 75-Watt-

Glühbirne und verbraucht statt 75 nur 20 Watt Strom pro Stunde.

Halogenlampen sollten allerdings nie mit blossen Fingern berührt werden! Die Spuren würden sich in die Oberfläche einbrennen, damit die Lichtstärke reduzieren und die Lebensdauer von rund 2000 Stunden (doppelt so lange wie Glühlampen) verkürzen.

Halogenlampen sind uneingeschränkt dimmbar. Sie können in Strahlerleuchten und Spots eingesetzt werden, rücken Vaters kostbare Bilder, Grossmutter's Porzellanteller oder Tanja's Lieblingsposter ins rechte Licht.

Bei Halogensystemen unterscheidet man zwischen Hochvolt- und Niedervoltlampen. Bei letzteren wird die

Netzspannung mit einem Transformator auf 12 Volt umgewandelt und auf Stromträger wie Drähte oder Stahlrippen abgegeben. Diese können ohne Gefahr im Raum schweben und berührt werden. Diese Leuchtkörper, an beliebiger Stelle einsetzbar, sind zum Inbegriff modernster Lichtgestaltung bei höchster Funktionalität geworden.

Erleuchtende Beratung

Hat man sich erst einmal im verwirrend vielfältigen Lampensortiment zurechtgefunden, so ist die Wahl der Leuchten erst recht etwas vom Schwierigsten. Genügend Zeit und fachmännische Beratung in Elektrofachgeschäften – oder auch von spezialisierten Wohnberatern für Innenbeleuchtung wie bei Möbel Pfister – führen am ehesten zum Ziel.

Nach langem Suchen und Abwägen hat man endlich den traumhaft kostbaren Kristalleuchter gefunden, die futuristische Spot-Anlage für den Halbwüchsigen, eine Funzel für die Waschküche oder die Tiffany für das Esszimmer.

Man freut sich über die neue Leuchte und gewöhnt sich an ihr Licht. Dass es bei weitem nicht ausreicht, darauf stösst man meist per Zufall: Eine Nadel, die sich nicht einfädeln lässt oder das Telefonbuch, bei dem die Schrift scheinbar immer kleiner wird, die Jasskarten, die sich kaum mehr unterscheiden . . .

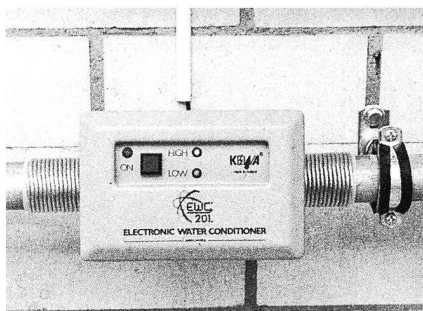
Abhilfe schaffen individuelle Lichtquellen: Eine Lampe, die den Lesestoff erhellt, die Handarbeit beleuchtet oder den Hobelbank ins rechte Licht rückt. Wer vor finanziellen Investitionen zurückschreckt, sollte sich eine mobile Leuchte besorgen, die bei Bedarf an den benötigten Platz gezügelt werden kann.

Licht nach Mass

Eine Fülle von Informationen rund um die Beleuchtung im eigenen Heim enthält der «Licht-Ratgeber». Auf dem Grundriss einer Musterwohnung werden die jeweils sinnvollen Lampentypen aufgezeigt, die auf den folgenden Seiten in Wort und Bild im Detail vorgestellt werden. Das Büchlein kann kostenlos unter folgender Adresse angefordert werden: Philips lighting, Postfach, 8027 Zürich. (eb.)

Elektronische Kalkdestabilisierung –
die umweltfreundliche und wirksame
Methode zur Kalksteinbekämpfung!

Schluss mit dem Kalkproblem!



Die Vorteile der EWC-Geräte:

– schont die Umwelt, da kein Einsatz
von Chemie!

- beseitigt bestehende und verhindert neue Kalkablagerungen
- einfache Montage **ohne Eingriff ins Leitungsnetz**
- minimaler Stromverbrauch, wartungsfrei
- günstiger Anschaffungspreis mit 2 Jahren Werksgarantie
- unveränderte Wasserqualität

Senden Sie mir bitte unverbindlich detaillierte Unterlagen zu:

Name:

Tel.:

Adresse:

baumann&co.
trading

Obergasse 34, 8402 Winterthur, Postfach 786, Telefon 052/213 03 13



Schweizer Messe für Land- und Milchwirtschaft
St.Gallen, 12.–22. Oktober 95

Für Bahnfahrer: Sparkombi «OLMA-Eintritt und Bus»
und mit Familienkarte Gratis-Tickets für Kinder bis 16 Jahre

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



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

FRISBA

Garagen



FRISBA AG, 6275 Ballwil
Tel. 041-89 16 66, Fax 041-89 33 94



■ SCHWEIZER SPEZIALITÄTEN: ST. GALLER BRATWÜRSTE

Die Urbratwurst hat den Status eines Kulturguts

Sie sieht frisch aus, duftet betörend, ist zum Beissen zart und hinterlässt im Gaumen einen herrlichen Geschmack: die wahre St. Galler Bratwurst. In der Ostschweizer Metropole hat sie den Status eines Kulturguts, das zur Olma-Zeit auch Auswärtigen nicht einfach wurst ist.

VON
JÜRG
SALVISBERG

Es soll in Schweizer Städten immer wieder vorkommen, dass das Verzehren der angebotenen Bratwürste ein weit grösserer Genuss ist als das Verfolgen des sportlichen Geschehens. Dennoch würde es wohl niemandem in den Sinn kommen, Eintritt für ein Fussball- oder Eishockeyspiel zu bezahlen, bloss um den Gaumen zu erfreuen. Ein wenig anders liegt der Fall bei der alljährlich, diesmal vom 12. bis 22. Oktober, stattfindenden Olma: Wer an die St. Galler Messe reist, tut dies als Auswärtiger nicht zuletzt oder gar in erster Linie der Bratwürste halber.

Riesenabsatz an Olma

Dementsprechend hoch ist der Absatz, welche die Bratwurstbuden an der Olma verzeichnen können. «Normalerweise können wir mit einer Bratwurst pro Besucher rechnen», weiss Werner Schumann vom Metzgermeisterverein St. Gallen. Letztes Jahr strömten rund 460 000 Personen an die Ostschweizer Herbstmesse, um sich somit ebensoviele Olma-Bratwürste zu Leibe zu führen.

Im Gegensatz zur normalen St. Galler Kalbsbratwurst, die 100 bis 110 Gramm auf die Waage bringt, wiegt die 1943 als nahrhaftes Kriegsgut kreierte Messeausgabe 160

Gramm. Da die dickeren Bratwürste geschmackvoller sind, setzen die St. Galler Metzger auch ausserhalb der Messezeit mehr Olma-Bratwürste ab als normale. Als Spezialausgabe landen am alle vier Jahre stattfindenden St. Galler Kinderfest mit 230 Gramm pro Stück die üppigsten Exemplare auf dem Grill.

Anderswo nicht nachzuahmen

Wer sich als Bratwursthungriger in die Gallusstadt begibt, kann auf das volle Verständnis von Werner Schumann zählen. Denn der Geschäftsleiter des Metzgermeister-



vereins St. Gallen hat in anderen Gegenden der Schweiz noch nie eine Kalbsbratwurst fertig gegessen. Er findet zwar lobende Worte über die anderswo produzierten Schweinsbratwürste, doch die auswärtigen Kostproben vom Kalb waren dem Experten stets zuwenig bekömmlich, um auch das zweite Ende der Wurst im Rachen verschwinden zu lassen.

Aus eigener Erfahrung weiss Werner Schumann, dass die Urkalbsbratwurst der Schweiz ausserhalb der Region St. Gallen auch bei bestem Willen nicht nachzuahmen ist. In seinen Lehr- und Wanderjahren arbeitete der Metzgermeister einst im Wallis, brachte aber dort trotz Anwendung des Originalrezeptes nie eine St. Galler Bratwurst zustande. «Wasser, Luft und Gewürze machen gute Bratwürste aus. Je nach Gegend herrschen eben schon unterschiedliche klimatische Bedingungen, die entscheidend sind.» Auch das Bündner und Walliser Fleisch, zieht Werner Schumann einen Vergleich, seien deshalb nicht gleich.

Immer ohne Senf

Den St. Gallern können die Eigenheiten der Region um die Kantonshauptstadt nur recht sein. So floriert das Exportgeschäft mit den echten

Kalbsbratwürsten um so mehr. Allerdings mögen viele Ostschweizer ihren Augen nicht recht trauen, wenn sie mit ansehen müssen, wie sich die Restschweiz die Kalbsbratwürste zu Gemüte führt. Der beinahe obligate Senf hat nämlich in der Ursprungsgegend mit einer Kalbsbratwurst zusammen gar nichts verloren.

«Ein Ostschweizer verlangt an einem Stand nie nach Senf. Denn eine gute Wurst braucht man nicht mit Senf zu essen. Senf verdeckt die Qualität und macht, dass jede Wurst essbar wird.» Werner Schumann demonstriert im Schnitt einmal pro Woche den richtigen Genuss einer Kalbsbratwurst. Zur Olma-Zeit steigt der Konsum des obersten St. Galler Metzgers natürlich an.

Spuren im 15. Jahrhundert

Die Bratwurst ist ein jahrhundertealtes Erzeugnis der Region St. Gallen, das im Ausland keine Vorbilder kennt – auch nicht im benachbarten Deutschland, wo die Weisswürste dominieren. Aus dem 15. Jahrhundert sind im St. Galler Stadtarchiv schriftliche Spuren erhalten: So schrieben die Satzungen der Metzgerzunft von 1438 den Wirten vor, die Würste nur vom Fachmann zu beziehen. Mit fünf Schilling Busse hatte zu rechnen, wer

eine Wurst auftischte, deren Fleisch älter als drei Tage war.

Die fachmännische Verarbeitung und die täglich frische Herstellung machen auch heute noch den inneren Wert der St. Galler Bratwurst aus. Ihr «Geheimnis» liegt in der Natürlichkeit ohne jegliche Konservierungsmittel und im Originalrezept, von dem wohl die Zutaten, nicht aber deren Mengen bekannt sind. Die ideale Mischung einer St. Galler Bratwurst besteht aus frischem Kalbfleisch, frischer Milch, kernigem Hals- und Rückenspeck und Gewürze. Letzte fallen unter das Geschäftsgeheimnis, dazu sollen aber unter anderem Salz, Pfeffer, Muskat, Rahm und eventuell Milchpulver gehören.

Sogar im Guinnessbuch

Den Schleier des Produktionsgeheimnisses vermochte auch der 29. August 1987 nicht zu lüften. An jenem Tag schaffte die St. Galler Kalbsbratwurst nämlich den Eintrag ins Guinnessbuch der Rekorde. An den Europameisterschaften der Springreiter sahen sich auch die Gastgeber zu einer sportlichen Höchstleistung herausgefordert. Nach einer generalstabsmässigen Vorbereitung war die längste Bratwurst der Welt hergestellt: Die eine Tonne schwere Kalbsbratmasse erstreckte sich über 1293 Meter. Ein 100 Meter langer Grill und 300 Kilogramm Holzkohle ermöglichten den über 60 Fachleuten eine publikumsgerechte Zubereitung.

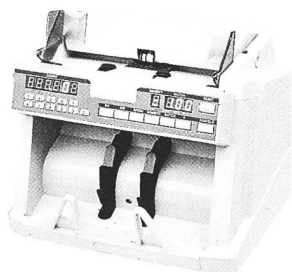
Ob konventionell oder rekordverdächtig, Bratwürste werden von den Metzgern immer gleich beurteilt: Das frische Aussehen, der betörende Duft in der Nase, der zarte Biss und der herrliche Geschmack im Gaumen machen den wahren Genuss aus. Mit diesem Anforderungskatalog wird auch für Aussenstehende verständlich, dass Wurst nicht gleich Wurst und den St. Gallern zu Recht nicht einfach wurst ist.

LESEN SIE IM NÄCHSTEN PANORAMA

AKTIENGESSELLSCHAFT Wer seinen Gewerbebetrieb in Form einer AG führen will, muss bestimmte Auflagen erfüllen. Wir sagen Ihnen, was es zu beachten gilt.

VERSANDHÄUSER Einkaufen per Post – eine praktische Alternative zum Gang in den Laden. Doch um vor unliebsamen Überraschungen gefeit zu sein, ist Vorsicht am Platz.

STRICKEN/STICKEN/NÄHEN Mutter sitzt während der Wintermonate im Sofa neben dem Heizöfeli und stickt. Ein Klischee oder auch heute noch in?



TC-8SSD / SSD-V

Notenzählmaschine



MS-5600

Münzzähl- und Sortiermaschine



Princess el. M.

Münzzähl- und Verpackmaschine

FUEGOTEC SA

Sitz:

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

Zweigstellen:

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



prema

Prema GmbH
Fabrik für Geldzählmaschinen
CH-4865 Oftringen
Telefon 062 97 59 59

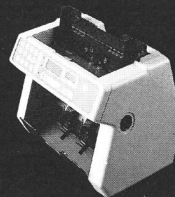
Damit Sie pünktlich Feierabend machen können...!

Hinter dem Erfolg unserer Produkte steht die Kreativität und der Einsatzwille unserer Mitarbeiter in den Bereichen Entwicklung, Produktion und Service.

Sie garantieren für die umfassende Funktionssicherheit und lange Lebensdauer unserer Geräte.



Rotojet



De La Rue



Selfservice

Vorsorgen und die Steuerbelastung senken.



Möchten Sie Geld beiseite legen und gleichzeitig Ihre Steuerbelastung senken? Genau das können Sie mit dem Raiffeisen Vorsorgeplan 3. Sie reduzieren Ihr steuerpflichtiges Einkommen. Spareinlagen und Zinsen sind steuerfrei. Sie erhalten einen attraktiven Vorzugszins. Und Sie können die staatliche Wohneigentumsförderung nutzen. Wir informieren Sie gerne persönlich!

RAIFFEISEN



Die Bank, der man vertraut.