

**Zeitschrift:** Panorama / Raiffeisen  
**Herausgeber:** Raiffeisen Schweiz Genossenschaft  
**Band:** 94 (2008)  
**Heft:** 2

**Heft**

### **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

### **Conditions d'utilisation**

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

### **Terms of use**

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

**Download PDF:** 27.04.2025

**ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>**

# PANORAMA

Nr. 2 / März 2008



Seraina Waldis aus Oberentfelden: Sie findet Raiffeisen cool, hat keine Berührungsängste mit der Bank und fährt zufällig ein Fahrrad in Raiffeisen-Farben.

**RAIFFEISEN**



## Nachhaltig bester Fonds für Schweizer Aktien.

Nachhaltigkeit zahlt sich aus: Auch 2008 und zum dritten Mal in Folge wurde der Raiffeisen Futura Swiss Stock als bester Aktienfonds über 3 Jahre mit dem Lipper Fund Award ausgezeichnet. Nachhaltige Performance, nachhaltige Anlage: Investieren Sie jetzt in die Zukunft.

[www.raiffeisen.ch](http://www.raiffeisen.ch)

**Wir machen den Weg frei**

**RAIFFEISEN**

Raiffeisen Futura Swiss Stock ist ein Anlagefonds nach Schweizer Recht. Dieses Inserat dient lediglich zu Informationszwecken. Die vergangene Performance ist keine Garantie für zukünftige Entwicklungen. Unterlagen zum beschriebenen Produkt können kostenlos bei Raiffeisen Schweiz Genossenschaft, Raiffeisenplatz, 9001 St. Gallen, bei der Bank Vontobel AG, Bahnhofstr. 3, 8022 Zürich, und der Vontobel Fonds Services AG, Dianastr. 9, 8022 Zürich, bezogen werden.



Foto: Ruth Seeholzer

Silvan Zurbriggen,  
Profi-Skirennfahrer,  
Brig-Glis

## «Wo ist die Kraft bloss hin?»

«**D**er lange und harte Leidensweg zurück an die Spitze» oder «Ein echter Walliser gibt nicht auf!», so oder ähnlich würde ich meine derzeitige Situation in einer Schlagzeile zusammenfassen. Ich bin in Weil, einem hübschen Städtchen auf der deutschen Seite des Rheins, zur Rehabilitation und bekomme zum Glück vom Winter nicht viel mit. Ich tue mich immer noch schwer damit, meine Kollegen vor dem Fernseher die Skipisten runterflitzen zu sehen. Es tut «hüera weh», nicht selber fahren zu können; ich bin enttäuscht, hadere aber nicht mit dem Schicksal.

An den fatalen Sturz bei den Kamelbuckeln in Val Gardena am 15. Dezember 2007 denke ich nicht mehr. Ehrlich nicht. Der Unfall hat mich nur die ersten drei Nächte beschäftigt. Den Fehler habe ich zwar noch immer gespeichert. So richtig verarbeiten werde ich ihn erst, wenn ich wieder auf den Skis stehe. Was mir aber Sorgen bereitet, ist die Erkenntnis, wie schnell man über Jahre aufgebaute Muskulatur innerhalb weniger Wochen verliert. Mein linker Oberschenkel fühlt sich an wie Pudding, ich habe den Eindruck, die Muskeln schwinden immer mehr. Wo ist die ganze Kraft bloss hin?

Die schwere Verletzung im linken Knie hat mich gelehrt, mich über kleine Fortschritte zu freuen wie fünf Meter laufen ohne Krücken, Knie biegen, Auto fahren mit Automat, Stiegen laufen, zuerst nur aufwärts. Das sind alles kleine Mosaiksteinchen, die mir Mut machen. Ich denke manchmal an meinen österreichischen Kollegen Stephan Görgl, der nach einer ähnlichen Verletzung ein Jahr später beim Riesenslalom in Adelboden nach dem ersten Lauf führte. Da kann ich nur sagen: Chapeau!

Mein nächstes Ziel steht fest: Im August will ich mir zusammen mit meinem Physiotherapeuten Felix Zimmermann und zwei, drei Kollegen auf dem Allalin-Gletscher in Saas-Fee die Skis anschnallen. Ich weiss heute schon: Das wird ein ganz spezielles Erlebnis. Und wenn es dann im Winter 2008/2009 heisst «Teufelskerl Zurbriggen wieder top», wäre dies wie Weihnachten, Ostern und Geburtstag in einem. Ich glaube fest daran, dass ich es schaffe.

Nr. 2 / März 2008

### SCHWERPUNKT

- 4 Wir sind auch eine Jugendbank
- 7 Mehr zum neuen go4free Jugendpaket

### GELD

- 12 Sparinstrumente gezielt einsetzen
- 16 Zwei Moster mit Visionen
- 21 Geldmarktfonds feiern Comeback
- 24 Beratung à la Raiffeisen
- 27 Volle Kraft voraus in der Aduno-Gruppe

### RAIFFEISEN

- 23 Massiv über Markt gewachsen
- 28 Happy birthday, Helvetia!
- 31 In Lenzburg locken süsse Versuchungen

### WIRTSCHAFT

- 36 Stöckli-Ski: Emotionen auf zwei Brettern

### WOHNEN

- 44 Gastgeber im Märchenschloss

### SCHLUSSPUNKT

- 50 Sonnenaufgang über den Juraseen

**IMPRESSUM | Herausgeber und Verlag:** Raiffeisen Schweiz Genossenschaft | **Redaktion:** Pius Schärli, Chefredaktor; Philippe Thévoz, Redaktor, französische Ausgabe; Lorenza Storni, italienische Ausgabe; Nicoletta Hermann, Mitarbeiterin. | **Konzeption, Layout und Druckvorstufe:** Brandl & Schärer AG, 4601 Olten, www.brandl.ch. **Titelbild:** Erik Vogel-sang | **Adresse der Redaktion:** Raiffeisen Schweiz, Panorama, Postfach, 9001 St. Gallen, Telefon 071 225 84 05 (Adressänderungen und Abbestellungen melden Sie bitte Ihrer Bank), Fax 071 225 86 50, panorama@raiffeisen.ch, www.raiffeisen.ch/panorama | **Druck und Versand:** Vogt-Schild Druck AG, Gutenbergstrasse 1, 4552 Derendingen | **Erscheinungsweise:** Panorama erscheint achtmal jährlich; 94. Jahrgang; Auflagen (WEMF, 2007): 357 687 Expl. deutsch; 73 781 Expl. französisch; 48 329 Expl. italienisch | **Inserate:** Axel Springer Schweiz AG, Fachmedien, Postfach, 8021 Zürich, Telefon 043 444 51 07, Fax 043 444 51 01, panorama@fachmedien.ch, www.fachmedien.ch | **Bezug:** Panorama kann bei den einzelnen Raiffeisenbanken gratis bezogen respektive abonniert werden. Nachdruck (auch auszugsweise) nur mit ausdrücklicher Genehmigung der Redaktion gestattet. Sie können das Kundenmagazin auch als Livepaper im Internet (www.raiffeisen.ch/livepaper) anschauen und herunterladen. | **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. Über Wettbewerbe wird keine Korrespondenz geführt.



Mix  
Produktgruppe aus vorbildlich bewirtschafteten  
Wäldern und anderen kontrollierten Herkünften  
www.fsc.org Cert.-Nr. IMO-COC-025036  
© 1996 Forest Stewardship Council

#### Adressänderungen:

Mutationen melden Sie bitte direkt Ihrer Raiffeisenbank.

# Wir sind auch eine Jugendbank

**Jugendliche wollen ihren Zaster, sei er erspart oder selber verdient, einer coolen Bank anvertrauen. Raiffeisen ist die richtige Adresse hierfür. Ganz besonders jetzt, weil die Banken ein attraktives Jugendpaket namens «go4free» für die 12- bis 20-Jährigen schnüren.**

**R**aiffeisen – auch eine Bank für Jugendliche! Vor Jahren hätte dieser Satz mit einem Fragezeichen geendet. Denn die meisten Banken schenken dem jugendlichen Kundensegment bis vor kurzem wenig bis zu wenig Beachtung – das Jugendmarketing war in einem dem Dornröschenschlaf ähnlichen Zustand. Es gab zwar immer schon ein Jugendsparkonto oder ein Geschenksparkonto, welches meistens die Eltern, Götti oder Götte eröffneten. Das wars dann aber meistens schon. Aktive Kundenbetreuung Jugendlicher? Fehlanzeige!

## «Eine coole Bank» . . .

«Ja, wir haben mächtig aufgeholt», sagt Michael Landis dezidiert und stützt sich dabei auf seine eigenen Erfahrungen mit Jugendlichen ab. «Raiffeisen gilt unter Jugendlichen als cool, ist immer in der Nähe und es gibt fast keinen, der uns nicht kennt», sagt Landis. Der 21-jährige Kundenberater Front-Office bei der Raiffeisenbank in Oberentfelden hat geschäftlich und privat viel mit Jugend-

lichen zu tun. An die Kunden von morgen heranzukommen ist allerdings schwieriger, als es sich jetzt vielleicht viele vorstellen. Es brauche viel, um sie für ein Bankgeschäft zu motivieren, kann Landis ein Lied von den Bemühungen singen. Er hat ein einfaches Rezept entwickelt: Er muss dorthin gehen, wo die Jugendlichen sind, an Partys, an Openairs.

«Junge ziehen Junge an», weiss Dominique Dätwyler und meint damit junge Kundenberater, welche jugendliche Kundschaft in ihrer Sprache anzusprechen imstande sind. Mit ihren 29 Jahren zählt Dominique Dätwyler selber noch zu den frischen Kräften auf der farbenfrohen Raiffeisenbank in Oberentfelden. Sie hat aufgrund ihrer Funktion als Lehrlingsverantwortliche einen besonders engen Draht zu den derzeit sechs Auszubildenden. Seit die Bank angefangen hat, die Jugendlichen mit Anlässen und Vergünstigungen anzusprechen, hat sich einiges bewegt. «Es spricht sich bei den Jungen schnell herum, dass wir etwas für sie tun.» >

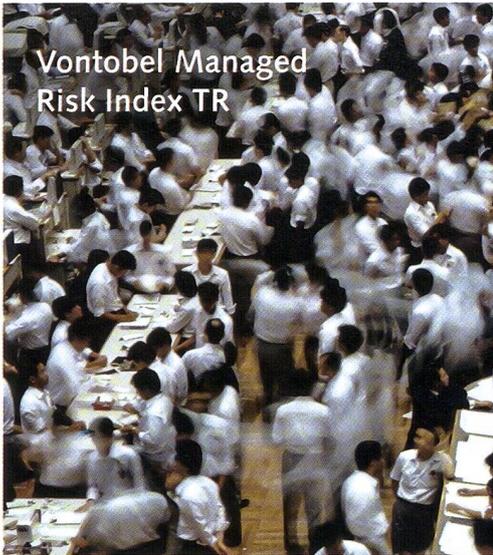
*Wenn Seraina Waldis die Bank verlässt, fühlt sie sich von ihrem Berater Michael Landis verstanden.*



Vontobel Managed  
Risk Index TR

# Bei hohen Marktrisiken die Partizipation reduzieren.

Die neue Generation von Indizes der Bank Vontobel.



Passives investieren oder «Benchmarking» ist keine Modeerscheinung, sondern erfüllt eine wichtige Funktion in jeder Allokation, nämlich das Kernportfolio abzubilden. Die meisten Produkte sind darauf ausgerichtet, den entsprechenden Index oder Aktienmarkt möglichst genau abzubilden. Während dies bei steigenden Kursen zu erfreulichen Renditen führt, bleibt das Portfolio bei sinkenden Kursen vor Verlusten nicht verschont.

#### Ihre Idee

Sie möchten in einen Aktien- oder Rohstoffindex investieren, jedoch nicht demselben Risiko ausgesetzt sein wie die Direktanlage. Gleichzeitig aber möchten Sie auf die Chance, bessere Renditen als der Vergleichsindex zu erwirtschaften, nicht verzichten.

#### Unsere Lösung

Die Bank Vontobel hat zusammen mit der auf quantitative Modelle spezialisierten swissQuant Group eine neue Generation von Indizes entwickelt, die in Phasen höherer Volatilität – also höherer Marktrisiken – die Partizipation an der Wertentwicklung des Vergleichsindex reduzieren. Die Strategie zielt folglich darauf ab, ein Engagement in das Risiko einer Indexanlage zu steuern und somit auch die Renditechancen zu erhöhen. Umgesetzt wird die Strategie über die gleichzeitige Anlage in den dividendenbereinigten Aktien- bzw. Rohstoffindex sowie in eine verzinsten Geldanlage.

Für weitere Informationen kontaktieren Sie Ihren Raiffeisenberater und vereinbaren Sie ein persönliches Gespräch.

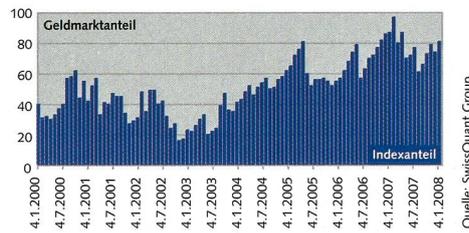
**SVSP**

Schweizerischer Verband für Strukturierte Produkte  
Swiss Structured Products Association  
Associazione Svizzera per prodotti strutturati  
Association Suisse Produits Structurés

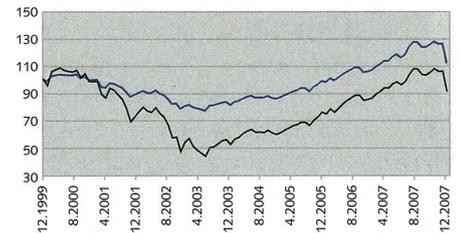
#### Produktepalette

	Benchmark	Valor
Switzerland	SMIC TR	370 4211
USA	S&P 500 TR	370 4212
Europe	DJ EuroSTOXX 50 TR	370 4213
Italy	S&P MIB TR	370 4217
Commodity	S&P GSCI TR	371 7453

#### Dynamische Allokation des DJ EuroStoxx 50 Index: Engagement im Index in %



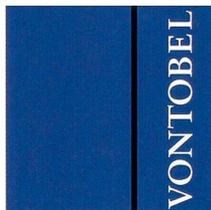
#### Vergleich historisches Backtesting DJ EuroStoxx 50 Index (schwarz) und Strategie (blau)



**Chancen und Risiken:** Dynamic VONCERT bietet die Chance, über eine professionelle Anlagestrategie an der Wertentwicklung eines Basiswertes teilzunehmen. Die Risiken dieses Produkts entsprechen grundsätzlich einer Direktinvestition in den betreffenden Basiswert. Dieser besteht aus einem Aktienindex und einem Cashanteil. Es ist zu beachten, dass regelmäßig eine neue Gewichtung dieser beiden Komponenten vorgenommen wird. Wieder die Emittentin noch der Index Composition Advisor oder der Indexsponsor übernehmen eine Garantie für den Erfolg der Strategie und des eingesetzten Investitionsmodells oder für eine bestimmte Performance des Produkts. Dieses Produkt verfügt über keinen Kapitalchutz und keine Dividendenabsicherung, ein Verlust bis zum eingesetzten Kapital kann deshalb nicht ausgeschlossen werden. Die Werthaltigkeit von strukturierten Produkten kann nicht nur von der Entwicklung des Basiswertes, sondern auch von der Bonität des Emittenten/Garantiegebers abhängen. Der Anleger ist dem Ausfallrisiko des Emittenten/Garantiegebers ausgesetzt. Nur wer sich über die Risiken des abzuschliessenden Geschäfts zweifelsfrei im Klaren und wirtschaftlich in der Lage ist, die damit gegebenenfalls eintretenden Verluste zu tragen, sollte denartige Geschäfte tätigen. Weiter verweisen wir auf die Broschüre «Besondere Risiken im Effektenhandel», die Sie jederzeit bei uns bestellen können.

**Weitere Bestimmungen:** Emittent: Bank Vontobel Cayman, Grand Cayman Garantie: Vontobel Holding AG, Zürich Lead Manager und Calculation Agent Index Sponsor: Bank Vontobel AG, Zürich Index Composition Advisor: certQuant® (eingetragene Marke der swissQuant Group AG, Zürich). **Steuer:** Die (heauswerteten), ausgewiesenen Zinsträge auf den Anlagen der Cashkomponente stellen für in der Schweiz steuerpflichtige Privatpersonen steuerbaren Vermögensertrag dar. Sekundärmarkttransaktionen unterliegen nicht der schweizerischen Umsatzsteuer. Keine Eidgenössische Verrechnungssteuer. Für Schweizer Zahlstellen: dieses Produkt unterliegt nicht der ELI-Zinsbesteuerung. (TRX) Die erwartete Besteuerung gilt zum Zeitpunkt der Emission. Die entsprechende Steuerlegislation und die Praxis der Steuerverwaltung können sich jederzeit ändern. **Verkaufseinschränkungen:** USA, US-Staatsbürger und Grossfilialien **Kotierung:** Wird im Hauptsegment der SWX Swiss Exchange beantragt. Dow Jones EURO STOXX 50® gehört STOXX LIMITED und ist eine Dienstleistungsmarke der Dow Jones & Company Inc. «Standard & Poor's 500», «S&P 500», «S&P 500®», «Standard & Poor's 500» und «500» sind eingetragene Marken der McGraw-Hill Companies, Inc., deren Verwendung durch die Bank Vontobel AG erfolgt unter Lizenz. Die Effekten werden von der Standard & Poor's weder unterstützt, ausgegeben, verkauft noch bewertet. Standard & Poor's leistet keine Gewähr für allfällige die Effekten betreffende Anlageempfehlungen. Der SMIP ist eine eingetragene Marke der SWX Swiss Exchange, dessen Verwendung erfolgt unter Lizenz. Die in dieser Publikation dargestellten Effekten werden von der SWX Swiss Exchange weder unterstützt, abgetreten, verkauft noch beworben. Jegliche Haftung ist ausgeschlossen.

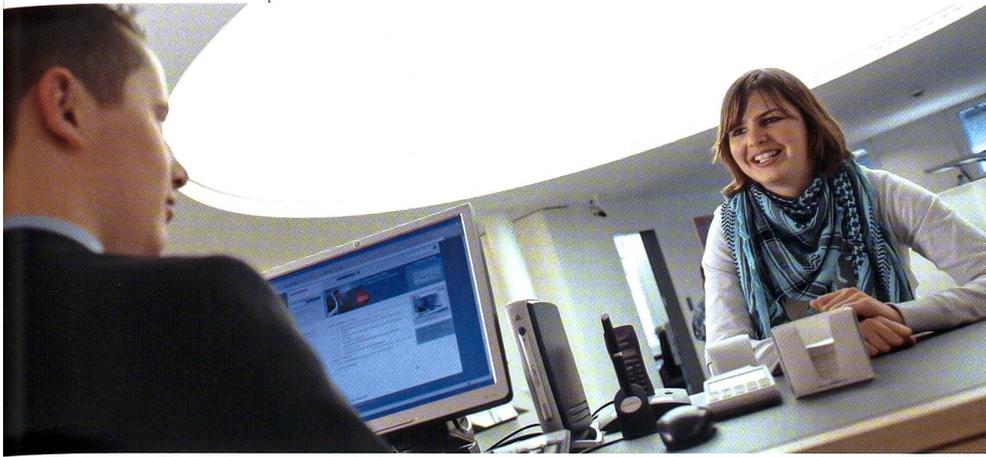
**Hinweise:** Strukturierte Produkte sind keine kollektiven Kapitalanlagen im Sinne des Bundesgesetzes über die kollektiven Kapitalanlagen (KAG) und unterstehen deshalb nicht den Vorschriften des KAG. Der Anleger ist dem Ausfallrisiko des Emittenten/Garantiegebers ausgesetzt. Dieses Werbematerial stellt kein Kotierungsinsert, keinen Emissionsprospekt gem. Art. 652a bzw. Art. 1156 OR und keinen vereinfachten Prospekt gem. Art. 5 Abs. 2 KAG dar. Die alleine massgeblichen vollständigen Bedingungen sowie die ausführlichen Risikohinweise zu diesem Produkt sind im entsprechenden Kotierungsprospekt enthalten. Der Kotierungsprospekt kann kostenlos bei der Bank Vontobel AG, Financial Products Documentation, Dreikönigsstrasse 37, 8002 Zürich oder auf [www.derinet.ch](http://www.derinet.ch) bestellt werden. Die Aufstellung und Angaben sind keine Empfehlung auf die aufgeführten Basiswerte; sie dienen lediglich der Information und stellen weder eine Offerte oder eine Einladung zur Offerteneblung noch eine Empfehlung zum Erwerb von Finanzprodukten dar. Alle Angaben sind ohne Gewähr. Für Fragen zu unseren Produkten stehen wir Ihnen gerne unter Telefon +41 (0)58 283 78 88 zur Verfügung. Wir machen Sie darauf aufmerksam, dass die Gespräche auf diesen Linien aufgezeichnet werden. Bei Ihrem Anruf gehen wir davon aus, dass Sie mit dieser Geschäftspreis einverstanden sind.



Private Banking  
Investment Banking  
Asset Management

Telefon +41 (0)58 283 78 88  
Telefax +41 (0)58 283 57 67  
[www.derinet.ch](http://www.derinet.ch)

Zürich Luzern Genf Frankfurt München Köln London Mailand Vaduz Luxemburg Salzburg Wien Madrid Dubai Grand Cayman Vancouver New York



**... ohne grosse Hemmschwellen**

Die Bank hat zum Beispiel ein Bonusheft kreiert für alle Inhaber eines Jugendkontos oder jene, die gleich eines eröffnen möchten. Jeden Monat und noch bis Ende April können jugendliche Kunden von einem Rabatt profitieren: Wer irgendwo in der Schweiz eine Pizza gegessen hat, bekommt auf der Bank 10 Franken retour, bei einem Kinobesuch gibt es 9 Franken zurück, eine Velovignette gibts im April kostenlos. >

*Beratung soll auch Spass machen.*

Ein go4free Jugendkonto der Raiffeisenbank ...

... und Jugendliche bis 20 Jahre bestimmen selbst, was bei Zaster, Kies und Knete Sache ist. Das go4free Jugendkonto von Raiffeisen ist für Teenager ein wichtiger Schritt in die finanzielle Unabhängigkeit und Selbstverantwortung. Zudem profitieren sie von attraktiven Vorteilen.

Das Raiffeisen Jugendkonto ist ein Privatkonto für Jugendliche von zwölf bis zwanzig Jahren mit diversen Vorzügen: An erster Stelle ist der Vorzugszins zu nennen, von dem der jugendliche Kontoinhaber profitiert. Zusätzlich sind die Kontoführung und die Abwicklung des Zahlungsverkehrs spesenfrei; ob es sich um Einzelzahlungen oder Daueraufträge handelt, spielt keine Rolle. Ebenso spesenfrei ist der monatliche Kontoauszug, der über die Kontobewegungen informiert.

Ab dem 14. Geburtstag erhalten die Kontoinhaber eine Maestro-Karte, die ebenfalls gratis ist. Die Maestro-Karte hat den Vorteil, dass die Jugendlichen nur wenig Bargeld auf sich tragen müssen. Denn die Karte erlaubt den Bezug von Bargeld am Bancomaten. Ausserdem kann man mit ihr weltweit in Millionen von Geschäften bargeldlos einkaufen.

**Finanziell selbstständig sein**

Das Jugendkonto ist für viele der erste Schritt in die finanzielle Selbstständigkeit. Sei es das Taschengeld, der Lohn aus dem Ferien-Job oder das erste Einkommen aus der Berufslehre: Das Raiffeisen Jugendkonto ist das richtige Instrument für Jugendliche, die ihre finanziellen Angelegenheiten selbst in die Hand zu nehmen beginnen. Denn die Jugendlichen lernen, ihr Geld selbst zu verwalten. Ebenso gewöhnen sie sich daran, ihre finanziellen Verpflichtungen zu erfüllen und beispielsweise ihre Rechnungen selbstständig zu begleichen. Dies vermittelt Jugendlichen die wertvolle Erfahrung, mit Geld klug und vorausschauend umzugehen.

**Bankgeschäfte gratis über E-Banking**

Besonders interessant ist gerade für Jugendliche der ebenfalls spesenfreie Zugriff auf das Raiffeisen E-Banking: Mit nur wenigen Mausclicks kann der Kontoinhaber über Internet seinen Kontostand abrufen, den Eingang von Zahlungen überprüfen oder selbst Rechnungen einfach von zu Hause aus bezahlen.



**Top-Willkommensgeschenk**

Raiffeisen empfiehlt Jugendlichen, ihre Finanzen jetzt selbst in die Hand zu nehmen. Jugendliche, die jetzt ein Jugendkonto eröffnen, erhalten als Willkommensgeschenk entweder einen trendigen MP3-Player in edlem Silber oder leistungsstarke MP3-Lautsprecher.

*Anmerkung der Redaktion: Die Raiffeisenbanken sind autonom, weshalb sich nicht alle Banken an dieser Aktion beteiligen und die Konditionen leicht abweichen können. Wir bitten Sie um Verständnis, wenn Ihre Bank nicht mitmacht.*



**Treue wird belohnt**  
Jugendliche, die zu den treuen Kunden von Raiffeisen zählen, profitieren von folgenden attraktiven Vorteilen:

Gleis-7-Abo der SBB für 69 Franken anstatt 99 Franken

Tickets zum halben Preis für die Big Finals vom Sportevent freestyle.ch, 26. bis 28. September 2008. Bestellungen ab 14. April 2008 unter [www.raiffeisen.ch/go4free](http://www.raiffeisen.ch/go4free)

Notebooks, Desktops und Printer der Qualitätsmarke HP mit 25% Rabatt  
25 Franken Rabatt

auf ein Natel® in Verbindung mit einem xtra-liberty-Abo von Swisscom

30 Gratissongs über die Musikfindemaschine flatster ([www.flatster.com](http://www.flatster.com))



150 Jahre Helvetia.

**Helvetia Jubi+ – goldene Aussichten für Ihre Finanzen.**

Im Jubiläumsjahr 2008 gibt es bei Helvetia eine innovative fondsgebundene Versicherung in einer aussergewöhnlich attraktiven Form. Mehr zu diesen goldenen Aussichten verrät Ihnen Ihr Berater. Lassen Sie sich überraschen!

**Ganz einfach. Fragen Sie uns.**  
T 058 280 1000 (24h), [www.helvetia.ch](http://www.helvetia.ch)

**helvetia** 



Zuhause abtauchen,  
Musik hören und ein  
gutes Buch lesen.

## INFO

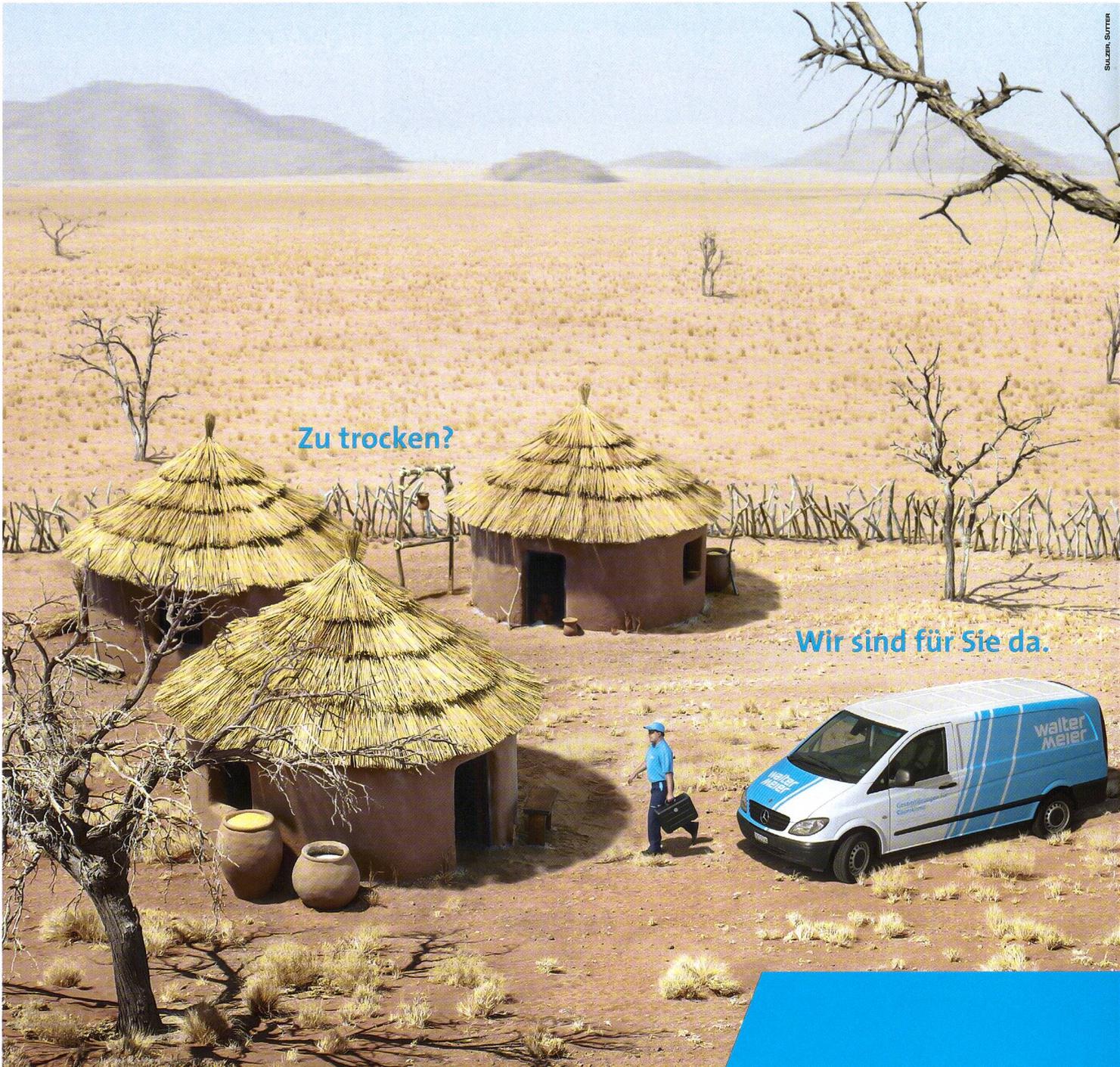
Der jährlich in der Schweiz publizierte Schuldner Index bestätigt, was der Berater Michael Landis im Alltag erlebt: Junge Erwachsene bis 30 haben die Finanzen noch nicht im Griff. Wie sollen sie auch, wenn sie als Jugendliche nur finanzielle Verantwortung für Luxusbedürfnisse wie Unterhaltung, Ferien und Modeartikel tragen mussten und deshalb keine Vorstellung davon hatten, was das Leben wirklich kostet? Dabei gäbe es Hilfsmittel zur Genüge, beispielsweise Budgetrechner auf [www.my-money.ch](http://www.my-money.ch), [www.maxmoney.ch](http://www.maxmoney.ch) oder [www.schulden.ch](http://www.schulden.ch)

Das reine Bankgeschäft interessiert die wenigsten Jugendlichen. «Wir müssen Lifestyle-Banking mit attraktiven Angeboten bieten, damit die Berührungssängste schwinden», sagt Stefan Schulz, Leiter Kundenbetreuung der Raiffeisenbank Kölliken-Entfelden. Dazu gehört es auch, Leute an der Kundenfront wie Michael Landis zu haben: innovativ, kompetent, fröhlich, mit Pep und Charme. Schulz nennt ein Beispiel: den «Snowday», einen Tag im Schnee mit Raiffeisenkunden, haben seine jüngsten Mitarbeiter von A bis Z organisiert. Und seit die Bank die Jugendlichen stärker anspricht, zeigen sie sich auch spürbar öfters in der Bank.

Eine davon ist Seraina Waldis, die nur wenige Schritte von der Bank entfernt wohnt. Die Bank selber findet sie sympathisch: «Wenn man drin ist, ist die Hemmschwelle schon weg. Die Leute sind nett, höflich und erklären einem alles auf verständliche Art.» Die 15-jährige Schülerin hat sich

Diese Raiffeisen-Angebote stehen den Jugendlichen zur Verfügung

1	2	3	4	5	6
<b>Jugendkonto</b> Das spesenfreie go4free Jugendkonto mit Vorzugszins ist das ideale Konto für Taschengeld oder Lohn. Es ist die Drehscheibe für sämtliche Bankgeschäfte.	<b>Jugendsparkonto</b> Erfüllen Sie Ihrem Kind mit einem Jugendsparkonto zukünftige Wünsche und Ziele. Die Sparbeträge kommen dem Jugendlichen im Erwachsenenleben zugute.	<b>Raiffeisen Maestro-Karte</b> Kostenlose Debitkarte für Bargeldbezüge weltweit und bargeldloses Bezahlen weltweit sowie mit CASH-Funktion für das bargeldlose Bezahlen von Kleinbeträgen.	<b>Raiffeisen PrePaid MasterCard StartUp</b> Die Gratis-PrePaid MasterCard StartUp von Raiffeisen für junge Leute, die im In- und Ausland unabhängig sein wollen – mit voller Kontrolle über die Ausgaben!	<b>E-Banking</b> Mit E-Banking von Raiffeisen sind Sie mobil. Wo immer Sie sich auch befinden, Sie haben jederzeit Übersicht und Zugriff auf Ihre Konten und Depots. Alles, was Sie benötigen, ist ein Zugang zum Internet.	<b>Ausbildungskonto</b> Das ideale Bankkonto für Erwachsene in einer Vollzeitausbildung – mit kostenlosen Dienstleistungen rund ums Geld.



Zu trocken?

Wir sind für Sie da.

Natürlich ist Walter Meier nicht in der Steppe unterwegs. Aber in unseren Breitengraden kann ein zu trockenes Raumklima Gesundheitsprobleme wie brennende Augen, trockene Haut und Infektanfälligkeit verursachen. Walter Meier gewährleistet maximales Wohlfühlen bei minimalem Energieverbrauch und geringster Umweltbelastung. Unsere Verkäufer, Berater und Servicetechniker sind in allen Regionen und zu jeder Uhrzeit für Sie da.

Walter Meier ist der führende Schweizer Anbieter für alle Bereiche des Raumklimas: Heizen, Lüften, Kühlen, Befeuchten und Entfeuchten. Die Aktien des international in den Bereichen Klima und Fertigung tätigen Walter Meier Konzerns sind an der SWX kotiert. Erfahren Sie mehr über uns: [www.waltermeier.com](http://www.waltermeier.com) oder 0800 846 846.

**Gesamtlösungen für Raumklima**

**walter  
meier**



Seraina Waldis hat ihre Bank praktisch vor der Haustüre.

auf Rat ihrer Mutter von Michael Landis beraten lassen. Sie verfügt jetzt nebst dem Jugendsparkonto auch über ein spesenfreies Jugendkonto samt Kontokarte mit einer monatlichen Ausgaben-Limite von 40 Franken. Sie freut sich, denn demnächst kann sie auch über ein zusätzliches

Kleiderbudget verfügen. Einzige Bedingung seitens der Eltern: Sie muss über ihre Kleiderausgaben Buch führen.

Verschuldungsprobleme oder Kontoüberzüge kennt Seraina Waldis nicht, was ihre Mutter Muriel bestätigt: Wenn sie sich etwas nicht leisten könne, dann warte sie mit der Anschaffung zu, bis sie das Geld auf der Seite habe. Vorbildlich, würde der Schuldenberater sagen. Denn wer so denkt, wird nie zu seiner Kundschaft. Michael Landis kennt persönlich genug andere und zum Teil erschreckende Beispiele von Jugendlichen, die schon in jungen Jahren in die Schuldenspirale geraten sind.

#### Früh übt sich

Damit dies gar nicht erst passiert, sollten Kinder – gemäss dem Motto «es ist nie zu früh» – den Umgang mit Geld von Kindsbeinen an lernen – beispielsweise mit dem guten alten Sparschwein

als Sammelstelle und einem Jugendsparkonto, auf dem das Geld Früchte trägt. Später, wenn Kinder über eigenes Taschengeld und erstes selbst verdientes Geld aus Ferienjobs verfügen, macht ein Jugendkonto Sinn. Diese Drehscheibe für sämtliche Bankgeschäfte ist jetzt besonders interessant: Auf Neukunden warten attraktive Eröffnungsprämien, auf bestehende Kunden Treue-Bons mit attraktiven Vergünstigungen (siehe Box).

Wer für sein Kind oder zusammen mit ihm heute schon ein Konto eröffnen will: Auf der neuen an Jugendliche gerichteten Internetseite [www.raiffeisen.ch/go4free](http://www.raiffeisen.ch/go4free) lässt sich dies leicht bewerkstelligen. Einfach das Online-Formular ausfüllen und abschicken. Die Bank bereitet in der Zwischenzeit alles vor, der Jugendliche muss später dann nur noch seine Identitätskarte am Bankschalter vorzeigen und sein Geschenk abholen.

■ PIUS SCHÄRLI

Nachgefragt bei Mario Dietsche, Berater Marken-Konzeption bei Raiffeisen Schweiz

**«Panorama»: Raiffeisen lanciert unter der Bezeichnung «go4free» ein neues Paket an Dienstleistungen speziell für Jugendliche. Was steckt genau dahinter?**

**Mario Dietsche:** Herzstück des Pakets ist das spesenfreie go4free Jugendkonto mit Vorzugszins. Mit der kostenlosen Raiffeisen Maestro-Karte zum Jugendkonto erhalten unsere jüngeren Kunden rund um die Uhr Zugriff auf ihr Konto. Selbstverständlich ist mit der Karte auch bargeldloses Bezahlen in den meisten Geschäften im In- und Ausland möglich. Als weitere Dienstleistung bieten wir zu diesem Konto das Raiffeisen E-Banking an. Diese Kombination von Konto, Karte und E-Banking deckt alle Bedürfnisse vom Lohnzugang über Bargeldbezug bis Zahlungsverkehr ab. Das E-Banking bietet auch den Vorteil, dass die Jugendlichen rund um die Uhr den aktuellen Kontosaldo und alle Kontobewegungen abfragen können. Zusätzlich erhalten unsere Kunden mit dem neuen go4free Bonus-Booklet weitere Zückerchen. Insgesamt handelt es sich also ein sehr attraktives Paket mit vielen Vorteilen.

**Ab welchem Alter ist denn ein eigenes Konto für Jugendliche sinnvoll?**

Generell stellen wir fest, dass die Jugendlichen in den meisten Fällen im Alter von 14 bis 15 Jahren ihr erstes eigenes Konto eröffnen. Spätestens mit dem Beginn der Berufsausbildung ist ein Bankkonto in Kombination mit einer Maestro-Karte nicht mehr wegzudenken.

**Müssen die Eltern mit der Kontoeröffnung einverstanden sein, vor allem dann, wenn ihre Kinder noch kein Geld verdienen?**

Nein, das go4free Jugendkonto kann vom Jugendlichen selbstständig eröffnet werden. Für die Ausstellung einer Maestro-Karte benötigt der Minderjährige aber das schriftliche Einverständnis der Eltern.

**Haben Eltern die Möglichkeit, das «go4free» Konto zu überprüfen, indem sie die Kontoauszüge in Kopie erhalten? Sie sind ja noch voll verantwortlich für ihre 14-/15-jährigen Kinder.**

Kontoauszüge werden in der Regel nur dem Jugendlichen selbst zugestellt. Eine Kopie an die Eltern ist möglich, jedoch nur mit Bewilligung des Kontoinhabers.

**Können Eltern haftbar gemacht werden, wenn ihr Sprössling mit dem Konto über die Stränge schlägt?**

Ein Bankkonto für minderjährige Kunden ist immer auf Guthabenbasis zu führen, womit solche Situationen gar nicht eintreten. Zudem sind Bargeldbezüge an Raiffeisen Bancomaten nur möglich, wenn das Konto ein Guthaben aufweist. Bei der Maestro-Karte tragen die Eltern durch ihre Zustimmung die Verantwortung mit.

**Erstes Konto, erste Schulden, denn Karten verleiten zu einem unkontrollierten Konsum.**



Foto: Nicoletta Hermann

**Nicht zuletzt deshalb liest man in den Medien viel über das Problem der Jugendverschuldung. Wie begegnet Raiffeisen diesem Thema?**

Jugendliche müssen den verantwortungsvollen Umgang mit Geld lernen. Wir wollen dieses Feld künftig stärker bearbeiten und haben begonnen, direkt an Schulen den Schülern Tipps im Umgang mit Geld auf den Weg geben. Der Einsatz von Karten – auch im Zusammenhang mit den notwendigen Sicherheitsmassnahmen – ist dabei ein zentrales Element.

**Hat Raiffeisen überhaupt ein Image, das Jugendliche anspricht?**

Die Zahlen sprechen eine deutliche Sprache. Der Kundenzuwachs im Segment der Jugendlichen von rund 10% im letzten Jahr zeigt, dass die Raiffeisenbanken attraktive Angebote haben. Die lokale Verankerung der Raiffeisenbanken in Kombination mit einem übersichtlichen und attraktiven Angebot spricht Jugendliche sehr stark an.

Interview: Pius Schärli

# Sparinstrumente gezielt einsetzen

*Der Abakus, im Bild eine chinesische Form, zählt zu den ältesten Rechenhilfsmitteln. Der Volksmund nennt sie Zählrahmen, Rechenbrett, Kinderrechenmaschine oder weniger schmeichelhaft Idiotenharfe.*



Diese Sparinstrumente eignen sich für einen Planungshorizont von . . .

sehr kurzfristig weniger als 1 Jahr	kurzfristig 1 bis 3 Jahre	mittelfristig 4 bis 6 Jahre	langfristig 7 bis 10 Jahre	sehr langfristig über 10 Jahre
> Sparkonto	> Sparkonto > Säule-3a-Konto festverzinslich*  *nur unter eingeschränkten Bedingungen verfügbar	> Sparkonto > Fondssparplan mit geringem Aktienanteil > Säule-3a-Konto festverzinslich* > Säule-3a-Konto anteilsgebunden mit geringem Aktienanteil* > Einkäufe in die Pensionskasse* > Kassenobligation	> Fonds-Sparplan mit ausgewogenem Mix aus Obligationen und Aktien > Säule 3a-Konto festverzinslich* > Säule 3a-Konto mit mittlerem Aktienanteil* > Einkäufe in die Pensionskasse*	> Fondssparplan mit hohem Aktienanteil (fondsgebundene) > Sparversicherung > Säule-3a-Konto mit höchstmöglichem Aktienanteil* > Säule-3a-Versicherung* > Einkäufe in die Pensionskasse

Quelle: Mit-Sparen zum Ziel, Verlag SKV, 2006

**«Spare in der Zeit, so hast du in der Not», heisst ein altes Sprichwort. Nur: Einfach so sparen um des Sparens willen tut heute fast niemand. Vielmehr wollen Wünsche und Projekte gezielt erreicht werden. Gut beraten ist, wer die passenden Sparinstrumente einsetzt.**

**W**enn es darum geht, Sparziele zu verfolgen, sollten Sie als Erstes den Planungshorizont Ihrer Projekte festlegen und erst anschliessend die dazu passende Sparform auswählen. Für kurz- und mittelfristige Projekte bedarf es Sparinstrumente, welche nur einem geringen Schwankungsrisiko ausgesetzt sind. Für längerfristige und langfristige Vorhaben können Sie durchaus etwas volatilere – sprich «schwankungsanfälliger» – Formen wählen. Sehr wichtig ist dabei die Erkenntnis, dass auch ein längerfristiges Ziel mit der Zeit immer näher rückt und die risikoreichere Anlage gegen Ende des Planungshorizontes von einer eher risikoarmen Strategie abgelöst werden sollte. Denn Ihre Pläne wollen Sie ja auf jeden Fall realisieren und bestimmt nicht durch unerwartete Kurssprünge gefährden.

Es lohnt sich also, die einzelnen Sparvehikel etwas genauer unter die Lupe zu nehmen und zu prüfen, ob sie sich für Ihre Sparziele auch wirklich eignen.

**So wählen Sie das richtige Sparinstrument**

Das gute alte Sparkonto gehört natürlich zu den bewährten Klassikern. Es dient nicht nur als sicherer Aufbewahrungshafen für Ihre Notfall- und Liquiditätsreserven, sondern eignet sich hervorragend, um auf eher kurzfristige Projekte hin zu sparen. Die Zinsen sind zwar eher bescheiden, jedoch sind keine Wertschwankungen zu befürchten, wie es sich für einen planmässigen Kapitalaufbau mit nicht allzu langem Horizont gehört. Solange Sie nicht unmittelbar über das angesparte Geld verfügen müssen, wählen Sie eine Form, welche etwas höhere Bezugslimiten kennt – wie etwa das Raiffeisen Mitglieder Sparkonto – der Zins dafür ist höher als bei einem herkömmlichen Sparkonto.

Vergessen Sie aber nicht, bei grösseren Bezügen die Kündigungsfrist in Ihre Planung einzubeziehen, damit Sie fristgerecht über das angesparte Kapital verfügen können, sobald Ihr Projekt realisiert werden soll. Es mag durchaus Sinn machen, dass Sie parallel verschiedene Sparkonten eröffnen, welche Sie systematisch von Ihrem Lohnkonto aus «füttern», indem Sie Daueraufträge einrichten. So gibt es Leute, die über ein Steuer-, ein Ferien-, ein Haus- und ein Wunschkonto verfügen, um all ihren Plänen und Verpflichtungen gerecht zu werden. Das Gute daran ist: Sie verlieren gleichzeitig nie den Überblick. Allerdings sollten Sie prüfen, ob sich ein derartiges Vorgehen in Bezug auf die Kontoführungsgebühren wirklich lohnt oder ob sich ein einziges Konto für alle Bereiche besser eignet und Sie die gewünschten Überträge selber vornehmen.

**Fonds in unruhigen Gewässern**

Wer anstelle des Sparkontos einen Fonds-Sparplan wählt, sollte sich der Unterschiede bewusst

werden. Während das klassische Sparkonto ein eher gemächliches Vehikel ist, unterliegen Fonds den Gesetzen der Börse und kennen stetige mehr oder weniger grosse Wertschwankungen. Aus diesem Grund eignen sich Fondssparpläne höchstens für mittel-, besser jedoch für längerfristige Projekte.

Die Einsatzmöglichkeiten sind vielfältig: Vom Göttibatzen, der regelmässig im Hinblick auf die Konfirmation oder die Firmung zurückgelegt wird, übers Ausbildungs-Sparen vorausschauender Eltern für das Studium ihrer Sprösslinge bis hin zur Vorfinanzierung des frühzeitigen Ruhestandes lässt sich einiges an Geld mittels dem Fondssparplan zur Seite legen. Fondssparpläne werden häufig als so genannte Strategie- oder Anlagezielfonds mit einem mehr oder weniger grossen Aktienanteil angeboten.

Indem Sie regelmässig in Fondsanteile investieren, haben Sie einen Vorteil, denn dadurch verteilt sich das Risiko bedeutend besser als bei einer einmaligen Kapitalanlage in Fonds. Bei Kurseinbrüchen erzielen Sie auf den bereits getätigten Einlagen zwar einen Werterückgang, erhalten aber gleichzeitig durch die nachfolgenden Beiträge mehr Fondsanteile zu einem tieferen Kurs, was bei einem erneuten Werteanstieg zu einer erfreulichen Hebelwirkung führt.

Dieser Abfederungsmechanismus wird Durchschnittspreis-Methode genannt und führt trotz aller Schwankungsrisiken in aller Regel zu positiven Resultaten, sofern der Planungshorizont lang genug ist und zudem das bereits angesparte Kapital rechtzeitig vor der Realisierung der vorgesehenen Projekte in weniger volatile Instrumente umgeschichtet wird.

Ein weiterer Klassiker, der heutzutage allerdings nicht ganz unumstritten ist: Die Sparver-

Foto: Keystone

Hier gehen Sie an Bord!

# Rund um Südamerika mit Antarktis

## Spektakuläre Kreuzfahrten mit MS Amsterdam\*\*\*\*\*

24 Tage inkl.  
Vollpension an Bord  
ab Fr. **8080.-**  
mit Mittelthurgau-  
Reiseleitung\*\*



Ihr Kreuzfahrtschiff MS Amsterdam\*\*\*\*\*

■ Antarktis, der Weisse Kontinent ■ Landschaftswunder ■ Südamerikanische Metropolen

### Ihr Reiseprogramm

- 1. Tag: Schweiz–Santiago de Chile.** Linienflug ab Zürich bis Santiago de Chile.
- 2. Tag: Santiago de Chile (Chile).** Stadtrundfahrt (inbegriffen) durch die Hauptstadt Chiles. Hotelübernachtung.
- 3. Tag: Santiago de Chile–Valparaiso (Chile).** Transfer zum Hafen von Valparaiso und Einschiffung. Beginn einer spektakulären Kreuzfahrt rund um Südamerika.
- 4. Tag: Erholung auf See.**
- 5. Tag: Puerto Montt° (Chile).** Das Tor zu Chiles berühmtem Seengebiet. Ein Tagesausflug führt Sie zu den beeindruckenden Petrohué Wasserfällen mit malerischem Ausblick auf den schneebedeckten Vulkan Osorno (\*). Aufenthalt von 7 bis 17 Uhr.
- 6. Tag: Kreuzen im Darwin Kanal und in den Chilenischen Fjorden.**
- 7. Tag: Kreuzen im Sarmiento-Kanal und vor dem Amalia-Gletscher.**
- 8. Tag: Punta Arenas (Chile).** Spektakuläre Naturkulisse. Besichtigen Sie die Pinguin-Kolonie Seno De Otway (\*). Aufenthalt von 7 bis 20 Uhr.
- 9. Tag: Feuerland–Beagle-Kanal–**

- Ushuaia (Argentinien).** Faszinierende Fahrt durch den Beagle-Kanal mit den verschiedenen Gletschern: Romanche, Alemania, Francia und Italia. Ushuaia ist die südlichste Stadt der Welt und beherbergt eine vielfältige Tierwelt. Ausflug in den Nationalpark Tierra del Fuego (\*). Aufenthalt von 13 bis 19 Uhr.
- 10. Tag: Kap Hoorn.** Sie umfahren heute das südliche Ende der Welt, das sagenumwobene Kap Hoorn. Ein weiterer Höhepunkt Ihrer Reise.
- 11. Tag: Wilhelm Archipelago (Antarktis)\*.** In der Sonne leuchten in allen Blautönen riesige Eisberge und ins Meer ragende Gletscher.
- 12. Tag: Süd-Shetland-Inseln (Antarktis)\*.** Steil ragen die Süd-Shetland-Inseln aus dem Meer und zeigen ihre ganzjährig mit Schnee- und Eisfeldern bedeckten Bergflanken.
- 13. Tag: Antarctic Sound (Antarktis)\*.** Lassen Sie sich verzaubern von den Wundern der Antarktis und erleben Sie auf den Spuren grosser Entdecker und Polarforscher die Faszination des ewigen Eises im arktischen Sommer.
- 14. Tag: Erholung auf See.**
- 15. Tag: Port Stanley (Falkland)\*.** Hügeliges Moorland und ein Hauch viktorianischen Englands heissen Sie in Stanley (2200 Einwohner) willkommen. Aufenthalt von 8 bis 16 Uhr.

- 16./17. Tag: Erholung auf See.**
- 18. Tag: Buenos Aires (Argentinien).** Buenos Aires, auch Paris von Südamerika genannt, ist eine Stadt voller Kontraste und der Superlative. Stadtrundfahrt (\*). Aufenthalt von 6 bis 21 Uhr.
- 19. Tag: Montevideo (Uruguay).** Besichtigung der Hauptstadt Uruguays mit allen wichtigen Sehenswürdigkeiten (\*). Aufenthalt von 8 bis 18 Uhr.
- 20./21. Tag: Erholung auf See.**
- 22. Tag: Rio de Janeiro (Brasilien).** Besichtigung der lebensfrohen und pulsierenden Stadt mit Ausflug auf den Zuckerhut und Corcovado (\*). Abends Samba Show (\*).
- 23. Tag: Rio de Janeiro (Brasilien).** Ausschiffung morgens. Transfer zum Flughafen und Rückflug mit Umsteigen nach Zürich.
- 24. Tag: Ankunft in Zürich.**

### Rio de Janeiro–Santiago de Chile

Gleiches Programm in umgekehrter Reihenfolge.

(\* ) Ausflüge des Ausflugspakets.

\* Die genaue Routenführung in der Antarktis ist abhängig von Eis- und Wetterverhältnissen.

° Übersetzen mit Tenderbooten. Ausschiffung wetterbedingt.



Vulkan Osorno

### Reisedaten 2008/2009

#### Santiago de Chile–Rio de Janeiro

Reise 1: 13.12.08–05.01.09

Reise 3: 22.01.09–14.02.09

#### Rio de Janeiro–Santiago de Chile

Reise 2: 03.01.09–26.01.09

Preise pro Person		Fr.	
Kat.	Kabine	Reise 1	Reise 2+3
K	2-Bett-Kabine innen	8080.-	8390.-
E	2-Bett-Kabine aussen	9080.-	9390.-
DA	2-Bett-Kabine aussen	9380.-	9590.-
D	2-Bett-Kabine aussen	9480.-	9690.-
B	Veranda-Suite mit Balkon	12080.-	12090.-
A	Veranda-Suite mit Balkon	12280.-	12290.-
SA	Deluxe Veranda-Suite mit Balkon	19880.-	18590.-

Einzelkabine innen, aussen auf Anfrage

### Unsere Leistungen

- Linienflug in Economy Class Zürich–Santiago de Chile und Rio de Janeiro–Zürich mit Umsteigen
- Flughafentaxen ca. Fr. 460.-
- Hotelübernachtung in Santiago de Chile mit Frühstücksbuffet
- Stadtrundfahrt in Santiago de Chile
- Transfers in Santiago de Chile und Rio
- Kreuzfahrt in der gewählten Kabinenkategorie
- Treibstoffzuschlag Schiff Fr. 85.-
- Alle Kabinen mit Dusche/WC, Klimaanlage, Fön und TV
- Vollpension an Bord ab Abendessen
- Einschiffungs- bis Frühstück Ausschiffungstag
- Sämtliche Ein- und Ausschiffungsgebühren in den Häfen inbegriffen
- Freie Teilnahme an allen Bordveranstaltungen
- Erfahrene Mittelthurgau-Reiseleitung von A-Z (\*\* ab 16 Gästen)

### Nicht inbegriffen Fr.

- Auftragspauschale pro Person Fr. 20.-, bei Buchung über [www.mittelthurgau.ch](http://www.mittelthurgau.ch) Reduktion von Fr. 20.- pro Person
- Persönliche Auslagen und Getränke
- Trinkgelder oblig. (ca. 10 USD pro Tag)
- Ausflugspaket (\*), deutschsprachig geführte Ausflüge, im Paket nur im Voraus buchbar, inkl. Mittelthurgau-Reiseleitung **548.-**
- Zusätzliche englischsprachig geführte Ausflüge (an Bord buchbar)
- Kombinierte Annullationskosten- und Extrarückreiseversicherung auf Anfrage
- Zuschlag Business Class auf Anfrage

### Reiseformalitäten, Wissenswertes

Schweizer Bürger benötigen einen Reisepass, der 6 Monate über das Rückreisdatum gültig sein muss.

- Mindestteilnehmerzahl: 16 Gäste
- Keine Anlandungen in der Antarktis

### Ihre Reiseroute



### Ihr Kreuzfahrtschiff

Die elegante «MS Amsterdam\*\*\*\*\*» gehört zur Flotte der Holland America Line (HAL). Freundliche und zuvorkommende Bedienung. Luxuriöse und komfortable Ausstattung der Kabinen. Die HAL ist mehrfach prämiert worden mit dem besten Preis-Leistungsverhältnis und gewährt beste Kreuzfahrttradition. Luxuriöse und grosse Kabinen 17–105 m<sup>2</sup> ausgestattet mit Dusche/WC, Klimaanlage, Fön, Farb-TV, Telefon, Radio, 2 Swimmingpools, Whirlpools, Spa und Fitnesscenter, Tennis-Übungsplatz, Basketballfeld, Duty-Free-Geschäfte. Bordarzt. Köstlichkeiten, leichte Küche, ausgezeichnete Weinauswahl mit freundlichem, perfektem und promptem Service.

Willkommen an Bord!

Gratis-Buchungstelefon:  
**0800 86 26 85**

Verlangen Sie unseren neuen Katalog  
«Kreuzfahrten weltweit 2008–2009»

Reisebüro Mittelthurgau Fluss- und Kreuzfahrten AG  
Amriswilerstrasse 155, 8570 Weinfelden  
Tel. 071 626 85 85, Fax 071 626 85 95  
[www.mittelthurgau.ch](http://www.mittelthurgau.ch), [info@mittelthurgau.ch](mailto:info@mittelthurgau.ch)

reisebüro  
mittelthurgau

Fluss- und Kreuzfahrten AG, Weinfelden, [www.mittelthurgau.ch](http://www.mittelthurgau.ch)

sicherung. Ob als freie oder als gebundene (im Rahmen der Säule 3a) Vorsorge, gilt es für sämtliche Sparversicherungen zu beachten, dass sie nur für langfristiges Sparen eingesetzt werden sollten. Gleichzeitig muss vor Abschluss geprüft werden, ob sich die in der Prämie enthaltenen Risikokosten unter dem Strich wirklich lohnen oder ob nicht besser eine Trennung zwischen Sparen und Versichern gemacht und für den nötigen Versicherungsschutz auf reine Risikoversicherungen abgestellt werden soll.

### Steuern senken als erfreulicher Nebeneffekt

Landläufig wird die Säule 3a zwar eher zu den Sparprodukten mit langem Horizont gezählt, da ihr Zweck die private Ergänzung zur staatlichen und beruflichen Altersvorsorge ist. Trotzdem darf und soll die gebundene Vorsorge durchaus auch den kurz- und mittelfristigen Sparinstrumenten zugeordnet werden, wenn Sie damit die entsprechenden Ziele verfolgen: Sei es, dass Sie die angesparten Gelder für den Kauf von Wohneigentum, für den Aufbau einer eigenen Firma oder für ein Startkapital beim Wegzug ins Ausland verwenden wollen. In all diesen Fällen ist ein Bezug auch vor dem Pensionsalter möglich.

Attraktiv sind die regelmässigen Einlagen in die Säule 3a alleweil, lassen sich damit doch einige Steuerfranken einsparen. Sie dürfen davon ausgehen, dass Ihre jährliche Steuerersparnis rund einen Drittel des einbezahlten Betrages ausmacht.

Beim aktuellen Maximalbetrag von 6365 Franken für Personen mit Pensionskasse sind dies etwa 2000 Franken. Doppelt gespart also, und obschon die Auszahlung dereinst nicht steuerfrei sein wird, lohnt sich dieses Geschäft unter dem Strich. Je nach steuerlicher Situation in Ihrem Wohnkanton kann es sich lohnen, wenn Sie gleich mehrere Säule 3a-Konten anlegen und diese später gestaffelt beziehen, um der Progression ein Schnippchen zu schlagen. Freuen dürfen sich seit Anfang 2008 all jene, welche nach dem Pensionsalter weiterhin arbeiten: Sie dürfen nämlich bis zu Ihrem 70. Altersjahr weiterhin mit Ihrem Säule-3a-Konto sparen und die Beträge von den Steuern absetzen. Wer keiner Pensionskasse mehr angehört, darf bis zu 20 Prozent des Bruttolohnes einzahlen.

### Einkäufe in Pensionskassen

Exotisch mag die Vorstellung anmuten, dass Einkäufe in die Pensionskasse überhaupt als Sparinstrument aufgeführt werden. Erstens sind die meisten Leute in ihrer Pensionskasse nicht auf die vollen Leistungen eingekauft und dürfen diese Lücken freiwillig füllen. Zweitens können Pensionskassengelder für fast die selben Projekte eingesetzt werden wie diejenigen der Säule 3a. Interessant sind in diesem Zusammenhang vor allem gestaffelte Einkäufe, welche Ihnen während mehreren Jahren dabei helfen, Ihre steuerliche Progression zu brechen.

Warum also nicht mittels BVG-Einkauf auf das geplante Haus abzielen und gleichzeitig die Einkaufsbeträge vollumfänglich von den Steuern absetzen? Zwar dürfen Sie nach getätigten Einkäufen die Gelder innerhalb von drei Jahren nicht in Kapitalform beziehen, aber das ist planbar. Bedenken Sie auch, dass bei einem Vorbezug (PK und/oder Säule 3a) Steuern anfallen; sie werden allerdings getrennt vom übrigen Einkommen zu einem reduzierten Satz berechnet.

Wichtig ist auch zu wissen, dass sich nach einem Vorbezug für Wohneigentum keine weiteren Einkäufe vornehmen lassen, bevor das Geld zurückbezahlt ist. Je nachdem wählen Sie besser die Verpfändung und dürfen dafür weiterhin Ihre Einkäufe von den Steuern absetzen. Viele Pensionskassen haben ihre Reglemente den neuen gesetzlichen Möglichkeiten angepasst und lassen es zu, dass Personen, welche bereits vollumfänglich eingekauft sind, im Anschluss gleich auch noch ihre Frühpensionierung vorfinanzieren. Einkaufsbeiträge sind steuerlich meist bis ins Jahr des geplanten Ruhestandes abziehbar und somit ein wunderbares Instrument, nicht nur eine finanziell abgesicherte Pensionierung zu gewährleisten, sondern namhafte Steuereffekte zu erzielen.

Lassen Sie sich von Ihrer Pensionskasse eine Einkaufsofferte und von einer gut ausgebildeten Steuerberaterin oder einem Finanzplaner die steuerlichen Optimierungsmöglichkeiten berechnen – Sie werden staunen! ■ BETTINA MICHAELIS

## Bettina Michaelis beantwortet Ihre Fragen

*Wir wohnen seit 11½ Jahren in Derendingen. Eine Frage, die uns beschäftigt: Wenn einer von uns beiden oder beide sterben sollten, wie ist es dann mit der Erbschaftssteuer? Wie viel und wo müssen unsere Kinder oder der hinterbliebene Partner wo Erbschaftssteuer bezahlen? Wir haben noch ein Haus in Holland und haben hier in der Schweiz ein Haus gemietet.*

*Johannes de Stigter, 4552 Derendingen*

Bettina Michaelis antwortet: Sie dürfen sich freuen: Zwischen der Schweiz und Holland existiert bereits seit 1951 ein Abkommen zur Vermeidung der Doppelbesteuerung. Vererbtes Vermögen wird also nur im einen oder anderen Land besteuert, nicht in beiden. Dabei gilt die Faustregel, dass bewegliches Vermögen wie Wertschriften, Konti, Sammlungen etc. am Wohnsitz der verstorbenen Person besteuert wird, unbewegliches

Vermögen wie eine Liegenschaft hingegen am Ort, wo sie liegt. So werden Sie wahrscheinlich nur gerade Ihr Haus in Holland versteuern müssen und den Rest in der Schweiz.

Im Kanton Solothurn wurde zwar die Erbschaftssteuer für Ehegatten und Nachkommen abgeschafft, nicht jedoch die so genannte Nachlasssteuer, welche auf der unverteilter Erbschaft erhoben wird. Bis zu einem Vermögen von 2 Mio. Franken wird eine progressive Steuer zwischen 8 und 17 Promille erhoben. Darüber sind es 12 Promille. Da Sie nicht in Holland ansässig sind, können Ihre Erben dort keine Freibeträge geltend machen, wie das sonst für Ehegatten und Kinder möglich ist. Die Besteuerung der



Erbschaft erfolgt ebenfalls zu einem abgestuften Tarif.

Ich empfehle Ihnen, sich sowohl in der Schweiz als auch in Holland von einem Anwalt oder einer Notarin beraten zu lassen. Und zwar in Bezug auf eine mögliche gegenseitige Besserstellung unter Eheleuten. In Holland ist vorgesehen, dass der überlebende Ehegatte mangels anders lautender Bestimmung sämtliches Nachlassvermögen erhält und die Kinder erst nach dem Tod des zweiten Elternteils zum Zug kommen. In der Schweiz braucht es dazu einen Ehe- und/oder Erbvertrag.

Wenn Sie auch eine Frage rund um Bank und Geld haben, dann schicken Sie uns diese per Post (Raiffeisen Schweiz, Panorama, Postfach, 9001 St. Gallen) oder per E-Mail (michaelis@raiffeisen.ch). Bettina Michaelis beantwortet in jeder Ausgabe eine ausgewählte Frage.

GELD



# Zwei Moster mit Visionen

**Einst waren sie in fast jedem Dorf anzutreffen: Mostereien, die das Obst zu feinen Säften verarbeiteten. Die Mosterei Möhl in Arbon ist bis heute ein innovativer Familienbetrieb, der sich mit neuen Getränken erfolgreich auf dem Markt behauptet.**



**Ä**pfel und Birnen sind längst geerntet, gepresst und zum Konzentrat verarbeitet. Und dennoch herrscht an diesem nebelverhangenen Februartag bei der Mosterei Möhl in Stachen bei Arbon einmal mehr Hochbetrieb. «Das Mostereigeschäft läuft das ganze Jahr. Da werden jeden Tag Apfelsäfte abgefüllt», sagt Ernst Möhl, 56. Zusammen mit seinem zwei Jahre jüngeren Bruder Markus führt er den 113 Jahre alten Familienbetrieb in vierter Generation. Während Ernst Möhl für die Administration zuständig ist, wirkt Markus Möhl als technischer Leiter im Betrieb.

## Populärer Most

Der Name Möhl wurde früher in der Deutschschweiz meistens mit saurem Most und trübem Saft vom Fass in Verbindung gebracht. Konsumiert von ein paar verknorzten alten Männern, die stundenlang am Stammtisch sassen und später beduselt nach Hause torkelten. «Das sind Klischees und Bilder von gestern», wehrt sich Ernst Möhl. Der Saft vom Fass, der in Zeiten sinkender Promillegrenzen seit ein paar Jahren auch ohne Alkohol erhältlich ist, gehört nach wie vor zu den am besten verkauften Möhl-Produkten. Weil Ernst und Markus Möhl mit ihrem Betrieb nicht stehen bleiben wollen, schufen die zwei innovativen Thurgauer Moster in den letzten Jahren immer wieder neue Produkte, die sich durch eine hohe Qualität und eine schöne Portion Swissness auszeichnen.

*Einen grossen Schluck auf eine erfolgreiche Zukunft! Ernst (l.) und Markus Möhl führen die Mosterei Möhl in der vierten Generation.*

«Nur so können wir uns als Kleinbetrieb auf dem hart umkämpften Getränkemarkt behaupten», ist Ernst Möhl überzeugt. «Wir stellen immer mehr Apfelgetränke her, die auch von Frauen und jungen Menschen geschätzt werden.» Nicht zuletzt dank Möhl ist der Apfelsaft in den letzten Jahren zu einem Getränk geworden, das heute in breiten Kreisen der Gesellschaft konsumiert wird und auf immer mehr Akzeptanz stösst.

## Erfolg mit Shorley

In Deutschland und Österreich nennen sie es die Schorle, das Getränk aus Wein oder Apfelsaft, das mit Wasser gemischt wird. In der Schweiz machte Möhl den gespritzten Apfelsaft unter der Marke «Shorley» vor neun Jahren als erster zum populären In-Getränk. Seither ist das alkoholfreie Mischgetränk, das aus 60 Prozent Apfelsaft und 40 Prozent Passugger Mineralwasser zusammengesetzt ist, zum bestverkauften Möhl-Produkt geworden. In 25 000-Liter-Tanks wird das Wasser einmal bis zweimal pro Woche aus den Bündner Bergen an den Bodensee gefahren. «Passugger ist ein gesundes Wasser mit einem guten Image», antwortet der Firmenchef auf die Frage, weshalb er nicht einfach simples Hahnenwasser für die Shorley-Mischung nehme.

Ein Däne namens Moehl war von diesem In-Getränk so überzeugt, dass er den gespritzten Apfelsaft seit zwei Jahren auch in seiner Heimat Dänemark unter die Leute bringt.

Die Gebrüder Möhl ruhen nicht auf den Lorbeeren aus. Sie pröbeln immer weiter und überlegen sich, in welchen Variationen der Apfelsaft am besten neue Freunde gewinnt. Sie kreierten einen Apfelschaumwein und versetzten vor drei

Jahren das Shorley mit Holunderblütensirup. Zu einem Grosse Erfolg geworden ist das 1995 auf den Markt gekommene «Swizly», der «Swiss Cider», der mit einem Sprutz Holunderblütensirup versetzt wird.

Es ist kein leichtes Unterfangen, rund um den Apfelsaft neue Produkte zu lancieren. «Der Markt ist manchmal nur sehr schwer einzuschätzen», sagt Ernst Möhl aus eigener Erfahrung.

## Grossinvestition in Millionenhöhe

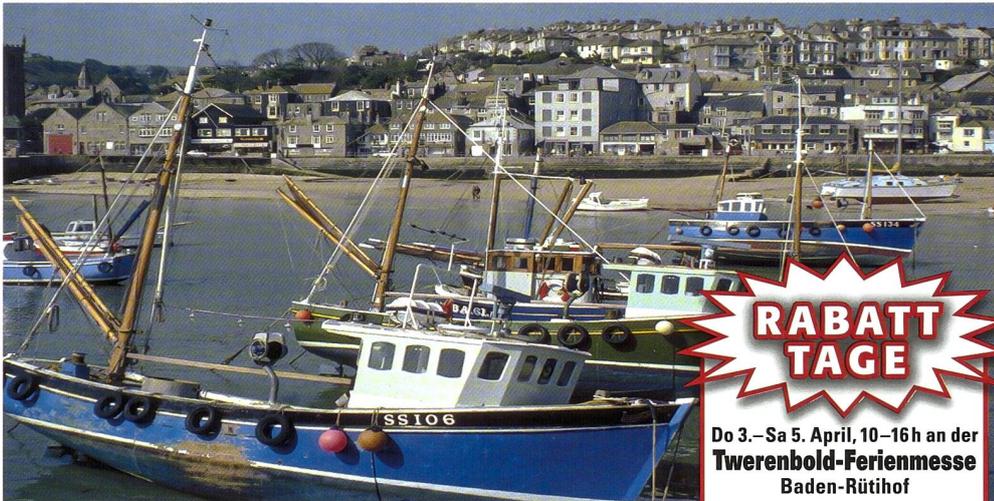
Doch die Grossbaustelle in Stachen, an der St. Gallerstrasse auf dem Weg von Arbon nach Roggwil, zeigt in diesen Wochen, dass die zwei Chefs der Mosterei Möhl an die Zukunft ihres Betriebs

## Eng verbunden mit Raiffeisen

Die Familie Möhl arbeitet seit vielen Jahrzehnten eng mit Raiffeisen zusammen. Der fast 20 Millionen Franken teure Neubau, der in den nächsten Wochen in Stachen bei Arbon fertiggestellt wird, wurde zum wesentlichen Teil von der Raiffeisenbank im benachbarten Roggwil TG finanziert. Während 20 Jahren sass Ernst Möhl selber im Verwaltungsrat dieser Raiffeisenbank, nachdem zuvor bereits sein Vater das gleiche Amt ausgeübt hatte. «Zwischen der Bank und unserem Unternehmen besteht ein enges gegenseitiges Vertrauensverhältnis», sagt Ernst Möhl. Natürlich habe er, als es um die Kreditaufnahme für sein Grossprojekt ging, auch bei den anderen Banken Offerten eingeholt. Die Raiffeisenbank bot ihm allerdings die besten Konditionen.

Grossbritannien – Auf den Spuren von Rosamunde Pilcher und König Artus

# Zauberhaftes Cornwall



- Nationalpark Exmoor ■ Dampfung Paignton–Dartmouth
- Land's End und St. Ives ■ Fakultativ: Dartmoor und Exeter

## Ihr Reiseprogramm

Im Südwesten Englands findet man nahezu jede der typisch englischen Landschaften, von der kilometerlangen geschützten Küste, die während der Sommermonate Urlauber aus dem ganzen Land anlockt, bis hin zum kahlen Hochland von Dartmoor, das Inspiration für wildromantische und leidenschaftliche Erzählungen von Dichtern und Poeten lieferte. Unterhalb der Hügel und Hochmoore liegen reizende Dörfer wie Clovelly sowie kleinere Städte mit mächtigen Kathedralen wie Exeter. Entdecken Sie mit uns das Bilderbuchland von Rosamunde Pilcher und König Artus.

- 1. Tag: Schweiz–Arras.** Fahrt via Selestat, Ste-Marie-aux-Mines, Baccarat, Nancy, Reims nach Arras. Zwischenübernachtung.
- 2. Tag: Arras–Taunton.** Ab Calais Fähriüberfahrt nach Grossbritannien. Auf englischem Boden angekommen, setzen wir unsere Fahrt fort und erreichen über Maidstone, Reading und Bristol das Städtchen Taunton, Ausgangsort unserer ersten Entdeckungsetappe in den Süden Englands.
- 3. Tag: Taunton–Plymouth bzw. Yelverton.** Den heutigen Tag widmen wir dem kleinsten Nationalpark von England, dem Exmoor Nationalpark sowie der Atlantikküste. Saftige Wiesen in kleinen Tälern wechseln ab mit Heide- und Grasmoores, die bis an die dramatische Küste heranreichen. Sehenswert ist der romantische Küstenort Clovelly, wo heute noch Güter mit Holzschlitten und Päckeseln durch die engen Gassen transportiert werden. Weiter südlich liegt Tintagel. Die alte Dorfstrasse mit dem typischen Old Post Office aus dem 14. Jh. ist ein wahrer Augenschmaus. Im Tintagel Castle, welches auf der Steilkippe über dem Meer thront, hat – der Legende nach – König Artus gelebt. Abends Ankunft in unserem Hotel in Plymouth bzw. Yelverton.

**4. Tag: Plymouth bzw. Yelverton, fakultativer Ausflug Nationalpark Dartmoor–Exeter.** Der Nationalpark von Dartmoor gilt als das letzte Stück Wildnis Südenglands. In einer hügeligen Landschaft befinden sich malerische Dörfer mit typisch englischen Strohdachhäusern. Anderswo grasen Schafherden und wilde Dartmoor-Ponys zwischen prähistorischen Steinkreisen. Unsere Dartmoor-Rundfahrt führt via Tavistock nach Widecombe-in-the-Moor, dem idyllischen und wohl meist besuchten Ort der Region. Am Nachmittag besichtigen wir das Städtchen Exeter mit seiner grossartigen Kathedrale.

**5. Tag: Plymouth bzw. Yelverton, Ausflug Land's End und St. Ives.** Ziel unseres heutigen Ausfluges ist Land's End, der südwestlichste Zipfel Englands. An der wilden Küste mit ihren steil abfallenden Klippen brechen sich die Wellen des Atlantiks und bieten ein grandioses Naturschauspiel. In dieser Region spielen auch zahlreiche Geschichten der Bestsellerautorin Rosamunde Pilcher. Am Nachmittag erreichen wir den Künstlerort St. Ives mit der bekannten Tate Gallery (*individueller Besuch*). Wir geniessen einen Bummel durch die blumengeschmückten Gassen, zur sehenswerten Kirche und dem Fischerhafen.

**6. Tag: Plymouth bzw. Yelverton, Ausflug Paignton–Dartmouth im Dampfung.** Fahrt nach Paignton. Hier besteigen wir den Dampfung der Paignton & Dartmouth Steam Railway, der uns entlang der Küste in die historische Hafenstadt Dartmouth führt, deren enge, pittoreske Gassen oft als Filmkulisse dienen. Individueller Aufenthalt. Am Nachmittag Besuch im Küstenstädtchen Torquay und freier Aufenthalt. Unternehmen Sie einen Spaziergang zum romantischen Hafen oder besuchen Sie im Torre Abbey das Museum, das an die berühmte Romanautorin Agatha Christie erinnert, die in der Stadt geboren wurde (*fakultativ*).

**7. Tag: Plymouth bzw. Yelverton–Dover–Region Calais.** Wir verlassen Cornwall und fahren über Bristol zum Ärmelkanal.

## RABATT TAGE

Do 3.–Sa 5. April, 10–16h an der  
**Twerenbold-Ferienmesse**  
Baden-Rüthof

Profitieren Sie von:

- Sonderangeboten
  - Länderpräsentationen
  - Unterhaltungsprogramm
  - Gratis-Mittagessen\*
  - Gratis-Bus zur Messe
- online buchen: [www.twerenbold.ch](http://www.twerenbold.ch)  
\*bei Buchung einer Reise

Mit der Fähre verlassen wir England und erreichen bei Calais den Kontinent. Übernachtung in der Region Calais.

**8. Tag: Region Calais–Schweiz.** Rückreise via Reims und Strassburg zu den Einsteigeorten.

## Ihre Hotels

**Königsklasse:** Wir wohnen vier Nächte im 2007 neu eröffneten **Hotel Jurys Inn Plymouth 7-00+** (off. Kat.\*\*\*). Das moderne Shopping-Viertel und das alte Zentrum, der Barbican, sind in wenigen Gehminuten zu Fuss erreichbar. Sämtliche der 247 modernen Zimmer sind mit Bad oder Dusche/WC, Haartrockner, Direktwahltelefon, Klimaanlage und Tee- und Kaffeekocher ausgestattet. Ausserdem verfügt das Hotel über eine Kaffeebar, ein Restaurant und eine Bar.

**Komfortklasse:** Wir geniessen den Komfort von vier Übernachtungen im **Moorland Links Hotel 7-00+** (off. Kat.\*\*\*). an malerischer Lage im Dartmoor Nationalpark. Alle Zimmer sind mit Bad oder Dusche/WC, Haartrockner, Direktwahltelefon, TV und Tee- und Kaffeekocher ausgestattet. Das Hotel verfügt ausserdem über eine grosszügige Lounge, Restaurant und Bar.

## Hin- und Rückreise

Wir übernachten je eine Nacht in guten Mittelklasshotels in Arras, in Taunton und in der Region Calais.

## Hinweis

In Grossbritannien ist aufgrund der Bau- substanz mit uneinheitlichen Zimmergrössen und Einrichtungen zu rechnen. Die Hotel- und Servicequalität weicht von der kontinental-europäischen Norm ab.

**KÖNIGS KLASSE**  
an ausgewählten Daten

**8 Tage ab Fr. 1275.–**  
inklusive Halbpension

Preis pro Person	Fr.
8 Tage inklusive Halbpension mit Komfortklasse	1345.–
Zuschlag Königsklasse	250.–
<b>Reduktion</b>	
Reise 2, 7–9	70.–
<b>Daten 2008</b>	

Samstag–Samstag	
Komfortklasse	KÖNIGS KLASSE
1: 07.06.–14.06.	3: 28.06.–05.07.
2: 02.08.–09.08.	4: 05.07.–12.07.
	5: 12.07.–19.07.
	6: 19.07.–26.07.
	7: 02.08.–09.08.
	8: 09.08.–16.08.
	9: 16.08.–23.08.

## Unsere Leistungen

- Fahrt mit modernem Komfort-Fernreisebus
  - Unterkunft in guten Mittelklasshotels, Basis Doppelzimmer
  - Alle Zimmer mit Bad oder Dusche/WC
  - 7 × Halbpension (Abendessen und Frühstücksbuffet)\*
  - Alle aufgeführten Ausflüge und Besichtigungen (ausg. fak. Ausflug «Nationalpark Dartmoor und Exeter», am 4. Tag)
  - Fahrt mit dem Dampfung Paignton–Dartmouth
  - Fähriüberfahrt Dover–Calais–Dover
  - Eintritte Clovelly und Tintagel Castle
  - Lokale, Deutsch sprechende Reiseleitung am 3. Tag
  - Erfahrener Reisechauffeur
- \* Komfortklasse: 1 × typisches Abendessen im Pub am 2. Tag

Nicht inbegriffen	Fr.
■ Einzelzimmerzuschlag	295.–
■ Fakultativer Ausflug Dartmoor und Exeter	55.–
■ Annullationschutz	20.–

## Auftragspauschale

Unsere Auftragspauschale von Fr. 20.– pro Person entfällt für Mitglieder im Excellence-Reiseclub oder bei Buchung über [www.twerenbold.ch](http://www.twerenbold.ch)

## Abfahrtsorte

- 06.15 Wil
- 06.30 Burgdorf
- 06.40 Winterthur
- 07.00 Zürich-Flughafen
- 07.20 Aarau
- 08.00 Baden-Rüthof
- 09.00 Basel

**KÖNIGS KLASSE**

- Königsklasse-Luxusbus mit mehr Komfort:**
- kleinere Reisegruppen (max. 30 Personen)
  - bequeme Fauteuils in 3er-Bestuhlung
  - grösserer Sitzabstand (90,5 cm an Stelle der üblichen 78 cm)

Jetzt buchen:

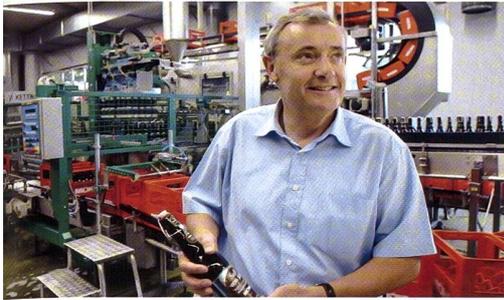
056 484 84 84 oder  
[www.twerenbold.ch](http://www.twerenbold.ch)

REISEGARANTIE

Reisen in guter Gesellschaft

# TWERENBOLD

Twerenbold Reisen AG · Im Steiacher 1 · 5406 Baden



*Der Saft vom Fass, eine jahrzehntealte Möhl-Spezialität, wird nach wie vor in der edlen Glasflasche mit Bügelverschluss abgefüllt.*

glauben. Für knapp 20 Millionen Franken wird bis im Mai ein neues Gebäude mit einer hochmodernen Abfüllanlage für PET-Flaschen und einem grösseren Lager fertiggebaut. Ohne die Gewissheit, dass in den nächsten Jahren die fünfte Möhl-Generation ins Geschäft einsteigen wird, wäre für die nächsten 20 Jahre diese Grossinvestition nicht getätigt worden.

Der letzte Familienbetrieb auf dem inländischen Mostereimarkt, der neben den zwei Grossen Thurella und Unidrink sich zu behaupten vermochte und heute in der Schweiz bei den Apfelsäften einen Marktanteil von rund 14 Pro-



zent hat, wird also so schnell nicht vom Markt verschwinden. Verkauft werden die Möhl-Produkte vorwiegend in der östlichen Schweiz.

#### Schweizer Obst ist drin

Was macht die Stärke dieses KMU-Betriebes mit seinen 52 Mitarbeitern und einem Jahresumsatz von rund 27 Millionen Franken aus? «Wir verarbeiten fast ausschliesslich Schweizer Äpfel», sagt Ernst Möhl. Dieses wird auf den Etiketten der verschiedenen Möhl-Produkte denn auch mit Stolz deklariert. Und beim Erfolgsprodukt Shorley wird gleich auch noch eine Schweizer Flagge aufgedruckt. Egal, ob in der Skihütte im Bündnerland, in der Bauernbeiz im Thurgau, am grossen Openair oder in der Schickimicki-Bar in Zürich: «Swissness» und Natürlichkeit sind bei immer mehr Konsumenten gefragt.



Für Ernst und Markus Möhl war ein veritabler Schock, als im letzten Mai die Meldungen über den Feuerbrand in der Schweiz die Runde machten. «Die Situation bereitet mir Sorgen», sagt Ernst Möhl. Im schlimmsten Fall müsste sein Unternehmen auf ausländische Fruchtsaftkonzentrate zurückgreifen. Doch an dieses Szenario mag der Moster aus Leidenschaft gar nicht denken.

Also stehen die Gebrüder Möhl mit den Obstbauern im Thurgau in engem Kontakt und animieren diese, gegen den Feuerbrand weniger anfällige Obstbaumsorten anzupflanzen. Zwei Drittel des bei Möhl verarbeiteten Obstes kommt von Hochstämmern. Und damit leisten Möhls und ihre Mosterei einen wesentlichen Beitrag zum Erhalt dieser für die Landschaft in «Mostindien» so wichtigen Bäume.

■ MARKUS ROHNER

Nachgefragt bei André Kobelt, 43, Vorsitzender der Bankleitung der Raiffeisenbank Roggwil TG

**«Panorama»:** Zwischen Ihrer Bank und der Mosterei Möhl besteht seit Jahrzehnten eine enge Zusammenarbeit. Worauf basiert dieses Vertrauen?

**André Kobelt:** Ernst Möhl prägte während 20 Jahren als engagierter und weitsichtiger Verwaltungsrat das Geschehen unserer Bank. So lernten wir seine unternehmerische Denkweise kennen, welche er zusammen mit seinem Bruder auch in der Mosterei Möhl erfolgreich anwendet. Der Weg zur erfolgreichen Zusammenarbeit führt immer über Vertrauen.

**Man kennt sich im überschaubaren Oberthurgauer Gewerbe: Bringt das für Sie als Bankleiter Vorteile oder sind diese engen persönlichen Beziehungen gelegentlich hinderlich, wenn Kredite gesprochen oder verweigert werden?**

Im Gegenteil. Sie erleichtern einem die Entscheidungsfindung. Keiner kennt die Kunden und deren Bedürfnisse besser als die ortsansässigen Raiffeisenbanken. Ich verstehe mich als Partner und Berater unserer Kunden. Da kann auch ein

negativer Entscheid Positives bewirken, wenn beide Parteien dieselbe Sprache sprechen und die gegenseitige Akzeptanz vorhanden ist.

**Wie wichtig ist in Ihren Augen die Tatsache, dass bei der Mosterei Möhl AG Besitzer und Geschäftsleiter die gleichen Personen sind?**

Ernst und Markus Möhl sind Unternehmer und keine Manager. Sie sind sich bewusst, dass sie als Geschäftsinhaber die Risiken vollumfänglich selber tragen.

**Möhl finanziert seine Grossinvestition zu grossen Teilen von der Raiffeisenbank Roggwil. Geht Ihre Bank damit kein allzu grosses Risiko ein?**

Die Grösse des Kreditbetrages sagt nichts über die Kreditrisiken aus. Damit die Möhl AG eine solche Fremdfinanzierung erhält, müssen eine ganze Reihe von Kriterien erfüllt sein. Seit Jahren erzielt sie ein Wachstum im Kerngeschäft, welches über dem Branchendurchschnitt liegt. Dank einer Kreditsicherungsgarantie von Raiffeisen Schweiz in St. Gallen konnten wir Möhl eine gute «Raiffeisen-



Finanzierung» anbieten, welche individuell auf ihre Bedürfnisse abgestimmt ist.

**Der harte Konkurrenzkampf und jetzt auch noch der Feuerbrand machen jedem Mostereibetrieb zu schaffen. Warum glauben Sie an die Zukunft der Möhl AG?**

Die Gebrüder Möhl versuchen aus Problemen Chancen für eine positive Weiterentwicklung zu generieren. Sie arbeiten eng mit den Obstlieferanten zusammen und unterstützen diese im Kampf gegen den Feuerbrand. Zudem gelingt es Möhl immer wieder, neue und trendige Produkte auf den Markt zu bringen.

Interview: Markus Rohner

**ANLAGEPOLITIK**

Wachsam sein

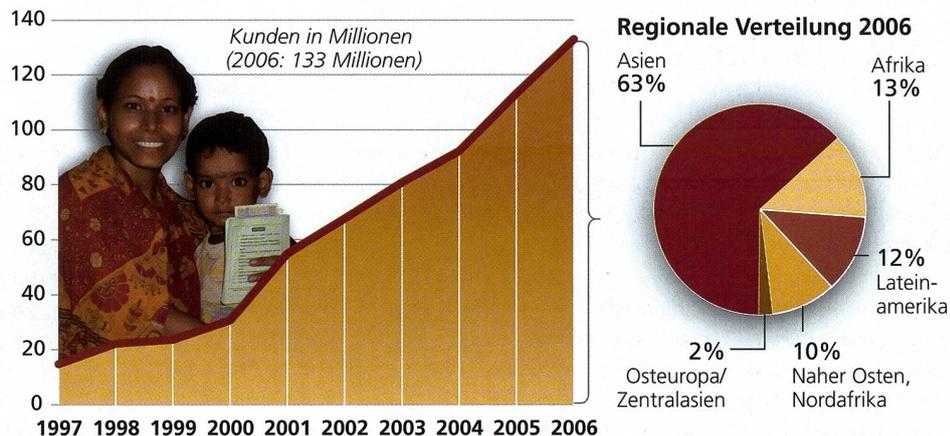
Im gegenwärtig unsicheren Umfeld, das neben Risiken auch Chancen bietet, empfiehlt sich weiterhin eine neutrale Aktiengewichtung und ein Übergewicht der Liquidität, um im gegebenen Moment die Aktienquote wieder aufzustocken.

Obligationenanlagen haben in letzter Zeit von rückläufigen Zinssätzen profitiert. Wenn sich die konjunkturellen Aussichten wie erwartet aufhellen, ist jedoch wieder mit steigenden Zinssätzen zu rechnen. Obligationen sollten deshalb untergewichtet werden. Umgekehrt spricht die hohe Verunsicherung an den Finanzmärkten für ein Übergewicht bei Dach-Hedgefonds, da diese geringe Rückschlagsrisiken aufweisen.

*Dr. Walter Metzler*

**GRAFIK DES MONATS**

Wachsende Zahl erreichter Mikrounternehmen



Quelle: Microcredit Summit Campaign Report 2007

sda-Infografik

**BRIEFKASTEN**

*Was heisst Microfinance?*

Für schätzungsweise 500 Millionen Kleinst- und Kleinunternehmen weltweit können Kredite von umgerechnet 50 bis wenigen 100 Franken die entscheidende Wende bringen. Über 90% dieser Unternehmer sind arm und verfügen über keine banküblichen Sicherheiten. Microfinance ermöglicht ihnen den Zugang zu Finanzdienstleistungen. Mit einer Rückzahlungsquote von nahezu 100 Prozent haben sich die Mikrounternehmer als äusserst zuverlässige Kunden erwiesen.

Dieses Konzept hat ein enormes Entwicklungspotenzial und eröffnet auch professionelle Anlagemöglichkeiten, wie beispielsweise der «responsAbility Global Microfinance Fund». Mit der Investition in diesen Fonds leistet der Anleger einen Beitrag zur wachsenden Nachfrage nach Microfinance-Dienstleistungen und trägt so aktiv dazu bei, dass Wohlstand auch in den betroffenen Regionen Fuss fassen kann.

*Urs Dütschler*

**UNSER TIPP**

Wandelfähig wie ein Chamäleon

Mit dem im Herbst 2007 lancierten Raiffeisen Fonds Convert Bond Global haben Obligationenanleger die Chance auf zusätzliche Renditen erhalten, denn neben ihren klassischen Eigenschaften als Obligationen profitieren Wandelanleihen auch von steigenden Aktienkursen. Dieser Zugang zu erweiterten Ertragschancen ist gerade bei tiefen Zinsen willkommen.

Aber auch Aktienanleger schätzen die Eigenschaften von Wandelanleihen. Diese beinhalten ein Wandelrecht, das zum Bezug von Aktien berechtigt. Bei steigenden Kursen gewinnt dieses Wandelrecht an Wert, was sich positiv auf den Kurs der Wandelanleihe niederschlägt. Im umgekehrten Fall – bei sinkenden Aktienkursen – kann das Wandelrecht schlimmstenfalls wertlos werden. Nicht aber die Wandelanleihe, die auch bei stark fallenden Aktienbörsen ihre Eigenschaften als Anleihe behält. Dies dämpft Kurskorrekturen mit einem fallschirmähnlichen Effekt.

Die schwierigen und hektischen Börsenphasen, welche durch die Kreditkrise in den USA ausgelöst worden waren, haben die Vorteile des neuen Wandelanleihenfonds deutlich aufgezeigt. Einerseits hat der Fonds gut gegenüber dem Vergleichsindex (Benchmark) abgeschnitten, andererseits waren die marktbedingten Kurseinbussen markant geringer als bei Aktien. In unruhigen Zeiten begrüssen Aktienanleger die Möglichkeit, innerhalb einer sicherheitsorientierten Anleihenstruktur an den Börsen teilzunehmen.

Die Anpassungsfähigkeit des Raiffeisen Fonds Convert Bond Global erinnert an ein Chamäleon. In starken Marktphasen partizipiert der Wandelanleihenfonds vom Potenzial der Aktienkurse, bei negativer Entwicklung wechselt er in das Kleid der defensiven Eigenschaften von Obligationen. Es erstaunt deshalb nicht, dass der Fonds seit seiner Auflegung kräftig an Volumen zugelegt hat.

*Claudio Ott*



## GELDMARKTFONDS

### Mach mal Pause!

**Jahrelang galten die Geldmarktfonds als die Mauerblümchen der Fondspalette. Die Zinsen waren tief, die Marktteilnehmer risikofreudig.**

In diesem Umfeld hatten Geldmarktfonds – also Papiere, die in kurzfristige Zinsanlagen investieren – einen schweren Stand. Denn die kurzfristigen Zinsen lagen in der Regel tiefer als die für Obligationen massgeblichen mittel- und langfristigen Sätze. Seit einiger Zeit hat sich nun dieses Bild geändert: In den Hauptwährungen Franken, Euro und Dollar sind die kurzfristigen Zinsen im Vergleich zu den Renditeaussichten bei Obligationen und Aktien durchaus attraktiv. Gerade in Zeiten hoher Unsicherheit an den Aktienmärkten bieten sich Geldmarktfonds besonders an.

#### Das Comeback der Geldmarktfonds

Wenn die Zinsen steigen, profitieren Geldmarktfonds aufgrund ihrer kürzeren Anlagedauer wesentlich rascher als Obligationenfonds. Gerade im Schweizerfrankenbereich haben sich die kurzfris-

tigen Zinsen stark nach oben bewegt, während die langfristigen Sätze recht stabil geblieben sind. Das macht Geldmarktpapiere attraktiv.

Geldmarktfonds sind Produkte, die sich für kurzfristig orientierte Anleger eignen und für solche, die Wert auf grosse Sicherheit legen, denn sie bieten laufende Erträge bei geringen Wertschwankungen.

Wer zum Beispiel auslaufende Obligationen hat, aber diesen Betrag im Moment – nach dem Motto «mach mal Pause» – nicht gleich wieder langfristig investieren möchte, tut unter Umständen gut daran, zu Geldmarktfonds zu greifen. Der grosse Unterschied zu Anlagen wie Kassenobligationen besteht darin, dass es sich um sehr liquide Anlagen handelt, die an jedem Bankwerktag zum Nettoinventarwert zurückgegeben werden können.

#### Hohe Kreditqualität

Die Raiffeisen-Geldmarktfonds werden vom Kooperationspartner Vontobel verwaltet. Das Portfoliomanagement achtet auf eine sehr hohe Kre-

ditqualität und geht Kreditrisiken nur sehr selektiv und zurückhaltend ein. Deshalb waren auch während den Diskussionen um die Folgen der «Subprime crisis» (Handel mit verbrieften Kreditrisiken geringerer Schuldnerbonität) kaum Auswirkungen auf die Raiffeisen-Obligationen- und Geldmarktfonds zu verzeichnen.

*Daniel Funk*

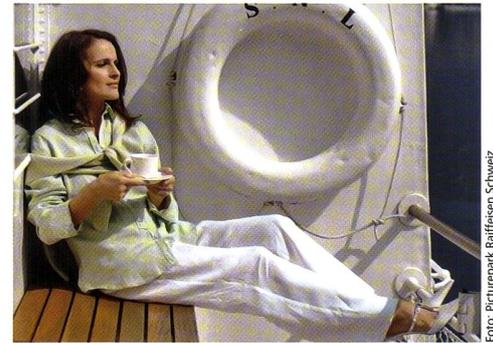


Foto: Picturepark Raiffeisen Schweiz

*Wenn Sie sich entspannt zurücklehnen und ihr Geld nur kurzfristig anlegen möchten: Prüfen Sie Geldmarktfonds.*

## FINANZMARKT SCHWEIZ

### Winterliche Börsen

Nach einem schlechten Start der Börsen ins neue Jahr senkte die US-Notenbank den Leitzins von 4,25% auf 3%. Auch die Regierung kommt der Konjunktur mit Steuersenkungen von rund 1% des Sozialprodukts zu Hilfe. Wahrscheinlich wird die Notenbank den Leitzins noch bis auf 2% herabsetzen. Diese kräftige Zinssenkung wird die Probleme am Immobilienmarkt entschärfen. Die Steuersenkung und die etwas tieferen Ölpreise werden den privaten Konsum beleben. Die US-Konjunktur profitiert auch vom schwächeren Dol-



*Walter Metzler, Senior Investment Advisor, Vontobel Asset Management & Investment Funds.*

lar, der die Exporte anregt. Das Wachstum in den USA wird sich deshalb ab Mitte Jahr erholen.

Die Konjunktur in Europa wird sich weniger als in den USA abkühlen, weil Osteuropa und Asien bei den europäischen Ausfuhren ein grosses Ge-

wicht haben und das lebhaftes Wachstum hier weitergeht. Die Notenbanken in Euroland und der Schweiz werden die Leitzinsen deshalb nur leicht zurücknehmen.

An den Aktienmärkten wird die Nervosität vorerst anhalten. Die Börsen sind aber inzwischen so attraktiv bewertet wie seit mehr als zehn Jahren nicht mehr. Die düstere Stimmung bei den Investoren stellt ebenfalls ein positives Element dar, sind solche Phasen doch oft günstige Kaufgelegenheiten.

# Epes ses

appellation d'origine contrôlée  
epesses nouveau en fête  
[www.epesses-nouveau.ch](http://www.epesses-nouveau.ch)

26 Samedi  
avril  
de  
9h à 17h

**Die Weinberge des Lavaux laden zur  
Degustation des Jahrgangs 2007 ein.**

Tagesausflug mit dem einmaligen RailAway-Angebot.  
Sie erhalten in der ganzen Schweiz 30% Ermässigung auf das Bahnbillet nach Epesses.  
Für Fr. 60.- erleben Sie einen unvergesslichen Tag: Sie können die Weine von über 40 Winzern  
degustieren, gediegen zu Mittag essen und selbst Wein nach traditioneller Art abfüllen.  
Infos: **021/799.54.54** [www.epesses-nouveau.ch](http://www.epesses-nouveau.ch)

RAIFFEISEN

**RailAway**  
Personen | Tickets am Bahnhof  
0900 300 300 (CHF 1.10/Min)



LAVAU  
VIGNOBLE  
EN TERRASSES



# Mit Vorsicht zum Erfolg

**Raiffeisen ist der sichere Fels in der Brandung. Milliardenabschreiber aufgrund der Subprime-Krise sind ein Fremdwort, Wachstum und Marktanteilsgewinne dagegen nicht. Die Strategie der Bescheidenheit bewährt sich.**



Fotos: Günter Bolzern

*Führt Raiffeisen seit 1999 von Erfolg zu Erfolg: Pierin Vincenz, Vorsitzender der Geschäftsleitung der Raiffeisen Gruppe.*



*Paolo Arnoffi, CFO a.i., informierte über den Abschluss 2007.*

Die grösste Bankenflotte der Schweiz mit insgesamt 1154 grösseren und kleineren Schiffen (d. h. Raiffeisenbanken und Geschäftsstellen) war auch im Jahr 2007 erfolgreich und flott unterwegs. Sehr erfolgreich sogar: Der Gewinn der Raiffeisen Gruppe, zu der 390 selbstständige Raiffeisenbanken gehören, ist mit 701 Millionen Franken (+ 7,1%) erneut auf einer Rekordhöhe angelangt. Was den Flotten-Admiral Pierin Vincenz bei der Präsentation der Jahresergebnisse an der Medienkonferenz im «Widder» in Zürich besonders freute: «Unser vorsichtiges Geschäftsgebaren hat sich einmal mehr bewährt. Unser Erfolg ist seit Jahren stabil, konstant und nachhaltig.»

Ebenso das Wachstum, das in den Ballungszentren Zürich und Genf-Lausanne geradezu stürmisch war: Gesamtschweizerisch sind Ausleihungen (+ 6,7%), Kundengelder (+ 7,0%), Depotvolumen (+ 12,1%), Kunden (+ 2,7%) und

Mitglieder (+ 5,3%) zum Teil stärker angestiegen als der Markt. «Das ist imposant und darauf bin ich stolz», meinte Pierin Vincenz. Kann er auch, insbesondere im Hypothekengeschäft geht für Raiffeisen seit Jahren die Post ab: 6.1 Milliarden Franken (+ 7%) betrug der Zuwachs im letzten Jahr. Das Volumen haben sich die Raiffeisenbanken dabei nicht mit Dumpingpreisen erkaufte: «Wir wollen nicht der billige Jakob sein und werden nicht über den Preis, wir wollen mit herausragenden und kundennahen Dienstleistungen überzeugen», erklärte Pierin Vincenz.

Raiffeisen als drittgrösste Bankengruppe der Schweiz hat sich seit über 100 Jahren Image und Vertrauen aufgebaut und gilt heute als Inbegriff einer sicheren Bank, die ihre Ernte einfahren darf. Das Thema Sicherheit stand in den letzten Monaten immer wieder im Vordergrund. Die Kunden seien verunsichert, eine gewisse Vertrauenskrise sei bei den Kunden feststellbar, das hätten auch die Raiffeisenbanken gespürt, so Vincenz. Gezeigt hat sich dies vor allem in den Umschichtungen von Säule-3a-Konten, bei denen die Raiffeisenbanken ein Zufluss von 40% verzeichneten. «Die Verunsicherung kann man nicht wegreden, auch wenn unsere Banken allesamt sicher sind», so Vincenz.

Die Erfolgsgeschichte wird weitergehen, auch wenn Raiffeisen nichts Spektakuläres im Köcher hat, wie die Eröffnung von Banken im Ausland. Die drei Millionen Kundinnen und Kunden, fast

jeder zweite Einwohner über 16 Jahre ist Kunde einer Raiffeisenbank, werden noch aktiver betreut. Dann will Raiffeisen weiter in Städte, Agglomerationen und in Firmenkunden expandieren und das indifferente Geschäft mit den Kooperationspartnern Vontobel und Helvetia weiter ausbauen.

Grossen Wert legt Raiffeisen aber auch auf den Status als attraktiver Arbeitgeber. Verschiedene Massnahmen wie Anbindung älterer Mitarbeitender an das Unternehmen, Schaffung familienfreundlicher Arbeitsbedingungen, Gleichberechtigung der Frauen laufen bereits. ■ PIUS SCHÄRLI

## Schlüsselzahlen der Raiffeisen Gruppe

### RAIFFEISEN

in Mio. CHF	2007	2006	in %
Bilanzsumme	123 076	113 998	8,0
Ausleihungen	101 527	95 110	6,7
Hypothekarforderungen	94 299	88 153	7,0
Kundengelder	94 155	88 025	7,0
Depotvolumen	35 841	31 981	12,1
Gruppengewinn	701	655	7,1
Eigenkapital	7 402	6 686	10,7
Marktanteil Hypotheken	14,1%	13,7%	0,4
Mitarbeitende	8 606	8 101	6,2
Mitglieder	1 443 841	1 371 107	5,3
Kunden	3 075 171	2 990 145	2,7



*Wie bei einem Tanzschritt  
schreitet die Beraterin mit  
dem Kunden voran und  
begleitet ihn bei seinen  
finanziellen Vorhaben . . .*

# Beratung à la Raiffeisen

**Auch die Kundenberater bei Ihrer Raiffeisenbank sind heute in der Lage, Sie auf dem Gebiet der Geldanlagen persönlich und nach Ihren Bedürfnissen zu begleiten.**

**W**ährend des vergangenen Herbstes bis zum Jahresende haben die Kundenberater der Raiffeisenbanken auf nationaler Ebene an einer Ausbildung zum Thema Anlageberatung teilgenommen. Mit dabei war auch Jocelyne Piemontesi, die seit sieben Jahren in der Raiffeisenbank des Montagnes Neuchâtelaises in Le Locle für die Privatkundenberatung zuständig ist und ihre Kenntnisse im Kurs vertiefen wollte.

### Bedürfnisse ermitteln

«Bei Schaltertransaktionen mache ich die Kunden regelmässig auf die verschiedenen Anlagemöglichkeiten aufmerksam, mit denen ihr Guthaben bessere Erträge erbringen kann. Das Ziel ist schliesslich, dem Kunden Produkte anbieten zu können, die seinen Bedürfnissen entsprechen. Heute verfügen wir über eine ganze Palette von Anlageprodukten, die allen Erwartungen gerecht werden», sagt sie mit Überzeugung. Wenn der Kunde seine Situation besprechen möchte, bietet die Beraterin ihm ein etwa zwanzigminütiges Gespräch in einem separaten Raum an.

Dann füllt sie mit ihm zusammen einen Fragebogen aus, der hilft, das oder die seinen Bedürfnissen entsprechenden Produkte genauer einzukreisen. Es geht insbesondere darum, seine Anlageziele und seine Bereitschaft, Risiken einzugehen, kennen zu lernen. «Die Situationen sind recht unterschiedlich. Einige Kunden planen lediglich eine Anlage über einen kurzfristigen Zeitraum. In diesem Falle ist ein Mitglieder-Sparkonto oder ein Festgeldkonto zu bevorzugen. Andere Kunden mit einem langfristigen Investment-Horizont und

**«Panorama»:** Raiffeisen bietet auch am Schalter eine kompetente Anlageberatung. Sie haben im Rahmen der Kundenberater-Ausbildung zum Thema Anlagen eine originelle Idee entwickelt. Können Sie uns diese kurz erklären?

**Lorenz Giordano:** Vom Herbst bis Ende Jahr 2007 boten wir in der ganzen Schweiz eine Ausbildung zum Thema Anlageberatung an. Wir haben in diesem Workshop eine gezielte Produkteschulung inkl. Beratung und Verkauf durchge-

einem eher konservativen Anlageprofil empfehle ich einen Fonds, beispielsweise den Fund Funds Multi Asset Class. Je nach den Bedürfnissen des Kunden erkläre ich ihm die Vorteile der verschiedenen Produkte», erklärt die Beraterin.

### Beratung bis 50 000 Franken

Anhand ihres Profils werden die Anleger in fünf Kategorien unterteilt. Je nachdem, ob sie Sicherheit, Ertrag, Ausgewogenheit, Wachstum oder Aktien anstreben, empfiehlt ihnen die Beraterin die entsprechenden Produktlösungen. Das Spektrum der Vorschläge umfasst diverse Anlageprodukte. Je grösser die Bereitschaft des Anlegers ist, Risiken einzugehen, desto grösser darf der Aktienanteil im Depot sein.

Der Kundenberater in einer Raiffeisenbank kann die Anlagen eines Kunden mit einem Guthaben von bis zu 50 000 Franken optimal steuern. Das Beratungsgespräch kann je nach örtlichen Gegebenheiten am Schalter oder wie in Le Locle der Diskretion halber in einem separaten Raum stattfinden. Die Ausbildung der Kundenberater,

führt. Tanzen, auch aktiv, spielte während des Workshops eine wichtige Rolle. Das Thema Verkauf und Beratung wurde als Analogie zu den drei (Tanz-)Schritten in drei Phasen des Gesprächs aufgebaut.

### Nun, was hat denn Tanzen mit Produkten und Verkauf zu tun?

(schmunzelt) Auf den ersten Blick nichts. Auf den zweiten Blick gibt es einige Verbindungen. Der Kundenberater kommt mit dem Kunden in Kontakt. Hier braucht es Taktgefühl, Vertrauen, um mit dem Kunden ins Gespräch zu kommen, wie beim Tanzen. Es war für mich als Beratungs- und Verkaufstrainer interessant zu sehen, wie die Mitarbeiter der Raiffeisenbanken sich während des Workshops, angeregt auch durch die Tanzeinlagen, plötzlich mehr zugetraut haben, die Motivation gewachsen ist und die Mitarbeiter von Raiffeisen an den Produkten und Hilfsmitteln Freude bekamen.

Interview: Philippe Thévoz

die von Lorenz Giordano auf die Beine gestellt wurde (siehe Interview), beruht interessanterweise auf einem vom Tanzen inspirierten Ansatz. Seiner Ansicht nach «hat diese Verbindung von Tanz und Ausbildung die Bankmitarbeiter mobilisiert, ihnen Vertrauen gegeben und sie begeistert».

Das Ziel der Weiterbildung ist die ständige Verbesserung der Beratungskompetenz in den Banken, speziell was Geldanlagen angeht. Dennoch wird der Kunde bei schwierigeren Fragen oder grossen Anlagen direkt an den Finanzberater weitergeleitet, der die wirtschaftliche Entwicklung und die Situation der Märkte tagtäglich verfolgt.

### Ein Vertrauensverhältnis

Jocelyne Piemontesi zieht aus ihrer Arbeit grosse Befriedigung, weil ihr die Anlageberatung ihrer Ansicht nach ermöglicht, in der Kundenbeziehung noch einen Schritt weiterzugehen. Anders als bei gewöhnlichen Schaltertransaktionen, dem Kartenverkauf und der Konteneröffnung, engagiert sich die Kundenberaterin dafür, ihren Kunden, seine Interessen und Ziele kennen zu lernen, um mit ihm gemeinsam die passende Geldanlage zu finden. Das Vertrauensverhältnis hat hier natürlich erstrangige Bedeutung. Ihrer Ansicht nach hat die Kundenberatung hier eine besonders wertvolle und bereichernde Dimension angenommen.

■ PHILIPPE THÉVOZ



Jocelyne Piemontesi füllt mit dem Kunden den Beratungsbogen aus.

Fotos: Hugues Siegenhalter

# Höhepunkte Frankreichs exklusiv im **KÖNIGS KLASSE**-Luxusbus



**RABATT TAGE**  
Do 3. – Sa 5. April, 10–16h an der  
**Twerenbold-Ferienmesse**  
Baden-Rüthof

## Grosse Frankreich-Rundreise ab Fr. 1875.–

- Das Loiretal und seine Schlösser ■ Für Geniesser: Cognac und Bordeaux
- Die französische Atlantikküste ■ Höhepunkte Andorras und die Pyrenäen

### Ihr Reiseprogramm

- 1. Tag: Schweiz – Chartres.** Fahrt via Besançon nach Chartres, das für seine mächtige Kathedrale bekannt ist.
- 2. Tag: Chartres – Chambord – Blois – Tours.** In Chambord besichtigen wir das beeindruckende Château Chambord, eines der schönsten Renaissanceeschlösser der Welt. Altstadtbummel oder individuelle Schlossbesichtigung in Blois. Tagesziel ist Tours.
- 3. Tag: Tours und das Loiretal.** Stadtführung im malerisch-mittelalterlichen Tours. Anschließend besichtigen wir mit Amboise und dem Wasserschloss Chenonceau zwei der geschichtsträchtigsten und schönst gelegenen Schlösser und Gärten der Loire. Spezialitäten-Abendessen in lokalem Restaurant.
- 4. Tag: Tours – Cognac – Bordeaux.** Besuch in Cognac mit seiner malerische Altstadt und Führung mit Degustation in einer der bekanntesten Weinbrennerien der Stadt. Weiterfahrt nach Bordeaux.
- 5. Tag: Bordeaux, fak. Ausflug Médoc.** Stadtführung in der Weinmetropole Bordeaux mit seinen prachtvollen Bürgerhäusern und eleganten Fassaden. Danach Ausflug ins «Médoc» (*fakultativ*). Rundfahrt durch die Weinberge sowie Führung und Degustation in einem Château. Abendessen mit regionalen Spezialitäten am Ufer der Garonne.
- 6. Tag: Bordeaux – Dune du Pilat – Arcachon – Bayonne.** Fahrt zur Dune du Pilat (höchste Wanderdüne Europas) und ins Seebad Arcachon mit seinen prächtigen Villen, dem Casino und der Hafensperrmauer. Abends Ankunft in Bayonne.
- 7. Tag: Bayonne, Ausflug Biarritz und Saint-Jean-de-Luz.** Herrschaftliche Villen, efeuumrankte Porten, steinerne Fabeltiere in traumhaften Gärten – die ganze Pracht der Jahrhundertwende prägt Biarritz, das an der für seine tosende Brandung berühmten Silberküste liegt. Besichtigung und Weiterfahrt zum beschaulichen Fischerhafen Saint-Jean-de-Luz, wo König Ludwig XIV. die Infantin von Spanien heiratete.
- 8. Tag: Bayonne – Lourdes – Andorra.** Über den berühmten Wallfahrtsort Lourdes erreichen wir die imposante Bergwelt der Pyrenäen und den Zwergstaat Andorra.
- 9. Tag: Andorra. Ganztagesausflug.** Wir entdecken Andorras Täler, ursprüngliche Bergdörfer und Kirchen und geniessen atemberaubende Aussichten. Typisch andorranisches Mittagessen. Nachmittags Zeit zum Bummeln im Einkaufsparadies Andorra La Vella.
- 10. Tag: Andorra – Carcassonne – Orange.** Fahrt zum mittelalterliche Städtejuwel und Unesco-Weltkulturerbe Carcassonne. Zeit für eigene Entdeckungen. Letzter Etappenort ist Orange, bekannt für das gut erhaltene römische Theater.
- 11. Tag: Orange – Rückfahrt in die Schweiz.**

### Preise pro Person Fr.

**11 Tage gemäss Programm 1975.–**

**Reduktion**  
Reise 6–7 **100.–**

**Daten 2008**

Donnerstag – Sonntag

**Frühling** **Herbst**

**1:** 01.05.–11.05. **7:** 21.08.–31.08.

**2:** 08.05.–18.05. **8:** 28.08.–07.09.

**3:** 15.05.–25.05. **9:** 04.09.–14.09.

**4:** 22.05.–01.06. **10:** 11.09.–21.09.

**5:** 28.05.–07.06. Mi–Sa **11:** 18.09.–28.09.

**6:** 19.06.–29.06. **12:** 25.09.–05.10.

### Unsere Leistungen

- Fahrt mit Königsklasse-Luxusbus
  - Unterkunft in **Mittel- bis Erstklass-hotels**, Basis Doppelzimmer
  - Alle Zimmer mit Bad oder Dusche/WC
  - Mahlzeiten:  
– 9 × Halbpension (Abendessen und Frühstücksbuffet), davon  
2 × Abendessen in lokalen Restaurants (3. und 5. Tag)  
– 1 × Frühstücksbuffet (7. Tag)  
– 1 × typisch andorranisches Mittagessen (9. Tag)
  - Alle aufgeführten Ausflüge und Besichtigungen (ausg. fak. Ausflug Médoc mit Weindegustation am 5. Tag)
  - Ganztägige lokale Reiseleitung im Loiretal und in Andorra
  - Geführte Stadtbesichtigungen in Tours, Bordeaux, Biarritz und Lourdes
  - Eintritt und Audioguide im Schloss Chambord
  - Eintritt Schloss Chenonceau und Amboise
  - Führung und Degustation Quais Hennessy, Cognac
  - Erfahrener Reisechauffeur
- Nicht inbegriffen Fr.**
- Einzelzimmerzuschlag **455.–**
  - Fakultativer Ausflug Médoc **45.–**
  - Annullationschutz **25.–**

### Angaben gültig für beide Reisen:

#### Abfahrtsorte

06.15 Wil , 06.30 Burgdorf ,  
06.40 Winterthur, 07.00 Zürich-Flughafen ,  
07.20 Aarau, 08.00 Baden-Rüthof ,  
09.00 Basel

## Loiretal und Champagne Fr. 1295.–

- Die Champagne mit Reims und Troyes ■ Blois, die einstige Hauptstadt Frankreichs
- Schlösser und Gärten an der Loire ■ Beaune und das Burgund

### Ihr Reiseprogramm

- 1. Tag: Schweiz – Nancy – Reims.** Fahrt nach Nancy, der eleganten Hauptstadt Lothringens. Zeit um das Flair der Belle Epoque-Stadt zu geniessen. Abends Ankunft in Reims.
- 2. Tag: Reims und der Champagner.** Stadtführung in Reims, bekannt für seine gotische Kathedrale und natürlich den Champagner. Besichtigung und Degustation in einer bekannten Kellerei. Abendessen mit lokalen Spezialitäten im Landgasthof.
- 3. Tag: Reims – Troyes – Blois.** Besuch im mittelalterlichen Troyes, in dessen engen Gassen sich die Hausdächer beinahe berühren. Auf einer Stadtführung sehen wir die Kathedrale St. Pierre et St. Paul mit ihrer reich verzierten Fassade sowie die kunstvollen Holz- und Steinhäuser aus dem 16. Jh. Weiterfahrt ins Loiretal, nach Blois.
- 4. Tag: Blois und Chambord.** Im 15. und 16. Jahrhundert war Blois unter König Ludwig XII. die Hauptstadt Frankreichs. Stadt- und Schlossführung. Nachmittags Besuch von Château Chambord, dem wohl schönsten Renaissance Schloss der Welt.
- 5. Tag: Blois, fak. Ausflug Schlösser und Gärten an der Loire.** Ein Besuch im Schloss Azay-le-Rideau, einem wahren Prunkstück unter den Loireschlössern, ein Spaziergang durch die Gärten von Schloss Villandry sowie die Besichtigung des mächtigen Schlosses Amboise sind die Höhepunkte des heutigen Tages.
- 6. Tag: Blois – Bourges – Vézelay – Beaune.** Fahrt nach Bourges und Zeit, die Altstadt sowie die mächtige Kathedrale auf eigene Faust zu entdecken. Weiterfahrt ins Burgund, wo wir die romanische Abteikirche Sainte Madeleine in Vézelay besichtigen. Tagesziel ist Beaune. Typisches Burgunder Abschieds-Abendessen (*fakultativ*).
- 7. Tag: Beaune – Schweiz.** Am Morgen freie Zeit im mittelalterlichen Beaune. Danach Rückfahrt via Besançon zu den Einsteigeorten.

### Preise pro Person Fr.

**7 Tage gemäss Programm 1295.–**

**Daten 2008**

Sonntag – Samstag

11.05.–17.05.

25.05.–31.05.

08.06.–14.06.

### Unsere Leistungen

- Fahrt mit Königsklasse-Luxusbus
  - Unterkunft in **guten Mittelklass-hotels**, Basis Doppelzimmer
  - Alle Zimmer mit Bad oder Dusche/WC
  - Mahlzeiten:  
– 4 × Halbpension (Abendessen und Frühstücksbuffet), davon 1 × Abendessen in lokalem Restaurant (2. Tag)  
– 2 × Frühstücksbuffet (4. und 6. Tag)
  - Alle aufgeführten Ausflüge und Besichtigungen (ausg. fak. Ausflug Schlösser und Gärten an der Loire, am 5. Tag)
  - Geführte Stadtbesichtigungen in Reims, Troyes und Blois
  - Führung und Degustation Champagnerkellerei
  - Eintritte und Führung Schloss Blois
  - Eintritt und Audioguide im Schloss Chambord
  - Eintritt Basilique de Vézelay
  - Erfahrener Reisechauffeur
- Nicht inbegriffen Fr.**
- Einzelzimmerzuschlag **295.–**
  - Fakultativ:  
– Ausflug Schlösser und Gärten an der Loire **80.–**  
– Burgunder Abendessen **40.–**
  - Annullationschutz **20.–**



### Königsklasse-Luxusbus mit mehr Komfort:

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

**Jetzt buchen:**  
**056 484 84 84** oder  
**www.twerenbold.ch**

 REISEGARANTIE

Reisen in guter Gesellschaft   
**TWERENBOLD**  
Twerenbold Reisen AG · Im Steiacher 1 · 5406 Baden

Der Markt für bargeldloses Bezahlen wird in den nächsten Jahren rasant zulegen.



Fotos: Visa Card Services



Mitarbeitende im Kundenbetreuungszentrum geben jederzeit gerne Auskunft.

## Volle Kraft voraus!

**Raiffeisen hat Privatkredit und Autoleasing an die Aduno-Gruppe ausgelagert, um bei der Konsumgüter-Finanzierung Kräfte zu bündeln. Kunden profitieren von attraktiven Bedingungen. Die bestehenden Verträge wurden übernommen.**

Immer mehr Schweizer Haushalte nehmen immer öfter Privatkredite und Leasing in Anspruch. Der Konsum-Finanzierungsmarkt wächst kontinuierlich und hat hierzulande mittlerweile ein Volumen von 15 Milliarden Franken erreicht. Dieser Markt ist zwar hart umkämpft, doch werden 70 Prozent von zwei grossen Anbietern, der GE Money Bank und der Credit-Suisse-Tochter «Bank-now» beherrscht. Die restlichen 30 Prozent teilten sich bisher eine Vielzahl von kleineren Anbietern, zu denen auch die Raiffeisen Leasing und die Raiffeisen Finanzierungs AG gehörten.

Dies gehört der Vergangenheit an, weil sich Raiffeisen entschlossen hat, den Marktanteil im Konsum-Finanzierungsgeschäft (Privatkredit und Autoleasing) mit zwei Partnern, der cashgate AG und der Banque Cantonale Vaudoise, in der Aduno-Gruppe zu bündeln. «Gemeinsam wollen wir eine starke Nummer 3 werden im Markt für Konsumgüterfinanzierung und weiterwachsen», erklärt Pierin Vincenz, Vorsitzender der Geschäftsleitung der Raiffeisen Gruppe. Die Aduno-Gruppe hat deshalb die Swiss One Finance AG gegründet, in der sie das Autoleasing- und Konsumfinanzierungsgeschäft zusammenführt. An den Standorten in Zürich, St. Gallen und Lausanne werden rund 120 Mitarbeitende beschäftigt.

### Gut gestartet . . .

Mitte Januar wurden rund 18 000 Kunden, die mit Raiffeisen einen Autoleasing- oder Privatkredit-Vertrag abgeschlossen haben, schriftlich über diese Veränderungen informiert. Im Anschluss daran hätten sich lediglich rund 20 Kundinnen und Kunden bei Raiffeisen gemeldet, ist von Mario Brandenburg, Leiter Autoleasing und Privatkredit, zu erfahren. Die Fragen der Kunden waren alle ähnlich: Was passiert mit meinem Vertrag? Bin ich nachher nicht mehr bei Raiffeisen? Was ändert sich für mich? Werde ich jetzt von jemand anderem betreut?

Allen konnte Brandenburg zufriedenstellende Antworten geben: «Für den Einzelnen bleibt alles, wie er es sich gewohnt ist.» Das heisst, die Autoleasing- oder Privatkreditverträge laufen wie bisher weiter. Jeder Kunde wird weiterhin zu seiner vertrauten Bank gehen und mit demselben Berater sprechen können.

### . . . und viel Entwicklungspotenzial

Kundinnen und Kunden werden von einer Angebotspalette, die kontinuierlich ausgebaut wird, profitieren können. Bisher musste beispielsweise jemand, der seine Kreditkartenlimite von 8000 Franken bereits ausgeschöpft hatte, aber für eine

unerwartet grosse Autoreparatur eine weitere Finanzierungshilfe wünschte, diesen Zusatzkredit bei einem anderen Geldinstitut beantragen. «Neu wird es möglich sein, auch in solchen Fällen eine Lösung innerhalb der Aduno-Gruppe zu guten Bedingungen anbieten zu können», sagt Mario Brandenburg. ■ MARTIN ARNET

### Wer ist die Aduno-Gruppe?

Die im Jahre 2006 gegründete Aduno-Gruppe ([www.aduno-gruppe.ch](http://www.aduno-gruppe.ch)) mit Sitz in Glattbrugg (ZH) ist aus dem Zusammenschluss der Visa Card Services SA (1999) und der Aduno SA (2005) entstanden und beschäftigt zurzeit 350 Mitarbeitende. Sie bietet innovative Produkte und Dienstleistungen für den gesamten bargeldlosen Zahlungsverkehr an. Die Aduno-Gruppe gehört den grössten Schweizer Retailbanken, von denen die Raiffeisen Gruppe mit einem Anteil von fast 20% die grösste Einzelaktionärin ist. «Die Aduno-Gruppe hat eine führende Stellung bei der Weiterentwicklung des bargeldlosen Zahlens in der Schweiz», betont Pierin Vincenz, der auch Verwaltungsratspräsident der Aduno-Gruppe ist.



**Dieses Jahr feiert die Helvetia ihr 150-jähriges Bestehen. Vertrauen, Dynamik und Begeisterung: So lauten die Werte, welche die Allbranchen-Versicherung auszeichnen und ihr zukünftiges Handeln bestimmen werden.**

Währungszerrfall und die Grippe-Epidemie belasteten das Unternehmen enorm. Obwohl von finanziellen Einbrüchen geschwächt, konnte sich die Helvetia behaupten und überstand auch die Wirren des Zweiten Weltkrieges. Während die Schweizer Standorte weniger vom Krieg betroffen waren, erwiesen sich die Kriegsjahre für die internationalen Versicherer als regelrechte Bewährungsphase.

Bereits im Jahre 1858, als die Suezkanal-Gesellschaft gegründet wurde, bauten die Menschen auf die Leistungen der Helvetia. Denn in Jahren des wirtschaftlichen Fortschritts und des zunehmenden Wohlstandes stiegen auch die Versicherungsbedürfnisse. «Helvetia. Allgemeine Versicherungsgesellschaft. Die Herren Aktionäre werden hiermit eingeladen, der ersten Generalversammlung den 6. Dezember, Morgens 10 Uhr, auf dem Rathaus in St. Gallen beizuwohnen. [...] Der provisorische Vorstand.» Mit dieser Mitteilung verkündete das Tagblatt der Stadt St. Gallen im Dezember 1858 die Gründung der Versicherungsgesellschaft Helvetia.

Der Beginn war gemacht. Als erste Gesellschaft der Schweiz versicherte die Helvetia die Gefahren des Land-, Fluss- und Seetransportes. Nach dem grossen Brand in Glarus im Jahr 1861, im Gleichschritt mit der Erfindung des ersten Feuerlöschers, gründete die Helvetia eine Feuerversicherungsgesellschaft. Doch nicht nur die beiden Helvetia-Gesellschaften legten grossen Pioniergeist an den

Tag. Zur gleichen Zeit bereitete Friedrich Wilhelm Raiffeisen (1818–1888) in Deutschland den Weg zur Gründung von Kreditgenossenschaften. Die Wege von Raiffeisen und der Helvetia sollten sich in der Schweiz jedoch erst viele Jahre später kreuzen.

**Der Schritt in die Neue Welt**

Ende des 19. Jahrhunderts wagte die Helvetia den Schritt nach Übersee – in einen Markt, in welchem viele andere Unternehmer ebenfalls ihr Glück versuchten. Der entstehende Prämienkrieg und die einschneidenden finanziellen Folgen des verheerenden Erdbebens von San Francisco im Jahre 1906 führten dazu, dass sich die Helvetia aus den USA zurückzog und sich vornehmlich auf Standorte in Mitteleuropa konzentrierte – eine Strategie, welche sie bis heute weiterverfolgt und die sich bewährt hat.

Um die Jahrhundertwende wurde die Versicherungsgesellschaft von Krisen globalen Ausmasses auf die Probe gestellt. Kriegstransportschäden,



*Helvetia – damals wie heute in guter Form. Die Aufnahme entstammt dem Geschäftsbericht 1933.*

## «Jubi+»: Das Geburtstagsgeschenk der Helvetia für die Kundinnen und Kunden

Zusätzlich zur vor kurzem lancierten «Helvetia Fondsanlage mit Versicherungsschutz» hat die Helvetia ein spezielles Jubiläumsprodukt, eine fondsgebundene Versicherung mit besonders vorteilhaften Konditionen, auf den Markt gebracht. Die Kunden profitieren von einem Jubiläumsrabatt, dem Erlass der Stempelsteuer (bei Einmaleinlagen) sowie von einer attraktiven Fondspalette. Nebst sechs ausgewählten Fonds aus dem Helvetia-Kernangebot stehen zwei Edelmetall-ETF (Exchange Traded Funds) zur Verfügung: Gold und Silber. Diese Metalle sind deshalb interessant, weil sie eine negative oder nur geringe Korrelation zu Aktien und Obligationen aufweisen: Verlieren Aktien oder Obligationen an Wert, wie dies momentan an den Finanzmärkten der Fall ist, sind die ETF «Gold» und «Silber» kaum davon betroffen oder profitieren gar.

Bei Ablauf der Versicherungsdauer erhält der Kunde den Wert der Fondsanlage oder auf Wunsch die physische Auslieferung der Edelmetalle. Nebst den ETF stehen beim Jubiläumsprodukt jedoch auch Garantie- und Geldmarktfonds sowie Obligationen-, Aktien- und Gemischte Fonds zur Auswahl. Erstere richten sich an eher sicherheitsorientierte Anleger; die restlichen Fonds decken auch die Bedürfnisse von renditeorientierten Investoren mit einer gewissen Risikobereitschaft ab. Die Mehrheit der Fonds wird von der Bank Vontobel verwaltet. Hier schliesst sich der Kreis: Auch Vontobel und Raiffeisen sind Kooperationspartner. Für Sie als Kunden heisst das, in einer Familie aufgehoben zu sein, welche Ihnen aufgrund ihrer langjährigen Vernetzung und ihres Know-hows die optimalen Lösungen bieten kann.

te 1996 schliesslich die Gründung der Helvetia Patria Holding. Heute ist der Versicherer in der Schweiz, in Deutschland, Österreich, Italien, Frankreich und Spanien tätig. Allein die geografische Verbreitung macht die Stärke jedoch nicht aus, wie der neue CEO der Helvetia Gruppe, Stefan Loacker, betont: «Die Helvetia Gruppe ist mehr als die Summe ihrer Länder.» Stetiger Wandel sowie das Streben nach Sicherheit und unternehmerischer Freiheit prägen die Helvetia ebenso wie Kompetenz und Zuverlässigkeit.

Mitte der 90er-Jahre hatte sich auch Raiffeisen im Verkauf von Versicherungsprodukten zu engagieren begonnen. 1999 beschlossen die beiden Unternehmen Raiffeisen und die Helvetia, im Versicherungsbereich eine Kooperation einzugehen. Die Partner setzten auf nachhaltige Zusammenarbeit, Loyalität und offene Kommunikation. Dass die beiden Unternehmen ihren Hauptsitz in St. Gallen betreiben, erleichterte das Zusammenspiel noch zusätzlich.

### Goldene Zeiten

Nach dem Zweiten Weltkrieg verzeichnete die Schweiz einen rasanten wirtschaftlichen Aufschwung. Der Wirtschaftsboom wurde durch den Zufluss von ausländischem Kapital in die Schweiz verstärkt. Als wichtige Standortvorteile galten die stabilen politischen Verhältnisse, die niederen Steuern sowie das Bankgeheimnis. Wie viele andere Unternehmen konnten auch die Raiffeisenbanken einen Zuwachs an Personal verbuchen.

eisenbanken einen Zuwachs an Personal verbuchen.

Im Laufe des 20. Jahrhunderts entwickelte sich die Helvetia von einer Monobranchen-Gesellschaft zum international tätigen Allbranchen-Versicherer. Nebst Sach- und Vermögensversicherungen bot die Helvetia nun auch Lebens- sowie Unfall- und Krankenversicherungen an. Nach dem Zusammenschluss von Helvetia und Patria erfolg-

### Neuerungen bei der Helvetia

Vor zwei Jahren vollzog sich die letzte grosse Änderung in der bewegten Helvetia-Geschichte. Die Helvetia Patria Gruppe änderte ihren Namen und trat neu unter dem europaweit einheitlichen Brand Helvetia auf. Seither steigt die Bekanntheit der Helvetia, welche durch das Swiss-Ski-Sponsoring sowie die neue Werbekampagne mit der zentralen Botschaft «Einfachheit» weiter gefördert wird.

■ DÉsirÉE KLINGLER



Alter Helvetia-Sitz in St. Gallen.

### Ausfüllen und gewinnen!

Mit diesem Talon erhalten Sie mehr Informationen zum Helvetia-Jubiläumsprodukt und nehmen an der Verlosung von drei Raiffeisen-«Goldbarren» (20 g, 5 g, 2 g) teil.



- Ich bin interessiert am Helvetia-Jubiläumsprodukt. Bitte senden Sie mir detaillierte Unterlagen.
- Ich wünsche einen Gesprächstermin mit meiner Raiffeisenbank. Bitte kontaktieren Sie mich persönlich.
- Ich möchte nur am Wettbewerb teilnehmen. (Mitarbeiter der Raiffeisen Gruppe sind nicht teilnahmeberechtigt.)

#### Meine Adresse

Vorname/Name \_\_\_\_\_

Strasse/Nr. \_\_\_\_\_

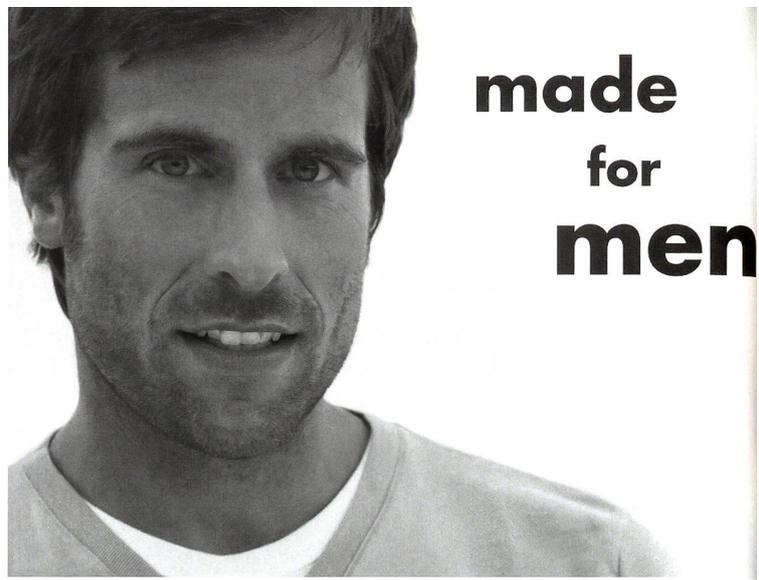
PLZ/Ort \_\_\_\_\_

Ich bin Mitglied/Kunde der Raiffeisenbank  
(Bitte Namen der Bank aufführen) \_\_\_\_\_

- Ich bin noch kein Kunde bei Raiffeisen

Den ausgefüllten Talon schicken Sie an: Raiffeisen Schweiz, Anlage- und Versicherungsprodukte, Wassergasse 24, 9001 St. Gallen. Einsendeschluss bis zum 31. März 2008, die Verlosung findet Ende September 2008 statt.

Schuhmode  
die nur passt



made  
for  
men

Arex AG, Seestrasse 49, CH-6052 Hergiswil, Tel.: 041/6324030, Fax: 041/6324039, info@arex.ch, www.ara-shoes.com – nur im Schuhfachhandel erhältlich



PALERMO 35274-07  
Fr. 130,-



ROXBURY 36737-01  
Fr. 140,-



**SONDERANGEBOT FÜR IHRE SCHMETTERLINGE IM BAUCH: DREITÄGIGE KURZFERIEN**  
(3Tage, 2 Nächte) in zwei Hotel-Varianten mit einmalig günstigen Preisen (Gültig bis 30. April 2008):

Ein Kleinod direkt an der ruhig dahinziehenden Aare gelegen. In 5 Minuten Fussmarsch sind Sie im Zentrum. Alle Zimmer mit Bad oder Dusche, WC, TV, Radio, Minibar. Frühstück und Nachtessen servieren wir Ihnen mit königlicher Aussicht auf die Jungfrau. Superior-Zimmer mit Balkon und Aare-Sicht.

Liebenswerte Details zeichnen dieses kleine Hotel aus. Sie werden die ausgezeichnete Küche, die Tischdekorationen, das geheizte Hallenbad, den Garten und die bequeme Lage schätzen. Alle Zimmer mit Dusche oder Bad, WC, TV, Radio, Minibar, Bademantel, Slippers, Fön. In der höheren Kategorie sind die Zimmer grösser, haben meist Südsicht und Balkon.



SWISS QUALITY HOTELS INTERNATIONAL



SWISS QUALITY HOTELS INTERNATIONAL

**FRÜHLINGSANGEBOT**

- 3 Tage/2 Nächte inkl. Frühstücksbuffet • leichte Abendessen (Vorspeise/Hauptgang)
- Gratis Tee und Kuchen am Nachmittag • Ortsbusse • inkl. Taxen und MwSt.
- Kein Einzelzimmer-Zuschlag

**CHF 185.- pro Person im Standardzimmer**

**CHF 40.- Zuschlag Zimmer mit Balkon**

**CHF 50.- Zuschlag Doppelzimmer zur Einzelbenützung**

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

**FRÜHLINGSANGEBOT**

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

**CHF 229.- pro Person**

**CHF 50.- Zuschlag höhere Zimmer-Kategorie**

**CHF 50.- Zuschlag Doppelzimmer zur Einzelbenützung**

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



## Kaffeeduft und Bankgeschäfte



In einem Pilotprojekt das rund zweieinhalb Jahre dauern wird, bieten neben der Raiffeisenbank in Lenzburg drei Partner ihre Dienstleistungen unter einem Dach an.

Wer wickelt nicht gerne seine Bankgeschäfte angenehm ab? Zum Beispiel mit einer Süsseigkeit und einem Kaffee oder Drink dazwischen, davor oder danach – wie die Kundinnen und Kunden der Raiffeisenbank in Lenzburg. Seit dem 18. Februar steigt ihnen beim Eintreten in die Bank Kaffee- und Pralinenduft entgegen. Ein ungewohnter Duft für eine Bank.

Der eine oder andere Besucher der Raiffeisenbank könnte meinen, sich in der Türe geirrt zu haben. Auf der einen Seite locken das Cafe Bank und die süssen Produkte der Confiserie Brändli, auf der anderen Seite bieten die Bankberater ihr Wissen an. Das Möbelhaus Dössegger hat die Lounge eingerichtet, die zum Entspannen und Möbel-Testen einlädt. Zudem steht Rouven Blattner vom Raiffeisen Kooperations-Partner Helvetia für Versicherungsfragen zur Verfügung.

Daniel Lüscher, Vorsitzender der Bankleitung, möchte sich nicht nur durch Preisvorteile von der Konkurrenz unterscheiden. Seine Mitglieder und Kunden sollen sich beim Bankbesuch wohl fühlen. Die Raiffeisenbank Kölliken-Entfelden und ihre drei Partner können auf eine über 100-jährige Tradition zurückschauen. Daniel Lüscher hat keine Bedenken, dass die Bank als Ge-

mischwarenhändler abgestempelt werden könnte: «Eine Hausfrau gilt auch nicht als inkompetent, wenn sie neben Kochen, Waschen, Putzen, Kindererziehen auch noch Autofahren kann. Wir tauschen nicht unser Können, sondern ergänzen unser Wissen um jenes der Partner.»

Das neue Café in der Bank führt Sandra Husi. Sie nimmt aber weiterhin die Aufgaben als Sicherheitsbeauftragte, Koordinatorin für Marketingmassnahmen und diverse Sekretariatsaufgaben wahr. «Ich bin vom Konzept überzeugt und freue mich, mit dem erworbenen Wirtepatent in meinem Lebenslauf eine weitere Ausbildung aufzulisten zu können», strahlt sie. (nh)



Nik und Mark Brändli, Markus Dössegger, Bruno Wälle und Dani Lüscher freuen sich auf die zukünftige Zusammenarbeit (v.l.n.r.).

## Mit der Raiffeisen-Gondel ins Skigebiet Klewenalp/Stockhütte



Foto: Maria Wyrsch

Ende Dezember letzten Jahres konnte die Gondelbahn Emmetten-Stockhütte mit neuen 6er-Gondeln nach viermonatiger Bauzeit den Betrieb wieder aufnehmen. Sie ersetzt damit die 39 Jahre alte Gondelbahn. Die beiden Nidwaldner Raiffeisenbanken Vierwaldstättersee-Süd und Region Stans wer-

Fahrt mit der Raiffeisen-Gondel ins beliebte Ski- und Wandergebiet Klewenalp Stockhütte.

den sich bis 2015 finanziell an der neuen Gondelbahn beteiligen.

Die Bahn beförderte in der letzten Saison rund 95 000 Personen, weswegen ihr eine grosse touristische Bedeutung für die Region Nidwalden zukommt. Die 4er-Gondeln sind jedoch in der Vergangenheit an Spitzentagen immer mehr an ihre Kapazitätsgrenze gelangt. Die neuen 6er-Gondeln können nun pro Stunde 600 Personen befördern, das sind 140 Personen mehr als die alten Gondeln schafften. Falls der Besucher-

strom noch mehr zunehmen sollte, kann die neue Bahn gar mit weiteren 20 Gondeln aufgestockt werden und die doppelte Menge an Touristen befördern.

Nachdem die beiden Raiffeisenbanken im Jahre 2006 bereits die zwei Seilbahnkabinen der Luftseilbahn Waldi-Chalthütte finanziert hatten, schwebt nun eine weitere Gondel im Raiffeisen-Design durch die Nidwaldner Lüfte. Informationen zur Klewenalp und zur Stockhütte finden Sie unter [www.klewenalp.ch](http://www.klewenalp.ch). (nh)

## Kleine Bank ganz gross

Am 5. Januar 1908 gründeten 19 Männer die Raiffeisenbank in Bernhardzell. Genau 100 Jahre später überraschten Bankleiter Hansruedi Betschart und seine drei Mitarbeitenden ihre Kundinnen und Kunden zum Auftakt des Jubiläums-Jahres mit einer Einladung zum Fondue-Schmaus. Das Besondere dabei war, dass die «Bänkler» selbst Hand an das Caquelon legten und ihre Kochkünste unter Beweis stellten.

Stauende Blicke gab es bereits rund ein halbes Jahr vorher nach dem Um- und Erweiterungsbau der Bank. Während einer Woche erstrahlte das neue Gebäude jeden Abend in den schillerndsten Farben. Das Farbenspektakel von Lichtkünstler Karl Feldmann begeisterte die Bernhardzeller Dorfbewohner.

Als innovative Bank ist die Raiffeisenbank Bernhardzell aber bereits vor zehn Jahren aufgefallen: Als erste Bank in der Schweiz bot sie ihren Kunden in der Schalterhalle ein Internet-Café an. Zum aussergewöhnlichen Angebot gehörten auch vier Einführungskurse.

Bankleiter Hansruedi Betschart: «Schon damals wollten wir unseren Kunden aufzeigen, dass eine kleine Landbank nicht unbedingt «hinter dem Mond» sein muss. Mit aussergewöhnlichen Ideen und kompetenten Kundenberatern wollen wir uns als konkurrenzfähigen Partner für alle Bankgeschäfte positionieren.» Seine Rechnung scheint aufzugehen. Bernhardzell zählt aktuell 885 Einwohner, die örtliche Raiffeisenbank 990 Mitglieder. (nh)



Der Lichtkünstler Karl Feldmann hüllte bereits das Brandenburger Tor in Farben. Für die Raiffeisenbank Bernhardzell kreierte er Motive mit Zahlen, Sternen und Regenbogenfarben.

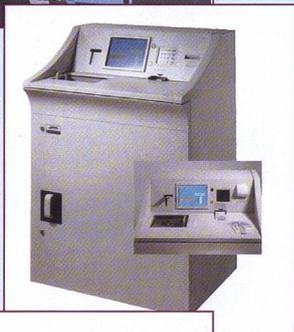
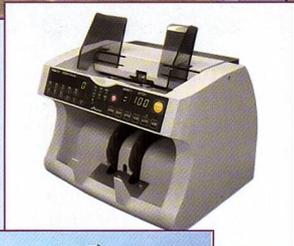
# 20 Jahre Erfolg

## Geographische Abdeckung der ganzen Schweiz

### 28 motivierte Fachleute

#### Spitzenprodukte

#### Optimierte Dienstleistungen



FUEGOTEC SA besteht nun seit über 20 Jahren. Die lange Referenzliste zeugt von dem ständig wachsenden Vertrauen der Kundschaft in die Produkte und den Dienstleistungen dieser Firma. Sie unterstreicht ebenfalls, weshalb die Firma FUEGOTEC SA auf dem Gebiet der Geldbearbeitung in der Schweiz absolut führend ist.

Zahlreiche Banken, Bankinstitute sowie Dienstleistungsbetriebe verschiedener Sektoren, haben ihre Projekte der Firma FUEGOTEC SA anvertraut. Durch die enge Zusammenarbeit mit den Kunden kann auf ganz spezielle Wünsche rasch eingegangen werden. Dem Kunde näher zu sein; dies ist die Devise von FUEGOTEC SA. Es ist die tägliche Wirklichkeit, die den Erfolg dieses Unternehmens ausmacht. Produkte, welche von FUEGOTEC SA verkauft werden, gehören zu den Besten der Sparte Geldbearbeitung. Um in den Produktkatalog aufgenommen zu werden, verlangt die Firma eine tadellose Herstellqualität seitens der Lieferanten. Jede einzelne Maschine wird vor der Auslieferung in den Werkstätten bei FUEGOTEC SA getestet und wenn nötig, speziellen Kundenwünschen angepasst. Die Firma FUEGOTEC SA ist für neue Kundenwünsche immer offen. Aus diesem Grunde ist sie an allen Marktneuheiten sehr interessiert. Somit können immer die letzten Technologien angeboten werden.

Die von FUEGOTEC SA angebotenen Dienste erfüllen die Erwartungen der Kunden. Eine umfassende Beratung hinsichtlich der Wahl der Produkte, Zusammenarbeit mit Architekten, Informatikpartnern sowie den internen Teams des Kunden gehören ebenfalls dazu. Lieferung, Installation der Maschinen und Schulung des Bedienungspersonals sind Dienste, welche von FUEGOTEC SA beherrscht werden. Ein dem Kunde angepasster Servicedienst mit kurzen Einsatzzeiten und hoher Wirksamkeit, bietet Sicherheit und Komfort bei der Bedienung der Maschinen. Um alle seine Kunden rasch bedienen zu können, hat FUEGOTEC SA ein dichtes Servicenetz über die ganze Schweiz ausgebaut. Der Hauptsitz in Cugy (VD) deckt die französische Schweiz ab. Die Niederlassungen in Oberentfelden und Lamone decken die deutsche, beziehungsweise italienische Schweiz ab. Achtzehn Techniker, alle mit Firmenauto und Natel ausgerüstet, sind täglich unterwegs, um die Wartungsdienste, Lieferungen und Installationen, Schulungen sowie Reparaturen zu gewährleisten.

Die Erfahrung, die Motivierung sowie das Know-How der Mitarbeiter von FUEGOTEC SA garantieren dem Kunden eine völlige Beachtung. Vom Verkauf über die Installationen bis hin zum Wartungsdienst, fühlt sich jeder der 28 Mitarbeiter des Unternehmens von den Bedürfnissen des Kunden betroffen. Sie tragen alle auf ihre Art zur Zufriedenheit des Kunden bei.

Die regelmäßigen Kontakte erlauben es, sehr schnell die neuen Nachfragen des Marktes zu decken. Diese Zusammenarbeit zeugt vom Vertrauen, welches zwischen den Kunden und der Firma FUEGOTEC SA herrscht.



Ch. des Dailles 10 • 1053 Cugy • Téléphone 021/732.22.32 • Fax 021/732.22.36  
www.fuegotec.ch • info@fuegotec.ch

# FUEGOTEC SA

## Bestgesicherte Raiffeisenbank

An der unbewilligten Anti-WEF-Demonstration vom 19. Januar in Bern fotografierte der Raiffeisenkunde W. Rudolf Egli den Grossaufmarsch der Polizei vor der Raiffei-

senbank in Bern. Die Bank war durch die vielen Beamten so gut abgesichert, dass es bei der Demo keine Schäden am Gebäude gab. (nh)

Foto: W. Rudolf Egli



## Zusammen Spass haben mit Raiffeisen

Die Rheintaler Raiffeisenbanken lassen sich für ihre jungen Kundinnen und Kunden ganz schön was einfallen. Am ersten Samstag im Februar haben sich 170 Jugendliche für einen Ausflug in die Lenzerheide angemeldet. Im Preis von 45 Franken waren Carfahrt, Skipass, Znüni, Mittagessen, Zvieri und vor allem viel Spass mit anderen Snowboardern und Skifahrern inbegriffen.

Viele von ihnen waren bereits vor etwa drei Monaten mit dabei, als 600 Jugendliche aus dem ganzen Rheintal mit 13 Cars in den Europapark nach Rust gefahren sind. Unter ihnen war auch der 19-jährige Mario Kohler. Im Europapark war er bereits das dritte Mal mit Raiffeisen dabei. «Eine gute Gelegenheit, neue Leute kennen zu lernen und «alte» Bekannte zu treffen. Ausserdem ist der Anlass für 20 Franken praktisch geschenkt», schwärmt er.

Mit dem Raiffeisen Jugendpaket haben Jugendliche im Alter von zwölf bis zwanzig Jahren das ganze Jahr durch Weihnachten.

Sie können sich über spesenfreie Jugendkonti mit Vorzugszins sowie viele weitere Vorteile freuen und lernen gleichzeitig den richtigen Umgang mit Geld. Wichtiger als finanzielle Eigenständigkeit sind für den Teenager aber immer noch seine Freizeitaktivitäten. Die gemeinsamen Anlässe verbinden die Jugendlichen und schaffen eine gute Vertrauensbasis zu den Raiffeisenbanken.

Der nächste Europapark-Ausflug der Rheintaler Raiffeisenbanken wird am 25. Oktober 2008 stattfinden. Dann heisst es wieder: «Go Europapark mit Raiffeisen!» Die Organisatoren sind bereits gespannt, ob es dieses Jahr erneut einen Teilnehmerrekord geben wird. (nh)

*Der Ausflug in den Europapark Rust war für die drei furchtlosen Damen und die anderen 600 Raiffeisen-Gäste ein Erlebnis.*

Foto: zVg



## Ländliche Regionen im Fokus des Europa Forums Luzern



*Innovatives Projekt: Das Center da Capricorns dient als Innovations- und Informationszentrum für Natur und Kultur, Sprache, Forschung, Jagd und Regionalentwicklung.*

Während Lastwagenlawinen durch die Täler rollen und der Klimawandel an den gefrorenen Felswänden nagt, sind die ländlichen Regionen gefordert, sich für Einwohner, Unternehmen und Touristen gleichermaßen attraktiv zu entwickeln. Das Europa Forum Luzern vom 24. bis 25. April 2008 beschäftigt sich deshalb mit der Zukunft der ländlichen Regionen. Vertreterinnen aus Wirtschaft, Wissenschaft, Politik und Kultur malen die Zukunft der ländlichen Regionen aber nicht schwarz, sondern stellen innovative Projekte aus Tourismus, Land- und Forstwirtschaft vor.

Vorgestellt und sogar mit einer Exkursion bedacht wird die UNESCO Biosphäre Entlebuch. Dank diesem Projekt versteht das Entlebuch seine zahlreichen geschützten Naturreichtümer nicht länger als Entwicklungshemmnis für die Region, sondern

als ein Kapital, das es geschickt zu nutzen gilt. Wie die Raiffeisenbank Hasle-Flühli-Romooos im Gebiet der Biosphäre Entlebuch setzen sich auch alle anderen Raiffeisenbanken für eine nachhaltige Entwicklung der ländlichen Regionen ein. Die Raiffeisenbank Mittelbünden beispielsweise unterstützt ein weiteres der vorgestellten Projekte: das Center da Capricorns auf dem Schamserberg – ein Innovations- und Informationszentrum für Natur und Kultur, Sprache, Forschung, Jagd und Regionalentwicklung.

Europa Forum Luzern im KKL Luzern: Donnerstag, 24. April 2008, öffentliche Veranstaltung ab 17.30 Uhr (Eintritt frei), Freitag, 25. April 2008, Symposium 9–18 Uhr (Eintritt CHF 150.–).

Weitere Informationen und Anmeldung: [www.europa-forum-luzern.ch](http://www.europa-forum-luzern.ch). (mw)

Foto: zVg

## Raiffeisen-Snowday im Guldental



Foto: zVg

Keine Zeit für das Organisieren verschwenden, morgens in den Car steigen, mit Gleichaltrigen die Schneepisten runterflitzen, einen Tag lang Spass haben und auf der Heimfahrt den Tag Revue passieren lassen. Dieses Angebot machte die Raiffeisenbank Mümliswil-Ramiswil und Holderbank ihren jungen Kundinnen und Kunden im Alter zwischen 13 und 15 Jahren. 30 packten zu und konnten bei herrlichen Wetter- und Schneebedingungen im Januar einen Tag lang das Skigebiet Melchsee-Frutt im Kanton Obwalden geniessen.

Die Raiffeisenbank organisierte diesen Anlass für die Jugend bereits zum zweiten

*Die jungen Kundinnen und Kunden der Raiffeisenbank Mümliswil-Ramiswil und Holderbank haben den Tag im Skigebiet Melchsee-Frutt genossen.*

Mal. Die Hin- und Rückfahrt im Car, Tageskarte und die Verpflegung am Mittag waren für die Jugendlichen gratis. Ein Leiterteam, bestehend aus zwei Vertretern des Skiclubs Mümliswil und zwei Mitarbeitenden der Raiffeisenbank, waren den ganzen Tag für die jungen Raiffeisen-Gäste da. Wie auch im letzten Jahr konnten sie alle Jugendlichen am Abend gesund und mit vielen Erlebnissen zu Hause wieder abliefern. (nh)

## Familien-Nachtschlittelplausch

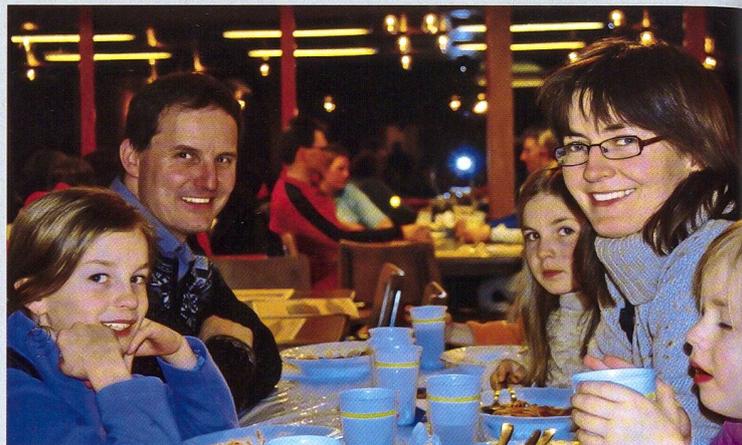
Vor Jahrtausenden wurden Schlitten vorwiegend als Transportmittel genutzt. Auch heute noch werden einige Eltern beim Hinterherziehen ihrer auf dem Schlitten thronenden kleinen Prinzessinnen und Prinzen eher an Arbeit als an Vergnügen denken. Beim ersten Familien-Nachtschlittelplausch der Raiffeisenbank Flums vom 9. Februar hatten sowohl Eltern wie auch ihre Sprösslinge Spass. So soll bei der Fahrt auf der Schlittelbahn von der Bergstation Prodalp hinunter zur Talstation Tannenheim auch der eine oder andere Freudenschrei aus erwachsenem Munde zu hören gewesen sein.

Die Einladung der Raiffeisenbank war ein Volltreffer: Über 200 Kinder und Jugendliche mit ihren Eltern sind ihr gefolgt. Nach

der Talfahrt hat die Raiffeisenbank die kleinen und grossen Schlittelrennfahrer zum Spaghetti-Schmaus eingeladen. Für einmal haben die sechs Raiffeisen-Mitarbeitenden den Computer mit der Spaghettipfanne und die Bankräumlichkeiten mit dem Aparthotel von Edy Bruggmann getauscht und den Part des Servierpersonals übernommen. Den etwas anderen Kundenkontakt haben sie sehr genossen und machen sich bereits Gedanken über den nächsten Familien-Anlass. (nh)

*Ursula und Martin Gall aus Flums haben den Familien-Nachtschlittelplausch und den Spaghetti-Abschluss mit ihren sechs Mädchen sehr genossen!*

Foto: Roman Stettler



## Minergie und Raiffeisen gemeinsam an Messen



Als Bankengruppe, die sich ihrer sozialen und ökologischen Verantwortung bewusst ist, hat die Raiffeisen Gruppe im Rahmen ihrer bewährten Zusammenarbeit mit der Bank Vontobel sehr früh Anlageprodukte auf den Markt gebracht, die sich an Prinzipien der Nachhaltigkeit orientieren. Auf dem Gebiet der Finanzierung von Grundeigentum fördert die Raiffeisen-Minergie-Hypothek ausserdem den Einsatz modernster Technologien, damit das Gebäude in jeder Hinsicht den höchsten ökologischen Ansprüchen genügt.

Nach dem Beispiel der Hauptniederlassung der Raiffeisenbank Salentin in Vernayaz haben sich auch zahlreiche lokale

Bankniederlassungen dazu entschlossen, bei ihren eigenen Bauprojekten auf die anspruchsvollsten Standards hinsichtlich Energieeffizienz und Umweltschutz zurückzugreifen.

Mit einem gemeinsamen Stand von Raiffeisen und Minergie an Messen, wie der «Habitat & Jardin» und dem «Salon de Bois», die im Februar in Lausanne beziehungsweise in Bulle stattfanden, sowie auf der vom 17. bis 20. April stattfindenden «energissima» in Freiburg, der Schweizer Messe für erneuerbare Energien (www.energissima.ch), wird eine neue Phase der Partnerschaft eingeläutet. Die Besucher werden sich dort darüber informieren können, wie sie vorgehen müssen, um nach dem Minergie-standard zu bauen oder zu renovieren, und wie diese Arbeiten mit der Raiffeisen-Minergie-Hypothek optimal finanziert werden können. (ptz)

Foto: zfg

*Das neue Gebäude der Raiffeisenbank Salentin in Vernayaz VS wurde nach dem Minergie-P-Standard errichtet.*

## Auszeichnung für nachhaltigen Raiffeisen Fonds

Wenn es nach der internationalen Fondsbewertungsagentur Lipper geht, bietet Raiffeisen den besten Fonds für Schweizer Aktien an. An den diesjährigen Lipper Fund Awards – einer Art Oscar-Verleihung für Fonds – erhielt der Raiffeisen Fonds «Futura Swiss Stock» bereits zum zweiten Mal in Folge die Auszeichnung als «bester Fonds für Schweizer Aktien». Lipper zeichnete Raiffeisen ausserdem auch als beste Gruppe mit kleinem Fondsangebot aus.

Der Raiffeisen Futura Swiss Stock investiert in Aktien von Schweizer Unternehmen mit Domizil in der Schweiz. Diese Unternehmen unterliegen einem strengen Auswahlverfahren nach ökologischen, sozialen und ethischen Kriterien durch die unabhängige Rating-Agentur INrate. Ihre Geschäfts- und Gewinnentwicklung weist ein gutes bis überdurchschnittliches Potenzial auf. (mw)



*Urs Dütschler Produktmanager Anlagefonds bei Raiffeisen Schweiz nimmt den Preis für die beste Gruppe mit kleinem Fondsangebot entgegen.*

Foto: zfg

## RAIFFEISEN-KONTAKT

### Beeindruckende Umsetzung auf FSC-Papier

Vor einem Jahr habe ich bei der Redaktion dazu angeregt, das «Panorama» auf FSC-zertifiziertem Papier drucken zu lassen. Das Label auf Seite 3 der Ausgabe 1/Februar 2008 habe ich sofort bemerkt. Ich möchte Ihnen auf diesem Weg herzlich gratulieren, dass Sie das «Panorama» zukünftig auf FSC-Papier drucken. Ich bin ob der raschen Umsetzung beeindruckt; dies spricht für die raiffeisensche Effizienz. **Jürg Frey, Mund**

### Auf Traumhaus gestossen (Im Schoss von Mutter Erde: «Panorama» 1/2008, S. 38–43)

Ihr Magazin spricht die Leser(innen) anvielseitig. Ich bin dank «Panorama» auf mein Traumhaus gestossen, und zwar in meiner nächsten Nähe! Herzlichen Dank für Ihre aufschlussreiche Reportage. Mein Vater war übrigens nebenamtlicher Kassier und mein Onkel und Götti, Pfarrer Otto Stebler, war zusammen mit dem Verleger Otto Walter in den Bezirken Thal/Gäu Raiffeisen-Pionier. **Otto Stebler, Derendingen**



# Flussfahrt mit der MS SWISS RUBY

Wien – Donaodelta – Passau



## Donaureise bis ins Delta

- ▶ \*\*\*\*Erstklass-Schiff MS SWISS RUBY
- ▶ Die Puszta und Budapest
- ▶ Novi Sad und Belgrad
- ▶ Flussenge Katarakte und Walachei
- ▶ Naturwunder Donaodelta

### Ihr Reiseprogramm

#### 1. Tag Anreise nach Wien

Flug mit Austrian Airlines nach Wien. Am Abend beziehen Sie Ihre Kabine und die Fahrt Richtung Ungarn beginnt.

#### 2. Tag Kalocsa – Novi Sad

Kalocsa und die ungarische Puszta sind wegen ihren Barockbaudenkmälern berühmt. Neben der Szegediner Region ist die Stadt das wichtigste Zentrum des Paprikaanbaus und der Paprikaverarbeitung. Erleben Sie in dieser einmaligen Umgebung eine rasante, unterhaltsame Pferdevorführung auf einem Reiterhof. Danach können Sie landestypisches Brot geniessen und vom ungarischen Wein kosten (\*).

#### 3. Tag Novi Sad – Belgrad

Am Morgen erreichen Sie Novi Sad. Besichtigung der Festung Petrovaradin (\*). Weiterfahrt zum Kloster Fruska Gora und Wiedereinschiffung in Belgrad. Am Nachmittag sehen Sie auf der Stadtrundfahrt (\*) in Belgrad u.a. die orthodoxe Kirche und die Festung Kalemegdan. Anschliessend werden Sie an Bord von einer folkloristischen Darbietung empfangen. Tänzerpaare zeigen traditionelle, farbenprächtige Trachten und Tänze.

#### 4. Tag Flusstag

Genuss auf dem Fluss – die heutige Etappe führt Sie durch die Katarakte, eine über 100 km lange, felsgesäumte Flussenge zwischen Serbien und Rumänien, deren Ende das imposante Wasserkraftwerk am Eisernen Tor markiert. Von eigenem Reiz sind auch die schier endlos weiten Ebenen der Walachei, in denen die Donau für lange Zeit den Grenzfluss zwischen Rumänien und Bulgarien bildet.

#### 5. Tag Giurgiu – Bukarest – Oltenita

Von Giurgiu, wo das Schiff früh am Morgen anlegt, erreichen Sie per Bus Rumäniens Hauptstadt Bukarest (\*).

#### 6. Tag Tulcea – Donaodelta

Heute führt Sie ein Ausflug mit offenen Booten (\*) in eines der grössten und bedeutendsten europäischen Naturschutzgebiete Europas. Bei Tulcea kehren Sie auf Ihr Schiff zurück.

#### 7. Tag Rousse – Kloster Bassarbovo

Einst trug Rousse den Namen «Tor zur Welt». Als

wichtiger Stopp für Händler auf der Durchreise nach Konstantinopel hat sich die Stadt den europäischen Einfluss bis heute erhalten. Weiterfahrt zum Bassarbovo Felsenkloster (\*) – das einzige tätige Felsenkloster in Bulgarien. Nach einer Weindegustation fährt Sie der Bus wieder zurück zum Schiff.

#### 8. Tag Lom – Vidin

Heute steht der Ausflug in die bezaubernde Landschaft um Belogradic auf Ihrem Programm (\*). Anschliessend Weiterfahrt nach Vidin und Besichtigung der Festung Baba Vida, die schon bulgarischen Zaren als sicheres Bollwerk diente.

#### 9. + 10. Tag Veliko Gradiste – Bezdán

Ausblicke geniessen und verwöhnt werden, so erleben Sie die nächsten beiden Tage. Sie haben schon viele Städte besucht und grossartige Landschaften gesehen, jetzt ist Zeit, das Nichtstun zu geniessen.

#### 11. Tag Bezdán – Budapest

Am Nachmittag erwartet Sie Budapest. Eingehende Stadtrundfahrt (\*).

#### 12. Tag Budapest – Bratislava

Heute machen Sie Halt in Bratislava, der Hauptstadt der Slowakei. Sie erleben diese liebenswerte Stadt bei einer Stadtrundfahrt/-gang (\*). Bratislava bezaubert durch eine malerische, renovierte Altstadt mit vielen bedeutenden kulturellen Einrichtungen.

#### 13. Tag Bratislava – Wien

Wien – eine äusserst facettenreiche Weltstadt erwartet Sie. Sie sehen alle bekannten Sehenswürdigkeiten. Dem «Steffl», dem Wahrzeichen von Wien, statten Sie natürlich ebenfalls einen Besuch ab (\*). Am Abend Möglichkeit zum Besuch eines Konzertes im Schloss Schönbrunn.

#### 14. Tag Wien – Melk – Passau

Melk liegt am Eintritt der Donau in das Weinland der Wachau. Der Höhepunkt einer jeder Besichtigung in Melk bildet der Besuch der Stiftskirche, welche als schönste Barockkirche weit und breit gilt (\*).

#### 15. Tag Passau

Am Morgen erreichen Sie Passau. Zeit sich zu verabschieden. Rückfahrt im EUROBUS-Komfortcar in die Schweiz.

**Bestellen Sie jetzt den aktuellen Flussfahrten-Katalog im Internet unter [www.geriberz.ch](http://www.geriberz.ch) oder per Telefon 056 201 01 01.**

**Nur bei geriberz**  
geriberz Abholservice  
Familiales Erstklass-Schiff  
Betreuung durch 2 Reiseleiter

#### Reisedaten

So. 13.07. - So. 27.07.2008

Mi. 13.08. - Mi. 27.08.2008

#### Preis pro Person in Fr.

2-Bett-Kabine Hauptdeck hinten	3600.-
2-Bett-Kabine Hauptdeck	3990.-
2-Bett-Kabine Oberdeck	4690.-
2-Bett-Kabine Hauptdeck zur Alleinb.	5570.-

#### Zuschläge

Ausflugspaket	495.-
Koncertkarten Schloss Schönbrunn	85.-
Jahres-Versicherung (gültig 1 Jahr)	
Einzelperson 105.- / Ehepaar 179.-	

#### Ausflugspaket

- Ausflug ungarische Puszta mit Weinprobe
- Novi Sad & Festung Petrovaradin
- Stadtrundfahrt Belgrad
- Ausflug Bukarest mit Lunchpaket
- Ausflug Donaodelta
- Rousse & Felsenkloster Bassarbovo
- Ausflug Belogradic und Festung Vidin
- Stadtrundfahrt Budapest
- Stadtrundfahrt Bratislava
- Stadtrundfahrt Wien mit Schloss Schönbrunn
- Führung Stift Melk

*Die Ausflüge, die mit (\*) gekennzeichnet sind, sind im Ausflugspaket inbegriffen. Einzelne Ausflüge sind an Bord buchbar.*

#### Leistungen

- Flug mit Austrian Airlines nach Wien
- Rückfahrt ab Passau im EUROBUS-Komfortcar
- Schiffsreise in der gebuchten Kabine Ihrer Wahl
- Willkommensgetränk
- Vollpension an Bord, inkl. Kaffee/Tee während den Mahlzeiten
- Folkloreshow an Bord
- Unterhaltung an Bord
- Alle Hafentaxen und Gepäckträgerdienste
- Ausführliche Reisedokumente
- Benützung von Sauna und Solarium

#### Nicht inbegriffen

- Trinkgelder / Getränke an Bord

#### Haben Sie Lust auf mehr Wien?

Profitieren Sie von unserem speziellen Vorprogramm und verlängern Sie Ihren Aufenthalt individuell in Wien.

#### Aussteigeorte

St. Gallen – Winterthur – Zürich – Windisch – Basel – Bern

#### geriberz reisen

Etzelstrasse 15 · CH-5430 Wettingen · [info@geriberz.ch](mailto:info@geriberz.ch)  
Tel. 056 201 01 01 · [www.geriberz.ch](http://www.geriberz.ch)

# geriberz

## Serie «Made in Switzerland»



Wenn «made in Switzerland» auf einem Produkt draufsteht, weiss der Kunde, was drinnen ist. Qualität, Zuverlässigkeit und eine grosse Portion

«Swissness». Es sind viele einheimische Unternehmen, die mit ihren hochwertigen Produkten «made in Switzerland» in aller Welt Werbung für den Wirtschaftsstandort Schweiz machen.

Diese Panorama-Serie wirft einen Blick hinter Schweizer KMU, verweist auf ihre bekannten Erfolgsprodukte und lässt stets einen langjährigen Mitarbeitenden zu Wort kommen.

# Emotionen auf zwei Brettern



**Skifabriken gehörten einst zur Schweiz wie der Schnee auf den Bergen. Eine einzige hat überlebt. Stöckli Swiss Sports AG verkauft heute in aller Welt Ski, dank hoher Qualität, klugem Marketing und einer beherzten Portion Swissness.**



Geburtstag hin oder her: Wenn bei Beni Stöckli

sen. die Arbeit ruft, setzt er klare Prioritäten. So wie er das in den letzten Jahrzehnten immer getan hat, ist er auch an seinem 59. Geburtstag ins Büro gegangen und hat Geschäftliches erledigt.

Es ist ein nasskalter Tag in Wolhusen, am Eingang zum Entlebuch. Die Wolken hängen tief, und der Regen will nicht aufhören. Vater und Sohn Stöckli haben kein Problem damit. Denn sie wissen, dass bei solchem Wetter in höheren Lagen wieder Schnee fällt. «Und das ist immer gut fürs Geschäft», sagt Beni Stöckli, 38. Der ältere von zwei Söhnen wird Anfang April von seinem Vater, der Verwaltungsratspräsident der Stöckli Swiss



In den Produktionshallen in Malters werden 50 000 Skis pro Jahr fabriziert.

Sports AG bleiben wird, die Funktion des CEO übernehmen. Für den studierten Betriebswirtschaftler der Uni Bern wird es kein Sprung ins kalte Wasser. Während einigen Jahren konnte er als Leiter Dienste (Finanzen, Personal, IT) an Vaters Seite Erfahrungen im Unternehmen sammeln. Damit übernimmt bei Stöckli seit Beginn der Skiproduktion im Jahr 1935 die dritte Generation Führungsverantwortung.

#### Eigener Verkauf

Ski mit dem Schweizer Kreuz und dem Label «made in Switzerland» sind im Wintersportland Schweiz rar geworden. Namen wie Attenhofer, Authier, Schwendener oder Streule mögen bei der

älteren Generation noch Erinnerungen an schöne Skierlebnisse wecken. Aber ihre Produkte sind längst vom Markt verschwunden. Als einzige Skifabrik übrig geblieben ist Stöckli mit Sitz in Wolhusen. 1990 hat Beni Stöckli seinen Bruder ausbezahlt und einen Entlebucher Unternehmer als Minderheitsaktionär mit an Bord genommen.

Heute verlassen Jahr für Jahr rund 50 000 Stück Ski die Fabrikhalle im benachbarten Malters. 20 000 davon werden in 32 Länder exportiert, der Rest findet in der Schweiz Käufer. «Damit erzielen wir in der Schweiz einen Marktanteil von zehn Prozent», sagt der Seniorchef.

Was machte Stöckli in der Vergangenheit besser als seine inländischen Mitkonkurrenten, die

alle untergegangen sind? «Wir achteten immer auf das richtige Preis-Leistungs-Verhältnis», umschreibt Beni Stöckli die Geschäftspolitik seines Unternehmens. Bis 1967 wurden Stöckli-Ski wie die Produkte der Konkurrenz über den Sportfachhandel abgesetzt. Dann machten die Luzerner einen radikalen Schnitt und setzten auf den Direktverkauf. Statt über den Gross- und Fachhandel möglichst viele Bretter zu verkaufen, verfolgte Stöckli eine langfristige Preispolitik.

Die Rechnung ist aufgegangen: Fortan waren die Skibauer aus dem Entlebuch nicht mehr dem Preisdruck der Grossverteiler ausgeliefert und konnten ihre Produkte freier und mit einer höheren Marge auf den Markt bringen. >



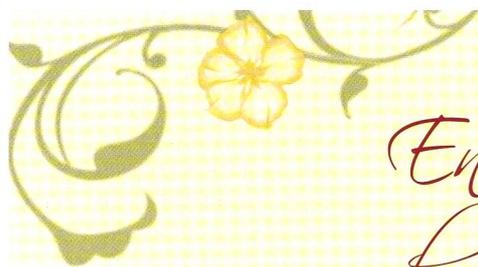
Husqvarna



## PROFESSIONELLE TECHNIK FÜR PARK UND GARTEN

Egal, ob Sie den Rasen im eigenen Garten bearbeiten oder ob Sie sich professionell mit Grünflächenpflege beschäftigen, wir haben Produkte, mit denen Sie ein erstklassiges Mäh- und Schnittergebnis bei minimaler Anstrengung erreichen. In unserem Sortiment finden Sie bestimmt etwas für Ihren Bedarf. Von leicht bedienbaren Trimmern über vollautomatische Rasenmäher bis zu hochmodernen Aufsitz-

mähern für den professionellen Einsatz, die mit zeitsparenden und kräfteschonenden Funktionen ausgestattet sind. Unabhängig davon, welches Produkt von Husqvarna Sie wählen, erhalten Sie mehr als nur ein leistungsfähiges und zuverlässiges Gerät, Sie erleben gleichzeitig auch ein besonderes Vergnügen. Dokumentation und Bezugsquellennachweis unter Telefon 062 887 37 00 oder [www.husqvarna.ch](http://www.husqvarna.ch)



*Entschlackt  
in den Frühling -  
fit für den Sommer*



*Wählen Sie Ihre Variante der Reinigung und Regenerierung!*

Meine FastenKur oder Meine KraftKur?

Fasten ohne Krise nach Peter Jentschura ist Balsam für Körper, Geist und Seele. Wer das Fasten einmal so erlebt hat, weiss es zu schätzen und zu lieben.

Auf der Basis des von Peter Jentschura erforschten „Dreisprung der Entschlackung“ können Sie alternativ auch Meine KraftKur durchführen. Reinigen und regenerieren Sie sich und schöpfen Sie neue Kräfte, nach dem Motto „Gesund satt essen!“.

Den Ratgeber „Meine FastenKur und Meine KraftKur“ und weitere Informationen erhalten Sie unter:

Jentschura [Schweiz] AG · CH-8806 Bäch  
Tel.: +41 (0)44 784 79 31 · Fax: +41 (0)44 687 90 72

[www.p-jentschura.ch](http://www.p-jentschura.ch)



Wer heute einen Stöckli-Ski kaufen möchte, findet diesen nicht einfach im nächstgelegenen oder erstbesten Sportgeschäft. Die Qualitätsprodukte können nur in sieben firmeneigenen Fachgeschäften zwischen Wil SG und Vevey und bei drei Dutzend ausgewählten Fachgeschäften in Wintersportorten gekauft werden. Beni Stöckli jun. erklärt: «Nur so können wir den besten Kundenservice und die Qualitätskontrolle garantieren.»

### Ski mit Emotionen

Es ist ein hartes Geschäft, sich auf einem gesättigten Skimarkt, der von Jahr zu Jahr von den Wetterlaunen abhängig ist, erfolgreich zu behaupten. Der Winter 2006/2007 mit dem fehlenden Schnee im Dezember und Januar war für die Branche miserabel, 2007/2008 war das Gegenteil und bescherte den Skibauern deutlich höhere Umsätze.

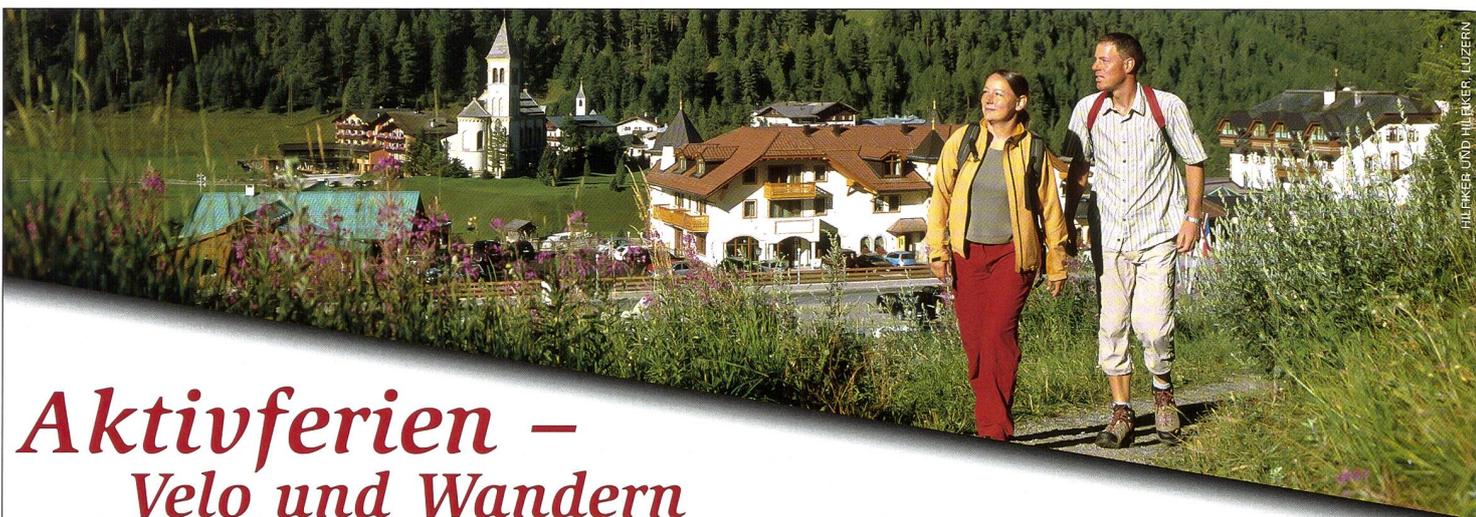
«Wir steigern unsere Marktanteile seit Jahren kontinuierlich», sagt Juniorchef Stöckli. Vor grossen Einbrüchen oder Schwankungen, wie das bei den Grossen der Branche immer wieder vorkommt, blieben die Luzerner bisher verschont. Nicht zuletzt dank einer treuen Kundschaft.

«Der Skikauf ist stark mit Emotionen verbunden, aber auch von Trends und Moden abhängig», sind Vater und Sohn Stöckli überzeugt. Ein angefressener Skifahrer, der sich alle zwei bis drei Jahre oder sogar jedes Jahr neue Ski anschafft, steht nicht auf jedes Brett, sondern bleibt seiner Marke treu. «Das sind die Kunden, denen wir unsere Produkte gern verkaufen.» Ein überzeugter Wintersportler schaut auf die Lauffreude eines Skis, seinen Kantengriff, die Drehfreudigkeit und nicht zuletzt auch auf das Design und das Gewicht.

### Moderne Technik

Damit all das stimmt, wird in den Stöckli-Produktionshallen auf jedes Detail geachtet. 53 Mitarbeiter, darunter sechs Entwickler und fünf Skibauer-Lehrlinge, stellen in viel Handarbeit und mit Liebe zum Detail während des ganzen Jahres die bekannten Stöckli-Ski her. Neueste Entwicklungen im Skisport, die in Zusammenarbeit mit dem Eidgenössischen Institut für Schnee- und Lawinenforschung SLF in Davos oder der ETH in Zürich und Lausanne entstanden sind, werden hier in die Tat umgesetzt. Da wird geprügelt und getüftelt, bis

*Die zweite und dritte Generation Stöckli: Vater Beni mit dem Klassiker Ski und Sohn Beni jun. mit einem Mountain Bike, welche seit 1996 produziert werden.*



# Aktivferien – Velo und Wandern

## Tiroler Bergferien in Imst

6 Tage HP ab  
Fr. 875.–

**Sie dürfen sich während diesen 6 Tagen auf gemütliche, ausgesprochen leichte Wanderungen, frische Bergluft und eine herzhafte, feine Küche freuen. Ausgangspunkt ist das ruhige, malerische Städtchen Imst im Tirol.**

**1. Tag:** Fahrt nach Imst und erste kleine Wanderung am Nachmittag. Barbecue mit Salatbuffet am Abend.

**2. Tag:** Rustikales Jägerfrühstück am Waldrand und Wildbeobachtung danach. Anschliessend geht es über herrliche Almböden und Wälder nach Arzl. Kaltes Buffet und Tanzmusik am Abend.

**3. Tag:** Heute fahren Sie mit dem Car ins Pitztal und wandern im Naturpark Kaunergrat. Dampfbad und Sauna stehen Ihnen danach im Hotel zur Verfügung.

**4. Tag:** Hüttenwanderung von Nasseireith nach Strad. Bei der alten Frauenheilquelle geniessen Sie ein wohlthuendes Fussbad im kühlen Wasser. Am Abend feines Nachtessen mit Dessert.

**5. Tag:** Ausflug nach Mittenwald bei Seefeld. Sie wandern zur Moosalm und zurück, in Mittenwald bestaunen Sie die berühmten Lüftlmalereien.

**6. Tag:** Morgens Besichtigung des Kloster-Stifts in Stams und kurze Wanderung nach Rietz. Mittagsimbiss und Rückfahrt in die Schweiz.



### Ihr Hotel

Sie wohnen im \*\*\*\* Hotel Stern. Alle Zimmer verfügen über Bad/WC, Telefon und Farb-TV. Exzellentes Restaurant, Bar, Sauna, Dampfbad, Solarium.

### Daten

18.05./29.06./24.08./28.09.

### Preis pro Person

#### 6 Tage HP

EZ-Zuschlag  
Annulationsschutz  
Reisezwischenfallvers.  
Auftragspauschale

Fr. 875.–  
Fr. 67.–  
Fr. 20.–  
Fr. 12.–  
Fr. 15.–

### Inbegriffen

- Fahrt im Komfortcar
- HP (Frühstück, Abendessen)
- 4 x Mittagsimbiss
- Jägerfrühstück auf der Hütte
- Gala-Buffer mit Tanzmusik
- Geführte Wanderungen

**Einsteigeorte:** Aarau, Basel, Bern, Luzern, Olten, Ruswil, St. Gallen, Sursee, Windisch, Winterthur, Zürich

**Zahlreiche weitere Angebote an Velo- und Wanderreisen finden Sie in unserem Aktivferien-Katalog.**

**Verlangen Sie unsere Kataloge oder buchen Sie online unter [www.eurobus.ch](http://www.eurobus.ch) (Internet-Buchungsrabatt Fr. 20.– pro Buchung).**

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

## Wanderferien im Südtirol

6 Tage HP ab  
Fr. 745.–

**Kaum eine Gegend ist so abwechslungsreich und reizvoll wie das Südtirol. Von den majestätischen Gipfeln der Dolomiten über die saftiggrünen Almen bis zu den weiten, sonnenverwöhnten Weinbergen und Obstplantagen um den Kalterersee.**

**1. Tag:** Sie erreichen via Vinschgau das kleine, aber schicke Dorf Truden. Begrüssung im Hotel mit Glas Sekt.

**2. Tag:** Heute umwandern Sie den Kalterersee und verweilen sich in den Weinbergen. Bei einer Weinprobe bestaunen Sie die liebliche Landschaft und erleben die Herzlichkeit und Lebensfreude der Südtiroler.

**3. Tag:** Die heutige Wanderung bringt Ihnen die Rosengartengruppe mit ihren schroffen Gipfeln und Felsen näher. Sie wandern bis auf 2500 M.ü.M. Den Tag lassen Sie bei Musik und Tanz gemütlich ausklingen.

**4. Tag:** Von Truden fahren Sie nach Völs am Schlern. Auf der Seiseralm wandern Sie über endlose Wiesen mit Bergblumen und geniessen die frische Bergluft.

**5. Tag:** Auf der Rundwanderung durch den Naturpark Trudner Horn werden Sie von sanften Almen, kristallklaren Bergseen, Moorlandschaften und blumenreichen Lärchenwiesen begleitet.

**6. Tag:** Rückreise via Innsbruck und Imst in die Schweiz.



### Ihr Hotel

Sie wohnen im \*\*\*Hotel Trudnerhof. Alle Zimmer mit Dusche/WC, Telefon, Farb-TV, Safe und teilw. Balkon. Reichhaltiges Frühstücksbuffet. 4 x Wahlmenu, Saunalandschaft, Dampfbad.

### Daten

08.06./29.06./07.09./21.09./05.10.

### Preis pro Person

#### 6 Tage HP

EZ-Zuschlag  
Annulationsschutz  
Reisezwischenfallvers.  
Auftragspauschale

Fr. 745.–  
Fr. 95.–  
Fr. 20.–  
Fr. 12.–  
Fr. 15.–

### Inbegriffen

- Fahrt im Komfortcar
- HP (Frühstück, Abendessen)
- Musikabend
- Weinverkostung
- Geführte Wanderungen



Reisen mit Genuss.

die Entwickler unter Ruedi Arnet sagen können: «Jetzt haben wir den richtigen Ski!»

Ein Ski ist heute nicht einfach ein Ski: Da ist werbewirksam von der «optimalen Querverdrehung» und dem «perfekten Mix aus Leichtigkeit, Komfort und Sportlichkeit» die Rede. Und mit der neuen «Polyamid-Insert-Titanal-Technology» wollen die Tüftler für die zwei Latten eine «einzigartige Stabilität» und eine «hohe Performance» erreicht haben. Nur auf den Ski stehen und den Hang hinunterfahren muss jeder Wintersportfreund noch selber.

### Swissness ist in

Bei Stöckli verlässt kein Ski ohne das Schweizer Wappen und das Label «Swiss made» die Fabrik. «Die Swissness ist für uns sehr wichtig», sagt Verwaltungsratspräsident Stöckli, «und wir sind stolz, dass wir die Ski in der Schweiz produzieren.» Wer ein Produkt unter «swiss made» verkaufen könne, verfüge im Ausland bis heute über ein sehr gutes Verkaufsargument.

Etwas Spezielles muss schon an diesem Produkt dran sein: Wie sonst würden Wintersportler in Österreich, in den USA oder sonst wo auf der Welt den Ski einer kleinen Schweizer Fabrik kaufen, dessen Preis deutlich höher liegt als die Mas-

senware, die sonst auf dem Markt angeboten wird? Am Schweizer Kreuz allein kann es nicht liegen. «Es ist die hohe Qualität und Zuverlässigkeit, welche die Ausländer bei einem Produkt aus der Schweiz ganz einfach voraussetzen», sagt Beni Stöckli senior.

Wer auf dem internationalen Skimarkt überleben will, muss auch im Ski-Weltcup präsent sein. Seit 1994 macht Stöckli im «Weltcup-Zirkus» mit. Ein teures, aber werbewirksames Unterfangen. Denn immer, wenn ein Spitzenfahrer mit Ski von Stöckli den Sprung aufs Podest geschafft hat, wird das in den wichtigsten Absatzmärkten zur Kenntnis genommen.

Urs Kälin wurde auf Stöckli-Renski Vize-Olympiasieger, später kamen Marco Büchel, Paul Accola und Didier Plaschy dazu. Heute ist der Slowene Andrej Jermann das «beste Pferd» im Stall. Dazu kommen die Schweizer Spitzenfahrer Tobias Grünenfelder, Oliver Brand, Monika Dumermuth und Fabienne Suter. Die ganz grossen Cracks fahren bei der Konkurrenz. «Beim Skifahren ist es manchmal wie in der Formel 1 im Automobilrennsport», sagt der Juniorchef. «Ist einer erfolgreich, wird er für viel Geld von der Konkurrenz abgeworben.»

Vater und Sohn Stöckli haben damit zu leben gelernt. Wenn andere höher dotierte Verträge

anbieten, sollen sie das tun. Als bodenständige Schweizer Unternehmer bleiben sie auf dem Boden der Realität und wissen, was ihrem Unternehmen gut tut.

### Mehr Outdoor

Mit der Herstellung von Holzlaten hat beim heute 92-jährigen Grossvater Josef Stöckli vor 73 Jahren alles angefangen. Heute setzt «Stöckli outdoor sports» im Jahr mit 200 Mitarbeitern rund 50 Millionen Franken um. Die Ski haben Stöckli bekannt gemacht, sie tragen heute aber nur noch einen Drittel zum Umsatz bei. Stöckli Bikes und der Handel von Sportartikeln für den Outdoor-Sport haben in den letzten Jahren einen immer grösseren Stellenwert bekommen.

Diese Entwicklung ist allerdings nicht der Anfang vom Ende des Stöckli-Ski. Da floss während drei Generationen zu viel Herzblut der Familie Stöckli in die Skiproduktion, als dass sie nun ihrer angeborenen Leidenschaft untreu würde. Und sollte Andrej Jermann im Weltcup wie in der Abfahrt in Chamonix bald wieder auf dem Podest stehen, hat der einzig verbliebene Skifabrikant der Schweiz die Gewissheit, dass er und seine Mitarbeiter es wieder einmal richtig gemacht haben.

■ MARKUS ROHNER

## Im Porträt: Der treuste Mitarbeiter Ruedi Arnet – der Tüftler bei Stöckli

Immer, wenn bei Stöckli Ski in Wolhusen ein neuer Ski auf den Markt kommt, hatte vorher Ruedi Arnet, 55, die Finger mit im Spiel. Der gelernte Sportartikelverkäufer hatte vor 35 Jahren, als noch der Schreiner und Firmengründer Josef Stöckli im Haus das Sagen hatte, seinen ersten Arbeitstag bei Stöckli in Wolhusen. Er begann im Verkauf und landete schnell einmal in der Produktion. Hier waren das Faible fürs Tüfteln und das handwerkliche Geschick des ausgezeichneten Skifahrers sogleich gefragt. «Ich bin in einer ski-begeisterten Familie aufgewachsen», erzählt Arnet. Seit Kindsbeinen stand er auf Holz- und Metalllatten und hat diese Leidenschaft seinen beiden Kindern mit auf den Weg gegeben.

Der Leiter der Ski-Entwicklung erinnert sich noch lebhaft an die alten Zeiten bei der Skifabrik Stöckli, als die Ski im Winter produziert und im Sommer verkauft worden sind. «Heute ist die Ski-Entwicklung zu einem Ganzjahresjob geworden.» In jeder Jahreszeit werden Testversuche mit neu entwickelten Ski gemacht, ein Team von Stöckli ist im Winter im Weltcup unterwegs, und andere tüfteln zu Hause in Malters am Bildschirm und in



der Werkstatt an neuen Ski. «Und wenn wir zuhause keinen Schnee haben, fahren wir halt nach Übersee», sagt Arnet.

Bei der Entwicklung eines neuen Skis ist ein Team mit einem halben Dutzend Leuten involviert. Auf viele Details müsse dabei geachtet werden. Die Lauf- und Drehfreude eines Skis spielt eine Rolle, ebenso der Kantengriff und nicht zuletzt auch das Design. «Oft entscheiden das Äussere und die Marke über den Kauf eines Skis», sagt der Chef-Entwickler. Zwei Jahre hält sich heute ein Ski auf dem Markt, dann wird er durch ein neues Modell ersetzt.

Einen anderen Beruf könnte sich Ruedi Arnet nur schwer vorstellen. «Bei Josef Stöckli habe ich zuerst einen guten Lehrmeister und später meinen Traumjob gefunden.» Was Tüftler Arnet heute sagt, hat bei der Firmenleitung Gewicht. Denn dort wissen sie, dass der Erfolg des Unternehmens stark von den Ideen der Entwicklungsabteilung abhängt. Da war es auch kein Zufall, dass Stöcklis Ruedi Arnet vor ein paar Jahren in den Verwaltungsrat ihres Familienunternehmens aufgenommen haben.

# Suzuki Schweiz feiert, Sie profitieren

*New Grand Vitara Limited Edition zur Feier des 100 000sten Suzuki*



Kompakter 4x4-Luxus, exklusiver denn je: Die Modelle der Grand Vitara Limited Edition mit elegant-sportlichem Mehrwert- und Designpaket ziehen alle Blicke auf sich.

Nach einem weiteren Rekordjahr und über 150% Wachstum in den letzten vier Jahren hat Suzuki allen Grund, sich beim Schweizer Publikum zu bedanken. Zur Feier des 100 000sten Suzuki in der Schweiz, präsentiert die kompakte Nr. 1 das Topmodell New Grand Vitara als exklusive Limited Edition. Die Besitzer dieser einzigartigen, limitierten New-Grand-Vitara-Modelle profitieren dabei von einem Limited Edition Vorteil im Wert von 5 000 Franken.

## Exklusivität garantiert

Die drei Sondermodelle haben es tatsächlich in sich: Ein exklusives Mehrwert- und Designpaket inklusive Glashebeschiebedach, Navigationssystem, 17"-Alufelgen im Spezial-Design, Edelinterieur vom Feinsten und vielen weiteren Highlights mehr zeichnen die Limited Edition aus. Der Limited Edition Vorteil beträgt stolze 5 000 Franken. Nicht in Franken messen lässt sich die Exklusivität und Ausstrahlung der elegant-sportlichen Fahrzeuge.

Wie die gesamte neue Suzuki-Generation vom Swift über den SX4 bis zum Grand Vitara, vereint auch die neue Limited Edition alle Vorzüge der kompakten Nr. 1 in sich. Kompakte Fahrzeuge, so der führende Hersteller weltweit in diesem Segment, sind effizienter, praktischer und nicht zuletzt auch günstiger.

## Schweizweit im Trend

Das erneute Rekordjahr beweist: Die kompakte Nr. 1 setzt den Trend, sei es bei 4x4, Dieseln oder mit neuen Fahrzeugkonzepten wie dem Swift oder dem SX4. Mit rund 200 Vertretungen ist Suzuki überall präsent und

bürgt mit der dreijährigen Mobilitäts- und Werks-garantie für perfekte Qualität.

## Suzuki – die kompakte Nr. 1

Mit 2,3 Millionen Fahrzeugen jährlich ist Suzuki der weltweit führende Hersteller kompakter Fahrzeuge. Entsprechend ist der Vorsprung und das Know-how der kompakten Nr. 1.

## Suzuki fahren – Treibstoff sparen.

Die Benzinpreise steigen und steigen – warum nicht auf Suzuki umsteigen? Durchschnittlicher Flottenverbrauch 6,98 l/100 km im Mix.

## Suzuki lanciert neue, sparsame Motorengeneration

Im Zeichen steigender Treibstoffpreise und Umweltsensibilität gewinnt die kompakte Suzuki-Motorentechnologie weiter an Aktualität: Mit dem kommenden Splash lanciert Suzuki eine neue Motorengeneration, die mit sparsamsten Emissionswerten überzeugt. Zudem bietet Suzuki in praktisch jeder Modellreihe modernste Turbodiesel mit Partikel-filtern an.

## Kompakt ist nachhaltiger

Der intelligente Umgang mit Ressourcen wird immer wichtiger. Kompakt ist effizienter für die Umwelt, aber auch effizienter fürs Portemonnaie.

## Kompakt ist günstiger

Service und Wartung, Treibstoffverbrauch und auch Steuer- und Versicherungskosten sind bei Kompakt-fahrzeugen deutlich günstiger. Und: Bereits 100 kg weniger Gewicht = 0,5 l weniger Treibstoff/100 km!

## Kompakt ist praktischer

Clevere, flexible Raumkonzepte bieten Platz für alle und alles nach dem Motto «Aussen kompakt, innen riesig».

## Kompakt ist sportlicher

Je schwerer und grösser ein Fahrzeug, desto geringer der Fahrspass. Kompakt ist deshalb auch agiler, sportlicher und bietet mehr Fahrvergnügen.

## Kompakt ist entspannter

Der Verkehr wird immer dichter, die Parkplatzsuche immer mühsamer. Kompakte Fahrzeuge sind im Cityverkehr und beim Manövrieren in engen Tiefgaragen im Vorteil.

## Kompakt ist sicherer

Sicherheit ist keine Frage der Grösse: Computersimulationen, neuste Materialtechnologien und aufwändige Crashtests bilden die Basis für die kompakten Hochsicherheitskarosserien von Suzuki. Dazu kommen zahlreiche aktive und passive Sicherheitssysteme.

## Kompakt ist individueller

Während sich viele Fahrzeuge kaum mehr unterscheiden, geht Suzuki eigene Wege: Die neue Suzuki-Generation besticht mit dynamischem, eigenständigem Charakter.

## New Grand Vitara Limited Edition **Ihr Vorteil: 5 000 Franken!**



Suzuki feiert, Sie profitieren -  
New Grand Vitara Limited Edition

Mehrwert Fr. 6 500.-  
Aufpreis Fr. 1 500.-  
**Ihr Vorteil Fr. 5 000.-**

Limited Edition Mehrwert- und Designpaket: Elektrisches Glashebeschiebedach, 17"-Alufelgen im Spezial-Design, Navigationssystem, zweifarbige Alcantara®-Sitzbezüge, Lederlenkrad, Dachreling in Silver, Motorhauben-Zierblende, Limited-Edition-Interieur, Metallic-Lackierung, Einstiegsleiste, Deluxe-Bodenteppiche, Auspuffendrohr aus Edelstahl

**New Grand Vitara Limited Edition 2.0 Top 4x4, 5-türig, Fr. 35 490.-,**  
**2.0 Top 4x4 Automat, 5-türig, Fr. 37 490.-, 1.9 Top Turbodiesel 4x4, 5-türig, Fr. 37 490.-**



### New Grand Vitara, weitere Modelle ab Fr. 29 990.-

Überlegener 4x4-Antrieb, elegantes Design, höchster Fahrkomfort und grosszügigste Ausstattung zeichnen auch die weiteren Grand-Vitara-Modelle und insbesondere das V6-Topmodell aus.

**New Grand Vitara 1.6 GL 4x4, 3-türig ab Fr. 29 990.-, 1.9 Top Turbodiesel 4x4,**  
**3-türig ab Fr. 33 490.-, 5-türig ab Fr. 35 990.-, 2.0 Top 4x4, 5-türig ab Fr. 33 990.-,**  
**2.7 V6 GL 4x4 Automat, 5-türig ab Fr. 38 990.-, 2.7 V6 GL Top 4x4, 5-türig, Fr. 41 990.-**



### New Jimny Special Edition

Der günstigste echte Geländewagen der Welt. Unschlagbar abseits der Strasse, mit seiner Wendigkeit auch in der Stadt überlegen. Auch als Automat oder mit Turbodiesel.

**New-Jimny-Modellreihe ab Fr. 19 990.-**  
**(1.3 Country 4x4), Special Edition inklusive**  
**Mehrwertpaket im Wert von Fr. 3 000.-**  
**ab Fr. 24 490.- (1.3 GL Top 4x4 Special Edition)**

Abgebildete Modelle: \*New Splash 1.2 GL Top, 5-türig, Fr. 20 990.-: Treibstoff-Normverbrauch gesamt: 5,5 l/100 km, Energieeffizienz-Kategorie: A, CO<sub>2</sub>-Emission gesamt: 131 g/km; New Swift 1.3 GL Top, 5-türig, Fr. 19 490.-: Treibstoff-Normverbrauch gesamt: 5,8 l/100 km, Energieeffizienz-Kategorie: B, CO<sub>2</sub>-Emission gesamt: 140 g/km; New SX4 1.6 GL Top 4x4, Fr. 28 990.-: Treibstoff-Normverbrauch gesamt: 6,9 l/100 km, Energieeffizienz-Kategorie: C, CO<sub>2</sub>-Emission gesamt: 164 g/km; New Grand Vitara Limited Edition 1.9 Top Turbodiesel 4x4, 5-türig, Fr. 37 490.-: Treibstoff-Normverbrauch gesamt: 7,4 l/100 km, Energieeffizienz-Kategorie: C, CO<sub>2</sub>-Emission gesamt: 191 g/km; New Jimny 1.3 GL Top 4x4 Special Edition, Fr. 24 490.-: Treibstoff-Normverbrauch gesamt: 7,3 l/100 km, Energieeffizienz-Kategorie: D, CO<sub>2</sub>-Emission gesamt: 171 g/km; Durchschnitt aller angebotenen Fahrzeugmodelle: 204 g/km. **Sämtliche Preisangaben verstehen sich als unverbindliche Preisempfehlungen. Limitierte Sonderserien nur solange Vorrat.**

## www.suzukiautomobile.ch

Bitte ausfüllen und per Fax oder Post senden an: Suzuki Automobile Schweiz AG,  
Industriestrasse, 5745 Safenwil, Fax 062 788 87 91, info@suzukiautomobile.ch

### Die Zukunft fährt Suzuki. Und Sie? Gutscheine für mehr Informationen

- New Swift  New Swift Sport  New SX4  New Grand Vitara  New Jimny  Suzuki-Modellpalette  
 New Splash (Lieferbar ab Frühjahr/Sommer 2008)

Name  Vorname   
Strasse/Nr.  PLZ/Ort   
Telefon  E-Mail



Panorama



Energieeffizienz A\*

### Vorschau Salon Genf 2008: New Splash, die kompakte Zukunft, ab Frühjahr/Sommer 2008

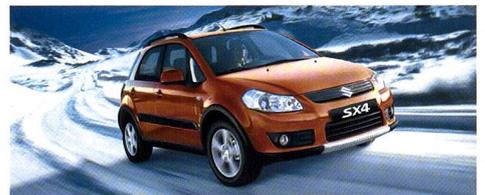
Kompakt, effizient, spritzig: Der New Splash wird als modernstes Fahrzeug seiner Klasse mit grossem Innenraum, hoher Sitzposition/Übersicht, maximaler Effizienz bei Verbrauch und Emission und konkurrenzlosen Preisen für Furore sorgen. Aussen kompakt, innen riesig: 3,7 m, 5 Plätze, 5 Türen, 1,0 und 1,2-l-Benzinmotoren, auch mit Automat.



### New Swift, die kompakte Revolution ab Fr. 15 990.-, 4x4 ab Fr. 18 990.-

Die kompakte Revolution setzt mit 10 Modellen den Massstab in der Kompaktklasse. Neu auch als Swift Sport, abgeleitet vom Rallye-Champion.

**New Swift 1.3 GL 3-türig ab Fr. 15 990.-,**  
**5-türig ab Fr. 16 990.-, 4x4 ab Fr. 18 990.-**



### New SX4, der kompakte Sportswagon ab Fr. 21 490.-, 4x4 ab Fr. 23 990.-, Automat Fr. 26 490.-

Der New SX4 Compact Sportswagon brilliert als 4x4 Crossover mit 3-Modus-4x4 oder mit Frontantrieb und ist als Turbodiesel inklusive Partikelfilter oder mit Benzinmotor wählbar. Neu auch mit Automat.

**New SX4 1.6 GL Streetline ab Fr. 21 490.-,**  
**1.6 GL Top Streetline Automat Fr. 26 490.-,**  
**1.6 GL 4x4 ab Fr. 23 990.-,**  
**1.9 GL Turbodiesel 4x4 ab Fr. 26 990.-**

## Die kompakte Nr. 1



Way of Life!



# Gastgeber im Märchenschloss

Adolf Rösli zitterte als Primarschüler um den entführten Schlossjungen in einem romantischen Märchen. Jahre später verzauberte den Internatsschüler die barocke Kunstpracht im Kloster Fischingen. Mittlerweile ist Rösli Schlossherr im Grossen Hahnberg in Berg (SG).



Fotos: Chris Mansfield

**A**uf dem Hügelzug oberhalb des Weinbergs thront der viergeschossige Schlossbau Grosser Hahnberg – zu seinen Füßen breitet sich der mattblaue Bodensee mit dem Städtchen Arbon aus. An diesem exponierten Ort liegt einen Steinwurf entfernt das Schlösschen Kleiner Hahnberg. «Bauherren beider Anwesen waren die Zollikofer, eine alteingesessene Handelsfamilie, die im 17. und 18. Jahrhundert zahlreiche Herrensitze entlang der Südseite des Bodensees errichtet hatte», sagt Adolf Rösli, der Schlossherr. Er lädt zu einem Rundgang durch den Park mit den akkurat geschnittenen Eiben- und Buchshecken ein.

#### **Vom Kloster geprägt**

«Den Teich und den Rosengarten im Süden habe ich selbst angelegt», erzählt der gelernte Gärtner Rösli. Gärtnern ist eine seiner grossen Leidenschaften. Bereits mit 22 Jahren hatte sich der im Kanton Luzern geborene und im Rheintal aufgewachsene Rösli mit einer Firma für Gartenbaugestaltung in Zürich selbstständig gemacht. «Inzwischen lebe ich mit einer rund ein Hektar grossen Grünfläche im Unruhezustand», verrät er schmunzelnd. Zur Ruhe kommt er im Winter am liebsten im Gartensaal, an der Giebelseite des Schlosses, wo er jetzt Platz nimmt. «Vermutlich ist der Keim für mein jetziges Dasein als Schlossherr und Gärtner bereits in der Schulzeit gelegt worden», sinniert Rösli. Als Heranwachsender hatte er das Internat des Klosters Fischingen im Thurgau besucht. Der Klostergarten und die barocke Handwerkskunst – beide Formen der «Handarbeit» faszinierten ihn schon als Jungen.

#### **Sammler entdeckt Schloss**

Als Gartenbaugestalter hatte Rösli vielfach die Gelegenheit, die Renovationen historischer Häuser mitzerleben. «Ich beschäftigte mich daraufhin vertieft mit historischen Baustoffen und antiken Barockmöbeln aus dem Bodensee- und dem

#### **Wohnen auch Sie aussergewöhnlich?**

In diesem Jahr führen wir unsere Wohnserie mit Blick ins Interieur fort. Diesmal möchten wir Einblicke in ungewöhnliche Wohnbauten wie Grotten, Kapellen, Schlösser, Baumhäuser und andere aus der Norm fallende Bauten quer durch die Schweiz gewähren. Sie als Leserin oder Leser sind eingeladen, uns ein geeignetes Objekt vorzuschlagen. Ihre Anregungen senden Sie bitte per E-Mail ([panorama@raiffeisen.ch](mailto:panorama@raiffeisen.ch)) oder auf dem Postweg an: Raiffeisen Schweiz, «Panorama-Serie Wohnen», Postfach, 9001 St. Gallen.

# Lassen Sie die anderen für sich arbeiten.



**Der neue, leise und innovative Mähroboter Wiper ONE**

Kann mit Handy oder Palm gesteuert werden  
...und vieles mehr!

Bluetooth™

*Wiper*

**STABO AG**

Riedthofstrasse 100 Tel. 044 860 09 92  
8105 Regensdorf Fax 044 861 10 71 info@stabo.ch • www.stabo.ch

Verlangen Sie Unterlagen und fragen Sie nach dem Fachhändler in Ihrer Nähe!

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 062 788 44 22 prema@swissonline.ch  
CH-4665 Oftringen Telefax 062 788 44 20 www.prema.ch

### Steharbeitsplatz?

Schalter, Kasse, Werkbank, CNC-Center, Labor, Verpackungsplatz, Lager, Ausschank – Büffet, Wäscherei, Büglerei, Küche, usw.



Die stossdämmenden, elastischen **FITWELL – Matten** mit rutschhemmender Unterseite **entlasten Gelenke, Wirbelsäule, Muskeln** und **isolieren** bei kalten Böden.

1 Arbeitsplatz – Bodenmatte 90 x 60 cm kostet nur Fr. 139.—

**M.SCHERRER AG CH-9524 Zuzwil/SG** Tel. 071 944 42 42  
Fax 071 944 42 62 m.scherrerag@bluewin.ch www.m-scherrerag.ch

### Steharbeitsplatz?



tausendfach bewährt/div. Standardmasse  
Verlangen Sie bitte Preis- & Referenzliste

**KÜNG**  
saunabau+  
CH-8820 Wädenswil

KÜNG AG Saunabau  
Rütibüelstrasse 17  
CH-8820 Wädenswil  
Tel. +41 (0)44 780 67 55  
Fax +41 (0)44 780 13 79  
info@kueng-sauna.ch

www.kueng-sauna.ch



Besuchen Sie unsere umfassende Ausstellung in Wädenswil:  
über 600 m<sup>2</sup> einzigartige Vielfalt an Sauna- und Wellness-Ideen. (Bitte voranmelden)

Coupon für Unterlagen

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

Name \_\_\_\_\_

Strasse \_\_\_\_\_

PLZ \_\_\_\_\_

Ort \_\_\_\_\_

Tel. \_\_\_\_\_

Pano



1



2



3



4

- 1 Der Südturm des Schlosses ragt 26 m hoch in den Himmel.
- 2 Den Brunnen von der schweizerischen Landesausstellung 1914 hat Rööslü im Park platziert.
- 3 Die Prinzessin und der Froschkönig am Märchenbrunnen laden zum Verweilen am Seerosenteich ein.
- 4 Mit rund 30 verschiedenen Rosensorten hat der Rosenliebhaber seinen Garten angelegt.

Zürichgebiet», erzählt der Schlossherr. Auf seinen zahlreichen Kulturreisen besuchte Rööslü Kirchen, Klöster und Schlösser weit über den süddeutschen Bodenseeraum hinaus. «Der Zufall wollte es, dass ich bei einem meiner Möbelkäufe auf das Schloss Grosser Hahnberg aufmerksam gemacht wurde.» Beim Besuch desselben erfuhr er vom damaligen Besitzer, dass das Schloss zum Verkauf stand.

Für Rööslü öffnete sich überraschend eine ganz neue Perspektive: Seine in 40 Jahren Sammlertätigkeit zusammengetragenen Antiquitäten fänden einen perfekten Rahmen. Die Kaufentscheidung erforderte dann aber doch fast ein Jahr Bedenkzeit. «Ich stand damals noch voll im Berufsleben und das Schloss musste renoviert werden. Auch die Instandhaltung eines solchen Anwesens ist aufwändig und sehr anspruchsvoll. Das alles stellte für mich eine Herausforderung dar», führt der Schlossherr aus. Die Tatsache, dass er durch sein handwerkliches Fachwissen und das seiner Mitarbeiter viele Renovationsarbeiten selbst ausführen konnte, erleichterte die Entscheidung.

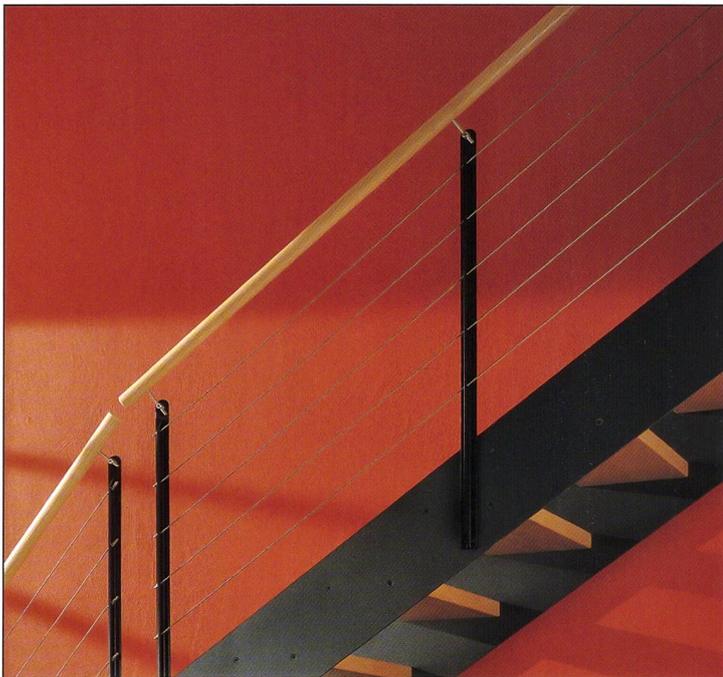
Die Denkmalpflege und die Gemeinde trugen rund 25 Prozent der Renovationskosten. Seit 1991 hat Rööslü in rund zehn Jahren die Renovierungen, vor allem Maler- und Maurerarbeiten, durchgeführt. «Nach und nach habe ich mich aus dem

aktiven Berufsleben zurückgezogen», erzählt der Schlossherr.

### Bewohntes Museum

Die aufwändigste Arbeit stellte die Renovation des Gartensaals dar, der früher mit Waschküche und Kohlenkeller verbaut worden war. «Ich habe immer überlegt, wie ich den Raum gestalten könnte», erzählt Rööslü. Und dann trat der «Glücksfall» ein: eine original spätbarocke Decke stand zum Verkauf. «Die Decke stammt von den berühmten Stuckatoren Andreas und Peter Anton Moosbrugger und datiert um 1770.» Ursprünglich war die Decke im Lindenhof in St. Gallen eingebaut, der 1974 abgebrochen wurde.

So ein begeisterter Kunstliebhaber Rööslü auch ist, er habe sich nie vorgenommen, in einem Schloss zu wohnen, erzählt er. Einzig ein romantisches Märchen im Lesebuch der Primarschule



**Keller**  
Das Original

Keller Treppenbau AG  
3322 Schönbühl, Telefon 031 858 10 10  
8953 Dietikon, Telefon 044 741 50 52  
8552 Felben-Wellhausen, Telefon 052 765 35 35  
1202 Genève, Telefon 022 731 19 10  
treppenbau@keller-treppen.ch  
www.keller-treppen.ch

Die Kombination von  
moderner Brennwerttechnik  
mit einer fortschrittlichen  
Solaranlage

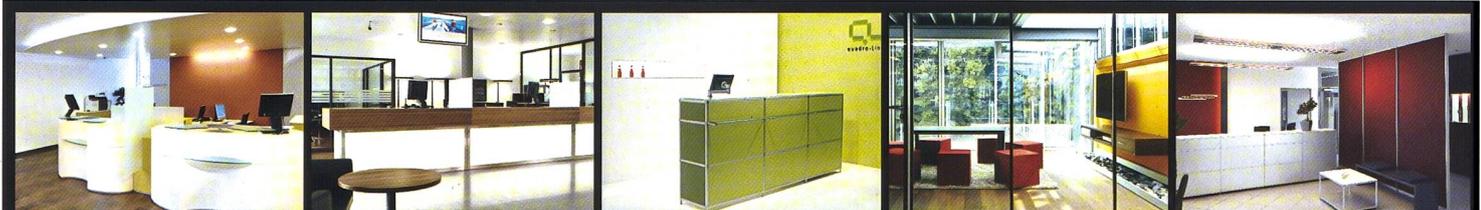
**swisscondens**  
Der Ölspar-Heizkessel bis 250 kW



Swiss made

Swisscondens AG  
Alpenstrasse 50  
3052 Zollikofen

Tel. 031 911 70 91  
post@swisscondens.ch  
www.swisscondens.ch



Wir unterstützen Sie bei Ihrem Projekt  
mit Ideen, Organisation, Design & Qualität.

**Gehri**  
www.gehri-ag.ch

Bankeinrichtungen | Sicherheitseinrichtungen | Sicherheitsschleusen | Empfangsanlagen | Arztpraxen | Verkaufsräume | Objekteinrichtungen | Mobiliar

**Hirt DACHLUKARNEN**  
als Fertigelement



**Mehr Raum und Licht in einem Tag.**

Lassen Sie Ihr Dachgeschoss leerstehen, weil Sie den Einbau einer Dachlukarne scheuen? Dann kennen Sie die Hirt Dachlukarne nicht!

Hirt Dachlukarne werden nach Ihren Wünschen und Bedürfnissen geplant, im eigenen Werk als Fertigelement und in bester Schweizer Qualität hergestellt und in einem Tag montiert. Profitieren Sie von unserer langjährigen Erfahrung als Generalunternehmer!

**hirt isolierbau ag**  
Bauspengerei und Flachdachisolationen

Hirt Isolierbau AG  
CH-5727 Oberkulm AG  
Telefon 062/776 25 55  
Fax 062/776 39 35  
E-Mail info@hirt-isolierbau.ch  
Internet www.hirt-isolierbau.ch

Interessant. Wir wollen mehr wissen

Name \_\_\_\_\_ Pano \_\_\_\_\_  
Strasse \_\_\_\_\_  
PLZ/Ort \_\_\_\_\_  
Telefon \_\_\_\_\_



5



6



7



8

5 *Lauter Kostbarkeiten im Renaissance-Zimmer: Der Zürcher Turmofen von 1731 kam 1919 ins Schloss. Die Wiener Bilderrahmenuhr stammt von 1830/1840.*

6 *So himmlisch können sich Gäste im Schloss zur Ruhe betten.*

7 *Prachtstück des Salons ist der Kamin mit Jugendstil-Ornamentik.*

8 *Der Sekretär um 1740 ist mit kunstvoller Intarsienarbeit verziert. Auf dem Flügel spielt der Schlossherr nur für den «Hausgebrauch».*

beeindruckte ihn. Darin wurde ein Prinz von Räubern entführt und kehrte letztlich glücklich ins Schloss zurück. Märchenhaft wirkt auch Rööslis Wohnschloss mit seinen verschiedenen Baustilen in Renaissance, Barock und Jugendstil. Wir stehen im Kernbau des Schlosses im Eingangsbereich.

«Bei der Renovation stellte sich heraus, dass der Kernbau weit älter ist als die beidseitigen Anbauten, die ins Jahr 1626 datieren», erzählt Rööslis.

Das Baudatum ist unbekannt. Genauer weiss der Schlossherr über die original erhaltenen Wohnräume im ganzen Schloss – etwa das Herrenzimmer mit Renaissance-Täfer im ersten Stock, das noch immer eine herrschaftliche Aura verströmt. Auch im Kaminzimmer mit der Jugendstil-Decke und den Zimmern mit Barock-Stuckaturen und Kachelöfen weht noch ein Hauch vergangener Zeiten.

#### Mitbewohner auf dem Schloss

Schlagartig in die Gegenwart versetzt das Weinen eines Säuglings, das beim Hinuntergehen auf der hölzernen Wendeltreppe näher kommt. «Die Vier-Zimmer-Wohnung im dritten Stock des Hauses habe ich an eine junge Familie vermietet»,

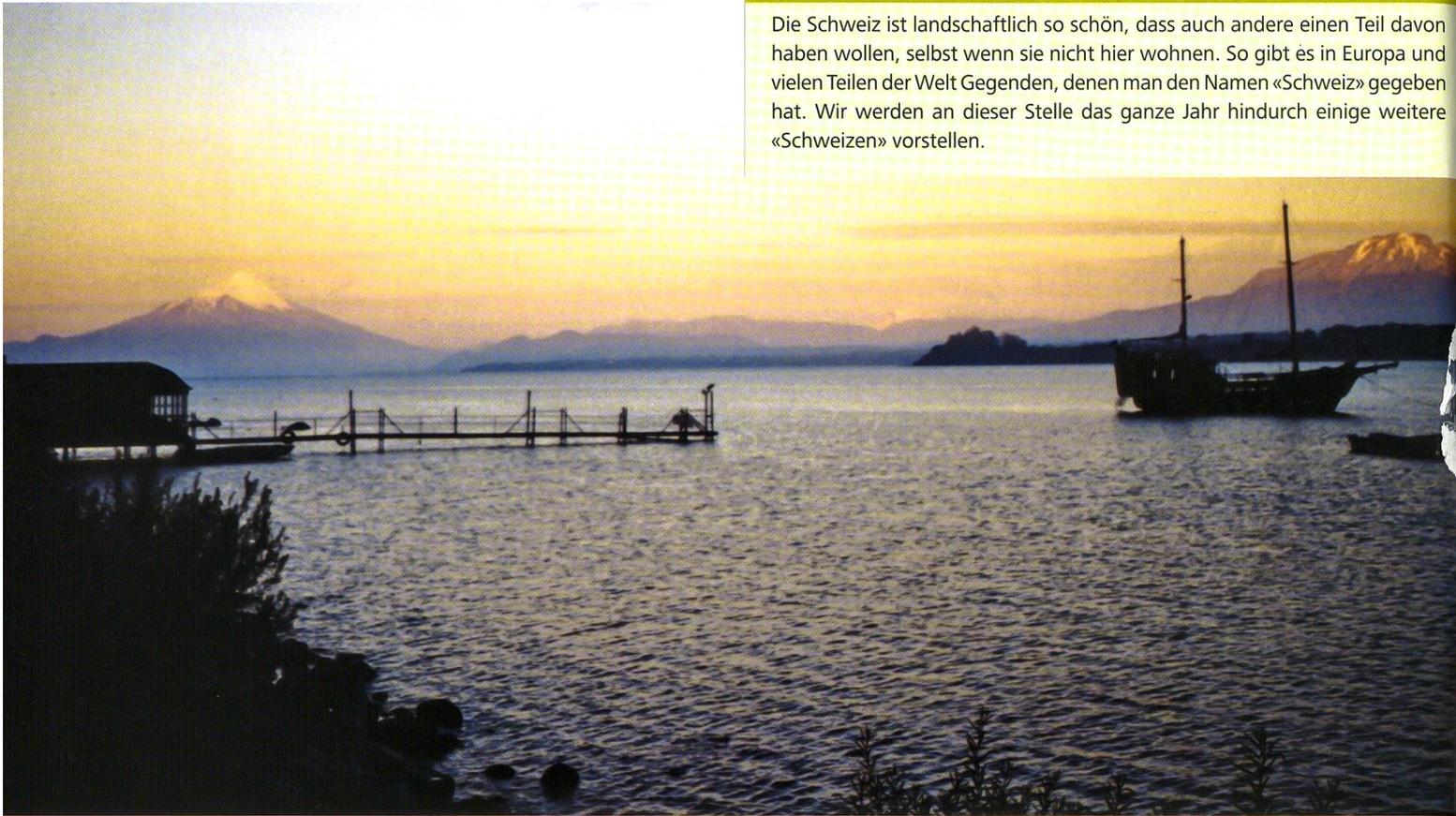
sagt Rööslis. Die Mitbewohnerin grüsst, hält gern einen Augenblick inne und gibt Auskunft über das Wohnen im Schloss. Ihr Mann und sie hätten grosses Glück gehabt. Zufällig hatten sie die Wohnungsanzeige in der Zeitung entdeckt und fühlten sich hier sehr wohl.

Ganz allein hütet Rööslis das Schloss also nicht. Die Frage, ob er sich in seinen zehn Zimmern nicht manchmal verloren vorkomme, verneint er. «Ich geniesse die ländliche Abgeschiedenheit, und der Pflege von Haus und Garten gehört meine grosse Leidenschaft.» Ausserdem empfängt der Hausherr gern Gäste. Er gibt Hauskonzerte und führt auch kunstinteressierte Besucher durch seine Räume. Im Sommer richtet er auf Wunsch von Gartenliebhabern und Vereinen auch Feste aus. «Wenn ein Wanderer neugierig am Schlosstor steht, lade ich ihn zu einem Rundgang durch den Garten ein.»

■ MANUELA ZIEGLER

## Zum diesjährigen Schlusspunkt

Die Schweiz ist landschaftlich so schön, dass auch andere einen Teil davon haben wollen, selbst wenn sie nicht hier wohnen. So gibt es in Europa und vielen Teilen der Welt Gegenden, denen man den Namen «Schweiz» gegeben hat. Wir werden an dieser Stelle das ganze Jahr hindurch einige weitere «Schweizen» vorstellen.



## Sonnenaufgang über den Juraseen

**E**in ausgedehntes Seengebiet im Süden Chiles wird auch gern die «Chilenische Schweiz» genannt. Die Idee einer solchen Bezeichnung stammt aber genau genommen aus Deutschland: Die Chilenische Schweiz ist ein Ableger der vielen Gegenden, die im 19. Jahrhundert im deutschsprachigen Raum entstanden sind und die Bezeichnung «Schweiz» enthielten.

Das Gebiet rund 1000 Kilometer südlich der Hauptstadt Santiago wurde den Mapuche-Indianern erst Mitte des 19. Jahrhunderts vom Militär abgenommen. Die Regierung beauftragte daraufhin den deutschen Naturforscher Bernhard Philippi, Siedler in ein Gebiet zu holen, das grösser ist als die Schweiz. Diese kamen zuerst aus Hessen, dann aus Brandenburg und später aus Schwaben.

Vereinzelt fanden auch Schweizer eine neue Heimat im Süden Lateinamerikas, zwischen Stille Ozean und Anden. Der Einfluss der Deutschen

und Deutschstämmigen ist noch heute sehr gross. So ist rund die Hälfte der landwirtschaftlich nutzbaren Böden in ihrem Besitz. Deutsch ist noch immer eine sehr verbreitete Sprache.

Die Landschaft wird geprägt von zahlreichen Seen und Vulkanen. Sie erinnerte die Einwanderer an die Landschaft der Voralpen. Der grösste Vulkan, der Osorno mit seinen 2652 Metern (links im Bild), wird von den Einheimischen wegen seiner Kegelform gern der «Fudschijama Chiles» genannt, in Anspielung an den berühmten Vulkan nahe der japanischen Hauptstadt Tokio.

Der Osorno spiegelt seine ganzjährig weisse Spitze im Llanquihue-See, dem grössten See der Region. Rechts davon erhebt sich sein kleiner Bruder, der 2003 Meter hohe Calbuco. Auch klimatisch erinnert die Chilenische Schweiz an die Voralpen. Allerdings regnet es hier noch häufiger als in der Schweiz.

■ STEFFEN KLATT

von der Mark, Master of Wine, er der wenigen Träger dieses der nach Bestehen der weltweit erigsten Prüfung in der Wein-he vergeben wird.



**DELINAT**

Wein aus gesunder Natur

**«Den besten Wein macht die Natur.»**

«Immer mehr Spitzen-Weingüter wechseln zum biologischen Weinbau. Nicht ohne Grund. Gehaltvolle Bio-Trauben bieten die beste Grundlage für authentische, charakterstarke Weine.» (Jürgen von der Mark)

Delinat ist Pionier im biologischen Weinbau – schon seit 27 Jahren. Alle Weine stammen aus kontrolliert biologischem Anbau. Sie gehören zu den Besten in Qualitäts- und Preisvergleichen und finden bei internationalen Wein-Experten zunehmend höchste Anerkennung. Testen Sie selbst.



**Probieren Sie 6 der erfolgreichsten Delinat-Rotweine. Jetzt zum Vorzugspreis.**

6 Flaschen inkl. Porto  
**CHF 60.--**

**Meinklang Zweigelt**  
Qualitätswein  
Burgenland 2006

Der Zweigelt von Angela und Werner Michlits wird nicht nur von unseren Kunden hoch geschätzt. Anerkennung findet er auch in der Presse oder an Weinprämierungen.  
Listenpreis CHF 15.--

**Château Coulon**  
Sélection spéciale  
Corbières AC 2006

Dieser vollmundige und charakterstarke Wein ist ein Musterbeispiel für einen handwerklichen Corbières mit Schlift. Ihre Gäste werden begeistert sein.  
Listenpreis CHF 12.90

**Villa di Geggiano**  
Chianti DOCG 2006

Ein verführerischer Wein aus dem Herzen des Chianti! Er passt zu der vielseitigen italienischen Küche und macht einfach Spaß.  
Listenpreis CHF 14.--

**Viña Urubi Laderas**  
Rioja DOca 2004

2004 gehört zu den wenigen Rioja-Jahrgängen, die mit dem Prädikat «excelente» ausgezeichnet wurden.  
Listenpreis CHF 16.--

**Baron de Roubiac**  
Bordeaux AC 2005

Nicht nur teure Bordeaux machen Spaß! Dieses Juwel mit seinem vielschichtigen Bukett und seiner Eleganz ist der beste Beweis dafür.  
Listenpreis CHF 16.--

**El Encinar**  
Navarra DO 2006

Aus dem aufstrebenden Navarra stammt dieser herrlich fruchtig und harmonische Rotwein der Gebrüder Ripa Zudaire – Ein Tropfen der im Preis kaum zu schlagen ist!  
Listenpreis CHF 7.90

Zeitschrift selection 3 Sterne sehr gut „Internationaler Wettbewerb Weine aus ökologischem Anbau“

## Ihr Kennenlern-Gutschein

Im Paket enthalten sind diese 6 Flaschen zu 75 cl. Sie sparen 34 %.

**Ja**, bitte senden Sie mir das Paket mit 6 Flaschen für **CHF 60.--** (statt CHF 91.30 inkl. CHF 9.50 Porto). Das Porto übernimmt Delinat für mich.

Gleich online bestellen unter  
**www.delinat.com/panorama**

Bitte Coupon abtrennen und senden an:  
**Delinat-Kundenservice**  
Kirchstrasse 30  
9326 Horn

oder bestellen Sie per:  
Telefon **071 227 63 00**  
Telefax **071 227 63 01**  
E-Mail **sonnenweine@delinat.com**

Art. 9142.73

Name/Vorname	507.886
Straße/Nr.	
PLZ/Ort	
Telefon	
E-Mail	

Diese Aktion richtet sich an Neukunden, die Delinat-Wein kennen lernen wollen. Angebot gilt, solange die verfügbaren Pakete reichen. Bitte haben Sie Verständnis, dass wir pro Haushalt nur 1 Paket liefern.



Willkommen zum  
Anlage-Check  
2008

## Anlage-Check: Ihr Weg zu mehr Vermögen.

Sie möchten Ihre Geldanlagen überprüfen und optimieren?  
Profitieren Sie jetzt vom Raiffeisen Anlage-Check 2008  
und lassen Sie sich von unseren kompetenten Experten beraten.  
Vereinbaren Sie noch heute ein Gespräch.  
[www.raiffeisen.ch](http://www.raiffeisen.ch)

Wir machen den Weg frei

**RAIFFEISEN**