

Zeitschrift: Panorama / Raiffeisen
Herausgeber: Raiffeisen Schweiz Genossenschaft
Band: 91 (2005)
Heft: 7

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. 7 / November 2005



Wintererlebnis im Hohen Norden



Top Line Marketing

**Winterwoche in
Lapland ab Fr. 990.-***



Hüttenzauber



Hundeschlitten-Abenteuer



Schneeschuh-Wanderung



Motorschlitten-Safari

Schenken Sie sich den Winter Ihrer Träume

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

**Direktflug ins Winterparadies Finnisch Lapland.
Jeden Samstag vom 17. Dezember 2005 bis 11. März 2006.**

* Preis pro Person bei 4 Personen, inkl. Direktflug nach Finnisch Lapland, 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

FINNAIR



DIESES PROJEKT WIRD VON DER EUROPÄISCHEN UNION KOFINANZIERT

kontikisaga
Die Nr. 1 für Ferien im Norden.

VIVA50PLUS – ES LEBE DIE SCHWEIZ!

Von Vergreisung und Überalterung der Gesellschaft ist vielerorts die Rede. Die Medien werden nicht müde, uns und dem ganzen Land eine düstere Zukunft in einer einem Altersheim ähnlichen Schweiz zu prognostizieren.

Die Lebenserwartung der Menschen steigt, die Geburtenrate sinkt – kurz: die Bevölkerung altert. Doch ist das wirklich so schlimm, wie uns manche Schlagzeilen glauben machen wollen? Vom «Kampf der Generationen» oder von der «Entsolidarisierung der Gesellschaft» ist da die Rede. Natürlich gibt es eine Menge Fragen, auf die wir Antworten finden müssen.



Foto: Fotostudio Wagner

Aber sollten wir nicht vielmehr stolz darauf sein, was wir erreicht haben? Schliesslich ist die Veränderung der Bevölkerungsstruktur eine Folge unseres Wohlstandes. Die Menschen werden älter. Und dabei sind sie durchschnittlich gesünder und vitaler, mobiler und kommunikativer, geistig reger und zufriedener als frühere Generationen.

Wir träumen von Gesundheit und Alter und davon, die Früchte unserer Arbeit im Herbst des Lebens auch ernten zu können. Und jetzt, wo sich abzeichnet, dass wir diesem Idealbild ein gutes Stück näher kommen, sollen wir deswegen in Panik geraten? Nein, wir sollten uns stattdessen daran erinnern, dass demographische Veränderungen schon immer stattgefunden haben. Die Gesellschaft hat es immer geschafft, sich darauf einzustellen und anzupassen.

Gerade hat die Schweizerische Gesellschaft für Alters- und Generationenfragen, VIVA50plus, in St. Gallen den ersten Kongress veranstaltet, der sich mit dem gesellschaftlichen Wandel, seinen Folgen, vor allem aber mit den damit verbundenen Chancen beschäftigte. Ich begrüsse diese positive Sichtweise und stimme gerne mit ein: viva la svizra – VIVA50plus!

**DR. PIERIN VINCENZ,
VORSITZENDER DER GESCHÄFTSLEITUNG
DER SCHWEIZER RAIFFEISEN-GRUPPE**

IHRER GESUNDHEIT UND FITNESS ZULIEBE
**Spezialangebote für die Leserinnen
und Leser des Magazins PANORAMA**



Ergometer CARDIO PLUS*

statt 798.- **498.-**

Drehzahlunabhängiges, wattgesteuertes Trainingsgerät mit Keilriemenantrieb und Wirbelstrombremse für effizientes, komfortables und ambitioniertes Cardio-Fitness-Training. In 16 Stufen über den Computer steuerbarer Tretwiderstand (max. 350 Watt). Computer mit extra grosser LCD-Anzeige (Distanz, Zeit, Puls, Geschwindigkeit, CA-Energieverbrauch, BMI-Berechnung, BMR, Körperfettmessung, Fitnessnote 1-6, etc.). 12 Trainingsprogramme inkl. Watt-/Pulsmessung, 4 Herzfrequenzprogramme, 1 individuelles und manuelles Programm. Im Lenker integrierte Handpulsmessung plus zusätzlich unabhängiges Empfangsteil für Herzfrequenzsender. 9 kg Schwungradscheibe. Belastbarkeit: 150 kg. Bedienungsanleitung in d. 2 Jahre Garantie.

Inkl. persönliche Datenchips für 4 verschiedene Benutzer mit namentlicher Erfassung.

*Für optimales therapeutisches Herz-Kreislauf-Training geeignet!

Intensiv Klopfmassagegerät ITM

statt 149.- **119.-**

Mit zuschaltbarem Infrarotlicht. Zur Auflockerung, Entspannung und Durchblutungsförderung der Muskulatur durch intensive, tiefenwirkende, wohltuende Klopfmassage (stufenlos regulierbar). Wirkungsvoll 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.

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.



Outdoor-/Funktionsjacke 3 IN 1

statt 498.- **198.-**

Hochwertige, himalayaerprobte, für höchste Ansprüche konzipierte Outdoorjacke (4-Jahreszeiten) mit herausnehmbarem Innenfleece (280g/m²) und allen technischen Raffinessen: hergestellt aus atmungsaktiver, 100% wind- und wasserdichter, 2-lagiger Sherpa Tex-Membrane und aus besonders reiss- und abriebfestem RipStop-Obermaterial; Wassersäule: 12'000 mm, Atmungsaktivität: 5'000 mvt (g/m²/24h); 1 Reissverschluss (RV) Brust-Innentasche, 4 RV-Aussentaschen, 2 Fleeceaschen; 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 Taillenkordel; Made in Nepal by HIMALAYA Outdoor Gear®

7 Farben: gelb, orange, rot, olivegrün, blau, grau, schwarz. Grössen: S, M, L, XL, XXL**



Outdoor-/Funktionshose 2 IN 1

statt 248.- **129.-**

Leichte Funktionshose aus atmungsaktiver, 100% wind- und wasserdichter, 2-lagiger SherpaTex-Membrane und aus besonders reiss- und abriebfestem RipStop-Obermaterial; Wassersäule: 12'000 mm, Atmungsaktivität: 5'000 mvt (g/m²/24h); Durchgehender seitlicher Reissverschluss (RV), Halbbelastbund mit Klett verstellbar. 2 RV-Taschen. Kantenschutz. Passend zur 3 in 1-Jacke. Made in Nepal by HIMALAYA Outdoor Gear.® 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. Äusserst abriebfeste Karbon-Gummi-Sohle mit griffigem Sohlenprofil.

Grössen: 42, 42 1/2, 43, 43 1/2, 44, 44 1/2, 45, 46, 47

Sportbrille EXPLORER ClimaControl

statt 298.- **149.-**

GRATIS: 1 optischer Einsatz für Korrekturgläser + 3 Gläserpaare (Wert 125.-). Perfekt sitzende, hochfunktionelle Wechselgläser-Sportbrille aus extrem leichtem, flexiblem und temperaturbeständigem Hightech-Material. 2x3 Gläserpaare (smoke, orange, clear) für extreme Lichtverhältnisse wie Gletscher, Schnee, Wasser, Nebel und Dämmerung. Das Auge optimal umschliessende, stark gewölbte Filtergläser mit verzerrungsfreier Sicht. 100% UVA, B und C-Schutz. Einfacher und schneller Gläserwechsel. Zweistufige Einstellung der Nasenauflage. Abnehmbares Strimm-/Schweisspolster. Verstell- und abnehmbares Brillenband. Anti-Fog ClimaControl Belüftungstechnologie. Inkl. Mikrofaser-Tuch, Hardcase-box; Farben: silver, alu-orange, matt black, dark blue.**



Artikel / Grösse / Farbe	**Lieferbar ab Ende November	Menge	Preis	Adresse	Panorama 11/05
				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. 4, Tel. 027 967 42 23





Titelbild

Raiffeisen ist ein verlässlicher Arbeitgeber, der zudem sehr viel Wert auf die Aus- und Weiterbildung legt. Im Ausbildungszentrum in St. Gallen besteht unter anderem die Möglichkeit, das Fachwissen auf Vordermann zu bringen – so wie es die beiden Seminarteilnehmerinnen tun, die ein Beratungsgespräch simulieren, das gefilmt und anschliessend ausgewertet wird.

Foto: Marc Wetli

SCHWERPUNKT

6 Gut ausgebildet – gut beraten

Die Raiffeisenbanken gelten als die Bank mit dem besten Service. Garant einer kompetenten Beratung sind gut ausgebildete Mitarbeitende.

RAIFFEISEN

12 Vertrauen in die Zukunft

Was Pirmin Zurbriggen von privater Vorsorge hält und wie er dies löst.

20 Geld für Sieger von morgen

Das Raiffeisen-Sponsoring bei Swiss Ski kommt auch dem Nachwuchs zugute.

23 Löwen hautnah!

Keine Langeweile im Verkehrshaus.

GELD

17 Schutzengel für Ferien und Freizeit

Nicht nur das Wetter kann einem die Ferien vermiesen.

19 Den Fünfer und das Weggli

Anlagemöglichkeiten mit Kapitalschutz sind voll im Trend.

MENSCH

28 Die Alten kommen!

Grosse Herausforderung: Die zunehmende Alterung der Gesellschaft.

33 Auf der Alp gibt's knapp Geld

Raiffeisen stellt Schweizer Berghilfe Know-how zur Verfügung.

36 Swissair-Geist fliegt weiter

Die Airline ist gestorben, es lebe das erstaunliche Kinderhilfswerk.

FREIZEIT

40 Das Spiel mit 36 Karten

Jassen: noch immer hoch im Kurs.

44 Anagramma: Hereinspaziert!

Nutzen Sie das Spezialangebot für einen unvergesslichen Abend mit Salto Natale.

SCHLUSSPUNKT

46 Albert Rölli

Im Kampf mit Bildungslücken.



GUT AUSGEBILDET – GUT BERATEN

Die Raiffeisenbanken wollen jederzeit ein kompetenter Partner für die Kunden sein. Erreicht wird dieses Ziel durch ständige Weiterbildung der Mitarbeitenden. Raiffeisen unterstützt dies durch gezielte Fördermassnahmen wie Lehrgänge, Seminare, Lernprogramme oder Workshops.





«Die Kleinen ganz gross» titelte das Wirtschaftsmagazin CASH im Februar dieses Jahres. Genauer unter die Lupe genommen wurden in dem Beitrag die Resultate einer Studie des Beratungsunternehmens Booz Allen Hamilton. Eine der Hauptaussagen war: Die Raiffeisenbanken bieten ihren Kunden den besten Service am Schalter. Und auch bei komplexen Beratungsgesprächen hat Raiffeisen die Nase vorn.

Von nichts kommt nichts. Vor allem nicht in unserer schnelllebigen Zeit, in denen die Kunden in der Regel schon gut informiert ein Beratungsgespräch suchen. Damit der Kunde beim Termin mit dem Berater mehr über ein Produkt oder eine Dienstleistung erfahren kann, braucht es in erster Linie gut ausgebildete Mitarbeitende am Schalter und hinter den Kulissen.

KUNDENNÄHE VERPFLICHTET

Mit den bei Raiffeisen arbeitenden Menschen, vom Lernenden bis zum Bankleiter, steht und fällt der Erfolg. Denn in den über 1200 Bankstellen entscheiden sie darüber, ob die Kundennähe nur auf dem Papier besteht oder ob sie echt gelebt wird. Wer sich als Kunde für Raiffeisen als Hauptbank entscheidet, bekommt es mit einer Bank zu tun, in deren

Mittelpunkt Menschen stehen: gut informierte Kunden wie gut ausgebildete Bankmitarbeitende.

Darauf legt Raiffeisen als Arbeitgeber grossen Wert. «Im Sinne der persönlichen Förderung sowie einer optimalen Aufgabenerfüllung unterstützt der Arbeitgeber die Bemühungen der Arbeitnehmer zur beruflichen Weiterbildung», heisst es dazu im Personalreglement. Bei Raiffeisen kommen alle Mitarbeitende, nicht nur die schon gut Ausgebildeten, in den Genuss von Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten – der Kundenbetreuer genauso wie die Finanz- und Kreditberater, die Mitarbeitenden im Back-Office und letztendlich auch der Bankleiter. Doch damit nicht genug: Auch für die Verwaltungs- und Aufsichtsräte bietet die Zentrale in St. Gallen Kurse an. Und erfreulicherweise werden diese Angebote gut genutzt.

Im Vorjahr resultierten gesamtschweizerisch rund 20 000 Teilnehmertage – jeder Mit-

arbeitende besuchte dabei im Durchschnitt an knapp drei Ausbildungstagen einen internen Kurs. «Dieser Wert ist durchaus im Schnitt, wenn wir uns mit anderen Banken vergleichen», sagt Heinz Janett, Leiter Personalentwicklung beim Schweizer Verband der Raiffeisenbanken. Nicht mitgezählt sind dabei die zahlreichen externen Weiterbildungen wie Sprachkurse, eidg. Diplome oder Nachdiplomstudien im Bankmanagement.

SEMINARE AUF DEM PRÜFSTAND

Das Kursangebot wird den Bedürfnissen der Banken angepasst, sodass letztlich die Kundschaft den grösstmöglichen Nutzen daraus ziehen kann. Selbstverständlich werden sämtliche Aus- und Weiterbildungsangebote jedes Jahr kritisch unter die Lupe genommen und aufgrund der Rückmeldungen an den Seminaren verfeinert, je nachdem neu konzipiert oder ganz aus dem Sortiment gestrichen. Am Arbeitsplatz können sich die Mitarbeitenden

Winter auf Schloss Rosenegg

- Traumhafte Tage im Schlosshotel Rosenegg ■ Täglich attraktives Ausflugsprogramm
- Fakultativ: Kufstein und Panoramafahrt Wilder Kaiser



SONDERANGEBOT
Geniessen Sie
KÖNIGSKLASSE
ohne Zuschlag!

6 Tage inklusive Halbpension

ab Fr. **695.-**

Preise pro Person	Fr.
6 Tage inklusive Halbpension	695.-
Zuschläge	
Königsklasse	0.-
Abreisen 29.01.-12.02.	80.-
Daten 2006	
Sonntag – Freitag	
07.01.–12.01. Sa–Do	05.02.–10.02.
14.01.–19.01. Sa–Do	12.02.–17.02.
22.01.–27.01.	12.03.–17.03.
29.01.–03.02.	19.03.–24.03.

Unsere Leistungen

- Fahrt mit Königsklasse-Luxusbus
- Unterkunft im Erstklasshotel «Schlosshotel Rosenegg», Basis Doppelzimmer
- Alle Zimmer mit Bad oder Dusche/WC
- Benutzung von Hallenbad, Sauna, Dampfbad, Whirlpool
- 5 x Halbpension (Abendessen und Frühstücksbuffet)
- Begrüssungscocktail
- Alle aufgeführten Ausflüge und Besichtigungen (ausg. fak. Ausflug Wilder Kaiser und Kufstein, am 4. Tag)
- Geführte Informationswanderung rund um Fieberbrunn mit Schnapsverkostung
- Pferdekutschenfahrt in Zell am See
- Besichtigung Swarovski Kristallwelten
- Erfahrener Reisechauffeur

Nicht inbegriffen	Fr.
■ Einzelzimmerzuschlag	110.-
■ Fakultativer Ausflug Wilder Kaiser und Kufstein	45.-
■ Annullationschutz obligatorisch	20.-
■ Auftragspauschale pro Person	15.-

Abfahrtsorte

- 06.45 Basel
- 07.20 Aarau
- 08.00 Baden-Rüthof
- 08.30 Zürich-Flughafen
- 08.50 Winterthur, Einkaufszentrum Rosenberg
- 09.15 Wil
- 10.15 St. Margrethen

REISEGARANTIE

Wir sind eines der wenigen Carreise-Unternehmen, das Mitglied beim gesetzlichen GARANTIEFONDS der Schweizer Reisebranche ist. Das von Ihnen einbezahlte Geld ist zu 100% abgesichert.

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



Privat Car Terminal

Ihr Reiseprogramm

Berge und Tal, Wasser und Fels: diese Gegensätze prägen Fieberbrunn und seine Umgebung. Darin liegen auch seine besonderen Stärken. Denn das Freizeit- und Urlaubsangebot dieser Region verzaubert jeden. Ob stiller Geniesser oder aktiver Sportler, ob individueller Wanderer oder fröhliche Kinder-schar – die schönsten Wochen des Jahres werden in Fieberbrunn zum Genuss. Unser Schlosshotel Rosenegg ist ein besonderer Ort der Erholung und Entspannung gelegen in einem der schönsten Flecken Tirols. Atmen Sie den Hauch der Geschichte! Schliessen Sie Bekanntschaft mit den Zeugen der Vergangenheit und geniessen Sie den modernen Komfort eines gut geführten Hauses.

1. Tag: Schweiz – Fieberbrunn.

Fahrt via Feldkirch, Arlberg-tunnel, Innsbruck, St. Johann i. Tirol nach Fieberbrunn.

2. Tag: Fieberbrunn.

Der Vormittag steht zur freien Verfügung. Auf einer geführten Informationswanderung rund um Fieberbrunn lernen wir am Nachmittag unseren Aufenthaltsort näher kennen. Anschliessend typische Schnapsverkostung. Der Rest des Tages steht uns zur freien Verfügung. Geniessen wir z. B. Kaffee und Kuchen im Hotel (Sa – Fr inklusive).

3. Tag: St. Johann i. Tirol – Kitzbühel.

Erstes Ziel ist St. Johann im Tirol, ein kleines Städtchen mit malerischen Bauernhäusern. Weiterfahrt nach Kitzbühel, dem berühmten Sport- und Kurort in Tirol. Kitzbühel ist neben Zermatt und St. Moritz wohl eines der weltweit bekanntesten Urlaubsziele in den Alpen. Ein besonderes Flair weist die historische Altstadt auf. Gemütliche Cafés, Restaurants, Bars und interessante Geschäfte laden zum Bummeln und Shoppen ein.

4. Tag: Fakultativer Ausflug Wilder Kaiser und Kufstein.

Winterliche Panoramafahrt um das Gebirge Wilder Kaiser mit Ziel im hübschen Städtchen Kufstein. Auf einer geführten Besichtigung lernen wir die Schönheiten dieser Ortschaft kennen. Die kleine Touristenstadt nahe der deutschen Grenze ist vom ländlichen Charme Tirols geprägt. Der Stolz der Stadt ist die Heldenorgel, eine Freilichtorgel mit 4307 Pfeifen, die an die gleiche Zahl von Opfern der beiden Weltkriege erinnern. Am späteren Nachmittag Rückfahrt nach Fieberbrunn ins Hotel.

5. Tag: Zell am See – Kutschenfahrt.

Fahrt durch das Saalachtal nach Zell am See. Der Kurort liegt in der Mittelpinzgauer Senke auf 758 m ü. M. Die schöne Altstadt und die Zeller Fussgängerzone laden zum Flanieren ein. Die vielen gemütlichen Gasthöfe und Kneipen halten kulinarische Genüsse bereit. Individueller Aufenthalt. Bei einer romantischen Pferdekutschenfahrt werden wir von der winterlichen Landschaft verzaubert. Nachmittags fahren wir rund um die Leonganger Steinberge zurück ins schöne Schlosshotel.

6. Tag: Fieberbrunn – Wattens – Schweiz.

Nach dem Frühstück Fahrt via Wörgl und Schwaz nach Wattens. Hier besichtigen wir die Swarovski Kristallwelten. In einer neuen bizarren Verbindung von Kunst, Wirtschaft und Unterhaltung schuf André Heller ein Gesamtkunstwerk. Möglichkeit zum Einkaufen im Crystal-Shop. Danach treten wir die Heimreise an. Fahrt via Innsbruck, Landeck, Arlberg-tunnel zurück in die Schweiz.



Ihr Ferienhotel

Das **Schlosshotel Rosenegg, 7-****** (off. Kat.****), ein besonderer Ort der Erholung und Entspannung: Tradition und Mode, gelungen vereint in gemütlichen und komfortablen Zimmern, alle mit Bad oder Dusche/WC, Farb-TV, Radio, Selbstwahltelefon. Nicht alltägliche Restaurants, unterirdische Gänge, kleine Höfe und meterdicke Mauern – Das Schlosserlebnis! Hallenbad, Whirlpool, Sauna, Dampfbad, Aromatherapien, Gesundheitsbäder und Massagen. Aktivprogramm.



Königsklasse-Luxusbus mit mehr Komfort:

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

www.twerenbold.ch



Reisen in guter Gesellschaft

Buchungs- 056-484 84 84

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

online über das breite interne und externe Weiterbildungsangebot informieren. Ebenso finden sie in der «Raiffeisen Academy», dem Lernportal der Raiffeisen-Gruppe, eine Vielzahl zur Verfügung stehender Lerninhalte zum Selbststudium vor. Auf selbstverantwortliches Lernen wird auch bei Raiffeisen grosser Wert gelegt.

KURSE VOR ORT

Für das Ausbildungsangebot zeichnet bei Raiffeisen innerhalb der Personalabteilung (Human Resources Management, HRM) der Bereich Personalentwicklung mit 25 Mitarbeitenden (inkl. Sitze Lausanne, Bellinzona) verantwortlich. Dort werden Fachseminare (produkteorientiert), Verkaufsseminare (Beratung im Vordergrund), Bankapplikationsseminare,

Kaderseminare sowie Verwaltungsrats- und Aufsichtsratsseminare organisiert und begleitet.

Zum Ausbildungsteam zählen vollamtliche, interne Trainer und Personalentwickler, Referenten aus dem Raiffeisen-Verband und den 420 Raiffeisenbanken, Experten der Kooperationspartner Helvetia Patria und Bank Vontobel sowie je nach Themenstellung auch externe Trainer und Spezialisten. Die meisten Aus- und Weiterbildungen finden dezentral in den entsprechenden Regionen, teilweise auch massgeschneidert vor Ort bei einer Raiffeisenbank statt.

Einladend ist die Vielfalt der Methoden: Seminare, Workshops, Roadshows, 1:1-Trainings, Coachings, Lernprogramme und elektronische Tests werden angeboten. Grundsätzlich kommt

niemand unvorbereitet an ein Seminar. Die Kursteilnehmenden bereiten sich mittels Lernprogrammen und Tests im Intranet (internes Computernetzwerk) vor. Während des Kurses wird auf diese Vorleistung zurückgegriffen und darauf aufgebaut. Ganz entscheidend ist auch die Erfolgsmessung. In der Regel werden nach dem Seminarbesuch mittels Lernprogrammen, Tests oder einem Nachfolgeseminar oder Coaching die erworbenen Kenntnisse und Fähigkeiten bewahrt und vertieft.

IM EIGENEN INTERESSE

Was bringt die Weiterbildung? Beim Mitarbeitenden stärkt sie die so genannte Arbeitsmarktfähigkeit, will heissen: Im Falle eines Wechsels des Arbeitgebers hat er bessere Karten in den Händen. «Zudem gewinnt er oder sie Sicher-

Nachgefragt bei Jürg Stähli, Bankleiter RB Wünnewil-Flamatt



Foto: ZVG

«Panorama»: Wie wichtig ist Ihnen die Aus- und Weiterbildung Ihrer Mitarbeitenden?

Jürg Stähli: Die Aus- und Weiterbildung ist für unsere Raiffeisenbank ein zentrales Thema. Es wundert deshalb nicht, dass der Verwaltungsrat bereits vor vielen Jahren die Wichtigkeit in der Personalpolitik betont hat. In unserer Unternehmung beschäftigen wir auch immer zwischen fünf und sechs Auszubildende. Fast immer können wir diese nach der Lehre weiterbeschäftigen. Dank ihrer Erfahrung und den besten Kenntnissen unserer Geschäftsphilosophie können wir sie problemlos in unsere Teams integrieren. Nebst dem umfassenden Angebot des Schweizer Verbandes der Raiffeisenbanken führen wir zusätzlich betriebsinternen Workshops, Verkaufstrainings, Team- und Kadersitzungen sowie Ausbildungslunches durch.

Wie nutzen Sie das Angebot, welches Ihnen der Verband unterbreitet?

Alle Mitarbeitenden sind aufgefordert, die Kursprogramme zu studieren und sich für die auf sie zugeschnittenen, nötigen und sinnvollen Lehrgänge zu bewerben. Eine eigentliche

Kurstagebeschränkung kennen wir nicht. Es ist aber selbstredend, dass ein Kursbesuch die Teilnehmer auch fordern soll. In diesem Jahr budgetieren wir für unsere 30 Mitarbeitenden (teilzeitbereinigt 22,9) und die fünf Lehrlinge zirka 140 Ausbildungstage. Die damit entstehenden Kosten (ohne Weg, Verpflegung und Hotel) betragen rund 50 000 Franken.

Und wie beurteilen Sie das Angebot?

Es ist umfassend. In Ausnahmefällen berücksichtigen wir auch externe Angebote. Als sehr wichtig empfinden wir auch unsere hauseigene Weiterbildung. Dazu sind alle Mitarbeitenden aufgefordert, ihr Wissen mit Selbststudium oder Computerlernprogrammen auf dem aktuellen Stand zu halten.

Nutzen Sie auch externe Ausbildungsmöglichkeiten, wenn ja welche?

Vor allem Diplomkurse (Finanzplaner, Betriebsökonom HSW).

Wie stellen Sie sicher, dass der Mitarbeitende das erworbene Wissen in einer Ausbildung in Ihrer Bank in die Praxis umsetzen kann?

Indem der Kursteilnehmer Informationen an Vorgesetzte und Arbeitskollegen über den Kursverlauf etc. weiter gibt. Zudem achten wir auf eine gezielte tätigkeits- und praxisbezogene Auswahl der Kurse.

Bemerkt und schätzt die Kundschaft, dass Ihre Mitarbeitenden sich mit Aus- und Weiterbildungen «up to date» halten?

Das tut sie sehr wohl. Die soziale Kompetenz unserer Mitarbeitenden wird durch die laufende Weiterbildung mit fachlicher Kompetenz gepaart. Der Kunde ist dadurch in unserer Bank äusserst professionell betreut.

Sehen Sie einen direkten Zusammenhang zwischen der Zufriedenheit Ihrer Mitarbeitenden und den internen und externen Weiterbildungsmöglichkeiten, welche angeboten werden?

Sicher. Ein Kursbesuch ist für jeden von uns eine Horizonterweiterung. Zusätzlich zur fachlichen Ausbildung lernt man neue Menschen mit gleichen Interessen kennen. Das Engagement und die Motivation nehmen auch zu, wenn der Mitarbeitende sich seiner guten fachlichen und sozialen Kenntnisse bewusst ist.

Wie hat sich aus Ihrer Sicht die Bedeutung der Aus- und Weiterbildung in den letzten Jahren gewandelt?

Die Wichtigkeit der Weiterbildung wird weiterhin zunehmen. Die Dienstleistungs- und Produktpalette vergrössert sich fast täglich. Dazu stellen die Kunden berechtigterweise hohe Ansprüche an ihre Raiffeisenbank. Unsere Genossenschafter schätzen die aktive Betreuung sehr. Als initiative Beraterbank streben wir in unserem Geschäftskreis zwischen Schmiten und der Stadtgrenze von Bern zudem die Führungsrolle an. Dabei sind bestausgebildete und motivierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter das wichtigste Kapital.

Interview: Pius Schärli

Bei BusPro haben die Kunden das Sagen!

Myriha Ellenberger, Thomas Bühler,
Monika Segessenmann, Rapperswil,
www.haganatur.ch



Mitarbeitende der «HAGA AG
Naturbaustoffe» sagen
ihre Meinung: www.buspro.ch



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

Warum mehr bezahlen?

Exklusivschilder

Echte Emailschilder, handgefertigt

Raclette-Stübli

Jass-Egge

Place Mireille

Ein persönliches Geschenk zum Geburtstag,
zur Pensionierung, zur Hauseinweihung etc.

8 Grössen, 4 Schriften, 5 Farben

ab Fr. 66.-



www.exklusivgeschenk.ch

EMA-Handel AG, Hauptstrasse 56, 4411 Seltisberg
Tel. 061 911 95 94 · Fax 061 911 95 83

www.atupri.ch

Leistung. Qualität. Verbundenheit.

Sicherheit in wichtigen
Momenten des Lebens



Krankenkasse
atupri



heit im Umgang mit neuen Produkten und Dienstleistungen. Weiter tragen die Kurse dazu bei, die Sozial- und Methodenkompetenzen der Mitarbeitenden zu steigern», sagt Heinz Janett. Aber nicht nur Mitarbeitende, sondern auch die Arbeitgeberin profitiert von dieser Entwicklung: Gut ausgebildete Mitarbeitende sind das Aushängeschild einer jeden Raiffeisenbank.

Das Thema Weiterbildung ist auch der Geschäftsleitung der Raiffeisen-Gruppe wichtig. So werden jährlich rund 14 Millionen Franken (zwei Prozent der gesamten Lohnsumme) in Aus- und Weiterbildung investiert. Wie wichtig Nutzen und Notwendigkeit von Schulung ist, zeigt sich auch darin, dass Mitglieder der Raiffeisen-Geschäftsleitung immer wieder an verschiedensten Ausbildungsveranstaltungen mit dabei sind, vor allem bei den laufbahnorientierten Kaderentwicklungsprogrammen. Letzteres richtet sich an Mitarbeitende, die eine anspruchsvolle Aufgabe in einer höheren Funktion anstreben und zu den Leistungsträgern auf ihrer Stufe gehören. ■ PIUS SCHÄRLI

«Lernen ist wie Rudern gegen den Strom»

Das Bankenumfeld hat sich in den letzten Jahren grundlegend verändert. Stand früher das Sparheft und die Hypothek im Zentrum der Geschäftstätigkeit einer Raiffeisenbank, so sind heute eine Vielzahl von Produkten und Dienstleistungen gerade im Anlagegeschäft dazugekommen. Entsprechend sind die Anforderungen an unsere Bankengruppe und die Erwartungen der Kunden an das Fachwissen sowie die Sozial-, Beratungs- und Führungskompetenz der Mitarbeitenden enorm gestiegen.

Diese veränderten Rahmenbedingungen wirken sich ganz konkret auch auf die Aus- und Weiterbildung der Mitarbeitenden aus. Konnte man sich vor einigen Jahren noch nach einer absolvierten Grundausbildung «auf den Lorbeeren» ausruhen, ist es heute unerlässlich, sich ständig weiterzubilden, um am Ball des aktuellen Geschehens zu bleiben. Ganz nach dem Motto des chinesischen Philosophen Lao-Tse (*604 v.Chr.): «Lernen ist wie Rudern gegen den Strom. Hört man damit auf, treibt man zurück.»

Gut ausgebildete Mitarbeitende verfügen heutzutage über einen reich bepackten Rucksack. Knifflige Fragen von Kunden werden mit

verständlichen Erklärungen und nicht mit bankfachlichen Ausdrücken gekontert, die keiner versteht! Zudem verfügen Raiffeisen-Mitarbeitende über eine hohe Sozialkompetenz und eine positive Ausstrahlung, die der Kunde in einem Gespräch 1:1 zu spüren bekommt!

In der zentralen Abteilung Personalentwicklung in St. Gallen (resp. Lausanne oder Bellinzona) unterstützen wir dabei die Mitarbeitenden mit einer breiten Palette von Angeboten – vom internen Produkte-, Verkaufs- oder Bankapplikationstraining bis hin zu laufbahnorientierten Kaderentwicklungsprogrammen. Zudem richten wir unsere Ausbildungen konsequent an den aktuellen und zukünftigen Anforderungen des Finanzmarktes aus. Letztendlich soll unsere Kundschaft durch gut ausgebildete und kompetente Ansprechpartner in ihrer Bank einen direkten Nutzen daraus ziehen können.

Die Ausbildungsphilosophie unserer internen »Raiffeisen Academy« basiert auf dem «blended-learning»-Ansatz (eine Kombination zwischen selbstgesteuertem Lernen und Präsenzveranstaltungen). Dabei erreichen wir mit unseren elektronischen Lernprogrammen in kurzer Zeit einen sehr grossen Teilnehmerkreis innerhalb der Raiffeisengruppe. Der Mitarbei-



Heinz Janett
Leiter Personalentwicklung
Schweizer Verband der Raiffeisenbanken

tende kann sich so individuell und zeitnah neues Wissen aneignen und dies zusätzlich beispielsweise in einem Seminar noch vertiefen. Dabei ist uns sehr wichtig, dass das Gelernte direkt im täglichen Umgang mit der Kundschaft Anwendung findet.

Die interne Aus- und Weiterbildung ist durchaus als langfristige Investition in das «Human Capital» zu betrachten, welche sich für die einzelne Raiffeisenbank, deren Mitarbeitende und vor allem auch für deren Kunden bezahlt macht.

VERTRAUEN IN DIE



ZUKUNFT



Foto: Thomas Aendematten

Wie Pirmin Zurbriggen, der heute Familienvater und Geschäftsmann ist, nehmen immer mehr Schweizer ihre Vorsorge rechtzeitig in die eigene Hand. Dabei bietet ein Vorsorgekonto im Rahmen der gebundenen Säule 3a mit seinen zahlreichen Vorteilen die ideale Lösung.

Kaum ein anderes Thema aus der Finanzwelt steht im Zentrum des Interesses wie die Altersvorsorge. Drei Viertel der Schweizerinnen und Schweizer sind überzeugt, dass ihre AHV-Rente und jene ihrer Pensionskasse nicht mehr ausreichen, um ihnen den gewohnten Lebensstandard im Pensionsalter zu garantieren. Viele entscheiden sich für eine individuelle Zusatzvorsorge. Kein Wunder, dass in den letzten Jahren die Mittel, die auf Vorsorgekonten eingezahlt wurden, kontinuierlich gestiegen sind. Die gebundene Vorsorge bietet vielfältige und überzeugende Vorteile.

FÜR JEDERMANN GEEIGNET

Prinzipiell kann jeder Kunde, der einer Erwerbstätigkeit nachgeht, ein Vorsorgekonto eröffnen. Voraussetzung hierfür ist, dass das Erwerbseinkommen AHV-pflichtig ist. Der maximale Beitrag für das Jahr 2005 beträgt 6192 Franken für Personen, die in einer Pensionskasse versichert sind, oder 20 Prozent des Erwerbseinkommens, aber maximal 30960 Franken für jemanden, der keiner Pensionskasse angeschlossen ist. Im Gegensatz zu den meisten Versicherungsprodukten kann der Kunde seinen Betrag, den er auf ein Vorsorgekonto einzahlt, jedes Jahr neu anpassen. Bei Bedarf kann er die Zahlungen sogar völlig einstellen. So können selbst junge Erwachsene von kleinen monatlichen Zahlungen profitieren.

Den auf das Vorsorgekonto einzuzahlenden Betrag und den Zahlungsrhythmus kann der Kunde selbst wählen. Übrigens verwenden manche dafür einen Dauerauftrag. Dieser kann bei der Raiffeisenbank auch so definiert werden, dass Ende Jahr automatisch auf den zulässigen Maximalbetrag für die Säule 3a aufgestockt wird. So hat der Kunde die Sicherheit, dass er seine Möglichkeiten im Rahmen

Moni und Pirmin Zurbriggen-Julen mit ihren Kindern Maria, Alain, Elia und Pirmin (von links).

der gebundenen Vorsorge jedes Jahr voll ausschöpfen und optimal von den steuerlichen Vorteilen profitieren kann. Wenn der Kunde den Betrag am Jahresanfang einzahlt, kommt er das ganze Jahr über in den Genuss des Vorzugszinssatzes.

STEUEROPTIMIERUNG

Das Kapital bleibt bis zur Pensionierung gebunden und entspricht voll und ganz dem Ziel der individuellen Vorsorge. Diese Form des Alterssparens ist zudem mit interessanten Möglichkeiten der steuerlichen Optimierung verbunden. Die jährlichen Spareinlagen können vom steuerbaren Einkommen abgezogen werden. Während der Sparphase sind das Vorsorgeguthaben und die Zinserträge steuerlich befreit. Bei der Auszahlung unterliegt das Kapital einem reduzierten Steuersatz.

Ein weiteres interessantes Element ist die vom Gesetz vorgesehene Möglichkeit eines früheren Rückzuges. So kann das Vorsorgeguthaben zum Beispiel für den Kauf von selbst bewohntem Wohneigentum verwendet werden. Ein Hauseigentümer hat die Möglichkeit der indirekten Amortisation seiner Hypothek. Das Vorsorgeguthaben kann frühestens fünf Jahre vor dem AHV-Rentenalter bezogen werden.

Doch Vorsicht: Existieren mehrere Konten mit gleicher Fälligkeit, werden die Guthaben für die Berechnung der Kapitalsteuer addiert. Die Auszahlungen aus der 2. Säule werden ebenfalls berücksichtigt, ebenso wie das Guthaben des Ehepartners, das zum gleichen Zeitpunkt fällig wird. In einigen Kantonen kann die Steuerprogression umgangen werden, indem zwei Vorsorgekonten mit unterschiedlichen Einzahlungsdaten eingerichtet werden. Die Eidgenössische Steuerverwaltung und die meisten Kantone tolerieren zwei Vorsorgekonten pro Stiftung.

AUCH MIT AKTIENANTEIL

Zu beachten ist, dass ein Teilrückzug nicht gestattet ist, es sei denn, es liegen die Gründe

Sprachen *einfach* können!

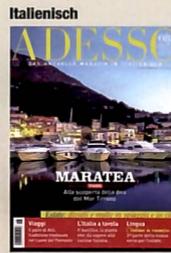


Keine Übungstexte sondern aktuelle Berichte, Reportagen und Interviews

Schwierige Begriffe werden erläutert

Deutsche Einführungstexte für den schnellen Überblick

Sprachschwierigkeitsgrade zum Selberbestimmen des Lernfortschritts



Mit diesen Magazinen macht Sprachen lernen richtig Spass.

Mit den Sprachmagazinen aus dem Spotlight Verlag kommen Sie in jeder Situation besser voran, da Sie Sprachen besser sprechen, verstehen und schreiben können. Verschiedene Sprachschwierigkeitsgrade, spannende Reportagen aus erster Hand und Insider Tipps für Reisen und Beruf sowie aktuelle Berichte, von Top-Journalisten aus den jeweiligen Ländern verfasst, garantieren ein erfolgreiches Sprachtraining!

Gleich anfordern: Gratis-Magazin mit Geschenk

Ja, ich interessiere mich für:

Deutsch perfekt

Ihr Geschenk:
«Richtig reagieren»



Spotlight

Ihr Geschenk:
«Neighbors»



Spot on

Ihr Geschenk:
«100 bad mistakes»



écoute

Ihr Geschenk:
«Ma lettre à Élise»



ADESSO

Ihr Geschenk:
«Italienisch für die Tasche»



ECOS

Ihr Geschenk:
«De aquí para allá»



Name/Vorname

Geburtsdatum

Datum und Unterschrift

22.289

Strasse/Hausnummer

Tel. privat

Tel. Geschäft

PLZ/Ort

E-Mail

Ich werde mir in aller Ruhe von Deutsch *perfekt*, Spotlight, Spot on, écoute, ADESSO und/oder ECOS ein Urteil bilden. Ich erhalte das Probeheft kostenlos und unverbindlich. Gleichzeitig sichere ich mir die Option, inskünftig meinen Wunschtitel Monat für Monat zum Vorzugspreis bequem nach Hause geliefert zu bekommen (12x Deutsch *perfekt*, Spotlight, écoute, ADESSO und ECOS für je Fr. 104.40, Spot on für Fr. 63.–).

Coupon ausfüllen und einsenden an: **Spotlight Verlag, Gämsenstrasse 2, Postfach, 8042 Zürich, Fax 044 366 99 49, www.buy.ch**

«Wohneigentum» und «Einkauf in die Pensionskasse» vor. Für alle anderen Fälle ist die Aufteilung des Vorsorgeguthabens auf zwei Konten ein weiterer Vorteil. Es muss nicht der gesamte Betrag bezogen werden, um eine selbstständige Tätigkeit aufzunehmen. Das zweite Konto wird einfach unverändert weitergeführt.

Im Mittelpunkt des Vorsorgeplans für die 3. Säule stehen zwar die Sparphase und der Aufbau eines Alterskapitals. Seine Struktur bietet jedoch gleichzeitig Transparenz und Flexibilität. Wenn sich die persönlichen Lebensumstände ändern, beispielsweise die Gründung einer Familie, ist jederzeit eine Kombination aus Vorsorgekonto und Risikoversicherung möglich. Und wenn Sie von den Renditechancen der Finanzmärkte profitieren wollen, ziehen Sie vielleicht eher die fondsgebundene Lösung vor. Je nach Ihrer Risikobereitschaft haben Sie die Wahl zwischen zwei Vorsorgefonds: Raiffeisen-Vontobel Pension Invest 30 und 50.

DER BOTSCHAFTER

Die Raiffeisenbanken werden die zahlreichen Vorteile des Vorsorgeplans 3. Säule im Rahmen einer nationalen Werbekampagne im Fernsehen und in den Printmedien hervorheben. In Verbindung mit einem grossen Wettbewerb zum Thema Vorsorge, der mit 20000 CHF dotiert ist (siehe Kasten), steht die Persönlichkeit von Pirmin Zurbriggen im Mittelpunkt dieser Kampagne. Der ehemalige Ski-Champion tritt als Raiffeisen-Botschafter

Grosser Vorsorgewettbewerb



Foto: z/vg.

Der traditionelle Herbstwettbewerb der Raiffeisenbanken stellt in diesem Jahr die Vorsorge in den Mittelpunkt. Mit dem Teilnahmecoupon in den Broschüren, die an die Haushalte verschickt werden und in den Raiffeisenbanken erhältlich sind, gewinnen Sie in jedem Fall einen Sofortpreis. Dazu müssen Sie nur das Foto auf dem Coupon mit dem Gewinnposter vergleichen, das vom 25. Oktober bis 15. November in den Raiffeisenbanken aufgehängt wird.

Je nach der Position von Pirmin Zurbriggen neben der Vorsorgesäule gewinnen Sie ein Überraschungsgeschenk bzw. fünf oder zehn Franken in bar. Wenn Sie den Talon am Schalter abgeben, nehmen Sie automatisch an der Verlosung teil und gewinnen vielleicht ein Vorsorgekonto mit einem Guthaben von 6000, 3000 oder 2000 Franken oder aber eines der zehn Wellness-Wochenenden in Zermatt oder Saas-Fee im Wert von 1000 Franken in einem der Hotels von Pirmin Zurbriggen.

im Rahmen der Partnerschaft mit Swiss Ski hier in einer neuen Rolle auf. Als Geschäftsmann und Familienvater von vier Kindern verkörpert er die Situation eines Kunden, der seine Zukunft mit der 3. Säule finanziell absichern will, auf perfekte Weise.

Es lohnt sich also, mit seiner Raiffeisenbank direkt Kontakt aufzunehmen. Die Vorsorge-lücken im Todesfall, bei Erwerbsunfähigkeit und im Alter können individuell festgelegt werden. Dabei werden die Situation und die

Wünsche des Kunden gemeinsam angeschaut. Sie bilden die Basis für eine individuelle Lösung. Unter www.raiffeisen.ch/vorsorgen finden Sie zahlreiche Informationen zum Thema Vorsorge – zum Beispiel die Broschüre «Vorsorgen für eine unbeschwertere Zukunft» – und vor allem zum Vorsorgeplan 3. Sie können ausserdem selbst berechnen, wie viel Steuern Sie in Ihrer Wohngemeinde mit der Einzahlung auf den Vorsorgeplan 3 sparen können.

■ PHILIPPE THÉVOZ

Nachgefragt bei Pirmin Zurbriggen, ehemaliger Skistar, heute Hotelier und Präsident von Ski Valais

«Panorama»: Nach Ihren sportlichen Erfolgen auf den Skipisten der ganzen Welt ist es etwas überraschend, Sie heute mit einem Vorsorgeprodukt in Verbindung zu bringen.

Pirmin Zurbriggen: Dies erscheint mir eher natürlich. Ich bin immer noch sehr stark im Skisport engagiert. Besonders als Präsident von Ski Valais arbeite ich eng mit den Raiffeisenbanken zusammen, die sich im Schweizer Skisport auf regionaler (Ski Valais) und nationaler Ebene (Swiss Ski) als Sponsor engagieren. Zudem ist es als Hotelier und Familienvater von vier Kindern legitim, an die Zukunft zu denken und nach Möglichkeit ein

gewisses finanzielles Polster anzulegen. Deshalb fühle ich mich als Botschafter der Raiffeisenbanken sehr wohl. Dies gilt ganz besonders für den Bereich der Vorsorge, sind wir doch alle davon betroffen.

Ist denn eine gut durchdachte Finanzplanung nicht ziemlich weit vom lebhaften Skizirkus entfernt?

Ganz im Gegenteil! Der im Weltcup fahrende Skistar denkt an seine Zukunft. Sein Umfeld berät ihn je nachdem mehr oder weniger gut. Wie jeder Profi, der sich hohe Ziele setzt, weiss auch er, dass der Erfolg von einer guten Vorbereitung und einer sorgfältigen Planung über viele Monate oder sogar mehrere Jahre abhängt. Neben der unmittelbaren Performance ist es wichtig, eine langfristige Vision zu entwickeln. Der Sport ist eine Lebensschule.

Schon in jungen Jahren habe ich mich dafür interessiert, für die Zukunft zu sorgen. Auch heute zahle ich für mich und meine Familie Beiträge in die 3. Säule ein, und das bereits seit einigen Jahren.

Erachten Sie die 3. Säule demnach als ein gutes Mittel, für das Alter vorzusorgen?

Es wird viel über das künftige Loch in der AHV und die schwindenden Erträge der Pensionskassen gesprochen. Umso mehr scheint es mir daher vernünftig, für den Ruhestand zusätzlich vorzusorgen. Hierbei erweist sich die 3. Säule meines Erachtens als eines der besten Mittel. Sie bietet eine attraktive Rendite und Flexibilität bei den jährlichen Beitragszahlungen. Und die steuerlichen Vergünstigungen sollte man auch nicht vergessen.

Interview: Philippe Thévoz



Foto: z/vg.

Entdecken Sie die Magie des Winters neu!

“Thomas Kinkades dörflicher Winterzauber”

Weltpremiere: die erste beleuchtete Christbaum-Skulptur nach den Motiven des berühmten Malers des Lichts™



Thomas Kinkadee, preisgekrönter Maler des Lichts

Pferdeschlitten, die mit munterem Glockenklang durch den Schnee fahren, Schlittschuhläufer auf dem Dorfteich und einladend erleuchtete Stuben – das alles gehört zu einer richtig nostalgischen Winterzeit wie der Schnee selbst. Und jetzt können Sie diese herrliche Atmosphäre auf noch nie dagewesene Weise zu Hause geniessen: mit der ersten beleuchteten Thomas Kinkadee-Christbaum-Skulptur “Thomas Kinkades dörflicher Winterzauber”!

Kunstvoll modelliert und handkoloriert

Eine Vielzahl bezaubernder Szenen finden sich in diesem Baum: Zwölf zierliche Häuser und über 40 Einzelfiguren, allesamt aufwändig aus hochwertigem Skulpturenguss modelliert und handkoloriert, erwecken den Zauber des Winters zum Leben. Und Sie können das kleine Dörfchen in festlichem Lichterglanz erstrahlen lassen: Denn jedes der zwölf Häuser und der Stern an der Christbaumpitze ist von innen beleuchtet!

Die Auflage ist auf nur 120 Fertigungstage limitiert - reservieren Sie daher am besten noch heute und geniessen Sie “Thomas Kinkades dörflichen Winterzauber”!

Originalgrösse: ca. 38 cm hoch

Ausgabepreis: Fr. 198.-
oder 3 Monatsraten à Fr. 66.-
(zzgl. Fr. 12.90 Versand und Service)



12 beleuchtete Häuser und über 40 Figuren – allesamt liebevoll handkoloriert!



Von innen beleuchtet!

12 Häuser und der Stern an der Spitze leuchten in festlichem Licht!

Elektro-Anschluss im Preis inbegriffen!

PERSÖNLICHE RESERVIERUNG Reservierungsschluss 5. Dezember 2005

Ja, ich reserviere die beleuchtete Christbaum-Skulptur “Thomas Kinkades dörflicher Winterzauber”.
Preis inklusive elektrische Beleuchtung.

Ich wünsche eine Gesamtrechnung
 3 Monatsraten

Vorname/Name Bitte in Druckbuchstaben ausfüllen:

Strasse/Nummer

PLZ/Ort

Unterschrift Telefon

Bitte einsenden an: **Bradford Gruppe**
Jöchlerweg 2 • 6340 Baar • Tel. 041 768 58 88 • Fax 041 768 59 90
e-mail: kundendienst@bradford.ch • Internet: www.bradford.ch

Mit 365-Tage-Rücknahme-Garantie

Sie können die Christbaum-Skulptur “Thomas Kinkades dörflicher Winterzauber”, in der Originalverpackung, innerhalb eines ganzen Jahres nach Erhalt, in einwandfreiem Zustand, an uns zurückgeben. Wir erstatten Ihnen dann umgehend den bezahlten Ausgabepreis zurück.

Bradford Gruppe
Jöchlerweg 2 • 6340 Baar • Tel. 041 768 58 88 • Fax 041 768 59 90
e-mail: kundendienst@bradford.ch • Internet: www.bradford.ch

©2004 Thomas Kinkadee, Media Arts Group, Inc., Morgan Hill, CA

SCHUTZENGELE FÜR FERIEEN UND FREIZEIT

Ferien unbeschwert genießen: Damit dieser Wunsch in Erfüllung geht, braucht es das richtige Mass an Sicherheit. Eine Assistance-Versicherung bietet umfassenden Schutz vor den Folgen unvorgesehener Zwischenfälle.



Foto: Raiffeisen

Wenn etwas vor oder während den Ferien passiert, erspart eine Assistance-Versicherung manchen zusätzlichen Ärger.

Familie Meier freut sich seit Wochen: Die Weihnachtszeit steht vor der Tür. Das Ferienhaus mit Fernsicht und Sonnenterrasse im schneesicheren Alpenkurort ist gebucht. Die Vorfreude auf zwei erholsame Wochen fernab von Stress und Hektik ist gross. Bei den Vorbereitungen auf den wohlverdienten Urlaub ist es verständlich, dass Fragen bezüglich angemessener Versicherungsdeckung in den Hintergrund rücken. Nichtsdestotrotz ist es wichtig, sich darüber bereits im Vorfeld Gedanken zu machen. Sicherheit beginnt zu Hause – und idealerweise bereits vor der Buchung.

VOR ODER WÄHREND DEN FERIEEN

Kurz vor Urlaubsbeginn erkrankt die dreijährige Tochter. Der Hausarzt verordnet strikte Bettruhe. Gut zu wissen, dass die Annullierungskostenversicherung die vertraglich geschuldeten Reisekosten übernimmt. Im Fall dass die Reise doch noch verspätet angetreten werden könnte, würde der nicht beanspruchte Teil des gebuchten Arrangements übernommen. Das passiert dann auch.

Die Familie Meier fährt doch noch in die Winterferien, einige Tage später als geplant. Auf der Fahrt bleibt das Auto auf halber Strecke stehen. Ein Unglück kommt selten allein – ein Glück aber, dass ein Anruf genügt. Der defekte Wagen wird in die Werkstatt abgeschleppt und schon kurze Zeit später steht ein Ersatzfahrzeug parat. Für die Rückführung des Fahrzeuges ist ebenfalls gesorgt.

Im Ferienort angekommen, geniesst Vater Meier den strahlenden Sonnenschein, die reine Alpenluft und die traumhaften Pistenverhältnisse bei rauschender und beschwingter Snowboardfahrt. Leider übersieht er vor lauter Freude eine kleine, unscheinbare Kuppe. Er stürzt kopfüber auf eine Eisplatte und zieht sich eine komplizierte Verletzung am Rücken zu. Im Handumdrehen wird der Transport mit

einem Spezialhubschrauber in ein nahe gelegenes Krankenhaus organisiert. Verlängert sich dadurch der Reiseaufenthalt unverhofft, werden die Mehrkosten für Verpflegung und Unterbringung bezahlt.

GUT VERSICHERT

Unvorhergesehene Zwischenfälle können dem wohlverdienten Urlaub einen dicken Strich durch die Rechnung machen. Gut zu wissen, dass man sich mit einer Assistance-Versicherung gegen deren Folgen absichern kann. Mit den Bausteinen Annullierungskostenversicherung, Personen- und Motorfahrzeugassistance steht bei unliebsamen Zwischenfällen jederzeit Hilfe zur Seite. Sie können einzeln oder kombiniert abgeschlossen werden. Es lohnt sich, bereits vor der Buchung die bestehende Versicherungsdeckung zu überprüfen.

Raiffeisen arbeitet im Versicherungsgeschäft seit fünf Jahren erfolgreich mit dem etablierten Partner Helvetia Patria zusammen. Die Kombination von profundem Versicherungswissen und Beratungskompetenz ermöglicht es, dem Raiffeisen-Kunden attraktive und bedürfnisorientierte Versicherungsdienstleistungen anzubieten.

■ MARIUS NISSILLE

Zehn Gründe für den Abschluss einer Assistance-Versicherung bei der Helvetia Patria:

HELVETIA PATRIA



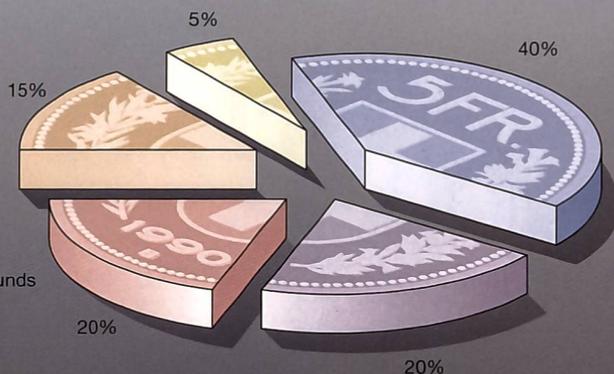
- > Schutz vor finanziellen Folgen nicht angetretener Reisen
- > Übernahme nicht beanspruchter Teile von Reisen, Kursen oder Seminaren aufgrund verspäteten Reiseantritts oder vorzeitigen Abbruchs
- > Unterstützung bei Reisezwischenfällen
- > Soforthilfe bei Autopannen

- > Kostenbevorschussung für ärztliche Behandlungen im Ausland
- > Übernahme der Such-, Rettungs- und Bergungskosten
- > Deckung für alle Reisen während des ganzen Jahres
- > kein Selbstbehalt
- > eine Telefonnummer im Schadenfall
- > attraktiver Rabatt von 25 Prozent bei Abschluss aller drei Bausteine Annullierungskostenversicherung, Personen- und Motorfahrzeugassistance

DEN FÜNFER UND DAS WEGGLI

Verluste schmerzen in der Regel mehr, als dass Gewinne Freude bereiten. Diese These ist seit dem Börseneinbruch zwischen 2000 und 2003 wieder in das Bewusstsein vieler Anleger gerückt. Sie hat einer alten Anlagephilosophie zu neuem Leben verholfen: dem Absolute Return-Gedanken.

Höchst kluge Vermögensaufteilung



Die Grafik zeigt die Vermögensaufteilung des Raiffeisen Fund of Funds Multi Asset Class. Diese Vermögensaufteilung wird jährlich überprüft und bei Bedarf angepasst.

Jahr für Jahr einen Gewinn auf das investierte Kapital erwirtschaften – und zwar unabhängig davon, wie sich die Finanzmärkte entwickeln. Dieser Gedanke ist nicht neu. Bereits in den Jahren zwischen 1920 und 1950 beschränkten sich die meisten Vermögensverwalter auf Anlagestrategien, welche die Generierung von positiven jährlichen Renditen zum Ziel hatten.

Mit Beginn der Fünfzigerjahre wurde das Benchmark-Denken allerdings immer populärer. Gemäss diesem Ansatz werden Anlagen so zusammengestellt, dass sie einen Vergleichsindex – den Benchmark – weitgehend nachbilden. Mittels Über- und Untergewichtung

während Jahren liessen aber in vielen Anlegern Zweifel am Nutzen des Benchmark-Denkens aufkommen. Der Ruf der Anleger nach «Kapitalschutz» wurde immer lauter.

Man wünschte sich: Ertrag (Zins, Coupon) und Sicherheit (Kapitalschutz) – oder eben das Fünfer und das Weggli. Vertreter der Behavioral Finance – die Psychologen unter den Finanzwissenschaftlern – haben für dieses Bedürfnis eine einleuchtende Erklärung parat: In empirischen Untersuchungen haben sie nachgewiesen, dass Verluste grössere Schmerzen verursachen, als dass Gewinne Freude bereiten. Die Finanzindustrie hat diese Marktlücke erkannt und entsprechende «sichere» Produkte auf den Markt gebracht. Mit Beinamen wie «Absolute Return» oder «Total Return» versprechen die Finanzinstitute Kapitalschutz und Ertrag.

FONDSMANAGER SIND GEFORDERT

Die Ausgestaltung der Anlagestrategien von Absolute Return-Fonds sind sehr unterschiedlich – kaum ein Fonds gleicht dem anderen. Gemeinsamkeiten lassen sich dennoch erkennen. Der grösste Teil der Anlagen wird breit gestreut und eher solide investiert. Dies soll den Kapitalerhalt sichern. Der Rest wird sehr aktiv gehandelt. Irgendwie muss ja die jährliche Zusatzrendite erwirtschaftet werden. Absolute Return-Fonds lassen sich in zwei Hauptkategorien einteilen: in obligationenlastige Fonds und in Mischfonds. Das Betätigungsfeld ihrer Manager ist sehr breit. So können neben Aktien und Obligationen auch alternative Anlagen wie Rohstoffe und Immobilien Eingang in diese Fonds finden. ■ ZOLTÁN TAMÁSSY

von gewissen Positionen wird dann aber versucht, die Performance des Benchmarks zu überbieten. Der Erfolg dieser Anlagen wird mit der Entwicklung des Markts verglichen und gemessen. Aktienfonds sind typische Vertreter dieses Ansatzes, ihr Erfolg orientiert sich in den allermeisten Fällen an einer Benchmark.

ANLEGER WOLLEN KAPITALSCHUTZ

Die Benchmark-Strategie machte sich bezahlt, solange die Aktienkurse in den Himmel zu wachsen schienen. Das war vor allem während der Neunzigerjahre der Fall. Das Platzen der Spekulationsblase im Jahre 2000 und die damit verbundenen massiven Verluste an den Börsen

INFO

Dank der Zusammenarbeit mit der Bank Vontobel können auch die Raiffeisenbanken attraktive Anlageprodukte mit Kapitalschutz anbieten: Erkundigen Sie sich bei Ihrem Raiffeisen-Berater über die Vorteile des Raiffeisen Zinspapiers Bonus und Bonus Plus in Schweizer Franken und Euro (Mindesteinlage rund 100 Franken). Ein innovatives Anlagekonzept ist auch der im August lancierte Fund of Funds Multi Asset Class. Bei vergleichsweise niedrigem Risiko bietet er mittelfristig gute Renditeaussichten. Weitere Infos auf www.raiffeisen.ch/ oder www.derinet.ch.

Diese Sportler haben mit Raiffeisen einen Vertrag als Individualsportler (v. l. n. r.): Silvan Zurbriggen, Eliane Volken, Sergio Berger, Hans Burn.



GELD FÜR DIE SIEGER VON MORGEN

Vom Raiffeisen-Sponsoring bei Swiss Ski profitieren längst nicht nur Spitzenfahrer wie Silvan Zurbriggen oder Sonja Nef. Ein Teil der Sponsoring-Gelder fliesst in die Nachwuchsförderung.

Die Freude war gross, die Nacht Mitte März in Davos glasklar, als Swiss Ski und Raiffeisen anlässlich der traditionellen Gala «la nuit blanche» der Schweizer Schneesportler die Sponsoring-Partnerschaft bekannt gaben. Nebst der Freude über das Engagement von

Raiffeisen im darbanden Skirennsport tauchten aber auch bald kritische Stimmen auf. Warum steigt Raiffeisen just im Moment auf den Sponsoring-Zug auf, in dem die Schweizer Skirennfahrerinnen und -rennfahrer kaum mehr positive Schlagzeilen produzieren?

Robert Fuchs, Bereichsleiter Marken-Management beim Schweizer Verband der Raiffeisenbanken (SVRB), sind solche Stimmen natürlich auch zu Ohren gekommen: «An der Börse zu investieren, wenn der Aktienkurs tief ist, hat auch seine Vorteile. Zudem ist uns die Wichtigkeit des Schneesports für die Schweiz bewusst und wir wollen einen Beitrag zu einer positiven Entwicklung leisten.» Die Raiffeisen-Verantwortlichen sind sich im Klaren, dass es auch in Zukunft weitere Rückschläge geben wird und dass neue Probleme auftauchen werden. Robert Fuchs dazu: «Wichtig für uns ist, dass die Probleme angepackt und gelöst werden.»

ES PROFITIEREN DER NACHWUCHS . . .

Entgegen der landläufigen Meinung kommen Raiffeisens Sponsoring-Gelder längst nicht nur den Spitzensportlern zugute. Vom Engagement profitieren grundsätzlich alle Sportlerinnen und Sportler direkt oder indirekt. Zudem engagieren sich nebst der Raiffeisen-Gruppe auch die einzelnen Raiffeisenbanken vor Ort bei diversen Swiss-Ski-Regionalverbänden vom Wallis bis in die Ostschweiz. Insgesamt werden rund 400 Sportlerinnen und Sportler in

verschiedenen Disziplinen (Ski alpin, Snowboard, Langlauf, Skispringen, nordische Kombination, Biathlon, Freestyle und Telemark) unterstützt; dazu kommen mehrere Hundert Nachwuchsfahrer in den Regionalverbänden.

Nebst dem breit gefassten Sponsoring konzentriert sich Raiffeisen auch auf ein paar wenige Sportler: die Skifahrer Silvan Zurbriggen und Eliane Volken, den weltweit erfolgreichsten Behindertensportler Hans Burn sowie neu den Halfpipe-Snowboarder Sergio Berger, welcher bereits seit einigen Jahren durch die Raiffeisenbank Disentis unterstützt wird. «Das Individualsponsoring ist nur ein Teilbereich der Raiffeisen-Strategie. Weitere Athleten zu unterstützen ist nicht geplant», sagt Gerold Schneider, der fürs Sponsoring bei Raiffeisen verantwortlich ist.

. . . UND INDIVIDUALSPORTLER

Generell gilt, dass die mit einem Raiffeisen-Vertrag versehenen Einzelsportler lokal gut verankert sein sollten, gute Erfolgsaussichten haben und von der Persönlichkeit her zum Sponsor passen. Das tut Eliane Volken aus dem Bündner Oberland. Die 23-Jährige aus Rueras ist, wie sie sagt, etwas zufällig zur stol-

zen Raiffeisen-Werbeträgerin geworden. Sie wurde selber aktiv, kann sich mit Raiffeisen gut identifizieren und ging auf eine Raiffeisenbank zu. Die Slalomspezialistin bekommt von den negativen Schlagzeilen in den Medien zwar einiges mit, beunruhigt ist sie deswegen nicht: «Wir müssen uns auf unsere Aufgabe konzentrieren.»

Etwas neidisch schaut sie, die stolz auf ihren Schweizer Pass ist, schon auf Österreichs Skination: «Ich mag die Österreicherinnen trotz der Dominanz gut. Im Moment hat Österreich einfach eine unglaubliche Dichte. Es wäre schön, wenn dies bei uns auch so wäre.» Dass es bei den Schweizerinnen in diesem Winter aufwärts geht, dafür will der neue Cheftrainer bei den Skifahrerinnen, Osi Inglin (siehe «Nachgefragt»), sorgen. Er ist überzeugt, dass die Fahrerinnen von den Querelen nicht negativ beeinflusst werden: «Sie fokussieren sich auf das Training und die Wettkämpfe. Das ist ihre primäre Aufgabe.»

Wo die Skination Schweiz in diesem Winter steht, zeigt sich vom 23. bis 27. November im kanadischen Lake Louise, wenn der Ski-Weltcup nach dem Auftakt in Sölden so richtig lanciert wird. ■ PIUS SCHÄRLI

Nachgefragt bei Osi Inglin, Cheftrainer Alpin Damen bei Swiss Ski

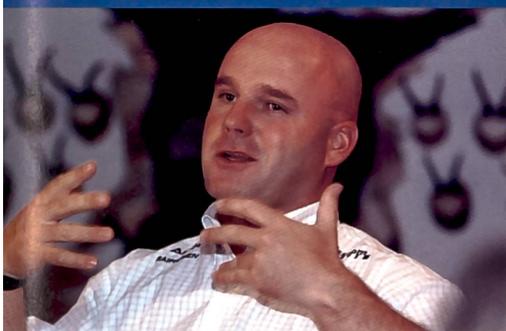


Foto: Keystone

«Panorama»: Wie ist's um den Nachwuchs bestellt?

Osi Inglin: Der Schweizer Skirennsport hatte in den letzten Jahren mit strukturellen Schwierigkeiten zu kämpfen. Der Reformwille war lange nicht spürbar. Zurzeit starten einige interessante und erfolgsversprechende Nachwuchsprojekte wie zum Beispiel die Lancierung einer Swiss Ski Akademie. Bis diese jedoch greifen, dauert es noch eine Weile. Andererseits möchte ich hier festhalten, dass es auch in der Vergangenheit Clubs und Trainingszellen gab, die ein qualitativ gutes und niveaugerechtes Kindertraining durchführten. Daraus erwachsen immer wieder vereinzelt Talente.

Wie ist die Stimmung im Vergleich zu Ihrem ersten Engagement bei Swiss Ski 1993–2002?

Bei der täglichen Arbeit mit den Fahrerinnen sehe und spüre ich kaum Unterschiede. Das Bild eines Teams wird hauptsächlich durch die Charaktere der einzelnen Persönlichkeiten bestimmt. Sehr positiv stimmt mich, dass sich Skigrössen wie William Besse, Steve Locher, Mike von Grünigen und Pirmin Zurbriggen aktiv im Schweizer Skisport engagieren. In vielen Kreisen stelle ich aber auch eine gewisse Gleichgültigkeit im Skisport und ein Desinteresse am Skiverband fest.

Wo mangelt's am meisten?

Es fehlt am Willen, die aktuelle, ungünstige Situation zu reformieren und zu verbessern. Freche, innovative Projekte in den Skiclubs müssen begünstigt werden. Die Bereitschaft auf allen Ebenen zu optimieren muss spürbar werden.

Wie motiviert man Sportler in schwierigen Zeiten?

Die wirklichen Leistungssportler werden von einem hohen Mass an Eigenmotivation (an)-

getrieben. Diese entsteht aus einer inneren Überzeugung nach einer richtigen und wichtigen Sache zu streben. Jeder Mensch kann sich die Eigenmotivation mit Selbstdisziplin, Einsatz und Wille weitgehend selber aneignen. So muss den Fahrerinnen kommuniziert und demonstriert werden, dass eigenes Können und Wissen der grösste Beitrag zur Motivation ist, dies aber ein hartes Training und konsequentes Arbeiten voraussetzt.

Geld allein macht noch keine Siege, aber trotzdem . . .

. . . auch der beste Acker bringt alleine keine Frucht . . . Vorab sind wir froh, noch zahlungskräftige Sponsoren und Gönner in unseren Reihen zu wissen. Die Geldmittel sind zurzeit sehr knapp. Wir müssen von Fall zu Fall genau überlegen, wie wir die vorhandenen Mittel erfolgsversprechend einsetzen können. Doch jammern bringt uns nicht weiter, denn «Jeder ist seines Glückes eigener Schmied». Damit will ich ausdrücken, dass mit starken Leistungen auf der Piste auch die (Sponsoren-)Gelder wieder fliessen werden.

Interview: Pius Schärli

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

RENGGLI

HOLZBAU WEISE

DER BRIEFKASTEN DARF AUS METALL SEIN.



www.renggli-haus.ch



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

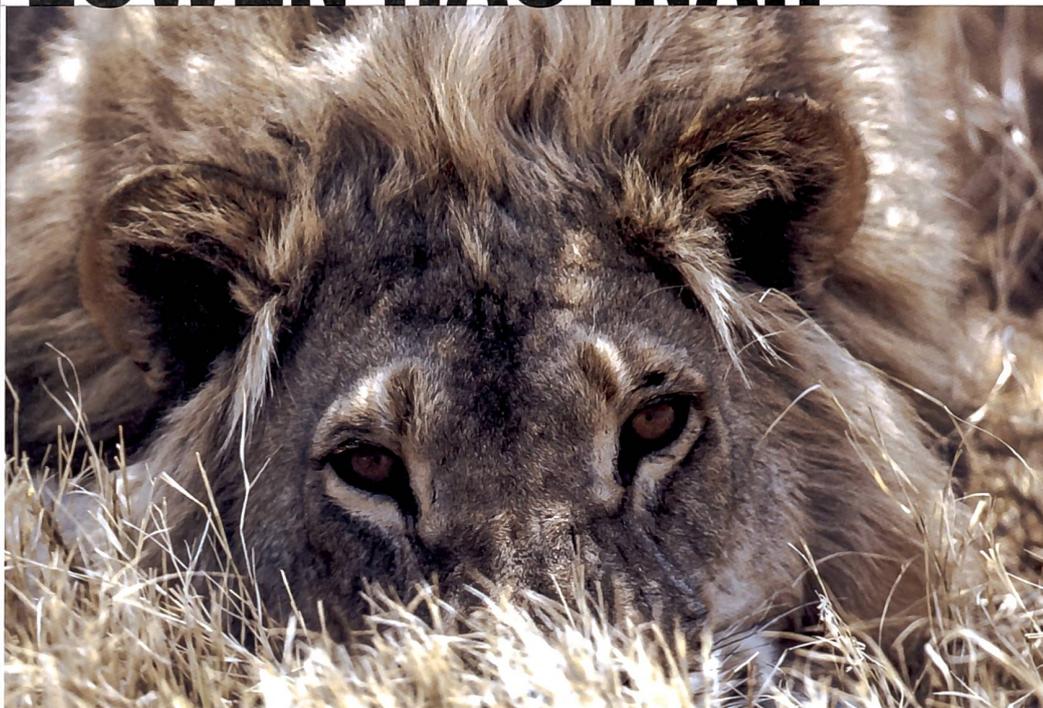
forster
Die Stahlküche

LÖWEN HAUTNAH

Das Verkehrshaus der Schweiz gehört zu den 400 Schweizer Museen, die gratis Tür und Tor öffnen, wenn Sie Ihre Raiffeisen-Maestro- oder Kreditkarte vorweisen. Wer durch die Pforten tritt, taucht in eine unvergessliche Lern- und Erlebniswelt für Jung und Alt ein. Staunen macht sich breit!



Foto: Verkehrshaus Luzern



Im Verkehrshaus: Auge in Auge mit den «IMAX-Löwen» im Dokumentarfilm «Löwen der Kalahari»!

Wir sind mittendrin in der Jahreszeit, in welcher Nebelschwaden durchs Land schleichen. Sie sind ein Horror für Eltern mit lebhaften Kindern; für aktive Menschen beginnt die Zeit der grossen Langeweile. Die oft trüben Tage zerren an unserem Nervenkostüm. Interessante, spannende und vor allem unterhaltsame Ausflüge sind gefragt, nicht nur für Familien mit wissensdurstigem und unternehmungslustigem Nachwuchs. Doch wo gibt's hierzulande Kurzweil und sinnvolle Unterhaltung? In einem der attraktiven Schweizer Museen vielleicht?

ERLEBNISWELT VERKEHRSHAUS

Das meist besuchte davon, das Verkehrshaus in Luzern, bietet seit bald 50 Jahren für (fast) jeden Geschmack etwas. Abenteuerlustige kleine Besucher können als Lokführer, Piloten, Astronauten oder Pioniere ihre Fantasie ausleben. Gross und Klein verabschieden sich beim Experimentieren vom Alltag und tauchen in eine neue Welt ein. Mehr als 3000 Objekte aus Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft zeugen im Museum von einer bewegten Geschichte des Verkehrs und der Kommunika-

tion. Im Planetarium heben Raumfahrtbegeisterte in den «7. Sternenhimmel» ab. Kulturhungrige ziehen nach dem «Augenschmaus» im Hans-Erni-Museum zufrieden zur nächsten Attraktion.

Nebenbei bietet das Verkehrshaus Raum für Konferenzen, Seminare und Bankette. Im einzigartigen Filmtheater IMAX, mit der grössten Leinwand der Schweiz (knapp 500 m²) wird der Dokumentarfilm zum Erlebnis. Aktuell bietet das IMAX-Kino die folgenden Filme an: Faszination Korallenriff, geheimnisvoller Nil, Forces of Nature, Abenteuer Kalifornien, Adrenaline Rush und ab Anfang Dezember Löwen der Kalahari. Infos und Reservationen unter www.imax.ch oder Telefon 041 375 75 75.

GRATIS MIT RAIFFEISEN

Freuen können sich die Inhaber von Raiffeisen-Maestro- oder Kreditkarten: Für den Besuch im Verkehrshaus können Sie das Geld in der Tasche stecken lassen, denn der Eintritt ist für Sie wie auch für bis zu fünf Kinder in Begleitung gratis. Im IMAX-Kino erhalten Raiffeisen-Karten-Inhaber 25 Prozent Ermässigung.

Mehr Infos zum Verkehrshaus: www.verkehrshaus.ch oder unter Tel. 041 370 44 44. Die vollständige Museumsliste mit einem wöchentlichen Museumstipp finden Sie unter



www.raiffeisen.ch/museum. Interessierte können den Museumstipp als Newsletter abonnieren.

■ NICOLETTA HERMANN

Wettbewerb

Wettbewerbsfrage: Wie gross ist die Leinwand im IMAX-Filmtheater? Antworten bis zum 15. Dezember 2005 an: Panorama, «Verkehrshaus», Postfach, 9001 St. Gallen, oder per E-Mail an: kontakt@raiffeisen.ch.

Unter den richtigen Einsendungen verlosen wir zehnmal zwei Eintritts-Tickets ins IMAX-Filmtheater beim Verkehrshaus in Luzern.

Wärme tanken unter dem «afrikanischen Himmel»

Teneriffa

- Faszinierende Pflanzenwelt ■ Insel des ewigen Frühlings
- Der Berg Teide – das Wahrzeichen von Teneriffa



Ihr Reiseprogramm

- 1. Tag: Hinflug Zürich–Teneriffa.**
Charterflug von Zürich nach Teneriffa-Süd. Anschliessend Busfahrt zu unserem Hotel in Puerto de la Cruz.
- 2. Tag: Teno-Gebirge.**
Der Weg über einen Hügelzug im Teno-Gebirge erlaubt uns freien Blick auf bizarre Felsformationen und sanfte Terrassengärten. Wanderzeit ca. 3 Stunden.
- 3. Tag: Orotava-Tal.**
Wir wandern durch kanarischen Kiefernwald und geniessen die herrliche Aussicht in das berühmte Orotava-Tal. Nachmittags Fahrt nach La Orotava, wo wir Zeugen der traditionellen Baukunst werden und eine Stickerschule besuchen. Wanderzeit ca. 2 1/2 Stunden.
- 4. Tag: Cañadas del Teide.**
Ausflug in die gewaltige Kraterregion der Canadas mit imposanten Basaltformationen. Wir wandern am Fuss des 3718 m hohen Teides, Wahrzeichen von Teneriffa. Wanderzeit ca. 5 Stunden.
- 5. Tag: Bananenplantagen.**
Unsere Wanderung beginnt in Puerto de la Cruz von wo wir durch Bananenplantagen zu einem Aussichtspunkt an einer Steilküste gelangen. Nachmittag zur freien Verfügung. Wanderzeit ca. 2 Stunden.
- 6. Tag: Anaga-Gebirge.**
Im Anaga-Gebirge führt uns ein alter Pfad durch einen der Barrancos der Insel (Schlucht) dem Meer entgegen. Wir geniessen ein Bad am herrlichen Saharasantstrand «La Teresita». Anschliessend kurzer Aufenthalt in der Inselhauptstadt Santa Cruz. Wanderzeit ca. 3 1/2 Stunden.
- 7. Tag: Las Carboneras.**
Wir wandern auf der Nordseite der Insel. Unser Weg führt uns durch steiles und zerklüftetes, jedoch dennoch sehr fruchtbares Gebiet zum abgelegenen Höhlendorf Chinamada. Wanderzeit ca. 3 Stunden.
- 8. Tag: Rückflug Teneriffa–Zürich.**
Charterflug von Teneriffa-Süd nach Zürich.
Programmänderungen vorbehalten!

8 Tage gemäss Programm

Fr. **1980.—**

Daten und Preise Fr.

Teilnehmerzahl min. 12 Pers./max. 25 Pers.	
Donnerstag – Donnerstag	
16.02.–23.02.06	1980.—
02.03.–09.03.06	1980.—

Kombination mit La Gomera möglich – Preis auf Anfrage!

Unsere Leistungen

- Charterflüge gemäss Programm
- Begleitbus für Ausflüge und Transfers
- Unterkunft im Mittelklasshotel Maritim in Puerto de la Cruz, Basis Doppelzimmer
- Alle Zimmer mit Bad oder Dusche/WC
- Halbpension, zusätzlich 2 Mahlzeiten
- Alle aufgeführten Wanderungen, Ausflüge, Eintritte und Besichtigungen
- Bedienungsgelder (ohne fak. Trinkgelder)
- IMBACH-Reiseleitung und Wanderführung

Nicht inbegriffen Fr.

- Flughafentaxen **80.—**
- Einzelzimmerzuschlag **140.—**
- Kombinierte Annullations- und Extrarückreiseversicherung **62.—**
- Auftragspauschale pro Person **15.—**

Wander-Informationen

Wanderungen mittel.

Die Wege sind teilweise steinig und erfordern Trittsicherheit, sind jedoch durchwegs gefahrlos begehbar. Badegelegenheit.

Ihr Ferienhotel

Wir wohnen im Hotel Maritim (off. Kategorie 4 Sterne) in Puerto de la Cruz. Das Hotel liegt inmitten eines subtropischen grossen Palmengartens direkt am Meer an einer eindrucksvollen Felsenküste und verfügt über 2 Swimmingpools. Alle Zimmer sind ausgestattet mit Bad oder Dusche/WC, Balkon, Fön, Telefon, TV, Safe, Klimaanlage und Minibar.

Spuren im Schnee

Winterwandern im Tirol

- Schneeschuh-Wanderung ■ Fondue-Abend ■ Schlittenfahrt über die Alm ■ Jägerfrühstück in der verschneiten Berghütte



Ihr Reiseprogramm

- 1. Tag: Hinfahrt Schweiz–Tirol.**
Wir fahren via St. Margrethen, Feldkirch, Arlberg nach Imst. Nach Ankunft im Hotel stärken wir uns bei einem feinen Imbiss für die kommende Wanderung. Unsere Rundwanderung führt von Hoch-Imst zurück zum Hotel. Vor dem Abendessen werden wir zu einem gemütlichen Apéro eingeladen. Wanderzeit ca. 1 1/2 Stunden.
- 2. Tag: Jägerfrühstück – Schlittenfahrt.**
Den Tag starten wir mit einem stärkenden Jägerfrühstück welches wir in der Hütte am Waldrand einnehmen. Der erste Teil der Wanderung führt über die Linserrunde zum Hotel. Nach einem schmackhaften Mittagessen wandern wir zur Latschenhütte. Von hier aus besteht die Möglichkeit mit dem Schlitten ins Tal zu brausen. Zum Abendessen werden wir in besonderem Ambiente erwartet. Es wird uns in der verschneiten Berghütte serviert. Wanderzeit ca. 2 1/2 Stunden.
- 3. Tag: Seefeld.**
Nach dem Frühstück fahren wir nach Seefeld. Unsere heutige Wanderung führt über die Wildmoosalm über herrlich präparierte Wanderwege zur Friedensglocke von wo wir ein fantastischen Ausblick ins Inntal geniessen. Den Tag beschliessen wir mit einem eleganten Abendessen begleitet von wunderschöner Tanzmusik. Wanderzeit ca. 3 Stunden.
- 4. Tag: Spuren im Schnee.**
Mit Schneeschuhen wandern wir durch den verschneiten Winterwald. Wir wandern über das Sonnenplateau im Oberinntal von Schloss Landis nach Fiss. Der Rest des Tages steht zur freien Verfügung. Wer möchte kann die Wellness-Oase geniessen oder einfach die Zeit individuell gestalten. Wanderzeit ca. 2 1/2 Stunden.
- 5. Tag: Rückfahrt in die Schweiz.**
Nach dem Frühstück Rückfahrt via Arlberg und Feldkirch zu den Einsteigeorten in der Schweiz.
Programmänderungen vorbehalten!

5 Tage gemäss Programm

Fr. **690.—**

Daten und Preise Fr.

Teilnehmerzahl min. 12 Pers./max. 30 Pers.	
15.01.–19.01.06 So–Do	690.—
26.01.–30.01.06 Do–Mo	690.—
17.03.–21.03.06 Fr–Di	690.—

Unsere Leistungen

- Fahrt mit modernem Komfort-Reisebus
- Unterkunft im Erstklasshotel Stern in Imst, Basis Doppelzimmer
- Alle Zimmer mit Bad oder Dusche/WC
- Halbpension, zusätzlich 3 Mahlzeiten
- Alle aufgeführten Wanderungen und Besichtigungen
- Bedienungsgelder (ohne fak. Trinkgelder)
- Erfahrene Wanderreiseleitung

Nicht inbegriffen Fr.

- Einzelzimmerzuschlag **75.—**
- Aufpreis für Zimmerkategorie EDELWEISS (pro Person) **75.—**
- Kombinierte Annullations- und Extrarückreiseversicherung **40.—**
- Auftragspauschale pro Person **15.—**

Abfahrtsorte

- 06.45 Basel
- 07.20 Aarau
- 08.00 Baden-Rüthof
- 08.30 Zürich-Flughafen
- 09.15 Wil
- 10.15 St. Margrethen

Wander-Informationen

Wanderungen mittel. Einige Auf- und Abstiege sind zu bewältigen. Das Wandertempo ist gemütlich und es werden immer wieder Pausen gemacht. Solide Wanderschuhe und Gletscherzehen sind empfehlenswert.

Ihr Ferienhotel

Wir wohnen im gastfreundlichen Erstklasshotel Stern (off. Kategorie 4 Sterne) im Zentrum von Imst. Alle Zimmer verfügen über Bad oder Dusche/WC, TV und Telefon. Restaurant mit lokalen Spezialitäten, Bar, Wellnessoase mit Panoramasauna, türkisches Bad, Solarium und Fitnessdusche.
Zimmerkategorie EDELWEISS: Grosszügiges Studio mit Bad oder Dusche/WC, TV und Telefon. Separates Schlafzimmer und Wohnraum.



IMBACH
• WANDERFERIEN

Jetzt buchen: Tel. **041 418 00 00**

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

Raiffeisen-Kreisel in Dulliken

Aus Anlass ihres 100-Jahr-Jubiläums machte die Raiffeisenbank Dulliken-Starrkirch der Gemeinde Dulliken ein ganz besonderes Geschenk: Der Kreisel im Schollacher, der vor anderthalb Jahrzehnten als erster Kreisel des Kantons Solothurn gebaut wurde, verfügt seit Ende August über ein schmales Kunstwerk. Es stammt von dem in der ganzen Schweiz für seine Plastiken bekannten



Foto: Hansruedi Aeschbacher

Neben dem Kunstwerk stehen (v. l. n. r.) der Künstler Peter Travaglini, Gemeindepräsident Theophil Frey, VR-Präsident Andreas Gervasoni und Aufsichtsratspräsident Karl Caminada.

Peter Travaglini (Büren an der Aare) und zeigt eine in Tessiner Granit gehauene Figur, die auf ihre Silhouette reduziert ist.

Die offizielle Einweihung erfolgte während einer Feier im kleinen Kreisel in Anwesenheit des 78-jährigen Künstlers und unter den Klängen der Kleinform der Musikgesellschaft Dulliken. Andreas Gervasoni, Verwaltungsratspräsident der RB Dulliken-Starrkirch, würdigte das Werk Travaglinis, in dessen Zentrum ein Mensch in aufrechter Haltung stehe, «aufstrebend, fragend und offen für die Antworten, nach Höherem greifend und eine gehörige Portion Zuversicht verströmend».

Symbolisch überreichte VR-Präsident Andreas Gervasoni dem Gemeindepräsident Theophil Frey das erste Modell des Kreisel-Kunstwerks. Frey bedankte sich für dieses «grossartige und mutige Geschenk». (ma)

Sinnvoller Einsatz von Kaderleuten



Foto: zVg

In Zusammenarbeit und unter Anleitung des Personals des Forstbetriebes Winterthur hat die Raiffeisen Informatik AG (RIAG) den Inhalt ihres diesjährigen Kadertages zielgerecht umgesetzt: Förderung der aktiven, teamübergreifenden Zusammenarbeit und Erstellen eines sinnvollen und nutzbringenden Werks für die Öffentlichkeit.

Das Resultat kann sich sehen lassen: Im Winterthurer Lindbergwald (oberhalb des Römerholzes) stiftete und erstellte die RIAG mit 28 Kadermitarbeitern für Wanderer und Waldspaziergänger einen Rastplatz mit Feuerstelle, fünf Holzbänken und einem Holzlager.

Aber nicht nur Menschen kamen in den Genuss der Einsatz-Truppe: Zukünftig können Wildbienen im «Wildbienenhotel» absteigen. Die mit Löchern in ver-

Die Kadermitarbeiter des Bereiches Applikationen der Raiffeisen Informatik AG konnten beweisen, dass sie auch handwerklich «top» sind.

schiedenen Durchmessern und Tiefen ausgestattete Konstruktion aus Buchenstämmen dient einigen der über 500 in Europa vorkommenden und teilweise seltenen Wildbienenarten als Nisthilfe. Es ist Teil des umfassenden Massnahmenpaketes zur weiteren ökologischen Aufwertung des Lindbergwaldes.

Wussten Sie übrigens, dass Winterthur die walddreichste Grossstadt der Schweiz ist? Eine Fläche von 38,8 Prozent des Gemeindegebietes ist mit Wald bedeckt. Mehr Infos über den Forstbetrieb Winterthur: www.forstbetrieb.winterthur.ch oder Tel. 052 267 57 22. (nh)

Hilfe für den spektakulären Felsenweg

Die Raiffeisenbanken Luzern, Vierwaldstättersee-Süd und Region Stans fühlen sich «physisch» wie auch ideell mit dem über 100-jährigen Felsenweg verbunden. Zur Erneuerung des Felsenweges überreichten die Bankleiter Urs Petermann, RB Luzern, und Alfred Bossard, RB Vierwaldstättersee-Süd, dem Stiftungsratspräsidenten und Stadtrat Kurt Bieder einen Check über 15 000 Franken. Stadtrat Bieder zeigte sich hochofret über das Engagement.



Foto: zVg

Bankleiter Alfred Bossard (RB Vierwaldstättersee-Süd), Stadtrat Kurt Bieder und Bankleiter Urs Petermann (RB Luzern, v. l. n. r.) engagieren sich gemeinsam für den Felsenweg.

Der Sturm «Lothar» und die Folgen des Felssturzes im Jahre 2001 haben dem Felsenweg am Bürgenstock stark zugesetzt – umfassende Sanierungsarbeiten (auch aus Sicherheitsgründen) sind zwingend notwendig geworden. Die finanziellen Mittel sollen durch Beiträge der öffentlichen Hand (Bund, Kantone, Gemeinden) sowie durch Stiftungen, Firmen, Donatoren und durch die interessierte Bevölkerung gesammelt werden.

Der Blick vom Felsenweg geht fast senkrecht hinunter zum über 500 m tiefer gelegenen Vierwaldstättersee. Der einzigartige Weg führt von der Bergstation der Bürgenstock-Standseilbahn in rund 30 Minuten (Höhendifferenz: 87 Meter) bis zur Talstation des höchsten Aussen-

liftes Europas «Hammetschwand-Lift». Der 100 Jahre alte, freistehende Lift, bei seinem Bau im Jahre 1905 eine absolute Sensation, meistert die Strecke von 153 Metern in weniger als einer Minute (3,15 Meter pro Sekunde) und ist damit auch einer der schnellsten Aussenlifte der Welt. (up)

Raiffeisenbank Fislisbach in neuem Glanz

Die Raiffeisenbank Rohrdorferberg-Fislisbach – eine der zehn grössten Raiffeisenbanken der Schweiz – feiert in diesem Jahr ihr 100-jähriges Bestehen. Eingeläutet wurde das Jubiläumsjahr am 19. August mit dem Eröffnungspäro aus Anlass der neu gestalteten Kundenzone der Geschäftsstelle Fislisbach.

Nach der Umbauzeit von 3½ Monaten schreiten die Kunden nun über einen roten Teppich in die moderne Kundenzone

ne und werden von den Kundenberaterinnen und Kundenberatern freundlich empfangen. Die Einflüsse von Feng-Shui vermitteln ein angenehmes und positives Raumgefühl. Der Höhepunkt und gleichzeitige Abschluss der Feierlichkeiten dürfte die Generalversammlung am 29. April 2006 in einem grossen Festzelt werden. In der Zwischenzeit lässt die «Jubiläumssbank» ihre Mitglieder an verschiedenen Events teilhaben. (yn)

Foto: Adrian Haslmüller, Bogen Design



Sie freuen sich über die umgestaltete Kundenzone (v. l. n. r.): Yvonne Neuhaus, Arta Markaj, Cordula Hegi, Monika Amsler, Daniel With, Elmar Irniger, Petronella Bamert.



Weihnachten und Silvester.

Weihnachten im Schloss Mondsee

Do 22.12. – Mo 26.12., 5 Tage HP ab Fr. 875.-*, kein 5-Stern-Zuschlag
Beschauliche Tage im Salzkammergut

Traditionelle Weihnachten in Dresden

**** Hotel Ramada, Fr 23.12. – Di 27.12., 5 Tage ab Fr. 765.-*, kein EZ-Zuschlag
Frauenkirche und Ausflug Erzgebirge. Fak. Weihnachtskonzert Dresdner Philharmoniker.

Weihnachten in Ludwigsburg

**** Hotel Nestor. Fr 23.12. – Mo 26.12. Ausflug nach Rothenburg o.T.,
Fak. Weihnachtskonzert, 4 Tage ab Fr. 595.-, kein EZ-Zuschlag

Weihnachten/Silvester Abano Terme

Die Festtage fröhlich genießen.

Mi 21.12. – Di 27.12., 7 Tage ab Fr. 845.-*

Mi 28.12. – Mo 02.01., 6 Tage ab Fr. 845.-*

Silvester in München

**** Arabella Sheraton, Fr 30.12. – So 01.01., Fak. Münchner Philharmonie oder
Musical Aida. 3 Tage ab Fr. 495.-

Silvester in Salzburg

**** CD Hotel, Fr 30.12. – Mo 02.01. Musikalische Festtage bei Mozart.

Fak. Neujahrskonzert. 4 Tage ab Fr. 885.-*

Silvesterreise Prag – Musikalische Symphonie von Mozart bis Strauss

**** Hotel Diplomat. Do 29.12. – Mo 02.01. Fak. Neujahrskonzert. 5 Tage ab Fr. 1095.-*

Silvester in Heidelberg – Romantik mit Herz

**** Hotel Marriott. Fr 30.12. – Mo 02.01. Fak. Neujahrskonzert. 4 Tage ab Fr. 695.-

Silvestergala in Dresden – «Don Quixote» in der Semperoper

**** The Westin Bellevue. Do 29.12. – Mo 02.01. Ausflug Erzgebirge.

Fak. Neujahrskonzert Dresdner Philharmonie. 5 Tage ab Fr. 1195.-*

Silvester am Gardasee

**** Park Hotel Gritti. Do 29.12. – Mo 02.01. Kulinarische Genüsse, italienische
Lebensfreude und Neujahrskonzert. 5 Tage ab Fr. 995.-

Leistungen: Fahrt im EUROBUS, DZ, Übernachtung, ZF (z.T. mit HP),
exkl. fak. Karte, Ausflüge, Zuschläge, Annullationschutz Fr. 16.- und Auftrags-
pauschale Fr. 30.- p.B.. Änderungen vorbehalten.

Einsteigeorte: Aarau, Arbon  (nicht alle Reisen), Basel, Bern, Luzern, Olten,
St. Gallen, Ruswil , Windisch , Winterthur, Zürich 



*Bei ausgewählten Reisen fahren Sie im
5-Stern-Bus (33 bequeme Ledersitze,
3-er Bestuhlung, grosser Sitzabstand)

**Verlangen Sie unsere Kataloge oder
buchen Sie online unter www.eurobus.ch**

Weihnachts- märkte.

2 Tage Stuttgart im ***Hotel Rega
im DZ mit Carfahrt, ZF

ab Fr. 145.-

Stuttgart – täglich vom 26.11. – 18.12., *** Hotel Rega/*** Hotel Mercure/
**** Hotel Maritim, 2 Tage ab Fr. 145.-

München – Christkindlmarkt und City-Shopping – täglich vom 26.11.-18.12.,
*** Hotel City/**** Hotel Drei Löwen/**** Hotel Maritim, 2 Tage ab Fr. 145.-

Ludwigsburger Barock-Weihnachtsmarkt, 2 Tage ab Fr. 159.-

Weihnachtsmarkt Ulm, 2 Tage ab Fr. 185.-

Salzburg – Kufstein – Innsbruck, 3 Tage HP ab Fr. 299.-*

Striezelmarkt Dresden, 4 Tage ab Fr. 485.-*

Weihnachtsmarkt Nürnberg, 3 Tage ab Fr. 325.-*

Rothenburg – Romantische Strasse, 3 Tage ZF ab Fr. 295.-*

Winterstimmung im Europa-Park, 2 Tage ab Fr. 255.-

Montbéliard – Colmar, 2 Tage ab Fr. 177.-

Heidelberg, 2 Tage ab Fr. 177.-

Strassburg, 2 Tage ab Fr. 179.-

Salzburger Adventsingen, 4 Tage HP ab Fr. 785.-*

Regensburger Domspatzen, 3 Tage ZF ab Fr. 335.-

**Ihr Vorteil: die EUROBUS-Hotels liegen
alle im Zentrum der Städte**

Unsere Leistungen: Fahrt im EUROBUS, DZ, Übernachtung und Frühstück
(z.T. mit HP), exkl. fak. Ausflüge, Zuschläge, Annullationschutz Fr. 16.- und
Auftragspauschale Fr. 10.-, Fr/Sa Zuschlag Fr. 25.-. Änderungen vorbehalten.

Einsteigeorte: Aarau, Arbon  (nicht alle Reisen), Bern, Olten, St. Gallen,
Windisch , Winterthur, Zürich . Mi/Fr/Sa zusätzlich Basel, Luzern, Ruswil 

EUROBUS®



Aargau 056 461 63 63
Basel 061 711 55 77

Bern 031 996 13 13
Zürich 044 444 12 12

Ostschweiz 071 446 14 44
Zentralschweiz 041 496 96 66

Reisen mit Genuss.

**Gewinner
aus «Panorama» Nr. 5,
August 2005**

Auf Seite 46 wurden die Leserinnen und Leser gefragt, warum der Fachhändler ahnen konnte, wofür sich Albert Röllin interessierte? Georg Segessenmann aus Obergösgen hat mit seiner Antwort den Original-Raiffeisen-Schlafsack gewonnen. Wir gratulieren!

«Die Lösung ist doch ganz einfach: Frau Röllin, als Familienfrau vorausdenken gewohnt – und ihren Mann kennend – hatte sich bereits vor dem Telefonat ihres Mannes mit dem Kundendienst auf die Socken gemacht und dem Fachhändler um die Ecke das Problem erklärt. Der Fachhändler war von der Familie Röllin schon mehrmals zum Grillieren und zu Kaffee und Kuchen eingeladen gewesen, kannte also Röllins Garten und alles, was sich darin befand so gut, dass er nur noch in ein bestimmtes Fach zu greifen brauchte, um für Albert Röllin das richtige Teil zu finden.» (nh)

**«Shop in Shop» in
der Raiffeisenbank Bern**

Für die Kunden bot sich Ende Juni 2005 ein ungewohnter Anblick in der Kundenhalle der Raiffeisenbank Bern: Zwei grosse Palmen, Plakate und Prospekte von Reisezielen weckten bei den Kundinnen und Kunden sommerliche Ferienlaune.

Um den Bankbesuch in der Sommerpause interessanter und attraktiver zu gestalten, spannte die Raiffeisenbank Bern mit den Reisebüros Schär-Rei-

sen, Aaretal-Reisen sowie dem Flughafen Bern-Belp für das gemeinsame Projekt «Shop in Shop» zusammen.

An einem Beraterpult stellten die Reisebüros ihre Produkte vor. Aufmerksamkeit erregte der Wettbewerb, bei dem ein Flug nach Ibiza oder Sardinien, ein Rundflug über die Stadt Bern und diverse Raiffeisen-Werbeartikel zu gewinnen waren. (sh)



Auf dem Foto freuen sich (v. l. n. r.) Sibylle Isenschmid (Aaretal Reisen), Martin Dubach (Schär-Reisen), Elisabeth Brühlhart (1. Preis), Rolf Kappeler (2. Preis) und Susanne Häcki (RB Bern) über die erfolgreiche Sommer-Aktion.

**Eine Viertel Million
ist online**

RAIFFEISENdirect, die E-Banking-Lösung von Raiffeisen, zählt schon eine Viertel Million Kunden! Am 25. Mai 2005 unterzeichnete Wolfgang Maag, Kunde der Raiffeisenbank Züri-Unterland, einen Vertrag. Er wurde mit einem Gutschein für eine Fahrt im Raiffeisen-Luftballon, dem grössten Luftballon der Ostschweiz, überrascht.

Seit der Lancierung im Jahr 2001 hält der Aufwärtstrend bei RAIFFEISENdirect an: Jeden Monat verzeichnet das Online-Banking eine Million Zugriffe, 5000 Personen unterzeichnen neu einen Vertrag. Mehr als 35 Prozent der Bankzahlungen und 40 Prozent der Börsenaufträge ertei-

len die Raiffeisen-Kundinnen und -Kunden bereits online.

Einfach, schnell und sicher können via www.raiffeisendirect.ch Konto- und Depotstände abgefragt, Zahlungen und Börsenaufträge erfasst und viele weitere Bankdienste durch die Kunden genutzt werden. (pd)



Die Direktionsassistentin der RB Züri-Unterland, Judith Bamert, gratuliert Wolfgang Maag und überreicht ihm einen Gutschein für eine Fahrt im Raiffeisen-Luftballon. Mit auf dem Bild ist Kundenberaterin Shqipe Cerkinaj (r.).

RAIFFEISEN-KONTAKT



Ursi Kugler freut sich sehr über ihren Gewinn.

Aus den vielen witzigen und interessanten Einsendungen unseres neuen Leserwettbewerbes «Meine Erfahrungen mit Raiffeisen» haben wir uns für die Geschichte von Ursi Kugler-Humbel (36) entschieden. Sie hat ihre Jugendjahre in Mörschwil verbracht. Mit 23 Jahren verschlug es Ursi Kugler nach Oberhelfenschwil, wo sie von 1992 bis 2000 als Gemeinderatsschreiberin waltete und auch ihren Ehemann kennen lernte. Mit ihm und den beiden Kindern Simon und Céline geniesst die ausgebildete dipl. Verwaltungsfachfrau GFS heute in der Toggenburger Gemeinde Familie, Haus und Garten als «Familien-Managerin».

Foto: Urs Gisler

Ihnen, liebe Leserinnen und Leser, wollten wir die vielen kleinen Facetten dieser witzigen Geschichte nicht vorenthalten; ausnahmsweise der etwas zu lange Text in (fast) voller Länge:

«Muesch di denn schö alegege, äs ich öppis Bsundrigs.» Mit diesen Worten wurde mir im Frühjahr 1993 kundgetan, welche Bedeutung die Generalversammlung der Raiffeisenbank Oberhelfenschwil SG hat. Erst vor einem Jahr von Mörschwil SG in die Toggenburger Gemeinde gezügelt, hatte ich hier schon einige seltsame Eigenheiten und Menschen entdeckt. Etwas gestaunt hatte ich schon, als mein damaliger Freund und heutiger Ehemann Dölf mir das Besondere anvertraute. Ich müsse einfach mit ihm kommen, mich anmelden und dabei sein. Voraussetzung und Bedingung aber sei, so erläuterte mir der langjährige Bankverwalter Bernhard Blatter, die Zeichnung eines Anteilscheines. Dies sei aber auch in sprich «letzter Minute» vor der GV möglich. Ich war offen für die Dinge, die da kommen sollten. Eine sonderbar freudige Stimmung machte sich

Tage vor der GV im Dorf breit. Der Gemeindammann Jerry M. Holenstein (heute Gemeindepräsident) legte mir ans Herz «Man(n) und Frau wirft sich in Schale». Sehen und gesehen werden. Äbe: «leg di denn guet a.» Was das so eine Art Seifenoper, die mich da erwartete? Und wir gingen an die GV.

Dichtgedrängt in der einzigen zur Verfügung stehenden (alten) Turnhalle herrscht eine gespannte fröhliche Stimmung. Banknachbar spricht mit Banknachbar. Im wahrsten Sinne des Wortes: Alle sitzen auf denselben harten Bänken. Gewerbler, Industrieller, Politiker sitzen am selben schmalen Festbanktisch wie das Dorforiginal Konrad oder der Bergbauer in Tracht und «Lindauerli» im Mund. Parfüm und Aftershave mischen sich mit Gerüchen von Stall und Geissbock. Besondere Gala auch auf der mobilen Bühne (sie besteht aus Brettern auf alten Bier-Holzharassen). Nicht Frack und Zylinder, dafür Anzug und Krawatte bei den Herren und die Bankdamen sind elegant in Jupes oder Deux-Pieces gekleidet. Nobel. Bank verpflichtet. Die GV verläuft in gewohnter und bis heute kaum verän-

derter Manier vorbildlich. Heute weiss ich nicht mehr, welches Geschenk wir damals von der Bank erhielten. Gefreut hat es mich und viele aber sehr. Ein schönes und dankbares Gefühl, wenn die Bank einem etwas in die Hand schenkt. Es ist klar, dass heute nach den zahlreichen Fusionen der Raiffeisenbanken nicht mehr jeder jeden kennt, eine schöne Erinnerung ist aber geblieben und eine gute Aussicht auf die nächstfolgende GV im 2006.

Vielleicht haben auch Sie eine lustige oder unvergessliche Erfahrung mit Raiffeisen gemacht oder eine spezielle «Raiffeisen-Geschichte» zu erzählen? Wir belohnen die originellste Einsendung mit einer Kontogutschrift von 200 Franken. Senden Sie uns Ihre Geschichte (**Textlänge: max. 1000 Zeichen**) mit einem Porträtfoto von Ihnen per E-Mail an panorama@raiffeisen.ch oder in Schreibmaschinenschrift per Post an Schweizer Verband der Raiffeisenbanken, Panorama, «Erfahrungen mit Raiffeisen», Postfach, 9001 St. Gallen.



DIE ALTEN KOMMEN!

Im Jahr 2050 wird jeder siebte Schweizer über 80 Jahre alt sein. Diese demographische Veränderung wird eines der wichtigsten Themen der Zukunft sein, denn sie verändert unsere Gesellschaft radikal. Doch: Sind wir darauf überhaupt vorbereitet?



Aktiv, gesund und wohlhabend ist die neue «alte» Generation der Pensionierten.

Fotos: bab.ch/Mauritius

Wie sich die Zeiten doch ändern! Um älter auszusehen, stäubten sich im 18. Jahrhundert die Jungen Mehl ins Haar. Altsein, Lebenserfahrung zu haben, das war damals hoch angesehen. Schlagartig änderte sich dies mit der industriellen Revolution: Die Energie galt als Fortschrittsfaktor, und die Jugend als Verkörperung von Lebensenergie drängte die Alten ins Abseits. Vor allem heute ist der Begriff «Alter» negativ besetzt. Dies wird aber schon bald Vergangenheit sein, steht der Jugendwahn doch vor seinem Ende. Sie glauben dies nicht? Achten Sie bewusst auf die Fernsehspots und Inserate. Sie werden merken, dass das Pendel zurückschlägt, das Altsein wieder im Kommen ist.

Wieso ist die Zielgruppe «Senioren» plötzlich attraktiv für die Werbung? Ganz einfach: Die heutigen und kommenden «Alten» sind aktiv, lebenslustig und ausgabenkräftig. Und sie werden immer zahlreicher, unsere Gesellschaft immer älter. Im Jahr 2050 wird jeder siebte Einwohner der Schweiz über 80 Jahre alt sein. Heute ist es jeder 25. Die rückläufige Geburtenrate – heute hat eine Familie durchschnittlich 1,4 Kinder im Vergleich zu 1970 mit 2,1 Kindern – und die steigende Lebenserwartung sind die Ursachen der demographischen Alterung.

HERAUSFORDERUNGEN, ...

Diese Entwicklung wird grundlegende Auswirkungen auf alle Bereiche unseres Lebens haben: Wirtschaft, Sozialwesen, Wissenschaft, Bildungswesen, Politik, Wohnen und viele mehr. Und sie macht ein Umdenken notwendig.

Nehmen wir den Arbeitsmarkt und das damit verbundene Sozialwesen: Der Anteil der 25- bis 64-Jährigen nimmt im Verhältnis zu den Pensionierten kontinuierlich ab. Im Jahr 1960 kamen auf einen Rentner 4,8 Erwerbstätige, 2004 waren es 3,6 und 2040 werden es noch 2,2 sein. Auf der anderen Seite erhöhte sich die durchschnittliche Rentenbezugsdauer von einst 3 (1947) auf heute 20 Jahre. Damit wird der Finanzierungsbedarf der AHV steil in die Höhe schnellen.

Das Staatssekretariat für Wirtschaft (seco) suchte nach Ansätzen zur Lösung der voraussichtlichen Finanzierungs- und Wachstumsprobleme. Dessen Mitglied der Geschäftsleitung, Prof. Dr. Aymar Brunetti, stellte einige davon am Generationenforum (siehe Infobox) in St. Gallen vor. Seinen Aussagen zufolge wäre der «Königsweg» ein höheres Produktivitätswachstum, was allerdings mit schwierigen Reformen beispielsweise im Gesundheitswesen

verbunden wäre. Ansätze zur Verjüngung der Gesellschaft – Zuwanderung von ausländischen Arbeitskräften und Erhöhung der Geburtenrate – seien nur bedingt durch die Wirtschaftspolitik beeinflussbar. Nicht so aber ein höheres Rentenalter, höhere Beiträge oder die Reduktion der Rentenhöhe, was allerdings politisch unattraktiv sei.

... ABER AUCH CHANCEN

Die ersten Jahrgänge der Baby-Boom-Generation (1946–1964) erreicht in wenigen Jahren das Renten-Eintrittsalter. Somit wird bereits für das Jahr 2015 eine gravierende Verknappung von Arbeitskräften erwartet. Um für die künftig heiss umkämpften Arbeitnehmer attraktiv zu sein, sind die Unternehmen gefordert. Zeitgemässe Arbeitsbedingungen – neuartige, flexible Arbeitszeit- und Arbeitsplatzmodelle – sind nötig. Genannt werden beispielsweise Teilzeitstellen und Arbeiten zu Hause auch für Kaderangestellte.

Ein weiterer Punkt betrifft die Kinderbetreuung am Arbeitsplatz. Mit dieser würden Frauen nicht mehr länger vor die Wahl «Beruf oder Familie» gestellt. Oder: Mit 45 Jahren beruflich zum alten Eisen zu gehören, wird in einigen Jahren nicht mehr zu hören sein. Denn ältere Kunden fühlen sich am wohlsten bei einem Kundenberater aus ihrer Altersgruppe. Dieser spricht die gleiche Sprache und hat Verständnis für die Ansprüche oder Schwierigkeiten des Kunden.

Werfen wir noch einen Blick auf den Gütermarkt. Natel, DVD-Recorder, Haushaltsgeräte usw. verfügen über immer mehr Technik. Sie sollte uns den Alltag erleichtern, bewirkt aber oft das Gegenteil. Auch hier müssen Unternehmen umdenken, nach dem Motto «weniger ist mehr». Im Grunde geht es aber gerade im

INFO

Der breiten Öffentlichkeit die Entwicklung der demographischen Alterung unserer Gesellschaft aufzuzeigen und deren Herausforderungen und Chancen diskutieren, war das Ziel des ersten «Generationenforum VIVA 50plus» Ende September in St. Gallen. Hochkarätige Referenten aus Wissenschaft, Politik und Wirtschaft beleuchteten die wichtigsten Aspekte und Auswirkungen. Die Veranstaltung stand unter dem Patronat der Raiffeisen-Gruppe und ihrer Partnerin Helvetia Patria Versicherungen. Informationen und Referate sind zu finden unter www.viva50plus.org.

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 315 500.-
schlüsselfertig inkl. Keller und Erker



So schön kann Bauen sein!

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

PAN/2

GETESTET UND ZERTIFIZIERT

Gegen Einbruch

Kassenschränke Firesafe KB

- Feuerschutz-Spezialbeton
- 4-Wege-Zentralriegelwerk

Züblin Firesafe AG, Zürcherstr. 70, 8104 Weiningen,
Tel 044 750 09 28, Fax 044 750 09 54,
info@zueblin-firesafe.ch, www.zueblin-firesafe.ch



SICHER IST SICHER!

Kassenschränke Firesafe KB
- Einbruchschutz EN-Grad I und II
nach EN-1143-1



ZÜBLIN - FIRESAFE

Schnee & Wellness im Duett

Saas-Fee
SAASTAL



Schneebedeckte Berge, eingeschneite Stadel, über 100 km präparierte Pisten...
Jenseits vom Alltag halten wir für Sie die Zeit an. Profitieren Sie von unseren Specials.
Wir freuen uns, Sie bald bei uns begrüßen und verwöhnen zu dürfen.

Gourmet & Wellnesshotel
Schweizerhof****
3906 Saas-Fee
Tel. 027 958 75 75
Fax 027 958 75 76
info@schweizerhof-saasfee.ch
www.schweizerhof-saasfee.ch

Golfhotel Saaserhof****
3906 Saas-Fee
Tel. 027 958 98 98
Fax 027 958 98 99
info@saaserhof.ch
www.saaserhof.ch

Hotel Europa***
3906 Saas-Fee
Tel. 027 958 96 00
Fax 027 958 96 96
info@europa-saasfee.ch
www.europa-saasfee.ch

Hotel Artemis***
3906 Saas-Fee
Tel. 027 957 32 01
Fax 027 957 60 00
info@artemis-saasfee.ch
www.artemis-saasfee.ch

Zwei zukunftsträchtige Konzepte

Kürzlich öffnete in Frankreich die erste Arbeitsvermittlungsgesellschaft für Rentner. Während der ersten Wochen konnten bereits 200 Stellen besetzt werden. Die Arbeitgeber schätzen die Motivation, die die arbeitswilligen Rentner mitbringen sowie deren Fachkenntnisse und Erfahrungen.

Das Konzept einer deutschen Supermarktkette erfreut sich grösster Beliebtheit: Breite Gänge, Regale in Augenhöhe, grosse Preisschilder, Sitzcken zum Verweilen oder Ausruhen und einen roten Serviceknopf. Was eigentlich auf die Zielgruppe der älteren Menschen zugeschnitten war, wird auch dankbar von Jüngeren angenommen.

Konsumgüterbereich nicht so sehr darum, Produkte für Senioren zu entwickeln, sondern vielmehr um die Bedienerfreundlichkeit.

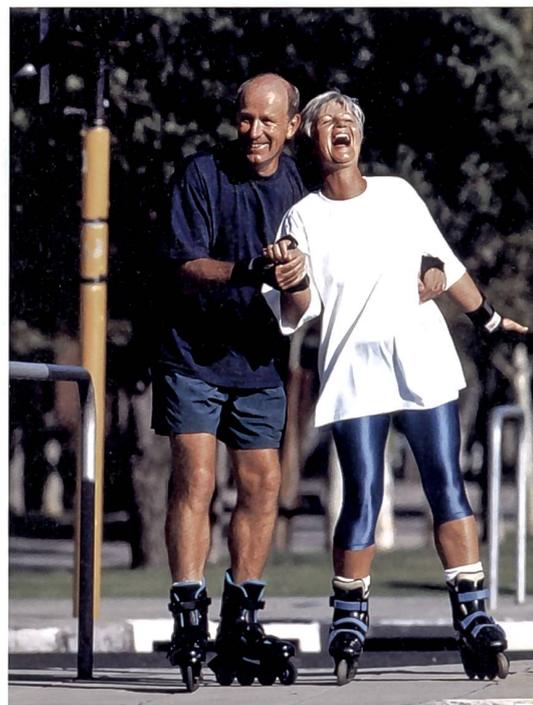
BEDROHTE SOLIDARITÄT?

Heute verfügen die Rentner über ein durchschnittliches Vermögen von 700 000 Franken, Tendenz steigend. Dies birgt Zündstoff für Diskussionen. Die Denkfabrik Avenir Suisse fordert beispielsweise, dass die Älteren zur Bezahlung der Gesundheitskosten tiefer in die Tasche greifen sollen. Schliesslich beanspruche eine 90-jährige Person durchschnittlich zehnmals höhere Versicherungsleistungen als eine 26- bis 30-Jährige. Via Krankenkassenprämien

zahlen die unter 60-Jährigen bereits heute den über 60-Jährigen pro Jahr rund 4 Milliarden Franken. Bis 2030 werde sich diese Summe auf 10 Milliarden erhöhen. Dank altersabhängigen Krankenversicherungsprämien dürfte gemäss Avenir Suisse die bedrohte Solidarität zwischen den Generationen nicht aufs Spiel gesetzt werden.

In die selbe Kerbe schlägt Frank Schirrmacher in seinem Buch «Das Methusalem-Komplot». Er schreibt über das Altern und spricht die jüngere Generation an, dass sie sich auf eine «Revolution» einstellen müsse. In einem Interview mit der NZZ sagte er: «Die Revolution, die ich meine, ist eine Revolution der Lebenszeit. Sie wird alles radikal verändern, vom Strassenverkehr über das Rentensystem bis hin zur Geschwindigkeit von Rolltreppen.» Der gemäss seinen Aussagen drohende «Krieg der Generationen» müsse nicht sein, wenn es gelänge, Gegensteuer zu geben. Beispielsweise die älteren Menschen in die Produktivität zurückzuholen, sprich eine Verlängerung der Lebensarbeitszeit. Damit entstehe Wertschöpfung und der Sozialstaat könne weiter funktionieren.

Ebenso steht die Forderung im Raum, dass sich gut betuchte Rentner mit weniger AHV-Rente zufrieden geben würden. Schliesslich fragt der St. Galler Soziologe Peter Gross in der NZZ: «Warum eigentlich soll eine Generation, die ihre Geburten reduziert hat, nicht mithelfen, die Konsequenzen zu tragen?»



Rund um die Diskussionen kristallisiert sich eines heraus: Besonders in der Finanzierung der Altersvorsorge ist die Selbstverantwortung jedes Einzelnen gefordert. Sie muss wieder stärker ins Bewusstsein rücken. Wieder Selbstverantwortung zu übernehmen, daran wird sich unsere Gesellschaft gewöhnen müssen.

■ JEANNETTE WILD LENZ

Nachgefragt bei Dr. Pierin Vincenz, Vorsitzender der Geschäftsleitung der Raiffeisen-Gruppe



Foto: zVg.

«Panorama»: Ist sich die Schweizer Wirtschaft bewusst, welche Herausforderungen in den nächsten Jahren auf sie zukommen?

Pierin Vincenz: Die Unternehmen wissen, dass sie die demographische Entwicklung ernst nehmen müssen. Es ist in ihrem eigenen Interesse, sich innovative Konzepte einfallen zu

lassen. Allerdings glaube ich nicht, dass die Mehrheit der Schweizer Unternehmen heute schon zukunftsweisende Lösungen parat hat.

Was ist Ihres Erachtens nach nötig, damit die Schweiz und Europa für die demographische Entwicklung gerüstet sind?

Grundsätzlich ist ein kulturelles Umdenken nötig. Denn es sind die Kunden, an denen wir die demographische Veränderung spüren werden. Die Kunden verändern sich und mit ihnen ihre Bedürfnisse und Ansprüche an Produkte und Dienstleistungen.

Nehmen wir die Raiffeisen-Gruppe: Hat sie bereits Massnahmen getroffen oder steht sie noch am Anfang?

Unsere Kundenstruktur entspricht einem Querschnitt durch die Bevölkerung. Wir bieten

ein umfassendes Angebot an Vorsorge- und Absicherungsprodukten, das unterschiedliche Lebensphasen und Bedürfnisse berücksichtigt. Dank unserer Kundennähe werden wir auch in Zukunft Trends frühzeitig aufgreifen und mit entsprechenden, innovativen Lösungen antworten.

Wie sehen weitere Massnahmen aus, lässt sich bereits etwas dazu sagen?

Aus arbeitsmarktpolitischer Sicht gibt es zwei Ansatzpunkte. Erstens müssen wir ein familienfreundliches Arbeitsklima anstreben. Dazu gehören für mich: weitreichendere Kinderbetreuung und flexiblere Arbeitszeitmodelle. Zweitens müssen Rentner, die keine Lust auf Ruhestand verspüren, die Möglichkeit haben, weiterhin erwerbstätig zu bleiben.

Interview: Jeannette Wild Lenz

GRENZENLOSE MÖGLICHKEITEN

VERTRETER GANZ IN IHRER NÄHE.

Senden Sie mir kostenlos und unverbindlich Unterlagen zu.

- Sitzlifte
- Rollstuhllifte
- Aufzüge

NAME

VORNAME

ADRESSE

PLZ / ORT

TELEFON

RAI

HÖGG
LIFTSYSTEME

HÖGG LIFTSYSTEME AG
BÜRGISTRASSE 15, 9620 LICHTENSTEIG
TEL. 071 987 66 80, FAX 071 987 66 89
WWW.HOEGGLIFT.CH



Herbstwärme



Wintergärten

SCHÜCO INTERNATIONAL

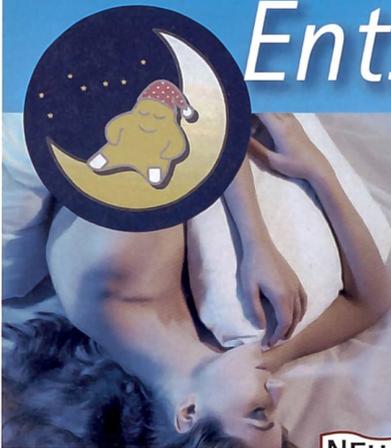
Individuelle Wintergärten
Schiebe- und Faltwände in Aluminium
Balkon- und Terrassenverglasungen
Fenster und Türen in Metall/Kunststoff
Sonnenstoren und Dachbeschattungen
Allgemeine Metallbauarbeiten



www.**ZUBAG**.ch
Wintergärten · Metallbau AG

Gewerbestr. 6 · Gommiswald · Tel. 055 285 80 60 · info@zubag.ch

Wellness durch Entschlackung



Einfach abends auf die
Fusssohlen kleben und morgens
erfrischt erwachen...

NEU!



Netterumani

Entspannungs-Pflaster

unterstützt die Regeneration des Körpers

Machen Sie mehr aus Ihrem Schlaf
– aktivieren Sie Ihre Fuss-Reflexzonen

Durch die Stimulation der Fuss-Reflexzonen wird der Körper entschlackt, der Fluss der Lebensenergie (Chi) aktiviert und somit ein angenehmes Wohlfühlgefühl verbreitet. Man erwacht am Morgen deutlich ausgeruhter und entspannter.

ganz einfach zuhause –
während des Schlafens

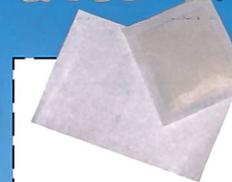
NETTERUMANI, das Original, patentiert und zertifiziert.
Derzeit eines der aufregendsten Gesundheitsprodukte
– nicht nur in Japan!

www.entspannungspflaster.ch

Vitalpflaster sind reine Wellnessprodukte u. ersetzen keine ärztlich verordnete Behandlung o. Therapie. Im Krankheitsfall immer zuerst den Arzt aufsuchen.

Das Original

寝てるま〜に



Jetzt bestellen!

- Netterumani Einsteiger-Paket
mit 20 Pflastern, Fr. 67.- zuzüglich
Fr. 6.- für Porto und Verpackung
- Netterumani Kurpackung
3 x 20 Pflaster, Fr. 177.-
Porto und Verpackung gratis

BRUNATUR-Kundenservice
Chörbli 8 – 6020 Emmenbrücke

Tel. 041 / 281 33 30

Fax 041/2813331 · email: brunatur@tele2.ch



Name, Vorname

Straße

PLZ

Ort

Tel.-Nr.

Infos + Produkt in Ihrer Apotheke unter Nr. 2880666 erhältlich.

Panorama 7/05

AUF DER ALP, DA GIBT'S KNAPP GELD

Das Leben in den Bergen und voralpinen Gegenden ist entbehrungsreich und hart. Die Schweizer Berghilfe unterstützt Projekte zur Existenzsicherung und wider die Abwanderung. Raiffeisen macht neuerdings als professioneller Finanzierungspartner mit.

Das Leben in den Bergen ist für deren ständige Bewohner kein Schleck. Es braucht schon sehr viel Pioniergeist und Innovationskraft, um sich hier in garstig-schöner Landschaft nicht nur ein Zuhause zu schaf-

fen, sondern auch ein Einkommen zu erarbeiten, mit welchem man eine Familie ernähren kann. Trotz harter und entbehrungsreicher Arbeit fehlen am Ende oft finanzielle Mittel, um beispielsweise einen veralteten Stall zu

sanieren, eine Alpkäserei auf Vordermann zu bringen oder eine neue Transportseilbahn zu erstellen.

Nur eine Geldspritze schafft hier Abhilfe. Seit über 60 Jahren hilft die Schweizer Berghil-

Fotos: Yannick Andrea



Plakatsujet der Berghilfe-Kampagne:
Alpkäserei in Furna GR.

fe (SBH) Menschen und Dorfgemeinschaften in Berggebieten, damit diese ihren Lebens- und Wirtschaftsraum entwickeln und erhalten können. Die Berghilfe unterstützt nicht jedes beliebige Projekt: Sie fördert nur zukunftsgerichtete Projekte und vorbildliche Initiativen. In Notsituationen handelt das unabhängige Hilfswerk unbürokratisch und schnell. So hat die Berghilfe in diesem Sommer den Opfern der Unwetterkatastrophe schon in den ersten zehn Tagen über eine halbe Million Franken zukommen lassen.

PIONIERGEIST BELOHNERN

Not zu lindern ist das eine, Erfindergeist zu belohnen das andere. Berggebiete haben längerfristig nur dann eine Überlebenschance, wenn das wirtschaftliche und soziale Umfeld gesichert ist. Adolf Ogi, Präsident der SBH, bringt es auf den Punkt: «Ein Bergbauer kann heute seinen Hof nur erfolgreich bewirtschaften, wenn er vielfältiges Wissen in Betriebswirtschaft, bei Vorschriften und Unterstützungsanforderungen bis hin zur Selbstvermarktung besitzt.» Aus- und Weiterbildung ist eine wichtige Grundlage.

Die Berghilfe ist seit jeher nahe bei der Bergbevölkerung, arbeitet eng mit lokalen und regionalen Behörden zusammen und sie ist auf verlässliche Partner angewiesen. So bestehen



«Wenn starke und akzeptierte Akteure wie Raiffeisen und die Schweizer Berghilfe zusammenspannen, ist dies ein klares Zeichen für die Bergbevölkerung. Einfacher Zugang und günstige Bedingungen für Kredite fördern Initiative und Wille zur Entwicklung und Umsetzung von Projekten. Die wirtschaftliche Situation wird gestärkt

und die Lebensbedingungen können sich positiv entwickeln. Das ist unser Ziel. Diese Kooperation stärkt die Lebensbedingungen der Bergbevölkerung.»

**Adolf Ogi, alt Bundesrat
Stiftungsratspräsident
der Schweizer Berghilfe.**

INFO

Die Schweizer Berghilfe (SBH) ist eine 1943 gegründete Nonprofit-Organisation, politisch/konfessionell neutral und seit 1953 ZEWO-zertifiziert. Präsiert wird die gemeinnützige Stiftung mit Sitz in Zürich seit drei Jahren von alt Bundesrat Adolf Ogi. Finanziert wird die SBH ausschliesslich durch Spendeneinnahmen sowie Erbschaften/Legate; Subventionen erhält sie keine.

Die SBH unterstützt jährlich rund 800 Projekte zur Verbesserung der Lebensbedingungen von einzelnen Familien wie auch von Betriebs- und Dorfgemeinschaften in Berggebieten mit insgesamt rund 18 Mio. Franken. Die meisten Beiträge der Schweizer Berghilfe bewegen sich zwischen 20000 bis 400000. Die Kooperation mit Raiffeisen wurde Ende Juni 2005 in Kraft gesetzt.

Kontakt für Hilfesuchende oder Spender: Schweizer Berghilfe, Soodstrasse 55, 8134 Adliswil; Tel. 044 712 60 60; Fax 044 712 60 50; E-Mail: info@berghilfe.ch, www.berghilfe.ch. Spenden-Konto: PC 80-32443-2.

diverse Kooperationen mit der Schweizer Rettungsflugwacht (REGA), der Schweizerischen Arbeitsgemeinschaft für Bergbevölkerung (SAB), der Koordinationsstelle Arbeitseinsätze in den Bergen (KAB) und seit Juni 2005 mit Raiffeisen. Was Vorteile für alle hat: Dank der neuen, klar geregelten Zusammenarbeit kann künftig die Prüfung, Abwicklung und Absicherung von Projektkrediten massgeblich vereinfacht werden.

RAIFFEISEN MACHT MIT

«Wir stellen der Berghilfe unser Finanzierungs-Know-how zur Verfügung, das ihr bisher gefehlt hat», sagt Bruno Brugger, Bereichsleiter Kredite und Bürgschaftsgenossenschaft beim Schweizer Verband der Raiffeisenbanken. Speziell Projekte mit regionaler Bedeutung oder solche mit Bedarf eines Investitions- oder Betriebskredites können dank Raiffeisen-Experten von zentralisierter Verarbeitung und günstigen Bedingungen – der Zinssatz liegt derzeit unter fünf Prozent – profitieren. Dass kein Missverständnis entsteht: Es kommen nur Projekte mit wirtschaftlichem Hintergrund in

Frage. Die Anschaffung eines Privatfahrzeuges oder einer Home-Cinema-Anlage gehört nicht dazu.

Das Engagement von Raiffeisen in strukturschwachen Regionen passt bestens zur Philosophie der Genossenschaftsbank. In den Anfängen halfen Raiffeisenbanken der armen Bevölkerung, denen die mit Wucherzinsen arbeitenden Geldverleiher den allerletzten Gulden aus der Geldtasche zogen. Hilfe zur Selbsthilfe lautete das Motto damals und es gilt auch heute noch. Die Partnerschaft mit der Schweizer Berghilfe ist das jüngste Beispiel dafür, auch wenn sie gegen den Trend ist. «Wir sind sicher, dass wir sehr vielen guten und zukunftsgerichteten Projekten zum Durchbruch verhelfen können», ist Bruno Brugger überzeugt.

Wenn Raiffeisen auch nur einen kleinen Beitrag zur Erhaltung der Vielfalt der Berggebiete und zur Verhinderung der Abwanderung beitragen kann: Jede grosse Reise beginnt mit dem ersten Schritt. Es gibt viele Projekte für eine bessere Zukunft. Davon ist auch Raiffeisen überzeugt.

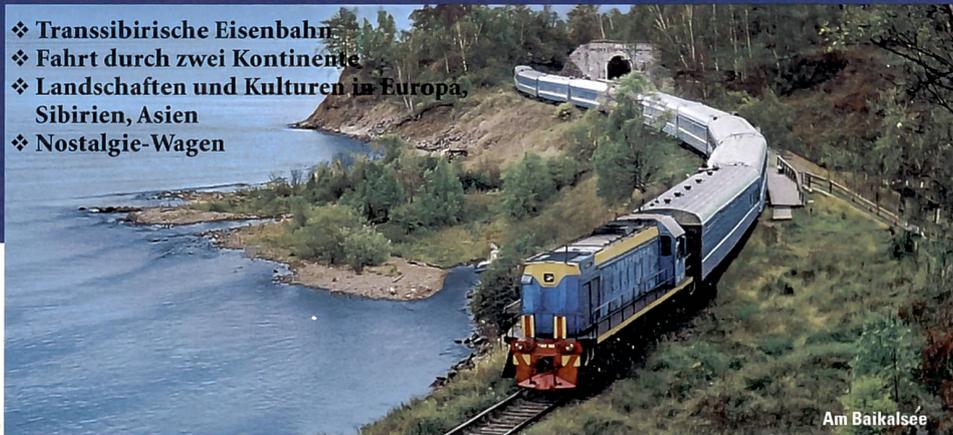
■ PIUS SCHÄRLI

16 Tage
gemäss Programm
ab Fr. 7435.-

DIE TRANSSIBIRISCHE EISENBAHN

MIT DEM ORIGINALSONDERZUG «ZARENGOLD» VON MOSKAU NACH PEKING

- ❖ Transsibirische Eisenbahn
- ❖ Fahrt durch zwei Kontinente
- ❖ Landschaften und Kulturen in Europa, Sibirien, Asien
- ❖ Nostalgie-Wagen



IHR REISEPROGRAMM

1. Tag: Schweiz–Moskau. Linienflug nach Moskau. Transfer mit Ihrer Reiseleitung ins Hotel. Übernachtung.

2. Tag: Moskau. Umfassende Stadtrundfahrt mit dem Kremigelände und prächtigen Kathedralen aus der Zarenstadt. Gegen Abend Abfahrt des Sonderzuges. Übernachtung im Zug.

3. Tag: Kasan. In Kasan besichtigen Sie den Kreml der Tartaren. Anschliessend Schifffahrt auf der Wolga. Weiterfahrt des Sonderzuges und Übernachtung im Zug.

4. Tag: Sibirien. Nach der Durchquerung des Urals erreichen Sie die weiten Steppen Westsibiriens. Im Zug werden Ihnen viele interessante Informationen zur Region vermittelt. Übernachtung im Zug.

5. Tag: Nowosibirsk. Heute erreichen Sie Nowosibirsk, das Herz Sibiriens. Stadtrundfahrt durch die moderne Stadt mit dem typischen Markt. Bootsfahrt auf dem Ob mit Nachbessern. Weiterfahrt und Übernachtung im Zug.

6. Tag: Unterwegs in Sibirien. Der Zug fährt weiter über den Jenseij vorbei an eindrucksvollen Landschaften. Übernachtung im Zug.

7. Tag: Irkutsk. Sie erreichen Irkutsk, die Hauptstadt Ost-Sibiriens. Besichtigung des

Transsib-Obelisken und den malerischen Holzhausern. Übernachtung im Hotel.

8. Tag: Baikalsee. Ausflug nach Listwijnka am mythischen Baikalsee – ein Unesco Weltkulturerbe. Übernachtung im Zug.

9. Tag: Burjatien. Sie fahren am Südende des Baikalsees entlang und durch eine sanfte Hügellandschaft führt die Reise weiter zur mongolischen Grenze. Übernachtung im Zug.

10. Tag: Ulaan Bator. Besichtigung der wichtigsten Sehenswürdigkeiten wie das imposante Gandan-Kloster, das kleine Eisenbahn-Freilichtmuseum, den Winterpalast der Bogdo Khaan und das Lama-Museum. Übernachtung im Hotel.

11. Tag: Mongolische Steppe. Ganztägiger Busesausflug in die mongolische Steppe mit Picknick in der wunderschönen Natur. Weiterfahrt mit dem Sonderzug. Übernachtung im Zug.

12. Tag: Wüste Gobi. Sie fahren durch die Wüste Gobi, wo Sie mit Ihrem Zug einen Halt einlegen. Gegen Abend erreichen Sie die chinesische Grenze, wo Ihr chinesischer Sonderzug bereits auf Sie wartet. Übernachtung im Zug.

13. Tag: Peking. Während der Fahrt durch das nordchinesische Lössplateau haben Sie einen einmaligen Einblick in das chinesische Landleben. Gegen Mittag erreichen Sie Peking. Übernachtung im Hotel.

14. Tag: Peking. Während einer vierstündigen Stadtrundfahrt lernen Sie die einmalige Anlage des Himmeltempels kennen sowie den Platz des himmlischen Friedens. Am Nachmittag besuchen Sie die verbotene Stadt, die Palastanlage der chinesischen Kaiser. Übernachtung im Hotel.

15. Tag: Peking–Grosse Mauer. Der heutige Ausflug führt Sie zur Grosse Mauer und zu den Gräbern der Dynastie der Ming-Kaiser. Am Abend geniessen Sie ein traditionelles Peking-Enten Abschiedsessen. Übernachtung im Hotel.

16. Tag: Peking–Schweiz. Vormittags Fahrt zum Flughafen und Rückflug in die Schweiz. (Detailprogramm auf Anfrage erhältlich).

Peking–Moskau

Reise in umgekehrter Reihenfolge

Reisedaten 2006

Moskau–Peking	Peking–Moskau
14.05.–29.05.***	21.05.–05.06.**
11.06.–26.06.**	18.06.–03.07.
09.07.–24.07.***	16.07.–31.07.
06.08.–21.08.	13.08.–28.08.**
20.08.–04.09.*	27.08.–11.09.*/**
03.09.–18.09.	10.09.–25.09.

* keine Wagen Kat. III
** französisch garantiert
*** Mittelthurgau Reisebegleitung (ab 25 Gästen)

Preise pro Person

Kat. II, Gehobener Standard	7435.-
Kat. III, Nostalgie-Komfort	8580.-
Kat. II zur Alleinbenutzung	9695.-
Kat. III zur Alleinbenutzung	11270.-
Frühbuchungsrabatt bis 30.11.05	-250.-

Unsere Leistungen

- Linienflug Schweiz–Moskau/Peking–Schweiz mit Lufthansa/AUA/SAS (Star Alliance)
- Bahnbillett 2. Klasse Wohnort–Flughafen–Wohnort
- 8 Übernachtungen im Schlafwagen des Zarengoldes
- 1 Übernachtung im chinesischen Sonderzug (ohne Nostalgiewagen)
- 4 Übernachtungen in Erstklasshotels
- 2 Übernachtungen in Mittelklassehotels
- Vollpenson (Abendessen 1. Tag bis Frühstück 16. Tag, Tag 13, 14 mit Halbpension)
- Ausflüge, Besichtigungen und Vorträge mit deutschsprachiger Reiseleitung gemäss Programm ab Flughafen Moskau bis Peking
- Sämtliche Gepäcktransfers

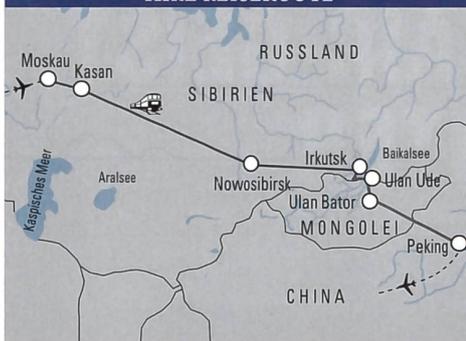
Nicht inbegriffen Fr.

- Auftragspauschale pro Person 15.-
- Sämtliche Visaebühren 365.-
- Flughafentaxen
- Kombinierte Annulations- und Extrarückreiseversicherung oblig. auf Anfrage

Reiseformalitäten, Wissenswertes

Für die Einreise nach Russland, Mongolei, China wird ein Visum sowie ein Reisepass benötigt, der 6 Monate über das Rückreisdatum hinaus gültig sein muss. Kreditkarten werden nur in den Hotels der Hauptstadt akzeptiert. Wir empfehlen US Dollar in kleinen Scheinen mitzunehmen und an Ort und Stelle jeweils umzutauschen. Einzelbelegung auf Teilstrecke/Chinesischer Sonderzug nicht möglich. Programmänderungen bleiben vorbehalten, Gruppenreisen in internationaler Gruppe.

IHRE REISEROUTE



IHR ZUG «ZARENGOLD»

Ihr Sonderzug verfügt über 2 Restaurantwagen und ist mit einer Klimaanlage ausgestattet. Der Zug steht unter westlicher Leitung. Die Sauberkeit der Wagen sowie Ihre Sicherheit und die Qualität der Mahlzeiten während der Reise sind ein besonders grosses Anliegen. In jedem Wagen 110 bzw. 220 Volt. An den Waggonenden aller Kategorien befinden sich kombinierte Wasch- und Toilettenräume. Kategorie II: Belegung mit zwei Personen, 2 untere Betten (70x190cm). Ausfenster und ein kleiner Tisch, 9 Abteile pro Wagen. Am Waggonende befindet sich ein kombinierter Wasch- und Toilettenraum. Kategorie III: Belegung mit zwei Personen. In den fünfziger Jahren unter Nikita Chruschtschow für die sowjetische Regierung gebaut, ist dieser Wagen stilvoll und komfortabel eingerichtet. Die 8 Zweibettabteile des Wagens verfügen über 2 übereinander angeordnete Betten (80x185 cm), einen Sessel, Ausfenster und einen kleinen Tisch. Jeweils 2 benachbarte Räume teilen sich einen eigenen Wasorraum mit einfacher Dusche.



Gratis-Buchungstelefon:
0800 86 26 85

Verlangen Sie unseren neuen Katalog
«Transsibirische Eisenbahn Zarengold 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

Harris Magallanes: einst Bettelkind
in den Slums von Manila, heute
Jumbo-Pilot – Swissair-Mitarbeiter
und viel Fleiss machten es möglich.



Fotos: Urs von Schroeder/Gustav Bader

DER SWISSAIR-GEIST FLIEGT WEITER

Mit dem Swissair-Absturz ist ein ganzes Imperium zerschlagen worden, doch in den Trümmern spriessen einige Blüten. Unbemerkt von der breiten Öffentlichkeit hat eine humanitäre Institution überlebt: das erstaunliche Kinderhilfswerk des einstigen Airline-Personals.

Der stille, schmächtige Harris Magallanes gehörte zum namenlosen Heer obdachloser Kinder, die elternlos und ohne Chance auf eine Zukunft durch die Strassen Manilas streunten und nie eine Schule von innen sahen. Er hatte grosses Glück. Eines Tages griff eine Sozialarbeiterin den kleinen Filippino auf und übergab ihn der Obhut eines neu entstandenen SOS-Kinderdorfes in Ayala Alabang. Hier fand er, zusammen mit neun anderen Waisen und liebevoll umsorgt von einer SOS-Mutter, endlich ein Zuhause und die Wärme einer Familie.

Das Haus, in dem er nun aufwuchs, war von der Stiftung «Kinderhilfe des Swissair-Personals» finanziert worden, die auch für den Lebensunterhalt seiner Bewohner aufkam. Der aufgeweckte Harris entpuppte sich als fleissiger Schüler. Die Begegnung mit Swissair-Mitarbeitenden, die regelmässig «ihr» Haus besuchten, weckte in ihm früh den Traum, einmal Pilot zu werden. Er arbeitete hart, durchlief – ermuntert und unterstützt durch Gönner – auch die höheren Schulen, schaffte im Wettstreit mit Hunderten von Mitbewerbern alle Hürden und das schier Unmögliche. Seit einem Jahr fliegt der frisch verheiratete Harris im Cockpit von Boeing 747-Jumbos der Philippine Airlines fast wöchentlich einmal über den Pazifik nach Amerika!

Auch wenn nicht alle so eindrücklich den Lift nach oben erwischen, dank ihrer soliden Erziehung und Ausbildung bekommen alle das Fundament, um eine würdige Existenz aufzubauen, sei es als Mechaniker, Buchhalter oder

Tunesien: Kinder haben ein Recht auf Würde.

Kindergärtnerin. Ihren SOS-Familien bleiben sie lebenslang treu wie der Pilot, der heute weniger Privilegierten hilft, wo er kann, und zum Vorbild vieler geworden ist.

SOWJETISCHE PANZER ALS AUSLÖSER

Begonnen hatte alles 1956, als russische Panzer den ungarischen Aufstand brutal niederwalzten und eine Flut von Flüchtlingen die Schweiz überschwemmte. Damals entschlossen sich einige Swissair-Leute, Geld zu sammeln, um jungen Immigranten zu einer Ausbildung in unserem Lande zu verhelfen. Dieser Aufruf fiel auf fruchtbaren Boden und ermöglichte, über das ursprüngliche Ziel hinaus, auch einen namhaften Beitrag für ein Ungarn-Haus im Kinderdorf Trogen. Damit war – noch völlig unbewusst – der Grundstein zu einem humanitären Werk gelegt, das sich im Laufe der folgenden 50 Jahre ständig weiter entwickeln und bedürftigen Kindern rund um den Globus zugute kommen sollte.

«Wir sind weltweit tätig, geniessen Gastrecht in vielen Ländern und machen erfolgreich Geschäfte, weshalb wir auf der menschlichen Ebene auch etwas zurückgeben wollen», lautete das Credo der Gründer der Kinderhilfe des Swissair-Personals. Damit konnten sich die Mitarbeiter identifizieren. Viele – im Rekordjahr 2000 waren es 1900 – liessen sich allmonatlich einen festen Betrag von ihren Salären zugunsten der Kinderhilfe abziehen, was deren Tätigkeit eine solide Basis gab. Dazu kamen zahlreiche regelmässige Einzelspenden und spontane Zuwendungen.

Unter vielem anderen gehörte es zum Ritual von zukünftigen Auslandmanagern, ihre Verkaufskünste in praktischen Projekten unter Beweis zu stellen und die Erträge davon der

Kinderhilfe zukommen zu lassen. In Spitzenjahren läpperte sich so ein Spendenvolumen von 800 000 Franken zusammen. Insgesamt legte das Personal bis heute um die 15 Millionen Franken auf den Altar ihrer humanitären Institution, wobei zu berücksichtigen ist, dass der Wert von Millionen erst in der jüngsten Zeit zerbröckelt ist. Vorher war eine Million noch wahnsinnig viel Geld!

KREATIVER KAMPF DEM ELEND

Mit dem Ziel, bedürftigen Kindern an Ort wirkungsvoll und nachhaltig zu helfen, fand die Swissair-Personalstiftung in der Organisation der SOS-Kinderdörfer mit ihrem bewährten Konzept einen idealen Partner. In Bangpoo in Thailand finanzierte sie beispielsweise 1976 erstmals den Bau und den Unterhalt eines Hauses in einem neuen SOS-Kinderdorf. Inzwischen sind es 20 rund um den Globus, die eine Tafel mit der Aufschrift «Swissair House» tragen. 1999 – aus Anlass des bevorstehenden Millenniums – legten sich alle Konzerngesellschaften in die Riemen, um ein ganzes SOS-Kinderdorf in Uganda zu finanzieren.

Die Mitarbeiter auf allen fünf Kontinenten trommelten mit kreativen Aktionen aller Art eine Million Franken zusammen, worauf die Konzernleitung den Betrag verdoppelte. Ein Jahr darauf ging die Swissair-Gruppe unter, doch das Dorf in Entebbe wurde 2004 so eröffnet, als ob nichts gewesen wäre. Betrachtet man die Schilder an den Häusern, so lebt dort – hoch über dem Victoriasee, den einst Walter Mittelholzer als Fluggpionier überflogen hatte – die einst so mächtige Swissair-Gruppe als lebendiges Denkmal weiter!

Neben SOS-Kinderdorf kamen viele andere Institutionen zwischen Brasilien und China in

INFO

Die Stiftung unterhält Kinderhäuser in: Portugal, Rumänien, Albanien, Libanon, Aserbaidschan, Pakistan, Nepal, Thailand, Vietnam, Philippinen, China, Tunesien, Sudan, Kenia, Ghana, Senegal, Südafrika, Mexiko, Venezuela, Chile.

Sie unterstützt Hilfswerke in folgenden Ländern: Schweiz, Brasilien, Libanon, Indien, Nepal.

Stiftung Kinderhilfe des Swissair-Personals, Telefon 01 810 72 31, Internet: <http://swissair-kinderhilfe.ch>, PC 80-26140-7.



Festspielhaus Baden-Baden:

- Giuseppe Verdi «Aida» und «Requiem»
- Klavierkonzert mit Pianist Yundi Li (fakultativ)

Das Festspielhaus Baden-Baden erweitert sein Programm um Herbst- und Winterfestspiele. Sieben Jahre nach der Eröffnung des grössten deutschen Opern- und Konzerthauses erklärte Intendant Andreas Mölich-Zebhauser: «Der Turnaround ist geschafft, und wir können dank ständig wachsender Besucherzahlen und des Engagements unserer Förderer nun das Programm noch einmal deutlich erweitern». Neben den



traditionellen Festspielen zu Pfingsten und im Sommer wird ab September 2005 auch in Herbst und Winter je eine neue Festspielphase veranstaltet. Dabei werden Koproduktionen mit den besten Opernhäusern der Welt ebenso zu sehen sein wie Premieren des Festspielhauses Baden-Baden. Die Oper «Aida» in der Brüsseler Inszenierung von Robert Wilson sowie Verdis «Requiem» unter James Conlon sind das Herzstück der ersten Winterfestspiele im Festspielhaus Baden-Baden.



Ihr Reiseprogramm

1. Tag: Schweiz – Rastatt – Baden-Baden. Fahrt nach Rastatt. Die sympathische Stadt an Rhein und Murg hat viel zu bieten. Barocke Baudenkmäler wie die Residenz des Markgrafen Ludwig Wilhelm von Baden und die Festungsreste aus der Zeit der Badischen Revolution zeugen von ihrer bewegten Geschichte. Nach einer individuellen Mittagspause Führung durch das Residenzschloss Rastatt. Zimmerbezug in Rastatt bzw. Baden-Baden. Nach dem Abendessen besteht die Möglichkeit dem ersten musikalischen Höhepunkt im Festspielhaus Baden-Baden beizuwohnen:

KLAVIERKONZERT mit Pianist Yundi Li
(fakultativ – Karte muss mit der Buchung reserviert werden!)

Die musikalische Begabung von Yundi Li zeigte sich früh. Bereits mit vier Jahren lernte er Akkordeon spielen, mit sieben Jahren bat er seine Eltern um Klavierstunden. Mit 18 Jahren gewann er den Chopin-Wettbewerb in Warschau. Sein Spiel wirkt ungemein elegant und er vermag die musikalischen Einfälle seiner Idole Chopin und Liszt höchst sensibel nachzuempfinden.

2. Tag: Ausflug Maulbronn. Fahrt nach Maulbronn bei Pforzheim. Führung durch die grösste noch erhaltene mittelalterliche Klost-

teranlage nördlich der Alpen, seit 1991 Unesco-Weltkulturerbe. Anschliessend gemeinsames Mittagessen im historischen Klosterkeller. Am Nachmittag Rückkehr nach Baden-Baden. Hier wurden Mitte des 19. Jahrhunderts die erste Spielbank sowie das erste Kurhaus Deutschlands eröffnet. Die exklusive Atmosphäre und das elegante Flair bestehen heute noch. Zeit zur freien Verfügung für individuelle Besichtigungen. Individuelles Abendessen (nicht inbegriffen). Um 19 Uhr beginnt der grosse Opernabend:

«AIDA» von Giuseppe Verdi

3. Tag: Ausflug Strassbourg. Fahrt nach Strassbourg, Kultur- und Gourmetmetropole am Rhein. Wir geniessen eine gemütliche Bootsfahrt durch den Altstadteil «Petit France» und haben anschliessend Zeit für eigene Unternehmungen. Am späteren Nachmittag Rückkehr nach Baden-Baden bzw. Rastatt. Gemeinsames Abendessen im Hotel. Danach lassen wir uns ein letztes Mal verzaubern mit

«REQUIEM» von Giuseppe Verdi

welches zu den grössten Chorwerken der Musikgeschichte zählt.

4. Tag: Baden-Baden – Schwarzwald – Schweiz. Wir verlassen Baden-Baden und fahren auf der Schwarzwälder Hochstrasse. Die Panoramastrasse verläuft auf einer Höhe zwischen 600 und 1000 Metern und eröffnet dem Besucher zauberhafte Ausblicke in den Schwarzwald, die Rheinebene und bis zu den Vogesen. Halt im malerischen Städtchen Triberg. Der Ort ist bekannt für sein Schwarzwaldmuseum, die barocke Wallfahrtskirche mit dem reizvollen Mesnerhäuschen sowie den Rathaussaal mit prachtvollen Holzschnitzereien. Ebenfalls sehenswert sind Deutschlands höchste Wasserfälle! Tosend stürzt das Wasser der Gutach 163 Meter in die Tiefe. Individueller Aufenthalt und Mittagspause. Danach Rückreise in die Schweiz zu den Einsteigeorten.

Hotelunterkunft in der Königsklasse:

Baden-Baden. Nur wenige Gehminuten vom Stadtzentrum entfernt, in unmittelbarer Nachbarschaft zur berühmten Lichtentaler Allee, liegt das **Queens Hotel Baden-Baden 7-••••** (off. Kat.****), ruhig und umgeben von herrlichen Parkanlagen.

Rastatt. Im Herzen der Barockstadt Rastatt direkt an der Schloss-Residenz und an der Fussgängerzone gelegen, liegt das **Ringhotel Schwert 7-••••** (off. Kat.****).

Hotelunterkunft in der Komfortklasse:

Rastatt. Wir wohnen 3 Nächte im modernen Mittelklasshotel **Holiday Inn Garden Court** in Rastatt 7-•••• (off. Kat.****).

KÖNIGS KLASSE

Geniessen Sie mehr Komfort:

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

Preise pro Person	Fr.
4 Tage gemäss Programm	
Komfortklasse: Unterkunft in gutem Mittelklasshotel	995.–
Königsklasse: Unterkunft im Erstklasshotel	1145.–

Reisedatum 2006

23.02.–26.02. Donnerstag – Sonntag

Twerenbold-Leistungen

■ Fahrt mit modernem Komfort-Reisebus bzw. Königsklasse-Luxusbus

■ Unterkunft in der gebuchten Hotelkategorie, Basis Doppelzimmer

■ Alle Zimmer mit Bad oder Dusche/WC

■ **Mahlzeiten:**

– 2 x Halbpension (Abendessen und Frühstücksbuffet)

– 1 x Frühstücksbuffet am 2. Tag

– 1 x Mittagessen am 2. Tag

■ **Kulturprogramm im Festspielhaus Baden-Baden:**

– Oper «AIDA», Karte Kategorie III

– Verdis «Requiem», Karte Kategorie III

■ Alle aufgeführten Ausflüge/Besichtigungen

■ Eintritt/Führung Residenzschloss Rastatt

■ Bootsfahrt in Strassbourg

■ Eintritt und Führung Kloster Maulbronn

■ Erfahrener Reisechauffeur

Nicht inbegriffen Fr.

■ **Einzelzimmerzuschläge**

– in Komfortklasse 100.–

– in Königsklasse 160.–

■ **Kartenzuschläge «Oper Aida und Verdis Requiem»** (beide Vorstellungen)

– Kategorie I 240.–

– Kategorie II 120.–

■ **Fak.: Karten «Klavierkonzert Yundi Li»**

– Kategorie I 145.–

– Kategorie II 120.–

– Kategorie III 90.–

■ **Annulationsschutz inkl. Karten-Risikoversicherung obligatorisch**

■ **Auftragspauschale pro Person 25.–**

■ **Auftragspauschale pro Person 15.–**

Abfahrtsorte

06.30 Wil

06.55 Winterthur

07.15 Zürich-Flughafen

07.20 Aarau

08.00 Baden-Rüthof

09.00 Basel

REISEGARANTIE

Information und Anmeldung

Twerenbold Reisen AG

Im Steiacher 1, 5406 Baden

Info-Telefon: 056 484 84 84

Reisen in guter Gesellschaft

TWERENBOLD



Ghana: eines von 20 Swissair-Kinderhäusern.

den Genuss der Swissair-Kinderhilfe. Ein Beispiel dafür ist das Projekt «Strassenkinder von Madras», welches Jugendlichen zu einer warmen Mahlzeit, einer Dusche und einer Schulstunde pro Tag verhilft und dafür kämpft, sie von der Strasse und der Prostitution wegzubringen. Gezielt unterstützt sie auch Projekte in der Schweiz, etwa das «Schlupfhaus» in Zürich, eine Auffang- und Betreuungsstation für Kinder in Not. Alles in allem gelang es den Swissair-Mitarbeitern, vielen tausend Kindern in Europa, Asien, Afrika und Amerika – wie Harris Magellanes und seinen Schicksalsgenossen in Manila – eine würdige Existenz und eine Zukunft zu geben.

EIN GROSSES WERK: OHNE SPESEN

Von Anfang an gehörte es zu den in Stein gehauenen Prinzipien der Swissair-Kinderhilfe, möglichst jeden gespendeten Franken 1:1 un-



Venezuela: die Wärme einer Familie gefunden . . .

geschmälert dem Ziel zuzuführen und peinlich darüber zu wachen, dass das auch an Ort eingehalten wurde. Der Stiftung Spesen zu verrechnen, war – und das gilt bis heute – ein absolutes Tabu. Aus diesem Grunde befinden sich alle Swissair-Häuser und Projekte im Umfeld von Städten, die von der Airline angefliegen wurden und dort, wo sich eigene Vertretungen oder lokale Gewährsleute befanden. Das ermöglichte, geschäftliche Reisen mit Besuchen vor Ort zu verbinden und die Beziehungen zu pflegen. Nicht von ungefähr gehörten einige Stiftungsräte dem fliegenden Personal an, so auch zwei langjährige Präsidenten, Hano Hürzeler und Gustav Bader. Eine der vielen Selbstverständlichkeiten ist, dass alle Funktionäre ehrenamtlich und spesenfrei arbeiten.

Bei vielen karikativen Institutionen werden Spender oft durch hohe Administrationskosten



. . . und die Chance für eine Zukunft in Chile.

zwischen 10 und 40 Prozent irritiert. Die Kinderhilfe des Swissair-Personals schaffte es stets, ihre Kosten unter einem Prozent zu halten, womit sie sich – wäre sie nicht zu bescheiden – zweifellos als eine der effizientesten Organisationen der Schweiz preisen könnte. Das bestätigt Susanne Grau Schär von der Beratungsstelle BDO Visira. Sie ist Präsidentin des Aufsichtsrates der Raiffeisenbank Wängi-Matzingen und behält als unabhängige Kontrollstelle die Finanzen der Kinderhilfe kritisch im Auge. Keine Frage, dass auch sie auf ein Honorar verzichtet.

Mitarbeiter der Fluglinie haben sich sozial engagiert. Dass die Kinderhilfe den Swissair-Crash, bei dem zahllose Existenzen in Brüche gingen, heil überlebte, gleicht einem kleinen Wunder. In ihr lebt geradezu symbolhaft der gute Geist weiter, der bei der einstigen Airline so oft gepriesen wurde. ■ URS VON SCHROEDER

Nachgefragt bei Walter Vollenweider, Präsident der Stiftung Kinderhilfe des Swissair-Personals

«Panorama»: Wie hat sich das Swissair-Grounding auf die Stiftung ausgewirkt?

Walter Vollenweider: Nach einem Rekord-Spendenvolumen in den Jahren 2000/2001 kam es zu einem Einbruch um die 30 Prozent. Das vor allem, weil viele Mitarbeiter ihre Stelle verloren und grosse Unsicherheit herrschte. 2004 stabilisierten sich die Spenden wieder, wenn auch auf einem tieferen Niveau. Auf der einen Seite verringerten sich die Lohnabzüge, auf der anderen nahmen die Einzelspenden zu.



Heisst das, dass neue Projekte finanziert werden konnten?

Ja, das haben wir: in China, Südafrika und Aserbaidshän. Zurückhaltende Ausgaben in den Jahren 2001/2002 ermöglichten dies. Wir benötigen nicht nur Mittel für neue Projekte, sondern vor allem für die Finanzierung der Lebenskosten in den 20 Swissair-Häusern in SOS-Dörfern. Im Sudan kostet uns beispielsweise ein Kind, inklusive Schule und medizinische Betreuung, fünf Franken im Tag.

Sie profitieren von der Logistik und vom Netzwerk der Swissair, um praktisch kostenlos zu arbeiten. Wie schaffen Sie das heute?

Voraussetzung ist, dass der Stiftungsrat ohne Honorar und Büro arbeitet, also von zu Hause

aus. Zudem werden gewisse Kosten, wie die Porti oder die Homepage, von Sponsoren übernommen. Es bleibt unser erklärtes Ziel, unsere Kosten auch in Zukunft unter einem Prozent zu halten.

Ihr Hilfswerk ist kaum bekannt. Wo sehen Sie in Zukunft weiteres Spendenpotenzial?

Wir werden nach wie vor von sehr vielen einstigen Swissair-Leuten unterstützt. Dazu unternehmen wir grosse Anstrengungen, um bei den noch existierenden Firmen der Swissair-Gruppe – Swissport, SRTechnics, Gate Gourmet oder Avireal – als das erstrangige Hilfswerk an den Schweizer Flughäfen wahrgenommen zu werden. Weitere Spenden sind bei uns natürlich hoch willkommen.

Interview: Urs von Schroeder

Auch wenn moderne Elektronik in unserer Freizeit eine immer grössere Rolle spielt, das Jassen ist in breiten Kreisen der Gesellschaft nach wie vor hoch im Kurs. Vier begeisterte Jassfreunde aus Einsiedeln (SZ) spielen regelmässig um Sieg und Geld.

DAS SPIEL MIT 36 KARTEN



Herbert Kälin ist nicht ganz zufrieden. Nervös zieht er an seiner Zigarette und studiert die neun Jasskarten, die er in der Hand hält. Er verdreht die Augen und ruft kurzerhand «gschobe». Der Ball liegt jetzt bei Benno Kuriger. Nell, Ober, Zehner und die Sechs lassen ihn die «Rosen» zum Trumpf machen. «Hoffentlich hat Herbert den Bauern und das Ass in der Hand», sagt sich Kuriger im Stillen. Hat er aber nicht. Andrea Schatt schmunzelt. Mit ihren Rosen pfuscht sie dem Duo Kälin/Kuriger böses ins Handwerk.

Am Schluss des Spiels kommt die Einsiedler «Isebähnli»-Wirtin zusammen mit ihrem Jasspartner Werner Zehnder auf 88 Punkte. «Kein schlechter Start in den Jassabend», sagt die Gastgeberin zufrieden. In den nächsten Stunden werden die beiden das Glück noch öfters

herausfordern. Es wird allerdings nicht immer auf ihrer Seite stehen. Kälin und sein Partner Kuriger sind schliesslich erfahrene Jasser.

EINE LEIDENSCHAFT

Andrea Schatt (40), Herbert Kälin (47), Werner Zehnder (40) und Benno Kuriger (36) bilden seit bald zwei Jahren eine verschworene Spielgemeinschaft. So alle zwei Wochen treffen sie sich im Restaurant «Isebähnli» im Klosterdorf zu einer Jassrunde und werfen einen Abend lang die 36 Karten auf den Jassteppich. «Entweder spielen wir Schieber, Differenzler oder Coiffeur», erzählt Herbert Kälin. Alle sind sie begeisterte Spieler und längst ist Jassen für sie zu einer Leidenschaft geworden. Von ihren Eltern sind sie in die Geheimnisse des Jassens eingeweiht worden. «Und ich geb jetzt mein

Wissen an meinen Vierjährigen weiter», erzählt Familienvater Kuriger. Den «Tschau Sepp» habe der Kleine bereits gut im Griff.

Als Wirtin kommt Andrea Schatt allein schon von Berufes wegen täglich mit dem Jassen in Kontakt. Das «Isebähnli» ist eine kleine Wirtschaft gleich beim Bahnhof Einsiedeln. Wer hier einkehrt, trifft fast immer auf eine Jassrunde. «Das Jassen ist bei uns sehr populär», erzählt die Wirtsfrau. Trotz verändertem Freizeitverhalten fänden in ländlichen Regionen Junge wie Alte immer wieder zu dieser alten und beliebten Freizeitbeschäftigung.

ALLES IN HARMONIE

Je später der Abend, desto höher der Lärmpegel, desto stickiger die Luft. Aus der Musikbox trällern populäre Schlager, am Stammtisch

Wettbewerb

Die Wettbewerbsfrage lautet: Mit wie vielen Punkten gewinnt man beim Schieber in der Regel den Bergpreis? Schicken Sie die Lösung mit Ihrem Absender mittels Postkarte an: Panorama, «Geld und Spiel», Postfach, 9001 St. Gallen oder per E-Mail an wettbewerb@raiffeisen.ch. Einsendeschluss ist der 30. November (Poststempel). Unter den richtigen Einsendern verlosen wir drei Ravensburger Spiele «Bluff», das Würfelspiel für zwei bis sechs «Bluffer» ab zwölf Jahren.

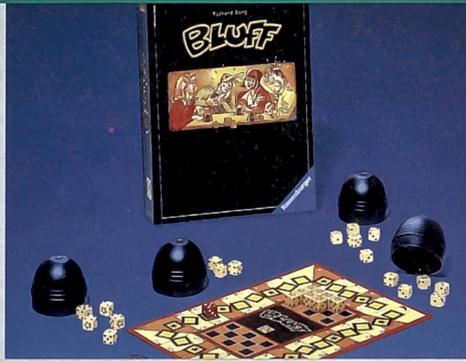


Foto: zlg.

wird über «Freizügigkeitsabkommen» diskutiert, Witze und laute Lacher sind zu hören. Unsere vier Jasser kann dies vom konzentrierten Spiel nicht abhalten. Noch wenige Punkte und dann hat das Duo Kälin/Kuriger den Bergpreis (1000 Punkte) geschafft. Auf der Rückseite der schwarzen Schiefertafel wird mit dem roten Kreidestift der erste dicke Strich aufgetragen. Bis zum endgültigen Sieg (2000 Punkte) braucht es noch ein paar gute Karten.

Doch so schnell geben sich die Kontrahenten nicht geschlagen. Als Schatt/Zehnder den ersten Match des Abends feiern, wird es wieder spannend. Gelingt der Wirtin und dem Maurer die Wende? Nicht ganz. Die erste Runde geht an Kälin und Kuriger. Wieder ein Strich für den Bodenleger und den Bahnhofvorstand. Sie atmen auf, freuen sich und nehmen einen kräftigen Schluck aus ihren Gläsern.

«Nein, wegen des Jassens sind wir uns noch nie in den Haaren gelegen», erzählt das Quartett. Klar setze es nach einem Spiel untereinan-

der gelegentlich Diskussionen ab, warum man das Nell so spät geworfen, den letzten Trumpf dort nicht ausgespielt oder die Eicheln und Schilten nicht angezogen habe. Fachchinesisch, wie es in diesem Lande zu fast jeder Jassrunde gehört.

70 FRANKEN IN DIE KASSE

Die vier Einsiedler Jasser treffen sich im «Isebähli» in erster Linie aus Freude am Spiel. Um dieser Leidenschaft noch einen Kick zu geben, spielt auch das Geld eine Rolle. Beim Schieberjass werden Bergpreis, Sieg und Match jeweils mit einem Strich belohnt. Für jeden Strich zahlen die Verlierer einen Franken in die Jasskasse. Beim Differenzler werden die unfreiwillig eingefahrenen Punkte durch 20 geteilt. Das ergibt den Frankenbetrag, den ein jeder in die Kasse wirft. «Pro Abend kommen so zwischen 60 bis 80 Franken zusammen», rechnet Andrea Schatt vor. Die Wirtin ist gleichzeitig auch Kassenwartin. Knapp 3500 Franken sind

in den letzten 18 Monaten auf diese Weise auf ein Konto der Raiffeisenbank Einsiedeln geflossen.

Wann und wie die vier Jassfreunde ihre Kasse plündern werden, wissen sie noch nicht. Zehnder spricht von einem gemütlichen Wochenende in Österreich. Natürlich würde auch dort kräftig mit den Jasskarten gespielt. Oder doch lieber in der Schweiz bleiben? «Nicht unbedingt», wirft Kälin in die Runde. Als der Jungeselle das letzte Mal vor sechs Jahren mit Kollegen eine Jasskasse auflöste, ging die Reise nach Südostasien. Schmunzeln und Lachen in der fröhlichen Runde.

Bis die vier Jassfreunde zu ihrer Reise aufbrechen können, müssen noch viele Karten gespielt werden. Nach vier Stunden ist heute Feierabend. Es gab Sieger und Verlierer. Zufrieden sind sie alle. Und nicht zu vergessen: Dem Konto der nah gelegenen Raiffeisenbank können an diesem Abend fast 70 Franken gutgeschrieben werden. ■ **MARKUS ROHNER**

Nachgefragt bei André Schaller (39), Informatiker und Präsident des Einsiedler Differenzler-Jassclubs

«Panorama»: Welchen Zweck erfüllt ein Differenzler-Jassclub?

André Schaller: Ziel und Zweck unseres Jassclubs ist die Förderung des Differenzlers. Wir wollen möglichst vielen Jassfreunden die Gelegenheit geben, mit Gleichgesinnten dieser Jassart zu frönen. Vom Herbst bis in den Frühling organisieren wir im Restaurant «Rosengarten» in Einsiedeln regelmässig Jassabende. Am Schluss der Saison wird Bilanz gezogen und der Einsiedler Differenzler-Jasskönig gekrönt.

Was ist denn so speziell am Differenzler?

Im Gegensatz zum traditionellen Schieber oder anderen Jassarten kann man beim Differenzler mit Geschick recht gut abschneiden. Selbstverständlich gehört auch hier das Glück zum Spiel, doch hat man es beim Differenzler mehr in der eigenen Hand als bei anderen Jassarten.

Der Jass verlangt also mehr Köpfchen?

Ich glaube, der Differenzler ist anspruchsvoller als etwa der Schieber. Oft sind es auch andere Typen, die diese Jassart spielen. Wer in einem festen Quartett für die Jasskasse spielt, bevorzugt eher den Schieber. Wagemut, richtiges Einschätzen des Gegners, Spielübersicht und nicht zuletzt gutes Rechnen sind Kriterien, die einem beim Differenzler helfen. In unserem Verein finden wir querbeet durch die Gesellschaft alle Berufsgattungen. Vom Zahnarzt und Lehrer über den Handwerker bis zur Hausfrau.



Was trugen Ihrer Meinung nach der Samstag- und der Donnerstagjass im Schweizer Fernsehen DRS zur Popularität des Differenzlers bei?

Recht viel, meine ich. Das Fernsehen hat in den letzten Jahren den Stellenwert dieses Jasses verstärkt. Der Differenzler ist dadurch in einer breiten Bevölkerungsschicht bekannt und populär geworden.

Und Sie selber werden als Präsident eines Differenzler-Clubs Ihrem Jass nie untreu?

Doch, doch. Als begeisterter Jasser spiele ich ganz gern – je nach Lust und Laune und den Leuten, die am Tisch sitzen – auch andere Jassarten. So wie es in der Schweiz wohl keinen Jasser gibt, der immer nur den Differenzler oder den Schieber spielt. Das wäre doch langweilig.

Interview: Markus Rohner



Fast 100 Jahre für Raiffeisen
im Dienst (v. l. n. r.): Hans (64),
Balz (90) und Peter Muheim (34).

VOM BANKVIRUS ANGESTECKT

Der Vater Bankleiter, der Sohn übernimmt Jahre später. Diese Konstellation gibt es bei Raiffeisenbanken ab und an. Dass aber auch noch der Enkel mitmacht, das ist schon selten. Die Muheims im Schächental sind seit drei Generationen eng mit Raiffeisen verbandelt.

Als Pfarrer Ernst Gisler samt seiner Köchin Cäcilia vom damaligen Bischof ins gut 20 km entfernte Amsteg berufen wurde, geriet die kleine Welt in Unterschächen in Aufruhr. Nicht nur das Kirchenvolk, auch die Darlehenskasse im Dorf stand unvermittelt vor einem größeren Problem. Die Bankbehörden hatten auf einmal nicht nur keinen Kassenlei-

ter, sondern auch kein Kassalokal mehr. Dieses war im Studierzimmer des Pfarrhauses untergebracht gewesen.

Das war im Jahre 1957, in einer Zeit, als schon viele ehemalige Raiffeisenkassen von einer geistlichen in eine weltliche Führung übergegangen waren. Im Schächental, an dessen Ende der Klausenpass thront, sah man

sich genötigt, Selbiges zu tun. Doch lange meldete sich keiner im Dorf, der die «Darlehenskasse Unterschächen nach System Raiffeisen» führen wollte. Bis in der Not der damals 42-jährige Balz Muheim auftauchte, ein ehrlicher, stattlicher Mann mit kleinem Landwirtschaftsbetrieb. Die Behördenmitglieder waren froh und bestellten ihn quasi vom Melkstuhl

weg zum Verwalter der zweitältesten Bank im Kanton.

TELEFONAPPARAT STÖRTE NUR

Die ersten Monate waren hart. Balz Muheim, dem die Kassierstelle als Nebenerwerb willkommen war, wurde zu Beginn seiner nebenamtlichen Tätigkeit als Kassier von Zweifeln fast zernagt: Ober es denn auch richtigmachen könne, fragte er sich immer wieder – er, der keine kaufmännische Ausbildung besass, keine Buchhaltung gelernt hatte. Er war zwar ein geschickter und gelehriger Schüler gewesen, doch «sei er halt dennoch eine schöne lange Weile von der Schule weg», hiess es noch anfänglich im Dorf.

Die Zweifel schwanden mit dem ersten gelungenen Jahresabschluss. «Spätestens jetzt bekam er Freude an der Arbeit», erinnert sich sein Sohn Hans Muheim. Ganz unschuldig war der Sohn nicht, denn als sein Vater Balz am 17. Mai 1957 seine Stelle als Kassier antrat, fungierte er als gerade mal 16-jähriger Schnösel als Hilfskassier und Stellvertreter. Einen Telefonanschluss lehnte Balz Muheim mit Vehemenz und mit dem Argument ab: Wenn er tagelang von Hand Zinsen ausrechnen und ins Hauptbuch eintragen müsse, wolle er nicht

durch einen solch neumödischen Apparat gestört werden.

Die Teilung der Bankleitung durch Vater und Sohn funktionierte hervorragend. Im Sommer ging Balz zur Alp, da schmiss der Sohn den Laden. Und als Balz Muheim nach 21 Jahren ins zweite Glied trat, war Hans Muheim schon längst mit allem vertraut, was es zur Führung einer Bank braucht. Die Dynastie Muheim ging in die zweite Runde: 27 Jahre führte Hans Muheim die Bank, ohne je zum Fachidioten geworden zu sein. «Er hat sich mit überlegener Ruhe und verblüffender Sachkenntnis zwischen den Spannungsfeldern Kunde, Konkurrenz und Behörden zurecht gefunden», lobte ihn der VR-Präsident Karl Imholz anlässlich seiner Verabschiedung Ende April dieses Jahres.

ZU BESUCH BEIM GROSSVATER

Auch da war die nächste Generation schon einige Jahre am Werk: Sohn Peter (34), der heute bei der Raiffeisenbank Schächental im Stab arbeitet, stieg mit 15 Jahren ins Bankgeschäft ein. Er und sein Vater Hans begleiten uns, als wir seinen heute 90-jährigen Grossvater Balz Muheim im Altersheim in Bürglen besuchen, ein Steinwurf von der dortigen Raiff-

eisenbank entfernt. Balz Muheim spielt zur Begrüssung dem Reporter, der Fotografin, seinem Sohn und Enkel ein Stück auf seiner «Alpina»-Mundharmonika. «Er war immer ein Vorwärtsdenker. Ohne eigentliche Bankausbildung führte er die Bank mit grossem Fleiss und brachte sie im Laufe der Zeit zur vollen Blüte», sagt Hans Muheim.

Aus Balz Muheims müden Augen spricht Wehmut. Die Muheims sind ein alter Urner Schlag, eine alteingesessene Familie, deren Familienwappen sich bis 1495 zurückverfolgen lässt. Grossvater Balz diente Raiffeisen während 30 Jahren, sein Sohn Hans 48 Jahre und sein Enkel Peter Muheim (34) ist auch schon 19 Jahre bei Raiffeisen. In drei Jahren können sie das 100-Jährige feiern. Drei Generation werden dann ein ganzes Jahrhundert für Raiffeisen im Einsatz gestanden sein!

LOSLASSEN IST AUCH EINE KUNST

Die Familie Muheim hat die Raiffeisen-Philosophie offenbar im Blut. Eine Bankerdynastie seien sie dennoch nicht, winkt Hans Muheim ab: «Wir haben zwar ein Flair fürs Geld. Im Grunde unseres Herzens waren mein Vater und ich aber Bergbauern.» Und mit der Bank verheiratet, könnte seine Ehefrau Agnes ergänzen. Hans Muheim war aber nicht nur Bankleiter und ist Vater von zwei Söhnen und einer Tochter. Er war noch mehr: Zwölf Jahre Landrat (1987 Präsident), Gemeindepräsident, Präsident des Urner Verbandes der Raiffeisenbanken, Vizepräsident der Raiffeisen Bürgschaftsgenossenschaft, Präsident des Urner Feuerwehrverbandes, Feuerwehrkommandant in Unterschächen, Regisseur im Theaterverein und vieles mehr.

Jetzt, in der Pension, hat er das Theaterspielen wieder entdeckt. Hans Muheim kann sich getrost zurücklehnen und beobachten, wie Sohn Peter mit dem rasanten Wandel im Bankgeschäft zurecht kommt. Eingesetzt hat dieser in den Augen von Hans Muheim in den 90er-Jahren, als die Vorschriften für Bankleiter, die früher in einem Handbuch Platz fanden, mittlerweile auf bis zu 20 Ordner anwuchsen. Balz und Hans Muheim waren gerne an der Spitze einer Raiffeisenbank. Sie haben die Führung aber ebenso gerne an den Nachfolger abgegeben.

■ PIUS SCHÄRLI

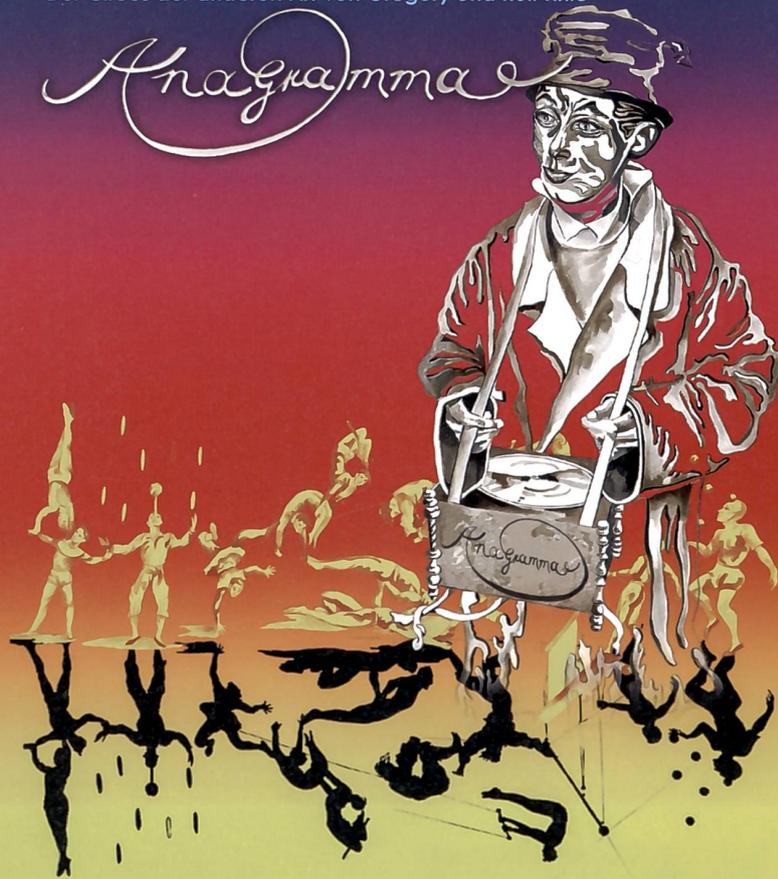
Hans Muheim vor der Raiffeisenbank in Unterschächen. In seiner Jugend war er hier noch zur Schule gegangen.



SALTO NATALE

Der Circus der anderen Art von Gregory und Rolf Knie

Anagramma



Salto Natale und Raiffeisenbank Kloten – ein starkes Team

Gregory und Rolf Knie haben auch dieses Jahr für ihren Circus, Salto Natale, ein neues, aussergewöhnliches und unvergessliches Programm auf die Beine gestellt. «Anagramma» wird vom **10. November bis 31. Dezember in Zürich-Kloten** seine Besucher in eine Welt voller Magie, Fantasie und Spannung entführen. Weltklasse-artistinnen und -artisten werden akrobatische Höchstleistungen zeigen.

Anagramma

Es spielt die Geschichte eines namenlosen Künstlers, der seine Bilder zum Leben erweckt. Durch das Spiel von Farbe und Formen, aus den Händen dieses Künstlers, entfalten sie ihre fantastische Wirkung. Das Zusammenspiel von Traum, Fantasie und Wirklichkeit, gepaart mit der entsprechenden Artistik, lässt ein Erlebnis der anderen Art entstehen.

Ein kulinarisches Erlebnis

Geniessen Sie Ihren Abend auch kulinarisch bei einem Apéro in einer der vier Zeltpagoden oder lassen Sie sich bei einem 3-Gang-Menü im eindrücklichen Dinnerzelt verwöhnen. Nach der Show können Sie Ihren Abend mit einem «Schlumi» entsprechend ausklingen lassen.

Informationen: www.saltonatale.ch

Salto Natale – das Erlebnis der anderen Art im Winter 2005

Kooperation der Raiffeisenbank Embrach-Kloten-Dübendorf und Salto Natale.

Als starker Partner an der Seite von Gregory und Rolf Knie freut sich die Bank, der Raiffeisenkundschaft auf die Adventszeit dieses Erlebnis zu einem vergünstigten Preis ermöglichen zu können.

Andreas U. Hohermuth, Vorsitzender der Bankleitung: «Sowohl Salto Natale wie auch die Raiffeisenbanken leben eine Kultur, die tagtäglich zu Höchstleistungen inspiriert und stets darin bestrebt ist, bewährte Tradition mit kreativen Errungenschaften der Moderne zu kombinieren.»

Die Faszination eines Abends in der Manege ist mit Sicherheit ein einzigartiges Erlebnis.

Geniessen Sie Salto Natale exklusiv und hautnah – als Kunde einer Raiffeisenbank steht Ihnen der Weg frei: Buchen Sie Ihr Ticket jetzt mit 10 Prozent Rabatt* auf alle Kategorien mit nebenstehendem Coupon.

*Angebot beschränkt.

Bestellcoupon

Datum	Zeit	Kategorie/CHF	Anzahl	Total
		1. Kategorie CHF 89.–		
		2. Kategorie CHF 65.–		
		3. Kategorie CHF 35.–		
		Hochloge Mitte CHF 89.–		
		Hochloge Seite CHF 65.–		
		Königsloge (2 Logen) CHF 180.–		
			Total	

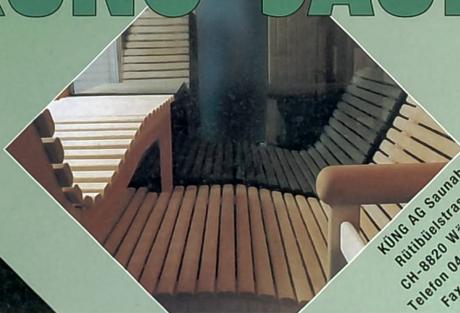
Beim Einsenden oder Faxen des Coupons werden keine Bearbeitungsgebühren belastet.

Name	Vorname
Adresse	PLZ, Ort
Telefon tagsüber	E-Mail
Datum	Unterschrift

Diesen Talon bitte vollständig ausgefüllt an folgende Adresse schicken:
Salto Natale Entertainment AG, Eichbühlstrasse 15, CH- 8618 Oetwil am See
oder per Fax an: **043 844 77 78**
Bestellungen für Dinner/Apéro und Specials bitte direkt (normale Konditionen) unter:
0848 88 55 22 oder auf www.saltonatale.ch

KÜNG-SAUNA

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



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

Wir bieten umfassende Beratungen bei Gestaltung, Konstruktion und Energie-sparen. Die bahnbrechende Fabrikation von Privatesauna bis Grossanlage ermöglicht individuelles Design und teilweise unbeschränkte Einbaumöglichkeiten. Mit 30-jähriger Erfahrung und Überzeugen-dem Preis-Leistungs-Verhältnis sind wir Ihr kompetenter Ansprechpartner für Wohnbedürfnisse und ungeheures Sauna-vergnügen. E-Mail: info@kuing-sauna.ch
www.kuing-sauna.ch

Coupon für Unterlagen

- Finnische Sauna
- Bio-Sauna BIOSA
- Massivholz-Sauna
- Dampfbad
- Whirlpool
- Solarien
- Fitnessgeräte
- Thermen
- Wellness-Anlagen

Name _____
Strasse _____
PLZ/Ort _____
Telefon _____

Individuelles Design. Eigene Fabrikation. Service in der ganzen Schweiz.



Die besten Veloständer



Veloparkier-Systeme für jeden Bedarf:

- 1 PedalParc® – genial einfache Bedienung*
 - 2 Kappa® – solider Rohrbügel-Ständer*
 - 3 Velo-Wandomat – mit Gasdruckfeder, Bedienung ohne Kraftaufwand
- * mit perfekter Anschlussmöglichkeit

Innovative Veloparkier-, Überdachungs- und Absperr-Systeme



Velopa AG

Limmatstrasse 2, Postfach
CH-8957 Spreitenbach

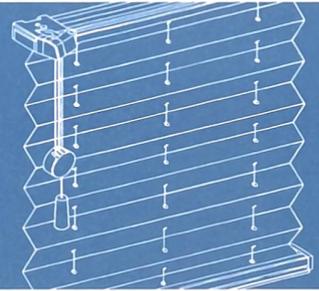
Tel. +41 (0)56 417 94 00
Fax +41 (0)56 417 94 01

marketing@velopa.ch
www.velopa.ch

vielseitig



Textilträume für jeden Geschmack: die neue Kollektion «excellence»



Silent Gliss **Plissés** sind vielseitig einsetzbar, dekorativ und dienen als optimaler Sicht- und Sonnenschutz. Für alle Anwendungsbereiche, die den genormten Rahmen sprengen – auch für Ihren Wintergarten.

- 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. _____

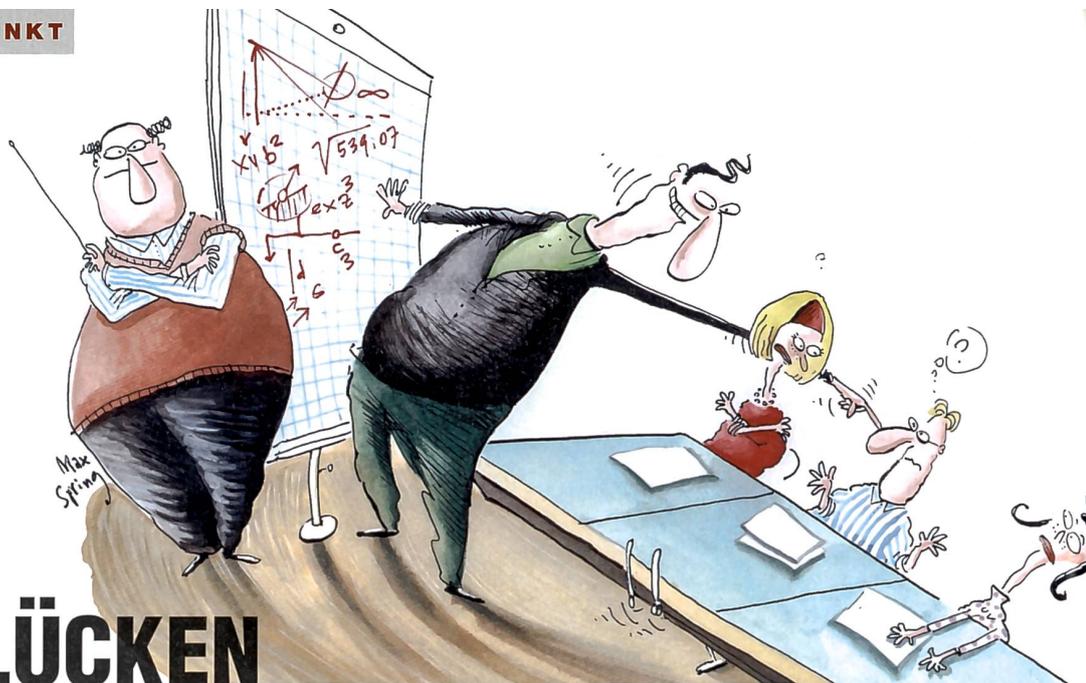
PLZ/Ort _____

Telefon _____

PA 7/05 PW-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





BILDUNGSLÜCKEN

Albert Röllin schaut sich im Schulungszimmer um. Alle Seminar-Teilnehmer machen sich Notizen. Auch Deleila Rüdüsüli, Elvira Schön und sogar Hugo Häfeli, der die Idee mit der gemeinsamen Weiterbildung anstelle des Stammtischabends im Café Felix als absolute Zeitverschwendung betitelte: Was solle man ihm darüber noch beibringen können? Natürlich gebe es Situationen, in denen man ohne Seminare nicht auskomme, aber er habe weder Lust, seine mathematisch-esoterischen Lücken zu schliessen, noch neue Atemtechniken zu erlernen.

Und nun notiert er sich ein Stichwort nach dem anderen. Albert Röllin schüttelt den Kopf und blickt auf sein unbeschriebenes Blatt Papier. Fünf Minuten hat ihnen der Seminarleiter zur Vorbereitung ihrer persönlichen Vorstellung gegeben. Um einander kennen zu lernen, hiess es. Jeder darf zwei Lügen und eine Wahrheit erzählen. Das Ergebnis würde anschliessend diskutiert werden. Aber für welche Unwahrheiten sollte er sich bloss entscheiden?

«Die fünf Minuten sind um; wir beginnen mit der Präsentation», unterbricht der Seminarleiter die Ruhe im Raum. Deleila Rüdüsüli und Elvira Schön beginnen miteinander zu tuscheln. Hugo Häfeli lehnt sich zurück, schlägt die Beine übereinander und berichtigt die Position seines Kugelschreibers. Albert Röllin beneidet seine Freunde. Nicht jeder ist zum Lügen geboren. Er schon gar nicht. Ihm fällt einfach zu wenig ein. Könnte das Seminar ihm helfen, seine Fantasie zu trainieren?

«Gemäss alphabetischer Reihenfolge Ihrer Vornamen wäre Albert der Erste. Also, Herr Albert Röllin, wo sind Sie?», wendet sich der Seminarleiter an seine Teilnehmer. «Kommen Sie nach vorne und lassen Sie sich nicht zu schnell entlarven! Achten Sie auf Ihren Ton, Ihre Stimme, Ihre Haltung und Ihren Blickkontakt mit dem Publikum!»

Albert Röllin erhebt sich und sucht in den Gesichtern seiner Freunde nach Zeichen des Beistands. Klar lügt er ab und zu mal im Büro, wenn er seinem Chef ausweichen will oder weil Ehrlichkeit auch ziemlich peinlich sein kann. Doch er hat bis heute keine Ahnung, ob man seine Notlügen enttarnen kann oder nicht.

Elvira Schön lächelt zurück und Deleila Rüdüsüli drückt die Daumen. Beide waren von Anfang an der Meinung, dass dieses Seminar etwas sichtbar machen würde, was kaum jemand vom anderen für möglich gehalten hätte. Er will sie jetzt keinesfalls enttäuschen. Albert Röllin stemmt seine Hände in die Hüften und beginnt: «Meine Damen und Herren, Sie kennen doch sicherlich das Café Felix in unserer Stadt? – Ich habe es gestern erworben.»

Ein Raunen geht durch die Reihen der Zuhörenden. Elvira Schön hat aufgehört zu lächeln. Das kann doch nicht wahr sein, oder? Albert Röllin zuckt lediglich die Schultern und fährt fort: «Der ehemalige Besitzer des Cafés ist übrigens mein Stiefbruder. Ohne von unserem verwandtschaftlichen Verhältnis zu wissen, sind wir seit vielen, vielen Jahren befreundet. Dort drüben sitzt er!» Albert Röllin deutet auf Hugo Häfeli: «Darf ich vorstellen, das ist mein Stiefbruder.»

■ ZANNY ZAUM

Was meinen Sie, liebe Leserinnen und Leser, welches Seminar besucht Albert Röllin mit seinen Freunden und welche seiner Aussagen sind glatt gelogen? Schreiben Sie Ihre Antwort in kurzen Worten bis Freitag, 18. November, an folgende Adresse: Panorama, «Albert Röllin», Postfach, 9001 St. Gallen, E-Mail: panorama@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; **Titelbild:** B&S | **Adresse der Redaktion:** Schweizer Verband der Raiffeisenbanken, Panorama, Postfach, 9001 St. Gallen, Telefon 071 225 84 05, 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 | **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 Kaufs- 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.

KOMPAKTES DESIGN
HANDGERECHTE
GRÖSSE

**ZU TAUSENDEN
VERKAUFT!**



NEUES DESIGN
**12
FÄCHER**
+ INNENTASCHEN

**EINFACHER ZUGRIFF AUF
IHRE KREDITKARTEN.
MIT SICHTFENSTER FÜR
ID-KARTE, FOTO ODER
FÜHRERAUSWEIS**

AUS HOCH-
WERTIGEM
NAPPA LEDER



Bellini
FEINSTE LEDER-QUALITÄT
FÜR MANN & FRAU

GENIALES, KOMPAKTES
DESIGN - EINFACH VERSTAUBAR:
KARTEN, BARGELD, TICKETS,
BRIEFMARKEN usw.

EIN GRIFF UND ALLES ZUR HAND
JA! DAS WOHL PRAKTISCHSTE UND
BENUTZER-FREUNDLICHSTE PORTEMONNAIE,
DAS JE ENTWICKELT WURDE.

Haben Sie bei herkömmlichen Portemonnaies auch schon Ihre liebe Mühe gehabt Kreditkarten herauszuziehen? Dank klugem Design, sind in diesem neuartigen Portemonnaie nicht weniger als 9 geräumige Kreditkarten-Fächer vorhanden, die alle in einem Hauptfach mit Reissverschluss enthalten sind. Ihre Kreditkarten sind so SICHER, ÜBERSICHTLICH, GEORDNET und mit EINFACHEM ZUGRIFF versorgt. Zusätzlich verfügt es über drei grosse Innenfächer, in welchen Sie Geschäftskarten, Noten, Tickets etc. sicher aufbewahren. Hinzu kommen zwei Innentaschen mit separaten Reissverschlüssen für das Kleingeld. Im äusseren Sichtfenster lassen sich Identitäts-Karte, Führerschein-Karte oder Ihr Lieblingsfoto sichtbar platzieren. Dieses kompakte Portemonnaie lässt sich einfach in Hosentaschen versorgen und nimmt nur wenig Platz in einer Handtasche. Aus feinstem, schwarzem Leder von Bellini. Innenausstattung aus strapazierfähigen Textilfasern für lange Lebensdauer. Das perfekte Portemonnaie für Mann und Frau. Ideal sowohl für Eigengebrauch wie auch als Geschenk.

KEIN MÜHSAMES HERUMZUPFFEN MEHR,
UM KREDITKARTEN ZU ZÜCKEN

Bellini: PERFEKTE HANDGRÖSSE
**CARTOLINO
PORTEMONNAIE**

Jetzt NEU! Wählen Sie aus 5 modischen Farben:

ROT



GRÜN



BEIGE



BLAU



SCHWARZ

Masse:
8 cm x 11,5 cm x
3,5 cm (circa)

Superpreis!
Ab 2 Stück
NUR FR. 34.90
pro Stück
1 Stück nur Fr. 39.90

ECHTES LEDER
ZU EINEM
FANTASTISCHEN PREIS

CARTOLINO-BESTELLSCHEIN

JA, Senden Sie mir bitte gegen Rechnung (10 Tage) folgende Anzahl Cartolino Portemonnaie(s) für nur Fr. 39.90 / Stück:

Ab 2 Stück nur Fr. 34.90 pro Stück (Ich spare mindestens Fr. 10.00)

- ___ Anzahl SCHWARZ - Cartolino Portemonnaie(s) ... Art. Nr. 1660
- ___ Anzahl ROT - Cartolino Portemonnaie(s) Art. Nr. 1661
- ___ Anzahl GRÜN - Cartolino Portemonnaie(s) Art. Nr. 1662
- ___ Anzahl BEIGE - Cartolino Portemonnaie(s) Art. Nr. 1663
- ___ Anzahl BLAU - Cartolino Portemonnaie(s) Art. Nr. 1664

Anrede: Herr Frau

Name: Vorname:

Strasse/Nr.:

PLZ/Ort:

Telefon Nr.:

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

TRENDMAIL AG • Service-Center, Bahnhofstr. 23, 8575 Bürglen TG
Tel. 071 634 81 21 • Fax 071 634 81 29 • www.trendmail.ch

157-19

Jetzt vorsorgen für Spitzenresultate.

12%
10%
6%
3%

www.raiffeisen.ch
Steuerersparnis
berechnen!

Pirmin
Zurbruggen

Mit dem Raiffeisen Vorsorgeplan 3 können Sie dank attraktivem Zinsertrag und Steuereinsparungen mit **bis zu 12% Rendite** rechnen. Details jetzt im Internet oder persönlich bei Ihrer Raiffeisenbank.

**Online-Wettbewerb
mit Preissumme von über
Fr. 20'000.-**