

Zeitschrift: Panorama / Raiffeisen
Herausgeber: Raiffeisen Schweiz Genossenschaft
Band: 91 (2005)
Heft: 6

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>

DAS KUNDENMAGAZIN DER RAIFFEISENBANKEN

PANORAMA

RAIFFEISEN



Nr. 6 / September 2005





Damit Sie und Ihre Wäsche sich wohl fühlen: SECOMAT – die natürliche und schonende Wäschetrocknung!

Lassen Sie Ihre Wäsche im Keller Ihres Hauses mit SECOMAT so natürlich trocknen wie in Sonne und Wind: Luft streicht durch die aufgehängte Wäsche und nimmt aus dem Gewebe Feuchtigkeit auf. Durch die sanfte Bewegung wird die Wäsche natürlich und schonend getrocknet. Selbst empfindliche Kleidungsstücke fühlen sich weich und glatt an, riechen angenehm frisch und bleiben länger wie neu. Der Secomat kostet um bis zu 50% weniger Energie als andere Trocknungsmethoden, da er keine Wärme verbraucht. Dank der leistungsfähigen Entfeuchter-Funktion verhindert er zudem teure Feuchteschäden wie Schimmel, Rost und Modergeruch. Wie wir mit der Wäscheleine Sunline, dem praktischen Trocknungstisch Alu-Dryer und weiteren Extras das Wäschetrocknen erleichtern, erfahren Sie bei Krüger.

- >Klimatisierung
- >Luftreinigung
- >Luftbefeuchtung
- >Luftentfeuchtung
- >Wäschetrocknung
- >Bauaustrocknung
- >Bauheizung
- >Wasserschadentrocknung
- >Festzeltheizung und -kühlung

KRÜGER

Krüger + Co. AG, 9113 Degersheim SG
 Telefon 071 372 82 82, Fax 071 372 82 52
 >Frauenfeld TG >Wangen SZ >Zizers GR
 >Samedan GR >Dielsdorf ZH >Mägenwil AG
 >Weggis LU >Luzern LU >Grellingen BL
 >Münsingen BE >Brig-Glis VS >Forel VD
 >Gordola TI >Bedano TI www.krueger.ch

KEIN SPIRIT – KEIN ERFOLG

«**A**uf gutem Felsen lassen sich leichter Häuser bauen» oder «ohne gutes Fundament gerät das Haus bald einmal in Schräglage»: Das sind Schlagwörter, gleichsam Phrasen, die bei vielen Gelegenheiten hervorgekramt werden und die auch bei Diskussionen über den Skisport herhalten müssen.

Wenn wir heute von Sportförderung reden, dann wird Wille im Sinne des Felsens gesetzt und Professionalität ersetzt das Fundament. So kommt es mir manchmal vor, als würden wir die Athleten auf Erfolg programmieren können. Wie leicht sprechen sich auch die Sätze: «Das ist ja ein Talent» und «Dem geht dieses und jenes leicht von der Hand».

Wir sprechen aber nur selten vom Wort «Spirit».

Für mich ist Spirit das grosse Fundament in der heutigen Zeit! Um Sportförderung erfolgreich betreiben zu können oder Spitzensportler zu sein, braucht es den Spirit. Er ist der Beginn der Begeisterung, der

kleine, aber wichtige Strahl des Vertrauens in die Zukunft, den man über eine lange Strecke beharrlich mit sich tragen muss.

Der Begriff Spitzensportler wird für mein Verständnis auch oft falsch interpretiert. Es braucht eine Spitze der Sportler und des Sportes, die Toleranz zulässt, und nicht nur den Eindruck erweckt, dass die Spitze stark und in allem perfekt sein muss. Wie schnell wanken wir doch auf dieser Gratwanderung und urteilen nur nach «Top oder Flop»!

Die Bewunderung und die Begeisterung für einen Athleten erhalten wir am besten über den Weg des Miterlebens. Miterleben, wie sich ein Talent entfaltet und dabei seine Gefühle und sein Können bis zu den Zehen- oder Fingerspitzen – bis ins letzte Detail – entwickelt, um diese eines Tages optimal zu beherrschen.

Erfolg kann man weder kaufen, garantieren, noch absichern! Erfolg wächst und entwickelt sich aus dem Spirit, dem richtigen Verständnis, der Toleranz, der Vielfalt und der Freude an der Bewegung. Wie schwer ist es doch in der heutigen ziel- und erfolgsorientierten und von Management getriebenen Zeit, dies zu erklären...

PIRMIN ZURBRIGGEN

**WELTMEISTER UND OLYMPIASIEGER IM ALPINEN SKISPORT
UND HOTELIER IN ZERMATT UND SAAS ALMAGELL**



Foto: zvg.

IHRER GESUNDHEIT UND FITNESS ZULIEBE

**Spezialangebote für die Leserinnen
und Leser des Magazins PANORAMA**



Magnetic-Bike CARDIO

statt 598.- **398.-**

Magnetischer Hometrainer mit absolut lautlosem und wartungsfreiem Bremssystem. Manuelle Veränderung des Tretwiderstands von 1–8. Im Lenker integrierte Handpulsmessung plus zusätzlich unabhängiges Empfangsteil für Herzfrequenzsender. Computer mit Joystick und extra grosser LCD-Anzeige (Puls, Erholungsmessfunktion, Zeit, Geschwindigkeit, Distanz, Kalorien, Uhrzeit, Raumtemperatur, etc.). Horizontal-, vertikal- und neigungsverstellbarer Sattel mit Spezialklemme (für Anbringung eines handelsüblichen Velosattels). 8 kg Schwungmasse. Max. Belastbarkeit: 150 kg. Bedienungsanleitung in d. 2 Jahre Garantie.



Intensiv Klopfmassagegerät ITM

statt 149.- **119.-**

Mit zuschaltbarem Infrarotlicht. Zur Auflockerung, Entspannung und Durchblutungsförderung der Muskulatur durch intensive, tiefenwirkende, wohltuende Klopfmassage (stufenlos regulierbar). Wirkungskraft zur Lockerung von Verspannungen und Verkrampfungen und zur Erwärmung des Gewebes. Ohne Kraftaufwand können Schultern, Rücken, Beine oder sogar die Fusssohlen bequem massiert werden. Bedienungsanleitung in d, f, i, e. 3 Jahre Garantie.



Herzfrequenz-Messgerät OMNI

statt 169.- **129.-**

EKG-genauer Pulsabnehmer mit Sender, elastischem Gurt und Velohalterung. Topmodell mit 21 Funktionen: Puls, Zeit, Datum, Wecker, Stoppuhr, Herzfrequenz, Kalorien-/Fettverbrennungszähler, Erholungszeitfunktion, optischer und akustischer Grenzwertalarm, Hintergrundbeleuchtung, u.v.m. Wasserdicht. Batterie leicht wechselbar. Bedienungsanleitung d, f, i, e. 2 Jahre Garantie.

Nordic-Walking-Stöcke CARBOTEC® SUPER LITE

statt 149.- **89.-**

2-teiliger Teleskopstock (87–140 cm), verstellbare Handschlaufe (Salomon® Lizenz), vier abnehmbare Nordic Walking Gummipuffer, Spitze aus mehrfach gehärtetem Stahl, Unterrohr mit Dreh-Verstellsystem, Material: Duraluminium F 63, Griff: PE/Zweikomponenten, Gewicht: ca. 180 g/Stk., Farbe: gelb/rot/alu. 2 Jahre Garantie.



Outdoor-Freizeitjacke 3 IN 1

statt 498.- **198.-**

Hochwertige, himalayaerprobte, für höchste Ansprüche konzipierte Outdoorjacke mit herausnehmbarem Innenfleece (4-Jahreszeiten) und allen technischen Raffineszen: hergestellt aus atmungsaktiver, 100% wind- und wasserdichter, 2-lagiger Sherpa Tex-Membrane mit Ripstop-Verstärkungen; 1 Reissverschluss (RV) Brust-Innentasche, 4 RV-Aussentaschen, 2 Fleece Taschen; Cool-System: Belüftung durch RV- und Klettöffnung in der Achselhöhle; verstell- und abnehmbare, im Kragen einrollbare Kapuze; Ärmelabschluss mit Klett verstellbar; wasserfest verschweisste Nähte; Saum- und Tailenkordel; Made in Nepal by SHERPA OUTDOOR.

6 verschiedene Farben: gelb, orange, rot, blau, dunkelblau, grau. Grössen: S, M, L, XL, XXL



Outdoor-Funktionshose SHERPA

statt 248.- **129.-**

Leichte Funktionshose aus atmungsaktiver, 100% wind- und wasserdichter, 2-lagiger SherpaTex-Membrane mit Ripstop-Verstärkungen an Knie und Gesäss. Durchgehender seitlicher Reissverschluss (RV), Halbbelastung mit Klett verstellbar. 2 RV-Taschen. Passend zur 3 in 1-Jacke. Made in Nepal by SHERPA OUTDOOR. Farbe: schwarz. Grössen: S, M, L, XL, XXL.



Trekking-/Outdoorschuh HI-TEC

statt 149.- **98.-**

Leichter Adventure-Outdoorschuh für Wandern, Trekking und Freizeit mit gutem Halt dank hohem Schaft. Feinstes, wasserfestes Nubuk-Oberleder mit atmungsfähigem Einsatz aus Nylonmesh. Spezielle, den ganzen Fuss umfassende orthopädische Schnürung mit Schnellverschluss. Auswechselbare, anatomisch geformte Innensohle. EVA-Zwischensohle mit hervorragenden Dämpfungseigenschaften, auch auf extrem steinigem Untergrund, für einen leichten und federnden Auftritt. Ausserst abriebfeste Karbon-Gummisohle mit griffigem Sohlenprofil. Grössen: 42, 42 1/2, 43, 43 1/2, 44, 44 1/2, 45, 46, 47.



Wander-/Trekkingstöcke CARBOTEC ANTISHOCK

statt 149.- **98.-**

3-teiliger Wander- und Trekkingstock «Carbotec Antishock» aus hochwertiger Aluminium-Edelstahllegierung F 63 mit Antishock-System und Karbid-Spitze, ergonomisch geformte Griffe mit breiter, verstellbarer Komfort-Halteschlaufe, äusserst stabiles Modell, hohe Bruchsicherheit, verstellbar 69 bis 140 cm, Farbe: schwarz/blau/alu. Made in Italy. 2 Jahre Garantie.



RAZOR – das Original

statt 129.- **69.-**

Top Qualität! Typ: Razor hochwertiges, poliertes Aluminium. Belastbarkeit: 199 kg. Rahmen: hochwertiges, poliertes Aluminium. Räder: 100mm PU Inline Skates. Lager: ABEC-5. Handlichkeit: mit einem Griff zugeklappt. 2 Jahre Garantie.

Artikel / Grösse / Farbe	Menge	Preis	Adresse	Panorama 9/05
			Name/Vorname	
			Strasse	
			PLZ/Ort	
			Telefon	
			Datum/Unterschrift	

Bestellungen: CARESHOP GmbH, c/o Bürgerspital Basel, Flughafenstrasse 235, Postfach, 4025 Basel.

Telefon 0848 900 200, Fax 0848 900 222, www.careshop.ch

Preis- und Modelländerungen vorbehalten. Preise inkl. MwSt. zuzüglich Versandkosten. Lieferung solange Vorrat.

Besuchen Sie unsere «Careshop» Verkaufsgeschäfte:

- 4052 Basel, Lautengartenstr. 23, Tel. 061 227 92 75
- 3380 Wangen a.A., Vorstadt 4, Tel. 032 621 92 91
- 3920 Zermatt, Oberdorfstr. 5, Tel. 027 967 42 33

**Titelbild**

Augenschein auf der Baustelle im sanktgallischen Wittenbach mit Bauherr Max Leu (2. v. l.), Bankmitarbeitenden und Bauberatern. Hier am Rand der Stadt St. Gallen entsteht ein transparentes Bankgebäude mit viel Glas, modern, aber nicht abgehoben. Im Herbst 2006 ist es so weit. Kunden und Mitarbeitende können sich heute schon freuen.

Foto: Marc Wetli

SCHWERPUNKT**6 Die Bank mit Baukultur**

Experten sind sich einig: Raiffeisenbanken sind Vorbilder und pflegen eine gute Architektur. Und es wird kräftig investiert: Rund 100 Millionen Franken beträgt das Bauvolumen jährlich.

GELD**12 Geniessen mit Sicherheit**

Sorglos(er) in den Ruhestand dank einer Altersrentenversicherung.

15 Wird's komplex, Makler fragen!

Der Beizug eines Immobilienmaklers kann sich lohnen. Er will gut gewählt sein.

19 Attraktive Renditen, wenig Risiko

Der Raiffeisen Fund of funds Multi Asset Class ist neu auf dem Markt.

RAIFFEISEN**20 «Keine Krise und doch kaputt»**

Was im Kopf der Läufer Viktor Röhlin und Peter Roth vor dem Start abgeht.

22 Mitglieder haben es besser

Genossenschaftler genießen nebst finanziellen auch ideelle Vorteile.

27 Kein Fall fürs Altpapier

Leserbefragung zeigt: Das «Panorama» wird oft und gerne gelesen.

31 Der Haut verpflichtet

Wie die Spirig Pharma AG mit einer Raiffeisenbank verhandelt ist.

MENSCH**38 Rituale: Anker im Dasein**

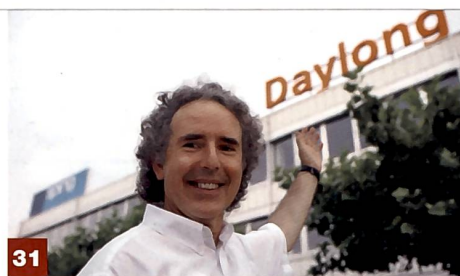
Definierte Handlungsabläufe sind in unserer hektischen Zeit gefragt denn je.

42 Atemlos zwischen Himmel und Wüste

Der Raiffeisen-Verwaltungsrat Anton Mettler als Versuchskaninchen in China.

SCHLUSSPUNKT**46 Albert Röllin**

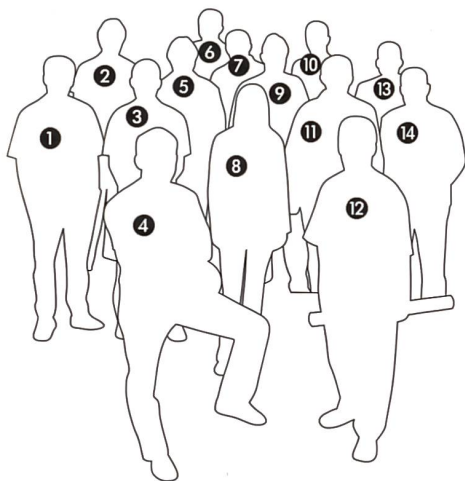
in der überraschenden Rolle eines Architekten.





DIE BANK MIT BAUKULTUR

Seit die Raiffeisenbank in Intragna im Tessin in Architektur-Fachzeitschriften mit hohem Lob bedacht wurde, hat sich das bereits vorhandene Bewusstsein für gutes Bauen noch verstärkt: Raiffeisen will bei den rund zehn Neubauten, die jedes Jahr im Land entstehen, gute Architektur pflegen.



Bauleitung und Fachleute

- 1 Werner Siegwart,
VR RB Wittenbach-Kronbühl
- 2 Paul Hitz, Amstein + Walther
- 3 Marco Huwiler, Amstein + Walther
- 4 Dani Herz, Bauengineering
- 5 Jack Egli, Leiter Bauberatung SVRB
- 6 Martin Kaiser, Bauberater SVRB
- 7 Heinz Bochsler, Bauengineering
- 8 Regula Geisser, Clerici Müller
- 9 Peter Zanitti, RB Wittenbach-Kronbühl
- 10 Georg Streule, Clerici Müller
- 11 Reto Kugler, IBG B. Graf AG
- 12 Max Leu,
Bankleiter RB Wittenbach-Kronbühl
- 13 Kuno Rudolf-von-Rohr,
Ruvor Management GmbH
- 14 Andreas Haltiner, Jäger + Haltiner

In Architektenkreisen ist man sich einig: Wenn Banken oder öffentliche Betriebe bauen, ist gute Architektur relativ rar. Fragt man etwa Jakob Gantenbein, den Chefredaktor von «Hochparterre», der Illustrierten für Architektur und Design, ist sein Urteil klar: «Die SBB und Raiffeisen sind Vorbilder und pflegen Architektur als Markenzeichen», während die Post und viele andere Banken hier nicht mithalten könnten. Die Bahn hat für ihre Bemühungen in diesem Sommer den Wakkerpreis des Schweizer Heimatschutzes bekommen, nicht nur für die Erhaltung historischer Gebäude und Ingenieurwerke, sondern auch für das gute zeitgenössische Bauen.

Raiffeisen hat schon im Jahr 2002 Lob eingeheimst: Einer der jedes Jahr von der Kultursendung des Schweizer Fernsehens und von

«Hochparterre» vergebenen Preise für gutes Bauen ging damals an die Raiffeisenbank in Intragna. Dort wurde an Stelle eines zerfallenden Rustico ein Neubau erreicht. Den Architekturwettbewerb hatte der Locarneser Architekt Michele Arnaboldi gewonnen. Er schlug einen dreigeschossigen Betonkubus vor, «der bewusst nichts Nostalgisches an sich hat», wie er erklärte. Und doch fügt sich der Neubau in Grösse und Gliederung in die Topografie des Hanges ein. Er öffnet neue Plätze und öffentlich nutzbare Verbindungen. In den grossflächigen Gläsern der Bankfassade spiegelt sich die Umgebung, eine Anspielung des Architekten auf die früher hier üblichen Fassadenmalereien.

IMMER MEHR TROUVAILLEN

«Weil dieser Neubau im Tessin in so vielen Fachpublikationen erschienen ist, hat das innerhalb der Raiffeisengruppe das Bewusstsein für gutes Bauen verstärkt», so Andreas Hüttenmoser, einer von vier Bauberater am Hauptsitz des Raiffeisenverbandes in St. Gallen. «Klar», so räumt er ein, «sind von den über 1200 Raiffeisenbanken landauf, landab erst wenige architektonische Vorzeigestücke und noch immer ist die Mehrheit der Neubauten solider Schweizer Durchschnitt.» Aber die Liste der architektonisch erwähnenswerten Gebäude wird immer länger.

Intragna war zwar ein wichtiger Anstoss, die Bauberater beim SVRB haben das Thema allerdings schon viel früher entdeckt. «Mit guten Beispielen wie den Raiffeisenbanken in Winterthur (Architektur Verena Huber), Gossau SG (Österreich und Schmid), Mörschwil (Marcel Ferrier) oder Neukirch (Bollhalder + Eberle)

haben wir den Weg aufzeigen können», ergänzt Jack Egli, Leiter der Bauberatung.

Seit Intragna figurieren auf der Liste ein gutes Dutzend weiterer gelobter Neu-, aber auch Umbauten. Zum Beispiel zwei Bankgebäude im Wallis: In Gampel-Steg bauten die in Basel arbeitenden Architekten Steinmann und Schmid für Raiffeisen (von ihnen stammt übrigens auch der Neubau in Gelterkinden), in Bitsch stammten die Pläne vom Luzerner Büro Graber und Steiger. Beide Banken sind bereits zu Exkursionszielen von Architekturklassen geworden und die Fachleute staunen, dass relativ kleine Raiffeisengenossenschaften sich so weit ins Feld zeitgenössischer Architektur vor wagen.

Zum Beispiel auch in Brienz im Berner Oberland. Hier bauten die Berner Architekten Aebi & Vincent ein grosses altes Chalet um. Das 350 alte – allerdings schon zuvor mehrmals veränderte – Holzhaus steht jetzt auf einem auf den ersten Blick fremd anmutenden neuen Sockel – ein markanter Kontrast. Das färbt auch aufs Chalet ab, an dessen Fassade inzwischen die Romantik des «blumete Trögli» einer neuen Nüchternheit Platz gemacht hat.

AUCH RADIKALE EINSCHNITTE

Es gibt auch Orte im Land, da hat die Raiffeisenbank ein Dorfbild radikal verändert: In Domat-Ems beispielsweise hat der Dorfplatz mit dem Bankneubau des einheimischen Architekturbüros Rudolf Fontana & Partner, zusammen mit dem benachbarten Neubau des Kirch- und Kulturzentrums, seit Ende 2003 ein völlig neues Gesicht bekommen. Und doch: «Grosse Wellen haben die architektonisch auffälligen Neubauten nicht geworfen», weiss der örtliche Raiffeisen-Bankleiter Martin Fetz. Seine Bank steht nun «am besten Standort im Dorf». Auf dem Platz vor der Bank wird der Wochenmarkt abgehalten und viele Feste werden hier gefeiert. Kein Wunder war damals, am Tag der offenen Tür, die gesamte Bevölkerung hier, um sich den Neubau anzuschauen.

Und wie überzeugt Raiffeisen die in Baufragen autonomen, lokalen Banken davon, Architektur und Baukultur zu pflegen? «Inzwischen hat sich herumgesprochen, dass unsere Bank die gute Architektur pflegt», stellt Bauberater Andreas Hüttenmoser zufrieden fest. Er und seine Kollegen leisten mitunter auch Beistand und Überzeugungsarbeit. Wenn nämlich ein

Projekt in der Verbandszentrale nicht gefällt, scheut man auch Diskussionen über die architektonische Qualität nicht. So wird dann mitunter den lokalen Verantwortlichen zu einem Wettbewerb geraten. Nicht zu einem offenen Wettbewerb, das wäre für die meist kleineren Bauvorhaben zu aufwändig, aber zu einem eingeladenen, anonymen.

Und hier sind immer auch lokale Architekten mit eingeladen, die dann auch oft zu den Siegern gehören. Juriiert wird mehrheitlich von Laien, jedoch zusammen mit Fachleuten. In Domat-Ems beispielsweise waren nicht weniger als fünf lokale Bankmitarbeiter dabei und «zum Schluss war unser Entscheid einstimmig», erinnert sich Bankleiter Martin Fetz. Das ist kein Einzelfall. Bauberater Andreas Hüttenmoser hat festgestellt, dass auch Laien unter verschiedenen Projekten die architektonische und planerische Qualität rasch erkennen: «Wenn wir die Resultate betrachten, hat sich dieses Vorgehen absolut bewährt.»

GELD SPIELT MIT EINE ROLLE

Selbstverständlich muss sich ein Neu- oder Umbau auch rechnen: Max Leu, Leiter der

So vielfältig baut Raiffeisen

Fotos: Raiffeisen



RB Uetendorf-Thun



RB Signau-Trub



RB Zürich



RB Domat-Ems



RB Degersheim



RB Meiringen



Bauherr Max Leu: «Unser Bankneubau ist kein Architekturdenkmal, sondern ein Zweckbau, der optimal ausgestattet ist und den neuesten EU-Sicherheitsbestimmungen entspricht.»

Raiffeisenbank Wittenbach-Kronbühl, einer Agglomerationsgemeinde der Stadt St. Gallen, wälzt schon seit Jahren Neubaupläne an zentraler Lage. 1989 wurde ein Ideenwettbewerb mit einer Gesamtüberbauung durchgeführt, doch das Projekt blieb aus wirtschaftlichen Gründen stecken. Nach rund zehn Jahren wurde das Projekt vom St. Galler Architekturbüro Clerici und Müller überarbeitet, dem gleichen Büro, das auch die Neubauten des Verbandsitzes plante.

Und nun ist es so weit: Im Mai kam die Baubewilligung und die Raiffeisenbank Wittenbach-Kronbühl, die bis vor kurzem noch zwei Banken in einer Distanz von nur zwei Kilometern betrieb, wird im Herbst 2006 in den Neubau umziehen können – «ein transparentes Gebäude mit viel Glas», wie sich Max Leu schon jetzt freut, «modern, aber nicht so «verrückt» wie die Bauten in den Finanzzentren», so der Bankleiter. Im Neubau werden die Mitarbeitenden mit 600 Quadratmeter Bürofläche endlich genug Platz haben. Und die Bank sucht noch Mieter, denn wegen des jahrelangen Planungsprozesses sind die ursprünglichen Partner abgesprungen. «Mit unserer Adresse



RB Lausanne (Projekt)



RB Monte Carasso



RB Gelterkinden

Foto: Beat Zimmermann



RB Alétsch



RB Biberist



RB Val Terbi (Projekt)

SILVESTER-REISEN



Piedmont

- Silvester im Land des Barolo und des Trüffels
- Genüsse aus Küche und Keller

Ihr Reiseprogramm

1. Tag: Schweiz-Alba.
Wir fahren via Gotthardtunnel, Chiasso, Umfahrung Mailand, Novara, Vercelli und Alessandria in die Gegend von Alba. Den Auftakt unseres Piemont-Programms bildet die Besichtigung einer Weinkellerei mit Degustation. Anschliessend Fahrt nach Alba.

2. Tag: Alba-Langhe – Silvester-Gourmet-Diner.
Nach dem Frühstück erwartet uns ein geführter Stadtrundgang durch die Altstadt von Alba. Die Stadt ist bekannt durch die grosse, jährlich stattfindende Trüffelausstellung. Wir nutzen die Zeit nach dem Rundgang, um in Alba einen Espresso und die verführerischen italienischen Dolci (Süssigkeiten) zu geniessen! Am Nachmittag lernen wir die reizvolle Landschaft der Langhe mit ihren ausgedehnten Weinbergen kennen. Am Abend geniessen wir ein **Silvester-Diner in einem Gourmet-Restaurant** in der Region.

3. Tag: Roero-Turin.
Ausschlafen und Frühstücks-Brunch. Alsdann fahren wir durch das Roero-Gebiet nach Turin. Eine geführte Stadtrundfahrt zeigt uns die Schönheiten dieser zu Unrecht fast nur als Industriestadt bekannten Stadt. Das barocke Zentrum zeugt von der Zeit als Hauptstadt des Königreichs Sardinien-Piemont und des vereinigten Italien. **Zum Abendessen fahren wir wiederum in ein Gourmet-Restaurant in der Region.**

4. Tag: Alba-Schweiz.
Nach dem Frühstück treten wir die Heimreise an. Sie führt uns via Asti, Alessandria vorerst bis Stresa am Lago Maggiore, wo wir um die Mittagszeit freien Aufenthalt haben. Dann geht es über die Gotthardroute zurück zu den Einsteigeorten.

Ihre Hotels

Wir wohnen im **guten Mittelklasshotel Alba T-...*** (off. Kat.***), das an den Toren der historischen Altstadt liegt. Alle Zimmer verfügen über Bad oder Dusche/WC, Radio, Farbfernseher mit Satellitenprogramm, Direktwahltelefon, Klimaanlage und Minibar. Darüber hinaus bietet das Hotel Alba seinen Gästen eine Bar und ein Restaurant.

Das **Erstklasshotel «I Castelli», T-....** (off. Kat.****), liegt nur 800 Meter vom historischen Kern Albas entfernt. Alle Zimmer sind mit Dusche oder Bad/WC, Haartrockner, Safe, Satelliten-TV, Telefon und Minibar ausgestattet. Im weiteren laden die Bar, das Restaurant sowie die Terrasse mit Panoramablick zum Verweilen ein.

Preise pro Person	Fr.
4 Tage inklusive Halbpension	
– im Hotel Alba	645.–
– im Hotel I Castelli	695.–

Datum 2005/2006

30.12.–02.01. Freitag – Montag

Unsere Leistungen

- Fahrt mit modernem Komfort-Reisebus
- Unterkunft nach Wahl entweder im guten Mittelklasshotel Alba oder im Erstklasshotel I Castelli, Basis Doppelzimmer
- Alle Zimmer mit Bad oder Dusche/WC
- **Mahlzeiten:**
 - tägliches Frühstücksbuffet im Hotel
 - 1 x Abendessen im Hotel
 - 1 x Silvester-Diner im Gourmet-Restaurant
 - 1 x Gourmet-Abendessen im Spezialitäten-Restaurant
- Alle aufgeführten Ausflüge und Besichtigungen
- Besichtigung einer Weinkellerei und Degustation
- Geführte Stadtbesichtigungen in Alba und Turin
- Erfahrener Reisechauffeur

Nicht inbegriffen	Fr.
■ Einzelzimmerzuschlag:	
– Hotel Alba	95.–
– Hotel I Castelli	135.–
■ Annullationschutz obligatorisch	20.–
■ Auftragspauschale pro Person	15.–

Abfahrtsorte

06.30 Wil
06.45 Basel
07.15 Zürich-Flughafen
07.20 Aarau
08.00 Baden-Rüthof
09.00 Luzern

Verlangen Sie die detaillierten Reiseprogramme oder informieren Sie sich unter www.twerenbold.ch



Köln

- Rhein-Metropole Köln
- Unesco-Weltkulturerbe Kölner Dom
- Beethovenstadt Bonn
- Neujahrskonzert in der Beethovenhalle

Ihr Reiseprogramm

1. Tag: Schweiz-Köln – Fakultativ: Oper «Salomé». Anreise nach Köln. Zimmerbezug im gebuchten Hotel. Nach dem Abendessen im Hotel haben wir Gelegenheit, eine Aufführung der **Oper «Salomé» von Richard Strauss** in der Kölner Oper zu besuchen (fak., die Karten müssen bereits bei der Buchung reserviert werden).

2. Tag: Köln. Auf einer Stadtführung werden uns die Sehenswürdigkeiten der Rheinmetropole nähergebracht. Ausserdem erhalten wir Einblicke in die Medienstadt Köln. Auf einer Führung durch Europas grösste und modernste Medienlandschaft werfen wir einen Blick hinter die Kulissen bekannter Film- und Fernsehproduktionen. Anschliessend Zeit zur freien Verfügung und individuelles Abendessen (nicht inbegriffen).

3. Tag: Fakultativer Ausflug Düsseldorf – Silvestergala. Auf einer Stadtführung lernen wir die Sehenswürdigkeiten Düsseldorfs kennen. In den engen Gassen mit Bürgerhäusern, alten Kirchen und Jugendstilfassaden gibt es Kneipen und Bars. Als Gegensatz dazu besichtigen wir den modernen Medienhafen, der zur ersten Adresse für Architekturkenner geworden ist. Am Nachmittag Rückfahrt nach Köln. **Silvestergala gemäss Programm.**

4. Tag: Bonn – Neujahrskonzert in der Beethovenhalle. Ausschlafen und ausgiebiges Frühstücksbuffet. Am Nachmittag wandeln wir in Bonn auf Beethovens Spuren. 1770 wurde Ludwig van Beethoven als Sohn einer Musikerfamilie hier geboren. Auf einem Rundgang erfahren wir Wissenswertes und Amüsantes über den berühmtesten Sohn der Stadt. Anschliessend **Sektempfang und Neujahrskonzert, «Beethovens 9. Sinfonie», in der berühmten Beethovenhalle.**

5. Tag: Köln-Schweiz.

SILVESTERGALA

Königsklasse: Silvesterprogramm im Hotel Renaissance nach dem Motto «Jules Vernes, in 80 Tagen um die Welt». Inbegriffen sind ein exklusives 5-Gang-Silvestermenü mit einem prickelnden Champagner-Cocktail zur Begrüssung. Während des Essens Begleitung durch einen Pianisten und eine Sängerin. Im Anschluss besteht gegen Aufpreis die Möglichkeit zur Teilnahme an der Tanzveranstaltung* im Bankettbereich.

*fak., die Karte muss bei der Buchung reserviert werden.

Komfortklasse: Kölsches Silvesterbuffet mit musikalischer Unterhaltung im Gir-Keller, einem der ältesten Gewölbekeller Kölns. Die Erbauung dieses einmaligen, noch erhaltenen Säulenkellers geht in die Zeit von 1195–1280 zurück. Er wurde durch die Benediktiner-Mönche von «Gross St. Martin als Weinkeller genutzt.

Preise pro Person	Fr.
5 Tage gemäss Programm	
Komfortklasse:	
Dorint Kongress-Hotel	825.–
Königsklasse:	
Renaissance Köln Hotel	995.–

Datum 2005/2006

29.12.–02.01. Donnerstag – Montag

Unsere Leistungen

- Fahrt mit modernem Komfort-Reisebus
- Unterkunft im Erstklasshotel
- Dorint Kongress in der Komfortklasse bzw. Renaissance in der Königsklasse, Basis Doppelzimmer
- Alle Zimmer mit Bad oder Dusche/WC
- **Mahlzeiten:**
 - tägliches Frühstücksbuffet
 - 2 x Abendessen im Hotel (1. + 4. Tag)
 - Königsklasse: 1 x Silvestergala im Hotel inkl. exklusivem 5-Gang-Galadiner und Begrüssungscocktail
 - Komfortklasse: 1 x kölsches Silvesterbuffet mit musikalischer Unterhaltung im Gir-Keller
- Alle aufgeführten Ausflüge und Besichtigungen (ausg. fak. Ausflug Düsseldorf am 3. Tag)
- Geführte Stadtbesichtigung in Köln inkl. Eintritt in den Kölner Dom
- Führung durch die Studios der MMC
- Beethoven-Führung in Bonn
- Neujahrskonzert in der Beethovenhalle inkl. Sektempfang, Karte Kategorie III
- Erfahrener Reisechauffeur

Nicht inbegriffen	Fr.
■ Einzelzimmerzuschlag	205.–
■ Fakultativer Ausflug Düsseldorf	40.–
■ Kartenzuschläge:	
– Neujahrskonzert, Kategorie II	15.–
– Neujahrskonzert, Kategorie I	20.–
■ Fakultativ: Oper «Salomé»	
– Karte Kategorie II	75.–
– Karte Kategorie I	85.–
■ Fakultativ: Tanzveranstaltung im Hotel Renaissance (nur Königsklasse)	35.–
■ Annullationschutz obligatorisch	20.–
■ Auftragspauschale pro Person	15.–

Abfahrtsorte

06.30 Wil
07.15 Zürich-Flughafen
07.20 Aarau
08.00 Baden-Rüthof
09.00 Basel



Twerenbold ist Mitglied des GARANTIEFONDS der Schweizer Reisebranche. Das einbezahlte Geld für Ihre Reise ist 100% abgesichert.



Für unsere Reise-Kunden stehen in Baden-Rüthof 250 Gratis-Parkplätze zur Verfügung.

Twerenbold Reisen AG, Im Steiacher 1, 5406 Baden-Rüthof



Buchungs-Telefon 056 484 84 84

«Zentrum 1», an bester Lage, haben wir gute Chancen, die Flächen auch zu vermieten», ist Leu zuversichtlich.

Architektonisch gute Neubauten sind weder teurer noch umständlicher in der Planung, wenn man den Prozess richtig aufgleist, wissen die Bauberater. Max Leu hat das ebenfalls erlebt: «Dank der Zusammenarbeit mit einem Totalunternehmer und der Bauberatung des Verbandes erhalten wir Informationen über die neuesten Trends im Bauwesen, aber auch Empfehlungen zur Vermeidung von Fehlern.» Dabei baut Raiffeisen in Wittenbach – wie auch anderswo – nachhaltig: Für die Heizung und Kühlung werden in diesem Ostschweizer Beispiel keine fossilen Brennstoffe, sondern Erdwärmepumpen eingesetzt. Und den Kundinnen und Kunden wird das Neueste geboten: Im 24 Stunden zugänglichen Automatenbereich können – wie in der Grossstadt – über ein Informationssystem laufend aktuelle Wirtschaftsnews und die Konditionen der Raiffeisen-Dienstleistungen abgerufen werden.

JÄHRLICH 100 MIO. VERBAUT

Raiffeisen baut viel. Zur Gruppe gehören über 1200 lokale Bankstellen. Jedes Jahr werden davon zwischen 80 und 100 um- oder neu gebaut. Rund zehn Prozent sind Neubauten. Das jährliche gesamtschweizerische Bauvolumen beläuft sich auf rund 100 Millionen Franken. Davon profitiert weitgehend das lokale Gewerbe. Das war nicht zuletzt bei der rund zehn Jahre dauernden Bauphase für den neuen Verbandsitz in der Stadt St. Gallen der Fall – ein 250-Mio.-Franken-Projekt. Hier sind vier Gebäude von unterschiedlicher architektonischer Prägung entstanden, geplant allerdings vom gleichen Architekten, von Bruno Clerici, der bewusst das Bleicheli-Quartier nicht einheitlich bebauen wollte.

Krönender Abschluss der Bautätigkeit des Verbandes ist in diesem Herbst die Einweihung der künstlerischen Umgebungsgestaltung. Pipilotti Rist und Carlos Martinez hatten den Wettbewerb für die Gestaltung des Aussenraumes gewonnen: Das «Raiffeisen-Quartier» wird

zur Strassenlounge mit einem roten Gummi-granulatbelag umgestaltet. Und im Innern des zuletzt eingeweihten Gebäudes entstand im Empfangsbereich zu den Schulungsräumen ein Wandgemälde des amerikanischen Konzept-Art-Künstlers Sol Lewitt.

Nicht nur mit Neubauten und Kunst am Bau, sondern auch mit Umbauten und neu gestalteten Schalterräumen fällt Raiffeisen auf. Die «Schalterhalle» von einst gibt es nicht mehr. Beispiele neuer Empfangsräume finden sich nicht nur in Städten wie Zürich oder St. Gallen. Auch in Bitsch, im Wallis, ist die moderne Nüchternheit realisiert. Möglich wird dies dank neuer Sicherheitstechnik. Das Geld lagert in vollautomatischen Tresors, es kommt bei einem Bezug abgezählt aus dem Schlitz oder verschwindet dort drin sofort in den Sicherheitsbereich. Die Raiffeisenbanken sind wieder eigentliche Beratungszentren, wie damals, als die Geschäfte noch am heimischen Stubentisch des Bankleiters abgewickelt wurden.

■ RENÉ HORNING

Nachgefragt bei Martin Kaiser, Bauberater im Schweizer Verband der Raiffeisenbanken (SVRB), Projekt-Verantwortlicher für Integriertes Designmanagement und Architekturleitbild



Foto: z/vg

«Panorama»: Die Raiffeisenbanken querbeet durch die Schweiz repräsentieren ganz verschiedene Baustile: von der Bank im Emmentaler Haus bis zum hochmodernen Bau. Welche Vorgaben macht der Schweizer Verband der Raiffeisenbanken?

Martin Kaiser: Verbindliche Vorgaben im eigentlichen Sinne finden sich nur in sicherheitstechnischen Belangen und bei der Gebäudebeschriftung. Architektonisch-konzeptionelle Vorgaben werden durch die jeweilige Bankleitung und die Bauberatung individuell erarbeitet und basieren auf themenspezifischen Qualitätsstandards. Diese schriftliche Definition fehlt, ist aber in Bearbeitung. Gelebt wird diese Philosophie doch schon heute. Klar ist auch, dass eine Raiffeisenbank im Emmental nicht identisch sein kann mit derjenigen am Limmatquai in Zürich. Ihnen gemeinsam ist aber die Übereinstimmung in der Grundkonzeption, der Organisationsform und der Qualitätsanmutung.

Welche Einflussmöglichkeiten hat der SVRB überhaupt?

Zusammen mit den Entscheidungsträgern der jeweiligen Raiffeisenbank werden Vorgehensweise und Konzeption definiert. Die Bauberatung stellt sicher, dass das fachliche Know-how der Gruppe genutzt werden kann und fungiert als Projektleiter der Bauherrschaft zusammen mit der Baukommission als professioneller Koordinator innerhalb des gesamten Bauprozesses.

Gibt es eine «Doktrin», eine Art Philosophie, wie bei Raiffeisen zu bauen ist?

Ja. Die Philosophie orientiert sich an der Geschichte, an den Werten, der Identität von Raiffeisen. Eine Raiffeisenbank ist dabei Teil der Ortschaft, wie die Mitarbeiter Teil der Gemeinde sind. Konkret bedeutet das: Wenn Raiffeisen baut, geschieht dies an zentraler Lage mit Architekten und Unternehmern aus der Region. Konzeptionell lebt die «Stubenbank» weiter, was bedeutet, dass der Bankmitarbeiter gleichzeitig Gastgeber sein darf. Dafür die Kommunikationsplattform zu gestalten ist die Herausforderung. Entscheidend für die Qualität der Bauten wie für ein angemessenes Unternehmens-Design ist der Prozess, welcher definierten Vorgaben folgt.

Was zeichnet eine gute Bank in Ihrer Optik in architektonischer Sichtweise aus?

Eine gute Raiffeisenbank ist ein funktioneller, architektonisch hochwertiger Bau ohne Prunk, welcher das Unternehmen angemessen visualisiert und eine entsprechende Kommunikationsplattform bietet. Eine gute Bank muss also vielen Anforderungen Rechnung tragen. Optimale Lage setzen wir voraus, wir wollen gesehen werden, sind Teil des Ortes. Als starke Hypothekbank ist unseres Erachtens professionelles Handeln im Umgang mit Architektur sicherlich angezeigt. Zusätzlich hat jede Unternehmensarchitektur eine Aussage, sie ist selbst Kommunikation, hier kann man Raiffeisen sehen.

Arbeitet der SVRB mit einem Stab bestimmter Architekten zusammen oder ist das Feld für alle offen?

Das Feld ist für alle offen. Idealerweise veranstalten wir Studienaufträge auf Einladung. Dabei treten eingeladene Architekturbüros in einen Wettbewerb, die Entscheidungsfindung erfolgt anonym, also als Sachentscheid einer Fachjury. So generieren wir bestmögliche Qualität aus der Region für die Region, für die Genossenschafter und Kunden wie für das Unternehmen.

Interview: Pius Schärli

**TIPP**

Kontaktieren Sie Ihren Berater bei Ihrer Raiffeisenbank und überzeugen Sie sich in einem persönlichen Gespräch oder mit einer individuellen Offerte. Um alles Weitere kümmert sich dann Ihre Versicherung.

IM ALTER SORGENFREI

Wer möchte nicht im dritten Lebensabschnitt, wenn das Leben mit 66 noch einmal anfängt, mehr Freizeit, Freiheit, Spontaneität, Aktivität und Lebensfreude? All das kann man besser geniessen, wenn man sich im Ruhestand über Geld und die richtige Vorsorge keine Gedanken (mehr) machen muss.

Die bequemste Art und Weise, sich nach der Pensionierung nicht um ein regelmässiges Einkommen kümmern zu müssen, ist wohl die Altersrenten-Versicherung (auch Leibrente). Sie ist eine sorgenfreie Geldanlage. Einmal abgeschlossen, kann man sich mit dem Wissen um finanzielle Sicherheit zurücklehnen und braucht sich nicht mehr um Entscheide der Geldanlage zu kümmern.

Nach Abschluss der Versicherung wird im definierten Rhythmus regelmässig eine Rente ausbezahlt. Anders als bei einem Verzehr von einem einmal aufgebauten Kapital, braucht man sich über das schwindende Vermögen keine Gedanken zu machen. Darum kümmert sich die Versicherungsgesellschaft. Raiffeisen hat einen langjährigen Partner an der Seite, die Helvetia Patria Versicherungen, der für diese Sicherheit garantiert.

Auch die steuerliche Behandlung ist interessant. Die ausbezahlten Renten müssen nur zu 40 Prozent als Einkommen versteuert werden. Dies im Gegensatz zu einer Rente aus der Pensionskasse, die zu 100 Prozent als Einkommen besteuert wird. Das kann schnell einmal ins Geld gehen.

KEIN GESUNDHEITSCHECK

Vom Sicherheitsgefühl und Komfort einer Altersrenten-Versicherung kann jedermann profitieren. Ausserdem ist ein Vertragsabschluss nicht vom Gesundheitszustand abhängig, da die Versicherungsgesellschaft auf eine Gesundheitsprüfung verzichtet. Je nach Bedürfnis sind Sie alleine oder gemeinsam mit dem Ehe- oder Konkubinatspartner in einem Vertrag versichert. Beim Ableben der versicherten Person wird das Restkapital an die Begünstigten ausbezahlt oder die Rente an den mitversicherten Partner weiterhin ausgerichtet. So kann eine individuelle Absicherung erreicht werden.

Dies ist ein Vorteil im Vergleich zu einer Pensionskassenrente. Denn bei der Pensionskasse haben nur der Ehegatte und die Kinder Anspruch auf eine Hinterlassenenrente. Ein Konkubinatspartner kommt erst nach fünf Jahren, eines gemeinsamen Haushalts in den

Genuss einer Leistung. Wichtig ist hier, das Pensionskassenreglement zu konsultieren. Ausserdem wird die Hinterlassenenrente aus der Pensionskasse gekürzt und nicht mehr in der gleichen Höhe weitergeführt. In der privaten Vorsorge bestimmen Sie selber, wie hoch die Rente für den hinterbliebenen Partner sein soll, oder ob der Bedarf besteht, dass die Rente unverändert ausbezahlt wird. Es tut gut zu wissen, dass für seine Liebsten bedürfnisgerecht vorgesorgt ist.

Bei der Ausgestaltung der Altersrentenversicherung gibt es verschiedene Möglichkeiten und Varianten. Je nachdem, wann man sich mit der Frage der Pensionierung auseinandersetzt, kommt ein sofortiger Rentenbeginn infrage. Bei früherer Inangriffnahme der Planung kann der Rentenbeginn nach Wunsch aufgeschoben werden. Bei der Dauer des Rentenbezuges bleiben Sie flexibel, denn diese muss nicht zwingend lebenslang sein, sondern kann bei Bedarf auf eine bestimmte Zeit begrenzt werden.

In den meisten Fällen wird es sich aber um eine lebenslange Abdeckung handeln, was auch den Komfort dieses Versicherungsproduktes auszeichnet. Auf Wunsch kann auf

den eingebauten «Risikoschutz» verzichtet werden. Dabei ist aber zu beachten, dass bei einem frühzeitigen Ableben kein Restkapital mehr ausbezahlt wird. Nutzen Sie bei der passenden Zusammenstellung all dieser Optionen die Erfahrung Ihrer Raiffeisenbank. Und sowieso, Veränderungen kann es immer geben, an die sich Ihre Altersrenten-Versicherung flexibel wieder anpassen lässt.

ES GIBT ALTERNATIVEN

Wer sein Vermögen dagegen aktiv bewirtschaften will und sich nicht mit der Bequemlichkeit einer Altersrenten-Versicherung binden möchte, für den hat die Raiffeisenbank ebenfalls eine breite Produktpalette zur Verfügung. Sprechen Sie mit Ihrem Raiffeisen-Berater über weitere Möglichkeiten in der Pensionsplanung.

Die Betrachtung des gesamten Portfolios ist uns wichtig. Die Altersrenten-Versicherung kann ein konkretes Ziel abdecken, kann aber auch nur ein Puzzleteil in einer umfassenden Pensionsplanung mit verschiedenen Anlageprodukten sein. Alternativen müssen immer geprüft werden – die passende Lösung zu finden ist Beratungssache. ■ CORINNE MEIER

Profitieren Sie von einer höheren garantierten Rente!

Ab 1. Oktober führt die Helvetia Patria die neue Tarifgeneration ein, welche die veränderten Lebenserwartungen und Sterblichkeitsentwicklungen berücksichtigt. Durch die neuen Berechnungsgrundlagen dieser Tarifgeneration geniessen Neukunden ab 1.10.2005 höhere, garantierte Rentenleistungen. Beispiel auf Basis neuer Grundlagen: Einmaleinlage

von CHF 100'000 inkl. Stempel. Je nach Eintrittsalter erhöht sich bei Männern die garantierte Jahresrente um durchschnittlich ca. 5,56 Prozent bis 8,28 Prozent; bei den Frauen erhöhen sich die Leistungen um ca. 1,76 Prozent bis 2,61 Prozent.

Lassen Sie sich bei Ihrer Raiffeisenbank Ihre persönliche Offerte berechnen!

Ich wünsche mehr Hausideen.

☐ Frau ☐ Herr

Vorname

Name

Strasse

PLZ/Ort

Telefon

Grundstück vorhanden? ☐ ja ☐ nein

SWISSHAUS, St. Jakob-Str. 21, 9004 St. Gallen
Fax 0800 800 895

Filialen in St. Gallen, Bern, Lenzburg, Hochdorf



CHF 365 700.-
schlüsselfertig inkl. Keller

SWISSHAUS®
das bau' ich mir.

**So individuell
kann Bauen sein!**

info@swisshaus.ch
Tel. 0800 800 897
www.swisshaus.ch



Vertrieb ausschliesslich über
den Fachhandel

Targa-Plus PS6100 – Wintergartenmarkise

Schöne Schattenseiten.

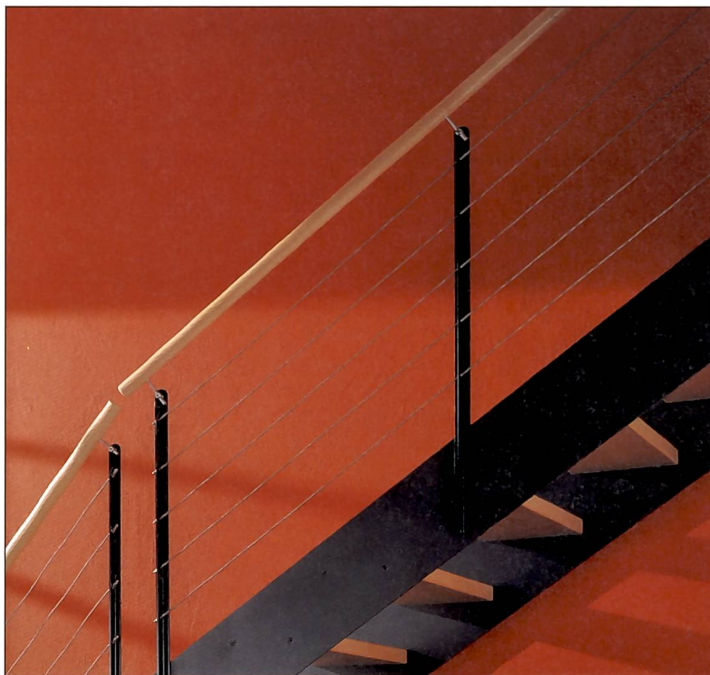
In angenehmer Atmosphäre ...

... lässt sich's besser leben. – Stobag bietet eine komplette Palette an textilen Sonnenschutzsystemen. Von einfachen Balkonmarkisen über Fassaden- und Wintergartenmarkisen, bekommen Sie bei uns alles, was Sie sich an komfortabler Aussenbeschattung wünschen. Und ein bisschen mehr.

STOBAG
Pilatusring 1, 5630 Muri

Tel. 056 675 42 00
www.stobag.com

STOBAG
Schweizer Qualität - Swiss quality



Keller Treppenbau AG
3322 Schönbühl, Telefon 031 858 10 10
8953 Dietikon, Telefon 044 741 50 52
1202 Genève, Telefon 022 731 19 10
treppenbau@keller-treppen.ch
www.keller-treppen.ch

RENGGLI

HOLZBAU WEISE

DER BRIEFKASTEN DARF AUS METALL SEIN.



www.renggli-haus.ch

Immobilien sind komplex, weshalb sich der Beizug von ausgebildeten Spezialisten lohnt.

Kauf und Verkauf einer Wohnung oder eines ganzen Hauses folgen ganz eigenen Gesetzen. Der Beizug eines Experten, wie etwa einem Immobilienmakler, lohnt sich unter Umständen. Dies ist insbesondere dann der Fall, wenn es sich um ein spezielles Objekt oder um einen komplexen Fall handelt.



Foto: Archiv SVRB

RICHTIG GESCHÄTZT IST DIE HALBE MIETE

Schätzer nicht selber verkaufen müssen? Fakt ist, dass selbst professionelle und erfahrene Schätzer die Liegenschaft oft nicht durch die Augen des Käufers sehen. Zudem bilden sich viele nicht ausreichend weiter, sind nicht auf dem neuesten Stand, was bei dem schnell wachsenden Markt fatal sein kann. Ueli R. Wintsch, Inhaber der Wintsch & Wintsch Architektur & Immo GmbH in Winterthur, weiss: «Einfamilienhäuser sind fast immer zu hoch geschätzt, weil es sich um Luxusobjekte handelt. Mehrfamilienhäuser dagegen werden oft zu tief geschätzt, weil man nur den Ist-Zustand und nicht das Potenzial der Liegenschaft erkennt.»

Der dipl. Architekt HTL und ausgebildete Immobilienverkäufer kritisiert seinen Berufsstand punkto Aus- und Weiterbildung. So hat er schon des Öfteren gestaunt, dass Berufskollegen nicht einmal den Unterschied zwischen einem gewöhnlichen und einem Zweischalen-Mauerwerk kannten. Dabei könnten Immobilienmakler durchaus hilfreich sein. Ein guter Makler bietet verschiedene Dienstleistungen an. Er erklärt dem Kunden, wie der Preis zustande kommt, indem er ihm eigene oder externe Verkehrsschätzungen zeigt. Er erklärt ihm den Zustand des Hauses und welche Sanierungsarbeiten anstehen.

Ein Makler zeigt aber auch auf, wie man eine Liegenschaft umbauen, umnutzen oder erweitern könnte. Zudem macht er für ein nicht überbautes Grundstück eine Nutzungsstudie. Diese zeigt auf, wie man das Grundstück bebauen könnte, was dies kosten würde, wie die Bruttorendite aussähe usw. Der Käufer muss also die Katze nicht im Sack kaufen.

KAUF HAT GRENZEN

Zu den weiteren Dienstleistungen gehört die Unterstützung beim Kaufvertrag, bei der Fi-

TIPP

Nehmen Sie einen versierten, ehrlichen, erfolgreichen Makler aus Ihrer Region – ganz besonders dann, wenn es sich um Einfamilienhäuser und Liebhaberobjekte handelt. Bei reinen Ertragsobjekten kann es anders sein. Zeigen Sie ihm Ihre Immobilie und achten darauf, ob der Makler «warm» wird, ob er wirklich Freude hat an Ihrem Objekt, ob er Zeit hat, es zu verkaufen, den Auftrag wirklich will. Fragen Sie ihn, wie er den Verkaufspreis festlegen will, wie er den Zustand des Hauses einschätzt, und ob er bereit ist, mit einem sechsmonatigen Vertrag auf Erfolgsbasis zu arbeiten.

Experten staunen immer wieder, wie Menschen jahrelang sparen und von einem Tag auf den anderen hunderttausende von Franken für den Kauf einer Immobilie investieren, ohne sich ausreichend Zeit für ein paar wesentliche Fragen genommen zu haben: Ist der Kaufpreis marktgerecht? Kann ich mir das Objekt leisten? Wie steht es um die Wiederverkäuflichkeit? Wie ist der Zustand des Hauses? Wie steht es um das Umfeld (Nachbarschaft, Lärm, Anbindung an öffentlichen Verkehr)? Das sind nur ein paar der vielen Fragen, die im Raum stehen.

FATALE FEHLEINSCHÄTZUNG

Die Erfahrung zeigt überdies, dass viele Objekte falsch geschätzt werden. Ob es daran liegt, dass private oder von der Bank geschickte

Hier gehen Sie an Bord!

19 Tage inkl.
Vollpension an Bord
ab Fr. 5090.-

TRAUMKREUZFAHRT ASIEN

MS AMADEA****+: JAPAN-CHINA-VIETNAM-SINGAPUR

- ❖ Unglaubliche Faszination des Fernen Ostens
- ❖ Deutschsprachig geführte Ausflüge
- ❖ Das neue Flaggschiff MS Amadea****+



Ihr Kreuzfahrtschiff – MS Amadea****+

IHR REISEPROGRAMM ROUTE 1

- 1. Tag: Schweiz-Tokio (Japan).**
Linienflug nach Tokio. Transfer und Einschiffung auf die «MS Amadea».
- 2. Tag: Yokohama (Japan).**
Entdecken Sie Tokio die Metropole und Hauptstadt Japans mit dem alten Kaiserpalast.
- 3. Tag: Yokohama (Japan).**
Sie besuchen Kamakura, die aufgrund von zahlreichen Tempeln, Schreinen und dem 9 m hohen Holzstandbild der Göttin Kannon als «offenes Museum» bezeichnet wird. Um 20 Uhr heisst es «Leinen los».
- 4. Tag: Toba (Japan).**
Von Toba erreichen Sie die Perleninsel. Hier begann Mikimoto 1905 erstmals die weltberühmten runden Perlen zu züchten.
- 5. Tag: Osaka (Japan).**
Die moderne Stadt Osaka ist Japans Gegenpol zu Tokyo.
- 6. Tag: Inlandsee-Hiroshima (Japan).**
Besuch des Friedensgedächtnispark in Hiroshima. Passage der Kammon-Meeresenge.
- 7. Tag: Kreuzen im Gelben Meer.**
- 8. Tag: Shanghai (China).**
Ein Traumziel für Touristen und Chinas «Labor für die Zukunft». Shanghai ist die Megacity des 21. Jahrhunderts.
- 9. Tag: Putuo Shan (China).**
Der Gipfel von Putuo Shan, dessen Name «schöne weisse Blume» bedeutet, erhebt sich 284 Meter über den Meeresspiegel.
- 10. Tag: Kreuzen vor der chinesischen Küste.**
- 11.-12. Tag: Hongkong.**
Die spektakuläre Kulisse von Hong Kongs Skyline fasziniert. Es erwartet Sie die einzigartige Atmosphäre der Metropole.
- 13. Tag: Sanya / Insel Hainan (China).**
Die wunderschöne tropische Landschaft, das vielgestaltige Leben der Li-Nationalität und die reichen Kulturdenkmäler zeugen für ein einzigartiges Erlebnis.
- 14. Tag: Da Nang (Vietnam).**
In Da Nang können Sie das Cham-Museum mit einer eindrucksvollen Skulpturen-Sammlung besichtigen.
- 15. Tag: Nha Trang (Vietnam).**
Die Hafenstadt Nha Trang liegt malerisch am südchinesischen Meer mit einem traumhaften, mehrere Kilometer langen Sandstrand.
- 16. Tag: Vung Tau (Vietnam).**
Ho Chi Minh Stadt (Saigon) ist die heimliche Hauptstadt von Vietnam und liegt im Süden am Mekong und ist farbenfroh, modern.

- 17. Tag: Kreuzen im Südchinesischen Meer.**
- 18. Tag: Singapur.**
Singapur ist ein Stadtstaat am unteren Ende der malaiischen Halbinsel, nur ca. 100 km nördlich des Äquators gelegen. Die Stadt zählt heute zu den wichtigsten Häfen und Handelszentren Südasiens. Anschliessend Transfer zum Flughafen und Rückflug abends in die Schweiz, oder Fortsetzung Ihrer Kreuzfahrt 28.03.-23.04.06 (Singapur-Indien-Naher Osten-Suezkanal-Venedig)
- 19. Tag: Zürich.**
Ankunft morgens in Zürich.

REISEPROGRAMM ROUTE 2

- Geheimnisse und Zauber Indiens und Arabiens**
- Schweiz – Singapur – Bintan – Kuala Lumpur – Penang – Colombo – Kerala – Cochin – Goa – Mumbai – Porbandar – Oman – Jemen – Rotes Meer – Suez Kanal – Dubrovnik – Venedig – Schweiz
- (Details und Programm auf Anfrage erhältlich)

Reisedaten 2006

Route 1: 11.03.-29.03.
Route 2: 27.03.-23.04.

Preise pro Person	Fr.
Kat. Kabinentyp, Deck	Route 1 Route 2
G 2-Bett-innen, Orion	5090.- 5790.-
I 2-Bett-aussen, Garantie	6490.- 7090.-
K 2-Bett aussen, Saturn	6790.- 7690.-
O 2-Bett aussen, Promenade	7090.- 8090.-
R 2-Bett aussen, Balkon, Jupiter	7490.- 8690.-
S 2-Bett Suite, Balkon, Jupiter	7790.- 9090.-
U 2-Bett Suite, Balkon, Jupiter/Lido	8590.- 10290.-
J 2-Bett aussen, Alleinbenutzung	8190.- 9190.-
O 2-Bett aussen, Alleinbenutzung	8790.- 9990.-
Frühbuchungsrabatt bis 31.10.05 -200.-	

Unsere Leistungen

- Linienflug in Economy Class Zürich-Tokio und Singapur-Zürich mit Singapore Airlines via Singapur resp. Zürich-Singapur und Venedig-Zürich
- Transfers
- Kreuzfahrt in der gebuchten Kabinenkategorie
- Kapitänsempfang, Galadinner
- Sämtliche Hafengebühren
- Sicherheitsgebühren, Hafentaxen
- Freie Teilnahme an allen Bordveranstaltungen
- Freier Tischwein
- Deutschsprachige Bordreiseleitung

Nicht inbegriffen

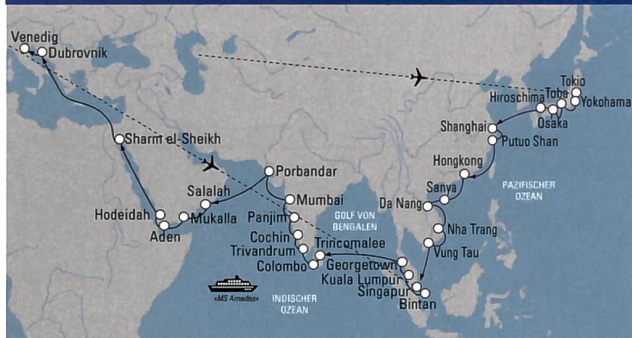
- Auftragspauschale 15.-
 - Zuschlag Business Class 4250.-
 - Sämtliche Hafengebühren 185.-
 - Visum China und Vietnam (Route 1) 145.-
 - Visum Indien (Route 2) 95.-
 - Persönliche Auslagen und Getränke
 - Trinkgelder
 - Ausflüge
 - Kombinierte Annullationskosten- und Extradreiseversicherung oblig.
- auf Anfrage

Reiseformalitäten, Wissenswertes

Schweizer Bürger benötigen einen gültigen Reisepass, der mindestens 6 Monate über das Rückreisedatum gültig sein muss, sowie ein Visum für China, Vietnam und Indien.

Jetzt bestellen:
Der neue Katalog
«Schiffsreisen 2006»
ist da!

IHRE REISEROUTEN 1 + 2



IHR KREUZFAHRTSCHIFF

Das wunderschöne Kreuzfahrtschiff «MS Amadea****+» verbindet modernen Komfort mit klassischer Kreuzfahrt-Tradition. Baujahr: 1991. Max. 600 Passagiere an Bord mit 1 Tischsitzung. Alle Aussenkabinen sind ab 17m² gross, davon 115 mit Balkon und mit Dusche/WC, Klimaanlage, Sat.-TV, Telefon, Minibar, Fön, Bademantel ausgestattet. 2 Haupt-Restaurants, Show- und Musiksalon, Spa, Whirlpools, Swimming-Pool, Bibliothek, Aussichtssalon, Rezeption, Shopping-Arkade, Rundum-Promenade, Golfabschlag, Schiffshospital.

Willkommen an Bord!



Gratis-Buchungstelefon:
0800 86 26 85
Verlangen Sie unseren neuen Katalog
«Schiffsreisen 2006»

Reisebüro Mittelthurgau Fluss- und Kreuzfahrten AG
Amriswilerstrasse 155, 8570 Weinfelden
Tel. 071 626 85 85, Fax 071 626 85 95
www.mittelthurgau.ch, info@mittelthurgau.ch

reisebüro
mittelthurgau
Eine Twerenbold-Unternehmung

finanzierung und bei der Erstellung der Abrechnung der Grundstückgewinnsteuer an das Steueramt. Wenn notwendig organisiert er auch Hausräumungen und -reinigungen. Ueli Wintsch: «Der gute Immobilienmakler strebt immer eine Win-win-Situation für Käufer und Verkäufer an. Sehe ich, dass ein Käufer finanziell in Schwierigkeiten gerät, rate ich vom Kauf ab. Das verstehe ich unter verantwortungsvollem, ethischem Verkaufen.»

Gute Beratung kostet. Ein guter Makler arbeitet auf Erfolgsbasis: Er nimmt nur Geld, wenn er wirklich verkauft hat, normalerweise einen gewissen Prozentsatz des erzielten Verkaufspreises. In dieser Erfolgsprovision sind alle Leistungen wie Gestaltung von Inseraten, Internetauftritt, Verkaufsbroschüre erstellen, Immobilie zeigen, Kaufvertrag mit Notar vorbereiten enthalten. Die Investition in einen

kompetenten, emotional unbefangenen und im Verkauf geschulten Makler lohnt sich. Davon ist Ueli Wintsch überzeugt: «Wir sagen oft, dass wir zu einem besseren Preis verkaufen als dies ein Eigentümer könnte, womit wir unser Honorar selber verdienen.» Wer also einen Immobilienmakler bezieht, der kann einigermassen sicher sein, dass er nach Vertragsabschluss keine bösen Überraschungen erlebt.

BANK KANN KONTAKT HERSTELLEN

Und wie stehen die Banken dazu? «Pfschen» Immobilienmakler ihnen nicht ins Handwerk? «Nein. Sie nehmen eine wichtige Funktion im Markt für Handänderungen wahr. Sie gewährleisten einen transparenten und liquiden Markt», sagt Titus Lenz, Leiter Bilanzprodukte beim Schweizer Verband der Raiffeisenban-

ken. Selbst im Zeitalter des Internets sind sie gerade in Spezialbereichen oder im Falle der Unkenntnis der Märkte wichtig. Raiffeisenbanken empfehlen ihren Kunden grundsätzlich nicht den Beizug eines Maklers. «Es kann aber vorkommen, dass sie ihren Kunden einen ersten Kontakt vermitteln», so Titus Lenz.

Nebst dem Fachmann stehen beim Verkauf oder Kauf von Immobilien aber auch weitere, sehr effiziente Kanäle zur Verfügung wie die zahlreichen Immobilien-Portale (www.immoscout24.ch, www.immostreet.ch, www.immoclick.ch, www.homegate.ch, www.remax.ch). Sie verschaffen einen ersten Überblick über den Markt, geben Anregungen und Anlass zum Träumen. Lassen Sie sich aber beraten, damit der Traum nicht zum Alptraum wird – durch Ihre Raiffeisenbank oder durch einen Immobilienmakler.

■ PIUS SCHÄRLI

Nachgefragt bei Ueli Wintsch, Immobilienmakler und Architekt, Winterthur

«Panorama»: Immobilienmakler haben nicht den besten Ruf. Warum ist das so?

Ueli Wintsch: Das kann ich leider nur bestätigen: Immobilienmakler rangieren auf der Beliebtheitskala ziemlich weit unten. Ein lang gedienter Makler vom Zürichsee sagte mir mal: «Wir Makler haben unser Image verspielt, weil wir in den guten Jahren – ohne viel dabei zu tun, ohne Kenntnisse der Materie, ohne etwas auf diesem Gebiet gelernt zu haben – Häuser wie eine Billigware am Laufmeter verkauften, viel Geld dabei kassierten und teure Autos fuhrten!» Unsere Firma Wintsch&Wintsch bedauert diese Entwicklung sehr. Wir hören und erleben immer wieder, dass Makler ihrer Verantwortung nicht gerecht werden. Uns ist es ein echtes Anliegen, das angeschlagene Image des Maklers wieder aufzuwerten. Das kann nur mit sehr guten Berufskennntnissen und laufender Weiterbildung, mit Ehrlichkeit und Fairness gelingen.

Umso wichtiger ist es, einen guten Makler zu finden. Woran erkennt der Laie einen guten Makler?

Ein guter Makler kennt den lokalen Markt, ist Baufachmann/Architekt und hat zusätzlich Schätzerkenntnisse, damit er den Wert eines Hauses oder Grundstücks richtig einstufen und bemessen kann. Das ist die Voraussetzung dafür, dass er seinen Beruf sinnvoll auszuüben in der Lage ist und das Vertrauen seiner Kunden verdient. Ein guter Makler arbeitet auf Erfolgs-

basis, d. h. er nimmt sein Honorar nur, wenn er wirklich verkauft hat; er ist ehrlich und darauf bedacht, dass es bei einem Verkauf zwei Gewinner gibt: den Verkäufer wie den Käufer. Ein guter Makler hat Achtung vor einer Immobilie und erstellt ein umfassendes Verkaufsdossier. Er muss Verkäuferqualitäten haben und es ist ihm bewusst, dass es beim Verkauf bzw. Kauf eines Hauses bzw. Grundstücks um viel Geld geht, und dass er bei der Vorbereitung dieses Akts viel Verantwortung trägt. Ein guter Makler nimmt seine Berufsethik ernst.

Ein Makler steht im Spannungsfeld von vielen Interessen (Baufachmann, Architekt, Schätzer, Käufer, Verkäufer, Bank etc.). Wie kommt er damit zurecht?

Wenn ich einerseits den Beruf des Immobilienmaklers, andererseits Käufer und Verkäufer ernst nehme, wenn ich kompetent und nachhaltig arbeiten will, dann ist es absolut notwendig, alle diese Bereiche zu kennen. Wie jemand, der PC, Autos oder Schuhe verkauft, etwas von diesen Produkten verstehen sollte, so muss auch ein Makler, bei dessen Geschäften es um hunderttausende von Franken und oft auch um Existenzen geht, etwas von

Immobilien, von Preisgestaltung, vom Potenzial eines Ein- oder Mehrfamilienhauses bzw. eines Grundstücks verstehen.

Gibt es auch Fälle, wo es ohne Immobilienmakler geht?

Natürlich gibt es das auch. Es gibt Situationen, wo es vertretbar und angebracht ist, sein Haus selber zu verkaufen. Die Ausnahme bestätigt die Regel!

Schildern Sie abschliessend ein Fallbeispiel.

Wir haben ein gutes Beispiel dafür. Herr Widmer hatte in unserer Stadt ein Zweifamilienhaus für seine Erbgemeinschaft zu verkaufen. Zudem besass er einen starken Interessenten – einen aktuellen Mieter. Die Verhältnisse waren recht klar. Was meine ich damit? Der Verkaufspreis war durch die Schätzung gegeben und vom potenziellen Käufer anerkannt. Es gab kein zusätzliches Land, das überbaut werden könnte. Es gab auch aufgrund des Zonenplans keine Möglichkeit, das Potenzial des Hauses weiter auszuschöpfen, beispielsweise aufzustocken, und eine Umnutzung, zum Beispiel in Stockwerkeigentum, drängte sich nicht auf. Das bedeutete: Es gab NUR das Haus zu verkaufen, ohne weitere «Zusätze». Zudem ist Herr Widmer ein versierter Geschäftsmann und Experte (er unterrichtet auch Verkauf): Es hat ihm Spass gemacht, das Haus selber zu verkaufen – was er auch mit Erfolg tat.

Interview: Pius Schärli

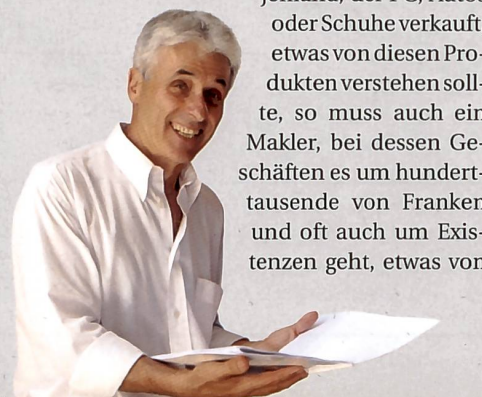


Foto: zvg



SRS-Türsprech-Anlage

Mit der preisgekrönten Türsprechanlage Teleportier® zum Nachrüsten von Mehrfamilienhäusern wissen Sie Bescheid: **Gast oder Gauner?** Nachrüstung ohne Drahtnachzug, ohne Lärm, ohne Staub. Schweizweit in einem einzigen Tag. Rufen Sie uns an, Sie erhalten umgehend Ihre Offerte.

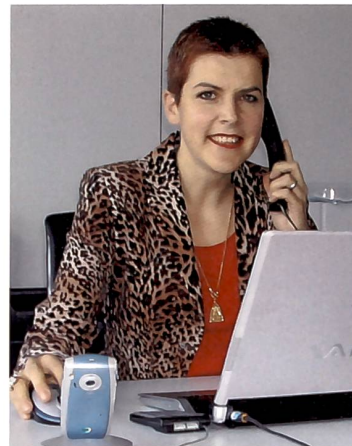


Immo fon AG

Tel. 041 220 01 60

www.srs-immo fon.ch

**Bei BusPro
haben die Kunden
das Sagen!**



**Flavia Steiner
sagt
ihre Meinung:
www.buspro.ch**

Flavia Steiner, Bautro AG, Bern-Worb-
laufen, www.bautro.ch, 031 924 23 23



Auftrag/Faktura · Einkauf/Lager · Fibu · Lohn · Debi/Kredi

Warum mehr bezahlen?

**Keiner
geht an meine
Karten!**

**Im Schadensfall sind
wir für Sie da! Ein
einziger Anruf genügt!**

Schauen Sie nach unter

www.securicard.ch

oder rufen Sie uns an:

0848 850 250

SECURICARD

Besuchen Sie Ihre Bank im Internet!

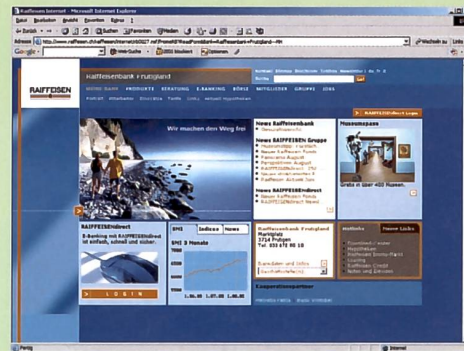
Das Internet spielt privat und geschäftlich eine immer bedeutendere Rolle. Was in diesem Zusammenhang vor wenigen Jahren noch als «nice-to-have» oder «Spielerei» angesehen wurde, stellt heute einen entscheidenden Faktor und somit einen wesentlichen Bestandteil einer erfolgreichen Unternehmensstrategie dar. Über 70 Prozent der Schweizer Bevölkerung besitzt zu Hause einen oder mehrere Computer; fast alle davon sind am Internet angeschlossen. Das ist deutlich mehr als der bei knapp 50 Prozent liegende EU-Durchschnitt. Noch mehr Surfer verzeichnen nur Schweden (82 Prozent) und Dänemark (76 Prozent).

Auch die Raiffeisen-Gruppe hat die Zeichen der Zeit erkannt. Unter www.raiffeisen.ch oder unter www.raiffeisen.ch/bankname haben Sie

als Raiffeisenkunde die Möglichkeit, viel Wissenswertes über Raiffeisen respektive über Ihre Hausbank zu erfahren. Die Raiffeisen-Website ist mit durchschnittlich über 45 000 Besuche pro Tag gut und gern besucht. Die Verweildauer liegt dabei bei knapp vier Minuten. Begehrte ist auch das Call Center für RAIFFEISENdirect-Kunden. Bis zu 260 Anrufe gehen hier täglich ein.

403 der 420 Raiffeisenbanken verfügen über einen eigenen Internetauftritt. Sie erfahren darauf nicht nur die Öffnungszeiten, sondern auch, wo sich allfällig weitere Geschäftsstellen und Bancomaten befinden. Auf der Homepage finden sich auch Angaben über die Mitarbeitenden, die Geschichte der Bank, Geschäftsberichte, Mitteilungen an die Kunden und natürlich die ganze Produktpalette.

(PSI)



Raiffeisen lebt die Marken-Idee



Sie vertraten Raiffeisen an der Preisverleihung: CEO Dr. Pierin Vincenz (l.) und Franz Würth (r.), Leiter Öffentlichkeitsarbeit, zusammen mit Dr. Christian Pflugshaupt, Geschäftsführer der Spirig Pharma AG.

Mit der Brand Excellence Swiss Trophy werden Schweizer Marken ausgezeichnet, die ein positives Bild von unserem Land vermitteln. Sie sind erfolgreich und stehen für Swissness. Eine Jury mit Persönlichkeiten aus Politik und Wirtschaft (Franz Steinegger, Thomas Held, Prof. Christina Belz u. a.) wählte aus zahlreichen Vorschlägen Firmen aus, nominierte diese in den vier Kategorien Reputation, Evolution, Innovation und Behaviour.

Raiffeisen machte in der letzten Gruppe mit, die in diesem Jahr neu geschaffen wurde, und war zusammen mit dem Sieger, der Luftrettungsorganisation REGA, und der Sport-fashion-Marke Alprausch nominiert. «Als Bank des kleinen Mannes verkörpert Raiffeisen Kompetenz im Geldgeschäft mit urschweizerischer Bodenständigkeit», heisst es dazu in einer Würdigung im Wirtschaftsmagazin CASH.

(PSI)

Attraktive Renditen, wenig Risiko

Der weltweite Rückgang der Aktienmärkte zwischen 2001 und 2003 blieb nicht ohne Folgen für die Anlagefonds. Die starken Kapitalverluste und die anschliessende Seitwärtsbewegung der Märkte führten zu neuen Kundenbedürfnissen. Während in den 90er-Jahren das Verlustrisiko kaum wahrgenommen wurde, sind heute fast alle Anleger «gebrannte Kinder»: Verluste werden stärker gewichtet als Gewinne. Die Fondsindustrie versucht im Moment, auf diese Art der Wahrnehmung zu reagieren und neue Produkte auf den Markt zu bringen.

Das Stichwort in diesem Zusammenhang heisst Diversifikation. Aufgrund von historischen Datensätzen kann man einschätzen, wie sich verschiedene Anlageklassen, Länder, Sektoren oder sogar einzelne Wertpapiere zueinander verhalten. Je weniger sich die Renditen in die gleiche Richtung bewegen, desto niedriger ist das Risiko; man spricht in diesem

Fall auch von einer geringen Korrelation. So können das Gesamtrisiko des Portefeuilles reduziert und attraktive positive Renditen ermöglicht werden.

Der neue, Anfang September lancierte Raiffeisen Fund of Funds Multi Asset Class nutzt genau diese Tatsache. Er investiert nicht wie ein traditioneller Anlagefonds ausschliesslich in Aktien, Obligationen und Geldmarktpapiere. In Frage kommen zusätzlich Immobilien, Rohstoffanlagen und Funds of Hedge Funds. Der Fonds ist so aufgebaut, dass Sie als Kunde vom Renditepotenzial dieser zusätzlichen Anlageklassen profitieren können. Er hat aber zum Ziel, ihr Kapital auch während schwieriger Marktphasen mindestens zu erhalten, denn im Portefeuille werden voneinander wenig abhängige Anlageklassen miteinander kombiniert. Fragen Sie bei Ihrer Raiffeisenbank nach!

Daniel Funk, Vontobel Asset Management AG

Raiffeisen pflegt Schweizer Werte am deutlichsten und prägt das Bild der Schweiz dank Visionen und Werten nachhaltig. Dies belegt die Nominierung von Raiffeisen für den grossen Schweizer Markenpreis: die Brand Excellence Swiss Trophy (B.E.S.T.), die unter dem Patronat von Alt-Bundesrat Adolf Ogi steht.

Foto: zVg

«KEINE KRISE UND DOCH KAPUTT»

Kurz vor dem Start zu einem Rennen bin ich froh, dass es endlich los geht. Ich frage mich: Habe ich alles? Sind die Schuhe gebunden? Ist die Stoppuhr eingestellt? Ich checke alles durch, wie ein Pilot vor dem Start. Es gibt nichts Schlimmeres als ein offener Schnürsenkel nach 500 m. Zum Glück hatte ich dies noch nie. Je wichtiger der Wettkampf, desto grösser ist die Anspannung. Mit dem Startschuss löst sich diese zum Glück.

In diesem Jahr bin ich rund 4600 km gelaufen und dies ist mein fünftes Rennen. Nächste Woche beginne ich mit der eigentlichen 14-wöchigen Vorbereitung auf den New York City Marathon. Neben vielem anderem Training laufe ich während drei Wochen je einmal 30, 35 und 38 km. Die vierte Woche ist dann eine Erholungswoche. Eine solche bezog ich auch vor dem Ägeriseelauf, deshalb sollte ich eigentlich frisch sein! So oder so nehme ich alle Wettkämpfe ernst. Dies bin ich dem Publikum, den anderen Läuferinnen und Läufern, aber auch mir schuldig. Dieser Lauf wird eine wichtige Standortbestimmung sein.

Bei meiner ersten Teilnahme 2002 war ich in einer sehr guten Form, da ich kurz vor dem EM-Marathon in München stand. Deshalb ist es schwierig für mich, eine Prognose zu stellen. Persönlich wäre ich happy, wenn ich nahe an meinen eigenen Streckenrekord laufen würde. Ich lasse mich überraschen und werde beim Zieleinlauf mehr oder weniger glücklich sein. Mein Schlachtplan ist weniger auf die Gegner bezogen: Ich werde versuchen, verschiedene Rhythmen zu laufen. Die ersten fünf km in einem Wohlfühlbereich, in dem man auch die schöne Gegend wahrnimmt; bis zum 10. Kilometer in einem guten Rhythmus im Grenzbereich und auf den letzten 4,5 km entscheidet sich, ob ich eine gute Zeit laufe.

Ich nahm vor drei Jahren erstmals am Ägeriseelauf teil und habe mich richtiggehend in die wunderschöne Gegend verliebt. Ich habe seither immer wieder hier trainiert. Weniger schön ist die Erinnerung an ein Ereignis nach dem Rennen: Auf der Heimfahrt habe ich einen Radarkasten nicht beachtet, das Preisgeld war mit der folgenden Busse mehr als aufgebraucht und ich war – das erste und hoffentlich letzte Mal im Leben – meinen Führerausweis für einige Zeit los.

Wenn ich am Morgarten-Denkmal vorbeilaufe, kommt mir mein Fünftklass-Lehrer Hans Andermatt in den Sinn. Er war eine Legende.

Foto: Patrick Lüthy



Röthlin und Roth

Zwei unterschiedliche Läufer haben am 7. Ägeriseelauf mit Start/Ziel in Oberägeri ein gemeinsames Ziel: heil und möglichst schnell die 14,5 km hinter sich bringen. Wir haben dem Marathon-Rekordläufer und Raiffeisen-Aushängeschild Viktor Röthlin (30-jährig) und dem Hobbyläufer Peter Roth (59) vor dem Startschuss auf den Zahn gefühlt. Wir wollten wissen, was sich in den Köpfen der beiden so alles abspielt, bevor sie sich auf den Weg machten.

Schon mein Vater ging zu ihm in die Schule. Ich war sein letzter Schüler, bevor er in Pension ging. Er hat den Geschichtsunterricht derart lebendig erzählt, dass man das Gefühl hatte, er sei selber mitten drin in den Schlachten gestanden. Wenn ich also an die Schlacht am Morgarten denke, muss ich immer schmunzeln. Ich sehe den Lehrer Andermatt vorne stehen, mit der Hellebarde und dem Morgenstern.

Der Unterschied zwischen einem Marathon und einem 14,5 km langen Volkslauf wie der Ägeriseelauf: Letztere Strecke schafft man mit einem nicht allzu grossen Trainingsaufwand. Für einen Marathon braucht es eine gezielte Vorbereitung. Für mich persönlich als Spitzenläufer ist spannend, dass ich an einem Volkslauf in der Regel keine Krise habe, sondern am Schluss einfach kaputt bin. Beim Marathon gibt's Momente, wo du dich hinterfragst, was das Ganze soll, wo du den Sinn verleugnest. Ich hoffe, ich habe heute keine solche Verleugnungsphase.

Viktor Röthlin, aufgezeichnet von Pius Schärli



Roth wie Röthlin haben eine ganz spezielle Beziehung zu Raiffeisen: Röthlin wird von Raiffeisen als Hauptsponsor unterstützt, Roth ist am Raiffeisen-Gruppensitz in St. Gallen im Qualitätsmanagement tätig. Viktor Röthlin spulte die Strecke in neuer Rekordzeit (41:29,3) ab, während Peter Roth trotz akuten Kniebeschwerden mit einer respektablen Zeit von 1:00:34,2 im Ziel einlief. Bis zum «Zwick» im Knie war Peter Roth drauf und dran, eine 56-er-Zeit zu laufen.

(psi)

Wenn ich mich an den Start eines Volkslaufes oder Marathons stelle, geistern meist ähnliche Fragen in meinem Kopf herum: Soll ich das Rennen eher verhalten angehen oder von Beginn weg voll laufen? Welches sind wohl die «Gegner» in meiner Altersklasse? Soll ich nochmals auf die Toilette oder reicht es bis zum Schluss? Im weiteren versuche ich die Strecke und vor allem den Zieleinlauf so weit wie möglich zu visualisieren, damit ich lockerer laufe und mich nicht verkrampfe.

Vor dem Start zum Ägeriseelauf habe ich knapp 2000 km in den Beinen. Ich bestreite hier in einer mir relativ unbekannten Gegend mein viertes Rennen in diesem Jahr. Im weiteren ist es eine gute Gelegenheit, den Formstand zu testen. Zudem ist es ein Lauf, bei dem Raiffeisen Hauptsponsor ist. Als einer der Organisatoren des Inline-Events oneleven in St. Gallen (wo ebenfalls Raiffeisen das Hauptsponsoring übernommen hat) kann ich vielleicht noch etwas lernen!

«IM ZIEL GENAUSO UF DE SCHNÖRRE»



Infografik: B&S

Die Laufstrecke mit einer Länge von 14,5 km geht rund um den See, Start und Ziel ist in Oberägeri.

Ich habe mich im normalen Umfang auf das Rennen vorbereitet, das heisst: vier- bis sechsmal pro Woche trainiert und eher etwas schnellere Trainings eingebaut. Ich setze mir vor dem Start zum Ziel, einen Schnitt unter vier Minuten zu laufen, was aber schwierig werden dürfte! Meine Frau ist mit mir eine Wette eingegangen: Laufe ich unter 58:20 zahlt sie mir ein Nachtessen, sonst bin ich an der Reihe.

Mein «Schlachtplan» sieht vor, möglichst weit vorne zu starten, um weg zu kommen. Ich darf mich aber trotzdem nicht zu einem allzu schnellen Tempo verleiten lassen. Läufe wie diesen bestreite ich drei bis fünf im Jahr. Das hängt davon ab, ob ich einen oder zwei Marathonläufe auf dem Programm habe. Ich probiere sehr gerne immer wieder andere Läufe aus (wie hier den Ägeriseelauf) und habe daher kein spezielles Lieblingsrennen, ausser vielleicht den Grand Prix Bern oder dann die internationalen Marathons wie Berlin oder Wien, wo ich in diesem Jahr in der Klasse M55 in einer Zeit von 3:12:38 siegte.

Was ich beim Vorbeilaufen am Denkmal bei Morgarten denke? Was die alten Kämpfer wohl denken würden, wenn sie uns hier sähen? Haben diese selber auch schon gewisse Wettkämpfe gehabt oder hat sie das Kriegshandwerk derart beschäftigt, dass sie gar nicht auf solche Gedanken kommen mussten?

Für einen Marathon trainieren wir nach einem zehnwöchigen Trainingsplan, d. h. die Vorbereitung mit langen Läufen ist natürlich viel intensiver. Bei diesem Lauf bin ich bereits im Ziel, wenn mir beim Marathon noch nicht einmal die Beine weh tun! Natürlich geht man diesen Lauf auch völlig anders an. Das Tempo ist von Beginn weg höher, man läuft im höheren Pulsbereich – im Ziel bin ich also genauso «uf de Schnörre». Nur hält dies weniger lang an als beim Marathon! Das ist das Schöne!

Peter Roth, aufgezeichnet von Pius Schärli

Die Genossenschaft als Unternehmensform veraltet und verstaubt? Keineswegs! Jahr für Jahr entschliessen sich tausende Schweizer dazu, Genossenschafter einer Raiffeisenbank zu werden. Dabei ist die Auswahl an Banken bekanntlich sehr gross und jedes Finanzinstitut ist bemüht, sich von den anderen abzuheben.

MITGLIEDER HABEN ES BESSER



«Raiffeisen soll anders bleiben»

Ich bin seit sieben Jahren Genossenschafter der Raiffeisenbank Mischabel-Matterhorn. Den Ausschlag zur Mitgliedschaft gab seinerzeit die kompetente, fachgerechte Beratung von Direktor Josef Fux. Ich spürte, dass ich als «neues» Mitglied der Raiffeisenbank voll akzeptiert bin. Meine Eltern sind übrigens nicht Mitglieder. Am meisten schätze ich an Raiffeisen die Nähe zum Kunden, dass meine «Probleme und Sorgen» ernst genommen werden und dass Lösungsvorschläge unterbreitet und ausgearbeitet werden.

Die Raiffeisenbanken sind in meinen Augen anders, weil in kleineren Wohngebieten der Kunde die Bankangestellten und Direktoren kennt. Ich fühle mich dort als Mensch und nicht als «Nummer so und so». Mir ist wichtig, dass ich nicht nur Kunde, sondern auch Mitglied und damit Mitbesitzer der Bank bin. Somit übernimmt man auch Verantwortung. Heute ist es

enorm wichtig, dass die jungen Leute wieder lernen, «Verantwortung zu übernehmen».

Bis heute hatte ich keine Möglichkeit, an der Generalversammlung teilzunehmen. Mir sind aber die nicht-finanziellen Vorteile der Mitgliedschaft durchaus bekannt, etwa die Pflege des persönlichen Beziehungsnetzes, Kundennähe, Kontakt mit meinem persönlichen «Banker». Zudem setzt meine Raiffeisenbank Geld aus der Region für die Region ein, sie steht für den Erhalt von Arbeitsplätzen in Randregionen. Wenn ich einen Wunsch an die Raiffeisenbank hätte: Dass sie auch in Zukunft anders bleibt wie die andern Banken.

Jean-Paul Brigger, St. Niklaus

Jean-Paul Brigger (48) ist ehemaliger Fussball-Internationaler (33 Länderspiele). Der als Mittelfeldstürmer bekannte Walliser wurde mit Servette und Sion zweimal Schweizer Meister sowie fünfmal Cupsieger. Heute ist Brigger, der 1995



Foto: Archiv Keystone

Jean-Paul Brigger anlässlich seiner Präsentation als Sportchef des Grasshopper-Club im Dezember 2003.

zum «Schweizer Trainer des Jahres» gewählt wurde, für den Weltfussballverband (FIFA) in der Division Wettbewerbe tätig. In dieser Funktion weilt er sehr oft im Ausland.



Riesenaufmarsch anlässlich der Jubiläums-Generalversammlung der 100-jährigen Raiffeisenbank in Moléson in Bulle.

schaftliche und private Situation der Einwohner im Geschäftskreis. Mitglieder werden besonders gefördert, indem sie vielfältige Rechte in Anspruch nehmen können. Dass diese Rechte über die finanziellen Vorteile bei Spesen oder Zinsen hinaus gehen, liegt in der Natur der Genossenschaft.

DIE BANK GEHÖRT DEN MITGLIEDERN

Genossenschafter einer Raiffeisenbank zu sein, heisst nicht nur Vorteile finanzieller Art in Anspruch zu nehmen. Jedes Genossenschaftsmitglied zeichnet einen Anteilschein seiner Raiffeisenbank und wird damit Teilhaber. Der Betrag aller Anteilscheine bildet einen grossen Teil des Eigenkapitals der Bank. Damit besitzt jeder Genossenschafter ein Stück seiner Raiffeisenbank. Ein Genossenschaftsanteil ist nicht mit einer Aktie zu vergleichen: Ein Genossenschaftsanteil behält den Nominalwert der Einlage und ist nicht übertragbar.

Damit ist auch gesichert, dass die Raiffeisenbank im Besitz der Genossenschafter des Geschäftskreises bleibt. Jeder Genossenschafter erhält darüber hinaus jährlich eine Gewinnausschüttung, die bei etwa 5 bis 6 Prozent und damit deutlich über dem Marktzinsniveau liegt. Eine sichere Anlage, bei garantierter Rückzahlung des vollen Nominalwerts, und erst noch mit attraktiver Verzinsung über die Gewinnausschüttung. Ausserdem haben alle Mitglieder eine gleichberechtigte Stimme, unabhängig davon, wie viele Anteilscheine sie gezeichnet haben.

GENOSSENSCHAFT MIT VORTEILEN...

Die Mitglieder-Vorteile haben sich in den letzten Jahren zu einem umfassenden und attraktiven Paket entwickelt. Raiffeisen legt Wert auf ein hohes Qualitätsniveau der Leistungen, daher werden alle Vorteile exklusiv ausgewählt und nur langfristig aufgenommen. Aus Umfragen ist bekannt, dass für etwa ein Viertel der Mitglieder der bedeutendste Vorteil der Mitgliedschaft in der genossenschaftlichen Organisationsform begründet liegt. Weitere geschätzte Vorteile sind die Kundennähe, die finanziellen Vorteile oder die Mitglieder-Aktionen.

Den Höhepunkt der Mitgliedschaft stellt für viele die jährliche Generalversammlung dar. Die Mitglieder erhalten dort unmittelbar Einblick in die Geschäftszahlen der Bank, genehmigen den Jahresbericht, fassen Beschlüsse und wählen die Verwaltungs- und Aufsichtsräte, die aus dem regionalen Kreis der Mitglieder stammen. Doch hier geht es nicht nur um «Kopft Themen», sondern hier ist auch das Herz dabei: Man trifft Leute aus seinem lokalen Umfeld und verbringt gemeinsam einen gemütlichen Abend bei einem attraktiven Rahmenprogramm.

...UND PFLICHTEN

Die Mitgliedschaft ist für Raiffeisen kein banales Kundenbindungsprogramm mit Punktesammeln oder Rabattaktionen. Denn sowohl Bank als auch Mitglieder erhalten Rechte, gehen jedoch auch Pflichten ein. Dies gewähr-

Raiffeisen bietet jedoch etwas ganz Spezielles. Seit der Gründung der ersten Bank 1899 ist Raiffeisen genossenschaftlich organisiert und damit als Gruppe im Schweizer Bankenmarkt einmalig. Ihre Kunden können über die Mitgliedschaft Teilhaber ihrer Raiffeisenbank werden. Jede Raiffeisenbank ist ein eigenständiges Unternehmen, das Gelder aus der Region wieder in der Region investiert. Durch ihre Eigenständigkeit und die Verwurzelung vor Ort kennt Raiffeisen die wirt-

Erlebnis Fernreisen

Burma – Myanmar

NEU

■ Pagoden und Stupas ■ Bagan – ein Meer von Tempeln ■ Erlebniswanderungen in faszinierender Landschaft



Route

1. Tag: Hinflug Zürich–Yangon (Rangoon).
2. Tag: Yangon.
3. Tag: Inlesee.
4. Tag: Inn Thein.
5. Tag: Shan-Hochland.
6. Tag: Kalaw–Pindaya.
7. Tag: Pindaya.
8. Tag: Pindaya–Heho–Mandalay.
9. Tag: Mandalay–Amarapura–Ava.
10. Tag: Mingun–Sagaing–Bagan.
11. Tag: Bagan.
12. Tag: Bagan–Mount Popa.
13. Tag: Mount Popa–Bagan–Yangon.
14. Tag: Yangon–Rückflug Yangon–Zürich.
15. Tag: Ankunft in Zürich.

Programmänderungen vorbehalten!

Burma, das heutige Myanmar, ist eines der wenigen Länder Asiens, das seine Ursprünglichkeit bis heute bewahrt hat. Diese Reise führt Ihnen die absoluten Highlights von Burma vor Augen: Erlebniswanderungen auf Saumpfadern, durch die entlegenen Dörfer der Bergvölker, Bagan mit seinem Pagodenfeld, die Königsstadt Mandalay, den Inlesee mit den Beinrudern und den Sonnenuntergang an Yangons Shwedagon-Pagode.

Badeferienverlängerung

1 Woche ab Fr. 890.–

15 Tage gemäss Programm

ab Fr. **3890.–**

13.11.–27.11.05 garantiert

21.12.–04.01.06

12.02.–26.02.06

IMBACH-Reiseleitung ab der Schweiz

Costa Rica

■ Einzigartige Tier- und Pflanzenwelt ■ Herausragende Vulkanlandschaften ■ Grosse Nationalparks, Nebelwälder und ausgedehnte Hochtäler



Route

1. Tag: Hinflug Zürich–San José.
2. Tag: Valle Central und San José.
3. Tag: Vulkan Irazú/Lanester-Orchideengarten.
4. Tag: Santa Maria de Dota–Copey.
5. Tag: Laguna de Hule.
6. Tag: Vulkan El Arenal.
7. Tag: Fahrt nach Playa del Coco.
8. Tag: Palo Verde.
9. Tag: Nationalpark Rincon de la Vieja.
10. Tag: Tag zur freien Verfügung.
11. Tag: Fahrt nach Manuel Antonio.
12. Tag: Mangrovenwald (Bootsfahrt).
13. Tag: Nationalpark Manuel Antonio.
14. Tag: Tag zur freien Verfügung.
15. Tag: Rückflug San José–Zürich.
16. Tag: Ankunft Schweiz.

Programmänderungen vorbehalten!

Costa Rica, die «Schweiz Lateinamerikas», grün in allen Farbnuancen. Eine einzigartige Tier- und Pflanzenwelt und eine abwechslungsreiche Szenerie prägen das Bild dieses Landes: Vulkan Gipfel, weisse Sandstrände, Korallenriffe und bedeutende Urwaldgebiete.

Etwa ein Viertel der gesamten Fläche sind Schutzgebiete und auf der Landkarte als Nationalparks ausgewiesen. Nebst der Natur, dem grössten Reichtum Costa Ricas, begegnen wir den liebenswürdigen «Ticos», wie die Costaricaner sich selber nennen – jenes Volk, welches seine Ahnen auf allen Kontinenten verstreut weiss.

16 Tage gemäss Programm

ab Fr. **4190.–**

24.11.–09.12.05

05.02.–20.02.06

IMBACH-Reiseleitung ab der Schweiz

Jordanien

NEU

■ Dekapolis-Stadt Jerash ■ Totes Meer ■ Petra, Felsenstadt der Nabatäer ■ Übernachtung in der Wüste Wadi Rum ■ Aqaba



Route

1. Tag: Hinflug Zürich–Amman.
2. Tag: Amman–Jerash–Umm Qeis–Amman.
3. Tag: Amman–Betanien–Totes Meer.
4. Tag: Totes Meer–Madaba–Berg Nebo–Wadi Mujib–Shobeq–Petra.
5. Tag: Petra.
6. Tag: Petra–Wadi Rum.
7. Tag: Wadi Rum–Aqaba.
8. Tag: Aqaba–Amman.
9. Tag: Rückflug Amman–Zürich.

Programmänderungen vorbehalten!

Das junge, haschemitische Königreich besitzt eine reiche kulturelle Vergangenheit und eine eindrucksvolle, abwechslungsreiche Landschaft. Szenen aus der Bibel werden lebendig. Als Höhepunkt der Reise besuchen wir Petra, die aus vielfarbenem Sandstein gehauene Felsenstadt der Nabatäer. Mit ihrer einzigartigen geographischen Lage war Petra zu Beginn unserer Zeitrechnung Knotenpunkt der wichtigsten Handelsrouten des Vorderen Orients. Auf Gastfreundschaft und Herzlichkeit stossen wir sowohl bei den stolzen Beduinen im Wadi Rum wie in ganz Jordanien.

9 Tage gemäss Programm

ab Fr. **2130.–**

05.10.–13.10.05 garantiert

19.10.–27.10.05 garantiert

02.11.–10.11.05

29.03.–06.04.06

12.04.–20.04.06

IMBACH-Reiseleitung ab der Schweiz



IMBACH
• WANDERFERIEN

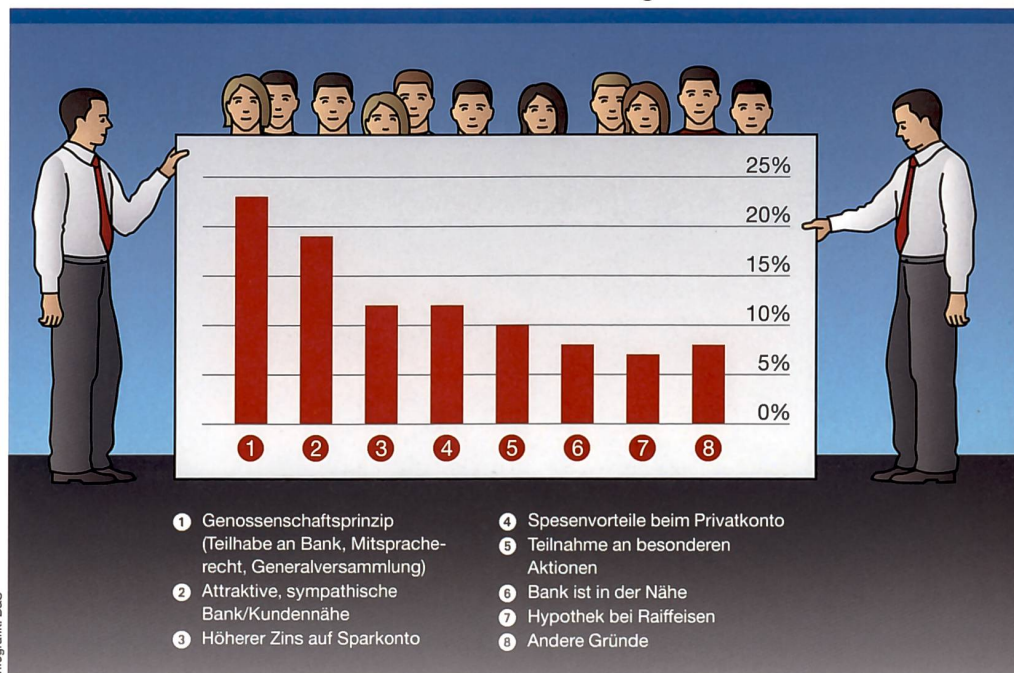
Verlangen Sie unseren Katalog oder detaillierte Reiseinformationen mit den Leistungen: **Tel. 041 418 00 00**

Imbach Reisen AG · Zürichstrasse 11 · CH-6000 Luzern 6 · info@imbach.ch · www.imbach.ch

leistet, dass zwischen Bank und Mitglied eine auf Gegenseitigkeit beruhende Beziehung entsteht. Die Raiffeisenbanken verpflichten sich zur Förderung der wirtschaftlichen Interessen der Mitglieder, was sie mit den Mitglieder-Vorteilen umsetzen. Die Mitglieder verpflichten sich, einen Anteilschein zu zeichnen, die Interessen der Bank zu wahren sowie eine beschränkte Nachschusspflicht zu übernehmen. Die Nachschusspflicht bringt mit sich, dass im Konkursfall der Bank jedes Mitglied dieser Raiffeisenbank mit maximal CHF 8000 seines Privatvermögens für die Raiffeisenbank eintreten muss.

Um dies zu vermeiden, baut Raiffeisen auf ein vierstufiges Sicherheitssystem: Zunächst greifen die Eigenmittel der einzelnen Raiffeisenbank. Die Raiffeisenbanken sind hier in einer komfortablen Situation, denn es sind meistens weitaus mehr Eigenmittel vorhanden, als gesetzlich gefordert sind. Als zweiter Schritt greift der Solidaritätsfonds aller Raiffeisenbanken, in den jede Bank einzahlt, und der zurzeit mit über CHF 200 Millionen gefüllt ist. Als dritte Stufe garantiert der Schweizer Verband der Raiffeisenbanken für Verbindlichkeiten gegenüber den Raiffeisenbanken. Erst als vierter Schritt steht zur Absicherung die Nachschusspflicht durch die Mitglieder. Seit der Gründung der ersten Raiffeisenbanken vor über 100 Jahren wurde die Nachschusspflicht noch nie beansprucht, und die Raiffeisen-

Welches ist für Sie der bedeutendste Vorteil? – Mitglieder antworten



Gruppe tut alles, damit dies auch nie der Fall sein wird.

UND IN ZUKUNFT?

53 Prozent der Raiffeisen-Mitglieder sind bereits seit über zehn Jahren Mitglied ihrer Raiffeisenbank. Diese langjährige Treue interpretieren wir als Zufriedenheit mit Raiffeisen. Als

Teilhaber und als treue Kunden mit Anrecht auf Mitglieder-Bankprodukte nehmen Mitglieder eine spezielle Stellung ein. Auch zukünftig können Mitglieder sicher sein, dass sie besondere Vorteile erhalten. Die genossenschaftliche Organisation hat Raiffeisen zu ihrem Erfolg verholfen. Sie wird auch in Zukunft das Spezielle an Raiffeisen bleiben! ■ TANJA WEISZ

Nachgefragt bei Tanja Weisz, Beraterin Markenkonzeption beim Schweizer Verband der Raiffeisenbanken

«Panorama»: Wer Mitglied einer Raiffeisenbank ist, geniesst nicht nur finanzielle Vorteile. Welche weiteren Vorzüge hat die Mitgliedschaft?

Tanja Weisz: An der Generalversammlung erhalten die Mitglieder Informationen über die Bank, wählen den Verwaltungs- und Aufsichtsrat und stimmen über grundlegende Entscheidungen ihrer Bank ab. Gerade an der Generalversammlung kommt der hohe Stellenwert des Persönlichen zum Ausdruck. Daneben bietet die Mitgliedschaft aber auch Vorteile zum «Erlebnis Schweiz», z. B. über regelmässige Mitglieder-Aktionen, wie in den vergangenen Jah-

ren der vergünstigte Besuch von Jungfrauoch, Expo.02 oder Matterhorn. Dazu gehört auch der Museumsspass in Verbindung mit einer Maestro- und Kreditkarte für freien Eintritt in über 400 Museen und Ausstellungen.

Und welche Vorteile schätzen die Mitglieder am meisten?

Zwischen Mitgliedern und Raiffeisenbank besteht oft eine starke Bindung. Mitglieder schätzen Raiffeisen als kompetente, sympathische Bank, die sich durch grosse Kundennähe auszeichnet. Natürlich spielen die finanziellen Vorteile eine Rolle, aber viele Mitglieder wollen bewusst das Genossenschaftsprinzip unterstützen. Das Mitspracherecht, durch das Kopfstimmrecht bei Raiffeisen stärker ausgeprägt als bei Aktiengesellschaften, wird positiv wahrgenommen. Auch unsere Mitglieder-Aktionen stossen auf sehr reges Interesse, wie die Teilnehmerzahlen und die positiven Rückmeldungen zeigen.

Sind den Genossenschaftern die Vorteile überhaupt bekannt?

Über 80 Prozent der Mitglieder können spontan einen oder mehrere Vorteile nennen. Erfreulicherweise werden nicht nur die plakativen finanziellen Vorteile genannt, sondern auch die genossenschaftlichen Vorteile, die für Aussenstehende nicht immer auf den ersten Blick ersichtlich sind.

Werfen wir einen Blick in die Zukunft: Wie wird die Mitgliedschaft in zehn Jahren aussehen?

Selbstverständlich wird Raiffeisen auch weiterhin genossenschaftlich organisiert bleiben. Wir werden die Mitglieder-Vorteile dort, wo es sinnvoll ist, weiter ausbauen. Auch zukünftig nehmen wir nur qualitativ hochstehende Vorteile auf, die entweder Bankleistungen oder das «Erlebnis Schweiz» betreffen. Die genossenschaftlichen Vorteile bleiben nach wie vor dieselben.

Interview: Pius Schärli



Foto: zVg.

**INNOVATION. Und vor allem 100%-BAUTEC
mit allem Drum und Dran!**



BAUTEC
daheim am schönsten

Busswil • Aarau • Nyon • Schwyz • Winterthur

BAUTEC AG
Riedliweg 17 CH-3292 Busswil
Tel. 032 387 44 00 Fax 032 387 44 90
doc@bautec.ch www.bautec.ch

Sie sehen es auch so: Ihr Zuhause ist Mittelpunkt der Familie und Quelle für wohlige Lebensqualität. Das Rezept dazu finden Sie in unseren Dokumentationen. à propos: Lebensqualität zeigt sich auch auf www.bautec.ch

Die echte Alternative

Prema Twin Cashpro

Annahme und Ausgabe von Banknoten
im internen Bargeldkreislauf



- Reduktion des Bargeldbestandes durch Recycling
- Annahme von max. 24 Banknotensorten
- Speicherung in 6 oder 8 Rollenspeichern
- Platzsparendes Hightech-Gerät mit allen Optionen
- Betrieb offline oder online über Dialba

prema
Geldbearbeitungssysteme

PREMA GmbH
Tychbodenstrasse 9 Telefon 062 797 59 59
CH-4665 Oftringen Telefax 062 797 62 00



**Es gibt Küchen und es gibt die Stahlküche von Forster –
so einfach kann man sich das merken.**

Die Stahlküche von Forster. Mehr Informationen erhalten Sie über:
Gratisnummer 0800 447 414, forster.kuechen@afg.ch, www.forster-kuechen.ch

Forster Küchenausstellungen: Arbon, Baar, Basel, Bern, Genf,
Lausanne, Locarno, Luzern, Stans, Unterägeri, Winterthur, Zürich



AFG
Arbonia-Forster-Holding AG

forster

DAS KUNDENMAGAZIN DER RAIFFEISENBANKEN

PANORAMA

Nr. 6 / September 2

RAIFFEISEN

KEIN FALL FÜRS ALTPAPIER

*Eine Umfrage bei den Leserinnen und Lesern des «Panorama» zeigt:
Das Kundenmagazin ist beliebt und es wird häufig und gerne gelesen.
Die Leserbefragung zeigt auch, wo angesetzt werden muss, um
das «Panorama» noch besser den Leserbedürfnissen anzupassen.*

In welcher komfortabler Lage mögen sich Lebensmittelproduzenten wähnen: Trifft der Geschmack eines Produktes nicht jenen der Schweizer Bevölkerung, brechen die Verkaufszahlen unausweichlich ein oder das Umsatzziel wird gar nicht erst erreicht. Ob ein Produkt ankommt, ist somit schnell und unkompliziert ersichtlich.

In dieser glücklichen Situation befinden sich die Herausgeber von Kundenzeitschriften nicht. Regelmässige Rückmeldungen der Leser zeigen zwar, dass die «Panorama»-Macher auf

dem richtigen Weg sind, detaillierte und insbesondere aktuelle Erkenntnisse zur Zufriedenheit lagen bislang nur bruchstückhaft vor.

DREI VIERTEL ZUFRIEDEN

Aus diesem Grund hat der Herausgeber im letzten Frühling eine umfassende Studie in Auftrag gegeben, die im Rahmen einer Diplomarbeit an der Universität St. Gallen durchgeführt wurde. Das erfreuliche Resultat der schriftlichen Leserbefragung: Fast drei Viertel jener Personen, die das «Panorama» zugestellt

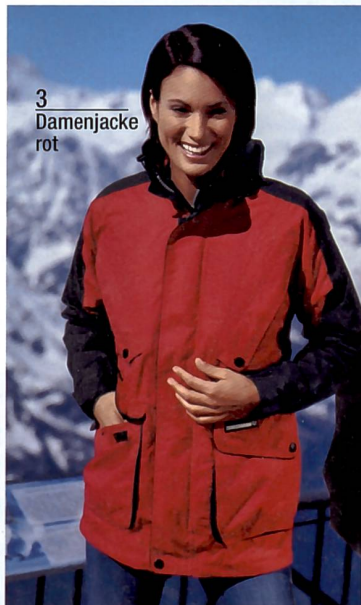
erhalten, sind damit zufrieden, zwölf Prozent sind sogar sehr zufrieden (siehe Grafik 1). «Dieses Ergebnis freut uns besonders», sagt der Verleger Franz Würth. «Es zeigt, dass das «Panorama» unsere Kundinnen und Kunden interessiert.» Positiv hervorgehoben werden darf die Tatsache, dass die Befragten aus der Deutschschweiz, der Romandie und dem Tessin praktisch gleich stark zufrieden sind. Somit fühlen sich die Leser aller Sprachregionen gleichermaßen vom «Panorama» angesprochen. Dies ist nicht selbstverständlich. Schliesslich ist es eine nicht zu unterschätzende Aufgabe, die Themen für jede Ausgabe so auszuwählen, dass sie einerseits für das Publikum in der ganzen Schweiz relevant sind, andererseits die nötige Kundennähe nicht auf der Strecke bleibt.

MEHR VORTEILE

Regelmässige «Panorama»-Leser wissen: Das Kundenmagazin enthält nicht nur Beiträge

2-teilige Damen- und Herren-Allzweck-Jacke

Aktion!

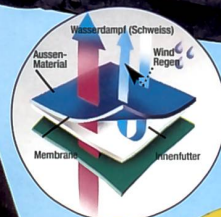


3
Damenjacke
rot



mit Kapuze...

4
Damenjacke
schwarz



nur **198,-** statt ~~398,-~~

Die Allzweck-Winterjacke ist dank den verschweissten Nähten wasserdicht, aber auch atmungsaktiv sowie winddicht. Die Liebe liegt hier im Detail: Viele Taschen, Taillenkordelzug, Reissverschlüsse und vieles mehr. Wichtig ist, dass die Fleece-Innenjacke herausgetrennt werden kann.
Aussenbezug: 100% Microfaser-Polyester.
Beschichtung: 100% EnbreteX.

Für Herren in 4 Farben alle je 198,- ~~398,-~~

1	45.203.74.02 royal	S, M, L, XL, XXL
	45.203.41.02 rot	S, M, L, XL, XXL
	45.203.91.02 silber	S, M, L, XL, XXL

Für Damen in 4 Farben alle je 198,- ~~398,-~~

2	45.202.76.02 ciel	XS, S, M, L, XL, XXL
3	45.202.41.02 rot	XS, S, M, L, XL, XXL
4	45.845.90.02 schwarz	XS, M, L, XL, XXL
	45.202.74.02 royal	XS, S, M, L, XL, XXL

- 100% wasserdicht
- atmungsaktiv
- winddicht
- mit Fleece-Innenjacke
- mit Kapuze

1
Herrenjacke royal



2
Damenjacke
ciel

Tel. 052 234 60 60 Fax 052 234 60 90 e-mail: info@angela-bruderer.ch www.angela-bruderer.ch

JA, ICH BESTELLE:

Anzahl	Art.-Nr.	Grösse	Farbe	Preis

Die Lieferung erfolgt gegen Rechnung inkl. MwSt., zuzüglich Versandkostenanteil. Zahlbar innert 20 Tagen.
☐ Ich möchte gratis den neusten Angela Bruderer Katalog

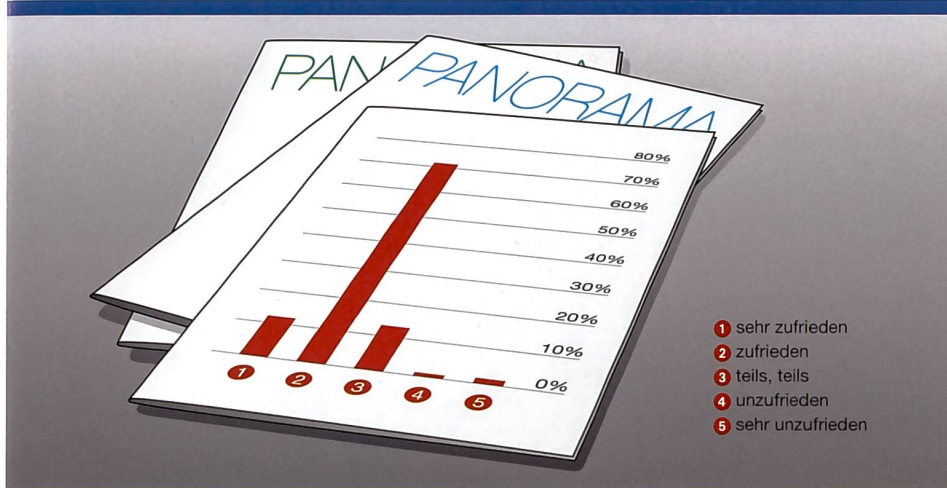
Name _____
Vorname _____
Strasse, Nr. _____
PLZ/Ort _____
Unterschrift _____
Tel. _____

Coupon bitte einsenden oder faxen an:
Angela Bruderer AG
Postfach, 8401 Winterthur

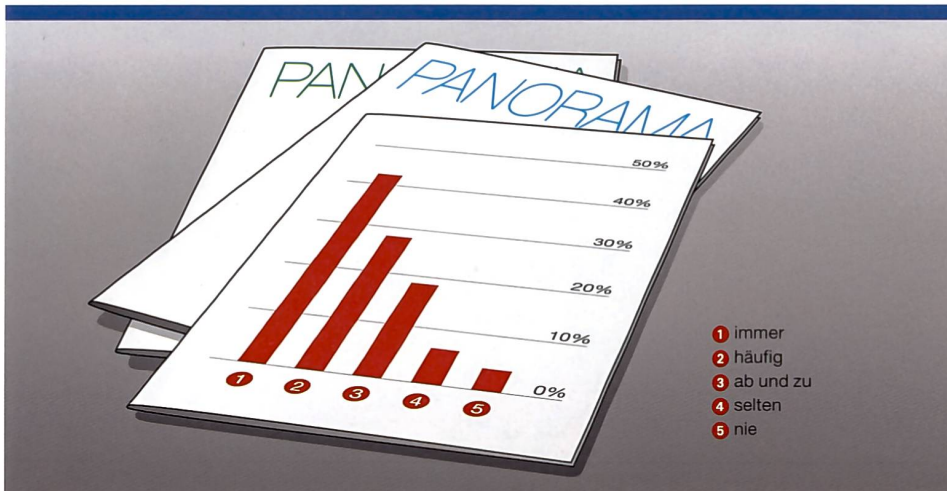
ANGELA
BRUDERER

PA 06/05 (02)

Wie zufrieden sind Sie insgesamt mit dem Kundenmagazin «Panorama»?



Wie häufig lesen Sie das «Panorama»?



Infografik: B&S

über Raiffeisen, sondern auch ebenso viele Artikel, die mit der Bank in keinem direkten Zusammenhang stehen. Dieser Themenmix kommt an: Rund die Hälfte der Befragten schlagen das «Panorama» auf, weil sie sich nebst bankspezifischen Artikeln auch für Reisen, Gesellschaft, Freizeit oder Gesundheit interessieren. Allerdings wünschen die Leser unmissverständlich, künftig noch mehr über Raiffeisen zu lesen. Insbesondere fordern die Befragten, verstärkt über Vorteile für Raiffeisen-Mitglieder informiert zu werden.

Aufschlussreich sind die Antworten auf die Frage, wie häufig die Befragten das «Panorama» lesen. 71 Prozent lesen das «Panorama» immer oder häufig, 25 Prozent lesen es ab und zu oder selten und nur gerade bei 4 Prozent landet das Kundenmagazin direkt im Altpapier (siehe Grafik 2). Werden die Daten weiter aufgeschlüsselt, ist erkennbar, dass jeder Vierte das «Panorama» von vorne bis hinten vollstän-

dig durchliest. Für ein Magazin, das gratis abgegeben wird, sind diese Werte erfreulich hoch.

Dennoch stellt sich die Frage, weshalb ein Teil der Raiffeisenkunden das «Panorama» nicht oder nur sehr selten liest. Wie sich wenig überraschend zeigt, ist dafür die allgemeine Informationsüberlastung verantwortlich: «Mir fehlt die Zeit» und «Ich erhalte schon zu viele Informationen von Firmen» waren die Antworten, die am häufigsten angekreuzt worden sind. Inhaltliche Mängel fallen deutlich weniger stark ins Gewicht.

GLAUBWÜRDIG UND INFORMATIV

Der typische Leser des Raiffeisen-Kundenmagazins ist 52-jährig, wohnt in einer eher ländlichen Gegend und verfügt über ein relativ hohes Bildungsniveau. Etwas mehr als die Hälfte der Leser ist männlich. Das Magazin wird als glaubwürdig, informativ, verständlich,

professionell und mehrheitlich interessant beschrieben.

Auch wenn die Einschätzung der Leser weitgehend positiv ausfällt, stellen die «Panorama»-Herausgeber Verbesserungspotenzial fest. «Das Magazin muss weiterhin dank einem breiten Themenmix unterhaltsam bleiben, dem Leser auf verständliche Weise Hilfestellung in finanziellen Fragen bieten. Es darf da und dort noch eine Spur kreativer und frecher werden, damit es unsere eigenen Zielvorgaben erfüllt», so Chefredaktor Pius Schärli. Nicht gerüttelt werden muss hingegen am Umfang von 48 Seiten und am Erscheinungsrhythmus von acht Ausgaben pro Jahr; beide Faktoren stossen auf eine überwältigend breite Akzeptanz.

830 000 LESER

Ein wichtiger Indikator für die Beliebtheit des «Panoramas» ist auch die stetig wachsende Auflagenzahl. Vor sechs Jahren ist das «Panorama» noch in einer Auflage von 220 000 Exemplaren erschienen. Hätte man damals alle Magazine aufeinander gestapelt, wäre ein Turm in der Höhe von 450 Metern entstanden. Bis heute ist dieser imaginäre Stapel dank einer Auflage von über 430 000 Exemplaren bereits auf fast 900 Meter angewachsen – notabene pro Ausgabe. Zum Vergleich: Der Eiffelturm in Paris ist 300,51 Meter hoch, mit Antenne 320,8 Meter.

Doch damit nicht genug: Wer das «Panorama» per Post zugestellt erhält, gibt es durchschnittlich an fast eine weitere Person im gleichen Haushalt weiter. Dieses Resultat hat die Leserbefragung ebenfalls zu Tage gefördert. Damit kommen insgesamt beinahe 830 000 Personen in den Genuss des Kundenmagazins. Weiter bergauf gehen soll es auch inhaltlich. «Die aus der Befragung gewonnenen Erkenntnisse setzen wir nun schrittweise um, um noch besser auf die Wünsche und Bedürfnisse unserer Leser einzugehen», verspricht Pius Schärli.

■ DANIEL KNUS

Grosse Leserumfrage

Die Leserbefragung wurde in diesem Frühling durchgeführt. Die Fragebögen wurden an 1000 zufällig ausgewählte Leserinnen und Leser in der ganzen Schweiz verschickt. Wir bedanken uns herzlich bei jenen 22 Prozent, die den fünfseitigen Fragebogen ausgefüllt retourniert haben. Lob und Tadel sowie Anregungen zum «Panorama» nehmen wir natürlich gerne ständig entgegen. Unsere Kontaktadressen finden Sie im Impressum auf Seite 46.

3. schweizer kmu-tag
kmu im wandel
 wege – grenzen – horizonte
 st.gallen
 28. oktober 2005



Ehrenpatronat: Bundesrat Joseph Deiss

Patronat: Schweizerischer Gewerbeverband
 economiesuisse
 IHK St.Gallen-Appenzell
 Kantonal-St.Gallischer Gewerbeverband

online-anmeldung unter
www.kmu-tag.ch

 **kmu-tag.ch**
 st.gallen

referent(in)en



Urs Fueglistaller



Joseph Deiss



Beat Kappeler



Adrian Pfenniger



Giselle Rufer



Bruno S. Frey



Bertrand Piccard

veranstalter



hauptsponsoren



kommunikationspartnerin



DER HAUT VERPFLICHTET

Dermatologische Produkte sind die grosse Kompetenz der Spirig Pharma AG in Egerkingen. Die Marken Daylong und Excipial sind die grossen Renner im Sortiment. An der Spitze steht Christian Pflugshaupt, der auch VR-Präsident der Raiffeisenbank Hügendorf-Rickenbach ist.



Christian Pflugshaupt mit Produkten, welche die Firma zum Marktführer gemacht haben.

«Wir haben uns ganz der Haut verschrieben. Im Zentrum steht der Patient, der eine gesunde Haut haben soll», bringt Christian Pflugshaupt die Philosophie seiner Firma auf den Punkt. Er ist Geschäftsleiter der Spirig Pharma AG in Egerkingen. Diese hat sich auf dermatologische Produkte spezialisiert. Mit Erfolg: Was einst 1948 als einfache Apotheke in Olten begann, ist mittlerweile zu einem führenden KMU mit 128 Mio. Franken Umsatz und über 200 Mitarbeitern angewachsen. Mit acht Partner- und Tochterfirmen ist Spirig auch im Ausland vertreten – seit 1990 beispielsweise in Deutschland, seit vergangenem Jahr in Ungarn.

Um das Geheimnis des anhaltenden Erfolgs zu umschreiben, reicht ein Wort: Innovation. In schneller Folge bringt die Firma neue Sonnenschutzmittel und dermatologische Spezialitäten auf den Markt. Die Sonnenschutzcreme Daylong beispielsweise hat bezüglich Wasserfestigkeit neue Massstäbe gesetzt. Dass die Produkte einer kontinuierlichen Weiterentwicklung unterliegen, zeigt die neueste Daylong-Creme, Daylong visage vitaminé, welche dank Vitaminisierung den Alterungsprozess der Haut verzögert.

Die Marke Daylong wurde vor kurzem als Sieger der Brand Excellence Swiss Trophy B.E.S.T. in der Kategorie Evolution ausgezeichnet. Ein weiterer «Renner» ist das Haut-

pflegemittel Excipial. «Zuverlässige Qualitätsprodukte wie diese haben uns zum Dermatika-Marktführer in der Schweiz gemacht», freut sich Pflugshaupt. Hat sich die Spirig Pharma AG insbesondere im Dermatologie-Bereich einen Namen gemacht, stellen die Bereiche Dermokosmetika und Generika weitere Standbeine dar. «Unsere Kompetenz basiert auf einem hohen Technologiestandard und einem Netzwerk von internen und externen Spezialisten», erklärt Pflugshaupt.

BEGEHRTE UNTERNEHMERPREISE

Kaum erstaunlich also, heimst die Solothurner Firma regelmässig begehrte Preise ein. 1999 beispielsweise erhielt sie den Solothurner

Christian Pflugshaupt mit Bankleiter Urs Spielmann.



Unternehmerpreis, dieses Jahr den Unternehmerpreis Espace Mittelland. Und im Kosmetikbereich holte sich die Spirig den «Annabelle Prix de Beauté 2005» für ein Gesichtsmittel. Besonders stolz ist Pflugshaupt aber auf den 6. Rang beim «Cash»-Arbeitsgeber-Award 2004. Dabei bewarben sich 80 Unternehmen um die Auszeichnung, bei welcher Leistungsbereitschaft und Zufriedenheit der Mitarbeiter die wichtigsten Kriterien waren.

Nach dem Motto «Erfolgsbeteiligung für alle» werden die Mitarbeiter zu Mitunternehmern. «20 Prozent des Gewinns werden an die Mitarbeiter ausgeschüttet», betont Pflugshaupt, «im vergangenen Jahr waren das rund 3 Mio. Franken.» Der individuelle Bonus hängt dabei von der Leistung, der Funktion sowie der Firmentreue ab.

Der Erfolg der Firma hängt auch mit dem besonderen Unternehmensmodell zusammen. Nach dem Management Buy-out von 1984 wurde dieses Konzept gleich beibehalten: «Rollierendes Management Buy-out» nennt sich das. Konkret bedeutet dies, dass die derzeit fünf Geschäftsleiter gleichzeitig auch die Firmenbesitzer (80 Prozent der Aktien) sind. Steigt einer aus, so muss er sein Aktienpaket den Mitinhabern oder einem Nachfolger weiterverkaufen. «Die Geschäftsleiter sind Besitzer auf Zeit», erklärt Pflugshaupt. Unternehmerische und finanzielle Verantwortung würden dadurch verknüpft und die Unabhängigkeit gewahrt. «Wir müssen nicht ständig auf den Shareholder Value achten und können daher langfristig planen.» Gewinn sei nötig, um wieder investieren zu können, lautet Pflugs-

haupts Credo. Gewinnmaximierung hingegen erteilt er eine klare Absage.

Dass hinter der Spirig Pharma AG eine besondere Unternehmensphilosophie steckt, zeigt sich auch in ihrem humanitären, sozialen und kulturellen Engagement. Dabei werden nicht einfach nach dem Giesskannenprinzip irgendwelche Finanzmittel gesprochen, sondern auch hier setzt Pflugshaupt auf das persönliche Engagement. Leistet beispielsweise

ein Arzt oder Apotheker aus der Region im Ausland einen Hilfseinsatz, so unterstützt ihn Spirig mit Gratismedikamenten. Oder ein andermal erhält ein Spital in einem Entwicklungsland einen Unterstützungsbeitrag. «Jedes Gesuch geht über meinen Schreibtisch», sagt Pflugshaupt, der Wert darauf legt, dass die gesprochenen Mittel jenen zugute kommen, welche besonders darauf angewiesen sind.

■ RUEDI STUDER

Kundenbedürfnisse als Orientierungspunkt

«Die Verbindung zur Dorfbevölkerung ist mir wichtig, deshalb habe ich mich stets auf Lokalebene engagiert», sagt Christian Pflugshaupt. Deswegen stellte er sich beispielsweise als Schulpräsident seiner Wohngemeinde Hägendorf zur Verfügung. Seit 29 Jahren lebt der gebürtige Thurgauer in der Nachbargemeinde des Spirig-Sitzes Egerkingen.

Seit 1989 sitzt der heute 60-jährige Vater von zwei erwachsenen Kindern im Verwaltungsrat der Raiffeisenbank Hägendorf-Rickenbach, den er notabene seit 1992 auch präsidiert. «Ich habe mich noch nie in einem Gremium so wohl gefühlt», meint er mit seinem gewinnenden Lächeln. Das ganze Team setze sich für das Wohl der Bank ein. «Ich könnte mir keinen besseren Präsidenten wünschen», lobt Bankleiter Urs Spielmann, der insgesamt seit 33 Jahren – davon 25 als Bankleiter in Hägendorf – im Dienst der Raiffeisen-Idee steht. Dass es der 56-jährige Niedergösgen ehrlich meint, spürt man gleich. «Christian Pflugshaupt lässt mir genü-

gend Freiraum, pflegt eine offene Kommunikation und lässt auch Kritik zu. Allfällige Probleme werden offen diskutiert.»

Dass sich der Pharma-Unternehmer für die Raiffeisenbank einsetzt, kommt nicht von ungefähr: «Die Raiffeisenbank ist eine sympathische Bank», begründet er sein Engagement. Er komme aus der christlich-sozialen Ecke, ethische Grundsätze sind ihm daher wichtig. Und hier sieht er auch Parallelen zwischen der Spirig AG und Raiffeisen: «Wir orientieren uns an den Bedürfnissen der Kunden beziehungsweise der Bevölkerung. Dabei steht nicht Gewinnmaximierung im Vordergrund, sondern ein Beitrag an der Gesellschaft zu leisten.» Gemeinsamkeiten macht er auch bei Genossenschaftsidee und rollierendem Management Buy-out aus: «Beide haben die langfristige Sicherung des Unternehmens zum Ziel.» Und schliesslich spiele bei beiden Unternehmen der faire Umgang mit den Mitarbeitenden eine zentrale Rolle.

(rus)



Unsere Empfehlung: In bleibende Werte investieren

In Schweizer Qualität zu investieren lohnt sich immer. Einen Waschautomaten oder Wäschetrockner von Schulthess zu wählen zahlt sich deshalb langfristig mit Sicherheit aus.

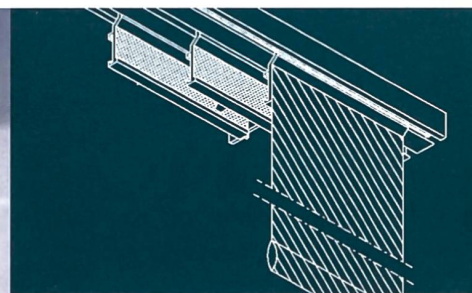
Ob im Eigenheim oder im Mehrfamilienhaus, die Langlebigkeit und Energieeffizienz unserer Geräte sind für alle ein Gewinn. Mit der Umwelt gehen sie schonend und mit der Energie sparsam um und wer sie kennt, weiss ihren hohen Bedienungskomfort zu schätzen.

 Schulthess Maschinen AG, Postfach, 8633 Wolfhausen, Tel. 0844 880 880, Fax 0844 880 890
info@schulthess.ch, www.schulthess.ch



SCHULTHESS
schnell • schonend • sparsam

anmutig



Silent Gliss **Flächenvorhänge** eröffnen faszinierende Gestaltungsmöglichkeiten für jeden Raum. Ob schlicht, mit aufregenden Dessins und Stoffstrukturen, handbemalt oder bedruckt – sie funktionieren traumhaft einfach.

- ☐ Ich möchte die Fotobroschüren
«The Home Collection» und «excellence»
☐ Rufen Sie mich an für einen Termin im Showroom
☐ Ich wünsche einen unverbindlichen Besuch
Ihres Fachberaters

Name/Vorname _____

Strasse/Nr. _____

PLZ/Ort _____

Telefon _____

PA 6/05 F-W

Senden Sie uns den Coupon per Post oder Fax:
Silent Gliss AG, Südstrasse 1, 3250 Lyss
Fax: 032 387 11 40, Telefon: 032 387 11 11
www.silentgliss.ch, info@silentgliss.ch



Textilräume für jeden Geschmack:
die neue Kollektion «excellence»

KÜNG-SAUNA

Besuchen Sie unsere Ausstellung in Wädenswil: über 600 m² einzigartige Vielfalt an Sauna- und Wellness-Ideen! (Bitte voranmelden)



KÜNG AG Saunabau
Rütlibühlstrasse 17
CH-8820 Wädenswil
Telefon 044 780 67 55
Fax 044 780 13 79

Wir bieten umfassende Beratung bei Gestaltung, Konstruktion und Energie-sparen. Die betriebseigene Fabrikation von Privatsauna bis Grossanlage ermöglicht individuelles Design und bewährte 30-jährige Erfahrung und überlegen dem Preis-Leistungs-Verhältnis sind wir Ihr kompetenter Ansprechpartner für Wohlbefinden und unglaubliches Sauna-erlebnis. E-Mail: info@kuing-sauna.ch
www.kuing-sauna.ch

- Coupon für Unterlagen
- ☐ Finnische Sauna
 - ☐ Bio-Sauna/BIO-SA
 - ☐ Massivholz-Sauna
 - ☐ Whirlpool
 - ☐ Solarien
 - ☐ Fitnessgeräte
 - ☐ Thermen
 - ☐ Wellness-Anlagen

Name _____
Strasse _____
PLZ/ort _____
Telefon _____

Individuelle Design,
Eigene Fabrikation,
Service in der ganzen Schweiz



Wintererlebnis im Hohen Norden

Winterwoche in Lappland ab Fr. 990.-*

Schenken Sie sich den Winter Ihrer Träume

Romantische Blockhausferien mit knisterndem Kaminfeuer, Hundeschlitten-Abenteuer, Motorschlitten-Safaris oder Langlauf-Ferien vom Feinsten. Entspannung und Erholung unter Lapplands Polarlicht. Erleben Sie den Winter wie aus einem Bilderbuch – Willkommen in Finnisch Lappland!

DIESES PROJEKT WIRD VON DER EUROPÄISCHEN UNION KOFINANZIERT

Direktflug ins Winterparadies Finnisch Lappland.
Jeden Samstag vom 17. Dez. 2005 bis 11. März 2006.

*Preis pro Person bei 4 Personen, inkl. Direktflug nach Finnisch Lappland, 7 Übernachtungen in Villa Armas, Preisbeispiel für Abflüge am 7.1./14.1.2006, exkl. Flughafentaxen Fr. 82.-



Bestellen Sie jetzt den Skandinavien Winter-Katalog per Telefon, im Internet oder fragen Sie Ihr Reisebüro.

056 203 66 66
www.kontiki.ch

kontikisaga
Die Nr. 1 für Ferien im Norden.

Ihr Ferienhotel zum Wohlfühlen im Wallis

Speziell für -Mitglieder

Ob kleine oder grosse Wanderung – bei uns finden Sie Ruhe und Erholung – Ferien mit Natur pur. Bellwald, auf rund 1600 m Höhe gelegen, bietet Ihnen einen herrlichen Panoramablick auf die Bergriesen der Berner und Walliser Alpen sowie über das Rhonetal hinweg.

Wer auf der Sonnenseite des Lebens wandern will, ist im Ambassador goldrichtig. Mit den Kindern auf dem Märliweg spazieren und die alten Märchen erleben. Oder das Risihorn erklimmen und Mont Blanc und

Matterhorn in der Ferne glitzern sehen. Finsteraarhorn – zum Greifen nah und traumhaft schön.

Über einen der Seen zurück zum Ambassador, abends ein feines Diner geniessen – z.B. unseren «Flambierten Galgen» erleben.

Worauf warten Sie noch? Der neue Erholungspark beginnt direkt beim Hotel, die Bergbahn ist nicht weiter!

Wo erhalten Sie mehr? Im Aparthotel Ambassador!

Wir bieten Ihnen

ein sehr grosszügiges Apartment (oder Studio) mit Hotelservice, Frühstück vom Buffet, freie Benutzung von Hallenbad mit Whirlpool, Abstellplatz in der Tiefgarage und freie Fahrt auf den Bergbahnen in Bellwald (Sportbahnen Bellwald)

pro Person und Tag für nur
CHF 79.- inkl. Frühstück
CHF 99.- inkl. Halbpension
bei einem Mindestaufenthalt von drei Tagen.



Bellwald
DAS HÖCHSTE IM GOMI

AMBASSADOR

Aparthotel Ambassador • CH-3997 Bellwald, VS • Telefon 027 970 11 11 • Fax 027 970 11 00 • ambassador@goms.ch • www.goms.ch/ambassador

Die RB Pfyn-Homburg lässt nichts anbrennen!



Foto: zVg

Das ganze Team, Marianne Castro, Gisela Lüthi, Monika Lauber, Jennifer Aus der Au, Margrit Tornare, Beat Oswald, Sven Nussbaum und Urs Gauch (v. l. n. r.), hat die Übung erfolgreich beendet.

Die Raiffeisenbank Pfyn-Homburg füllt den Erfahrungsrucksack nicht ausschliesslich mit bankspezifischem Wissen, sondern bildet sich regelmässig im Sicherheitsbereich weiter. Im Gefas-Zentrum in Illnau-Effretikon widmeten sich acht Bankmitarbeitende in Theorie und

Praxis den Themen Brandschutz und Brandbekämpfung.

Mit dabei war auch die neue Kundenberaterin der Raiffeisenbank, Jennifer Aus der Au. Die ehemalige Auszubildende der RB Pfyn-Homburg hat dieses Jahr die Kaufmännische Berufsmaturität in Weinfelden mit der traumhaften Gesamtwertung von 5,7 abgeschlossen. In der Branchenkunde schaffte sie gar die höchstmögliche Note 6,0. Das Raiffeisen-Team von Pfyn-Homburg ist stolz auf sie und heisst die neue Berufskollegin herzlich willkommen. (bo)

Ein Fussgängersteg für Malters



Foto: zVg

Der VR-Vizepräsident der RB Malters, Ruedi Stalder, Werkhofleiter Kobi Bucher, Gemeindeammann Marcel Lotter, das 4000. Mitglied Bernadette Portmann und der Vorsitzende der Bankleitung Bruno Glanzmann (v. l. n. r.) posieren auf der neuen Holzbrücke Eischachen.

Jeder 1000. Beitritt zur Genossenschaft der Raiffeisenbank Malters bewegt diese traditionsgemäss dazu, sich für ein öffentliches Projekt stark zu machen. So konnte sich mit dem Beitritt des 4000.

Mitgliedes, Bernadette Portmann, nicht nur die RB, sondern auch die Gemeinde Malters freuen. Seit Ende Juni können die Besucher von Ausstellungen und Konzerten sowie die Benützer des Trainingsplatzes auf der gegenüberliegenden Bachseite der Sporthalle Oberei den neuen Fussgängersteg benützen. Unter fachkundiger Anleitung ihres Werkhofleiters Kobi Bucher hat die Gemeinde die Fundamente und Treppen erstellt. Die Stalder Holzbau AG übernahm den Bau des von der Raiffeisenbank finanzierten Steges. (nh)

Die RB Regio Weinfelden feiert



Foto: zVg

Die Raiffeisenbank Regio Weinfelden feiert dieses Jahr den 50. Geburtstag und freut sich über das 4000. Mitglied. Neben vielen anderen Aktivitäten liess sich die Bank im Jubiläumsjahr etwas Besonderes einfallen: Die Auszubildenden Lea Hugentobler, Katja Gähwiler und Alex Christen organisierten am 20. August ein unvergessliches Fest für die Jugend. Am Jugendtag standen auch Mitglieder des Verwaltungsrates und Aufsichtsrates sowie der Geschäftsleitung im Einsatz. Die Fachfrauen der Ludothek, die im selben Gebäude wie die Bank ihre Spielausleihe führen, unterstützten das Raiffeisen-Team tatkräftig.

Grund, sich über das Jubiläum der Bank mitzufreuen, hatte auch die Ju-

gendmusikschule Weinfelden. Die Hauptverantwortlichen der Raiffeisenbank, VR-Präsident Heinz Schläpfer und der Vorsitzende der Bankleitung Heinz Bernet überreichten der Musikschule einen Check über CHF 5000.-. (nh)

gendmusikschule Weinfelden. Die Hauptverantwortlichen der Raiffeisenbank, VR-Präsident Heinz Schläpfer und der Vorsitzende der Bankleitung Heinz Bernet überreichten der Musikschule einen Check über CHF 5000.-. (nh)

100 Jahre RB Heitenried

Die Jubiläumsfeierlichkeiten der RB Heitenried umfassen mehrere Höhepunkte: Am Gründungstag, dem 10. Januar, wurden die zwei ortsansässigen Stiftungen «Alte St.-Michaels-Kirche» sowie «Wohn- und Altersheim Magdalena» mit je CHF 5000.- bedacht. Anfang Mai fand in einem Zirkuszelt mit 560 Anwesenden die Jubiläums-GV statt. Im Juli organisierte die RB an drei Wochenenden Ausflüge aufs Schilthorn. Ende September folgt eine Kundenorientierung zum Thema «Ehe- und Erbrecht» und Mitte November ist ein Ausflug für die Bankbehörde und die Mitarbeitenden der RB geplant.

Die zweitälteste Bank im deutschsprachigen, freiburgischen Sensebezirk wird seit 1975 von Theo Meyer geleitet. Vor ihm hatte sein Vater, Theodor Meyer, das Amt während fast 50 Jahren inne! Die Bilanzsumme der erfolgreichen Bank hat sich in den letzten 30 Jahren um durchschnittlich CHF 3.5 Mio jährlich von CHF 19 Mio auf über CHF 124 Mio. erhöht. (bs)



Foto: zVg

Bankleiter Theo Meyer spricht an der Jubiläums-GV zu den anwesenden Gästen.

100 Jahre RB Ueberstorf



Foto: zVg

Toller Auftritt der Acapickels an der Jubiläums-GV.

Ihren 100. Geburtstag feierte die Raiffeisenbank Ueberstorf mit rund 900 Genossenschafterinnen und Genossenschaftlern und vielen prominenten Gästen aus Politik und Wirtschaft. Die RB bietet der Bevölkerung von Ueberstorf und Albligen während des Jubiläumsjahres viele Aktivitäten. Eine Vorstellung im Zirkus Gasser Olympia für die Schüler, für die Jugendlichen ein Besuch im Europapark in Rust und ein Senioren-Ausflug standen in der ersten Jahreshälfte auf dem Programm.

Am 15. Oktober, dem Gründungstag der Bank, findet um 15 Uhr in der kath. Kirche in Ueberstorf ein ökumenischer Gottesdienst statt. Anschliessend erfolgt im Mehrzweckgebäude die Ziehung von 100 Gewinnern aus Los-Nummern. Das Schlussbouquet bildet am 4. Dezember voraussichtlich das Matinée-Konzert des «Galatea Quartetts» im Schloss Ueberstorf. Die Musikerinnen und Musiker des Ensembles, mit zwei Künstlern aus Ueberstorf, wurden dieses Jahr mit dem Migros-Kammermusikpreis ausgezeichnet. (nh)

Neue Beraterbank in Langnau i.E.



Foto: zVg

Das traditionelle Gebäude «emmentalhaus» in Langnau i.E. beherbergt seit dem 18. Juli die Raiffeisen Beraterbank.

In einer Rekordzeit von vier Monaten hat die Raiffeisenbank Signau-Trub das traditionelle «emmentalhaus» an der Dorfstrasse 1 in Langnau zusammen mit der «emmental versicherung» umgebaut und

renoviert. Nun erscheint das 1890 erbaute Haus mit dem streng klassizistischen Erscheinungsbild in einem neuen Kleid. Die freundlichen und hellen Räume sowie der zentrale Standort stehen in einem deutlichen Gegensatz zum ehemaligen Sitz der RB Signau-Trub in der Dorfstrasse. Die Geschäftsstellen Trub und Signau bleiben bestehen.

Die Räumlichkeiten der Beraterbank befinden sich im Parterre und im 1. Stock. Die Raiffeisen-Mitarbeitenden begrüßen ihre Kunden persönlich und stehen ihnen mit Rat und Tat zur Seite. Einfache Bankgeschäfte und Tresorfachbesuche können in der 24-Stunden-Zone abgewickelt werden. Im zweiten Stock sowie im Dachgeschoss sind die Mitarbeitenden der Emmental- und der Zürich-Versicherung für ihre Kunden da. (bg)

Raiffeisen unterstützt Schwyzer Weltneuheit



Foto: zVg

Am 17. Juli 2005 nahm die erste Gondelbahn der Welt mit drehbaren Kabinen «Stuckli Rondo» in Sattel (Kt. Schwyz) nach nur 150-tägiger Bauzeit ihren Betrieb auf. Die neue Bahn ersetzt die 55 Jahre alte Sesselbahn von Sattel auf den Mostelberg. Die 8er-Gondeln transportieren pro Stunde ca. 700 Personen. Dies übertrifft das Fassungsvermögen der alten Sesselbahn um fast 300 Personen. Während der rund 5-minütigen Fahrt drehen sich die Gondeln zweimal um die eigene Achse. Mehr als doppelt so lang (12 Min.) sassen die Fahrgäste bisher in den alten und offenen 2er-Sesseln.

Als Hauptsponsor der neuen Drehgondeln engagierte sich RAIFFEISEN unter Führung der RB Oberägeri-Sattel.

Auf fünf von insgesamt 19 Gondeln leuchtet ein grosses, weit sichtbares RAIFFEISEN-Logo. Die einzigartige Bahn stösst bei Fachleuten aus der ganzen Welt auf grosses Interesse und lockte bereits viele Besucher an. Ein Monat nach der Inbetriebnahme durfte sich die Betreiberin der Bahn, die Sattel-Hochstuckli AG, bereits über 51 174 Berg- und Talfahrten freuen.

Mehr Infos: www.sattel-hochstuckli.ch und www.stuckli-rondo.ch, bei Sattel-Hochstuckli AG, Tel. 041 835 11 75 oder beim Medienverantwortlichen Pirmin Moser, Tel. 041 835 18 08, (nh)

Ausflug in den Zirkus

Die Bankleitung der neuen Raiffeisenbank Region Stans überraschte Ende Juli ihre Mitarbeitenden mit einem Besuch beim Zirkus Knie.

Vor dem Beginn der Vorstellung hatten die Angestellten bei einem festlichen Mahl die Gelegenheit, sich auszutauschen und sich auf den Abend einzustimmen. Das gemeinsame Essen, das unvergessliche Zirkuserlebnis und der Schlummertrunk haben die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der beiden zusam-

Mit Rekordergebnis ins Jubiläumsjahr



Foto: Alex Hodzic

Unter dem Motto «Nostalgie» nahmen 750 Genossenschafterinnen und Genossenschafter der Raiffeisenbank Abtwil-St. Josefen am 10. und 11. Juni an der Jubiläums-GV und den Feierlichkeiten zum 100. Geburtstag teil. An der GV erinnerten die in historischen Gewändern gekleideten Verwaltungs- und Aufsichtsräte sowie die Mitarbeitenden der RB an die Gründungszeiten der Bank.

Behördenmitglieder und Mitarbeitende der RB Abtwil-St. Josefen in Kleidern wie «anno dazumal».

Mit einem vielfältigen und farbenfrohen Festprogramm bedankte sich die RB einerseits bei der treuen Kundschaft, gleichzeitig wollte sie auch die langjährige Geschichte der Bank mit einem feierlichen Akt festhalten.

5000. Mitglied bei der Raiffeisenbank Aadorf

Dieses Jahr hat die Raiffeisenbank Aadorf zwei Gründe zum Feiern: Neben dem 90-Jahr-Jubiläum konnte die RB Ende Juli das 5000. Mitglied in ihre Genossenschaft aufnehmen. Bei einer kleinen Feier wurde Karl Schälli aus Hofstetten als Jubiläumsmitglied begrüsst. Seine Bankwahl belohnte die RB mit einem Gutschein für eine Ballonfahrt und ein Essen für zwei Personen. Den beiden Neumitgliedern Heinrich Weiss aus Rätterschen (4999.) und Harry Roost aus Aadorf (5001.) dankte die Raiffeisenbank mit einem Essensgutschein für das Vertrauen in die Raiffeisenbank. (nh)



Foto: zVg

Die neuen Mitglieder: Heinrich Weiss (4999.), Karl Schälli (5000.) und Harry Roost (5001., v. l. n. r.) mit Bankleiter Peter Bühler (r.) und Backoffice-Leiter Patrick Müller (l.).



Foto: zVg

mengelegten Banken näher gebracht. Am folgenden Montag erschienen alle mit neuem Teamgeist und motivierter denn je am Arbeitsplatz. (nh)

Alfred Odermatt, ehemaliger Bankleiter der RB Stans-Dallenwil-Wolfenschiessen (l.) und Hermann Graf, Vorsitzender der Bankleitung RB Region Stans geniessen den gemeinsamen Abend.

RAIFFEISEN-KONTAKT

Gewinner Leser-Wettbewerbe Heft 4/Juni 2005

Seite 7: **Heinz Ritter** aus Zürich (Lösung: CHF 1000000.-). Schlusspunkt-Geschichte, Seite 46: **Sonja Sahli** aus Ostermundigen für ihre Geschichte: «Albert Röllin zückt das Portemonnaie, will sein klar abgezahltes «Budget» fürs Essen auf den Tisch legen, als er bemerken

muss, dass er das Monopoly-Geld seiner Kinder, die zuvor im Hotelzimmer damit gespielt hatten, zum Feriengeld gezählt und eingesteckt hat.»

Heft 5/August 2005

Seite 27: **Heidi Schmid** aus Gossau (Lösung: Schlussrang 19 WCSL), Seite 43: **Edwige Elmer** aus Froideville, **Fam.**

Zimmermann aus Nebikon und **Caroline Kressibucher** aus Berg (Lösung: rund CHF 112.4 Mio.). Wir gratulieren allen Gewinnern ganz herzlich!

Nachtrag zum Bericht

«Aufs richtige Pferd setzen» («Panorama» 5/2005, Seite 42-45) In der Deutschschweiz werden neben Aarau, Basel, Dielsdorf, Fehraltorf, Luzern und Maienfeld auch jedes Jahr mehrere Pferderennen im Thurgauer Kantonshauptort Frauenfeld, u.a. das Swiss Derby, durchgeführt. Die Redaktion

Goldene Herbsttage

IN INTERLAKEN

Einzigartig in der Schweiz ist das sanft goldene Licht auf den leuchtend farbigen Berghängen und den blau-grünen Seen im herbstlichen Berner Oberland. Und im Herzen dieser vielbesuchten Region liegt Interlaken.

Dieser Reichtum liegt Ihnen zu Füssen, und Sie können dank der guten Infrastruktur mit verschiedenen Bergbahnen, Schiffen, Seilbahnen und Sesselliften die zahlreichen Aussichtspunkte besuchen – oder zu Fuss erwandern.

SONDERANGEBOT FÜR HERBSTGENIESSER: DREITÄGIGE KURZFERIEN

(3Tage, 2 Nächte) in zwei Hotel-Varianten mit einmalig günstigen Preisen (Gültig bis 30. November 2005):



Ein Kleinod direkt an der ruhig dahinziehenden Aare gelegen. In 5 Minuten Fussmarsch sind Sie im Zentrum. Die Zimmer haben Bad oder Dusche, WC, TV, Radio, Minibar. Frühstück und Nachtessen servieren wir Ihnen mit königlicher Aussicht auf die Jungfrau. Die Besitzer-Familie Andreas Kuchen und die freundlichen MitarbeiterInnen umsorgen Sie gasfreudlich. Sie sind bestens aufgehoben! Superior-Zimmer mit Balkon und Aare-Sicht.



HERBSTANGEBOT

- 3 Tage/2 Nächte inkl. Frühstücksbuffet
- leichte Abendessen (Vorspeise/Hauptgang)
- Gratis Tee und Kuchen am Nachmittag
- freier Eintritt ins öffentliche Hallenbad (300 m vom Hotel)
- inkl. Taxen und MwSt.
- Kein Einzelzimmer-Zuschlag

CHF 175.- pro Person im Standardzimmer

CHF 40.- Zuschlag Superior-Zimmer

HOTEL GOLDEY, Familie Andreas Kuchen
Obere Goldey 85, CH-3800 Interlaken
Telefon 033 826 44 45, Telefax 033 826 44 40
E-Mail: info@goldey.ch, Internet: www.goldey.ch



Liebenswerte Details zeichnen dieses kleine Hotel aus, und Sie werden die Tischdekorationen, das auf 28°C geheizte Hallenbad, den Garten und die bequeme Lage (3 Min. zu Fuss ins Zentrum) schätzen. Alle Zimmer mit Dusche oder Bad, WC, TV, Radio, Minibar, Bademantel, Slippers, Fön. Zertifiziert vom Sicherheitsinstitut Zürich für überdurchschnittliche Sicherheit im Betrieb. Superior-Zimmer sind grösser, haben Südsicht und Balkon, Video und Safe.



HERBSTANGEBOT

- 3 Tage/2 Nächte inkl. Frühstücksbuffet
- 2 Dreigang-Nachtessen mit Auswahlmenü
- Hallenbadbenutzung (7.00 bis 22.00 Uhr)
- inkl. Taxen und MwSt.
- Kein Einzelzimmer-Zuschlag

CHF 219.- pro Person

CHF 50.- Zuschlag höhere Zimmerkategorie

STELLA HOTEL, Werner und Christine Hofmann
Waldeggstrasse 10, CH-3800 Interlaken
Telefon 033 822 88 71, Telefax 033 822 66 71
E-Mail: info@stella-hotel.ch, Internet: www.stella-hotel.ch

Unzählige Rituale begleiten den Menschen vom Morgen bis zum Abend, von der Geburt bis zum Tod. Selbst in unserer rationalen Zeit sind diese definierten Handlungsabläufe gefragter denn je. Weil sie das Leben auf unterschiedliche Weise zusammenhalten.

RITUALE: ANKER IM DASEIN



Schwein gehabt, Monsieur Couchepin:
Keine Olma ohne einen Bundesrat, dem
nicht ein putziges Tierchen in die Hand
gedrückt würde.

Rituale sind wichtige Elemente der traditionsreichen Landsgemeinde von Appenzell Innerrhoden.



Schon ein Ritual gehabt heute? Beim Aufstehen, bei der Toilette, beim Frühstück oder auf dem Weg zur Arbeit? Nicht alles, was ein Mensch im Verlaufe eines Tages in schöner Regelmässigkeit immer wieder macht, vom Zähneputzen und den Yoga-Übungen bis zum Gutenachtkuss für den Partner ist ein Ritual. «Rituale gehören zum Alltag, auch wenn nicht alles Ritual ist, was wir für ein Ritual halten», sagt der St. Galler Psychotherapeut und Supervisor Klaus Beeler.

Hinter einem Ritual stehe stets eine bestimmte Absicht. Leider würden in unserer Gesellschaft Rituale immer wieder mit Hexerei, Schwarzer Magie oder Sekten in Verbindung gebracht. Dabei sind Rituale oder Riten, wie sie früher genannt wurden, uralt. Der Ritus hat religiöse, transzendente und existenzielle Verbindungen und schliesst nur jene ein, die ihn pflegen. Die anderen stehen abseits. Rituale stellen Öffentlichkeit her und versichern die Teilnehmer in ihrem Status in der Gesellschaft.

RITUALE IN DER POLITIK

Rituale gibt es überall. In der Familie, in der Schule, am Arbeitsplatz, in der Politik. «Jede Staatsform kennt ihre Rituale. Denn schliesslich muss die Politik ja für alle fassbar und sichtbar gemacht werden», hat Bundesrat Moritz Leuenberger einmal gesagt. Was Wunder, wenn sich selbst in der republikanisch-nüchternen Schweiz so mancher Bürger im Bedürfnis nach dem rhythmisierten Kollektiv, nach Glanz und Kitsch auch in der Politik

sehne. Rituale leben von Symbolik und sprechen zunächst das Herz, erst später den Verstand an.

Rituale gibt es viele in der Politik. Wenn sich der Bundespräsident bei der Eröffnung des Genfer Automobilsalons mit der Miss Schweiz in Pose wirft, ist das immer ein begehrter Schnappschuss für die Medien. Die Eröffnung der Olma in St. Gallen findet nicht ohne einen Bundesrat statt, dem ein Tier in die Hand gedrückt wird. Landsgemeinden, wie sie heute Appenzell Innerrhoden und Glarus noch kennen, folgen ganz bestimmten, Jahrhunderte alten Ritualen.

Ein Glück, dass die Politik vom Verstand und vom Herzen lebt. Leuenberger: «Politik, die sich einzig und allein auf die Ratio berief, hat auch die Guillotine und Verbrechen gegen die Menschlichkeit legitimiert. Politik, die einzig aus dem Bauch heraus betrieben wird, kann zur Demagogie und Beliebtheit verkommen.» Die Zeiten können sich ändern. Immer weniger Bürger kommen ihrer Stimmpflicht mit dem Gang zur Abstimmungsurne nach. «Trauern wir nicht den geliebten Formen nach, denn für sie finden sich ja auch neue Inhalte», spendet der Bundesrat Trost.

RITUALE IM AUFSCHWUNG

«Die Rituale erleben eine Renaissance», ist Klaus Beeler überzeugt. Der Mensch habe ein natürliches Bedürfnis nach Ritualen. Da mögen beispielsweise noch so viele aus der Kirche austreten, in wichtigen Übergangsphasen ihres Lebens, bei Geburt, Taufe, Hochzeit, Schei-

dung und Beerdigung nehme das Interesse an einem Ritual stark zu.

Im Verlaufe seines Lebens begegnet der Mensch den unterschiedlichsten Arten von Ritualen: Es gibt Steuerungsrituale, Wachstumsrituale, Veränderungsrituale, Stimmungsrituale, Einweihungsrituale, Übergangsrituale oder ganz einfach Alltagsrituale.

Rituale bei Tisch

An keinem anderen Ort wird ein Mensch so stark sozialisiert wie am Tisch. Essensrituale dienen dabei nicht nur dem Gemeinschaftlichen und dem Kulinarischen, sie werden auch dazu benutzt, Autonomiebestrebungen einzudämmen. «Nimm die Schuhe vom Tisch» – «Wasch dir die Hände, bevor du an den Tisch kommst» – «Was auf den Tisch kommt, wird gegessen». Wer kennt sie nicht, die zahlreichen Befehle, die jedes Kind von früh an begleiten? Moral, Askese, Sauberkeit oder Dankbarkeit gehen am Tisch einher mit Ordnung, Fleiss und Sparsamkeit.

Das Essen wird dazu genutzt, um soziale Zugehörigkeit und Gemeinsamkeiten herzustellen. Vorausgesetzt, die Familie findet in unserer mobilen und schnelllebigen Fast-Food-Zeit einmal am Tag überhaupt noch einen Termin, der Kinder und Eltern an einen Tisch bringt. Tischrituale zielen auf die richtige und gemeinsame Handlung, die für alle verbindlich ist. «Guten Appetit alle miteinander!»

Erfrischungs- und Vitalpflaster

BambooVin



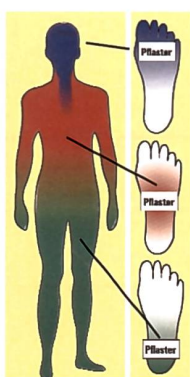
Mehr Vitalität und Wohlbefinden durch:

- **Wirkungsvolle Belebung und**
- **Harmonisierung des Energiekreislaufes**

Unnötig verbleibende Stoffe und Flüssigkeiten im menschlichen Organismus wirken sich negativ auf unser Wohlbefinden und unsere Leistungsfähigkeit aus. Die BambooVin-Pflaster sind die wirksame Entdeckung in Sachen Vitalisierung und Erfrischung. Die BambooVin Pflaster einfach vor dem Schlafen gehen an den gewünschten Körperstellen aufkleben und die belebende und vitalisierende Wirkung über Nacht entfalten lassen. Schon am nächsten Morgen werden Sie die unglaubliche Wirkung dieser Pflaster fühlen und sehen können. Nebst anderen natürlichen und wertvollen Ingredienzien besteht der Hauptwirkstoff der BambooVin-Pflaster aus Bambusessig, dessen hervorragende Qualität eine einzigartige Absorptionskraft garantiert.

BambooVin wirkt während Sie schlafen!

Über Nacht trinkt sich das Pflaster - wie ein Schwamm - mit für den Körper unnötigen Stoffen und Flüssigkeiten. Dies wird dadurch ersichtlich, dass sich die Pflaster nach den ersten Nächten grau-braun verfärben und schleimigwässrig sind. Mit der Zeit nimmt die die absorbierte Menge ab, was am reduzierten Verschmutzungsgrad der Pflaster ersichtlich ist. Je nach Bedarf verwenden Sie die BambooVin Pflaster täglich über 15 bis 25 Nächte.



Die BambooVin-Pflaster wirken über die Fussreflexzonen. Entscheiden Sie selbst welche Körperregion Sie unterstützen wollen, indem Sie das Pflaster auf dem oberen, mittleren oder unteren Teil Ihrer Fusssohle aufkleben.

BambooVin Pflaster einfach über Nacht aufkleben..



...und am nächsten Morgen wieder entfernen.



Vorher



Die Wirkung ist nicht zu übersehen:

Der eindrucksvolle Vergleich der BambooVin Pflaster vor und nach dem Gebrauch, zeigt die sensationelle und effiziente Wirkung auf. Überzeugen Sie sich gleich selbst davon. Probieren Sie die einmalige Wirkung der BambooVin Erfrischungs- und Vitalpflaster an sich selbst aus.



BambooVin Erfrischungs- und Vitalpflaster sind äusserst einfach am Körper aufzukleben. Vor dem Schlafen gehen auf den Reflexzonen der Fusssohlen oder direkt auf den gewünschten Körperstellen platzieren - wie zum Beispiel Nacken, Knie, Rücken, Ellbogen etc. - für eine direkte Wirkung.

- **AKTIVIEREN** die **LEBENSENERGIE (Chi-Fluss)**
- **Regen** den **VITALISIERUNGS-PROZESS** an
- **Beleben** den Körper
- **Stimulieren** die **AKUPUNKTURPUNKTE** an den Fusssohlen
- **Fördern** das allgemeine **WOHLBEFINDEN**

GLEICH MITBESTELLEN:

Für eine noch intensivere Wirkung empfehlen wir Ihnen die BambooVin Lotion und Creme mit reinstem Bambus-Essig. Beide haben eine stark revitalisierende Wirkung auf die Haut. Die Creme ist für die Haut am Körper und die Lotion für die Kopfhaut bestimmt.



BAMBOOVIN BESTELLSCHEIN

☐ **JA**, senden Sie mir bitte gegen Rechnung (10 Tage) plus Versandkosten:

Anzahl **BambooVin, 1 Packung à 10 Pflaster**
Art. Nr. 2560

1 Packung nur Fr. 29.⁰⁰

2 Packungen nur je Fr. 27.⁰⁰

ab 3 Packungen nur je Fr. 25.⁰⁰

Anzahl **BambooVin Lotion, 125 ml**
Art. Nr. 2565 nur Fr. 39.⁰⁰

Anzahl **BambooVin Creme, 100 ml**
Art. Nr. 2566 nur Fr. 39.⁰⁰

Anrede: ☐ Herr ☐ Frau

Name:

Vorname:

Strasse/Nr.:

PLZ/Ort:

Telefon Nr.:

Einsenden an: Trendmail AG, Service-Center,
Bahnhofstr. 23, 8575 Bürglen TG

179-3

TRENDMAIL AG

Service-Center, Bahnhofstr. 23
8575 Bürglen TG

Tel. 071 634 81 21

Fax 071 634 81 29, www.trendmail.ch

Der Tag hat seinen eigenen Rhythmus. Zwischen Aufstehen und zu Bett gehen platziert fast jeder Mensch seine eigenen, kleinen und für ihn wichtigen Rituale. Er liest am Frühstückstisch die Zeitung, trinkt seine Tasse Kaffee, kaum ist er im Büro eingetroffen, er isst im Restaurant immer am gleichen Tisch zu Mittag, nimmt auf dem Heimweg stets die gleiche Abkürzung. Rituale des Alltags sind Räume, in denen wir unseren Gedanken, Erinnerungen, Sehnsüchten, Wünschen und Fantasien nachgehen können. Der Psychologe Sigmund Freud hat einmal gesagt, ritualisierte Handlungen trügen uns durch den Tag.

STRUDEL DES LEBENS

Rituale sind uralte. Laut «Meyers Enzyklopädischem Lexikon» ist der Ritus die «ursprüngliche Bezeichnung für einen Handlungsablauf, der mit religiöser Zielsetzung in seinen Bestandteilen genau festgelegten Regeln folgt und deshalb, weit gehend unabhängig von räumlichen und zeitlichen Umständen, als identisch wiederholbar erscheint». Das Ritual hat bis heute religiöse, transzendente und existenzielle Verbindungen.



Die Kirche ist reich an Ritualen: Zum Beispiel bei der Geburt oder bei der Hochzeit.



Die Appenzellerin Myrta Grob Käser zelebriert Rituale sowohl im Privaten als auch in ihrem Beruf als Katechetin. Jede Religionsstunde beginnt sie mit einem Ritual. Die Kinder sitzen im Kreis, die Lehrerin erzeugt mit einem Klöppel auf einer Klangschale einen Ton. So lange dieser erklingt, bleiben alle still. Erst wer den Sprechstab in Händen hält, darf zu sich selbst und seinem Befinden etwas sagen. «Dieses Ritual hilft mir, die Stunde gut zu beginnen», sagt Myrta Grob. Rituale sollen bewusst in den (Berufs-)Alltag integriert werden, sagen

die Initianten der ersten Schweizer Fachschule für Rituale (www.schule-fuer-rituale.ch). Sei es der Architekt, der den ersten Spatenstich und das Aufrichtefest feiert, die Köchin, die ihren Kochkünsten rituellen Charakter verleiht, die Kindergärtnerin, die mit ihren Kleinen den Jahreslauf begeht.

Egal, ob im beruflichen oder privaten Leben: Mit den gepflegten Ritualen erhält sich ein jeder die Zuversicht, in den Strudeln des Lebens den Überblick zu behalten.

■ THOMAS SCHNEIDER

Nachgefragt bei Susanna Maeder Iten (35), Ritualbegleiterin aus Bubikon (ZH)

«Panorama»: Jeder Mensch hat seine Rituale. Und jeder versteht etwas anderes darunter. Was sind Rituale?

Susanna Maeder Iten: Viele Elemente sind für ein Ritual wesentlich: Der Anlass gibt dem Ritual die Absicht, den Rahmen und die Struktur. Dann wird das Ritual an einem ganz bestimmten Ort durchgeführt. Ein Ritual lebt weiter von Symbolen, welche bewusst eingesetzt werden, um etwas zu veranschaulichen. Viele Handlungen, welche ich mit ganzer Aufmerksamkeit durchführe, können rituellen Charakter haben. Oder umgekehrt: Das schönste Ritual, welches ohne innere Beteiligung durchgeführt wird, wirkt blutleer und langweilig.

Warum können sich Rituale, allen modernen Veränderungen zum Trotz, so hartnäckig halten?

Weil sie den Menschen Sicherheit und Halt in einer unruhigen, schnelllebigen Zeit geben. Rituale sind Anker im menschlichen Dasein. Gerade weil die moderne Gesellschaft geprägt ist von Äusserlichkeiten und Unsicherheit, können sich Rituale nicht nur halten, sondern werden sogar wieder richtiggehend populär.

Rituale schaffen Ordnung und Strukturen: Sind sie deshalb aus dem Alltag nicht mehr wegzudenken?

Einerseits sind es die Ordnung und die Strukturen, welche für unseren Alltag und für ein Leben miteinander von zentraler Bedeutung sind. Auf der anderen Seite sind Rituale auch eine sinnliche und sinnhafte Nahrung: Nahrung für die Seele, den Geist und für mein menschliches Dasein. Rituale gibt es überall: in der Familie, in der Schule, am Arbeitsplatz, in der Politik. Das Leben wäre chaotisch, haltlos und fad ohne Rituale.

Ein Leben ohne Rituale wird es also nie geben?

Rituale gibt es, seit es den Menschen gibt. Es ist ein menschliches Bedürfnis, die Rhythmen und Zyklen des Lebens, welchen wir unterwor-

fen sind, zu ritualisieren, um uns im Leben zurecht zu finden.

Sie haben eine Schule für Rituale mitbegründet. Was ist Sinn und Zweck einer solchen Schule?

Die «Fachschule für Rituale» ist gegründet worden, weil in unserer Gesellschaft plötzlich ein neuer Berufszweig entstanden ist: «Ritualbegleiterin», «Ritualmoderatorin» oder «Ritualgestalter». Viele Menschen sind heute wieder auf der Suche nach tiefen und beseelten Ritualen. Dies einerseits, um ihrem Leben im Alltag mehr Erfüllung, Halt und Sinn zu geben. Andererseits gibt es immer mehr Menschen, welche aus der Kirche ausgetreten sind und trotzdem eine Hochzeit, eine Taufe oder eine Bestattung in einem spirituellen Sinne feiern möchten. Sinn der Ritualschule ist es, fähige Leute darin auszubilden, Menschen durch individuelle Ritualgestaltung in Lebensübergängen zu begleiten.

Interview: Thomas Schneider

Susanna Maeder Iten arbeitet als Gesangspädagogin, ist Leiterin von «rituellen» Chören und Mitbegründerin der Fachschule für Rituale.





ATEMLOS ZWISCHEN HIMMEL UND WÜSTE

Mitte Juli ist die grösste Schweizer Forschungs Expedition der letzten Jahrzehnte zu Ende gegangen. Rund ein Dutzend Höhenmediziner aus verschiedenen Schweizer Spitälern haben während fünf Wochen im ewigen Eis des 7546 Meter hohen Muztagh-Ata ein ehrgeiziges Forschungsprogramm absolviert.

Als freiwillige Probanden mit dabei waren 36 Alpinistinnen und Alpinisten aus der ganzen Schweiz, darunter auch der 61-jährige Verwaltungsrat der Raiffeisenbank Kölleken-Entfelden, Anton Mettler. Zwei Jahre haben die Vorbereitungen für die ehrgeizige Forschungsexpedition gedauert und die Auswertung der Daten wird noch einmal rund ein Jahr in Anspruch nehmen. Gespannt auf die Resultate sind nicht nur die Forscher selber, sondern auch die 36 Probanden, die sich als «Versuchskaninchen» zur Verfügung gestellt und mit der Forschungsexpedition ein ganz besonderes Abenteuer «gebucht» haben.

WENN DIE LUFT KNAPP WIRD

Das Interesse am eigenen Körper war auch für Anton Mettler mit ein Grund, sich in Westchina der medizinischen Forschung zur Verfügung zu stellen. «Dass die Berge und die Natur auf dieser Höhe absolut faszinierend sind, das wusste ich schon vorher», erklärt Mettler einen Teil seiner Motivation (siehe auch Interview). Kein Zweifel: Die in der Muztagh-Ata-Expedition involvierten Schweizer Höhenmediziner wollen weiterhin hoch hinaus: Mit den im Juni und Juli in Westchina gesammelten Daten erhoffen sich die Mediziner aus Zürich, Aarau und Bern neue Erkenntnisse darüber, wie sich der menschliche Körper auf die unwirtlichen Bedingungen in grosser Höhe anpasst und welche Auswirkungen der Sauerstoffmangel auf den menschlichen Organismus hat.

Dafür wurde am Berg hart gearbeitet: Bis zu zwölf Stunden pro Tag verbrachten die Ärzte in den Hochlagern jeweils in den Forschungszelten, fotografierten Augen, zapften Blut ab und liessen die Probanden auf dem Ergometer pedalen. Sogar auf dem Gipfel des Muztagh-Ata wurden noch Lungenfunktionstests durchgeführt. «Eine immense Arbeit», blickt Prof. Konrad Bloch, Leitender Arzt am Zürcher Universitätsspital, auf den Expeditionsalltag zurück. «Wir hatten jeweils kaum Zeit, uns Essen und Trinken zu organisieren.»

LOGISTISCHE MEISTERLEISTUNG

Die «Expedition ins Tiefkühlfach und zurück» sei eine Knacknuss gewesen, blickt der logistische Leiter Kari Kobler auf das China-Projekt zurück. Tonnen von Forschungsmaterial und Ausrüstung mussten mit Lastwagen über den Karakorum-Highway von Islamabad (Pakistan) rund 1500 Kilometer nach China transportiert werden. Über 200 Zelte waren im Einsatz (davon allein 120 im Basislager auf 4500 M.ü.M.). Auch die Versorgung der knapp 100 Expeditionsteilnehmer mit Lebensmitteln war eine grosse Herausforderung.

Für das leibliche Wohl im Basislager waren drei Küchencrews aus Pakistan, Nepal und China verantwortlich. Zahlreiche Hochträger vervollständigten die «Crew hinter den Kulissen». Eine technische Herausforderung war schliesslich auch die auf dieser Höhe knifflige Versorgung der Expedition mit Solar- und Generato-

ren-Strom (vor allem für die Forschungsgeräte) sowie die Sicherstellung der Kommunikation unter den verschiedenen Gruppen am Berg (Funk und Satelliten-Telefon).

Die 36 Probanden hatten neben den zahlreichen und zeitaufwändigen Untersuchungen und Tests genügend mit sich selber zu tun. «Gesundbleiben», hiess die oberste Maxime, denn wer auf über 4000 Meter krank wird, kann sich kaum mehr erholen. Vor allem zu Beginn der Akklimatisation im Basislager galt es möglichst ruhig zu bleiben, übermässige Anstrengungen zu vermeiden und täglich drei bis vier Liter zu trinken. Trotz den zahlreichen Ratschlägen der Expeditionsleitung blieb kaum jemand von Beschwerden verschont.



Aus Sicherheitsgründen mit Ski am Berg (Foto oben). Ob das Wetter hält? Anton Mettler im Hochlager 1 auf knapp 5500 m (Foto links).



«LÄNGSTE NACHT MEINES LEBENS»

Der Aufstieg in die Hochlager wurde mit Skiern und so langsam wie möglich absolviert. Sechs bis acht Stunden waren die Bergführer mit den Probanden jeweils pro Tag unterwegs, bevor im nächsten Camp wieder medizinische Untersuchungen auf dem Programm standen. Wie sich die «dünne Luft» auf den menschlichen Körper auswirkt, schrieb der Alpinist und Proband Rolf Züger nach dem Aufstieg vom Camp 1 (5450 m) ins Camp 2 (6250 m) ins Expeditionstagebuch: «Nachdem wir die Gletscherabbrüche überwunden haben, erreichen wir das Hochlager 2 bei Schneetreiben und Nebel. Zu zweit verkriechen wir uns sofort mit Kochern bewaffnet ins Zelt... und so beginnt die längste Nacht mei-

Salzburg: «250 Jahre Mozart»

Salzburg und Mozart sind zwei Begriffe, die scheinbar untrennbar miteinander verbunden sind. Die Musik Mozarts hat alle Länder dieser Erde erobert. Dennoch verbindet kein Ort der Welt mehr mit dem genialen Komponisten, als seine Geburtsstadt Salzburg. Hier lebte und arbeitete Mozart mehr als zwei Drittel seines Lebens. In dieser Zeit schrieb er einen bedeutenden Teil seines umfangreichen Œuvres: Fast alle seine Symphonien entstanden in diesen Jahren, auch die meisten seiner Konzerte sowie praktisch alle seine Divertimenti und Serenaden.

Feiern Sie mit uns Mozarts Geburtstag dort, wo vor 250 Jahren alles begann und geniessen Sie die spezielle Atmosphäre der Kulturstadt, in der die Entwicklung des Wunderkindes zum gefeierten Komponisten stattfand.



■ Mozarts «Don Giovanni»

im Salzburger Landestheater

■ «Die Grosse Symphonie»

Orchesterkonzert mit dem Mozarteum Orchester

■ «Mozart-Dinner-Concert»

im Stiftskeller St. Peter



KÖNIGS KLASSE

Im Königs-Klasse-Luxusbus geniessen Sie mehr Komfort:

- kleinere Reisegruppen (maximal 30 Personen)
- bequeme Fauteuils in 3er-Bestuhlung
- grösserer Sitzabstand (90,5 cm an Stelle der üblichen 78 cm)

Ihr Reiseprogramm

1. Tag, Di 7. März: Schweiz – Salzburg.

2. Tag, Mi 8. März: Salzburg.

Am Vormittag erster Teil der Stadtbesichtigung: Ein Spaziergang durch die Salzburger Altstadt und eine Schlösserrundfahrt mit dem Bus. Am Nachmittag Führung durch die Alte Residenz, die bis heute nichts an Glanz und Pracht verloren hat. Hier haben Leopold und Mozart als Teil der berühmten Salzburger Hofmusik regelmässig für den Regenten und illustre Gäste musiziert. Abends erwartet uns im stilvollen Ambiente des historischen Barocksaales im Stiftskeller St. Peter ein erster Höhepunkt:

«MOZART-DINNER-CONCERT» im Stiftskeller St. Peter – mit Künstlern in historischen Kostümen

Dazu wird Ihnen bei Kerzenschein serviert: ein mehrgängiges Menü, zubereitet nach traditionellen Rezepten des 17. und 18. Jahrhunderts.

3. Tag, Do 9. März: Salzburg –

Auf Mozarts Spuren. Der zweite Teil unserer Stadtbesichtigung beinhaltet einen Spaziergang unter dem Titel auf Mozarts Spuren, wo sowohl die Schönheiten der Stadt als auch die Wirkungsstätten des Musikgenies gezeigt werden. Wir sehen beide Wohnungen, in denen er mit seiner Familie gelebt hat und die heute als Museum wertvolle Bilder, Instrumente und andere Gegenstände aus Mozarts Leben und Schaffen präsentieren. Auch am Nachmittag steht Mozart im Mittelpunkt des Besichtigungsprogramms. Sein 250. Geburtstag (27. Januar 1756) wird mit der grossen Sonderausstellung Viva!MOZART in der Residenz am Mozartplatz gefeiert. Nach einem

geführten Rundgang Zeit zur freien Verfügung. Individuelles Abendessen (nicht inbegriffen). Danach steht ein weiterer musikalischer Höhepunkt auf dem Programm:

«DIE GROSSE SYMPHONIE» Orchesterkonzert mit dem Mozarteum Orchester Salzburg im grossen Saal des Mozarteums

4. Tag, Fr 10. März: Ausflug

Salzkammergut. Wir fahren von Salzburg ins Mozart-Dorf St. Gilgen und erkunden den hübschen Ort bei einem geführten Spaziergang. Es war die Heimat des Grossvaters, hier wurde seine Mutter geboren und hierhin zog seine Schwester nach ihrer Heirat. Gemeinsames Mittagessen in einem gemütlichen Gasthof mit anschliessender Schiffsrundfahrt auf dem Wolfgangsee. Rückkehr nach Salzburg. Individuelles Abendessen (nicht inbegriffen). Um 19 Uhr beginnt der grosse Opernabend:

«DON GIOVANNI» von W.A. Mozart im Salzburger Landestheater

5. Tag, Sa 11. März: Ausflug

ins Alpenvorland. Fahrt durch den «Rupertigau», vorbei an der Salzachstadt Laufen und dem Schloss Triebenbach, das dem Baron von Schiedenhofen, einem engen Freund der Mozarts, gehörte. Ziel ist Michaelbeuern. Führung durch die Benediktinerabtei, einem der ältesten Klöster Österreichs. Auf dem Rückweg Zwischenhalt in Maria Plain, wo wir die Kirche besichtigen und einem Orgelkonzert beiwohnen. Vom Plainberg aus hat man auch einen schönen Blick auf die Stadt Salzburg.

6. Tag, So 12. März: Salzburg – Schweiz.

Preise pro Person

Fr.

6 Tage gemäss Programm

Komfortklasse: Unterkunft
in gutem Mittelklasshotel

1095.–

Königs-Klasse: Unterkunft
im Erstklasshotel

1295.–

Datum 2006

07.03.–12.03. Dienstag – Sonntag

Twerenbold-Leistungen

- Fahrt mit modernem Komfort-Reisebus bzw. Königs-Klasse-Luxusbus
- Unterkunft in der entsprechenden Hotelkategorie, Basis Doppelzimmer
- Alle Zimmer mit Bad oder Dusche/WC
- **Mahlzeiten:**
 - 5 × Frühstücksbuffet
 - 3 × Abendessen (2 × im Hotel und 1 × Stiftskeller St. Peter)
 - 1 × Mittagessen am 4. Tag

■ Kulturprogramm:

- Mozart-Dinner-Concert (Einheitskategorie)
- Konzertkarte grosses Symphonie-Orchester Karte Kategorie III
- Opernkarte Don Giovanni Karte Kategorie III

- Alle aufgeführten Ausflüge und Besichtigungen, inkl. geführte Stadtbesichtigung in Salzburg (Teil 1 und 2) sowie Eintritt und Führung Residenz und Sonderausstellung Viva!Mozart

- Geführter Ausflug Salzkammergut mit Schifffahrt auf dem Wolfgangsee
- Geführter Ausflug Alpenvorlandgebiet mit Eintritt Benediktinerkloster sowie Orgelkonzert in der Maria Plain Kirche
- Erfahrener Reisechauffeur

Nicht inbegriffen

Fr.

■ Einzelzimmerzuschläge

- in Komfortklasse 150.–
- in Königs-Klasse 250.–

■ Kartenzuschläge Orchesterkonzert und «Don Giovanni» (beide Vorstellungen)

- Kategorie II 30.–
- Kategorie I 60.–

- Annulationsschutz inkl. Kartenrisikoversicherung obligatorisch 25.–
- Auftragspauschale pro Person 15.–

Abfahrtsorte

- 06.45 Basel
- 07.20 Aarau
- 08.00 Baden-Rütihof
- 08.30 Zürich-Flughafen
- 08.50 Winterthur, Einkaufszentrum Rosenberg
- 09.15 Wil

Ihre Ferienhotels

Die nachfolgenden oder gleichwertige Hotels sind für Sie reserviert:

Komfortklasse:

Austria Trend Hotel Europa
T-...* (off. Kat. ****)

Königs-Klasse:

Renaissance Hotel Salzburg
T-...* (off. Kat. ****)



Information und Anmeldung

Twerenbold Reisen AG

Im Steiacher 1, 5406 Baden

Info-Telefon: 056 484 84 84



nes Lebens. Der Sauerstoffmangel und die Atemnot steigern sich bis zur Angst, hier oben zu ersticken... sogar die Platzangst im Schlafsack wird fast unerträglich...» Temperaturen bis -26 Grad und Neuschnee verzögern dann den Aufstieg zum Gipfel um ein paar Tage.

Knapp eine Woche, zwei Abfahrten und zwei neuerliche Aufstiege später starten schliesslich die Bergsteiger vom Lager 3 aus (6800 m) ihren Gipfelsturm. Nach weiteren 7 Stunden Aufstieg stehen schliesslich 48 Expeditionsmitglieder, darunter 24 Probanden und zahlreiche Hochträger und Forscher auf dem Gipfel des Muztagh-Ata. Für andere ist der Gipfelraum gepulst: Auch Anton Mettler musste aufgeben. Auf rund 6000 Metern zeichnete sich bei ihm der Beginn eines Lungenödems ab. Der erfahrene Alpinist entschied sich aus Sicherheitsgründen für einen frühzeitigen Abstieg. «Die

Abfahrt war wunderbar, obwohl ich jeweils nach ein paar Schwüngen im Pulverschnee bedrohlich nach Luft ringen musste», blickt Mettler zurück. Nach rund vier Wochen räumte die Schweizer Expedition schliesslich das Basislager und kehrte für medizinische Abschlusstests am Zürcher Unispital in die Schweiz zurück.

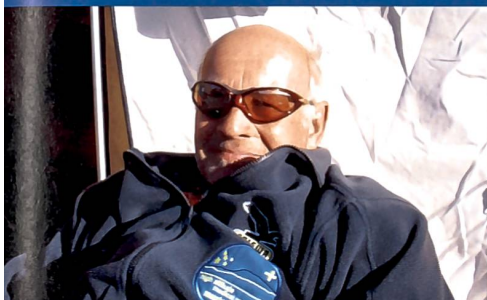
Expeditionsleiter Urs Hefti zeigte sich nach der Rückkehr aus China glücklich über den Verlauf der Expedition, sie sei ein «absoluter Erfolg». Die Organisation habe dank einer perfekten Zusammenarbeit mit der Bergschule Kobler&Partner vorbildlich geklappt und auch die Zusammenarbeit mit den lokalen Partnern habe sich bewährt. Gleichzeitig hätten auch der immense Einsatz von Forschern und Probanden sowie das gute Wetter die Expedition begünstigt.

■ TOMMY DÄTWYLER



Die anhehende Ärztin Jacqueline Pichler nimmt Anton Mettler Blutproben ab, um dem Stoffwechsel in extremer Höhe auf die Spur zu kommen.

Nachgefragt bei Expeditionsteilnehmer Anton Mettler, Kölliken



Als freiwilliger Proband auf der Muztagh-Ata-Expedition mit dabei war auch der erfahrene Aargauer Alpinist Anton Mettler aus Kölliken. Der 61-jährige Schlosserei-Unternehmer ist seit bald 12 Jahren Verwaltungsrat der Raiffeisenbank Kölliken-Entfelden und hat fast alle 4000-er der Schweiz bestiegen. Den Gipfel des Muztagh-Ata erreichte Anton Mettler diesen Sommer jedoch nicht: Er musste den Gipfelsturm auf rund 6000 Meter wegen einem drohenden Lungenödem abbrechen und aus gesundheitlichen Gründen frühzeitig wieder ins Basislager zurück kehren.

«Panorama»: Was waren Ihre Beweggründe, sich als «Versuchskaninchen» für diese fast fünfwöchige Forschungsexpedition anzumelden?

Anton Mettler: Zum einen hat mich das grosse höhenmedizinische Forschungsprojekt fasziniert. Zum anderen hat mich aber auch das Ziel der Expedition, der 7546 Meter hohe Skiberg Muztagh-Ata in Westchina interessiert. Es war

ein grosses Ziel, mich mit 61 Jahren noch einmal einer solchen alpinistischen Herausforderung zu stellen. Dass die medizinische Betreuung durch die Expeditionsärzte vorbildlich gewährleistet war, hat mir den Entscheid zusätzlich erleichtert.

Wie haben Sie sich auf dieses Abenteuer vorbereitet?

Ich bin wie gewohnt regelmässig mit Freunden des SAC für Skitouren in die Berge gefahren. Zusätzlich habe ich im Fitness-Center Kraft und Beweglichkeit trainiert und auch mental an mir gearbeitet. An den Wochenenden schliesslich bin ich regelmässig mit dem Velo 100 bis 160 Kilometer gefahren. Die Muskeln, die ich mir so antrainiert habe, waren jedoch am Muztagh-Ata schnell wieder verschwunden, weil in grossen Höhen die Muskeln abgebaut werden.

Wie hat sich die Höhenexposition auf Ihren Körper ausgewirkt?

Bereits beim Aufstieg ins Basislager auf 4450 Meter haben wir nach Luft geschnappt und die Aufstiegsgeschwindigkeit schnell reduziert. Man kommt, ohne zu wissen warum, ausser Atem. Tagelang sind wir durchs Basislager geschlichen. Später, nach einigen Tagen der Akklimatisierung, war ich mir sicher, dass ich den Gipfel erreichen würde. Je höher wir gestiegen sind, desto langsamer wurden wir. Von aussen betrachtet waren wir wohl im Zeitlupentempo unterwegs.

Haben Sie bei den harten Aufstiegen Ihren Mut einmal bereut?

Nein, eigentlich nie. Es gab schon sehr harte Aufstiege. Am meisten zu schaffen machten mir die hohen Temperaturen über Mittag. In den Gletscher-Abbrüchen und im Nebel hat es uns bei wohl über 30 Grad Celsius «fast ausgekocht». In der Nacht dann war es jedoch bis -25 Grad kalt. Zur Umkehr entschlossen habe ich mich aber auf dem Weg ins Lager 3. Ich spürte einen stetig wachsenden Druck in der Brust und wusste aufgrund meiner Erfahrung, dass sich ein Lungenödem ankündigt. Der Entscheid war hart, aber schnell gefällt.

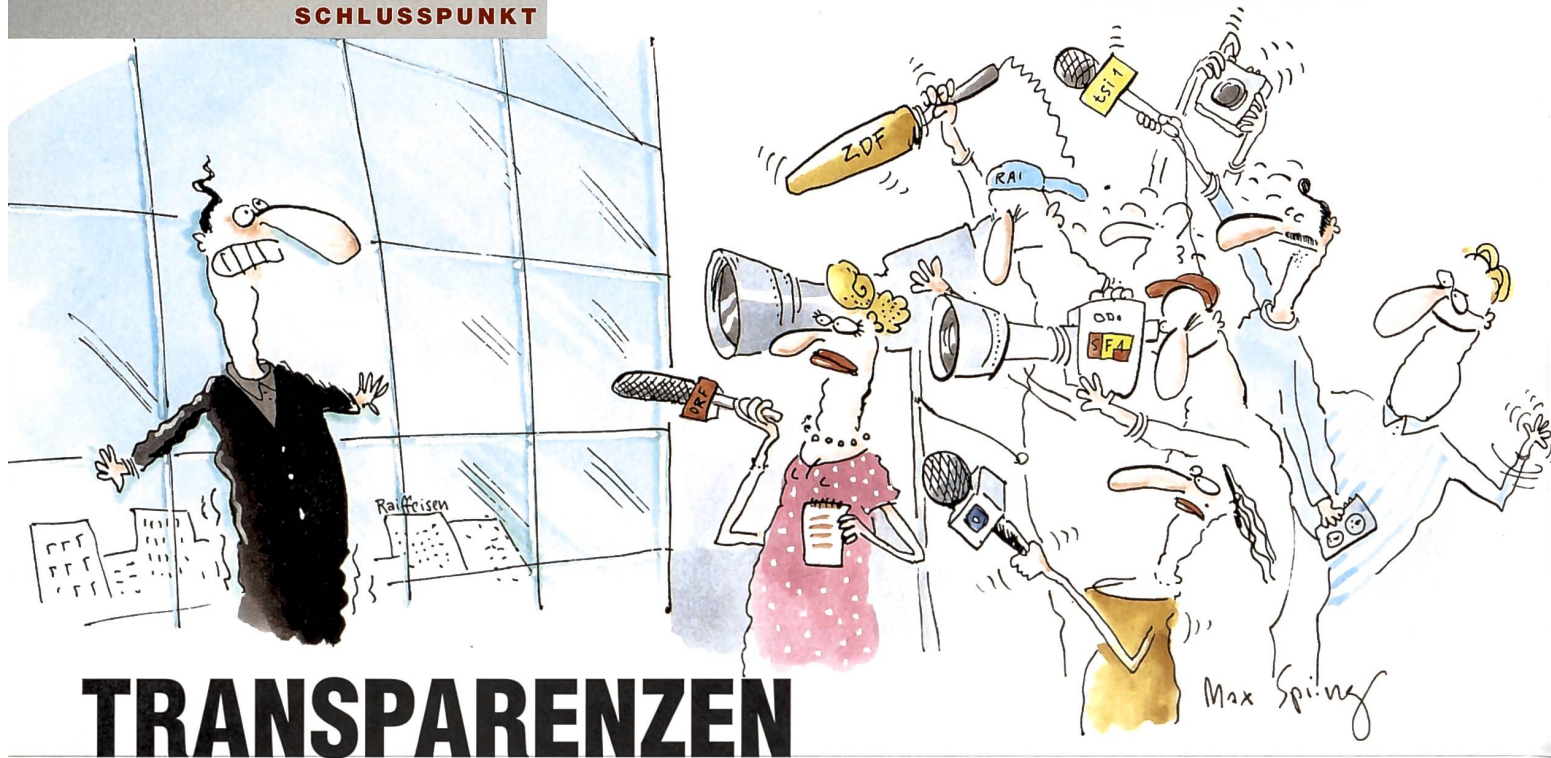
Wie gross ist die Enttäuschung über den verpassten Gipfel?

Zu Beginn war ich mir gar nicht im Klaren darüber, was es heisst, umzukehren. Richtig bewusst geworden ist mir der verpasste Gipfel erst nach der Rückkehr ins Basislager. Ich habe mich im verlassenen Basecamp ins Zelt gelegt und dort kam dann die grosse Leere. Ich konnte die Tränen nicht mehr zurückhalten. Die Enttäuschung aber war schnell wieder vorbei. Die Einsicht, aus gesundheitlichen Gründen richtig gehandelt zu haben, hat schnell Oberhand gewonnen. Heute bin ich froh, gesund wieder zuhause zu sein.

Würden Sie sich wieder als Proband zur Verfügung stellen?

Wenn ich die Möglichkeit bekomme, werde ich wieder mitgehen...

Interview: Tommy Dätwyler



TRANSPARENZEN

Die Glasfront des neu errichteten Bürohauses ist ebenso anthrazitfarben wie Albert Röllins Anzug, unter dem er ein schwarzes T-Shirt trägt. Zwar fühlt er sich darin unwohl, aber durchaus passend gekleidet. Denn im Entree des Gebäudes findet heute ein Event statt, an dem auch er, Albert Rölli – dank seines Kumpans Hugo Häfeli – teilnehmen darf. Geschlossene Gesellschaft. Alle politischen und wirtschaftlichen Einflussgrößen der Stadt wurden eingeladen. Schliesslich sollen architektonische Höchstleistungen aussichtsreich zelebriert werden.

Doch Albert Rölli ist zu früh erschienen. Der Catering-Service beginnt soeben erst mit dem Aufstellen von Tischen. Die Hände in den Hosentaschen versenkt, schlendert er durch die Eingangshalle. Niemand hindert ihn, keiner verlangt seinen Einladungscoupon. Ganz im Gegenteil. Die Leute vom Catering-Service grüssen ihn aufmerksam; ein paar junge Damen kichern hinter vorgehaltenen Händen. Albert Rölli winkt ihnen zu und widmet sich interessiert der Glaskonstruktion, von der bereits die Lokalzeitungen berichteten.

«Darf ich Sie einen Augenblick unterbrechen?» Albert Rölli blickt in das verschwitzte Gesicht eines Mannes, der seine Arme ausbreitet und ihn recht herzlich willkommen heisst. Irritiert von so viel Aufmerksamkeit, streckt Albert Rölli ihm seine rechte Hand entgegen, die der Mann mehrmals schüttelt. Sie müssten noch einige Dinge besprechen. Er solle doch so freundlich sein und ihm ins Organisationsbüro folgen, fordert ihn der Schwitzende auf.

Warum nicht. Albert Rölli ist sich ziemlich sicher, dass die Einladungskarte, die Hugo Häfeli ihm aushändigte, nicht gefälscht ist. Sorglos trottet er hinterher. «Bloss, was kann denn ich für Sie tun?»

Auf diese Frage scheint der Mann gewartet zu haben. Sofort ergiesst sich über Albert Rölli ein unaufhörlicher Wortschwall: «Sitzordnung für die Bauherrschaft überprüfen, die profitable Haltbarkeit erwähnen...» Sein abwechselndes Gestikulieren und Hervorsuchen von Akten macht die Situation für Albert Rölli noch unbegreiflicher. Doch ihm bietet sich keine Lücke für einen stoppenden Einwand. Auch wenn er seinen Zeigefinger hebt, deutet der andere dies eher als Einverständnis und klopft ihm anerkennend auf die Schulter.

Was geht hier vor? «Transparente Konzepte für die Ewigkeit, Glas als Leitkultur, Ende der Veranstaltung ungetrüb...» Albert Rölli kann mit diesen Satzketzen nichts anfangen und taumelt zum Ausgang des Büros. «Sie haben ja Recht, wir müssen hinaus», kommt ihm der Mann zuvor, um gleich darauf Albert Röllins Erscheinen im Entree lautstark anzukündigen. «Meine Damen und Herren, begrüssen Sie unseren Gastredner, den Stararchitekten Heribert Klar.»

Im Blitzlichtgewitter, das vom tosenden Applaus einer spalierbildenden Menschenmenge begleitet wird, erblickt Albert Rölli das grinsende Gesicht Hugo Häfelis.

■ ZANNY ZAUM

Was meinen Sie, liebe Leserinnen und Leser, wer wird den Irrtum aufklären: Albert Rölli selbst oder übernimmt dies Hugo Häfeli? Schreiben Sie Ihre Antwort bis 14. Oktober an folgende Adresse: Panorama, «Albert Rölli», Postfach, 9001 St. Gallen, E-Mail: wettbewerb@raiffeisen.ch Unter den originellsten Einsendungen verlosen wir einen Original-Raiffeisen-Schlafsack.

IMPRESSUM | Herausgeber und Verlag: Schweizer Verband der Raiffeisenbanken | Redaktion: Plus Schärli, Chefredaktor; Philippe Thévoz, Redaktor, französische Ausgabe; Lorenza Storni, italienische Ausgabe | Konzeption, Layout und Druckvorstufe: Brandl & Schärer AG, 4601 Olten, www.brandl.ch; Titelfoto: B&S | Adresse der Redaktion: Schweizer Verband der Raiffeisenbanken, Panorama, Postfach, 9001 St. Gallen, Telefon 071 225 8405, Fax 071 225 86 50, panorama@raiffeisen.ch, www.raiffeisen.ch/panorama | Druck und Versand: Vogt-Schild/Habegger Medien AG, Zuchwilstrasse 21, 4501 Solothurn, Telefon 032 624 73 65 | Erscheinungsweise: Panorama erscheint achtmal jährlich; 91. Jahrgang; Auflagen: 326 000 Expl. deutsch; 68 000 Expl. französisch; 46 000 Expl. italienisch | Inserate: Kretz AG, Verlag und Annoncen, Postfach, 8706 Feldmeilen, Telefon 01 925 50 60, Fax 01 925 50 77, info@kretzag.ch, www.kretzag.ch | Bezug: Panorama kann bei den einzelnen Raiffeisenbanken gratis bezogen respektive abonniert werden. Nachdruck (auch auszugsweise) nur mit ausdrücklicher Genehmigung der Redaktion gestattet. | Rechtlicher Hinweis: Die Informationen in dieser Publikation gelten nicht als Offerte oder Kauf- resp. Verkaufsempfehlung der beschriebenen Finanzprodukte und dienen nur zu Informationszwecken. Die vergangene Performance ist keine Garantie für zukünftige Entwicklungen. |

Adressänderungen: Mutationen melden Sie bitte direkt der örtlichen Raiffeisenbank.

Wasserleader



Im besten Bäder- und Küchenmarkt der Schweiz

Vernissage im Badezimmer. Und gutes Design verdient einmal mehr einen kräftigen Applaus. Dahinter stehen Designer mit Rang und Namen, guter Geschmack und eine Menge Gefühl. Kunststück, wird jedes unserer Badezimmer zum kleinen Kunstwerk. Herzlich willkommen in unserer Ausstellung und viel Vergnügen bei der Wahl. Also – auf in die trendigste Badezimmersausstellung der Schweiz. Damit Sie ja nichts verpassen.

Das führende Haus für Küche und Bad

Basel, Biel/Bienne, Carouge-Genève, Chur, Contone, Crissier, Develier, Jona-Rapperswil, Köniz-Bern, Kriens, Lugano, Olten, Sierre, St. Gallen, Thun, Winterthur, Zürich. www.sanitastroesch.ch



Als Mitglied starten Sie mit exklusiven Vorteilen.



Wir machen den Weg frei

Als Mitglied der Raiffeisenbank haben Sie einen Partner an Ihrer Seite, der Sie kennt und in allen Geldfragen persönlich betreut und berät. Zudem profitieren Sie automatisch von mehr Vorteilen. Vom Privatkonto, mit dem Sie Spesen sparen. Vom Sparkonto mit Vorzugszins. Und vom Gratis-Museumspass für freien Eintritt in mehr als 400 Museen in der ganzen Schweiz. Wie Sie Mitglied werden, zeigen wir Ihnen gerne persönlich.

www.raiffeisen.ch

