

Zeitschrift: Panorama / Raiffeisen
Herausgeber: Raiffeisen Schweiz Genossenschaft
Band: 82 (1996)
Heft: 9

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>



Fünf Jahre danach

Die TV-Bilder gingen um die Welt: Vor fünf Jahren ging in Thun eine Bank bankrott. Seither hat sich in der Schweizer Bankenslandschaft einiges verändert.

Neuland

Andere Banken bauen ab, Raiffeisen erschliesst Neuland. An diversen Zentrumsorten öffneten in den vergangenen Monaten neue Raiffeisenbanken ihre Tore.

Musikunterricht

Musikinstrumente lernen wird vielerorts teurer. Weil die öffentlichen Kassen leer sind, werden immer häufiger die Eltern zur Kasse gebeten – und zwar happig.

PIEMONTE – PORTOFINO – MONACO



NEU

5 Tage inkl. Halbpension Fr. 445.-

Die Region Ligurien besitzt einen der schönsten Küstenstreifen Italiens: die Blumenriviera mit ihren Stränden und Palmen. Die Riviera wurde schon im letzten Jahrhundert von den Engländern entdeckt und wegen ihres milden Klimas geschätzt. Entlang der Riviera zwischen Genua und der französischen Grenze liegen zahlreiche malerische Orte mit kleinen, gewundenen Gässchen und dem besonderen Flair der ligurischen Dörfer. Die langen Strandpromenaden laden zum Bummeln ein, zahlreiche Bars und Cafés zum Verweilen. Geniessen Sie die fröhliche Atmosphäre unter Palmen bei einem Glas Wein und dem Blick auf das weite Meer!

Reiseprogramm

1. Tag: Schweiz – ital. Blumenriviera.

Fahrt via Gotthard-Tunnel – Tessin – Chiasso – Mailand – Genua – nach Arenzano an der italienischen Blumenriviera.

2. Tag: Ausflug Piemont (fakultativ).

Den heutigen Tag widmen wir der Region Piemont. In den Weinhängen rund um Alba gedeihen die wahrhaft königlichsten Weine Italiens. Nach dem Frühstück Fahrt auf aussichtsreicher Strecke durch das malerische Hinterland der ligurischen Berge. Um zirka 11 Uhr erreichen wir das Herz des Piemonts, Alba, die Hauptstadt des Langhe-Gebietes. Sie strahlt eine eindrucksvolle mittelalterliche Atmosphäre aus. Hunderte von Türmen und zahlreiche Gebäude zeugen von antiker und moderner Kunst. Im Spezialitäten-Restaurant «Da Beppe» lassen wir uns mit einem mehrgängigen Gourmet-Menu verwöhnen. Nach der Mittagspause Rundfahrt durch eines der berühmten Weinbaugebiete Italiens: die «Langhe». Hier werden die besten italienischen Weine angebaut wie «Barolo» und «Barbaresco». Besuch einer Kellerei und Degustation des berühmten Tropfens. Anschliessend Rückfahrt zu unserem Hotel.

3. Tag: Genua und Portofino.

Fahrt auf direktem Weg nach Genua, der grössten Hafenstadt Italiens. Auf einer geführten Stadtrundfahrt lernen wir alle Sehenswürdigkeiten kennen: Kathedrale S. Lorenzo, Paläste in der Via Garibaldi usw.

Anschliessend Weiterfahrt an die «Riviera di Levante» nach Portofino. Der bezaubernde Ort mit seinen bunten Häuschen lockt Besucher aus der ganzen Welt an. Portofino liegt auf einem Berg, der tief in das Meer fällt und mit Oliven, Pinien, Zypressen und Palmen bewachsen ist. Der Naturhafen von Portofino, geschützt vor den Stürmen des Meeres, ist sicherlich neben Capri, St. Tropez und Porto Cervo einer der schönsten und reizvollsten Plätze des Mittelmeerraumes. Unternehmen Sie einen schönen Spaziergang dem Hafen entlang, geniessen Sie die maritime Luft und den grossartigen Blick aufs Meer.

4. Tag: Monaco. Ausflug entlang der Küste – über San Remo nach Monte Carlo. Begleitet von wunderschönen Aussichtspunkten begeistert schon allein das Panorama, welches Ihnen bei der Ankunft entgegenblickt. Sehenswert sind hier das berühmte Spielcasino, der Grimaldi-Palast, zahlreiche Luxusgeschäfte, prächtige Gartenanlagen und der Yachthafen. Abends zurück zu unserem Hotel.

5. Tag: Ital. Blumenriviera – Schweiz.

Rückfahrt via Alessandria – Casale – vorbei an den grössten Reisfeldern Europas – durch die fruchtbare Tiefebene Oberitaliens – im reben- und burgenreichen Dorotal – zur alten savoyischen Stadt Aosta. Weiter durch den Grosse-St.-Bernhard-Tunnel – Unterwallis – Fribourgerland – Bern – Olten – Zürich.

Ihr Hotel

Nach vollständiger Renovierung in fünfjähriger Bauzeit präsentiert sich das Grand Hotel in neuem Glanz. Das «neue» Grand Hotel befindet sich in den historischen Mauern eines Hotels der Jahrhundertwende und bietet dem Besucher nun allen erdenklichen Komfort. Die Zimmer sind modern eingerichtet und alle mit Bad oder Dusche und WC, Satelliten-TV und Minibar. Vom Hotel sind es nur wenige Meter bis zum Zentrum des reizenden Städtchen Arenzano mit seinen kleinen Gassen und der langen Meerespromenade.

Preise pro Person

5 Tage inkl. Halbpension	Fr. 445.-
Einzelzimmerzuschlag	Fr. 100.-
Fak. Ausflug ins Piemont	
inkl. Gourmet-Essen	Fr. 95.-
Zuschlag Abfahrten September	Fr. 50.-
Annulationschutz oblig.	Fr. 15.-

Reisedaten

	(Freitag – Dienstag)
13.09. – 17.09.96	11.10. – 15.10.96
20.09. – 24.09.96	18.10. – 22.10.96
27.09. – 01.10.96	25.10. – 29.10.96
04.10. – 08.10.96	

TWERENBOLD-Leistungen

- Fahrt mit modernem Fernreisebus
- Unterkunft in Arenzano im Erstklasshotel
- 4 x Halbpension (Abendessen und Frühstück)
- Alle Zimmer mit Dusche oder Bad und WC
- Alle aufgeführten Ausflüge (ausgenommen am 2. Tag ins Piemont)
- Stadtrundfahrt in Genua
- Erfahrener Chauffeur/Reiseleiter

Abfahrtsorte

06.45 Baden-Rüthof, Car-Terminal Twerenbold,	
07.30 Zürich	06.45 Basel*
08.30 Luzern*	07.30 Olten

* nur als Zustieg möglich; Ausstieg in Olten

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 Rüthof vorhanden.



Damit alle gut fahren, seit 1895.

TWERENBOLD

Fislisbacherstrasse, CH-5406 Baden-Rüthof, Tel. 056/493 02 02

Anmeldedaten Piemont – Portofino – Monaco

Name	Vorname
Name	Vorname
Adresse	
PLZ/Ort	
Reisedatum	Zimmer: <input type="checkbox"/> Doppel <input type="checkbox"/> Einzel
Einsteigeort	Telefon
Fakultativer Ausflug ja <input type="checkbox"/> nein <input type="checkbox"/>	Eigene Annulationsvers: vorhanden ja <input type="checkbox"/>

2 Wandel

Der Bankenspezialist Prof. Heinz Zimmermann äussert sich in einem «Panorama»-Interview zum Strukturwandel im Bankwesen.

8 Zentrum

Andere Banken schliessen Filialen, die Raiffeisenbanken sehen in Zentrumsorten neue Chancen, ihre Marktpräsenz zu erhöhen.

10 Ballenberg

Auf dem Ballenberg ob dem Brienzensee fand bei regnerischem Wetter die Schlussfeier des Raiffeisen-Jugendwettbewerbs statt.



Foto: Patrick Lüthy

22 Senioren

Seniorenüberbauung, Einfamilienhaus, Altersheim, Mietwohnung: Die Liste für mögliche Wohnformen in der dritten Lebensphase ist lang.

28 Musik

Wer von uns hat während der Schulzeit nicht ein Instrument spielen gelernt? Heute kostet der Spass jedoch wesentlich mehr.

31 Cerebral

Eine neue Erfindung, die Rollstuhl-Rischka, ermöglicht es cerebral Gelähmten, trotz ihrer Behinderung die Welt zu erkunden.

PANORAMA



Strukturwandel

Die Fernsehbilder gingen um die Welt, als vor fünf Jahren die Spar- und Leihkasse Thun bankrott ging und unzählige Kleinsparer vor verschlossenen Toren um ihr sauer verdientes Geld bangten. So etwas hatte man in der Schweiz noch nie gesehen. Unsere Banken galten schliesslich als absolut krisensicher.

Doch seit jenem September 1991 ist bezüglich Schweizer Bankenlandschaft nichts mehr, wie es vorher war. Zwar musste seither keine weitere Bank mehr Konkurs anmelden. Doch zahlreiche Institute (darunter auch zwei Kantonalbanken) verschwanden von der Bildfläche oder wurden übernommen. Der Strukturwandel ist in vollem Gang. Jede dritte Bank schloss in den vergangenen sieben Jahren ihre Schalter. Und auch die Arbeitsplätze auf den Banken gehen seit 1990 sukzessive zurück.

Für den Bankenspezialist Heinz Zimmermann sollten die Kunden aus diesem Strukturwandel vor allem eine Konsequenz ziehen. Der Direktor am Schweizerischen Institut für Banken und Finanzen an der Universität St. Gallen plädiert dafür, «dass jeder einzelne bei seiner Bank eine Kontrollfunktion wahrnimmt». Was Zimmermann darunter versteht, lesen Sie im grossen «Panorama»-Interview (siehe Seiten 2 bis 7). Im Umbruch sind jedoch nicht nur die anderen Bankengruppen. Auch bei den Raiffeisenbanken tut sich einiges. Doch die Vorzeichen sind nicht selten umgekehrt. Während andere ihr Filialnetz redimensionieren, wagt sich Raiffeisen in diversen Zentrumsorten auf Neuland vor (Seite 8/9).

Markus Angst

Herausgeber und Verlag
Schweizer Verband der Raiffeisenbanken

Layout und Satz
Brandl & Schärer AG, 4601 Olten
Fotolithos
Grapholt AG, 4632 Trimbach

Druck, Abonnemente und Versand
Limmatdruck AG, Pfadackerstrasse 10,
8957 Spreitenbach,
Telefon 056 417 51 11

Inserate
Kretz AG, Verlag und Annoncen
8706 Feldmeilen
Telefon 01 923 76 56, Telefax 01 923 76 57

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 071 225 95 24

Erscheinungsweise
PANORAMA erscheint zehnmal jährlich.
82. Jahrgang.
Auflage: 102 500 Exemplare

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



FÜNF JAHRE NACH «THUN»

«Der Wettbewerb beginnt der Bankkunden»

In diesem September sind es fünf Jahre her, dass die Spar- und Leihkasse Thun ihre Pforten schliessen musste. Seither kommt der Bankenplatz Schweiz nicht mehr zur Ruhe. «Panorama» unterhielt sich mit

Panorama: Herr Professor Zimmermann, können Sie sich noch daran erinnern: Was ging Ihnen damals als erstes ganz spontan durch den Kopf, als Sie im September 1991 von der Schliessung der Spar- und Leihkasse Thun erfuhren?

Professor Heinz Zimmermann, Direktor am Schweizerischen Institut für Banken und Finanzen an der Universität St. Gallen:

Ich erinnere mich noch sehr gut an diesen Tag, denn ich habe vor vielen Jahren in Thun gearbeitet. Ich wunderte mich, wie schnell sich die Qualität einer Bank ändern kann. Und ich fand es verrückt, wie schnell eine alteingesessene Bank, die zehn Jahre zuvor noch als erstklassige Adresse galt, plötzlich verschwinden konnte.

Was war schief gelaufen, dass es zur Schliessung einer so traditionellen Bank und nachher zur Übernahme zahlreicher weiterer Institute kommen konnte?

Es gab drei Hauptgründe: Erstens der zunehmende Kostendruck als Folge des stärkeren Wettbewerbs und des Fallens kartellistischer Schranken. Zweitens die (insbesondere wegen der Informatik) steigenden Fixkosten und die damit zusammenhängende Frage nach der optimalen Betriebsgrösse. Und drittens das schlechte Kreditmanagement.

Gibt es dafür eigentliche Schuldige, oder lag's schlicht an den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen?

Die Überprüfung der Qualität von Kreditportefeuilles liegt nicht in der Kompetenz der Aufsichtsorgane. Versagt haben deshalb in erster Linie die Akteure der Banken, die für das ungesunde Kreditwachstum verantwortlich waren. Mir sind Fälle bekannt, wo Filialleiter entlassen wurden, weil sie die Kreditziele nicht erreichten. Dieses eindimensionale wachstumsorientierte Denken war schuld, nicht bloss die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen.

Hat es sich im nachhinein als Fehler erwiesen, dass die Spar- und Leihkasse Thun nicht von einer Grossbank übernommen wurde, oder wirkte deren Schliessung auf eine gewisse Art auch (be)reinigend?

Nein, die Schliessung war kein Fehler. Es sollte nicht zum Normalfall werden, dass eine marode Bank übernommen wird. Die Bevölkerung muss wissen, dass es im Bankgeschäft Risiken gibt. Deshalb plädiere ich dafür, dass jeder einzelne bei seiner Bank eine Kontrollfunktion wahrnimmt.

Ist das realistisch?

Das muss ein Bankkunde einfach können. Er muss die Geschäftsberichte und Bilanzen kontrollieren. Dies setzt allerdings ein völlig neues Denken seitens der Kunden voraus. Doch bei Versicherungen funktioniert das auch.

Sie sagen, Übernahmen sollten nicht zum Normalfall werden. Warum wurden nach «Thun» trotzdem alle anderen maroden Banken übernommen?

In der Schweiz gibt es einen Trend zum Retailbanking, beispielsweise aus Diversifikationsüberlegungen. Und da haben sich die Grossbanken durch Übernahmen ausgeprägter Retailbanken natürlich strategische Vorteile erhofft. Im bekanntesten Fall, der Übernahme der Volksbank, bezweifle ich allerdings, gerade vor dem Hintergrund der jüngsten Entwicklung in der CS-Gruppe, ob diese Hoffnung erfüllt wurde.

Hat der Bankenplatz Schweiz – ich denke beispielsweise an unser Image im Ausland – damals Schaden genommen?

Zweifellos. Der Kollaps der Spar- und Leihkasse Thun war ein Thema auf der Frontseite des renommierten «Wall Street Journal». Aus diesem Blickwinkel ist es gut, dass es keine weiteren solche Fälle gab. Aber nicht nur im Ausland nahm die Verunsicherung zu.

«Raiffeisen hat viele Parallelen zu McDonald's.»



«Ein zu weitgehender Einlegerschutz hat häufig nachteilige volkswirtschaftliche Auswirkungen.»



m Kopf

dem Bankenspezialist Heinz Zimmermann und fragte ihn nach den Ursachen und Folgen des Strukturwandels sowie nach den Zukunftsperspektiven für die Raiffeisenbanken.

Die Bevölkerung reagiert seit dem «Fall Thun» dank der breiten Berichterstattung in den Medien sensibilisierter auf Wirtschaftsthemen im allgemeinen und Bankthemen im besonderen.

Ich finde es gut, dass man dadurch nicht mehr Bank gleich Bank setzt: Entscheidend sind heute die Qualitätsunterschiede. Die Leute haben die volkswirtschaftliche Bedeutung der Banken erkannt. Sie haben gemerkt, dass Banken nach unternehmerischen Gesichtspunkten arbeiten müssen. Dass die Banken verstärkt in den Medien auftauchen, finde ich äusserst positiv. Immerhin erwirtschaften sie 10 bis 12 Prozent unseres Volkseinkommens, und ein verstärktes Interesse an diesem Wirtschaftssektor ist überfällig.

Haben Sparer auch so reagiert, dass sie ihr sauer verdientes Einkommen seither auf verschiedene Bankengruppen verteilen?

Es würde mich überraschen, wenn das so wäre. Es gibt in diesem Bereich kaum Diversifikation, sehr wohl hingegen eine vorsichtiger Auswahl der Hausbank. Man geht heute auch wieder lieber in die Bank um die Ecke, in die man noch hineinschauen kann.

In Thun gab es ja auch Leute, die Geld verloren haben. Was wurde seither vom Gesetzgeber zum Schutz des Anlegers unternommen?

Nichts Besonderes. Die Schweizerische Bankiervereinigung bietet nach wie vor einen Einlegerschutz in Höhe von 30 000 Franken. Ich finde das auch richtig. Den Einlegern kann eine gewisse

Verantwortung nicht abgenommen werden. Ein zu weitgehender Einlegerschutz hat häufig nachteilige volkswirtschaftliche Auswirkungen – wie die Savings-and-Loan-Krise in den USA eindrücklich zeigte.

Mit «Thun» begann der grosse Restrukturierungsprozess des Bankplatzes Schweiz. Wäre dieser Prozess auch ohne die damaligen Vorkommnisse so schnell vonstatten gegangen, oder wirkten sie als eigentlicher Katalysator?

Zur Person

Dr. rer. pol. Heinz Zimmermann, geboren am 13. August 1958, wohnhaft in St. Gallen, ist Professor für Volkswirtschaftslehre (mit Schwerpunkt Finanzmarkttheorie) und Direktor am Schweizerischen Institut für Banken und Finanzen an der Universität St. Gallen. Ausserdem ist er Lehrbeauftragter an den Universitäten Basel und Zürich. Im vergangenen Juni wurde er als erster Bankwissenschaftler in den Verwaltungsrat des Schweizer Verbandes der Raiffeisenbanken (SVRB) gewählt.

Das wäre, wenn ich an die regionalen Entwicklungsprobleme und an die Immobilienkrise denke, sowieso gekommen. «Thun» hatte da kaum grosse Auswirkungen.

Seit 1991 verschwanden zahlreiche weitere Banken, darunter in Solothurn und Appenzell gar zwei Kantonalbanken, von der Bildfläche. Was bedeutet es für das (wirtschaftliche) Selbstverständnis eines Schweizer, wenn er plötzlich seine Bank wechseln muss?

Wettbewerb bedingt, dass man flexibel sein und dass man sich informieren muss. Das Bankwesen ist eben nicht so stabil, wie man lange Zeit gemeint hat. Das Bankgeschäft hat mit dem Umgang mit Risiken zu tun. Man muss lernen, die Funktionsweise und das Umfeld der Banken kritisch zu beurteilen und sich eine Meinung dazu zu bilden.

Und welche volkswirtschaftlichen Konsequenzen hat es, wenn ein Kanton keine Kantonalbank mehr hat?

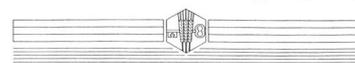
In Sachen Geld haben Sie bei uns Tag und Nacht freie Hand.



Auch was den Bezug von Bargeld betrifft, kommen Sie bei uns rund um die Uhr zum Zug. Dank dem neuen Bancomat von Olivetti. Er ist bequem zu bedienen und bietet eine Menge praktischer Dienstleistungen an. Kommen Sie doch persönlich bei uns vorbei. Wir beraten Sie gerne.

olivetti
Technologie auf die man baut

RAIFFEISEN

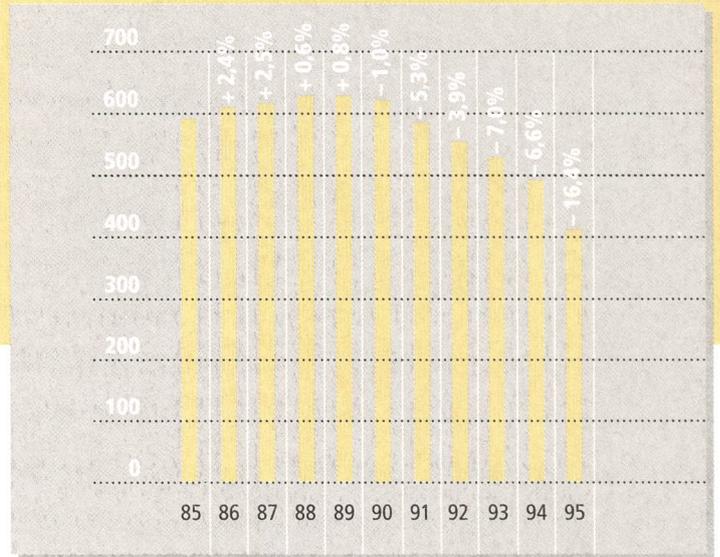


Die Bank, der man vertraut.



«Jeder Einzelne muss bei seiner Bank eine Kontrollfunktion wahrnehmen.»

Anzahl Banken und Finanzgesellschaften* in der Schweiz 1985–1995



Seit 1989 (Höchststand mit 631 Instituten) verschwand in der Schweiz jede dritte Bank.

* Grossbanken, Kantonalbanken, Regionalbanken, Raiffeisenbanken (gelten statistisch als 1 Institut), Privatbanken, übrige Banken (u.a. Handels-, Börsen-, Kleinkreditbanken), Filialen ausländischer Banken, Finanzgesellschaften. Quelle: Schweizerische Nationalbank; Das Schweizerische Bankwesen.

Eine Kantonalbank darf keine regionale Entwicklungshilfe leisten. Dafür gibt es kantonale Budgets. Die Kantonalbanken müssen sich auch lösen von ihren politischen Fesseln, denn die damit verbundene Gefahr der Vetterliwirtschaft ist gross und hat sich in der Vergangenheit zum Nachteil vieler dieser Institute ausgewirkt.

Wird der Restrukturierungsprozess in diesem Tempo weitergehen?

Ja, und zwar auf allen Ebenen. Es wird weitere Übernahmen und wahrscheinlich auch Schulterschlüsse im Kantonalbanken-Bereich geben. Mit der Schweizerischen Bankgesellschaft und der Schweizerischen Kreditanstalt tauchten in diesem Frühjahr erstmals auch die Namen von zwei Grossbanken im Rahmen von Fusionsplänen auf. Wird es früher oder später eine solche Megafusion im Schweizer Bankenbereich geben?

Das kann ich mir gut vorstellen. Die Geschäftsfelder der drei Grossbanken überschneiden sich teilweise. So braucht es beispielsweise kaum drei Banken für den Zahlungsverkehr. Es ist auch fraglich, ob es drei Banken im Retailbanking braucht.

Gewandelt hat sich der Bankenbereich nicht nur äusserlich, sondern auch im Umgang mit den Kunden. Was wird auf diese in den nächsten Jahren noch alles zukommen, wenn man an Stichworte wie Electronic Banking oder Internet denkt?

Das Internet wird das Bankgeschäft kaum beeinflussen – beispielsweise wegen des Bankgeheimnisses. Aber die Kunden werden sich an standardisierte Dienstleistungen gewöhnen müssen. Und die kommerziellen Kunden müssen sich inskünftig wohl einen unangenehmeren Fragenkatalog gefallen lassen müssen, denn die Kriterien werden strenger angesetzt.

Wer diktiert eigentlich wem die Bedingungen auf: Die Kunden der Bank oder die Bank den Kunden?

Im Wettbewerb bestimmen die Kunden die Konditionen. Das hängt allerdings davon ab, in welchem Masse es die Kunden zulassen, dass der Wettbewerb spielt. Man muss dabei beispielsweise seine gesamten Wahlmöglichkeiten ausschöpfen. Wettbewerb beginnt im Kopf der Bankkunden.

Welche Rollen werden die Konkurrenzinstitutionen zu den Banken, wie etwa die Post oder Versicherungsgesellschaften, inskünftig im klassischen Spar- und Anlagebereich spielen?

Im Bereich der Sparprodukte werden die Banken eine grosse Konkurrenz bekommen. Das Abfliessen von Kundengeldern könnte für die Banken gar zu einem Problem werden. In anderen Bereichen wird die Konkurrenz jedoch weniger gross sein.

Die Raiffeisenbanken verstanden es in den letzten Jahren, sich aus den negativen Schlagzeilen zu halten. Ist das der Lohn für ihre traditionell vorsichtige Geschäftspolitik, oder hatten sie, wenn man an den Immobilienmarkt denkt, einfach auch Glück?

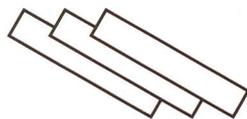
Glück gehört immer dazu, aber damit allein lässt sich ein Erfolg nicht erklären. Für mich sind drei Faktoren entscheidend. Erstens verfügen die Raiffeisenbanken dank der ungebremst fließenden Spargelder über eine günstige Refinanzierungsbasis. Zweitens hatten sie in den Boomjahren ihr Kreditwachstum im Griff. Damals wurde das im Vergleich zu anderen Bankengruppen eher bescheidene Wachstum zwar gelegentlich belächelt. Doch heute kommt es ihnen zugute. Drittens können sie die Kosten im Griff halten, weil kostenträchtige Bereiche als zentrale Dienstleistung

Treffpunkt Wintergarten



Ein wetterunabhängiger Wintergarten – der schönste Aufenthaltsort zwischen Wohnen und Garten. Eine echte Erholungsoase, bei der jedes Detail stimmt.

NEU schöne Hausausstellung
(telefonische Voranmeldung erwünscht)



movitec ag

Steinacherstrasse 150
8820 Wädenswil
Telefon 01 / 781 22 77

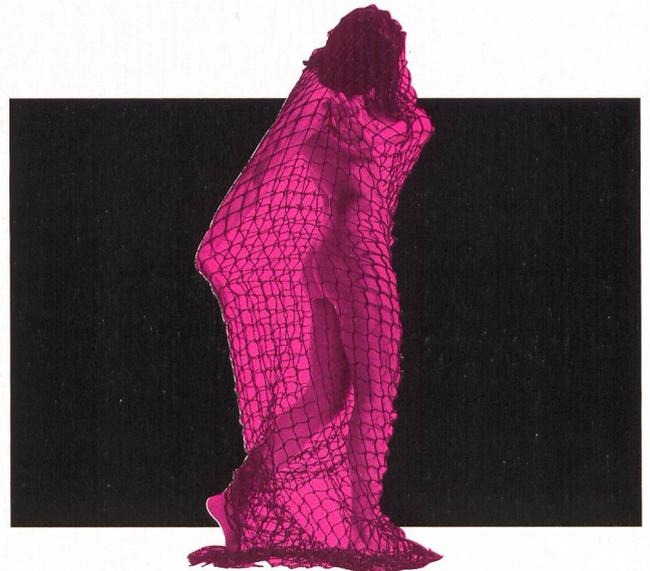
Seit 15 Jahren SOREG-
Wintergärten und
Verglasungen der
besonderen Art.

Prospekt anfordern

Y
Panorama

BIXI TOUCH:

“ Das Feeling für
vernetzte
Gesamtlösungen. ”



Bixi Touch, das ist unsere Arbeit, das sind unsere Lösungen, das ist unser Verhalten, das sind unsere Kontakte. Das ist jenes Feeling, das uns insgesamt auszeichnet. Wir sind Spezialisten für Zeiterfassung, Zutrittskontrolle und für vernetzte Gesamtlösungen. Viele Banken, Versicherungen, Gemeinden, Verwaltungen und Industriebetriebe in der Schweiz kennen und nutzen unsere Dienstleistungen. Den Bixi Touch spüren Sie augenblicklich, wenn sich unsere Mitarbeiter mit hochkarätigen Systemlösungen in Bewegung setzen.

8887 Mels Zeughausstrasse
Tel. 081 723 02 11
Fax 081 723 73 80

4410 Liestal Grammetstrasse 14
Tel. 061 922 06 86
Fax 061 922 06 87

1052 Le Mont-sur-Lausanne En Budron D5
Tel. 021 653 43 43
Fax 021 653 47 47

BixiSystems

für Personaldaten und Sicherheit



**AUSGESETZT
AUSGELIENIGERT
AUSGELIENIGERT
VERGESSEN
VERGESSEN**

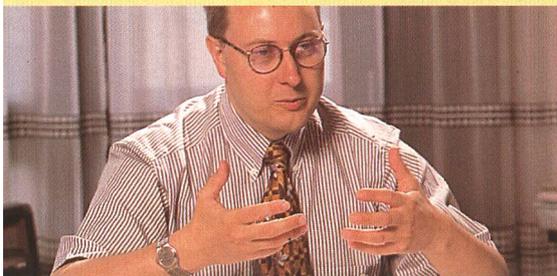


Terre
des hommes
Kinderhilfe

SPENDEN SIE HOFFNUNG

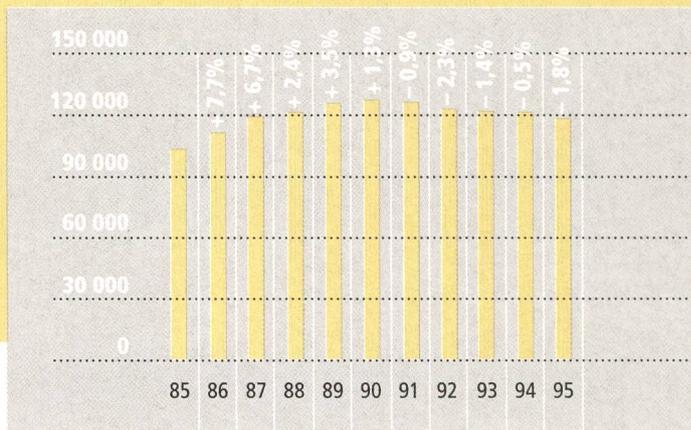
PCK 80 - 33 - 3

«Im Wettbewerb bestimmen die Kunden die Konditionen.»



Fotos: Christof Sonderegger

Personalbestand* der Schweizer Banken 1985–1995



Von 1990 (Höchststand mit über 127 626 Mitarbeitern) bis 1995 wurden 6,7 Prozent der Bankjobs in der Schweiz abgebaut – Tendenz weiter negativ. Zum Vergleich: Die Zahl der Raiffeisenbank-Mitarbeiter nahm in der gleichen Zeitspanne von 2675 auf 2762 oder um 3,3 Prozent zu!

* Eigenes und im Nebenamt beschäftigte Personal, einschliesslich Teilzeitbeschäftigte im permanenten Arbeitsverhältnis sowie Lehrlinge und Praktikanten. Quelle: Schweizerische Nationalbank: Das Schweizerische Bankwesen.

vom Schweizer Verband und der Zentralbank wahrgenommen werden.

Nun ist es ja nicht so, dass sich die Raiffeisenbanken dem Strukturprozess entziehen können. Es gibt beispielsweise Fusionen zwischen benachbarten Instituten. Wie beurteilen Sie diese Entwicklung?

Die Raiffeisenbanken können sich nicht draussen halten. Sie kämpfen ebenfalls mit dem Kostendruck, der Informatik und dem steigenden Wettbewerb. Der Prozess vollzieht sich jedoch im Vergleich zu anderen Banken langsamer, da die Geschäfte überschaubarer sind.

1995 war trotz anhaltenden schwierigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen das erfolgreichste Jahr in der Geschichte der Raiffeisenbanken. Welche Erklärung haben Sie dafür?

Ich möchte dazu einen Vergleich machen: Raiffeisen hat viele Parallelen zu McDonald's. Das Erfolgsrezept liegt darin, dass die Gruppe einen guten Namen hat und dass eine überschaubare Palette von Dienstleistungen zentral angeboten, jedoch lokal, vor Ort, vertrieben werden. Das ist das eigentliche Erfolgsgeheimnis.

Grossbanken setzen in verstärkter Masse auf Telefongeschäfte, die Raiffeisenbanken auf eine möglichst grosse Kundennähe. Offensichtlich führen verschiedene Wege zum Erfolg?

Telefongeschäfte führen kaum zum Erfolg. Denn wenn's ums Geld geht, und Geld ist etwas Intimes, dann ist ein persönlicher Kontakt wichtig. Das ist überall auf der Welt so. Die Raiffeisenbanken haben da eine Position, um die sie viele andere Banken beneiden.

Die Raiffeisenbanken operieren vorwiegend im ländlichen Raum. Ist es für Sie vorstellbar, dass Sie auch in städtischen Gebieten Erfolg haben könnten?

Damit habe ich etwas Mühe. Es ist äusserst schwierig, im Bankengeschäft Marktsegmente umzuverteilen. Da gibt es unweigerlich Grenzen.

Sollen sich die Raiffeisenbanken, um weiter auf ihrem Erfolgsweg zu bleiben, auf einzelne Produkte beschränken, oder plädieren Sie für eine möglichst grosse Angebotspalette?

Auf keinen Fall. Eine überschaubare Palette von Produkten hat Priorität. Es wäre unklug, den angestammten Bereich zu verlassen. Punktuell, beispielsweise im Fondsbereich, könnte ich mir allerdings die eine oder andere Erweiterung vorstellen – selbst auf die Gefahr hin, dass dadurch in einem gewissen Mass attraktive Spargelder abfliessen. Die Anleger erwarten heute eine attraktive Fonds-Palette.

Genossenschaftsbanken sind bekanntlich nicht in erster Linie gewinnorientiert. Welchen Stellenwert messen Sie Begriffen wie Reingewinn oder Eigenmittel bei den Raiffeisenbanken in Zukunft bei?

Eine angemessene Eigenmittel-Rendite hat einen hohen Stellenwert. Diese muss auch bei den Raiffeisenbanken stimmen, gerade im Hinblick auf die Eigenmittel-Anforderungen, welche heute die Aufsicht stellt.

Im Jahre 2000 wird die schweizerische Raiffeisen-Organisation ihr 100jähriges Bestehen feiern. Angenommen Sie wären der Hauptredner am Festakt: Welche Tips würden Sie den Raiffeisenbanken geben, um auch in den nächsten 100 Jahren zu bestehen?

Loskoppelung von politischer Verflechtung und Bankgeschäft, Raiffeisen-Grundsätze weiterhin beachten, Selbstbeschränkung beibehalten.

Herr Professor Zimmermann, wir danken Ihnen für dieses Gespräch.

Interview: Markus Angst

Chancen in regionalen Zentren nutzen

Nicht nur die anderen Bankengruppen der Schweiz sind im Umbruch. Auch bei den Raiffeisenbanken tut sich einiges – allerdings nicht selten mit umgekehrten Vorzeichen.

Aarberg im Kanton Bern, Herisau im Kanton Appenzell-Ausserrhodod, Ingenbohl im Kanton Schwyz, Windisch und Zurzach im Kanton Aargau. Diese fünf Zentrumsorte haben eines gemeinsam. Sie alle verfügen seit kurzer Zeit über eine

Von Markus Angst

Raiffeisen-Geschäftsstelle. Während andere Bankengruppen Filialen dichtmachen, wagt sich Raiffeisen – wenn auch behutsam – auf Neuland vor. Dahinter verbirgt sich die wohlüberlegte Strategie, die Marktpräsenz in vernünftiger Distanz zu städtischen Agglomera-

tionen sinnvoll zu ergänzen (siehe dazu Interview mit Dr. Felix Walker).

Damit steht Raiffeisen zwar quer zur übrigen Bankenlandschaft. Doch das ist keineswegs der einzige Bereich. So nahm etwa die Anzahl Jobs bei den Raiffeisenbanken von 1990 bis 1995 um 3,3 Prozent zu, während gesamtschweizerisch 6,7 Prozent der Bankarbeitsplätze abgebaut wurden (siehe Grafik auf Seite 7).

Unterschiedliche Motive

Kanton Aargau, Kanton Appenzell-Ausserrhodod, Kanton Bern, Kanton Schwyz. In so unterschiedlichen Gegenden der Schweiz die neuen Raiffeisenbanken stehen, so haben sie eines doch gemeinsam: Sie alle befinden sich in regionalen Zentren. Verschieden sind hingegen wiederum die Motive, die zu ihrer Eröffnung geführt haben.

In Windisch gab der Rückzug der Neuen Aargauer Bank der Raiffeisenbank Gebenstorf-Turgi das Signal zum Vormarsch. Kam dazu, dass Raiffeisen gleich die Banklokalitäten und mit dem neuen Geschäftsstellenleiter Peter Vismara auch einen ehemaligen Mitarbeiter der NAB übernehmen konnte. In Heri-

sau wollte Raiffeisen den Appenzellern nach dem Verlust ihrer Kantonalbank wieder zu einer eigenen Bank verhelfen. In Aarberg, Ingenbohl und Zurzach führten Fusionen im Vorfeld zur jetzigen Lösung, wobei in Zurzach die Nähe zu Deutschland den Ausschlag gab, den Start im Grenzstädtchen zu wagen.

Positives Fazit

Aarberg, Herisau, Ingenbohl, Windisch und Zurzach. Bei allen fünf neuen Geschäftsstellen ziehen deren Leiter ein positives Fazit der ersten Monate. Bei Walter Studer in Aarberg schrieben sich innerhalb der ersten zehn Wochen 150 neue Genossenschafter ein. Ein entsprechend grosser Zuwachs an Spargeldern war – nicht zuletzt dank des Mitgliedersparkontos – die positive Folge. Gar 700 Neumitglieder und 1500 neue Kunden durfte Peter Vismara in Windisch begrüßen. Klar, dass er dabei von seinem Vertrauensbonus profitierte und zahlreiche ehemalige NAB-Kunden «mitnehmen» konnte.

Natürlich wachsen die Bäume nicht überall gleich in den Himmel. Für Patrik Oberholzer, Geschäftsstellenleiter in Zurzach, ist zwar unbestritten, «dass wir bei den Leuten gut ankommen». Doch ebenso klar ist für ihn, der sich dank deutscher Kunden insbesondere im indifferenten Geschäft ein deutliches Wachstum erhofft, «dass wir am Anfang eine gewisse Durststrecke überwinden müssen. Aus diesem Grund ist es wichtig, dass die neue Geschäftsstelle eine starke Raiffeisenbank im Rücken hat.»

Die am 15. Oktober 1995 eröffnete Geschäftsstelle im Zentrumsort Aarberg: Innert zehn Wochen 150 neue Genossenschafter.



«Marktpräsenz sinnvoll ergänzen»

Panorama: Was sind die Gründe dafür, dass in regionalen Zentren, wo Raiffeisen bisher nicht vertreten war, neue Raiffeisenbanken ihre Tore öffnen?

Dr. Felix Walker, Vorsitzender der Zentralkommission des Schweizer Verbandes der Raiffeisenbanken (SVRB):

Das ist eine Konsequenz unserer Strategie. Wir wollen in vernünftiger Distanz zu städtischen Agglomerationen unsere Marktpräsenz sinnvoll ergänzen. In den letzten Jahren hat sich diese Frage etwas akzentuiert. Das hängt zum einen damit zusammen, dass wir immer weniger in politischen Grenzen, sondern in (überkantonalen) Wirtschaftsräumen denken. Als zweiter Punkt kommt die Bewegung durch andere Bankengruppen: Weil Marktpotential entstanden und Lokalitäten freigeworden sind, bot sich uns eine günstige Gelegenheit, unsere Marktpräsenz zu erhöhen. Möglich war dies aber für uns nur, weil wir auf bestehende Infrastrukturen (sprich benachbarte Raiffeisenbanken) zurückgreifen konnten.

Panorama: Welche Rolle spielt der Schweizer Verband bei der Eröffnung solcher neuer Banken?

Dr. Felix Walker: Der Verband hilft bei der strategischen Ausrichtung und bei der Entscheidungsfindung. Finanzielle Unterstützung wird hingegen keine gewährt. Gut, gelegentlich wird beispielsweise eine Leistung unserer Marketing-Abteilung nicht in Rechnung gestellt.

Panorama: In der Schweiz gibt es nach wie vor «raiffeisenlose» Gebiete. Ist es Ihre Absicht, diese «weissen Flecken» gelegentlich doch noch zu erschliessen?

Dr. Felix Walker: Wir müssen das konsequent anschauen und prüfen. Allerdings müssten solche «weissen Flecken» mit einfachen Mitteln erschlossen werden. Euphorie hat da keinen Platz. Wir gehen beim Öffnen neuer Geschäftsstellen ebenso behutsam vor wie beim Schliessen von alten.

Panorama: Ist es vorstellbar, dass es eines Tages auch in Grossstädten wie Zürich, Bern, Basel, Genf oder Lausanne Raiffeisenbanken geben wird?

Dr. Felix Walker: Diese Frage ist berechtigt, und sie wird mir auch immer wieder gestellt. Es ist doch so: In den letzten Jahren fand ein zunehmender Wechsel vom sekundären in den tertiären Berufssektor statt, der auch mit grösseren Pendlerströmen oder gar Wohnortswechseln für viele Berufstätige verbunden ist. Viele Leute ziehen von ländlichen Gebieten in grössere Agglomerationen, wo sie keine Raiffeisenbank mehr vorfinden. Deshalb wollen wir diesen Gedanken nicht einfach so vom Tisch legen. Man könnte sich beispielsweise eine Diversifikation der Zentralbank vorstellen. Ob wir nächstens in einer Grossstadt eine Raiffeisenbank eröffnen, steht für uns derzeit allerdings nicht im Vordergrund. Aber es ist nicht unvorstellbar.

Interview: Markus Angst



Foto: Christof Sonderegger

Neue Raiffeisen-Geschäftsstellen

Aarberg / BE.

Name: Raiffeisenbank Studen-Worben, Geschäftsstelle Aarberg (ein passender Name wird derzeit noch gesucht!).
Eröffnung: 15. Oktober 1995.

Herisau / AR.

Name: Raiffeisenbank Appenzeller Hinterland, Geschäftsstelle Herisau (wird derzeit noch vom Schweizer Verband der Raiffeisenbanken geführt).
Eröffnung: 1. Mai 1996.

Ingenbohl / SZ.

Name: Raiffeisenbank Waldstätte oder Raiffeisenbank Brunnen und Umgebung oder Raiffeisenbank Brunnen, Geschäftsstelle Ingenbohl (das Eidgenössische Handelsregisteramt ist derzeit am Überprüfen der vorgeschlagenen Namen).
Eröffnung: 1. Januar 1996.

Windisch / AG.

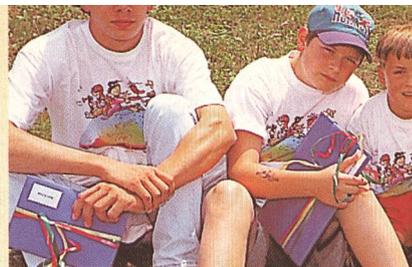
Name: Raiffeisenbank Gebenstorf-Turgi-Windisch.
Eröffnung: 5. Februar 1996.

Zurzach / AG.

Name: Raiffeisenbank Leuggern-Koblentz-Zurzach.
Eröffnung: 11. November 1995.

Foto: André Albrecht





Meine Welt – Deine Welt – Unsere Welt». So hatte das Motto des 26. Internationalen Raiffeisen-Jugendwettbewerbs gela-

Von Markus Angst

det. Auf die unterschiedlichste Art und mit den verschiedensten Maltechniken stellten die weit über 30 000 Teilnehmer(innen) zeich-

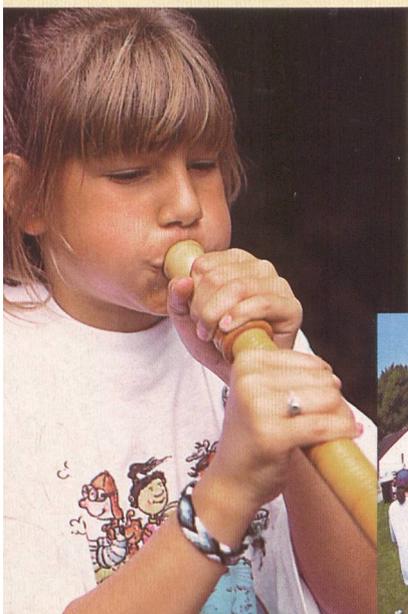
nend dar, wie sie sich die heutige Welt vorstellten. Ganz anders hatten sich die rund 1000 zur grossen Schlussfeier im Freilicht-Museum Ballenberg eingeladenen Jugendlichen wohl das Wetter ihres grossen Tages vorgestellt. Doch es war halt auch an jenem Donnerstag wie so oft in diesem Sommer (und wie im

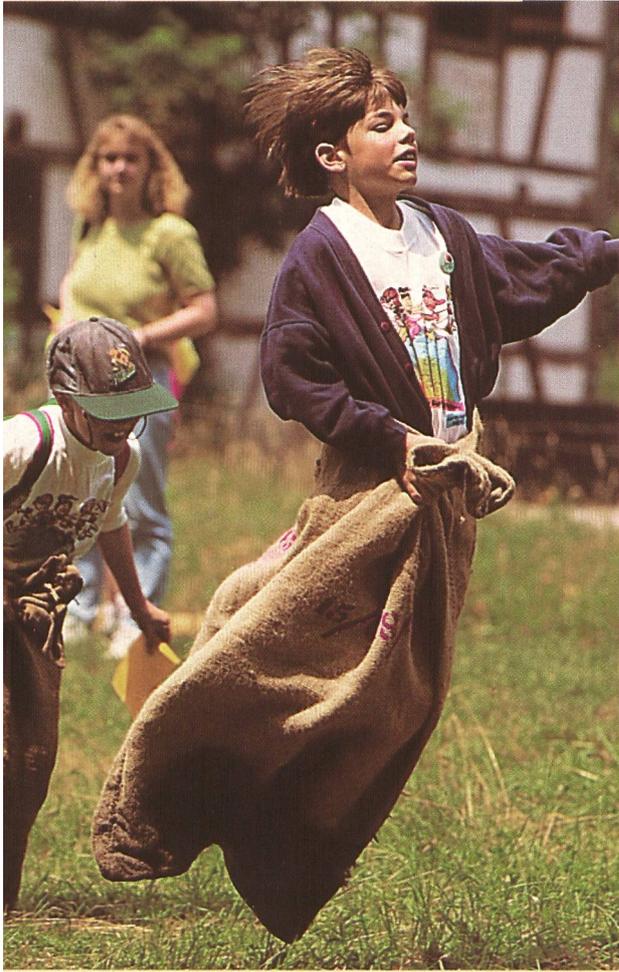
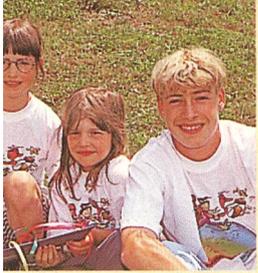
übrigen schon bei der letztjährigen Schlussfeier im Knie-Kinderzoo von Rapperswil): Das Schweizer Wetter präsentierte sich von seiner tristeren Seite. Doch trotz der teilweise heftigen Regengüsse liessen sich die von ihren Lehrern, Eltern und einigen Raiffeisenbank-Leitern begleiteten Kinder ihre gute Laune nicht verderben. Wer sich auf die Mini-Olympiade auf der Festwiese, bestehend aus Sackgumpen, Stelzenlaufen und Armbrustschüssen, oder auf das Alphornblasen gefreut hatte, der liess sich auch vom Nass aus den tiefhängenden Wolken nicht von einer Teilnahme abhalten. Zum Trost gab's gratis Chicken-Burger vom Grill (auf «normale» Hamburger war wegen des Rinderwahnsinns wohlweislich verzichtet worden...), Soft-drinks und zum Dessert eine Glace.

Just zum Höhepunkt der Feier hatte dann Petrus Erbarmen mit den vielen Kindern. Er liess zur Siegerehrung die Sonne hervorblicken, so dass die Sieger beim Abholen der begehrten Preise den zusätzlich gewonnenen Regenschirm nicht gleich öffnen mussten. Die Stimmung heiterte sich nicht nur dank der wärmenden Sonnenstrahlen auf, sondern auch durch den Auftritt von Roli Berner. Mit seinen (vor)witzigen Kuscheltieren sorgte der auch als Conférencier der Preisverteilung wirkende Bauchredner für den einen oder anderen Lachkrampf. Wie gut Roli Berner bei seinem jungen Publikum ankam, zeigte sich am Schluss der Preisverleihung: Da wurde der Ostschweizer mit Autogrammwünschen eingedeckt, als wäre er Leadsänger der neulich aufgelösten Supergruppe Take That.

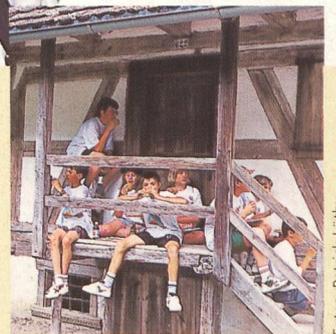
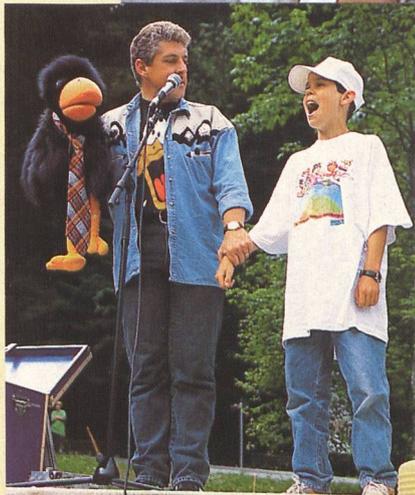
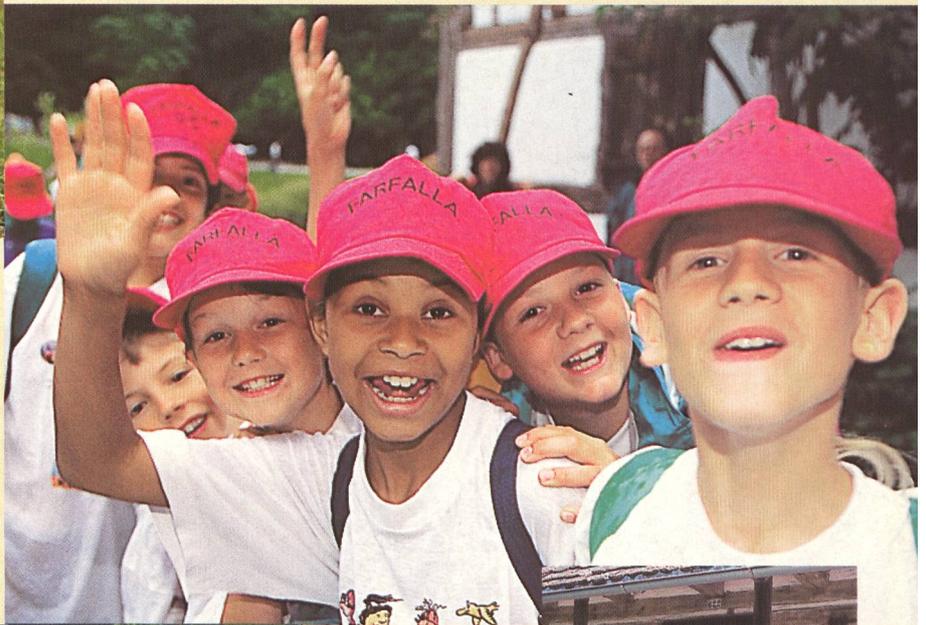
Spass trotz R

Trotz Regens hatten die rund 1000 Teilnehmer an der nationalen Schlussfeier des Raiffeisen-Jugendwettbewerbs auf dem Ballenberg grossen Spass.





egen



Fotos: Patrick Lüthy

In der letzten Konjunktur-analyse prognostizierte die Konjunkturforschungsstelle der ETH Zürich (KOF/ETH) für die Schweizer Wirtschaft im laufenden Jahr ein annähernd stagnierendes reales Bruttoinlandprodukt (+0,1 Prozent) und für 1997 eine Wachstumsbeschleunigung auf 2,2 Prozent. Haupttriebkraft sollte eine kräftige Aufwärtsbewegung der Exporte sein, die sich auf die Erwartung einer Abschwächung des hohen Frankenkurses und eines verstärkten Wachstums in den OECD-Ländern gründete.

Was erwartet wurde

Im Rahmen dieses Szenarios wurde für die Beschäftigung im laufenden Jahr praktisch eine Stagnation (+0,1 Prozent) und 1997 ein moderater Zuwachs von 0,5 Prozent erwartet. Bei einem weiterhin jährlich um knapp 0,4 Prozent wachsenden Potential an Erwerbspersonen bedeutete dies einen 1996 noch zunehmenden

und 1997 nur leicht verminderten Angebotsüberschuss am Arbeitsmarkt. Für die offizielle Arbeitslosenquote wurden Jahresendwerte von 4,7 Prozent in 1996 und 4,1 Prozent in 1997 prognostiziert. Für die jahresdurchschnittliche Konsumteuerung, die 1995 mehrwertsteuerbedingt auf 1,8 Prozent gestiegen war, wurde 1996 ein Rückgang auf 0,9 Prozent und 1997 – bei verbesserter Konjunkturlage und Wechselkursbedingt steigenden Importpreisen – ein leichtes Anziehen auf 1,5 Prozent prognostiziert.

Die aktuelle Überprüfung der Frühjahrsprognose anhand des KOF-Makromodells zeigt, dass an der Einschätzung der schweizerischen Wirtschaftsentwicklung 1996/97 festgehalten werden kann. In Teilbereichen drängen sich jedoch einige Revisionen auf.

Mehr Güterimporte und -exporte

Während die Frühjahrsprognose am Datenstand des vierten

Quartals 1995 ansetzte, stellt für die revidierte Modellprognose das 1. Quartal 1996 die Ausgangsbasis dar. Weil bei einzelnen Nachfragekomponenten die Daten für das erste Quartal 1996 recht deutlich von den im Frühjahr prognostizierten Quartalswerten abweichen, ergeben sich auch bei den prognostizierten Jahresraten 1996 Modifikationen. Zu erwähnen sind in diesem Zusammenhang die Güterexporte, die Ausrüstungsinvestitionen und die Güterimporte, die 1996 alle

höher ausfallen dürften als im Frühjahr prognostiziert.

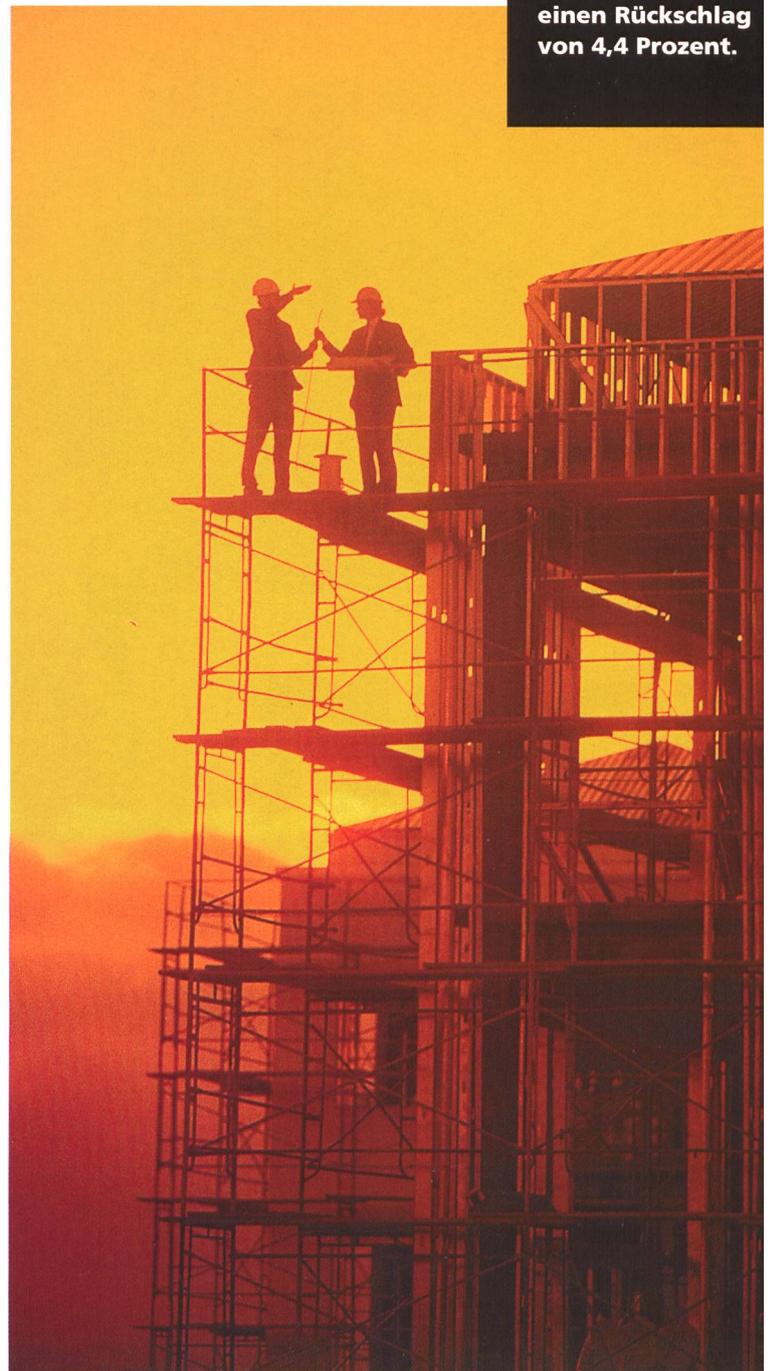
Konjunkturschwäche in Europa

Die Entwicklung der Schweizer Wirtschaft hängt aufgrund ihrer starken ausenwirtschaftlichen Verflechtung entscheidend von der Konjunktur im Ausland und dem Wechselkurs des Frankens ab. Das weltwirtschaftliche und monetäre Umfeld der schweizeri-

Der Wohnungsbau erleidet im laufenden Jahr voraussichtlich einen Rückschlag von 4,4 Prozent.

Retouchen nötig

Die Schweizer Wirtschaft tut sich weiter schwer. Gegenüber den im Frühjahr verkündeten Prognosen sind in einigen Teilbereichen leichte Retouchen nötig. Die wenigsten verheissen Freude.



schon Volkswirtschaft erscheint im Vergleich zur Frühjahrsprognose leicht korrekturbedürftig, wobei sich hinsichtlich der Auswirkungen dieser Korrekturen auf die schweizerische Konjunktur-entwicklung negative und positive Faktoren gegenüberstehen.

Hinsichtlich der schweizerischen Exporte als Negativfaktor zu verbuchen ist, dass sich die konjunkturelle Schwächephase in Westeuropa etwas ausgeprägter erweist als im Frühjahr angenommen. Umgekehrt präsentiert sich die aktuelle Entwicklung in Japan günstiger als erwartet. Unter Berücksichtigung der Absatzorientierung der schweizerischen Exportwirtschaft vermag dies allerdings den Ausfall in Europa nicht ganz zu kompensieren. Eindeutig stimulierend auf die Exporte wirkt sich andererseits aus, dass die im Frühjahr prognostizierte Abschwächung des Frankenkurses rascher als erwartet eingetreten ist. Teilweise im Zusammenhang damit kam es dann allerdings auch zu einer Zinsversteifung in der Schweiz, was den privaten Konsum und vor allem die Wohnbauinvestitionen negativ tangiert.

Marginal ungünstiger

Welche Prognoserevisionen leiten sich aus diesen Veränderungen in den monetären und weltwirtschaftlichen Rahmenbedingungen für die Schweiz ab? Die Kombination von tieferem Frankenkurs und höherem Zinsniveau bewirkt eine Akzentuierung der schon die Frühjahrsprognose charakterisierenden Diskrepanz zwischen dynamischer Exportentwicklung und gedämpfter Binnennachfrage. Die Exporte werden allerdings von der ausgeprägteren momentanen Wachstumsschwäche in Europa negativ beeinflusst, was jedoch durch die leicht positivere Konjunktur in Japan, den USA sowie im Nicht-OECD-Raum teilweise kompensiert wird.

Berücksichtigt man all diese Modifikationen, so resultiert für 1996 gemäss KOF ein Rückgang des realen Bruttoinlandsprodukts von 0,2 Prozent anstatt – gemäss

Frühjahrsprognose – ein BIP-Zuwachs von 0,1 Prozent. Für 1997 ergibt sich ein BIP-Wachstum von 2 Prozent gegenüber 2,2 Prozent gemäss Frühjahrsprognose. Insgesamt stellt sich somit die schweizerische Konjunktur-entwicklung im Prognosezeitraum marginal ungünstiger dar als im Frühjahr angenommen.

Exportstimulierender Effekt

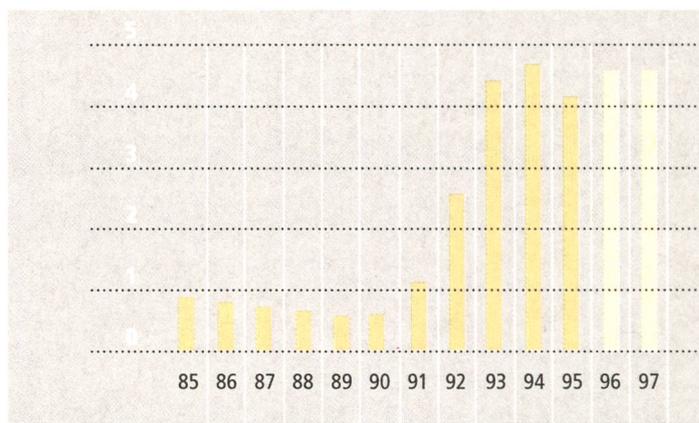
Aus dem tieferen Aussenwert des Frankens resultiert eine deutliche Verbesserung der preislichen Konkurrenzfähigkeit der schweizerischen Ausfuhren. Dieser exportstimulierende Effekt dominiert den negativen Einfluss des im laufenden Jahr etwas geringeren Realwachstums im OECD-Raum (insbesondere Westeuropa). Die Güterexporte dürften 1996 um 3,3 Prozent zunehmen (statt 1,5 Prozent gemäss Frühjahrsprognose).

Die rasche Abschwächung des Frankenkurses in den letzten Monaten ist indessen als zeitliche Vorwegnahme einer Entwicklung zu sehen, die sich gemäss Frühjahrsprognose gleichmässiger über den Zeitraum 1996/97 verteilt hätte. Entsprechend fällt die zusätzliche Verbesserung der preislichen Konkurrenzfähigkeit 1997 geringer aus als in der Frühjahrsprognose unterstellt. Demzufolge ergibt sich unter dem revidierten Wechselkurszenario für 1997 ein im Vergleich zur Frühjahrsprognose (5,7 Prozent) etwas kleineres Wachstum der Güterexporte von 5,2 Prozent. Im Durchschnitt der beiden Jahre ist aber dennoch mit einer stärkeren Expansion der Güterexporte von 4,2 Prozent (Frühjahrsprognose: 3,6 Prozent) zu rechnen. Die Dienstleistungsexporte wachsen in beiden Jahren mit 1,6 Prozent bzw. 2,5 Prozent etwas stärker (Frühjahrsprognose: 1,5 bzw. 2,2 Prozent).

Kritischer Wohnungsbau

Durch das höhere Zinsniveau stärker in Mitleidenschaft gezogen werden die Bauinvestitionen – insbesondere im Bereich des Wohnungsbaus. Zwar ist der

Die Arbeitslosenquoten steigen 1996 und 1997 gegenüber dem Stand von 1995 wieder leicht.



■ Ergebnis ■ Prognose KOF/ETH

Mehr Arbeitslose

Entsprechend dem leicht nach unten revidierten BIP-Wachstum präsentiert sich auch die Situation auf dem Arbeitsmarkt noch etwas ungünstiger als in der Frühjahrsprognose. Während im Jahresdurchschnitt 1996 unverändert ein marginaler Beschäftigungszuwachs von 0,1 Prozent zu erwarten ist, ergibt sich für 1997 gemäss revidierter Modellprognose ein Anstieg der Zahl der Erwerbstätigen von lediglich 0,3 Prozent gegenüber 0,5 Prozent in der Frühjahrsprognose.

Diese Abweichung ist zwar als eher gering zu bezeichnen. Sie bedeutet aber, dass die Beschäftigungszunahme im Unterschied zur Frühjahrsprognose in beiden Jahren nicht ausreichen wird, um die vorwiegend demographisch bedingte Zunahme des Potentials von Erwerbspersonen von jährlich etwa 0,4 Prozent zu absorbieren. Dementsprechend wird sich das Ungleichgewicht auf dem Arbeitsmarkt vor allem im laufenden Jahr, in geringerem Mass

aber auch 1997 weiter erhöhen. Auch wenn sich eine solche Zunahme erfahrungsgemäss aufgrund anderer Faktoren wie vorzeitiger Pensionierungen oder dem Hinausschieben der Aufnahme einer Erwerbstätigkeit nicht vollumfänglich in der statistisch ausgewiesenen Arbeitslosigkeit niederschlägt, so muss doch auch diesbezüglich mit einer ungünstigeren Entwicklung gerechnet werden.

Die um saisonale Einflüsse bereinigte Zahl der bei den Arbeitsämtern eingeschriebenen Erwerbslosen wird bis Ende 1996 auf rund 171 000 Personen ansteigen und sich bis Ende 1997 nur geringfügig auf rund 165 000 Personen zurückbilden, was Arbeitslosenquoten von 4,7 bzw. 4,6 Prozent entspricht (Frühjahrsprognose 4,7 bzw. 4,1 Prozent).

An der Prognose der Preisentwicklung (Anstieg der Konsumentenpreise von 0,9 bzw. 1,5 Prozent) ändert sich hingegen nichts.

Schrumpfungsprozess der Wohnbauinvestitionen primär durch den hohen und aufgrund der ungünstigen Entwicklung des Realinkommens im ganzen Prognosezeitraum fortbestehenden Leerwohnungsbestand bedingt. Als tendenziell den Rückgang etwas mildernden Faktor konnte jedoch in der Frühjahrsanalyse auf das tiefe Zinsniveau abgestellt werden. Diese Gegenteilstendenz schwächt sich im revidierten Szenario ab. Deshalb ist beim Wohnungsbau 1996/97 mit Rückschlägen von 4,4 bzw. 1,5 Prozent (statt 3,3 bzw. 0,3 Prozent gemäss Frühjahrsprognose) zu rechnen.

Für die Bauinvestitionen insgesamt ergeben sich – bei leicht verbesserten Aussichten für den Gewerbebau und unveränderten Annahmen bezüglich des öffentlichen Baus – Veränderungsraten von –2 Prozent 1996 und +0,5 Prozent 1997 anstatt –1,6 bzw. +1 Prozent gemäss Frühjahrsprognose.

Mehr investiert

Bei den Ausrüstungsinvestitionen war im Frühjahr für 1996/97 eine Stagnation prognostiziert worden (1 bzw. 0 Prozent). Diese Einschätzung basierte auf der Überlegung, dass die Investitionstätigkeit nach dem ausserordentlich kräftigen Wachstum der beiden Vorjahre von 11 bzw. 17,2 Prozent ein Niveau erreicht hat, das eine spürbare Ausweitung des gesamtwirtschaftlichen Produktionspotentials bewirkt, so dass die Kapazitätsauslastung im Prognosezeitraum trotz beschleunigtem BIP-Wachstum nicht weiter ansteigt. Vor diesem Hintergrund schien eine weitere Zunahme der historisch bereits sehr hohen Ausrüstungsinvestitionen unwahrscheinlich. Diese Einschätzung bleibt grundsätzlich gültig.

Allerdings haben die Ausrüstungsinvestitionen im ersten Quartal 1996 einen Wert realisiert, der recht deutlich über dem Prognosepfad der Frühjahrsanalyse liegt. Die revidierte Prognose setzt an diesem höheren Wert des ersten Quartals an, was – bei praktisch identischem Ver-

lauf – im Jahresergebnis 1996 einen Zuwachs der Ausrüstungsinvestitionen von 4 Prozent und 1997 dann eine marginale Rückbildung von 0,3 Prozent ergibt.

BIP: Geringe Revision

Die skizzierten Prognoserevisionen in den Teilbereichen wirken sich zum Teil negativ und zum Teil positiv auf das reale Bruttoinlandprodukt aus, so dass sich per saldo die Revision der BIP-Prognose mit den bereits erwähnten –0,2 Prozent 1996 und 2,0 Prozent 1997 im Vergleich zur Frühjahrsprognose (0,1 bzw. 2,2 Prozent) in engen Grenzen hält.

Hinsichtlich der prognostizierten BIP-Entwicklung drängen sich zwei Bemerkungen auf. Hinter dem im Jahresergebnis 1996 leichten Rückgang steht ein Quartalsverlauf des BIP, der ab Mitte Jahr deutlich nach oben gerichtet ist. Mit anderen Worten wäre aufgrund der seit Mitte 1995 bis zum ersten Quartal dieses Jahres rückläufigen Tendenz der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung im Jahresergebnis 1996 ein deutlich grösserer Rückgang zu erwarten, wenn die konjunkturelle Besserung nicht sehr rasch eintritt. Würde sich zum Beispiel die Konjunkturerholung um ein Quartal verzögern, so ergäbe sich – bei sonst gleichem Verlaufsmuster – für 1996 ein BIP-Rückgang von gut 0,5 Prozent.

Kein kräftiger Aufschwung

Die BIP-Prognose für 1997 hebt sich zwar mit einem Zuwachs von 2,0 Prozent positiv vom flauen Konjunkturverlauf der jüngsten Vergangenheit ab. Im Vergleich zur letzten Hochkonjunkturphase der Jahre 1985 bis 1990, in der das BIP-Wachstum durchschnittlich 2,9 Prozent betragen hatte, sowie auch im internationalen Vergleich kann aber nach wie vor nicht von einem kräftigen Aufschwung die Rede sein. Einer solchen Entwicklung steht entgegen, dass sich die ausenwirtschaftlichen Impulse auch 1997 noch kaum auf die Binnennachfrage übertragen.

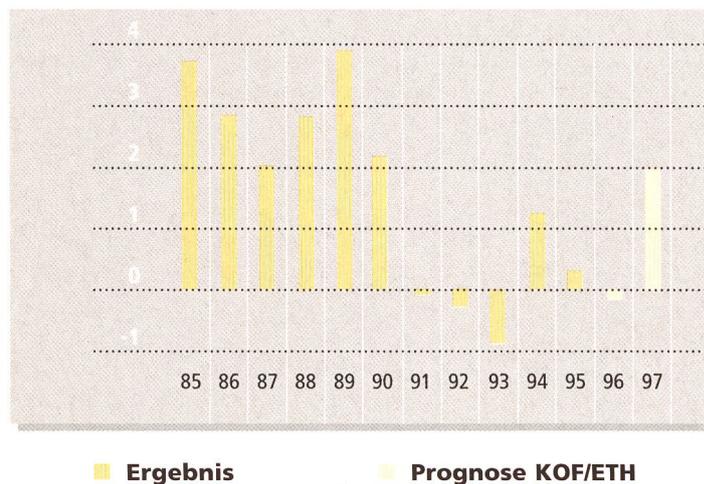
Gründe dafür sind die aufgrund der unbefriedigenden Ar-

Weniger Privatkonsum

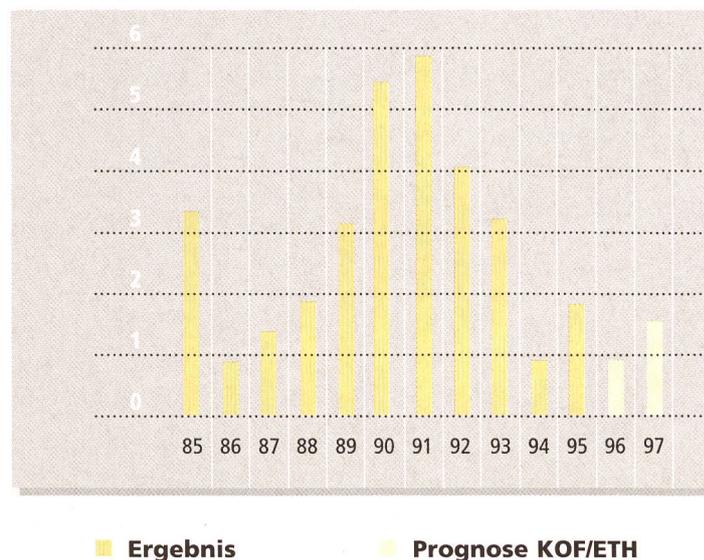
Das schon gemäss Frühjahrsprognose aufgrund der unbefriedigenden Entwicklung der real verfügbaren Haushaltseinkommen schwache Wachstum des privaten Konsums wird in der revidierten Prognose durch die höheren Zinsen sowie den ungünstigeren Beschäftigungsverlauf und die damit verbundenen negativen Wirkungen auf die Haushaltseinkommen weiter gedämpft. Die Wachstumsraten dürften sich 1996/97 von den im Frühjahr prognostizierten 0,6 bzw. 1 Prozent auf 0,5 bzw. 0,8 Prozent reduzieren.

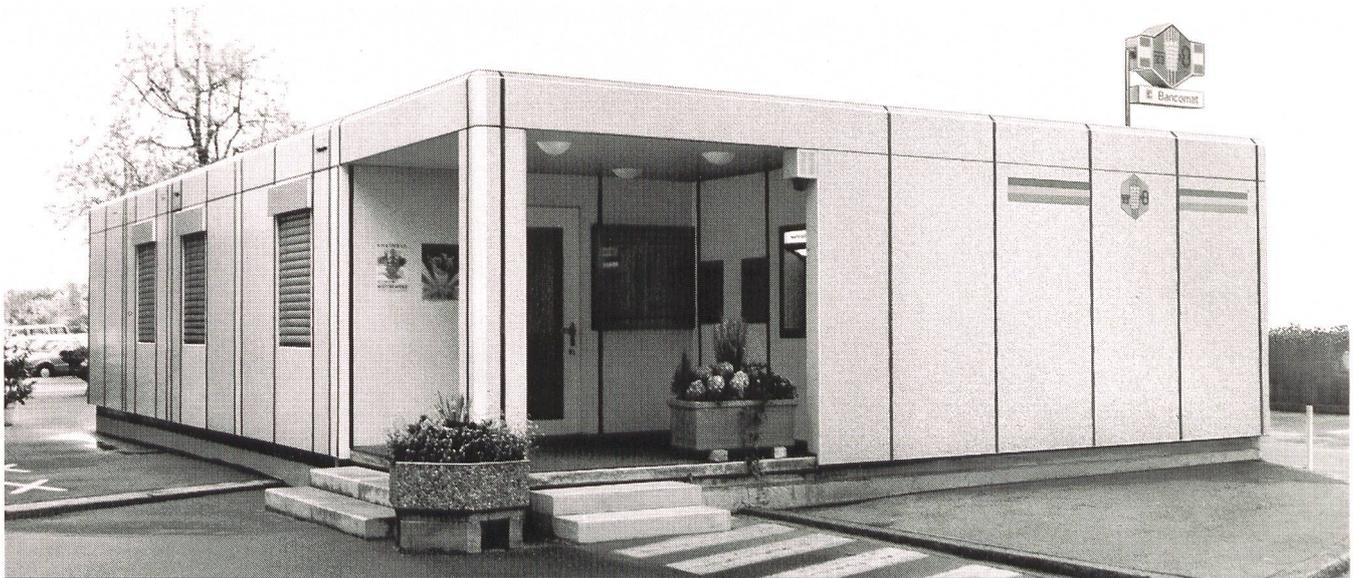
beitsmarktsituation und der erhöhten fiskalischen Abschöpfung gedrückten Haushaltseinkommen sowie die im Zuge der Sparbemühungen der öffentlichen Hand schwache staatliche Nachfrage. Des Weiteren verhindern die Leerbestände auf dem Immobilienmarkt eine Erholung der Baunachfrage. Schliesslich ist zu beachten, dass das BIP 1996 praktisch gleich gross ausfällt wie im Jahr 1990, so dass mit dem für 1997 prognostizierten Wachstum von 2 Prozent nur eine partielle Annäherung an einen längerfristigen Potentialpfad vollzogen wird.

Das Bruttoinlandprodukt geht 1996 leicht zurück und erholt sich erst im kommenden Jahr.



(Fast) einziger Lichtblick: Die Teuerung hält sich weiter in Grenzen.





Weil wir alle Sicherheiten bieten, machen wir mit unseren Raumsystemen immer wieder eine Bank auf: Die Erne-Bank.

Wir kennen die Bankprobleme aus 50jähriger Erfahrung und haben mit unsern Raumsystemen ein überzeugendes Konzept entwickelt, das allen Anforderungen gerecht wird und sich im Einsatz in der ganzen Schweiz bewährt hat: Sei es als Provisorium während einer Bauphase, als «Notfall-Bank», die bereits nach 24 Stunden den Betrieb voll aufnehmen kann oder auch als definitives Bankgebäude. Erne-Banken sind

standardmässig mit kompletter Schalteranlage, Tresorkassen und der notwendigen Alarmanlage ausgerüstet. Nachttresore, Kundentresore oder auch Bancomat können auf Wunsch eingebaut werden. Die Schalteranlage und die Büroeinteilung erfolgt nach den individuellen Bedürfnissen. Verlangen Sie unsere ausführliche Dokumentation für Kauf, Miete oder Leasing.

W ERNE
Intelligente Raumsysteme

Erne AG Holzbau, Werkstrasse 3
5080 Laufenburg
Tel. 062/ 869 81 81, Fax 062/ 869 81 00

Banken, Büros, Schulen, Spitäler, Kliniken, Altersheime, Sanitär- und Wohneinheiten, und andere Raumsysteme.

B/W

**Wer schaut,
dass bei Nina Ricci
die Kundinnen
nicht verduften?**

basoft: Erfahrungsaustausch im Circus Monti

Die basoft, Neue Bankensoftware AG, eine Tochtergesellschaft des Schweizer Verbandes der Raiffeisenbanken (SVRB), lud in diesem Sommer zur jährlichen Kundentagung in den Circus Monti nach Rothrist ein. Geschäftsführer Karl Haas informierte dabei über die neusten basoft-Entwicklungen im Informatikbereich. Die Bankleiter und Bankleiterinnen (unser Bild zeigt sie vor dem Zirkuszelt) nutzten die Gelegenheit zum gegenseitigen Erfahrungsaustausch. Den attraktiven Rahmen dieser Veranstaltung bildeten die Artisten des Circus Monti mit ihren gekonnten Darbietungen.

(br.)



Foto: basoft

Oensingen: Rolf Klarer gewann den Raiffeisen-Muni

Beim 100. Solothurner Kantonschwingfest in Oensingen spendeten die Raiffeisenbanken des Bezirks Gäu den Siegerpreis in Form eines statthaften Munis. Mit nach Hause nehmen konnte dieses Prachtexemplar

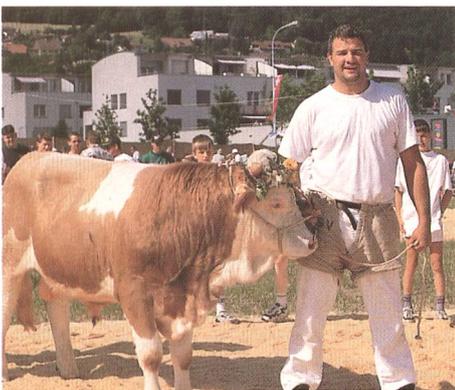


Foto: Bruno Oberlin

namens «Tornado» der Basler Rolf Klarer, der das Solothurnisch-Kantonale zum zweitenmal nach 1991 gewann.

(ma.)

Raiffeisen übernimmt Kreditanstalt Grabs

Der Schweizer Verband der Raiffeisenbanken (SVRB) hat das Bankgeschäft der Kreditanstalt Grabs (KAG) im sankt-gallischen Rheintal übernommen. Vorläufig führt die Bank ihre Geschäfte eigenständig und im normalen Rahmen weiter. Die unternehmerische Verantwortung liegt jedoch beim SVRB, der die Kundengelder vollumfänglich garantiert.

Die KAG mit einer Bilanzsumme von 375 Millionen Franken sah sich seit einiger Zeit mit namhaften Kreditrisiken und einem entsprechenden Wertberichtigungsbedarf konfrontiert. Sie hat sich deshalb nach einem starken Partner umgesehen. Die Übernahme durch Raiffeisen war deshalb naheliegend, weil zwischen der KAG und dem SVRB bereits seit kurzem eine Kooperation besteht. Gemäss diesem Vertrag konnte die KAG Bankdienstleistungen des SVRB in Anspruch nehmen, bei beschränkten Garantieleistungen durch den SVRB.

Raiffeisen hat sich verpflichtet, die Aktiven und Passiven der KAG zu übernehmen und die Verbindlichkeiten der Bank zu garantieren. Noch offen ist, in welcher Form die KAG in die Raiffeisen-Organisation eingebunden wird. Zielsetzung ist jedenfalls, in Grabs einen leistungsfähigen Bankbetrieb zu erhalten – zumal es in Grabs und der näheren Umgebung bisher noch keine Raiffeisenbank gibt. Eine definitive Lösung wird in den nächsten Monaten ausgearbeitet. Unter der Verantwortung des SVRB führt die KAG ihre ordentlichen Geschäfte vorderhand weiter.

(ma.)

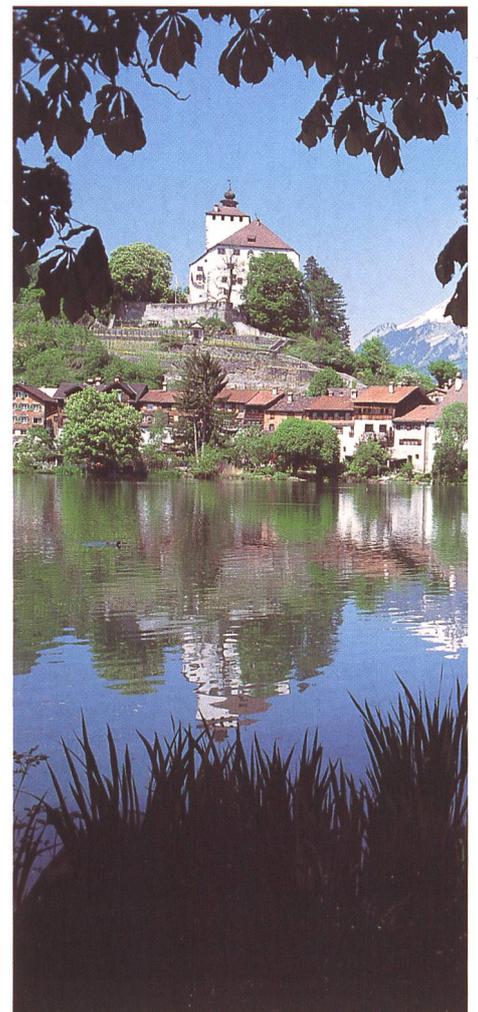


Foto: Christof Sonderegger

Das Schloss Werdenberg ist das Wahrzeichen der Region Buchs-Grabs.

Kein Bankgeheimnis!

Jedermann darf es wissen:

Raiffeisenbanken wählten ZEMP FAVORA als ihr bevorzugtes Büromöbel-System.

zemp
FAVORA

– das Design prägen schnörkellose Einfachheit und kühle Sachlichkeit – wurde zu einem der beliebtesten Büromöbel-Systeme. Es reflektiert unseren Zeitgeist und moderne Bürotechnik zugleich: Höhen- und Neigungsverstellbarkeit, raffinierte Verkettungen, Flexibilität und viele Variationen von Arbeitsflächen, in Form und Material.



Welche Banken sich für ZEMP FAVORA entschieden, finden Sie auf unserer Referenzliste. Verlangen Sie eine Dokumentation per Telefon oder Fax.

Zemp AG
Büromöbel-Systeme

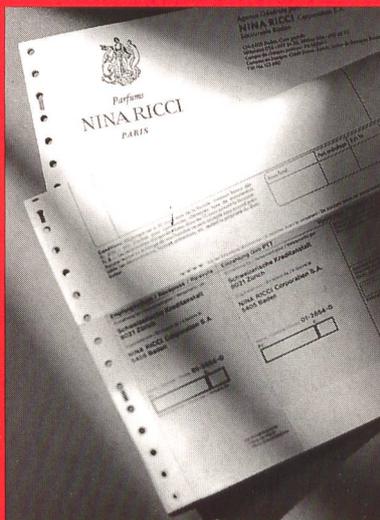
CH-6015 Reussbühl 2
Telefon 041/260 35 41
Telefax 041/260 35 40

INSERATE IM PANORAMA.

KRETZ AG, Verlag und Annoncen, General Wille-Strasse 147, Postfach, CH-8706 Feldmeilen, Tel. 01 923 76 56, Fax 01 923 76 57

Die Formulardruckerei Lerchmüller.

Für Nina Ricci drucken wir Lieferscheine, die die Nase zuvorderst haben. Lerchmüller produziert alle Arten von Formularen, Tickets und Labels. Wir sind sicher, da ist



auch für Ihre Firma etwas dabei. Umgehende Auskunft unter Telefon 056 463 61 11 oder per Fax 056 443 28 76.

LerchmüllerForms

**ZWEI TAGE
SÜSSE
NOSTALGIE
ZUM
FREUNDSCHAFTSPREIS**



EXklusiv-Angebot FÜR RAIFFEISEN-MITGLIEDER

Sainte-Croix feiert heuer das 200jährige Bestehen der Musikdose. Eine gute Gelegenheit also, sich diese reizvolle Gegend einmal anzusehen und sich gleichzeitig von den romantischen Klängen berieseln zu lassen.

Die Musikdosen von Sainte-Croix bestehen aus wunderschönen Kästchen, die speziell in dieser Waadtländer Region angefertigt werden. Man kann sich gleich vor Ort in die Geheimnisse der 200jährigen Tradition einweihen lassen. So können Sie in Sainte-Croix und L'Auberson, an idyllischer Lage mit direktem Blick auf die Alpen, zwei erholsame Tage verbringen. Die Liebhaber der Feinmechanik können hier die Welt der Musikdose immer wieder aufs Neue erforschen. Das Aufziehen mit einem kleinen goldenen Schlüssel genügt, und schon leiert dieses von begabten Künstlern verzierte Holzkästchen wie aus Zauberhand seine Töne herunter.

Dabei gibt es viel zu entdecken, ist doch die Geschichte der Musikdose heuer genau 200 Jahre alt. Die Musikdosenherstellung, eine Mischung aus Kunstwerk und hochstehendem Kunsthandwerk, wurde in Sainte-Croix schon immer mit ebenso viel Sorgfalt und Liebe betrieben wie dasjenige der Uhrenherstellung.

Die Musikdose wurde 1796 von Antoine Favre erfunden. Aber erst 1811 etablierte sich Sainte-Croix als idealer Produktionsstandort mit 30 Fabrikanten, rund 700 Angestellten und einer jährlichen Produktion von 65 000 Exemplaren.

Heute ist die Firma Reuge der wichtigste Arbeitgeber in Sainte-Croix. Die Leidenschaft für die Musikdosen hat keineswegs nachgelassen, ganz im Gegenteil. Als Kind schläft man bei den Tönen einer Musikdose ein. Man verschenkt eine Musikdose, wenn man erwachsen ist. Man sammelt sie später, wenn man ihren künstlerischen und musikalischen Wert erkannt

hat. Und man träumt die süssesten Träume vor den schönsten, romantischsten, lieblichsten und kostbarsten Musikdosen.» (Auszug aus dem Videofilm/siehe Bestellschein).

Das Grand Hotel Résidence*** in Les Rasses ist komfortabel eingerichtet und bietet zahlreiche Vorzüge: Ein grosses Restaurant, ein französisches Restaurant, eine grosse Terrasse mit Garten, eine Bar, ein Hallenbad, Sauna, Solarium, Tennis, Minigolf, Tischtennis, Pétanque und einen Laden mit Kiosk.

Für Informationen (auch touristische) wende man sich an folgende Adresse:
Vereinigung 200. Geburtstag
der Spieldose
Rue de l'industrie 21
Case postale 22
1450 Sainte-Croix
Telefon/Telefax: 024/61 28 11

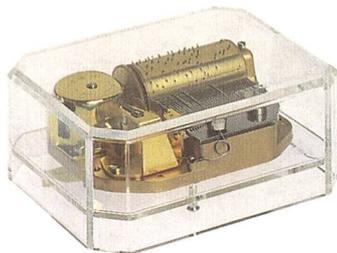
Zweitägige Entdeckungsreise



Grand Hotel Résidence***
1452 Les Rasses
Telefon 024/61 19 61
Telefax 024/61 19 42
1 Nacht für 2 Personen,
inkl. Frühstück:
Fr. 160.– statt Fr. 200.–
(Reservierungen
ausschliesslich per Telefon
direkt beim Hotel)

- Mittwoch-Donnerstag**
Besuch der Firma Reuge und
eines Museums
Fr. 16.– statt Fr. 20.– pro Person
- Samstag-Sonntag**
Besuch der beiden Museen CIMA
in Sainte-Croix und L'Auberson
Fr. 16.– statt Fr. 20.– pro Person
plus ein kleines Überraschungs-
geschenk

Musikdose zum Sammeln «Reuge Music»



36 Zungen,
im durchsichtigen Gehäuse

- Fr. 85.– statt Fr. 120.– pro Stück

«1796, die Geschichte der Musikdose»



Ein einstündiger Videofilm
über die Musikdosen und
Musikautomaten (produziert
mit Unterstützung des Landes-
museums).

- Bitte gewünschte Sprache ankreuzen:
- Deutsch
 - Französisch
 - Englisch

Mitglied der Raiffeisenbank

Name, Vorname

Adresse

Angebot gültig bis 31. Dezember 1996. Ausfüllen, ausschneiden und direkt schicken an:
Vereinigung 200. Geburtstag der Spieldose, rue de l'industrie 21, 1450 Sainte-Croix.

St.Petersburg – Moskau

für Kunden der Raiffeisen-Kasse

zum **1/2 Preis**

Diese malerische Reise führt Sie zunächst nach St.Petersburg, dem Venedig des Nordens. Von hier aus fahren Sie mit unserem komfortablen Hotelschiff «MS Lomonosov» durch herrliche Landschaften und über malerische Flüsse. Am Ende unserer Schifffahrt erreichen Sie Moskau, das Kultur-, Wirtschafts- und Verkehrszentrum Russlands.



Preishit:



MS Lomonosov

Das Schiff verfügt ausschliesslich über Aussenkabinen; alle mit Dusche/WC, Klimaanlage und nebeneinanderliegenden Betten. Es erwarten Sie gut ausgestattete Gesellschaftsräume wie Speiserestaurant, Tanz-, Panorama- und Pianobar, Leseraum, grosses Sonnendeck, Souvenir-Shop, Coiffeur und Sauna.



Reisedaten

22.09. – 02.10. 11 Tage
02.10. – 13.10. 12 Tage^o

11 Tage statt ab Fr. 1990.– ab nur Fr. 995.–

- | | |
|-------------------------------------|----------------------------------|
| 1. Tag Zürich – St. Petersburg | 8. Tag Rybinsker Stausee – Wolga |
| 2. Tag St. Petersburg | 9. Tag Moskau Kanal – Moskau |
| 3. Tag St. Petersburg | 10. Tag Moskau |
| 4. Tag Svir | 11. Tag Moskau – Zürich |
| 5. Tag Onegasee – Petrozavodsk | |
| 6. Tag Kishi – Wolga – Baltik-Kanal | |
| 7. Tag Belojesee – Goritzky | |

Gleiche Reise in umgekehrter Richtung möglich. Zusatztag in St. Petersburg.

Unsere Leistungen Im Preis inbegriffen

- Schifffahrt laut Programm
- Vollpension an Bord
- Flug Zürich – St. Petersburg/Moskau – Zürich oder v.v. mit Aeroflot
- 20 kg Freigepäck
- Reiseleitung durch Reisebüro Mittelthurgau
- Alle Taxen, Service und Transfers
- Anschlussbillet 2. Klasse
- Stadtrundfahrt in St. Petersburg und Moskau
- Ausflüge in Kishi, Goritzky, Petrozavodsk und Uglitsch

Nicht inbegriffen

- Visagebühren Fr. 90.–
- Versicherung
- Getränke und persönliche Auslagen
- Fakultative Ausflüge

Sofort buchen! Telefon 071 - 626 85 85

reisebüro mittelthurgau **Bernerhaus 8570 Weinfelden**

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

REISEGARANTIE

ANMELDETALEN

für die Reise «Karelische Seen»

Reisedatum:

- | | |
|---|--------------------------|
| <input type="checkbox"/> 2-Bettkabine, Hauptdeck | 1990.– 995.– |
| <input type="checkbox"/> 2-Bettkabine, Mitteldeck | 2290.– 1145.– |
| <input type="checkbox"/> 2-Bettkabine, Oberdeck | 2590.– 1295.– |
| <input type="checkbox"/> Einzelkabine, Mitteldeck | 2290.– 1145.– |

Zuschlag:

- | | |
|---|------------------------|
| <input type="checkbox"/> 2-Bettkabine zur Alleinbenützung | 490.– 245.– |
| ^o Verlängerungstag | 165.– 82.– |

Ausflüge und Versicherung für beide Reisen

- | | |
|--|-------|
| <input type="checkbox"/> Ausflugspaket (Russisches Museum, Ballett-Aufführung Gisèle, Besichtigung Schloss Monplaisir, Vorstellung des Moskauer Staatszirkus', Kreml mit Rüstkammer, Kloster Sergeij Possad) | 195.– |
| <input type="checkbox"/> Annullations- und Extrarückreiseversicherung obligatorisch, ausser wenn eigene. | 55.– |

Welche? _____

Name/Vorname _____

Name/Vorname _____

Strasse/Nr. _____

PLZ/Ort _____

Telefon _____

Es gelten die allgemeinen Bedingungen des Reisebüros Mittelthurgau. Preise pro Person in Fr. Panorama 28.8.



Kishi

Weitere Flussfahrten

Russland

- auf dem Jenissej durch Sibiri- en mit MS Anton Tschecchow



Frankreich

- auf der Seine, mit MS Normandie



Moskau, Roter Platz

Bereits über 60000 begeisterte
Feriengäste in Russland und Ukraine



Nur bei uns:

- Umbau aller Schiffe auf Westkomfort
- Schweizer Management
- Essen meist aus dem Westen

Zwischenbilanz der Raiffeisen-Zentralbank per 30. Juni 1996 (ohne Erfolgsrechnung)

in 1000 Franken	30.6.1996	31.12.1995	+ / -
Aktiven			
Flüssige Mittel	22 914	25 023	-2 109
Forderungen aus Geldmarktpapieren	4 469	4 516	-47
Raiffeisenbanken-Debitoren	2 723 449	2 748 485	-25 036
Bankendebitoren	1 707 094	2 025 900	-318 806
Total Forderungen			
gegenüber Banken	4 430 543	4 774 385	-343 842
Forderungen gegenüber Kunden	1 220 486	1 274 489	-54 003
Hypothekarforderungen	2 066 552	2 121 649	-55 097
Handelsbestand in Wertschriften			
und Edelmetallen	192 175	122 338	69 837
Finanzanlagen	2 257 082	2 179 530	77 552
Beteiligungen	6 000	6 000	0
Sachanlagen	86 819	82 873	3 946
Rechnungsabgrenzung	140 853	173 205	-32 352
Sonstige Aktiven	127 258	27 255	100 003
Total Aktiven	10 555 151	10 791 263	-236 112

in 1000 Franken	30.6.1996	31.12.1995	+ / -
Passiven			
Raiffeisenbanken-Kreditoren	5 358 480	5 584 095	-225 615
Bankenkreditoren	915 566	924 264	-8 698
Total Verpflichtungen			
gegenüber Banken	6 274 046	6 508 359	-234 313
Verpflichtungen gegenüber Kunden			
in Spar- und Anlageform	304 063	254 667	49 396
Verpflichtungen gegenüber Kunden	951 291	887 966	63 325
Kassenobligationen	519 093	525 140	-6 047
Anleihen und Pfandbriefdarlehen	1 607 750	1 748 548	-140 798
Rechnungsabgrenzung	146 330	111 068	35 262
Sonstige Passiven	104 014	76 244	27 770
Wertberichtigungen und Rückstellungen	388 112	418 819	-30 707
Eigene Gelder			
Genossenschaftsanteilkapital	190 000	190 000	0
Allgemeine gesetzliche Reserven	70 400	70 400	0
Gewinnvortrag vom Vorjahr	52	52	0
Total eigene Gelder	260 452	260 452	0
Total Passiven	10 555 151	10 791 263	-236 112

Raiffeisen mit erfreulichem Semesterergebnis

Das Wachstum der Schweizer Raiffeisenbanken liegt im ersten Halbjahr 1996 erneut über dem Branchendurchschnitt. Die Bilanzsumme der rund 1000 Banken und ihrer 300 Geschäftsstellen stieg – ohne die Zentralbank – über 3 Prozent auf rund 52 Milliarden Franken an. Die Hypothekaranlagen nahmen um 5 Prozent zu, die Spareinlagen um über 6 Prozent.

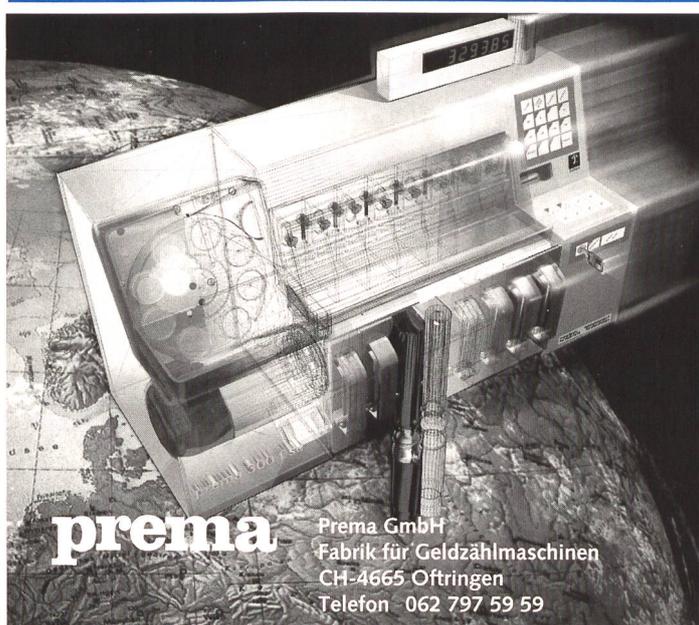
Trotz schwierigem Umfeld im Immobilienmarkt und selektiver Kreditpolitik erhöhte sich das Hypothekervolumen der Raiffeisenbanken im ersten Semester überdurchschnittlich. Diese markante Zunahme ist auf die rege Wohnbautätigkeit in stadtnahen, ländlichen Regionen und die verhältnismässig tiefen Hypothekarzinsen zurückzuführen.

Das niedrige Zinsniveau hat überdies auch das klassische Banksparen gefördert. Der erfreuliche Zufluss an Kundengeldern erlaubte es, den Marktanteil der Raiffeisenbanken im Hypothekengeschäft weiter auszubauen.

Auch das starke Mitgliederwachstum der letzten Jahre setzte sich im ersten Semester fort. Beim Genossenschaftskapital wurde ein

Zuwachs von beinahe 6 Prozent verzeichnet.

Das Volumen der Raiffeisen-Anlagefonds erhöhte sich im ersten Semester um 25 Prozent auf 1,2 Milliarden Franken. Der im April dieses Jahres erfolgte Einstieg ins Lebensversicherungsgeschäft verlief erfolgreich. (br.)



prema

Prema GmbH
Fabrik für Geldzählmaschinen
CH-4665 Oftringen
Telefon 062 797 59 59

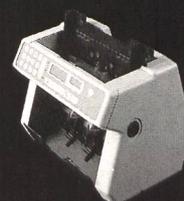
Damit Sie pünktlich Feierabend machen können...!

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

Bis vor einem Jahr wohnten Josef und Elisabeth Pfister in einem Sechs-Zimmer-Einfamilienhaus. Gross und stilvoll, zwei Etagen, mit Keller, «ja, ein Liebhaberobjekt», sagen sie und zeigen mit ausgestreckter Hand in Rich-

Von Jürg Zulliger

tung Stadtrand von Olten, wo das Haus steht, das sie nun verkauft haben. Irgendwann wurde ihnen die Liegenschaft zu gross, «... und die Unterhaltskosten!», geben sie zu verstehen. So kam es, dass sie stattdessen eine 2½-Zimmer-Attika-Wohnung in der neuen Alterssiedlung «Sonnhalde» mitten in Olten bezogen.

«Hier ist es wunderbar», erklären sie übereinstimmend und führen mit Freude und Stolz durch ihr neues Zuhause. «Wir haben alles von langer Hand vorbereitet», erklärt die 73jährige Elisabeth Pfister. Sie haben sich sehr gut überlegt, welche Möbel sie wo plazieren können, welche Extras sie wünschen: hier einen zusätzli-

chen Corpus für Geschirr und Küchengeräte, dort einen Schrank sowie einen Parkettboden, eine Duschkabine und grosszügig angelegte Blumenbeete auf der Dachterrasse. «Die Investitionen haben uns überhaupt nicht gereut», betont der 79jährige Josef Pfister. Er und seine Frau schätzen neben der gepflegt und individuell gestalteten Wohnung die Möglichkeit zu Kontakten in der Siedlung und die zentrale Lage – Einkaufsmöglichkeiten und öffentlicher Verkehr sind in unmittelbarer Nähe.

Begleitung der Hausgemeinschaft

Insgesamt sind es 25 altersgerechte Eigentumswohnungen, die hier von der Wohnbaugenossenschaft «Sonnhalde» erstellt wurden. Die Preise sind je nach Grösse unterschiedlich: 2½-Zimmer-Wohnungen kosten 305 000, 3½-Zimmer-Wohnungen 390 000 und die 2½-Attika-Wohnungen 420 000 Franken. Für das Konzept und den Verkauf ist die Senioren-Wohnen AG (SEWO) in Solothurn zuständig,

die über einige Erfahrung im Bereich von Seniorenwohnungen verfügt. Sie nimmt in der Anfangsphase die Aufgabe der Begleitung und Beratung der neuen Hausgemeinschaft der Stockwerkeigentümer wahr. Laut Reinhard Hänggi, Geschäftsleiter der SEWO, ist bei Alterswohnungen vor allem die Lage ein wesentlicher Faktor: «Eine zentrale Lage vermittelt den Menschen das Gefühl, weiterhin zur Gemeinschaft zu gehören.»

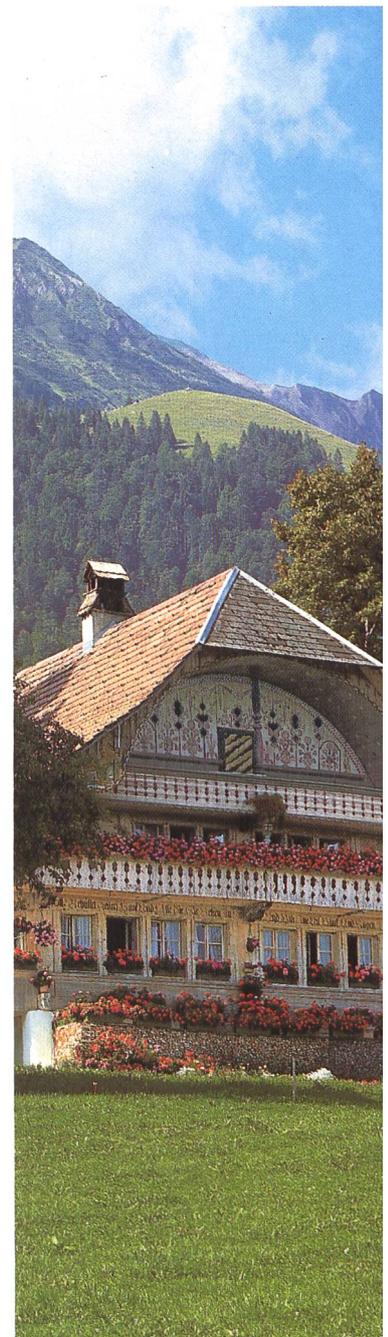
Die Überbauung ist so angelegt, dass die Kommunikation innerhalb der Nachbarschaft spielt: Dazu tragen Laubengänge bei, aber auch eine gepflegte Gartenanlage mit Sitzgelegenheiten an einem Teich, verschiedene Gemeinschaftsräume, eine Cafeteria und ein Mehrzweckraum. Das Mitmachen in der Gemeinschaft ist indes freiwillig, unterstreicht Reinhard Hänggi. Wer will, kann sich bei den Gartenarbeiten beteiligen, an gemeinsamen, selbst zubereiteten Essen in der Cafeteria teilnehmen oder jederzeit Nachbarn zu sich einladen. Zugleich bieten die Eigentumswohnungen

doch auch Gewähr für ausreichend Rückzugsmöglichkeiten und Privatsphäre.

Der richtige Zeitpunkt

Die Nachfrage nach seniorenrechtlichem Wohnen wird in der Schweiz als Folge der steigenden Lebenserwartung noch stark zunehmen. Während die durchschnittliche Lebenserwartung um die Jahrhundertwende 50 Jahre betrug, liegt sie heute bei 82 Jahren für Männer bzw. 86 Jahren bei den Frauen. Damit nimmt auch der Anteil der über 65jährigen in der Bevölkerung stetig zu. Eine einschneidende Veränderung auch in qualitativer Hinsicht: Altersheime im herkömmlichen

Foto: Bildagentur Baumann



Aktiv und selbstständig bleiben

Abhängig, überbetreut, ein Dasein im Heim – so müssen betagte Menschen heute nicht mehr wohnen. Denn neue Angebote tragen dem ausgeprägten Bedürfnis nach Selbständigkeit und Aktivität im Alter Rechnung.

Sinn entsprechen immer weniger den Vorstellungen der Senioren. Denn der Wunsch nach Individualität und Selbständigkeit ist im Alter stark ausgeprägt.

Neue Lösungen gefragt

Hinzu kommt, dass die Betagten nicht nur immer «älter», sondern auch «gesünder älter» werden. Die Zahl der Pflegebedürftigen ist geringer als oft angenommen wird: Gemäss der Schweizerischen Gesundheitsbefragung haben beispielsweise nur rund 10 Prozent der über 85jährigen, die im eigenen Haushalt leben, ernsthafte Schwierigkeiten mit der Bewältigung ihres Alltags. Das heisst, es sind nicht mehr Heimplätze

gefragt, wo einem alles abgenommen wird, sondern Wohnformen, die dieser grossen Selbständigkeit gerecht werden.

Angeht leere Kassen der öffentlichen Hand stellt sich allerdings die Frage: Wer hat die Mittel und das Know-how, um überhaupt ein ausreichendes Angebot zu gewährleisten? Die Gemeinden bauen zur Zeit nur noch in einem geringen Mass neue Heime oder Alterswohnungen. Sie beschränken sich darauf, bestehende Einrichtungen zu erneuern oder höchstens die Dienstleistungen im ambulanten Bereich auszubauen. Deshalb werden in Zukunft vermehrt Angebote von privater Seite zum Zug kommen müssen.

Auch die Eigeninitiative von Betagten selbst, neue Lösungen und vielleicht experimentelle Wohnformen zu realisieren, ist gefragt.

Eine allgemein gültige Antwort auf die Frage, welche Wohnmodelle im Alter «richtig» sind und welche nicht, gibt es freilich nicht. Das betont Susanna Schibler-Reich, Leiterin Soziale Dienste bei der Pro Senectute Schweiz. «Betagte Menschen haben so individuell verschiedene Vorstellungen wie Sie und ich auch», erklärt sie. Denn das Alter sei nicht mehr als «Sonderfall», sondern als Normalfall anzusehen. Als wichtig erachtet sie es, dass der Alltag so gestaltet ist, dass die Senioren soviel wie möglich selbst machen können. Ausserdem vertritt sie die Ansicht, dass es zu keinen Ghettos kommen darf und regt deshalb an, dass vermehrt Wohnraum für Senioren in bestehenden Siedlungen angeboten werden müsste. Damit käme auch die Nachbarschaftshilfe, die für betagte Menschen sehr wichtig sein kann, zum Tragen.

Was es braucht ist eine grosse Vielfalt an Angeboten. Seniorenwohnungen, wie das erwähnte Beispiel der «Sonnhalde» in Olten sind denn auch nur eine von vielen Optionen: Der weitaus grösste Teil der Betagten lebt in der eigenen Wohnung oder im eigenen Haus. In vielen Gemeinden ermöglichen ambulante Dienste wie Spitex, Hilfeleistungen durch Pro Senectute oder andere Organisationen, dass betagte Menschen heute länger in ihrem eigenen Domizil leben können. Natürlich kann auch die Unterstützung durch Familienangehörige oder Bekannte entscheidend dazu beitragen. Das Modell «Zuhausebleiben» bietet den unbestreitbaren Vorzug einer grossen Unabhängigkeit und die Möglichkeit, bestehende soziale Kontakte aufrechtzuerhalten. In vielen Fällen ist diese Variante inklusive Spitex-Leistungen kostengünstiger als der Umzug in ein Heim oder eine Alterswohnung.

Die Fünf-Stern-Variante

Wenn die Kostenfrage hingegen weniger wichtig ist, bietet sich

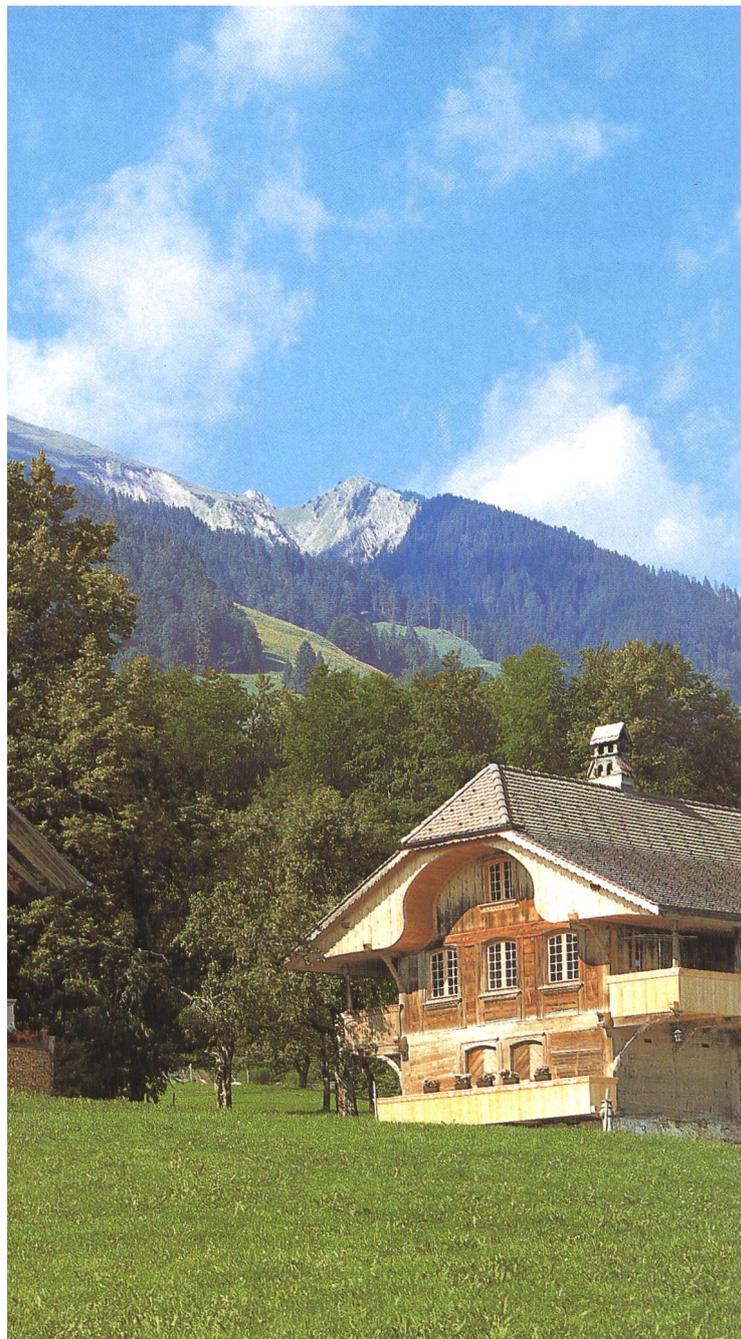


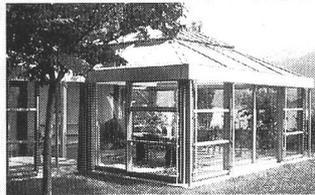
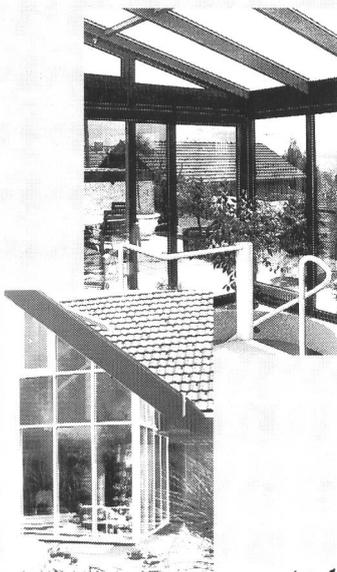
Elisabeth und Josef Pfister geniessen den Lebensabend in der Alterssiedlung «Sonnhalde».

Fotos: Patrick Lüthi

der Bezug einer «Seniorenresidenz» an, wie sie in letzter Zeit von privaten Investoren immer häufiger erstellt werden. Dabei handelt es sich meist um einen Komplex von mehreren Dutzend grosszügig bemessenen Wohnungen und einer eindrücklichen Infrastruktur wie Hallenbad, haus-eigener Arztpraxis und Physiotherapie, Sauna und manches mehr. Dieses Angebot, gewissermassen das Fünf-Stern-Hotel unter den Alterswohnformen, richtet sich indes wirklich nur an eine vermögende Oberschicht. Eine weitere Variante ist «integrierte Alterswohnungen»: Dabei geht es darum, dass Senioren in ihrem angestammten Quartier die Gelegenheit haben, in eine moderne, altersgerechte – meist aber kleinere Wohnung – umzuziehen. Bis auf wenige Pionierbeispiele – zum Beispiel die Familienheimgenossenschaft in Zürich – ist dieses Modell bis heute allerdings nur selten umgesetzt worden.

Etwas in Verruf geraten sind die Alters- und Pflegeheime. Viele assoziieren damit vorschnell eine





- Individuelle Wintergärten in Generalunternehmung
- Balkon- und Terrassenverglasungen
- Fenster und Türen in Aluminium und Profilstahl
- Schiebe- und Faltsysteme in Aluminium
- Sonnenstoren und Dachbeschattungen
- Montage von Garagentoren und elektr. Torantrieben für neue und bestehende Tore

Ihr Profi für Wintergärten + Metallbau

Coupon
 Senden Sie mir Ihren Prospekt.
 Name: _____
 Strasse: _____
 PLZ/Ort: _____

SCHÜCO
INTERNATIONAL



ZUBAG

Metallbau – Wintergärten

Hof 11 · 8737 Gommiswald
 Tel. 055 / 280 44 48 Fax 055 / 280 43 42

elkura® ag
seit 1963



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

Haben Sie Probleme mit Ihren Fenstern?

EURO Gebrauchsmusterschutz Nr. G 90 12 392.1

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

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

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

Sämtliche Arbeiten im Zusammenhang mit der Fenster- und Türabdichtung.

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

Besuchen Sie uns auch in der Schweizer Baumuster-Centrale Zürich



Der TIBA-Herd – das Original



Kochen und Heizen mit Holz. Welche Energiequelle bietet Ihnen soviel Atmo-

sphäre und Sicherheit. Das Original von TIBA. Seit 90 Jahren für Sie weiterentwickelt.



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

Ich möchte mehr Informationen haben über: Pan

- Holz- und Kombiherde, Zentralheizungsherde, Holzschnitzfeuerungen TIBAmatic, Stückholzfeuerung TIBATharm, Cheminéeöfen, Heizeinsätze/Heizkassetten

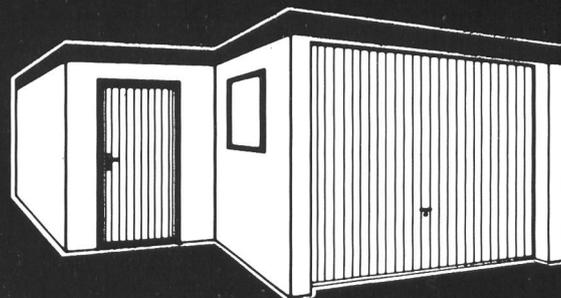
Name/Vorname

Strasse

PLZ/Ort

Telefon

CK-Garagen mit Anstellteil



Auto-Unterstände
(Carports) in Holz/Stahl

CK-BLOC-AG

BAUSYSTEME

Dornacherstr. 250a
 4018 Basel

Telefon 061-332 12 00

«Ist zu Hause bleiben sinnvoll?»

Die Soziologin Brigitt Wehrli-Schindler führte verschiedene Forschungsarbeiten im Bereich des Wohnens durch. Im Herbst erscheint unter dem Titel «Zwischen Zuhause und Heim» ihr neues Buch zum Thema Wohnen im Alter.

Foto: Jürg Zulliger



Panorama: Frau Wehrli, gibt es heute genügend altersgerechte Wohnungen?

Brigitt Wehrli-Schindler: Nein, denn zu viele Wohnungen wurden für Familien mit kleinen Kindern geplant.

Panorama: Was ist in bezug auf das Wohnumfeld und die Architektur wichtig?

Brigitt Wehrli-Schindler: Von grosser Bedeutung sind gemeinschaftliche Beziehungen in der Nachbarschaft – das «Aufgehobensein», um drohender Vereinsamung zu entgehen. Hinzu kommen eine zentrale Wohnlage und die Nähe zu einem Spitex-Zentrum. Die Betreuungsmöglichkeiten können durch die Gruppierung einiger altersgerechter Wohnungen erhöht werden. Was die Architektur betrifft: Die Wohnungen müssen behindertengerecht, d.h. rollstuhlgängig sein.

Panorama: Die Kosten in Seniorenresidenzen, teils auch in

Altersheimen sind beträchtlich. Welches ist die kostengünstigste Wohnmöglichkeit?

Brigitt Wehrli-Schindler: Das lässt sich nicht generell beantworten, denn dies hängt auch von der individuellen finanziellen Lage ab. Leute mit höherem Vermögen müssen in öffentlichen Heimen viel mehr bezahlen – für sie kommt deshalb eine Seniorenresidenz nicht unbedingt teurer zu stehen.

Panorama: Immer mehr ältere Menschen möchten möglichst lange in ihrer eigenen Wohnung, in ihrem Haus bleiben. Ist das sinnvoll?

Brigitt Wehrli-Schindler: Gewisse Voraussetzungen müssen schon erfüllt sein, damit Individualität gut gelebt werden kann. Es besteht die Gefahr, dass sich Betroffene und ihre Angehörigen mit der Fixierung auf das Zuhause bleiben um jeden Preis überfordern. Diese Lebensform mag selbständigen Betagten durchaus angemessen sein, sie ist aber nicht unbedingt sinnvoll für Höchstbetagte, für die der normale Alltag nur mühsam zu bewältigen ist. Auch lassen sich Ängste und Einsamkeit durch eine Spitex-Stunde pro Tag nicht beseitigen.

Interview: Jürg Zulliger

Art «Versorgungsanstalt» mit spitalähnlicher Atmosphäre, wo Leid und Tod allgegenwärtig sind. Dabei darf nicht übersehen werden, dass sich die Träger dieser Heime in letzter Zeit bemühen, mit neuen Konzepten den Bedürfnissen nach

mehr Individualität und verbesserten Dienstleistungen entgegenzukommen. Auch gilt es zu bedenken, dass Menschen, die der Pflege bedürfen oder kein funktionierendes soziales Umfeld mehr haben, in einem Heim ein Umfeld vorfin-

den, das ihrer Situation durchaus gerecht werden kann:

Unabhängig entscheiden

Von den 25 Seniorenwohnungen der «Sonnhalde» sind bis jetzt 14 verkauft worden, drei wurden

vermietet, acht stehen leer. Dass noch nicht alle Einheiten Interessenten fanden, erklärt sich Reinhard Hänggi, Geschäftsführer der SEWO AG, zum einen mit einer gewissen Skepsis gegenüber Neuem, andererseits mit der ungünstigen wirtschaftlichen Lage, die sich auf den Zukunftsglauben der betagten Menschen auswirke. Nach seiner Erfahrung kommt es immer wieder vor, dass die Kinder ihren Eltern ins Gewissen reden: «Vater, willst Du Dich wirklich finanziell noch einmal engagieren?» Dabei schwingt bei den Kindern teils die Sorge um den eigenen Arbeitsplatz oder die eigene wirtschaftliche Zukunft mit. Teils ist nicht einmal auszuschliessen, dass die Sorge um das Erbe das Motiv dafür ist, den Eltern den Kauf einer Seniorenwohnung ausreden zu wollen.

Das Ehepaar Pfister, stolze Eigentümer einer 2 1/2-Attika-Wohnung, ist unbeirrt den Weg gegangen, den sie für richtig hielten. «Wir haben die Wohnung frühzeitig reservieren lassen», sagt Josef Pfister. «Das Geld hat uns überhaupt nicht gereut, wir wollten uns hier schön einrichten und es geniessen.»

Verschiedene Wohnformen für Betagte im Überblick

Wohnform	Voraussetzungen	Vorteile	Nachteile
zu Hause bleiben	relative Unabhängigkeit	Individualität	Einsamkeit, Wohnflächenverbrauch
Alterswohnung Alterssiedlung	etwas Unabhängigkeit	Betreuung, Sicherheit altersgerechte Wohnung	keine altersmässige Durchmischung
Seniorenresidenz	finanzielle Ressourcen	Individualität, Betreuung	Kosten (für oberen Mittelstand nicht teurer als Vollkosten im Altersheim)
Integrierte Alters- wohnung, betreutes Wohnen in Siedlung	etwas Unabhängigkeit	Individualität, Betreuung	nur in grösseren Siedlungen möglich
Altersheim, Alterspension	keine	Gemeinschaft Sicherheit	eingeschränkte Unabhängigkeit
Bei stark reduzierter Unabhängigkeit			
Pflege-/ Krankenheim	keine	Pflege	Spitalcharakter, unpersönlich
Kleinheim, Pflegerwohnung	keine	Individualität, Pflege	keine

Quelle: Brigitt Wehrli: Zwischen Zuhause und Heim, erscheint im Herbst 1996.

Stein des Anstosses

Die Krankenkassenprämien steigen von Jahr zu Jahr. Niemand weiss so recht, warum. Wann hört diese verrückte Spirale endlich auf, sich weiter zu drehen?

Seit das neue Krankenversicherungsgesetz (KVG) am 1. Januar dieses Jahres in Kraft trat, macht die Gesundheit und die damit verbundene Kostenexplosion öfter von sich reden, als es

Von Yves Crettaz

ihr lieb sein kann. Einerseits beklagt sich das Krankenkassenkonkordat ständig über die Kostenentwicklung im sozio-medizinischen Bereich und in der Hauspflege. Andererseits verlangen verschiedene Kassen offensichtlich zu hohe Prämien und müssen vom Bund, der damit gar nicht einverstanden ist, zur Rechenschaft gezogen werden.

Und dann ist da noch Ruth Dreyfuss. Die Vorsitzende des Eidgenössischen Departements des Innern und ihres Zeichens helvetische Gesundheitsministerin setzt sich für eine Subventionserhöhung seitens der Kantone für die Versicherten der untersten Lohnklasse ein, deren Prämien sich nicht selten auf ein Drittel ihres Einkommens belaufen.

Zur Kasse gebeten

Viele Krankenkassen versuchen, mit einem Prämienerlass für das dritte Kind Kunden zu werben. Welch löbliche Taktik! Um so mehr, als das Bundesamt für Sozialversicherungen (BSV) jeder dieser Kassen in Erinnerung ruft, dass eine solche Praxis eigentlich illegal ist. Bei diesem ganzen System sind die Ärzte die grossen Profiteure. Die Krankenkassen übernehmen immer weniger gynäkologische Vorsorgeuntersuchungen, die Wahl des



Krankenhauses für Privatpatienten wird stark eingeschränkt, und die öffentlichen Debatten über die Rationierung im Pflegebereich, die langsam am Höhepunkt angelangt ist, nehmen kein Ende.

Von überall her wird unser Gesundheitssystem bedroht und gerät zusehends ins Wanken. Kaum merklich, aber unaufhaltsam, zeichnet sich das Ausmass der Entwicklung des KVG immer klarer ab. Dessen Kosten werden auf Hunderte Millionen Franken geschätzt. Andererseits werden in der Schweiz 36 Milliarden Franken für das Gesundheitswesen ausgegeben – zweimal mehr als vor zehn Jahren. Dies entspricht einem von zehn Franken unseres Bruttoinlandsprodukts!

Wann hört diese verrückte Spirale auf, sich zu drehen? Man könnte noch viele weitere Statistiken erstellen oder sich auf die Prognosen verschiedenster Experten stützen. Letztlich ändert sich nichts an der Tatsache, dass immer die Versicherungsnehmer zur Kasse gebeten werden.

Pessimistische Aussichten

5, 10, 20, 30 oder mehr Prozent. Auf das Jahresende hin werden weitere Prämien erhöhungen angekündigt, die besonders die Leute der untersten Einkommensklasse treffen: Rentner, die nur von der AHV leben, Familien mit einem alleinerziehenden Elternteil, Familien mit Arbeitslosen und Leute, die wegen der Wirtschaftskrise frühzeitig in Pension gehen mussten.

Der Mittelstand konnte diese Entwicklung bisher noch verkraften, indem in vielen Fällen die Zusatzversicherung für Privatabteilungen aufgelöst wurde. Viele Versicherungsnehmer konnten auch ihre eigene Prämie mit dem Heraufsetzen der Jahresfranchise bis auf 1000 oder sogar 1500 Franken, andere wieder durch eine Mitgliedschaft in einem «Gesundheitsnetz», reduzieren.

Die Prognosen für 1997 – wie könnte es anders sein – sind einmal mehr pessimistisch. Der Direktor der Swica spricht von einer unvermeidlichen Erhöhung von 40 Prozent der Grundprämien und von 30 Prozent der Zusatzversicherungsprämien. Zum Glück zeigen

sich die Verantwortlichen anderer Krankenkassen zurückhaltender. Sie rechnen aber dennoch mit einem Prämienanstieg, der, je nach Kasse und Region, im Bereich von 10 bis 20 Prozent liegen wird.

Das Schreckensbild eines sozialen Zerfalls – der nicht nur die Krankenkassen betrifft, sondern auch AHV, Invalidität, Arbeitslosigkeit, Rentner und Familienzulagen – taucht regelmässig überall auf in einer Schweiz, die zwar noch immer im Überfluss lebt, in der sich aber eine ständig wachsende Kluft zwischen arm und reich abzeichnet.

Kaum Lösungsvorschläge

Der nationale Zusammenhalt und die Solidarität erleiden dabei einen harten Schlag. Ein Beweis dafür ist der Entrüstungsturm, den Ruth Dreyfuss mit ihrem Vorschlag auslöste, die Subventionen den Kantonen anzurechnen (für deren Prämienbeitrag an die Versicherungsnehmer der untersten Einkommensklasse). Und zwar nicht nur aufgrund ihrer finanziellen Möglichkeiten und nach Bevölkerung, sondern auch gemäss Prämienindex. Ein neuer Rechenmodus, der eindeutig den Kantonen in der Romandie zugute kommt, vor allem dem Waadtland und dem Kanton Genf, den jedoch die deutschsprachigen Kantone als schweren Affront empfinden, als eine inakzeptable Sanktion für ihre ständigen Bemühungen im Wirtschaftsbereich.

Man ist sich heute im klaren darüber, dass die Gründe für eine Kostenerhöhung im Gesundheitswesen, und damit verbunden der Prämien erhöhungen der Krankenkassen, sehr verschieden und komplex sind. Die Schweiz bezahlt einen doppelten Luxus sehr teuer: die Überalterung der Bevölkerung und die hohe Technisierung im Pflegesektor.

Zum Beispiel Patrick Hubert

Aber was kann der gewöhnliche Normalverbraucher und Steuerzahler gegen die Prämien erhöhungen unternehmen, die man ihm ständig auferlegt? Im Grunde genommen nicht viel, ausser dass

er versucht, in diesem grossen Chaos einigermaßen den Überblick zu bewahren.

Dies hat sich auch Patrick Hubert, ein dynamischer Lausanner Rentner, gesagt. Eines Tages im letzten Winter erhielt er einen Brief seiner Krankenkasse, in dem man ihm in sibyllischen Worten mitteilte, dass seine Prämie um 52 Prozent erhöht würde. Dies konnte den ehemaligen Ingenieur bei Jakob Suchard in Zürich natürlich nicht unberührt lassen – und er schritt zur Tat.

Prämienungleichheit

Während mehrerer Monate führte Patrick Hubert im Alleingang und mit einer erstaunlichen Zähigkeit eine Studie über mehrere Krankenkassen durch, die man als repräsentativ bezeichnen kann. Dank den Informationen, die er von allen möglichen Seiten erhielt und auf zahlreichen Listen zusammenfasste, gelangte er mehr und mehr zur festen Überzeugung, dass die in einem Kanton festgesetzten Prämien in keiner Weise den Kosten für die Gesundheit dieses Kantons entsprechen.

Und unser Autodidakt in Wirtschaftskunde liess die Bombe platzen. Er konnte anhand graphischer Tabellen nachweisen, dass die Zürcher und die Waadtländer praktisch gleich viele Aufwendungen im Pflegesektor benötigen. Und trotzdem belaufen sich die Prämien der Ersteren auf durchschnittlich 161 Franken im Monat, diejenigen der Waadtländer hingegen betragen 248 Franken – das sind 54 Prozent mehr, obwohl die Kosten für Medizin und Spitalpflege, wie auch die übrigen Aufwendungen für das öffentliche Gesundheitswesen praktisch gleich hoch sind.

Neu überdenken

Die Verblüffung gewisser Leute war natürlich gross. Jedenfalls gab es bis jetzt an den präzisen Aufzeichnungen von Patrick Hubert nichts zu beanstanden. Und die Versicherungsnehmer zahlen weiterhin immer höhere Prämien, ohne diesen offensichtlich sehr angeslagenen Mechanismus überhaupt zu verstehen.

Um aus dieser misslichen Lage wieder herauszukommen, müsste in der Schweiz dringend eine leistungsfähige statistische Infrastruktur geschaffen werden. Ohne eine solche ist es völlig unmöglich, eine sogenannte «Kostentransparenz», wie sie von den Nationalökonomern genannt wird, zu erhalten, damit dieses äusserst komplexe System der Krankenkassenprämien von Grund auf neu überdacht werden könnte.

Was man ändern könnte

An Verbesserungsvorschlägen fehlt es indes nicht. Zwei Beispiele. Erstens: Ein Einheitstarif pro Versicherter für alle Kantone. Zweitens: Die Prämien richten sich prozentual nach dem Einkommen, wie in allen europäischen Ländern.

Tatsächlich haben Volk und Stände eine entsprechende Initiative für das letztere System am gleichen Tag verworfen, an dem sie das KVG angenommen haben, das heute Anlass zu so viel Diskussionen gibt.

Durchschnittsprämien nach Kanton geordnet

Kanton	Fr. (pro Monat)
AI	118.–
AR	120.–
GR	123.–
GL	130.–
SG	131.–
TG	132.–
AG	132.–
NW	135.–
OW	141.–
ZG	141.–
SZ	141.–
UR	142.–
LU	142.–
SH	144.–
SO	157.–
BE	160.–
ZH	161.–
VS	166.–
BL	168.–
FR	176.–
NE	182.–
JU	188.–
BS	198.–
TI	203.–
VD	248.–
GE	268.–

Musik um jeden Preis?

Die öffentliche Hand hat sich an der Kostenexplosion im Bildungswesen zünftig die Finger verbrannt. Kurskorrekturen sind angesagt. Gerade in diesem Herbst spüren viele Eltern die Auswirkungen der umfassenden Sparmassnahmen, wenn der druckfrische Einzahlungsschein für den Musikunterricht ihrer Sprösslinge ins Haus flattert.

Dritter Platz am diesjährigen Eidgenössischen Musikfest in Interlaken, Festsieger vor fünf Jahren. Die Feldmusik Sarnen gehört zu den besten Blasmusikvereinen der Schweiz. Für Nachwuchs sorgt

Von Beat Hügli

seit Jahrzehnten die gemeindeeigene Musikschule. In diesem Jahr bleibt auch sie nicht von der allgemeinen Finanzbaisse verschont: Auf das kommende Wintersemester werden die Elternbeiträge um durchschnittlich fünf Prozent angehoben.

In der Obwaldner Gemeinde geniesst die Musik eine besondere Wertschätzung: Ein Sinfonieorchester, zwei Spitzenblasmusikvereine, ein siebenköpfiges Jugendblasorchester, eine Big Band und weitere Ensembles zeugen davon. Ohne gut ausgebildeten Nachwuchs wäre dieser kulturelle Höhenflug undenkbar. Dank der besonderen Stellung der Musik

innerhalb der gesellschaftlichen Strukturen scheint auch die Akzeptanz für die angekündigte Verteuerung der musikalischen Ausbildung gegeben zu sein. «Bei mir sind jedenfalls noch keine Reklamationen eingetroffen», betont Musikschulleiter Josef Gnos; das Interesse für Instrumentalunterricht scheint ungebrochen. Eitel Freude?

Opfer der Rezession

Die Rezession hat bereits ohne aktuelle Schulgelderhöhung ihre ersten Opfer gefordert. Die Anmeldungen für Handorgelunterricht etwa sind in Sarnen seit zwei Jahren drastisch zurückgegangen. Josef Gnos kennt den Grund: «Dieses Instrument lernen vor allem Kinder aus bäuerlichen Familien. Viele von ihnen können sich

wegen der Rezession die Musiklektionen schlicht nicht mehr leisten.»

Die teils happigen Anschaffungs- oder Mietkosten für die Instrumente tragen ihren Teil dazu bei, dass die Ausübung von Musik für einige unerschwinglich geworden ist. Vergessen sind die Zeiten der alten Griechen, als die Musik als sittlicher Grundpfeiler im Staats- und Erziehungswesen eine beherrschende Stellung einnahm . . .

ELTERNBEITRÄGE IM VERGLEICH

Elternbeiträge im Vergleich

Die Zahlen bezeichnen die Jahresbeiträge für Instrumentalunterricht in Einzellektionen zu 30 Minuten (Dulliken 25 Minuten) für schulpflichtige Kinder. Für soziale Härtefälle gibt es spezielle Modelle (nach steuerbarem Einkommen geregelt). Für Familien mit mehreren Kindern im Musikunterricht sind grosszügige Geschwisterrabatte vorgesehen.

	94/95	95/96	96/97
Sarnen	600.–	600.–	630.–*
Dulliken	360.–	420.–	580.–
Kt. Freiburg	632.–	632.–	632.–
St. Gallen	720.–	720.–	740.–

* Klavier: 756.–

Dokumentation: bh.

Weniger Lohn für Lehrer

Leisten kann sich den Musikunterricht offenbar auch der finanziell arg gebeutelte Kanton Solothurn nicht mehr. Angesichts der leeren Staatskasse hält er vermehrt den Finger auf die Subventionstütze. Die auch nicht auf Rosen gebetteten Gemeinden reagieren mit Erhöhung der Elternbeiträge.

Ein neues Musikreglement, das der Gemeinde eine jährliche Entlastung von 50 000 Franken, den Eltern eine Erhöhung der Bei-



träge für Einzelunterricht um fast vierzig Prozent bringt, passierte in diesem Sommer die Gemeindeversammlung von Dulliken. Ein happiger Aufschlag. Im nationalen Vergleich jedoch ist der Tarif für die Mozarts von morgen aus dem solothurnischen Niederamt auch nach der Anhebung immer noch günstig. Damit dies so bleibt, sind auf der Ausgabenseite zusätzlich grosse Anstrengungen im Gange. Die Musiklehrer etwa verzichten inskünftig auf fünf Prozent ihres Gehalts.

Das ist einigen Kommentatoren in der Solothurner Presse nicht genug. Sie fordern, aus Sparzwecken weniger qualifizierte und damit günstigere Lehrkräfte einzustellen. Ist eine Sparübung auf Kosten der Qualität der Weg aus der Kostenspirale?

Gemeinden unter Druck

Der Kanton Freiburg kennt die Antwort. Um die steigenden Beiträge der staatlichen Musikschule an der allgemeinen Abteilung des Konservatoriums umgehen zu können, haben verschiedene Musikgesellschaften in den Dörfern damit begonnen, ihren Nachwuchs durch begabte, nicht diplomierte und damit billigere Musikanten aus den eigenen Reihen ausbilden zu lassen. Diese Lösung wurde auch von den Einwohnergemeinden begrüsst. Denn nach Abzug des festgelegten Elternbeitrags – heute knapp ein Viertel der Gesamtkosten – müssen sich Staat und Gemeinde

die restlichen, stetig steigenden Kosten teilen. Eine halbe Stunde Unterricht pro Kind muss die Gemeinde im Jahr mit rund tausend Franken berappen – für Ortschaften mit sehr aktiven Musikgesellschaften und entsprechend viel Nachwuchs eine enorme Belastung.

Die Ausbildung bei den Vereinen hat sich trotz Einsparungen nicht durchsetzen können. Die Qualitätsunterschiede im Lehrangebot führen die meisten Jugendlichen auch heute noch früher oder später an die staatliche Musikschule des Konservatoriums.

Suche nach Lösungen

Die Qualität des Unterrichts wiegt offenbar auch in der Stadt St. Gallen höher als finanzielle Argumente. Trotz im Vergleich hoch angesetzten Elternbeiträgen nehmen die Schülerzahlen ständig zu. Seit sechs Jahren befindet sich die Jugendmusikschule mit ausschliesslich diplomierten Lehrkräften in einem fulminanten Aufschwung vom Stiefkind zum Vorzeigeeinstitut, das in einer prachtvollen Jugendstilvilla residiert – Ausdruck der hohen Wertschätzung des Musikunterrichts in St. Gallen.

Hinter den Kulissen jedoch muss Musikschulleiter Christoph Bruggisser für die Erhaltung der erreichten Ziele hart kämpfen. Auch er konnte nicht verhindern, dass es auf das kommende Schuljahr zu einer leichten Erhöhung der Elternbeiträge kommt. Deshalb wird derzeit auch in St. Gallen nach weiteren Sparpotentialen gesucht, etwa in Form von alternativen Unterrichtsmodellen.

Bis zu den Sommerferien lief ein erfolgreiches Pilotprojekt, in dem die einzelnen Lektionen um fünf Minuten gekürzt wurden. Diese Zeit wurde in einem Pool gesammelt und den Schülern als monatliches Ensemblespiel wieder «rückerstattet». Neben dem Spareffekt bewirkte das Gruppenspiel eine positive Belebung der Lektionen. Kosten dämmen und steigern der Unterrichtsqualität – ist die Quadratur des Kreises doch zu schaffen?



Fotos: Christof Sonderegger

Aktion

Stempelautomate

Gültige Adresse, schnell und blitzsauber:

- als Absender auf jedem Briefumschlag
- auf allen Einzahlungsscheinen
- Sofortanzeige bei Adressänderungen
- für Visitenkarten

Wir liefern Ihnen Ihren Stempel fixfertig
in weniger als 3 Wochen ins Haus.

...und damit Sie lange Freude daran haben:
Bestellen Sie auch gleich die Ersatzkissen mit!

Stempelautomat

ab **29.50**

Sie können Ihren Stempel mit
3, 4 oder 5 Zeilen bestellen!

Geschenks-Idee

Achtung: Der Stempel/die Etiketten werden genau nach Ihren Angaben gefertigt. Wenn Sie also ein Wort in Grossbuchstaben schreiben, wird es auch in Grossbuchstaben abgesetzt. Ohne Ihre gegenteilige Angabe werden alle Stempel/Etiketten **eingemittelt** hergestellt. Die Stempelfarbe/Druckfarbe ist schwarz.

Hans Müller
Bahnhofstrasse 3
6000 Luzern
Telefon 041/66 77 88

PIUS KURMANN
Technische Berater
Waldstr. 13, 6045 Meggen
Tel. 041/22 11 33
FAX 041/44 55 66

1000 Etiketten

ab **49.00**

Selbstklebe-Etiketten:

Dekoratив und gepflegt wirkt eine Etikette. Schon ab 49.– erhalten Sie eine Rolle mit 1'000 Etiketten in einer praktischen Dispenser-Box. Wählen Sie die Farbe und Grösse Ihrer Etikette: **In weniger als 3 Wochen ist Ihre Bestellung bei Ihnen.**

JA, ICH BESTELLE:

RE 35/96

Name/Vorname _____

Strasse, Nr. _____

PLZ/Ort _____

Unterschrift _____

Anzahl **Stempel**

___	88.034.020	«3 Zeilen»	29.50
___	88.034.030	«4 Zeilen»	34.50
___	88.034.040	«5 Zeilen»	39.90

Anzahl **2er-Set «Farb-Ersatzkissen»** schwarz

___	88.044.020	2er-Set «3 Zeilen»	7.50
___	88.044.030	2er-Set «4 Zeilen»	8.50
___	88.044.040	2er-Set «5 Zeilen»	9.50

«**Etiketten**»

	Grösse 35 x 15 mm		Grösse 45 x 20 mm	
	Anzahl		Anzahl	
weiss	___	88.051.001 49.–	___	88.061.001 59.–
leuchtend gelb	___	88.051.002 49.–	___	88.061.002 59.–
leuchtend rot	___	88.051.003 49.–	___	88.061.003 59.–
gold metallic	___	88.051.004 59.–	___	88.061.004 69.–
silber metallic	___	88.051.005 59.–	___	88.061.005 69.–

Text: Zeile 1:

Zeile 2:

Zeile 3:

Zeile 4:

Zeile 5:

Bitte in Blockschrift oder mit Schreibmaschine schreiben!

Die Lieferung erfolgt gegen Rechnung, zuzüglich Versandkosten-Anteil, zahlbar innert 30 Tagen. Coupon bitte einsenden an:

Angela Bruderer AG Postfach 1253 8401 Winterthur
schneller & bequemer: Tel. 052 232 41 28/ Fax. 052 232 62 23

Ich möchte gratis den neuesten Angela Bruderer-Katalog!

Seit der Gründung vor 35 Jahren hat sich die Schweizerische Stiftung für das cerebral gelähmte Kind zum umfassenden Dienstleistungsunternehmen für Behinderte und ihre Familien entwickelt.

Um praktisch zu helfen, arbeitet die Stiftung Cerebral auch eng mit der Wirtschaft zusammen.

Unternehmerisch helfen

Am Anfang der Stiftung war eine Behinderung, deren Folgen die Betroffenen mit einem Berg ungelöster Probleme konfrontiert. Cerebral gelähmte

Von Jürg Salvisberg

Kinder – genauer: Kinder, die meist wegen einer Geburtsbehinderung an vom Gehirn ausgehenden Bewegungsstörungen leiden – kommen mit der Umwelt allein nur schwer zurecht. Früher drohten sie gar durch das noch weitmaschigere Netz der Invalidenversicherung zu fallen. Um den Bedürfnissen der jungen Behinderten besser nachzuleben, kam es ausgehend von Elternvereinigungen 1961 zur Gründung der Stiftung Cerebral.

Heute arbeitet die Stiftung nicht nur für cerebral gelähmte Kinder, sondern auch für Jugendliche und Erwachsene. Zudem richtet sie sich auch an Personen, die an Spina bifida oder Muskeldystrophie leiden. Wenn die Steuerungskoordination der Muskeln beeinträchtigt ist, kann das

Krankheitsbild erheblich variieren: Körperliche Einschränkungen müssen nicht mit geistiger Behinderung einhergehen, der Rollstuhl ist für die Mehrzahl der Betroffenen die Regel.

Der Rollstuhl ist für die cerebral Gelähmten ein wichtiges Fortbewegungsmittel.

Fortbewegung erleichtern

Mit der begrenzten Bewegungsfreiheit Cerebralgelähmter hängen viele Leistungen zusammen, welche die Stiftung anbietet. Rollschirme und Schiebehilfen erhöhen zum Beispiel den Komfort beim Rollstuhlfahren. Als eigentlicher Renner entpuppt



Fotos: zVg.

Wichtig ist eine Integration der Behinderten in ihre Familien.



Die Rollstuhl-Rischa hat sich als eigentlicher Renner erwiesen.

sich in jüngster Zeit das Rollfiets, eine Art Rollstuhl-Rikscha, bei dem Angehörige auf dem Velo mit Behinderten zusammen ausfahren können. Der dadurch möglich gewordene Familienausflug – bald auch mit zuschaltbarer Elektrohilfe am Berg – verleihe ein neues Lebensgefühl, berichtet Gerhard Grossglauser. Für den Geschäftsführer der Stiftung Cerebral sind aber auch die positiven sozialen Auswirkungen nach aussen nicht zu unterschätzen: «Das neue Gefährt baut Hemmungen zwischen handicapierten und anderen Menschen ab, bringt sie miteinander ins Gespräch.»

Wenn der Rollstuhl als Fortbewegungsmittel nicht mehr ausreicht, hilft die Stiftung Cerebral mit Autofahrschulen und Fahrdiensten weiter. Im Haushalt lässt sich der Bewegungsspielraum für Behinderte durch bauli-

che Massnahmen, so etwa durch Türerweiterungen und den Einbau von Treppenliften oder Badewannenliften erhöhen. Die Stiftung Cerebral leistet dazu Vorinvestitionen oder unterstützt solche Bemühungen direkt mit namhaften Beträgen.

Innovationen fördern

Der Pflegebereich bildet den grössten Budgetposten der Stiftung. So bestellen 2800 Familien und 150 Heime beim Geschäftssitz in Bern für nicht weniger als 2,7 Mio. Franken jährlich Waren. Zur Auswahl stehen 13 Artikel: Von Pflegedecken über Bettunterlagen bis Windeln ist alles zu haben. Im medizinischen Bereich verwendet Cerebral Gelder für die angewandte Forschung und überall dort, wo Synergien zwischen Schul- und Komplementärmedizin zu erreichen sind. Daneben scheut sich die Stiftung nicht, auch ausgefallene Ideen kreativer Leute zu begutachten und nach Gutdünken zu unterstützen. So erzählt Gerhard Grossglauser von einem elektrischen Messer, das an der Genfer Erfindermesse Furore machte, für dessen Fabrikation der Preisträger nun jedoch bei Cerebral um Geldmittel nachsuchte.

Die Büroräumlichkeiten der Stiftung in Bern sind in erster Linie der Ort für telefonische und briefliche Beratung sowie eine Drehscheibe für die Vermittlung von Dienstleistungen, die andere Organisationen besser leisten können. Die angebotene Hilfe kann sich dann und wann auch «nur» an die Angehörigen von Behinderten richten, denen Cerebral mit Ferienangeboten und Nachbarschaftshilfen erlaubt, zwischendurch mal auszuspannen.

Sponsoring wichtiger Pfeiler

Obwohl die Spenden aus Sammelaktionen immer noch den Löwenanteil der Einnahmen ausmachen, ist etwa die aktuelle, unter dem Motto «Selbständigkeit» laufende Kampagne nunmehr ein finanzielles Standbein von Cerebral. Legate und Erbschaften sind in ihrer Bedeutung gewachsen und die Früchte einer jahrelangen Öffentlichkeitsarbeit. Im ganzen PR-Wesen möchte Gerhard Grossglauser das

seit zehn Jahren existierende Sponsoring nicht mehr missen: «Wir bieten ein Image an und schaffen auf diese Weise Sympathien für die betreffende Firma.» Mit insgesamt 14 Partnern hat Cerebral unterdessen ein Verhältnis aufgebaut, das «auf gegenseitigem Geben und Nehmen beruht». Die Behinderten profitieren davon, indem sie zum Beispiel vom Versandhaus Kleider zu Vorzugskonditionen beziehen können oder beim Autoimporteur Sozialrabatt kriegen.

Dankbarkeit gegenüber dem einzelnen Spender und Gönner sowie unternehmerisches Denken («man muss zuerst etwas leisten, dann kommt auch Geld») machen für Gerhard Grossglauser die Philosophie von Cerebral aus. Auch in einem durch die Wirtschaftslage ungünstiger gewordenen Umfeld seien finanzielle Probleme so lösbar. Mehr Sorgen bereiten dem Geschäftsführer dagegen die Auswirkungen des Sozialabbaus im privaten Bereich. Wenn der öffentlichen Hand und den Arbeitnehmern das Geld fehle, würden Behinderte wieder vermehrt einfach ins Altersheim abgeschoben, statt in einem spezialisierten Heim die richtige Betreuung zu erhalten.

Steckbrief

Cerebral. Schweizerische Stiftung für das cerebral gelähmte Kind

Gründungsjahr: 1961

Adresse: Cerebral. Schweizerische Stiftung für das cerebral gelähmte Kind, Erlachstrasse 14, Postfach 8262, 3001 Bern, Telefon 031/301 20 34, Telefax 031/301 36 85.

Anzahl Angestellte: 11 (7,5 volle Stellen)

Geschäftsführer: Gerhard Grossglauser

Stiftungsratspräsident: Ulrich Luginbühl

Spendenkonto: PC 80-48-4

Jährliches Spendenvolumen:

rund 6,5 Mio. Franken

Lesen Sie im nächsten PANORAMA

Kaufen

Die Schweizer Lohntüten sind zwar nicht mehr so prall gefüllt wie in den Boomjahren. Andererseits geraten auch die (Konsumenten-)Preise ins Rutschen.

Erben

Fachleute sprechen oft etwas de-spektierlich vom «Zeitalter der Erben». Tatsächlich wechseln in diesen Jahren gigantische Vermögen ihren Besitzer.

Studieren

Die Gebührenerhöhungen machen auch vor den Universitäten nicht Halt. Doch die Gebühren machen nur einen kleinen Teil dessen aus, was ein Studium kostet.

D A S H Ö C H S T E I M G O M S

Aparthotel Ambassador**** Bellwald



Das familienfreundliche Hotel auf 1560 m.ü.M. in Bellwald/Oberwallis.

Es erwarten Sie Wanderwege und Skipisten direkt vor der Haustür und herzliche Gastfreundschaft.

Alle Suiten für 1-6 Personen mit Farb-TV, Direktwahltelefon und Sonnenterrasse.

Für sportlich Aktive: Wandern, Tennis, Minigolf, Billard, Sauna und Sportmassagen.

● Schnupper-Hit für Panorama-LeserInnen, gültig bis 19.10.1996

2 Übernachtungen mit Halbpension, Zimmerservice, allen Taxen, Schwimmbadbenützung und Parkplatz in der Tiefgarage für Fr. 200.- pro Person (inkl. MWST)

● Spezialpreis für eine Woche, gültig bis 19.10.1996

7 Übernachtungen mit Halbpension in 2-Zimmer-Suite, mit allen Taxen, Hallenbad und Parkplatz (Tiefgarage) für Fr. 595.- (inkl. MWST), Zimmerservice auf Wunsch Fr. 10.- pro Person/Tag

● Spezialpreis für eine Woche im Winter, gültig vom 4.-24.1.1997 und 1.-28.3.1997

7 Übernachtungen mit Halbpension in 2-Zimmer-Suite, mit allen Taxen, Hallenbad und Parkplatz (Tiefgarage) für Fr. 665.- (inkl. MWST), Zimmerservice auf Wunsch Fr. 10.- pro Person/Tag

Auf allen Arrangements Kinderermässigung:

Unter 2 Jahren gratis

2-12 Jahre 50% Ermässigung

13-16 Jahre 20% Ermässigung

Informationen und Buchungen:

Familie Bernadette und Heinz Paris

Aparthotel Ambassador

3997 Bellwald/VS

Telefon 028 70 11 11, Telefax 028 70 11 00

Bellwald
DAS HÖCHSTE IM GOMS

FUEGOTEC SA

Geldbearbeitungsmaschinen



MS-5800S

SB-Münzzähl-
und Sortiermaschine



Cashflo*

SB-Kindersparautomat



SBS 11-6

Multichange
Changeomat

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



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.

**Raiffeisen-
Fonds**
**VONTOBEL-
Fonds**

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.