

PASSION INVESTMENTS

KUNST, WEIN
ODER SCHMUCK?

IMMOBILIEN

KLUG GEBAUT

für die Zukunft

MICHEL
JORDIMit 66 Jahren
wieder gut im Geschäft

PRÄVENTION

Gut bei Sinnen

Mit Workshop

Traumziele

Nah, Fern, Fernost

Treffsicher SCHWEIZER SCHÜTZEN

KOSMETIK AUF JEDEN FALL *schön grün*LESERREISE
SALZBURG
3 spannende
Tage

bonainvest

Wohnen ohne Grenzen.

www.bonainvest.ch



vivre avec services

bonacasa[®]

Wohnen mit Services.

www.bonacasa.ch

editorial

Simone Leitner
Chefredaktorin



Neues für Fortgeschrittene

Neulancierungen, Schönheit und Erfolg stehen oft unter Generalverdacht: «Unnötig, oberflächlich oder suspekt», ist in diesem Zusammenhang nicht selten zu hören. Wir bei bonaLifestyle sehen das anders. Wir sind von unserem neuen Magazin für Fortgeschrittene überzeugt, wir finden Beauty-Themen extrem wichtig, und wir sind stolz auf unseren renommierten Partner, die Immobiliengesellschaft bonainvest Holding AG.

Wer oder was sind Fortgeschrittene? Es sind Menschen, die Erfahrung haben. Im Leben, im Sport, im Wohnen, im Anlegen, im Reisen und in vielen anderen Bereichen.

Inhaltlich finden Sie bei bonaLifestyle zwei Teile: einen monothematischen und einen mit wiederkehrenden Themen wie Gesundheit, Gesellschaft, Wohnformen, Beauty oder Reisen. In der ersten Ausgabe widmen wir uns einer risikoreichen Leidenschaft. Nicht etwa einer heiklen Affäre, vielmehr kostspieligen Investitionen. Diese sogenannten Passion Investments sind seit der Finanzkrise en vogue.

Und wer hohe Renditen lange geniessen will, muss auch lange gesund bleiben. bonaLifestyle thematisiert in jeder Ausgabe Gesundheitsprävention. Aber nicht genug: Wir kreieren Workshops, in welchen bonaLifestyle-Leser lernen können, was es braucht, gesund zu bleiben. Und, da wir Genuss gross schreiben, finden diese Workshops jeweils in edlen Hotels statt.

Apropos Hotels: Wir lieben Reisen. In unserem Reisetil «Nah Fern Fernost» finden Sie immer einen heissen Tipp, eine coole Tour, eine überraschende Reportage. Oder wussten Sie, dass Salzburg das Mekka der Bierbraukunst ist? Wir wussten es nicht! Bis wir vor Ort waren und zu grossen Fans wurden. So grosse, dass wir gemeinsam mit Kuoni eine exklusive Leserreise für Sie nach Salzburg organisiert haben. Natürlich inklusive Biertour. Zudem bieten wir Ihnen Reise-gutscheine zum Schnäppchenpreis an.

Wir möchten aber nicht nur 4 Mal im Jahr mit Ihnen kommunizieren. Daher bietet Ihnen unsere Website www.bonaLifestyle.ch zusätzlich und regelmässig neuen Lese-stoff: Wir informieren, verlosen luxuriöse Hotelübernachtungen, zeigen Ihnen, welche Wohnformen im Trend liegen und beantworten auch gerne mal Fragen, die Sie beschäftigen.

AUF EINEN BLICK

INHALT



INTERVIEW Christie's
*Investitionen mit
Leidenschaft* Seite 10

PENSIONS-KASSE
Geld
Reform nötig?
Seite 32



IMMOBILIEN Wohnen
*Objekte, die gut
liegen* Seite 16



MEINUNG Seite 6

MICHEL JORDI Seite 28

IMPRESSUM Seite 46

NEUKURZBÜNDIG Seite 46

REISEGUTSCHEINE Seite 47

WOHNEN MIT SERVICES Seite 52

WETTBEWERB Seite 59

LESERREISE Seite 66



WEIN Sammeln
*Passion
Investment*
Seite 24



SPORT

Schützen

Im Visier

Seite 48



BEAUTY

Kosmetik

Schön grün gestrafft

Seite 56



PRÄVENTION

Demenz

Nichts

vergessen

Seite 40



FERNOST Thailand *Schöner
Wohnen auf Phuket* Seite 68



BIERTOUR Salzburg

Einmal ganz anders

Seite 60

Wie soll man Wohneigentum besteuern?

Primin Bischof
Ständerat CVP



Gleich vorweg: In meiner Fraktion gehöre ich zu den Wenigen, die «nur» Mieter sind. Dennoch stelle ich mir gelegentlich die Frage, ob ich ein Haus kaufen sollte. Sie kennen die Argumente: Schutz vor Teuerung, keine Mietzinserhöhung, Gestaltungs- und Entfaltungsfreiraum in den eigenen vier Wänden, tiefe Hypothekarzinsen und vor allem: steuerliche Vorteile.

Steuerliche Vorteile? Auf den ersten Blick stimmt's: Grundeigentum, vor allem selbstbewohntes, wird in der Schweiz steuerlich begünstigt. Auf meiner Steuererklärung könnte ich die gesamten Schuldzinsen für mein Haus vom Einkommen abziehen. Das kann ich als Mieter mit den Schuldzinsen für mein Auto nicht. Die Kehrseite: Ich müsste dafür den «Eigenmietwert» versteuern, also einen hypothetischen Mietwert meines Hauses. Dieser Deal lohnt sich für Eigentümer nicht, wenn die Zinsen (wie jetzt) lange Zeit tief sind. Soll man Eigenmietwert und Zinsabzug gleichzeitig abschaffen? Dies würde höher verschuldete gegenüber tief verschuldeten Hauseigentümern benachteiligen. Politisches Resultat: Bisher ist alles beim Alten geblieben.

Sonstige steuerliche Vorteile? Zwar haben viele Kantone (wie etwa mein Kanton Solothurn) sehr tiefe Katasterwerte, was bei der Vermögenssteuer Grundeigentümer gegenüber Eigentümern von Bargeld, Konti oder Wertschriften bevorteilt. Wenn ich aber mein Haus verkaufe, zahle ich darauf in den meisten Kantonen Handänderungssteuer; wenn ich andere Sachen oder Wertschriften verkaufe, nicht. Deshalb haben einige Kantone, wie Zürich und Solothurn, die Handänderungssteuer neulich abgeschafft. Teuer wird's, wenn ich mein Haus mit Gewinn verkaufe: Dann zahle ich eine (sehr hohe) Grundstücksgewinnsteuer. Auf allen anderen Gegenständen und Wertschriften gibt es dagegen keine private Kapitalgewinnsteuer. Unter dem Strich: Als Mittelstandspolitiker setze ich mich dafür ein, dass Wohneigentum breiter gestreut wird, sei es zum Familienwohnen, als reine Anlage oder als Altersvorsorge. Deshalb muss die Besteuerung von Wohneigentum massvoll bleiben.

Einfach oder gerecht?

Roberto Zanetti
Ständerat SP



- Auf Seite 2 der Steuererklärung muss ich mein Einkommen um den
- Eigenmietwert meiner Wohnung erhöhen, auf Seite 3 der Steuer-
- erklärung kann ich die Schuldzinsen abziehen. Wäre das nicht auch
- einfacher und gerechter zu haben?
- Indem ich die Hypothekarzinsen auf meinem Wohneigentum voll-
- ständig abziehen kann, wird steuerrechtlich die Fiktion schuldenfrei-
- en Wohneigentums geschaffen. Ob ich hohe oder tiefe Schuldzinsen
- auf meinem Wohneigentum zahle, fällt bezüglich Einkommenssteu-
- ern nicht ins Gewicht. Ich kann die Schuldzinsen so oder so vollum-
- fänglich vom Einkommen abziehen. So wird die steuerliche Gleichbe-
- handlung von Wohneigentümern garantiert. Wer hohe Schuldzinsen
- bezahlen muss, dem bleibt weniger zum Leben. Also soll er auch

weniger Steuern bezahlen. Wer tiefe oder keine Schuldzinsen bezahlen muss, dem bleibt mehr zum Leben. Also soll er auch mehr Steuern bezahlen. Mit dem Schuldzinsenabzug wird also unter den Wohneigentümern dem Grundsatz der Besteuerung nach der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit Nachachtung verschafft.

Meinung

Die beiden Solothurner Ständeräte äussern sich in jeder Ausgabe zu einem aktuellen Thema.

HEUTE

Besteuerung von Wohneigentum

- Wie steht es mit der steuerlichen Gleichbehandlung zwischen Ei-
- gentümern und Mietern? Als Mieter kann ich meinen Mietzins nicht
- vom steuerbaren Einkommen abziehen. Ein Wohneigentümer und
- ein Mieter mit gleichem Einkommen würden also bezüglich Einkom-
- menssteuer gleich behandelt, obwohl das verfügbare Einkommen des
- Mieters um den Mietzins reduziert ist. Dass über den Schuldzinsen-
- abzug Wohneigentümer bezüglich Einkommenssteuer fiktiv schul-
- denfrei gemacht werden, haben wir oben gesehen.
- Um dem Grundsatz der Besteuerung nach der wirtschaftlichen
- Leistungsfähigkeit auch im Verhältnis zwischen Wohneigentümern
- und Mietern nachzukommen, bedarf es also einer Korrektur. Ein
- Mietzinsabzug für Mieter würde zu untragbaren Steuerausfällen auf
- allen staatlichen Ebenen führen und kommt deshalb nicht in Frage.
- Die Aufrechnung eines sehr moderaten Eigenmietwertes als Ersatz für
- eingesparte Wohnkosten scheint deshalb ganz vernünftig. Zugegeben:
- Besonders einfach ist das nicht, aber doch einigermaßen gerecht!

Nicht jeder zuhause hört aufs Wort.



Das Licht jetzt schon.

Endlich hört mal einer aufs Wort:
digitalSTROM mit Sprachsteuerung per App



Mit digitalSTROM zieht ein guter Freund bei Ihnen ein, der für Sie das Licht an- und ausmacht, aber auch den Fernseher oder das Radio einschalten, die Rollläden hoch- und runterfahren und den Herd abstellen kann sowie vieles mehr ... Die Idee dahinter ist ebenso einfach wie smart. digitalSTROM ist eine Smart Home Lösung, die elektrische Geräte automatisiert und intelligent vernetzt.

Dazu müssen weder Wände aufgestemmt noch neue Leitungen verlegt werden. Ferngesteuert wird dann alles per Lichtschalter, Smartphone oder Tablet-PC – oder noch bequemer: per Sprachsteuerung. Und extra Sicherheit ist gleich serienmäßig eingebaut – mit Funktionen ähnlich einer Alarmanlage, die „anschlägt“, aber nicht Gassi gehen muss. Informationen unter: www.digitalstrom.com



digitalSTROM

ANDERS ANLEGEN
PASSION INVESTMENTS

LEIDENSCHAFTEN VERGOLDEN

SIMONE LETNER



Passion Investments sind die Gewinner seit der Finanzkrise. So erleben Geldanlagen in edle Sachwerte einen Höhenflug. Leidenschaftlich investieren bedeutet aber nicht nur pure Freude, sondern auch die Aussicht auf Rendite. Die Lust, das Geld in Wein, Schmuck, Juwelen, Oldtimer oder Kunst anzulegen, ist gemäss World Wealth Report 2013 gross. Doch auf welche Leidenschaft setzen die reichen Investoren?

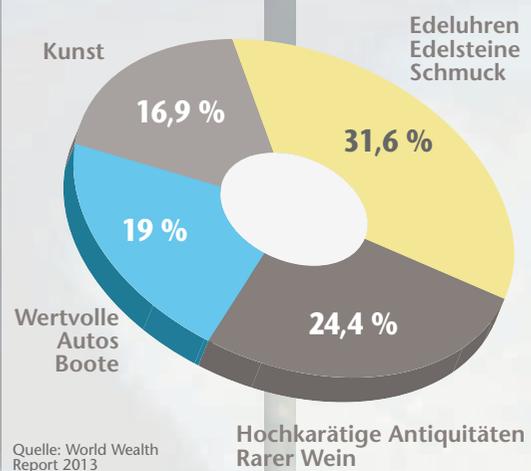
Nicht etwa Kunst ist bei den Anlagen in Sachwerten an erster Stelle, sondern laut Report gehen 31,6% auf das Konto der Edeluhren, Edelsteine und Schmuck. Hochkarätige Antiquitäten und rarer Wein kommen an zweiter Stelle (24,4%), während Luxusartikel wie wertvolle Autos und Boote mit 19% auf dem dritten Platz stehen. Und 16,9% werden in Kunst investiert. Tendenz steigend, sind sich Experten sicher. Doch wer in Kunst, Schmuck oder Wein (Artikel Seite 24) sein Vermögen anlegt, sollte sich einen ausgewiesenen Berater zur Seite nehmen. Sonst sei das Risiko zu gross, sagen Bertold Müller, Managing Director von Christie's Zürich (Interview Seite 10) und andere Experten.

Schmuck als Geldanlage, kann das gut gehen? Kann es, so Fachleute. Dennoch: «Der Wert eines Schmuckstücks setzt sich nicht nur aus dem Preis des Goldes und der Edelsteine zusammen, vielmehr steckt auch viel Hand-

arbeit des Goldschmieds drin», sagt der Solothurner Goldschmied Beat Maurer. Mit anderen Worten: Gute Wiederverkaufspreise lassen sich nur erzielen, wenn man auf einen Liebhaber trifft, der Gefallen an dem Schmuckstück findet und von der Qualität der Edelsteine ebenso überzeugt ist wie von der Arbeit des Goldschmieds. Ob sich das exklusive Armband und der edle Ring letztlich als werthaltig erweisen oder im

peln wird – während die Fördermenge im Fallen begriffen ist. «Die Diamantenpreise werden daher natürlich steigen», erklärt Maurer und ergänzt, dass die Wertsteigerung bei allen Edelsteinen, die rar sind, gross ist. Also die perfekte Anlage? Eigentlich ja. Das Risiko, ein Diamant könnte beschädigt oder gar gestohlen werden, ist aber nicht von der Hand zu weisen.

Passion Investments



Idealfall sogar an Wert gewinnen, hängt somit nicht zuletzt von modischen Zyklen ab.

Beständiger und ein sehr beliebtes Funkeln im Portfolio sind Diamanten. Eine Studie, die für das «Antwerp World Diamond Center (AWDC)» durchgeführt wurde, zeigt, dass sich die weltweite Nachfrage nach Diamanten bis zum Jahr 2020 verdop-

Dass Passion Investments geradezu boomen, zeigen auch die Rekordzahlen des Auktionshauses Christie's: Der Umsatz ist im Jahr 2013 im Vergleich zum Vorjahr um 16 Prozent gestiegen, gab das Auktionshaus bekannt. Christie's hat im vergangenen Jahr einen Rekordumsatz von 4,54 Milliarden Pfund erzielt.



KUNSTVOLL. INVESTIEREN

«In Kunst zu investieren, ist nicht nur Vermögenden vorbehalten», sagt Bertold Müller, Managing Director des Auktionshauses Christie's in Zürich. Mit qualitativ hochstehender, universal verständlicher Gegenwartskunst ist zurzeit die höchste Wertsteigerung möglich.

INTERVIEW: CHRISTINE KÜNZLER



BilderHO

ANDERS ANLEGEN KUNST

Das teuerste Kunstwerk: Im November 2013 ging bei Christie's Francis Bacons «Three Studies of Lucian Freud» von 1969 für 142,4 Millionen Dollar weg.

Bedürfnis. Ein Kunstkauf bietet auch eine immaterielle Rendite. Diese «emotionale Dividende» kann mit ästhetischem Genuss, Ausgleich zum Alltag, Prestige, anregenden Interaktionen mit Kunstmarktteilnehmern sowie – aus philanthropischer Sicht – mit der bereichernden Förderung des Kunstnachwuchses einhergehen. Reine Renditeüberlegungen greifen zu kurz.

Ab welchem Betrag lohnt es sich, Geld in Kunst zu investieren?

Es ist schwierig, über die mannigfaltigen Sammelgebiete hinweg allgemeingültige Aussagen zu tätigen. Über die vergangenen Jahre oder Jahrzehnte hat sich aber abgezeichnet, dass sich die jeweiligen Spitzenwerke kategorienunabhängig am vorteilhaftesten entwickelt haben. Dies gilt sowohl für Bereiche wie Gegenwartskunst oder asiatische Kunst, in welchen insgesamt eine Wertsteigerung zu beobachten ist, wie auch diejenigen Bereiche, in denen sich das Preisniveau jüngst weniger günstig entwickelt hat, wie bei Orientteppichen oder europäischem Porzellan.

Aufgrund der überproportional hohen Wertsteigerungen in den Topsegmenten ist aus Investitionsüberlegungen gezielt in Spitzenwerke zu investieren. Die daraus folgende Grundregel dürfte lauten: jeweils die besten Kunstgegenstände kaufen, die man sich leisten kann. Dies kann, je

nach Sammelgebiet, tiefe Taschen erfordern.

Also können nur Vermögende in Kunst investieren?

Kunst sammeln ist keineswegs nur den Vermögenden vorbehalten. Auch mit einem bescheidenen Budget lässt sich eine schöne Sammlung aufbauen. Auf Messen, in Galerien und Auktionshäusern werden nicht nur Millionenwerke angeboten. Originalkunst kann auch für wenige Hundert Franken erstanden werden. Und selbst unter Investitionsgesichtspunkten gibt es Erfolgsgeschichten, wie diejenige des Sammlerehepaares, welches mit einem

bonaLifestyle Wie sicher ist eine Anlage in Kunst?

Bertold Müller Kunstgegenstände sind Sachwerte. Dies bringt eine gewisse Werthaltigkeit mit sich. Viele Kunstgegenstände haben seit Jahrzehnten – oder gar Jahrhunderten – einen Wert und weisen somit eine besondere Wertbeständigkeit auf. Ein Gemälde von Rembrandt beispielsweise hatte seit dessen Entstehung im 17. Jahrhundert immer auch einen materiellen Wert und könnte somit als besonders sichere Anlage gesehen werden, die Kriege, Inflationen, Wirtschaftskrisen und Generationenwechsel überstanden hat.

Andererseits stellen sich kunstspezifische Fragen: Ein Kunstgegenstand kann verlustig gehen, nicht vom erhofften Künstler sein oder an Aufmerksamkeit einbüßen.

Aufgrund der potenziellen Wertbeständigkeit und mitunter enormen Wertsteigerung von Kunst ist es aber in jedem Fall eine Option, mit einem Teil seines Vermögens, Kunst zu kaufen. Idealerweise erfolgt dies nicht aus reinen Investitions- und Diversifikationsüberlegungen, sondern entspringt auch einem inneren





Auktionen erzielen Höchstgewinne: Für das Jahr 2013 hat Christie's einen Rekordumsatz von 4,54 Milliarden Pfund (7,1 Milliarden Dollar) bekanntgegeben.

insgesamt im Wachstum begriffen. Sie weisen aber auch bestimmte Wachstums- und Rezessionszyklen auf. Ähnlich wie bei den Aktien- oder Obligationenmärkten gibt es auch im Kunstmarkt einzelne Bluechips, bei denen kaum mit einem massiven Wertzerfall zu rechnen sein dürfte. Die vorhin auf Rembrandt bezogenen Ausführungen dürften weiter gelten. Auch ist es unwahrscheinlich, dass Schlüsselwerke von Pablo Picasso oder, wenn wir ein Beispiel aus der Schweizer Kunst nehmen, Alberto Giacometti, plötzlich überhaupt nicht mehr gesucht wären. Ähnliches dürfte für Warhol, Richter oder Bacon anwendbar sein, auch wenn sich eine gewisse Wertschwankung nicht ausschliessen lässt. Als

Postbotenlohn eine Millionensammlung zeitgenössischer Kunst zusammenrug. Konzentriert sich ein Sammler auf junge Kunst, lässt sich mit etwas Glück, der richtigen Beratung und zeitlichem Engagement auch ohne Einsatz substanzieller finanzieller Mittel einiges erreichen. Hier ist es jedoch – wie bei Private-Equity-Investitionen – schwierig, die Spreu vom Weizen zu trennen. Viele junge Künstler werden nie auf Auktionen gehandelt werden und für Rekordpreise sorgen.

In welchem Bereich sind besonders hohe Wertsteigerungen zu erwarten?

Die grössten Wertsteigerungen dürften derzeit im Bereich qualitativ hochstehender, marktfrischer und universal verständlicher Gegenwartskunst möglich sein. Dies sowohl bei bereits arrivierten Nachkriegskünstlern wie auch bei vielversprechenden jungen Künstlern. Besondere Bedeutung bei der künftigen Preisgestaltung dürfte der Nachfrage in den «emerging markets» zukommen. Millionen von neuen Millionären strömen in China und anderen Ländern auf die Kunstmärkte, weshalb beispielsweise chinesische Gegenwartskunst auch in Zukunft nachgefragt werden dürfte. Käufer aus Asien kommen für rund 30 Prozent von Christie's globalem Umsatz auf. Gewissen Künstlern aus Ländern wie Indonesien, Vietnam, Brasilien oder Nigeria dürfte bald auch überregionale Aufmerksamkeit zuteil werden.

Welche Künstler sind sichere Werte?

Allgemeingültige Aussagen zur Entwicklung des Kunstmarktes sind ähnlich schwierig wie bei anderen Vermögens- oder Anlageklassen, insbesondere auch aufgrund der Segmentierung der Kunstmärkte. Zwar sind die Kunstmärkte inzwischen global und

DAS UNTERNEHMEN

Als ältestes und bedeutendstes Kunstauktionshaus der Welt versteigert Christie's Kunstwerke, Möbel, Schmuck und Wein weltweit. Die erste Auktion hatte James Christie am 5. Dezember 1766 durchgeführt. In London ist auch der Hauptsitz des Auktionshauses. Christie's Schweiz ist mit je einer Niederlassung in Zürich und Genf vertreten.

Die Versteigerungen umfassen über 80 verschiedene Kategorien der schönen und der angewandten Kunst, Schmuck, Wein und Sammlungsstücke. Obwohl Christie's für einige Werke und Objekte Preise in schwindelerregender Höhe erzielt, werden auch Trouvaillen zu erschwinglichen Preisen versteigert. Es lohnt sich also, in den Katalogen oder im Online-Verkauf zu stöbern. Christie's bietet seinen Kunden Dienstleistungen und Hilfestellungen an, die einen Kaufentscheid erleichtern können. Alle Versteigerungen sind öffentlich und für Teilnehmende kostenlos. **ck**

Grundregel gilt, dass Künstler respektive deren Kunstwerke, die einmal die Aufnahme in eine Auktion eines international führenden Auktionshauses geschafft haben, auch wieder auf dem Sekundärmarkt gehandelt werden dürften. Diese Möglichkeit eines Wiederverkaufs lässt einen auf dem Sekundärmarkt erfolgten Kunstkauf grundsätzlich etwas sicherer scheinen.

Wie hoch ist das Risiko, dass ein junger Künstler den Durchbruch nicht schafft?

Schätzungen, deren Wissenschaftlichkeit allerdings schwer zu beurteilen ist, gehen davon aus, dass für einen Grossteil aller auf dem Primärmarkt verkauften Kunstgegenstände kein Sekundärmarkt bestehen wird. Dies ist dann wenig problematisch, wenn die verschiedenen zuvor genannten, mit einem Kunstkauf verbundenen, positiven Aspekte einbezogen werden.

Wie hoch sind die Renditechancen?

Es ist ein Leichtes, an dieser Stelle beinahe unglaubliche Erfolgsgeschichten zu präsentieren. Tausendprozentige Renditen sind möglich. Claude Monets «Le pont du chemin de fer à Argenteuil» wurde zum Beispiel im Jahr 1963 für 77 000 Pfund, 1979 für 420 000 Pfund, 1988 für 6,8 Mio. Pfund und 2008 für 41,5 Mio. Dollar versteigert. Dies entspricht einer Wertsteigerung von 38 860 Prozent in 45 Jahren. Gerhard Richters «Seestück» (leicht bewölkt) wurde 1993 für 309 500 Pfund und 2012 für 19,3 Mio. Dollar versteigert (6 135 Prozent in 19 Jahren). Picassos «Le baiser» erfuhr eine Wertsteigerung von 273 Prozent innert 7 Jahren, von 4,8 Mio. Dollar im Jahr 2003 auf 17,9 Mio. Dollar im Jahr 2010. Nur gibt es solche Erfolgsgeschichten auch in anderen Anlageklassen. Wer früh genug auf gewisse Aktientitel wie Apple gesetzt hat oder zur rechten Zeit Gold ge- und wieder verkauft hat, konnte innert weniger Jahre seine Investitionen ebenfalls vervielfachen. Die Möglichkeiten und Risiken sind im Kunstmarkt vergleichbar. Die Schwierigkeit besteht darin zu wissen, welche Kunstgegenstände zu welchem Zeitpunkt ge- und verkauft werden sollen.

Muss das Kunstwerk zwingend handsigniert sein?

Nein, nicht zwingend. Bis in die Renaissance stellte es eine Ausnahme dar, wenn ein Künstler sein Werk signierte. Deshalb kann eine Signatur sogar aufgehört werden und eine genaue Überprüfung gebieten. Erst später entwickelte sich ein Selbstverständnis des Künstlers, womit dieser sich auch unabhängig vom Werk Bedeutung zumass und selbstbewusst signierte. Aber auch bis heute verzichten einzelne Künstler darauf, ihre Werke zu signieren. Hinzu kommt, dass eine Signatur die Authentizität eines Kunstgegenstandes nicht verbürgen kann. Weiter gibt es verschiedene Medien, bei denen eine Signatur im klassischen Sinne ohnehin schwierig bis unmöglich ist, dies beispielsweise bei Videokunst. Insgesamt ist eine Signatur aber oftmals zumindest ein guter Ausgangspunkt oder gar wertsteigerndes Element. Und dies in vielen Kategorien. So werden nicht nur Gemälde sondern beispielsweise auch Skulpturen, bestimmte Armbanduhren oder Juwelen «signiert».



Wie unterscheidet ein Laie ein echtes von einem gefälschten Werk?

Das ist ein vielschichtiges, auch für den Profi anspruchsvolles Thema. Im Kunstmarkt haben sich deshalb gewisse Mechanismen eingespielt, mit deren Hilfe die Echtheit eines Kunstgegenstandes bestmöglich festgestellt werden soll.

Ausgangspunkt ist eine genaue Untersuchung des Kunstgegenstandes; und zwar der Vorder- wie auch der Rückseite sowie des Mediums oder Bildträgers. Allenfalls werden zusätzlich Materialanalysen vorgenommen zwecks Feststellung, ob ein Werk tatsächlich aus der vermuteten Periode stammt. Zu dieser kunsthistorischen und materialtechnischen Analyse hinzu kommt eine Abklärung der Provenienz eines Kunstgegenstandes. Je lückenloser dessen Eigentümergeschichte bis zum Künstler zurückverfolgt werden kann, desto eher kann auf die Echtheit eines Gegenstandes rückgeschlossen werden. Oftmals sind die Informationen aber spärlich oder – beispielsweise aufgrund von Dokumentverlusten – überhaupt nicht auffindbar.

Ist es für einen Sachkundigen überhaupt möglich, eine solche anspruchsvolle Untersuchung vorzunehmen?

Für die meisten Künstler haben sich einzelne Institutionen oder Personen als Autoritäten etabliert. Oftmals sind dies die Personen, welche sich mit dem Lebenswerk eines Künstlers besonders intensiv auseinandergesetzt und eventuell gar ein Werkverzeichnis dieses Künstlers erstellt haben. Erst eine positive Rückmeldung dieser Personen oder Institutionen macht ein Werk auf dem internationalen Kunstmarkt handelbar. Ist zum Beispiel unklar, ob ein Werk dem vorhin genannten Alberto Giacometti zugeschrieben werden kann, wird dieses unter anderem der Fondation Alberto et Annette Giacometti in Paris zur Authentifizierung vorgelegt. All dies ist für den Laien allein offensichtlich kaum vorzunehmen. Vertrauen in den Verkäufer sowie eine genaue Prüfung der dem Kunstwerk beigelegten Dokumente sind unerlässlich. Darüber hinaus sollte jeder seriöse Verkäufer dem Kunden gewisse Sachgewährleistungen zusichern. Insgesamt ist beim Kunstkauf nach dem altgermanischen Grundsatz «trau schau wem» zu verfahren, wonach sich ein Käufer genau überlegen und informieren muss, welchen Transaktionspartner er oder sie aussucht. Kunstkäufe sind Vertrauenssache.

Wo soll ein Neueinsteiger Kunst kaufen?

Diese Frage schliesst nahtlos an die vorherige Antwort an. Das A und O für den Neueinsteiger ist es, sich einen professionellen, etablierten und vertrauenswürdigen Kunstmarktteilnehmer zu suchen. Dies kann gleichermassen eine Galerie oder ein Auktionshaus sein. Unter Umständen kann auch ein Kunstberater helfen, die wichtigsten Punkte beim Kunstkauf, Kunstmanagement wie auch bei der Weitergabe von Kunst abzudecken. Die Auswahl des passenden Partners hängt unter anderem vom Beratungsbedürfnis wie auch dem Interessengebiet des Neueinsteigers ab. Breit

aufgestellte Auktionshäuser bieten einen umfassenden Ansatz. Ein Neueinsteiger findet an einem Ort alles, von der Inneneinrichtung der neuen Wohnung zur Ausstattung des Weinkellers, von Luxuskäufen wie Schmuck und Uhren über besondere Sammelgebiete wie Papierarbeiten hin zu geografischen Schwerpunkten wie lateinamerikanische Kunst. Dies auch im Bereich zeitge-

nössischer Kunst, nachdem junge Künstler, sofern erfolgreich, immer schneller auch auf Auktionen gehandelt werden. Ein weiterer Vorteil der Teilnahme an Auktionen dürfte sein, dass die Preisgestaltung transparent und oftmals auch moderat angelegt sein dürfte.

Es gibt hier nicht ein grundsätzlich richtiges oder falsches Vorgehen. Vielmehr lautet die Handlungsma-

xime, einen vertrauenswürdigen Partner zu finden. Hier hilft es, sich in der Kunstszene umzuhören und Erkundigungen einzuholen. Und schliesslich ist es für den Sammler unerlässlich, sich permanent weiterzuentwickeln. Der Sammler soll sich weiterbilden und sein Auge dank stetiger Vergleichsmöglichkeiten in Ausstellungen kontinuierlich trainieren.

Soll der Anleger nur in Kunstwerke investieren, die ihm persönlich gefallen?

Die gekauften Kunstwerke sollten den Käufer in jedem Fall auf einer emotionalen Ebene ansprechen. Idealerweise trägt ein Kunstkauf eben, wie vorhin dargelegt, nicht nur Investitionscharakter, sondern er bedient diverse weitere Funktionen.

Was halten Sie von Investitionen in Design?

Design ist ein ebenso spannendes wie attraktives Sammelgebiet, auf welches in verschiedener Hinsicht die bereits erwähnten Grundsätze übertragen werden können. Wer die erneuerte Design-Messe an der Art Basel besucht hat, wird sich dem Zauber zeitlosen Designs kaum entzogen haben. Auch ist beispielsweise ein Ausflug in das Vitra-Design-Museum unweit von Basel wärmstens

«Sammler müssen sich weiterbilden»

BERTOLD MÜLLER
MANAGING DIRECTOR
CHRISTIE'S

zu empfehlen. Oftmals werden Einrichtungsgegenstände in Möbelmärkten, welche zeitgleich mit deren Kauf abzuschreiben sind, in vergleichbaren Preissegmenten angeboten wie Designklassiker oder Designstücke neueren Datums in Galerien, Messen und Auktionshäusern. Hier lassen sich Trouvaillen finden, die noch dazu wertbeständig sein können. Aus reinen Investitionsüberlegungen dürften aber Segmente der Kunstmärkte mit breiter abgestütztem Sammlerinteresse interessanter sein.

Investitionen in Kunstaktien – eine valable Alternative?

Es wurden in den vergangenen Jahren diverse indirekte Kunstanlagen ins Leben gerufen. Dies mit mehr oder weniger Erfolg. Oftmals ist das letzte Wort noch nicht gesprochen. Die Überlegungen bei «fine art funds» sind grundsätzlich gleich wie bei an-

deren Fonds. Die Investoren legen Mittel zusammen, um dank eines diversifizierten Portfolios überdurchschnittliche Erträge bei kalkulierte Risiko zu erzielen. Nur gilt es hier zu bedenken, dass indirekte Investitionen nur ausnahmsweise emotionale Dividenden bieten. Sodann sind die Transaktions-, Unterhalts- und Managementkosten nicht zu unterschätzen. Zudem sind Kunstfonds einem gewissen Zeitdiktat unterworfen. Zum Ende seiner Laufzeit muss der Kunstfonds seine Anlagen liquidieren – und dies unabhängig vom jeweiligen Stand der Kunstmärkte. Bei Ende der Laufzeit eines Kunstfonds im Jahr 2008 zum Beispiel, hätten einige Verkäufe wohl zu einem ungünstigen Zeitpunkt erfolgen müssen. Bei direkten Anlagen hätte ein Sammler die Werke noch ein paar Jahre ruhen lassen, um keinen Verlust zu realisieren. Hinsichtlich der Renditeaussichten und potenziellen Risiken, die mit Kunstfonds verbunden sind, fehlen bis anhin allerdings breit abgestützte Vergleichsmöglichkeiten.

Punkto Zeithorizont: Ist der Kunstmarkt sowohl für langfristige als auch für kurzfristige Investments geeignet?

Grundsätzlich kann Kunst über Jahrzehnte gehalten oder auch kurzfristiger umgesetzt werden. Kurzfristig kann hierbei aber sicher nicht «day trading» heissen. Insgesamt lässt sich Kunst offensichtlich weniger schnell umsetzen als beispielsweise an der Börse kotierte Aktien. Der manchmal herangezogene Vergleich von Kunst und Immobilien hinkt aber insofern, als der Kunstmarkt dank regelmässiger Auktionen liquider ist und insbesondere auch keine Grundstückgewinnsteuern anfallen, welche die Möglichkeit eines zeitnahen Wiederverkaufs beeinträchtigen.

Ihr Fazit: Eignet sich Kunst als Vermögensanlage?

Kunst ist im Rahmen einer ganzheitlichen Vermögensplanung sehr geeignet, wenn – wie bei anderen Investitionen auch – ein hoher Sorgfaltsmassstab angewendet wird, wenn in nachhaltige Kunst investiert wird, wobei Qualität, Zustand, Authentizität, Provenienz und Marktfrische zu den wichtigsten Parametern gehören, wenn diversifiziert gesammelt wird und wenn sich der Sammler dank einem Dialog mit Experten und Künstlern à jour hält und Freude an Kunst und am Kunstsammeln hat. ■

BERTOLD MÜLLER

Dr. Bertold Müller führt Christie's Zürich seit Dezember 2012. Im Jahr 2009 gründete er das Zürcher Büro der Timothy Sammons Fine Art Agents und war zudem als



Rechtsanwalt bei Froiep Renggli in Zürich tätig. Müller absolvierte nach seinem Studium der Rechtswissenschaften unter anderem einen Master's Studiengang in «Fine and Decorative Art». Seine Tätigkeit als

Anwalt richtete sich vorwiegend auf die Beratung von Privatkunden und Institutionen im Kunstbereich sowie auf Philanthropie, Nachlassplanung und -abwicklung. **ck**



Bilder HO

So baut bonainvest: Die Immobiliengesellschaft investiert an zentralen Lagen und vernetzt die Objekte mit eigenen Dienstleistungen.

Ivo Bracher hat keine Angst vor dem Zusammenbruch des Schweizer Immobilienmarktes. Die von ihm präsierte bonainvest werde mit Wohnüberbauungen weiter wachsen.

INTERVIEW: ANDRÉ MICHEL

bonaLifestyle Verschiedene Experten, unter anderem von der Schweizerischen Nationalbank oder von der UBS, warnen vor einer Immobilienblase. Teilen Sie diese Sicht?

Ivo Bracher In gewissen Regionen sind klare Überhitzungstendenzen zu beobachten. Aber selbst dort gibt es Standorte, an welchen sinnvolle Investitionen noch möglich sind...

... was heisst sinnvoll?

Wir halten uns stets an unsere Strategie: Wir investieren an zentralen Lagen und vernetzen die Objekte mit unseren Dienstleistungen. Wir schauen uns auch in sogenannten Blasengebieten Grundstücke an, die unseren Kriterien entsprechen, und manchmal werden wir auch fündig, obwohl wir nicht bereit sind, überhöhten Preise zu bezahlen. Wir haben zum Beispiel in Kilchberg am Zürichsee zwei und in Horgen ein Grundstück gekauft.

Aber Kilchberg ist doch alles andere als billig.

Wir sind überzeugt, dass wir die Grundstücke zu korrekten Bedingungen erworben haben. Wir machen immer eine Rückrechnung. Wir fragen uns also: Wie sieht unser Konzept für das zu erstellende Objekt aus, zu welchem Preis können wir es verkaufen oder vermieten? Dann rechnen wir rückwärts: Was darf das Grundstück kosten?

Der Immobilienmarkt wird von zwei, drei wichtigen Trends bestimmt. Erstens: Die soziodemografische Entwicklung. Das heisst, der Anteil der über 65-Jährigen an der Wohnbevölkerung wird immer grösser. Zweitens: Der Trend zur Singularisierung, also die wachsende Zahl von Einpersonenhaushalten.

... und drittens ...

... drittens die Verteuerung und Verknappung der Energie. Wenn Sie – wie wir mit dem Konzept bonacasa – auf diese Trends die richtigen Antworten haben, dann können Sie selbst an eher teureren Lagen sinnvoll investieren. Mit unseren Lösungen in den Bereichen Baustandard, Sicherheit und Dienstleistungen bieten wir einen Mehrwert. Dieses Konzept führt zudem dazu, dass wir

ab und zu von einer Gemeinde ein Grundstück zu einem etwas faireren Preis kaufen können, weil sich die Gemeinde sagt: «Das, was bonacasa macht, hilft uns auch.»

Aber wäre es nicht trotzdem lukrativer, in preisgünstigeren Gemeinden zu investieren?

Gute Bauqualität – wie Isolation, Barrierefreiheit, Komfort – kostet überall etwa gleich viel. Die Kostendifferenz ergibt sich immer aus den Kosten für das Land. Wenn wir jetzt einen Standort im Jura mit Kilchberg vergleichen, dann sind die Ertragszahlen in Kilchberg markant besser. Fürs Bauen geben wir aber an beiden Orten praktisch gleich viel aus. Das heisst, wir können den Landpreis gut mit dem Mehrerlös kompensieren.

Gibt es Regionen, die sich für Investments besonders aufdrängen?

Wie gesagt, die wichtigste Frage lautet: «Welche Mietpreise bzw. welche Quadratmeterpreise für Stockwerkeigentum ist man am Markt bereit zu zahlen?» Das analysieren wir überall. Manchmal sind die Werte ungünstig. Im Mittelland, an einer schlechten

Lage in der Peripherie, liegen die Quadratmeterpreise für 90 Prozent der Wohnungen bei 200 Franken oder sogar noch leicht tiefer. Damit kann keine brauchbare Rendite erzielt werden. Ein Grundstück in der Peripherie – damit meine ich Gebiete in den Kantonen Solothurn, Luzern und Aargau, die abseits der grossen Ballungszentren liegen – kommt für uns normalerweise nicht in Frage. Aber es gibt natürlich Ausnahmen. Zum Beispiel wenn das Grundstück neben einem Heim liegt, mit welchem wir Dienstleistungen koppeln können. Damit kann man den erwähnten Mehrwert schaffen, von dem alle profitieren: das Heim, die Bewohnern und der Investor. Priorität haben für uns aber Gemeinden mit einer gewissen Kaufkraft.

Worauf muss eine Privatperson achten, die sich heute ein Eigenheim kaufen will?

Wenn der Private objektiv ist, wird er ganz ähnliche Kriterien anwenden wie wir: «Was wäre, wenn ich den Arbeitsort wechseln

«Wir investieren an zentralen Lagen»

IVO BRACHER
BONAINVEST



Das A und O beim Kauf einer Immobilie ist die Eigenkapitalquote. Mit steigenden Zinsen muss gerechnet werden.

BONAINVEST: VIEL MEHR ALS EINE IMMOBILIENGESellschaft

Die Solothurner Immobiliengesellschaft bonainvest investiert gesamtschweizerisch in Immobilien, die sie selbst entwickelt. Im Vordergrund stehen zentrumsnahe Überbauungen, wobei diese in vielen Fällen gemeinsam mit den Gemeinden realisiert werden. Unter dem Label bonacasa hat bonainvest ein Konzept entwickelt, mit dem sie den Zukunftsmarkt «Wohnen mit Dienstleistungen im Alter» erschliesst und sich von der Konkurrenz abhebt:

Wohnen mit Services: Dank einem Service-Portal, das über Internet und Apps für Smartphones und Tablets sowie über die 365 x 24 Stunden telefonisch erreichbaren bonaConcierges genutzt werden kann, stehen bei Bedarf zahlreiche Services zur

Verfügung. Dazu gehören sowohl Wohnungsreinigung, Waschen und Einkaufen wie auch Spitex-Dienste oder die soziale Vernetzung der Bewohner und damit die Förderung gemeinsamer Kontakte.

Sicherheit rund um die Uhr: bonacasa betreibt eine Notrufzentrale, die über verschiedene Notrufgeräte – von der Armbanduhr bis zum iPhone – rund um die Uhr erreicht werden kann.

Hindernisfreies Wohnen: Die Wohnungen sind so gebaut, dass alle Räume und Einrichtungen – von der Garage über den Balkon bis zur Dusche – ohne Schwellen und Stufen erreichbar sind. Zudem liegen alle Wohnungen zentrumsnah, so dass Geschäfte, Schulen oder öffentliche Verkehrsmittel

in kurzer Distanz zu finden sind.

Die Dienstleistungen werden auch an Dritte – unter anderen Unternehmen, Gemeinden, Alters- und Pflegeheime und Privatpersonen – verkauft. bonainvest hat bei einer Bilanzsumme per 30. Juni 2013 von 206 Mio. Franken mit Eigenmitteln per 31. Dezember 2013 von 151 Mio. Franken eine sehr gesunde Finanzierungsstruktur. Derzeit hat bonainvest 22 Überbauungen im Portfolio, die entweder fertig gestellt und vermietet oder noch im Bau sind. 35 Projekte sind in Arbeit. Bis 2014 will bonainvest 1500 Wohnungen nach bonacasa-Standards erstellt haben. Die Gesellschaft hat über 80 Aktionäre, darunter zahlreiche Pensionskassen (unter anderen Coop und Migros). **ami**



AUFWERTUNGSGEWINNE

Vereinfacht ausgedrückt wird der Wert einer Immobilie aus den Mieterträgen hochgerechnet (kapitalisiert). Dabei gilt: Je tiefer das aktuelle Zinsniveau, desto höher ist der Wert der Immobilie. Wenn nun der Immobilienbesitzer diese Wertsteigerung in seiner Bilanz berücksichtigt, indem er das Objekt zum gesteigerten Wert einsetzt, entsteht ein Aufwertungsgewinn. Dies ist aber eine rein buchhalterische Grösse. Solange die Immobilie nicht verkauft und somit der Gewinn nicht realisiert wird, entstehen aus der Wertsteigerung keine Einnahmen. **ami**

müsste, wie ist die Verkehrserschliessung? Wo sind die Schulen, wie sieht das Freizeitangebot aus? Wie ist die Versorgungssituation im Alter, wie weit weg liegen die Läden?» Ich glaube, dass in Zukunft gerade die peripheren Aussengemeinden mit vielen Einfamilienhäusern, die schlecht erschlossen sind, mehr Probleme mit der Bewertung und mit dem Wiederverkauf dieser Häuser bekommen werden als Orte, die gut erschlossen sind.

Entscheidend ist also die Lage. An guten Standorten gibt es heute noch attraktive Investitionsmöglichkeiten für Wohnimmobilien.

Ja, vor allem für Stockwerkeigentum. Dieser Markt ist auch stärker gewachsen als jener für Einfamilienhäuser.

Kritischer dürfte die Lage bei den Geschäftsimmobilien sein.

Die Angst in Bezug auf die Geschäftsräume teile ich. Ich glaube, dass zum Beispiel im Bereich Verkaufsflächen Objekte erstellt werden, die nicht nachgefragt werden. Auch im Bereich Büroflächen habe ich sehr grosse Zweifel, ob der Markt das Angebot absorbieren wird. Dort investieren wir von bonainvest normalerweise auch nicht, ausser vielleicht in einem Fall wie in Egerkingen, wo wir in Verbindung mit einem Heim noch Praxen errichten, aber das gehört dann zu unserem Konzept. Wenn wir an einem zentralen Ort investieren, integrieren wir auch mal einen Laden in die Überbauung – allerdings nur, wenn wir den Markt dafür sehen. Aber wir haben heute praktisch keine gewerblich genutzten Flächen in unserem Portfolio.

Sie würden also einem Investor heute nicht mehr empfehlen, in Gewerbeliegenschaften zu investieren?

Ich würde eine solche Investition sehr, sehr detailliert und differenziert prüfen. Es gibt sicher noch gute Opportunitäten, zum Beispiel wenn man an einer guten Lage ein langfristig vermietetes Gebäude findet. Aber grundsätzlich mahne ich zur Vorsicht. In den letzten Jahren wurden sehr viele Aufwertungsgewinne (siehe Box) verbucht, dank denen gute Erträge ausgewiesen und hohe Ausschüttungen und Dividenden bezahlt werden konnten. Das wird nicht immer so weiter gehen. Gute Eigenkapitalquote ist wichtig.

Was passiert, wenn die Hypothekarzinsen stark steigen?

Das hängt natürlich davon ab, ob der Immobilienbesitzer die Hypothekarzinsen langfristig fixiert oder abgesichert hat. Falls nicht, wird das bei Privatpersonen verfügbares Einkommen auffressen – bei den professionellen Investoren dasselbe in Blau. Tendenziell werden steigende Zinsen die Wirtschaft abwürgen. In einer solchen Situation kommt es darauf an, wie gut die Substanz ist. Das heisst, es braucht das richtige Objekt am richtigen Ort, sodass die Mieterträge weiterhin stimmen. Zudem muss die Eigenkapitalquote genügend hoch sein. Wer dies alles erfüllt, ist stark genug, um auch Hochzinsphasen durchhalten zu können.

Wie ist bonainvest diesbezüglich aufgestellt?

Bei einer Bilanzsumme von 206 Millionen Franken (Mitte 2013) verfügten wir Ende 2013 über rund 151 Millionen Eigenkapital, also weit über 50 Prozent. Wir haben ganz bewusst eine hohe Eigenkapitalquote, so sind wir bei Banken ein gern gesehener Kunde und erhalten gute Offerten. Unsere Strategie zielt darauf ab, Abhängigkeiten zu vermeiden, die Probleme schaffen könnten, falls der Markt hustet.

Wenn man die Branche insgesamt betrachtet, dürfte das nicht überall so gut aussehen. Besteht nicht das Risiko, dass sich die Geschichte wiederholt? In den 1990er-Jahren sind auch grössere Marktplayer mangels Eigenkapital an stark steigenden Zinsen zerbrochen.

Da habe ich weniger Angst. Die grossen Investoren, wie Anlagestiftungen, Pensionskassen und viele Fonds, arbeiten zum Teil fast ausschliesslich mit Eigenkapital. Unter den Immobiliengesell-

schaften gibt aber es natürlich solche, die etwas sportlicher unterwegs sind. Einer Gesellschaft, welche nur 20 Prozent Eigenkapital hat, würde eine Bewertungskorrektur um 10 Prozent nach unten dann schon wehtun. Ich habe mir kürzlich die Zahlen einer Immobiliengesellschaft angesehen, die Aktien platzieren wollte ...

Sie meinen Ledermann Immobilien ...

dass die Zinsen auch wieder mal steigen. Wenn wir die Mieteinnahmen, die sich schon auf einem stattlichen Niveau bewegen, mit 5 oder 5,5 Prozent kapitalisieren, dann wird das nicht überall gut gehen, dann wird zu wenig Kapital vorhanden sein.

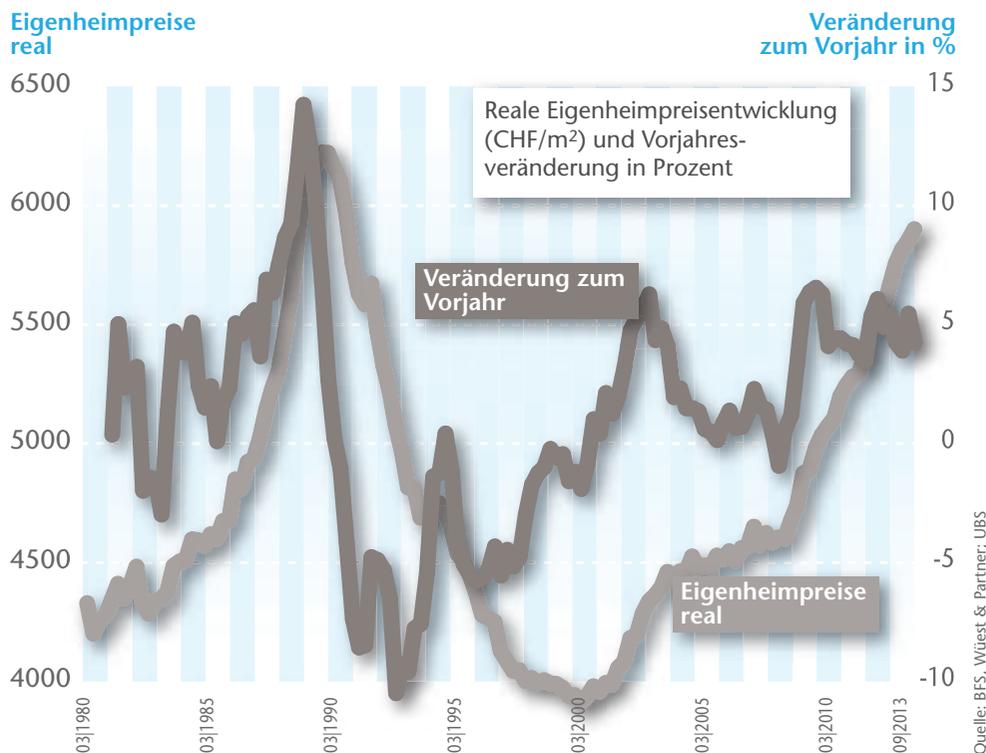
Aber wie gesagt, der grösste Teil der Branche ist gut aufgestellt. Wenn die Zinsen steigen, dürften vor allem die Preise für Einfamilienhäuser unter Druck kommen. Darunter würden vor allem Privatinvestoren leiden, die ihre Entscheidungen unsorgfältig getroffen haben. Aber wir haben nicht dieselbe Situation wie in den 1990er-Jahren weil die Banken stark reagiert haben. Die Eigenkapitalanforderungen sind höher, und das wird auch durchgesetzt.

Das heisst, die in den letzten zwei Jahren von der Nationalbank und der Finanzmarktaufsicht verfügten Massnahmen bezüglich Belehnungsquoten, Amortisationspflicht und Eigenkapitalvorschriften für die Banken im Hypothekengeschäft haben also gewirkt.

Ja, das spürt man. Die Käufer müssen genügend Eigenkapital bringen, damit sie kaufen können und dabei wird nicht bloss kurzfristig gerechnet. Deshalb habe ich keine Angst. Wir haben keine Blase, die bei steigenden Zinsen platzen wird und zu einem Zusammenbruch von Immobilienunternehmen und Banken führen wird. Klar, es wird einzelne Problemfälle geben, aber der Markt wird überleben, wenn die Zinsen steigen. Man darf auch nicht vergessen, dass steigende Zinsen in der Regel auch mit einer Inflation verbunden sind, und damit sinken die Schulden real.

Mit bonacasa setzt bonainvest ein spezielles Konzept: Stichworte sind Baustandard, Sicherheitsstandard sowie Dienstleistungs- und Sozialstandard. Ist das ein wachsender Markt? Wir spüren eine starke Nachfrage. Alle unsere Überbauungen sind verkauft oder vermietet. Am Anfang braucht es manchmal etwas

PREISE AUF HOHEM NIVEAU



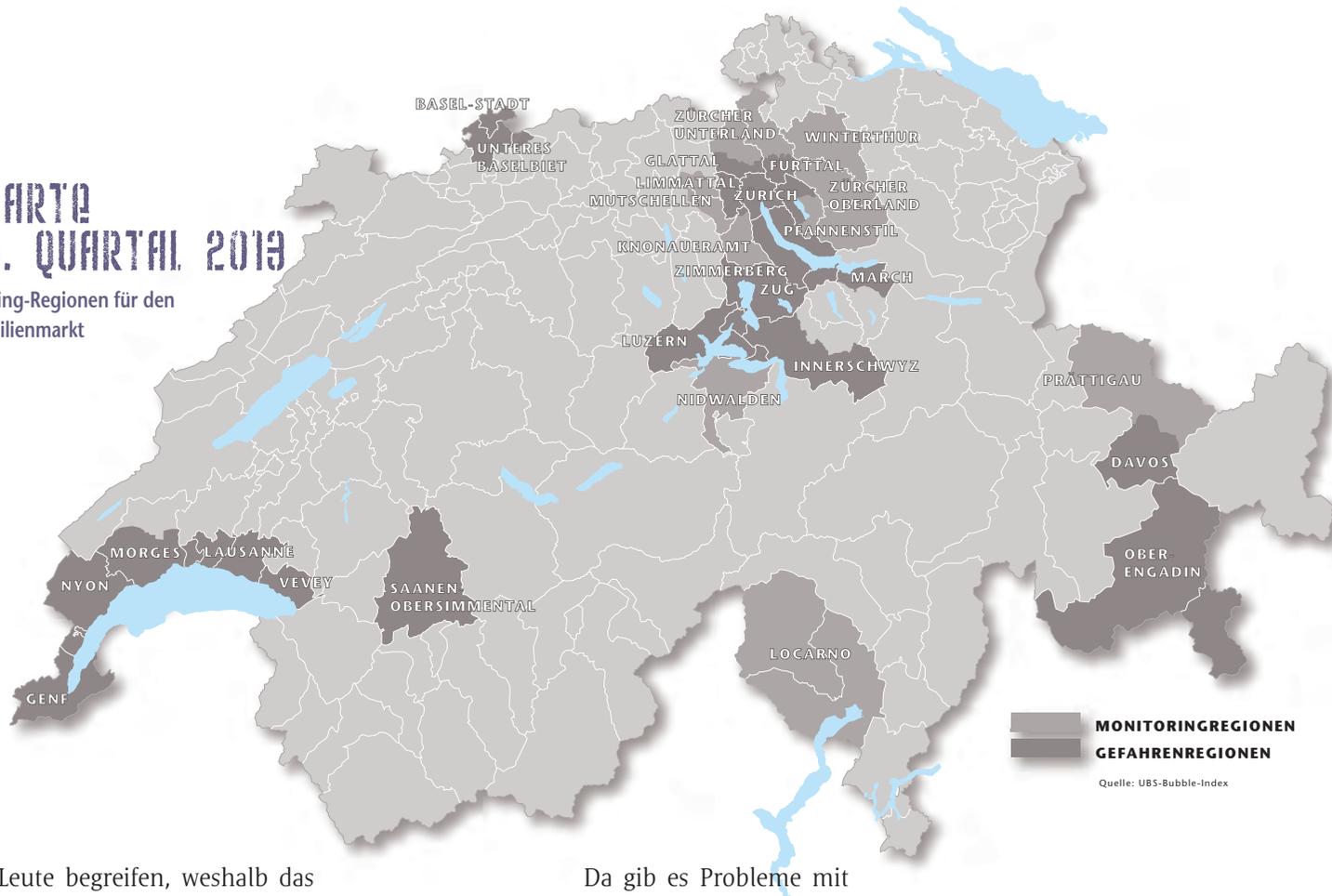
...ich möchte keine Namen nennen. Aber wenn wir diese Gesellschaft nach unseren Kriterien bewertet hätten, indem wir die Mietzinseinnahmen kapitalisieren, dann wäre dort vom ausgewiesenen Eigenkapital nicht mehr so wahnsinnig viel übrig geblieben.

Mit dem aktuell sehr tiefen Zinsniveau kann man ja rasch auf hohe Bewertungen und auf ein hohes Eigenkapital kommen.

Ja, wer mit tiefen Zinsen rechnet, hat auf dem Papier eine wunderbare Eigenkapitaldecke. Man muss ja aber davon ausgehen,

GEFAHRENKARTE FÜR DAS 3. QUARTAL 2013

Gefahren- und Monitoring-Regionen für den Schweizer Wohnimmobilienmarkt



Zeit, bis die Leute begreifen, weshalb das etwas mehr kostet. Wenn wir unser Konzept erklären, macht es dann aber plötzlich klick. Und weil die Wohnungen aber nicht sehr viel mehr kosten ...

Wie viel macht das aus?

Die Mehrkosten sind nicht so hoch. Zwischen 1 und 5 Prozent. Gemessen an der Lebensdauer der Wohnung ist das verhältnismässig wenig. Weil die Wohnungen also nicht viel mehr kosten und sich an ein breites Publikum richten – Junge und Alte, wir haben einen Altersschnitt von 52 – ist die Nachfrage sehr gut.

Das heisst, obwohl ihre Wohnungen altersgerecht gebaut werden, verkaufen und vermieten Sie auch an Familien mit Kindern.

Ja, wir suchen bewusst die Durchmischung. Klar, wenn wir direkt neben einen Altersheim bauen, dann haben wir einen höheren Altersdurchschnitt. Aber wenn es uns gelingt, eine Überbauung mit einer gewissen Dimension zu realisieren, wie zum Beispiel in Biel, wo wir ein ganzes Quartier mit 400 Wohnungen erstellen, dann ist die Durchmischung hoch, und es entsteht auch Lebensqualität.

Haben Sie Miet- und Kaufobjekte in derselben Liegenschaft?

Manche Käufer stört das möglicherweise.

Wenn das stört, hat es etwas mit falscher Konzeption zu tun.

Da gib es Probleme mit dem Waschen, mit der Schallisolation, mit Veloparkplätzen. Wir haben einen Baustandard mit klaren Rahmenbedingungen. Das beginnt mit dem Erdbebenschutz, geht weiter über gesteigerte Lärmschutzbestimmungen und die Hindernisfreiheit. Bei bonacasa sind Waschmaschinen und Tumbler in der Wohnung. Das dient dem Arbeitstätigen, der dank guter Isolation am Abend in seiner Wohnung waschen kann, und es dient dem Älteren, der nicht mehr so viel Kraft hat, um seine Wäsche rumzuschleppen. Wenn das Baukonzept stimmt, gibt es keine Probleme, wenn Mieter und Eigentümer in derselben Liegenschaft leben. Falls möglich,

erstellen wir allerdings für Miet- und Eigentumswohnungen getrennte Objekte.

Haben Sie Nachahmer für das bonacasa-Konzept?

Ja klar, es gibt Fonds, die mit ihren Mitteln einfach geeignete Objekte

zusammenkaufen, wobei diese nicht immer halten, was sie versprechen. Unser Vorteil: Wir haben von Anfang an gesagt, wir entwickeln und bauen neue Häuser nach dem bonacasa-Standard. Wo bonacasa drauf steht, ist auch bonacasa drin. Aufgrund meiner Tätigkeit für über 50 Genossenschaften haben wir relativ früh gemerkt, was Menschen benötigen, die älter werden. Zudem habe ich früher meine Grossmutter und später meine Mutter erlebt.

«Gute Eigenkapitalquote ist wichtig»

IVO BRÄCHER
BONAINVEST



Direkt am Ufer der Aare entstehen in Aarau Reiheneinfamilienhäuser, Miet- und Eigentumswohnungen sowie Gewerberäume.

Sie lebte mit 85 in einer bonacasa-Wohnung. Und ich lebe selber auch in einer Wohnung, die ich schon vor 20 Jahren hindernisfrei gebaut habe.

Barrierefreiheit ist ja an sich etwas, das andere auch kennen ...

... ja, das machen sie ja auch gut ...

... was bonacasa unterscheidet, sind das Sicherheitskonzept und die Dienstleistungspakete.

Früher gab es das klassische Konzept des Pflegeheimes. Danach kam, daraus abgeleitet, die Altersresidenz mit 5 Sternen: Komfort 5 Sterne, Preis wie im 5-Sterne-Hotel, wo der Bewohner aber, wenn's schlechter geht und er Pflege braucht, auch in die Pflegeabteilung der Residenz wechseln muss. Wir fragten uns: Wie können wir den Leuten helfen, dass sie möglichst lange autonom in den eigenen vier Wänden leben können, ohne dass sie pro Monat für die Wohnung 2000 bis 3000 Franken mehr bezahlen müssen. Wir bieten zu einem 3-Sterne-Preis ein 5-Sterne-Produkt. Mit bonacasa vernetzen wir Dienstleister und Bewohner miteinander. Das ist der eine Teil, die technisch-organisatorische Komponente. Der zweite Teil ist das Vernetzen der Leute unter

sich. Unsere bonaConcierges bringen die Bewohner zusammen, organisieren Apéros und schauen, dass Jassfreunde zusammenfinden.

Die Dienstleistungen erbringen Sie aber nicht selbst: Sie betreiben keinen eigenen Spitex-Dienst, keinen Reinigungsdienst ...

... das Prinzip ist klar. Wir erfinden das Rad nicht zweimal. Wir vermitteln und organisieren, versuchen möglichst gute Konditionen

für unsere Kunden auszuhandeln. Wir ermöglichen schnelle und einfache Zugriffe über iApp und Android. Wer kein Smartphone und kein iPad hat, kann sich telefonisch an unsere Concierges wenden. Mit unseren Services schaffen wir das Umfeld, in welchem sich die Leute wohl fühlen.

Die Sicherheitsorganisation läuft über

ein Call Center, wir haben monatlich acht scharfe Notfälle. Das haben wir in den letzten fünf Jahren aufgebaut. Heute bieten wir diesen Service auch Dritten an: zum Beispiel Alters- und Pflegeheimen, Gemeinden und Unternehmen.

Könnte ich die Dienstleistungen von bonacasa auch nutzen?

Den Alarm-Teil können wir überall in der Schweiz anbieten, den Concierge-Teil mit Services wie Pflege oder Putzen und Einkaufen zurzeit in 6 Kantonen. Das bauen wir nun sukzessive aus. ■

«Notfall-Alarm bieten wir in der ganzen Schweiz an»

IVO BRÄCHER
BONAINVEST



„MEIN LUXUS IST DIE AARE“

bonaLifestyle Herr Bracher, wie wohnen Sie?

Ivo Bracher Ich wohne in einer Eigentumswohnung am westlichen Stadtrand von Solothurn – natürlich hindernisfrei. Ich habe diese vor über 20 Jahren selbst konzipiert, zu einer Zeit, als es bonacasa noch nicht gab. An einer sehr schönen Lage, direkt an der Aare. Das ist Lebensqualität, das ist Leben pur.

Da brauchen Sie also keinen eigenen Swimmingpool. Welchen Luxus haben Sie sich gegönnt?

Ich habe einfach eine sehr schöne Wohnung – mit einer grossen Küche, das ist unser Lebenszentrum. Das Spezielle, das Luxuriöse, ist wirklich die Lage an der Aare. Zudem schätze ich es, dass ich in zehn Minuten zu Fuss an den Bahnhof oder in die Altstadt gehen kann.

Sie sind in der Immobilienbranche tätig. Bedeutet das auch, dass Sie Ihr Vermögen vor allem in Immobilien angelegt haben? Oder investieren Sie diversifiziert auch in andere Branchen und Anlagen?

Ich bin etwas verrückt: Ich habe mein Vermögen einerseits in meinen privaten Liegenschaften angelegt und daneben liegt mein Geld in bonainvest. Ich bin überzeugt, dass wir dort mit dem Team gute Arbeit leisten und dass wir an den richtigen Orten investieren.

Stellen Sie sich vor, Sie würden als Immobilienunternehmer gerne ausserhalb der Schweiz tätig sein. Wo wäre das? Es gibt ja sicher lukrative und spannende Märkte.

Das eine ist die Frage nach den spannenden und lukrativen Märkten. Das andere ist die Frage, wo Sie selbst als Person gerne hingehen würden. Spannende Märkte sind die unterentwickelten oder tief bewerteten Märkte. Problemzonen wie Spanien oder Griechenland werden sich sicher wieder erholen. Wenn man dort am richtigen Ort einsteigt, können sich sehr gute Chancen eröffnen. Persönlich: Wenn ich an einem anderen Ort leben und investieren würde, wäre das vielleicht Vancouver in Kanada. Das ist ein Ort mit hoher Lebensqualität. Aber mir ist es wohl in der Schweiz, ich schätze die Schweiz. **ami**

IVO BRACHER

Der 56-jährige Solothurner Ivo Bracher ist Präsident des Verwaltungsrates und Vorsitzender der Geschäftsleitung von bonainvest. Als Rechtsanwalt und Notar ist Ivo Bracher seit über 30 Jahren im Immobilienbereich tätig, unter anderem als Geschäftsführer der heute zu bonainvest gehörenden Bracher & Partner AG, Solothurn. Er leitet ferner mehrere Baugenossenschaften und verfügt über sehr viel Erfahrung im Bereich des altersorientierten Bauens. Zudem ist Ivo Bracher Initiant und Mitbegründer der Espace Real Estate Holding.

Guter Wein ist ein Genuss. Die meisten Flaschen werden immer noch gekauft und im Keller gehortet, um sie bei passender Gelegenheit freudig zu öffnen und zu trinken. Doch Wein hat sich auch zu einer ernst zu nehmenden Wertanlage entwickelt – nicht zuletzt dank dem Kaufrausch jener asiatischen Sammler, die für einen Bordeaux mit dem richtigen Namen und dem richtigen Jahrgang fantastische Summen hinblättern. Wer jedoch nach derart verlockenden Meldungen beschliesst, in den Keller zu steigen und ein paar alte, verstaubte Flaschen mal schnell via Ebay zu verkaufen, wird ziemlich sicher böse erwachen. Die Chance, dass sich eine Flasche, die man einst im Supermarkt gekauft und dann zehn Jahre lang gehortet hat, mit hochprozentiger Wertsteigerung verkauft, liegt bei Null. Nicht jeder Wein ist ein Geldvermehrter.

«Es braucht sehr gute Kenntnisse. Jedem Laien rate ich ab, wenn er in Wein investieren will». Das sagt Alexander E. Bäggli, der sich mit seiner Firma Cave BB in Zumikon auf den Handel mit renommierten Weinen spezialisiert hat. Seine Inserate «Wir kaufen Ihren Spitzen-Wein und zahlen Spitzenpreise» werben regelmässig in gehobenen Publikumskreisen. «Das Spektrum an Weinen mit Investment-Charakter ist sehr klein», betont Bäggli auf Anfrage, «es muss das richtige Weingut und der richtige Jahrgang sein.» Man müsse klar zwischen Weinen mit «Investment-Charakter» und reinen «Trinkweinen» unterscheiden. Für ihn kommen einzig Bordeaux und Burgund in Frage, dazu einige renommierte Toskaner und Piemonteser, «eventuell noch etwas USA», sagt er. Seine Wunschliste führen folgende Namen an: Domaine Romanée Conti, Lafite Rothschild, Mouton Rothschild, Latour sowie Top-Burgunder wie A. Rousseau, Dujac, Roumier, Comte de Vogüé und Coche Dury. Diese Prestigeweine sind bei seinen Kunden in Asien, England und Frankreich extrem begehrt. Vorausgesetzt, sie wurden gut gelagert und weisen saubere, unbeschädigte Etiketten und einen perfekten Füllstand bis in den Flaschenhals auf. Auf der Website www.cavebb.ch listet eine Tabelle

den aktuellen Marktwert einzelner Bordeaux-Weine auf – mit den Verkaufspreisen, wie sie bei ihm ab Lager in Zumikon erhältlich sind.

«Herr Gabriel, ich möchte etwa 25 000 Franken gewinnbringend in Bordeaux investieren – was soll ich da kaufen?» Diese Frage höre oder lese er oft, sehr oft. Sagt René Gabriel, der Schweizer «Bordeaux-Papst». Und raubt dem Mächtetern-Investor gleich jede Illusion: «Man nimmt viel Geld in die Hand, um in der Regel nichts oder nur wenig an Spitzenweinen zu verdienen. Meist dauert es viel zu lange, bis sich der bestmögliche Gewinn einstellt – das Geld ist im Keller verlockt und bringt keine Zinsen!» Denn wer nicht zufällig mit einem Négociant in Bordeaux eng befreundet sei, der für ihn aus erster Hand gewisse Tranchen abzeige, der kaufe schon mal viel zu teuer ein. Gabriel rechnet vor: «Zum Preis des Négociant kommen eine Marge von mindestens 20 Prozent

für den offiziellen Weinhändler plus Transportkosten, Importzölle und Mehrwertsteuer. So landen wir bei einem ungefähren Preis-Index von 165 Prozent.» Der Mutige bezahle diesen Preis, schleppe seine Kisten irgendwo hin und harre der positiven Dinge, die da kommen sollen. «Es braucht viel Zeit, ein wirtschaftlich prosperierendes Umfeld und gute Parkerpunkte», macht René Gabriel deutlich. Auch sei der Verkauf nicht immer einfach – trotz der Wahl zwischen Inserat, Ricardo, Ebay und Auktion. Und dann bricht der Schalk durch, für den dieser Mann, der dicke Bordeaux-Bücher geschrieben und unzählige Weine auf seiner Gabriel-Punkte-Skala bewertet hat, weitherum berühmt ist. «Einen Vorteil bringen diese «flüssigen» Investitionen auf jeden Fall: Man ist immer liquid», schmunzelt er.

Als Genussmensch widerstrebe es ihm, Wein als reine Investitionsanlage zu betrachten, erklärt der Weinfachmann Andreas Etter, Geschäftsführer der Zürcher Firma Jéroboam. «Wenn ich jedoch zwei Kisten Château Latour kaufe, eine selber trinke und die andere verkaufe, finde ich dies eine gute Sache», schlägt er ei-

«Richtiges Weingut, richtiger Jahrgang»

ALEXANDER E. BÄGGLI | CAVE BB, ZUMIKON

IMMER LIQUID

In Auktionen erreichen grosse Weine oft absurd hohe Preise. Was Wunder, wenn sich gewiefte Anleger überlegen, statt in Aktien in Spitzenweine zu investieren. Dies hat durchaus seinen Reiz. Aber wirklicher Erfolg bedingt ein grosses Fachwissen.

ELSBETH HOBMEIER

A close-up photograph of a wine cork, showing its textured, brown surface and the circular opening at the top. The cork is set against a dark, blurred background.

Wein hat sich zu einer ernst zu nehmenden Wertanlage entwickelt – auch dank dem Kaufrausch asiatischer Sammler.

nen Kompromiss zwischen Genuss und Gewinnstreben vor. Wichtig sei, dass der Wein punkto Alkohol-, Säure- und Tanningehalt das nötige Lagerpotenzial aufweise. Und dann auch entsprechend fachmännisch gelagert werde, idealerweise bei gleichbleibender Temperatur zwischen 10 und 18 Grad und bei einer Luftfeuchtigkeit von 70 Prozent.

«Das Geld ist im Keller verlockt»

RENÉ GABRIEL
SCHWEIZER WEINPAPST

sagt Etter. Daher erstaune es nicht, dass sich die meisten Investoren auf die Premier Grand Crus des Bordeaux konzentrieren. Allgemein stellt Andreas Etter eine Vorliebe zu langlebigen, älteren Weinen fest. Auch beim Champagner des Hauses Bollinger, das er in der Schweiz vertritt. Dessen 1997er-Jahrgang kam eben erst auf den Markt, «récemment dégorgé», also kurz vor dem Verkauf von der Hefe genommen, ein Verfahren, das Bollinger unter dem Label RD seit genau 50 Jahren praktiziert.

Manchmal wartet ein Sammler auch allzu lange zu. Dann ist die Enttäuschung – zumindest für die Erben – vorprogrammiert. Davon kann Alexander E. Bäggi, der gerne auch ganze Keller übernimmt, ein Lied singen. Todesfall, Scheidung oder gesundheitliche Gründe können der Grund sein, dass Kunden ihre ganze Weinkollektion veräussern möchten. «Oft lagern im Keller so grosse Mengen, dass sie gar nicht mehr selber getrunken werden können – vor allem wenn man älter wird und nicht mehr so viele Gäste bewirte wie einst», erklärt Bäggi. Sind die Weine gut gelagert, nicht überaltert und tragen das richtige, gesuchte Etikett, übernimmt er einzelne Flaschen oder ganze Originalkisten und zahlt sogleich bar. Aber er kennt auch die peinliche Situation, wenn eine Witwe von der «wunderbaren,

gehätschelten Sammlung» ihres Mannes schwärmt und diese zu Geld machen möchte. «Manchmal lagern da x-hundert miserable Flaschen, die an irgendeiner Ausstellung zu überrissenen Preisen gekauft wurden», ärgert er sich.

Klar ist: Wer viel Geld mit Wein verdienen will, muss nicht eine oder zwei Flaschen, sondern mehrere Kisten des gleichen Weins kaufen, was eine gewisse Kapitalkraft voraussetzt. Nötig ist auch ein grosses Fachwissen – oder ein entsprechend gewiefter Berater. Denn gerade die grossen Bordeaux der Wunder-Jahrgänge 2009 und 2010 wurden wegen extrem gestiegener Nachfrage bereits im Einkauf immens teuer, was das Gewinnpotenzial einschränkt. Einen nicht zu unterschätzenden Einfluss hat auch der amerikanische Weinkritiker Robert Parker: Wenn er 99 Punkte oder gar die Höchstnote von 100 Punkten vergibt, klettern die Preise des entsprechenden Weins über Nacht aufs Doppelte. Die Trends auf dem Markt für hochwertige Weine werden vom Benchmark-Index namens Liv-ex 100 (London International Vintners Exchange) erfasst, der die Wertentwicklung der 100 weltweit begehrtesten Weine verfolgt und deren Kistenpreise auflistet.

London gilt als die anerkannte Metropole der Weinkenner. Verkauft werden die teuersten Weine allerdings zumeist nach Hongkong und China, als nächste Emerging Markets werden bereits Russland, Indien und Brasilien genannt.

Die Kunst zu investieren heisst klug einkaufen und ebenso klug verkaufen. Die aufmerksame Beobachtung des Marktes zeigt, wann der gute Zeitpunkt gekommen ist, sich von seinem Wein zu trennen. Und sonst bleibt immer noch die – gar nicht so schlechte – Lösung, den Wein ganz bewusst selber zu geniessen. Was weit besser ist als eine Aktie, deren Gewinn sich bei einem Kursverlust einfach in Luft auflöst. ■

«Eine Kiste trinken, eine verkaufen»

ANDREAS ETTER
JÉROBOAM, ZÜRICH



www.cavebb.ch | www.weingabriel.ch | www.jeroboam.ch

schwebem

Geniessen Sie Momente der Schwerelosigkeit in der gesunden Rheinfelder Natursole®. Tauchen Sie ein in eine faszinierende Bade-, Sauna- und Wellness-Welt. Die Vielfalt für alle Sinne lässt Sie den Alltag vergessen. Hier wird Entspannung zum Erlebnis. Täglich 8.00 - 22.30 Uhr.

www.soleuno.ch

Ich bin entspannt.



sole uno

Wellness-Welt
im Parkresort Rheinfelden



Vater und Sohn im gleichen Team: Vor einem Jahr entschloss sich Raphael Jordi ins Uhrengeschäft einzusteigen. Vater Michel Jordi freut sich über die gute Zusammenarbeit.

MICHEL JORDI AUS LEIDENSCHAFT UNTERNEHMER

ANDERS ANLEGEN

PERSÖNLICH



Bilder Carmen Harms | HO

In den 1990er-Jahren verdiente er Millionen. Dann fiel sein Imperium zusammen. Nun ist Michel Jordi mit der neuen Uhrenkollektion Swiss Icon wieder gut im Geschäft.

Aufgegeben hat er nie. Nicht als Unternehmer, nicht als leidenschaftlicher Uhrmacher. Michel Jordi hat mit seiner neuen Uhrenkollektion Swiss Icon ein Produkt in der Haute Horlogerie lanciert, das voller Geschichten und Symbole steckt. Damit kennt sich Jordi aus. Schon in den 1990er-Jahren setzte der Entrepreneur mit seiner «Ethno Watch» auf Swissness: Kuhemblem, Edelweiss und Schweizerwappen waren feste Bestandteile eines jeden Jordi-Stücks. Damals wie heute zelebriert er seine Wurzeln, spielt mit Schweizerwerten. Vor 20 Jahren traf er damit den Zeitgeist, feierte Riesenerfolge, verdiente Millionen und genoss internationale Aufmerksamkeit. Jahre später fiel das Imperium zusammen. «Der Markt wurde nach einigen Jahren des Erfolgs mit Ethno-Uhren regelrecht überschwemmt» sagt Michel Jordi. Der Kunde habe nicht mehr realisiert, ob er nun eine original Jordi-Watch kaufte oder eben eine Kopie. Die Zeit der Ethno-Uhren war vorbei. Der geschäftliche Absturz folgte unaufhaltsam. Jordi verlor zwar viel Geld, doch nie die Faszination an Uhren. Statt zu resignieren, suchte er nach neuen Projekten, nach neuen Herausforderungen und neuen Partnern.

Der heute 66-jährige Geschäftsmann schätzt mehr denn je das Privileg, eigene Ideen verwirklichen zu können. «Seit meiner frühesten Jugend war ich von der Uhrmacherkunst fasziniert, die ich erst in der Werkstatt meines Vaters, dann in den legendären Schweizer Juratälern kennenlernte.» Von seinem Vater habe er Disziplin, Präzision und Zuverlässigkeit gelernt. Die Heraus-

forderung brauchte Jordi übrigens schon immer, musste ständig weiter suchen und die Dinge anders anpacken. Und so träumte der Uhrmacher schon in jungen Jahren, die Welt mit seiner Interpretation von Zeit zu erobern. An der Rhonequelle habe er die Inspiration zu seiner neuen Kreation, Swiss Icon, gefunden. Das Resultat: ein Zeitmesser in einer ergonomischen Form, neu, eigenständig, welcher die Kraft der Natur ausdrücken soll. Der Scherenschnitt auf dem Armband und dem Zifferblatt widerspiegelt einmal mehr die Verbundenheit Jordis zum Schweizer Erbe.

Und wie läuft das Geschäft nun mit der Uhrenkollektion Swiss Icon seit der Lancierung vor zwei Jahren? «Diese Uhren und die Accessoires machen mir sehr grosse Freude», so Jordi. Den schnellen Erfolg habe er weder erwartet noch fokussiert. Hochwertige Uhren zu etablieren, brauche Zeit, in diesem Fall sogar etwas mehr Zeit als prognostiziert. Und es braucht den asiatischen Markt. «Genauer: China», ergänzt sein Sohn Raphael, der vor rund einem Jahr ins Geschäft eingestiegen ist. Beide, Vater und Sohn, sind sehr angenehm überrascht von ihrer guten Zusammenarbeit. «Ich freue mich sehr darüber, für mich war das nicht selbstverständlich», so Michel Jordi. Sein Sohn bringe eine spannende und vor allem internationale Berufserfahrung mit: Er arbeitete bei Alinghi dann bei der UEFA und reiste anschliessend um die Welt. Die Marketing-Gepflogenheiten in China zu erforschen, überlässt Michel Jordi dem Sohn. «Raphael ist da ganz nah dran.» Für Vater Jordi habe sich die Welt rund um die moderne Kommunikation und das Marketing heute total verändert. Es reiche auch nicht, die neuen Technologien anwenden zu können, es brauche ein tiefes Verständnis und einen visionären Blick. Raphael Jordi ist damit aufgewachsen. Dennoch musste er die Mikrostruktur der chinesischen Social Media zuerst beobachten und dann verstehen. «Dazu war ich einige Wochen dort und lernte Menschen, Traditionen und neue digitale Rituale

kennen.» Raphael und Michel Jordi sind überzeugt, dass ihre Swiss Icon Kollektion Chinas Shopping-Trend trifft. Um den Markt zu erobern, ist nicht etwa eine grosse Verkaufsstruktur in China geplant, sondern vielmehr, die Marke und die Kollektion im Markt bekannt zu machen, um diese dann in der Schweiz zu verkaufen. Da die Luxustaxen in China viel zu hoch sind, kaufen chinesischen

Touristen ihre Uhren und Taschen nach wie vor auf Reisen in Hongkong oder in Europa ein.

Geldanlagen hätten Jordi nie gross interessiert. Es war immer das eigene Business, das im Vordergrund stand. Dort habe er leidenschaftlich investiert. Gar keine anderen Investments? «Doch, in Wein. Ich habe eine schöne Weinsammlung, die meine Frau und ich pflegen.» Da habe er sich auch

schon überlegt, vielleicht die eine oder andere sehr teure Flasche zu verkaufen – «um das Geld wieder für Wein auszugeben». Michel Jordi lacht und ergänzt, dass er auch in seine Gesundheit investiere. «Ich liebe Sport und unser Chalet im Wallis.» Jordis grösster Luxus heute: «Mein Wochenende fängt oft schon am Donnerstagabend an.» Dann fährt er mit seiner Frau ins Ferienhaus, geniesst das Leben, treibt Sport und lässt sich von der Natur inspirieren. ■



Club 100, Limited edition

SWISS ICON KOLLEKTION

Die Jordi Swiss Icon Kollektion wird in der ganzen Schweiz im Fachhandel verkauft. An der Zürcher Niederdorfstrasse 90 hat Michel Jordi einen Flagship Store eröffnet und bietet neben der Uhrenkollektion auch seine Accessoires wie Hemden, Blusen, Damentaschen und Kleinlederwaren sowie Schals und Krawatten an.

www.micheljordi.ch

LESEN SIE IN DER NÄCHSTEN NUMMER

Unser Monothema widmet sich **WOHNFORMEN.**
Wir stellen Ihnen die Wasserstadt vor, erklären den Megatrend Digitalstrom, besuchen eine Alters-WG, entdecken überraschende Designmöbel und sprechen mit Architekten.

PRÄVENTION *Augen auf*
BEAUTY *Farbecht*
AUTO *Gut einsteigen*
REISEN *Segel setzen*



LIFESTYLE

DAS MAGAZIN FÜR FORTGESCHRITTENE

bona

VERPASSEN SIE KEINE AUSGABE von bonaLIFESTYLE,
dem Magazin für Fortgeschrittene.

Wir informieren, unterhalten, klären auf und möchten Sie 4 Mal
im Jahr überraschen.

Abonnieren Sie das Magazin.
Das Bestellformular finden Sie auf der Website.

bonalifestyle@gmail.com | www.bonalifestyle.ch.

ANLEGEN
VORSORGEN



WER SICHERT DIE RENTE?

Die Politik müsse jetzt echte Lösungen finden, sagt Michael Dober, Vorsitzender der Pensionskasse Coop. Tiefe Zinsen und lange Lebenserwartungen machen es zunehmend schwierig, die künftigen Renten zu finanzieren.

INTERVIEW: ANDRÉ MICHEL

bonaLifestyle Darf eine heute 50-jährige Person damit rechnen, von ihrer Pensionskasse dereinst die Rente zu bekommen, die ihr heute in Aussicht gestellt wird?

Michael Dober Es kommt darauf an: Wenn eine Pensionskasse mit unrealistischen technischen Grundlagen und einem hohen Zins rechnet, gehe ich nicht davon aus. Unsererseits setzen wir alles daran, die Grundlagen so zu wählen, dass die Renten auch in Zukunft die in Aussicht gestellte Höhe erreichen. Entscheidend ist, dass die Bevölkerung immer älter wird. Das ist zwar schön, bedeutet aber auch, dass das angesparte Vorsorgekapital immer länger reichen muss. Das heisst, der sogenannte Renten-Umwandlungssatz wird sinken müssen. Deshalb muss man sich wohl schon darauf einstellen, dass die Rente etwas tiefer ausfallen wird, sofern keine Massnahmen zur Kompensation ergriffen werden.

Bundesrat Alain Berset hat im November Vorschläge für die Reform der Altersvorsorge präsentiert. Er schlägt vor, den Renten-Umwandlungssatz von heute 6,8 auf 6 Prozent zu senken. Kritiker meinen, diese Reduktion werde nicht ausreichen.

Die Reform ist notwendig. Es ist wichtig, dafür zu sorgen, dass die Versicherten sich darauf verlassen können, dereinst noch Leistungen zu erhalten. Aus heutiger Sicht ist zu erwarten, dass die Revision kaum vor 2020 in Kraft treten kann. Dann wird es eine Übergangsfrist von vier Jahren geben, während welcher die Umwand-

lungssätze schrittweise reduziert werden. Es wird also etwa zehn Jahre dauern, bis wir bei 6 Prozent sind. Bis dahin wird die Lebenserwartung nochmals um ein bis zwei Jahre steigen und der Umwandlungssatz von 6 Prozent wird immer noch zu hoch sein. Wir werden also weiterhin der Entwicklung hinterher rennen. Die Reformvorschläge sind ein Schritt in die richtige Richtung. Aber sie erfolgen zu langsam, gehen zu wenig weit und sind in der vorgesehenen Form kaum zu finanzieren.

Bis vor wenigen Jahren war es für die Pensionskassen selbstverständlich, mit einem Zinssatz von 4 Prozent zu rechnen. Das scheint heute völlig utopisch.

Zum Zeitpunkt der Einführung der gesetzlichen beruflichen Vorsorge ging man tatsächlich von der Annahme aus, dass die Kassen dauerhaft eine solche Verzinsung erwirtschaften können. In den letzten Jahren sind die Zinsen aber kontinuierlich gesunken. Zehnjährige Bundesobligationen bringen gerade noch gut 1 Prozent Rendite. Wenn wir uns zudem die Politik der Notenbanken vor Augen führen, können wir sicher nicht davon ausgehen, dass die Zinsen in den nächsten Jahren sehr stark steigen werden. Im Gegenteil: Sie werden



MICHAEL DOBER
VORSITZENDER DER
GESCHÄFTSLEITUNG
PENSIONSKASSE COOP BASEL

wohl noch einige Zeit auf den tiefen Niveaus von heute verharren. Ich glaube nicht daran, dass es in den nächsten Jahren mit einem vertretbaren Risiko möglich sein wird, eine Durchschnittsrendite von 4 Prozent zu erwirtschaften. Ich sehe das bei unserer Anlagestrategie: Ursprünglich gingen wir davon

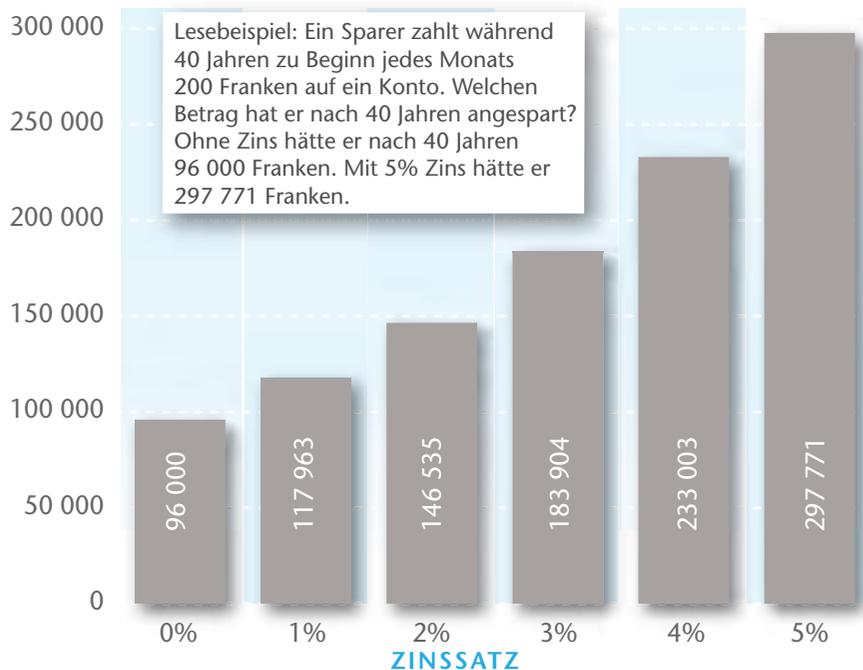
aus, dass wir damit 4,7 Prozent erzielen können. Heute erwarten wir noch gut 3,5 Prozent.

Wie hoch ist der Zinssatz den Sie heute anwenden, um für einen Versicherten seine zu erwartende Rente auszurechnen?

Wir rechnen mit einem Projektionszins. Dieser entspricht dem technischen Zins – also jenem Satz, mit welchem die Altersguthaben der Rentner verzinst werden. Das heisst, dass wir den aktiven Versicherten eigentlich denselben Zins gutschreiben möchten wie den Rentnern, damit wir eine Gleichbehandlung haben. Nun haben wir natürlich auch gesehen, dass das sehr schwierig ist. Deshalb haben wir uns entschieden, auf dem Vorsorgeausweis zwei Zahlen zu zeigen: Die eine mit dem technischen Zins von 3,25 Prozent gerechnet, die andere mit 2 Prozent, was in etwa dem Durchschnitt unserer Verzinsung in den letzten Jahren entspricht und die Leistun-

EINFLUSS DES ZINSES

Kapital nach 40 Jahren



wird das Ganze irgendwann nicht mehr zu finanzieren sein.

Der Übergangsgeneration dürfte der Besitzstand garantiert werden. Man kann ja nicht am Tag X einfach die Renten senken. Wer finanziert dies?

Wichtig ist es, eine gewisse Opfersymmetrie zu finden. Wie das genau finanziert werden soll, ist Sache der Politik. Aber es ist klar, dass für die Übergangsgeneration Lösungen gefunden werden müssen.

Ist unser Vorsorgesystem überhaupt noch zeitgemäss?

Es wird oft kritisiert, unser Rentensystem sei veraltet, man solle doch den freien Wettbewerb spielen lassen. Natürlich gibt es Argumente dafür. Andererseits: Wir müssen dafür sorgen, dass die Sozialpartnerschaft spielen kann. Sehen Sie sich die Geschichte der Pensionskasse Coop an. Die letzten Senkungen des Umwandlungssatzes haben wir einmal mit Einmaleinlagen

durch den Arbeitgeber und einmal mit Rückstellungen der Kasse sowie mit Prämien erhöhungen finanziert, wobei

der Arbeitgeber zwei Drittel übernommen hat. Damit konnten wir das Rentenniveau halten. Wenn nun der freie Wettbewerb kommt, wäre das Interesse von Coop für solche Lösungen nicht mehr vorhanden. Wichtiger für die zweite Säule wäre generell etwas mehr Freiheit, als immer neue

«Müssen eine Opfersymmetrie finden»

MICHAEL DOBER

gen damit realistischer aufzeigt. So sieht der Versicherte selbst, wie gross der Einfluss der Zinsen ist.

Sie sagten einleitend, dass es im Rahmen einer Revision ohne begleitende Massnahmen nicht möglich sein werde, die künftigen Renten auf dem heutigen Niveau zu halten.

Es gibt schon Lösungen. Aber nichts ist gratis. Es ist klar, dass für die Kompensation der Senkung des Umwandlungssatzes und der tieferen Zinsen entsprechend Geld notwendig ist. Nebst einmaligen Einlagen müssten die Prämien deutlich erhöht werden, um gleichbleibende Leistungen für die Aktiven zu finanzieren. Das würde aber sowohl die Arbeitnehmer wie die Arbeitgeber überfordern. Auch bei einer Kompensation über höhere Steuern muss man sich der Auswirkungen bewusst sein ...

... Herr Berset möchte ja die Mehrwertsteuer anheben ...

... Interessant finde ich, dass die aufgrund der demografischen Entwicklung naheliegendste Lösung – die Erhöhung des Rentenalters – von Anfang an als politisch nicht machbar ausgeschlossen wird. Ich mache damit noch keine Aussage darüber, was richtig und was falsch ist. Ich finde einfach, dass – wenn man schon eine politische Auslegeordnung macht – dieser Denkansatz auch einbezogen werden sollte. Es ist nun einmal eine Tatsache, dass die Lebenserwartung seit der Einführung der AHV gewaltig gestiegen ist. Daran können wir einfach nicht vorbeischaun. Sonst

DIE PENSIONSKASSE COOP

Vorschriften und Regeln einzuführen, die letztlich auch eine Erhöhung der Kosten zur Folge haben.

Zu Diskussionen Anlass gibt auch immer wieder die Finanzierung von Wohneigentum aus der Pensionskasse, gerade in Zeiten hoher Immobilienpreise wie heute.

Wie sinnvoll ist das?

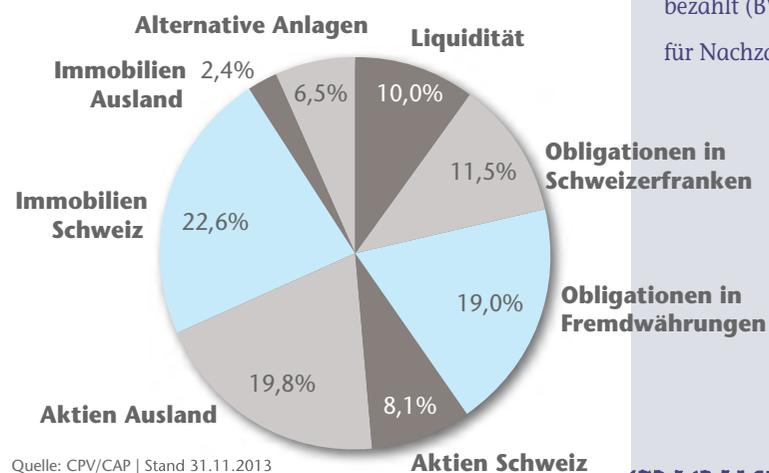
Es ist meines Erachtens systemfremd, dass Mittel aus der Pensionskasse für den Erwerb von Wohneigentum verwendet werden können. In gewissen Fällen, in welchen wir aus der Pensionskasse einen Finanzierungsbeitrag leisten, bin ich zudem etwas erstaunt darüber, dass mit eher tiefen Einkommen vergleichsweise teure Häuser gekauft werden. Aber es liegt nicht an uns, das finanziell zu beurteilen. Wir vollziehen bloss das Gesetz. Persönlich halte ich es allerdings nicht wirklich für sinnvoll.

Bei der Pensionierung haben die Versicherten die Wahl, statt einer Rente das Kapital zu beziehen. Wem würden Sie das empfehlen?

Grundsätzlich kann bei uns die Hälfte des Altersguthabens als Kapital bezogen werden. Das haben wir ganz bewusst begrenzt. Wir wollen nicht, dass jemand alles bezieht und später plötzlich mittellos dasteht. Aber es gibt Situationen, in welchen es Sinn macht, das Kapital zu beziehen, zum

Beispiel um eine Schuld abzubezahlen. Es hängt letztlich immer von der persönlichen Situation ab. Grundsätzlich bin ich aber davon überzeugt, dass es vorteilhaft ist, die Rente zu beziehen. So können die Versicherten von einer garantierten monatlichen Rente profitieren. Ich glaube nicht, dass es jemandem gelingen wird, auf dem Kapital dauerhaft eine Rendite zu erzielen, die höher ist als der technische Zinssatz von 3,25%, mit dem wir in unserer Pensionskasse rechnen.

So legt die Pensionskasse Coop ihr Geld an



Zur Ihrer Anlagepolitik: Wie stark versuchen Sie, das Auf und Ab an den Finanzmärkten auszunutzen?

Als Pensionskasse sind wir langfristiger Anleger. Der wichtigste Baustein ist die Definition der Anlagestrategie. Diese schauen wir etwa alle drei Jahre an und überprüfen dabei auch, ob sie noch mit unseren künftigen Verpflichtungen übereinstimmt. Die-

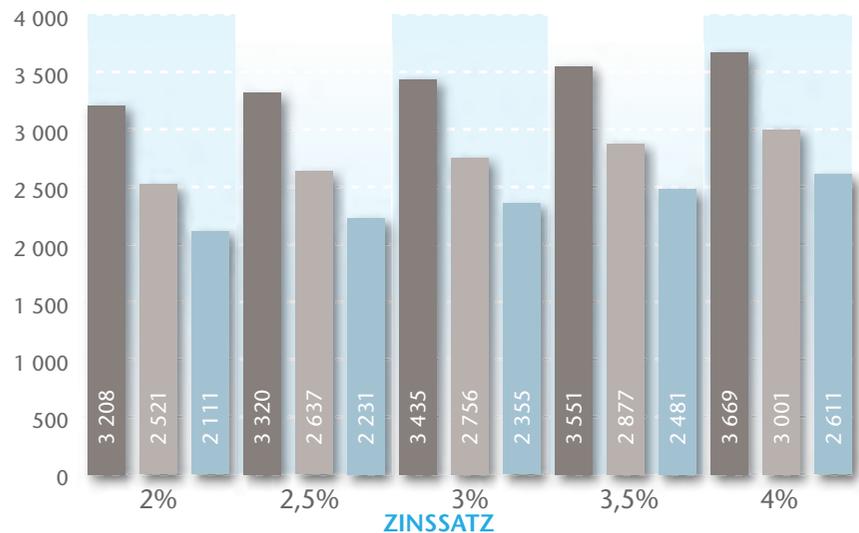
Die Pensionskasse Coop wurde 1909 gegründet. Sie betreut rund 54 000 Versicherte, davon etwa ein Drittel Rentner und zwei Drittel aktive Versicherte. Die Stiftung verwaltete Ende 2013 ein Vermögen von rund 8 Milliarden Franken. Sie gehört damit zu den grössten Pensionskassen der Schweiz. Die Pensionskasse Coop geht in vielen Bereichen über die Mindestvorschriften des Bundesgesetzes für die berufliche Vorsorge (BVG) hinaus. Attraktiv für die Versicherten ist insbesondere die Tatsache, dass der Arbeitgeber zwei Drittel und der Arbeitnehmer nur einen Drittel der Vorsorgebeiträge bezahlt (BVG: je 50 Prozent). Das gilt selbst für Nachzahlungen bei Lohnerhöhungen.

MICHAEL DOBER

Dr. Michael Dober ist seit 2004 Vorsitzender der Geschäftsleitung der Pensionskasse Coop in Basel. Seit 2012 ist der Jurist zudem Mitglied des Verwaltungsrates von bonainvest in Solothurn, bei welcher die Pensionskasse Coop die grösste Aktionärin ist. Michael Dober verfügt über eine langjährige Management-Erfahrung. Er ist verheiratet und wohnt in Wintersingen BL. **ami**

WOFÜR 500'000 FRANKEN REICHEN

Monatlicher Kapitalbezug



Solange soll das Geld reichen: ■ 15 Jahre ■ 20 Jahre ■ 25 Jahre

Die Grafik illustriert das Problem der Pensionskassen und die Diskussion um die Reduktion des Rentenumwandlungssatzes: Nehmen wir an, ein Mann habe auf einem Bankkonto bis zu seinem 65. Geburtstag 500'000 Franken angespart. Dieses Geld will er nun kontinuierlich aufbrauchen. Die Grafik zeigt, wie viel er monatlich ausgeben darf, wenn die 500 000 Franken 15, 20 oder sogar 25 Jahre reichen sollen. Sie zeigt auch auf, dass er umso mehr verbrauchen kann, je mehr Zins er auf dem Kapital erhält.

Quelle: michel communication---

se Strategie ziehen wir innerhalb gewisser Grenzen konsequent durch. Bei uns gibt es kein Hin und Her, indem wir versuchen würden, kurzfristig Schwankungen an der Börse auszunutzen. Wir sagen klar, wir sind nicht in der Lage, die Entwicklung der Aktienmärkte zu prognostizieren.

Heisst das, Sie haben in den letzten Jahren nicht vom Boom an den Aktienmärkten profitiert, indem Sie zusätzlich Aktien gekauft haben?

Doch, wir haben einen Anlageausschuss, der für die sogenannte taktische Steuerung zuständig ist. Aufgrund der Zinssituation und der Bewertung der Aktienmärkte haben wir vor eineinhalb Jahren beschlossen, die Aktienquote leicht über die strategisch definierten 25 Prozent zu erhöhen. Aber wir reden da von zwei, drei Prozent. Und im Anlageausschuss überprüfen wir regelmässig, ob wir dabei bleiben wollen.

Bei den meisten Pensionskassen sind die Obligationen der bedeutendste Teil der Anlagen. Mit den aktuellen Zinssätzen erreichen Sie aber die angepeilten 3,25 Prozent nie. Kommt hinzu, dass auf den Obligationen ein Kursrisiko besteht, wenn die Zinsen steigen. Wie gehen Sie damit um?

Ja, das ist ein Problem. Wir können ja nicht vollständig aus den Obligationen aussteigen, und einen kleinen Ertrag bringen sie ja trotz allem. Zudem weiss ich im Prinzip heute genau, was ich mit den Obligationen verdiene. Aber wir haben die flüssigen Mittel erhöht und unser Obligationenportfolio so umgeschichtet, dass wir bei einem Zins-

anstieg nicht allzu viel verlieren. Gleichzeitig haben wir Staatsanleihen gegen besser rentierende Unternehmensanleihen getauscht. Zudem suchen wir nach Alternativen: Wo und wie können wir mit nicht traditionellen Investments unser Geld noch anlegen, um eine gewisse Rendite zu erzielen, ohne dass wir Risiken eingehen, die wir nicht tragen können. Seit einiger Zeit kaufen wir zum Beispiel gesicherte Kredite statt normale Anleihen. Oder wir suchen nach Alternativen im Immobiliensektor, zum Beispiel in Deutschland. Wir loten das ganze Spektrum aus. Aber es ist eine sehr aufwendige Sache.

Ausländische Immobilien sind also eine Alternative, mit der noch eine gute Rendite erzielt werden kann.

Vereinzelt gibt es noch attraktive Möglichkeiten. Aber dafür muss man die traditionellen Wege, zum Beispiel die Investition über einen Fonds, verlassen. Ein Beispiel dazu: Die Bayerische Landesbank musste aufgrund der Krise ihr Immobilienportfolio, das aus guten Wohnimmobilien bestand, verkaufen. Wir waren dann in einem Konsortium dabei, das diese Immobilien gekauft hat.

Und in der Schweiz?

An sich würden wir gerne noch etwas ausbauen. Aber im Moment gibt der Schweizer Markt wenig her. Es ist sehr schwierig, mit neuen Immobilien noch eine vernünftige Rendite zu erzielen. Wir haben jetzt ein sehr gutes Immobilienportfolio, auf dem wir eine Nettorendite von rund 5 Prozent

SO FUNKTIONIERT EINE PENSIONSKASSE

erwirtschaften. Das wollen wir nicht verwässern. Wir sind aber überzeugt, dass unsere Zeit kommen wird, wenn die Zinsen wieder steigen.

Sie sind an bonainvest beteiligt. Diese erreicht im Moment die 5 Prozent Rendite auch noch nicht. Weshalb investieren Sie dort trotzdem?

Die Art wie bonainvest baut und deren Konzept bonacasa – Wohnen mit Services – überzeugen. In Anbetracht der gesellschaftlichen Entwicklung ist Wohnen mit Services die Zukunft: Die Bevölkerung wird immer älter, und vielen Arbeitstätigen fehlt zunehmend die Zeit für ihre Aufgaben im Haushalt. Unser Engagement

ist also einerseits ein Investment, weil wir glauben, dass bonainvest in diesem Bereich eine führende Rolle spielen können. Andererseits können wir damit unser Know-how erweitern: Wir realisieren derzeit eine grosse Überbauung in Bern Brünnen. Dort bauen wir nach bonacasa-Standards und wir werden auch bonacasa-Services dabei haben. Hinzu kommt eine dritte Überlegung: Es wird Objekte geben, die für bonainvest zu gross sind, wo wir aber gemeinsam investieren könnten. Zu-

sammengefasst: Wir sind überzeugt davon, dass wir – nicht nur in diesem Bereich, sondern generell – Zukunftsthemen früh genug angehen müssen, so dass wir dann auch wirklich dabei sind, wenn sich etwas stark entwickelt. Wenn Sie erst einsteigen, wenn's läuft, dann sind Sie immer zu spät.

Welche Entwicklungen machen Ihnen für die Zukunft am meisten Sorgen?

«Eine Sorge ist sicher jene, dass die Zinsen langfristig tief bleiben könnten»

MICHAEL DOBER

Also mir macht vieles Sorgen (lacht). Eine Sorge ist sicher jene, dass die Zinsen langfristig tief bleiben könnten. Das würde zu Problemen führen. Obwohl wir damit kurzfristig gewisse Wertverluste hinnehmen müssten, wäre es mir lieber, dass die Zinsen steigen als dass sie langfristig tief bleiben. Das wäre fast das Schlimmste. Zweitens, dass man keine Lösungen findet für die strukturellen Probleme der zweiten Säule. Die Politik ist gefordert und muss jetzt echte Lösungen finden – und nicht bloss Pflasterlipolitik betreiben, mit der die Probleme nur verschoben werden. Und drittens dürfen wir die Solidarität, die von den Jungen in der zweiten Säule momentan gefordert wird, nicht überstrapazieren. Auch da ist die Politik gefordert. ■

Die meisten Pensionskassen arbeiten nach dem sogenannten Beitragsprimat: Arbeitgeber und Arbeitnehmer zahlen Sparbeiträge ein, welche dem Altersguthaben – also dem individuellen Sparkonto – gutgeschrieben werden. Dieses Geld wird angelegt. Aus den Erträgen werden dem Altersguthaben Zinsen gutgeschrieben. Aus dem Altersguthaben wird bei der Pensionierung die Rente bezahlt. Der Rentner bezieht jeden Monat einen Teil seines Sparguthabens. Die Höhe der Rente wird durch den Umwandlungssatz bestimmt. Dieser sagt aus, welcher Anteil des Altersguthabens jedes Jahr in Form einer Rente ausbezahlt wird. Es liegt auf der Hand, dass aus einem Guthaben von 500 000 Franken pro Jahr umso weniger verbraucht werden kann, je länger das Geld reichen soll (vgl. Grafik). Für die obligatorischen Leistungen des BVG ist der Rentenumwandlungssatz aktuell bei 6,8 Prozent fixiert. Für Leistungen, die das Obligatorium übertreffen, können die Pensionskassen den Satz selbst festlegen. Das führt dazu, dass bei sogenannten umhüllenden Kassen, welche mehr als das Obligatorium versichern, der Umwandlungssatz bereits heute unter den gesetzlich vorgeschriebenen 6,8 Prozent liegen kann. Bei der PK Coop sind es zum Beispiel 6,4 Prozent. Zu berücksichtigen ist der technische Zinssatz: Vereinfacht gesagt ist dies der Zins, welcher auf den Sparguthaben der Rentner zur Anwendung kommt. Dieser ist abhängig von den langfristigen Ertragsaussichten. Je tiefer die erwarteten Renditen sind, desto mehr kommen der technische Zins und damit auch der Umwandlungssatz unter Druck. **ami**



★ ★ ★ ★ ★

HÔTEL
LES SOURCES
DES ALPES

BEAUTY & SOURCE THERMALE



GENIESSEN SIE EINE
GEWICHTSREDUZIERENDE
FITNESSKUR IN UNSERER
WOHLFÜHL-OASE.



CH-3954 LEUKERBAD / LOËCHE-LES-BAINS, SWITZERLAND
TEL. +41 27 472 20 00 / FAX +41 27 472 20 01
WWW.SOURCESDESALPES.CH
HOTEL@SOURCESDESALPES.CH



© 2014

NAH FERN FERNOST

bonacasa - GUTSCHEINBOX

Reiseluxus zum halben Preis

Geniessen Sie Luxushotels zum Schnäppchenpreis: Eine Gratisnacht im 5-Sterne-Hotel Relais & Châteaux Sources des Alpes in Leukerbad, 50-Prozent-Gutscheine in Edelhäusern wie dem Palace Gstaad, dem Lenkerhof Spa Resort, dem Schweizerhof Luzern oder dem Palace Lausanne, Champagner umsonst zum Geburtstag, Spa-Behandlungen zu Vorzugskonditionen und Bergfahrten oder Golfrunden mit super Ermässigungen. Die bonacasa-Gutscheinbox by myPrestige macht es möglich.

Exklusiv kooperiert myPrestige, das seit gut 15 Jahren auf Gutscheine spezialisierte Unternehmen, mit bonacasa und offeriert eine Gutscheinbox zum Träumen, zum Reisen und zum Entspannen: Für einen Pauschalbetrag von 390 Franken profitieren Privatpersonen oder Firmen von attraktivsten Vergünstigungen. Ganz zu schweigen vom VIP-Status, den die Members in unseren Hotels geniessen (Details zu den einzelnen Angeboten sehen Sie auf der Website www.bonaLifestyle.ch und www.myprestige.ch).

Alle Gutscheine sind übertragbar und bis Ende 2014 gültig. Also genügend Zeit, sich und andere verwöhnen zu lassen oder ein Geschäftsmeeting in inspirierender Atmosphäre zu gestalten. Und das Beste: Die Box kostet weniger als eine Übernachtung im 5-Sterne-Luxushotel



Sources des Alpes. Und diese haben Sie gratis mit der Box inklusive.

All diese luxuriösen Angebote macht die Gutscheinbox by myPrestige einzigartig, exklusiv und seit Jahren sehr erfolgreich. Aber nicht genug: Wer schon lange Venedig erkunden möchte oder eine Reise nach Paris plant, mit myPrestige haben die Members auch im Ausland bis zu 50 Prozent Ermässigung auf Übernachtungen in exklusiven 5-Sterne-Hotels.

Kurz: Individualität, Luxus und Genuss ist den Mitgliedern von bonacasa by myPrestige vorbehalten.

BESTELLEN



Bestellen Sie Ihre persönliche Gutscheinbox

1. Name:

1. Vorname:

Adresse:

PLZ/Ort:

E-Mail:

Unterschrift:

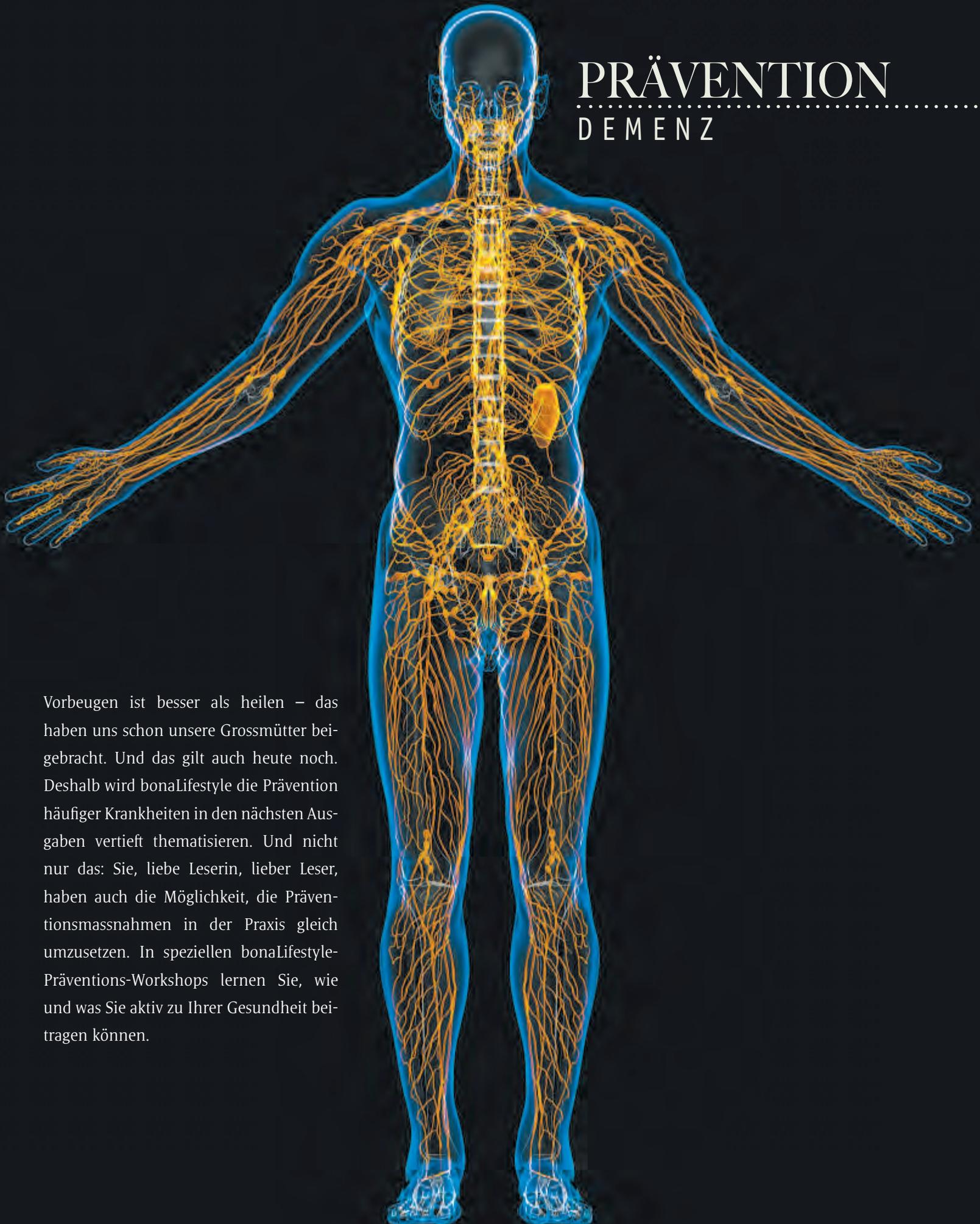
Preis pro Box: CHF 390, inkl. Gratisnacht im Luxushotel Sources des Alpes

Bitte einsenden an:

bonaLifestyle | Buchenweg 32
4571 Lüterkofen
Bestellung per Mail an
bonalifestyle@gmail.com

PRÄVENTION

DEMENTZ



Vorbeugen ist besser als heilen – das haben uns schon unsere Grossmütter beigebracht. Und das gilt auch heute noch. Deshalb wird bonaLifestyle die Prävention häufiger Krankheiten in den nächsten Ausgaben vertieft thematisieren. Und nicht nur das: Sie, liebe Leserin, lieber Leser, haben auch die Möglichkeit, die Präventionsmassnahmen in der Praxis gleich umzusetzen. In speziellen bonaLifestyle-Präventions-Workshops lernen Sie, wie und was Sie aktiv zu Ihrer Gesundheit beitragen können.

Gemeinsam statt einsam

25 000 Menschen erkranken in der Schweiz jährlich an Demenz. Weshalb, ist bis heute unerforscht. Eine gesunde Lebensweise und soziale Kontakte helfen, das Risiko zu senken.

CHRISTINE KÜNZLER

Es gibt verschiedene Formen von Demenz. Zu den häufigsten gehören Alzheimer und Vaskuläre Demenz, ausgelöst durch Durchblutungsstörungen im Hirn oder häufig aufeinanderfolgende Hirninfarkte. Häufig leiden Menschen unter einer Kombination beider Formen.

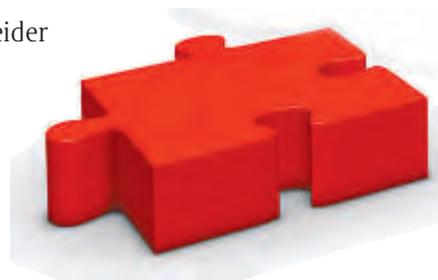
Das Risiko, an Demenz zu erkranken, steigt nach dem 65. Lebensjahr steil an.

Heute leben in der Schweiz schätzungsweise rund 110 000 Demenzkranke. In der Altersgruppe der 65- bis 69-Jährigen leidet jede fünfzigste Person an Demenz, von den 80- bis 84-Jährigen jede fünfte. Diese Krankheit ist hierzulande die dritthäufigste Todesursache.

Drei Faktoren, alle nicht beeinflussbar, können das Risiko einer Demenz erhöhen: das Alter, das Geschlecht und genetische Faktoren. So leiden Frauen vermehrt an Demenz – doch die diesbezüglichen Untersuchungen zeigen lediglich, dass Frauen länger leben als Männer und deshalb häufiger betroffen sind. Ob und

wie sich das Demenz-Risiko beeinflussen lässt, ist wissenschaftlich nicht abschliessend geklärt. Ein Bericht von Alzheimer's Disease International und der Weltgesund-

heitsorganisation geht davon aus, dass Rauchen und Alkoholmissbrauch, Bluthochdruck, erhöhter Cholesterinspiegel, Diabetes und Adipositas wahrscheinliche Faktoren sind, die eine Demenzkrankheit fördern. Diverse Studien weisen zudem darauf hin, dass Depressionen eine Demenzerkrankung begünstigen können.



PRÄVENTION

DEMENTZ

Wenn ein Mensch vergesslich wird, wenn er sich nicht mehr gut orientieren kann, wenn er antriebslos wird und sein soziales Verhalten sich aus unerklärlichen Gründen verändert, können dies – müssen aber nicht – erste Anzeichen von Demenz sein. In dieser Situation macht eine erste Abklärung beim Hausarzt Sinn. Er entscheidet dann über die nächsten Schritte. So leitet er etwa den Patienten an eine Memory-Klinik weiter.

Gesunde Ernährung

Auch wenn selbst die vorbildlichste Lebensführung nicht vor Krankheiten schützen kann, so lässt sich doch etwas tun, um das Risiko für Alterserkrankungen positiv zu beeinflussen. Wissenschaftler weisen auf vier bekannte Säulen der gesunden Lebensführung hin: gesunde Ernährung, reichlich Bewegung, geistige Aktivität und ein reges soziales Leben. Empfohlen wird die mediterrane Küche mit ihrem hohen Anteil an Früchten, Gemüse, Hülsenfrüchten, Getreide und Olivenöl. Fleisch, vor allem rotes, soll nur in kleinen Portionen gegessen werden. Dafür darf man sich ein Glas Rotwein gönnen. Eine Langzeitstudie beobachtete über 2000 gesunde Personen in New York: Je konsequenter die Probanden eine traditionelle mediterrane Ernährungsweise praktizierten, desto niedriger war das Risiko, an Demenz zu erkranken und desto langsamer liessen die kognitiven Leistungen nach. Die Studie zeigt auch, dass es nicht auf den Verzehr einzelner

gesunder Lebensmittel ankommt, sondern auf deren ausgewogene Mischung.

Wie Wissenschaftler verschiedener Länder bestätigten, kann eine ausreichende Versorgung mit den Vitaminen B6, B12 und Folsäure dem Abbau von Gehirnmasse entgegenwirken. Viel Folsäure ist etwa in Orangen, grünem Blattgemüse, Vollkornprodukten, Fisch, Geflügel, und Hülsenfrüchten enthalten. Vitamin-B6-Quellen sind Bananen, Kirschen, Milch-

produkte, Leber und Vollkornprodukte. Vitamin B12 kommt in tierischen Nahrungsmitteln vor, besonders in Muskelfleisch, Fisch, Leber, Milchprodukten und Eiern.

Bewegen, lernen und anpacken

Auch Freie Radikale spielen bei der Bildung schädlicher Ablagerungen im Gehirn eine Rolle, weil sie bestimmte Vorgänge in den Zellen stören. Die Vitamine E, C und das Provitamin A helfen, den Zellschutz zu verstärken. Neuere Studien sprechen auch von präventiven Effekten bei Obst- und Gemüsesäften. Nicht nur der Vitamine sondern auch der Gerb- und Farbstoffe wegen. Diese sind in den Schalen vieler Obst- und Gemüsesorten, jedoch auch im Tee und Wein enthalten.

Omega-3-Fettsäuren sind laut der Alzheimer Forschung Initiative e.V. Deutschland eine vielversprechende Möglichkeit, gegen Alzheimer vorzuzusorgen, weil sie die frühen Phasen der Demenzprogression verzögern können. Mehrfach ungesättigte Omega-3-Fettsäure ist etwa in Leinöl, Lachs und Kabeljau enthalten. Erste klinische Studien zeigen, dass eine frühe Intervention ausschlaggebend ist für die Wirkung von mehrfach ungesättigten Fettsäuren. Eine der wirksamsten Präventionsmassnahmen ist jedoch Bewegung.

Nationale Demenzstrategie

Seit Beginn dieses Jahres hat die Schweiz eine nationale Demenzstrategie. Sie zeigt den Handlungsbedarf auf und definiert wichtige Ziele. Die Kantone müssen die Strategie bis 2017 umsetzen. Die «Nationale Demenzstrategie 2014–2017» stellt den kranken Menschen und die betreuenden Personen in den Mittelpunkt. Sie will ein besseres Verständnis der Demenzerkrankungen wie auch die Akzeptanz der Betroffenen in der Gesellschaft fördern. Dadurch sollen Hemmschwellen und Stigmatisierung vermindert und der offene Umgang mit demenzkranken Menschen erleichtert werden. Die Demenzstrategie, die aufgrund zweier Motionen im Nationalrat realisiert worden ist, umfasst vier Handlungsfelder: «Gesundheitskompetenz, Information und Partizipation», «Bedarfsgerechte Angebote», «Qualität und Fachkompetenz», «Daten- und Wissensvermittlung». **dk**





Die fünf Phasen der Demenz

Zur Demenzerkrankung gehört eine Gedächtnisstörung kombiniert mit mindestens einer weiteren Störung in den Bereichen Sprache, Orientierung, Erkennen von Menschen und Gegenständen und im Erledigen alltäglicher Dinge. Solche Defizite behindern die betroffene Person in ihrer selbstbestimmten Lebensführung. Der Schweregrad der Erkrankung zeigt sich am Ausmass der Betreuungsbedürftigkeit. Es wurden fünf Phasen einer Demenzerkrankung definiert: Primärprävention und Frühphase, Diagnose und Sekundärprävention, Behandlung/Betreuung zu Hause und ambulant, stationäre Spitalaufenthalte sowie Betreuung in der stationären Langzeitpflege. **ck**

Das zeigen mehrere internationale Studien. Bewegung regt die Durchblutung des Gehirns an, versorgt es mit Sauerstoff, und verbessert so die Fähigkeit zur Konzentration und die Gedächtnisleistung. Patienten, die nicht körperlich aktiv sind, haben ein um 20 bis 70 Prozent erhöhtes Risiko für eine Alzheimer-Demenz oder leiden vermehrt an geistigem Abbau.

Wichtig ist auch ein aktiver Geist. Französische Wissenschaftler konnten kürzlich nachweisen, dass Menschen, die sich später pensionieren lassen, ein geringeres Demenzrisiko haben. Was aber nicht heisst, dass jeder bis ins hohe Alter arbeiten muss, vielmehr gilt es, sich nach der Pensionierung andere geistige Herausforderungen zu suchen. Wer eine Fremdsprache lernt und diese auch regelmässig spricht, kann das Alzheimer-Risiko

senken. Auch der Gedankenaustausch mit anderen Menschen wirkt sich positiv auf das Gehirn aus: Weiterbildungen, Kurse, Gymnastik, Theaterabende oder ehrenamtliche Tätigkeit gemeinsam mit Gleichgesinnten zu bewältigen, verleiht den Aktivitäten Mehrwert. Denn Einsamkeit, das zeigt eine Metaanalyse amerikanischer Forscher, ist ebenso schädlich wie Rauchen, Bluthochdruck, Übergewicht und Bewegungsmangel. ■

Quellen: Dossier Schweizer Demenzstrategie, Alzheimer Forschung Initiative e.V. Deutschland

«Diagnose ist wichtig»

Eine rechtzeitige Abklärung, ob eine Demenz oder andere Störungen vorliegen, ist wichtig, sagt Dr. med. Olivier Prince, Leitender Arzt Akutgeriatrie im Kantonsspital Olten. Die Diagnose bestimmt die nächsten Schritte.

CHRISTINE KÜNZLER

bonaLifestyle Noch sind die Ursachen für Demenz unklar. Wie weit ist die Forschung?

Olivier Prince Es gibt über 50 Formen der Demenz, deren Ursachen zum Teil geklärt sind. Bei der häufigsten Form, der Alzheimer-Demenz, sind viele pathophysiologische Mechanismen bekannt, doch gerade hier ist die Ursache nicht restlos geklärt.

Kürzlich wurde eine Studie veröffentlicht, die zeigt, dass hohe Dosen an Vitamin E das Fortschreiten der Demenzerkrankung deutlich verlangsamen können. Was ist von solchen Studien zu halten?

Es ist erfreulich, dass eine Therapie den Krankheitsprozess bei Alzheimer verlangsamen kann. Diese Resultate sind aber mit Vorsicht zu geniessen. Weitere Studien müssen diese Ergebnisse erst noch bestätigen. Vorgängige Studien, die die Wirkung von Vitamin E auf Demenzen untersuchten, konnten zum Teil keinen Effekt zeigen oder die Therapie war mit erhöhten Nebenwirkungen (Blutungen) verbunden.

benwirkungen (Blutungen) verbunden.

Die Wirkung der bestehenden Demenzmedikamente ist noch gering. Macht da eine Frühabklärung überhaupt Sinn?

Ja. Die Diagnose ist wichtig.

Denn sie ist die Grundlage für die nächsten Schritte. Neben der medikamentösen sind auch psychosoziale Therapien sowie präventive Massnahmen zur Verminderung von Komplikationen wichtig. So können Erkrankte und Nahestehende besser mit den Symptomen und Folgen von Demenz umgehen. Zudem gibt es auch therapierbare Ursachen für kognitive Störungen, die sich wie eine Demenz präsentieren, die man aber behandeln kann.

Wo finden Demenzkranke und ihre Angehörigen die bestmögliche Hilfe?

Es gibt viele Möglichkeiten für Beratung und Unterstützung: Hausarzt oder Fach-

arzt, Memory Clinics und andere spezialisierte Institutionen, Spitex und andere ambulante Pflegezentren, Selbsthilfegruppen sowie die Schweizerische Alzheimer Alzheimervereinigung.

Neben Demenz gibt es weitere Hirnerkrankungen wie Hirninfarkt, Hirnblutung, oder Hirnschlag. Lässt sich gegen diese Krankheiten vorbeugend etwas tun?

Bei Demenzen als Folge von Krankheiten der Gefässe im weiteren Sinn können ein gesunder Lebensstil und die bestmögliche Behandlung der kardiovaskulären Risikofaktoren (wie Bluthochdruck, Diabetes usw.) vorbeugend wirken. Das gilt

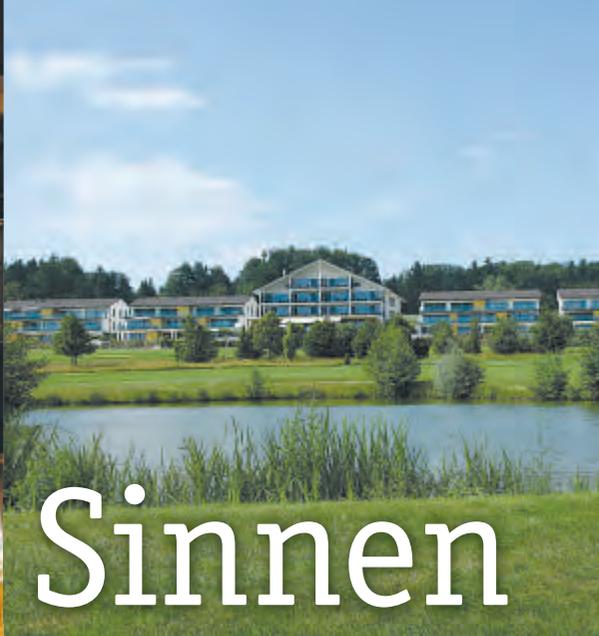


Dr. med. Olivier Prince

aber auch für die Alzheimer-Demenz. Mit körperlicher und geistiger Fitness kann das Risiko vermindert werden. Vor Demenz schützen kann man sich aber leider nicht.

Gut vernetzt

Die Solothurner Spitäler AG hat verschiedene Standorte mit unterschiedlichen Schwerpunkten – wie die Memory Clinic am Kantonsspital Olten. Sie ist eine interdisziplinäre, ambulante Einrichtung zur Abklärung von Gedächtnisstörungen und anderen Einbussen des geistigen Leistungsvermögens, insbesondere im höheren Lebensalter (Demenzabklärung).



Gut bei Sinnen

Eine gesunde Lebensweise kann das Risiko, an Demenz zu erkranken, senken. Was Sie aktiv dazu beitragen können, lernen Sie in einem Präventions-Workshop.

CHRISTINE KÜNZLER

Im ersten bonaLifestyle Präventions-Workshop geht es darum, das Risiko, an Alzheimer zu erkranken, zu senken. Und weil Genuss, Gemeinsamkeit, soziale Kontakte und Freude dem Wohlbefinden in jedem Fall zuträglich sind, werden diese Aspekte nicht zu kurz kommen. Durchgeführt wird der dreitägige Anlass im Wellnesshotel Golf Panorama in Lipperswil. Das 4-Sterne-Superior-Hotel punktet nicht nur mit seiner Lage nahe beim Bodensee, sondern auch mit seiner Architektur: Grosse Fensterflächen lassen viel Grün ins Haus, ruhige Braun- und Cremetöne zeugen von Erdverbundenheit, und eine grosse Goldwand im Restaurant und im Poolbereich setzt edle Akzente. Kurz: Das «Golf Panorama» ist ein Wohlfühl-Hotel.

Der erste Tag beginnt um 14 Uhr mit dem Vortrag einer Fachperson der Schweizerischen Alzheimervereinigung zum Thema Alzheimer. Danach steht das für die Alzheimer-Prävention so wichtige Thema Bewegung auf dem Programm. Am Abend zelebriert Küchenchef Peter Vogel im Restaurant Lion d'Or (13 Gault-Millau-Punkte) gesundheitsfördernde Küche. Am zweiten Tag lässt Sie Peter Vogel in seine Kochtöpfe blicken und zeigt Ihnen, wie Sie zu Hause mediterran kochen können und in welchen Lebensmitteln die zur Alzheimer-Vorsorge so wichtigen Vitamine stecken.

Nach dem gemeinsam gekochten und genossenen Mittagessen erfahren Sie in einem Referat zum Thema «positiv denken» von Ferdinand Thoma (Hotelier, Gesundheitsberater, Bewegungstherapeut, Ernährungs- und Kräuterspezialist), was Sie tun können, um soziale Kontakte aufzubauen und zu vertiefen. Am Abend dann wird beim Tanzkurs «Zumba Gold» die Theorie gleich in die Praxis umgesetzt. Am Vormittag des dritten Tags ist Bewegung – indoor und outdoor – angesagt. Danach wird Ihnen anschaulich erklärt, wie Sie Ihr Gedächtnis stärken können. Nach dem Mittagessen steht die Abreise auf dem Programm.

Die Daten

Der Workshop findet vom 14. bis 16. Mai 2014 im Hotel Golf Panorama in Lipperswil statt.

Die Kosten betragen 695 Franken pro Person im Doppelzimmer, 770 Franken im Doppelzimmer zur Alleinbenützung, inklusive Kurs und Vollpension. Auch inbegriffen sind zudem: Begrüssungsgetränk, 2 Übernachtungen im grosszügigen Komfort-Doppelzimmer mit Bad oder Dusche, TV/Radio, Safe, Föhn, Bademantel, reichhaltiges Frühstück mit Apfelspekt, 2 Mittagessen, 2 viergängige Gourmet-Menüs am Abend, Pausenverpflegung, freie Teilnahme am Aktiv-Programm im schönen Thurgau und in der Bodenseeregion, Benutzung der Wellnesslandschaft «FLEUR DE POMME», Benutzung des Fitnessraumes (Cardio- und Techno-Gym-Geräte), Wellnessstasche mit Bademantel, Handtüchern, Kuschelkissen und Badeschuhen für die Dauer Ihres Aufenthaltes, Parkplatzbenutzung (inklusive oder Garage gegen Gebühr)

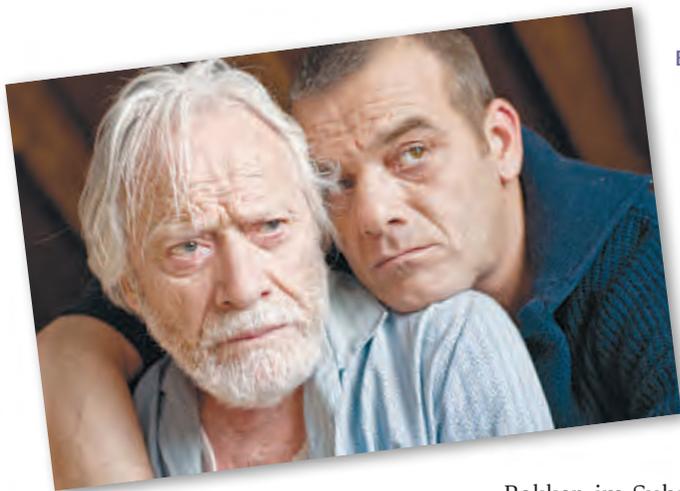
Anmeldeschluss 20. April 2014

Anmeldung und Auskunft 041 368 10 05

Detailliertes Programm auf unserer Webseite.

www.bonaLifestyle.ch

NEUKURZBÜNDIG



BUCH | FILM: OBEN IST ES STILL

Helmer van Wonderen räumt auf

Er verfrachtet seinen bettlägerigen Vater ins Obergeschoss des alten Bauernhauses, entrümpelt das Erdgeschoss, streicht die Wände und schafft neue Möbel an. Unter dem nebelgrauen Himmel fällt kaum ein Wort, dennoch wird eine ganze Geschichte vom Sterben erzählt. Nanouk Leopold hat den Romanerfolg «Oben ist es still» von Gerbrand

Bakker, im Suhrkamp-Verlag erschienen, verfilmt. **hg**

Oben ist es still

Roman | Suhrkamp

CHF 14.90

ISBN 978-3-518-46142-6

BEAUTY

Nude

Im Frühjahr 2014 sind dezente, elegante Farben für die Nägel en vogue. Farben, die perfekt zum individuellen Hautton und Alter einer jeden Frau passen. Mit den Pure Color French Nudes präsentiert Estée Lauder fünf Nude Nuancen – von hell bis dunkel und von warm bis kühl – für zarte Nägel. Die neue Kollektion ist ab Mitte April 2013 in der Schweiz erhältlich (CHF 34). **sst**



SCHAUSPIEL IM MUSEUM

Rot

Mark Rothko ist auf dem Höhepunkt seines Ruhms. Gerade hat er einen hochdotierten Auftrag für eine Serie von Wandbildern erhalten. Um diese Arbeit bewältigen zu können, stellt er einen Assistenten ein. Der junge Kunstmaler muss fortan Farben mischen und Pinsel waschen. Und er muss den Reflexionen des Maestros über Kunst und Philosophie zuhören. Das mehrfach preisgekrönte Stück wurde 2009 in London uraufgeführt. Nun feiert es am 10. April 2014 im Centre PasquArt in Biel Premiere. Die Museumshalle als Spielort gibt dem Stück eine ganz besondere Dimension. Fazit: Rot, die Inszenierung von Deborah Epstein, ist absolut sehenswert. **Heidi Gruber**



www www.tobs.ch

IMPRESSUM

Herausgeber und verantwortlich für den Inhalt Luxe Oblige Media, Buchenweg 32, 4571 Lüterkofen

Chefredaktion Simone Leiter | **Creative Director** Regula Wolf | **Redaktion** Christine Künzler, Leitung Gesundheit | **Texte** Elsbeth Hobmeier, André Michel, Stephanie Steinmann | **Fotos** Tim X. Fischer | **Korrektur** Paul Le Grand | **Redaktionsadresse** bonaLifestyle, Buchenweg 32, 4571 Lüterkofen, 079 452 26 64, bonaLifestyle@gmail.com | **Partner und Investor** bonacasa, bonainvest Holding AG, Weissensteinstrasse 15, 4503 Solothurn

Anzeigen Luxe Oblige Media, Buchenweg 32, 4571 Lüterkofen, www.luxeobligemedia.ch, bonalifestyle@gmail.com, 079 452 26 64

Druck Vogt-Schild Druck AG, Derendingen | **Druckauflage** 20 000 Exemplare **Abonnemente** CHF 15.–, 4 Ausgaben jährlich | **Bestellen** bonaLifestyle Buchenweg 32, 4571 Lüterkofen, bonaLifestyle@gmail.com | www.bonaLifestyle.ch

Limmex: Das eleganteste

Sicherheitssystem der Welt.

Die Limmex Notruf-Uhr überzeugt durch ihr elegantes Design. Und rettet Leben.

Die Limmex Notruf-Uhr ist nicht nur ein modisches Accessoire oder Schmuckstück, das zuverlässig die Zeit anzeigt und Ihr Handgelenk schmückt. Denn diese Uhr kann mehr: Sie rettet im Notfall Leben. So eignet sie sich besonders für Menschen mit gesundheitlichen Problemen und risikoreichen Berufen, ältere Menschen, Sportler und Kinder.

Ein Knopfdruck genügt und schon baut die Limmex-Uhr ein Telefongespräch auf. Dank eingebautem GSM-Modul, Lautsprecher und Mikrophon kann der Uhrenträger im Notfall direkt mit den ausgewählten Personen sprechen. Der Träger bestimmt selbst, welche Telefonnummern der Reihe nach angerufen werden sollen: Freunde, Familie und/oder eine Notrufzentrale.

Die Schweizer Notruf-Uhr gibt es in verschiedenen Modellen, vom klassischen Herrenmodell über die sportliche Variante mit Silikonarmband bis hin zum extravaganten Damenmodell mit Swarovski-Kristallen. Erhältlich ist sie in über 100 Verkaufsstellen in der ganzen Schweiz, u.a. bei Bonacasa. Mehr Informationen auf www.limmex.com.



LIMMEX

The Swiss Emergency Watch.



GESELLSCHAFT

SCHÜTZEN



Bild: istock

Schweres Geschütz

Die Vorbereitungen laufen auf Hochtouren, der Schiessplan ist publiziert: Nächstes Jahr findet das 57. Eidgenössische Schützenfest im Wallis statt. Doch wie attraktiv sind Schützen heute?

SIMONE LEITNER

Sie waren die Ersten, die sich formierten. Und die ersten, die Schweizerwerte und Geselligkeit im frühen 19. Jahrhundert feierten. Der Schützenverein wurde 1824 gegründet, als Vorreiter aller Vereine. Dann folgten der Turnverein und der Schweizer Alpenclub.

Doch wie ist die Vereinsmoral 190 Jahre später? «Schützenvereine geniessen nach wie vor gutes Ansehen», sagt Guido Wüest, engagierter Schütze und viele Jahre prägendes Vorstandsmitglied des Kantonalverbands Züricher Schützenveteranen KZSV. Natürlich seien die Mitgliederzahlen im Vergleich zu vor 20 Jahren massiv gesunken. Das sei aber bei fast allen Vereinen so. Die Gründe: «Neben der allgemeinen gesellschaftlichen Entwicklung hat auch die Veränderung in der Armee grossen Einfluss gehabt», fasst Wüest zusammen. Und auch das zeitgeistige Thema Lärm- und Umweltschutz forderte bei den Schiessanlagen einige Schliessungen.

Keine Zweifel: Das Umfeld und die Rahmenbedingungen für Schützen sind in den letzten Jahren schwieriger geworden. Auch die Amokläufe mit Waffen im In- und Ausland schockierten und sensibilisierten die Bevölkerung nachhaltig. So verlor der Schiesssport regelrecht die Unschuld und geriet unter Beschuss. Auch politisch: Waffengesetze wurden angepasst und restriktiver gestaltet. «Es ist die Summe all dieser Faktoren, die das Image des Schiesssports belastet hat», erklärt Isidor Stirnimann, Präsident des KZSV. Die passionierten Schützen haben Verständnis für viele Veränderungen. «Nur sind die Schützenvereine mit Sicherheit nicht für Katastrophen verantwortlich. Im Gegenteil: Wer sich in einem Verein engagiert, eine Gemeinschaft respektiert, der fällt vermutlich nicht so schnell durch das soziale Netz», sinniert der erfahrene Schütze Hans Jenni. Er ist heute Ehrenpräsident des Kantonalverbands, zuvor acht Jahre Präsident des KZSV und hat die Entwicklungen des Sports hautnah erlebt.

Nichtsdestotrotz: Schützenvereine sind immer noch fest verankert im eidgenössischen Kulturgut. Kaum eine Schweizer Familie muss passen, wenn es um das Erzählen von Anekdoten rund um den Schiesssport geht. Erinnerungen wie «Mein Vater hat damals seine ganze Freizeit im Schützenhaus verbracht und war glücklich», sind nicht selten. Vor allem auch nach der Pensionierung sind Vereine auch heute noch ein wichtiger Ort der

Begegnung. «Schliesslich geht es nicht nur um den Sport, sondern auch um die Gemeinschaft, um Freundschaft. Denn nach dem Training gehört natürlich auch das Jassen dazu.» Hans Jenni bekommt von seinen Schützenkollegen Guido Wüest und Isidor Stirnimann Beifall. Ein Jass dürfe nie fehlen, bestätigen die Herren.

Wie in allen Sportarten, müssen neue Mitglieder generiert werden. Nachwuchsförderung heisst auch hier das Zauberwort. Aber sind die Schützenvereine denn überhaupt noch attraktiv für junge Menschen? «Auf jeden Fall, der Schiesssport gewinnt wieder an Terrain», so Isidor Stirnimann.

Längst seien die verstaubten, starren Strukturen der Vereine modernisiert worden und bei jungen Menschen wieder beliebt. Wo einst Patriarchat und Patriotismus vorherrschten, steht heute der Sport im Vordergrund. «Auch als heterogene Gesellschaft vertreten wir immer noch Schweizerwerte, sind traditionell – aber weltoffen», präzisiert der Präsident des Kantonalverbands.

Die Schützen liegen ganz im Trend des Swissness-Hypes. Denn es sind genau diese helvetischen Tugenden, die in internationalen Studien immer wieder als USP für die Schweiz hervorgehoben wer-

den und notabene auch Touristen faszinieren. Der sanfte Imagewandel hat Anklang gefunden: Nicht nur älteren Herren, die das antiquierte Klischee eines Schützen bedienen, verfallen der Passion des Schiesssports. Auch jüngere Frauen und Männer gehören zu den Mitgliedern.

Sehr viel Aufmerksamkeit bekommt der Schiesssport beim Biathlon. Dort ist die mediale Präsenz gross: Liveübertragungen am Fernsehen erreichen hohe Einschaltquoten. Dann sitzt die Nation gebannt vor dem Fernseher, beobachtet und lobt die atemlosen Athleten, die hochkonzentriert ins Schwarze treffen. «Diese Momente

zeigen uns sehr gut, dass Schiessen Leistungssport ist.» Guido Wüest ist überzeugt, dass Vereine zur Schweizer Kultur gehören und im Breitensport einen wichtigen Beitrag zur gesellschaftlichen Kontinuität beitragen.

Und so wie das Schwingen eine mächtige Renaissance erlebt hat, geniessen auch Eidgenössische Schützenfeste hohes Ansehen. Der nächste Grossanlass ist bereits in Sicht: Für das 57. Eidgenössische werden rund 70 000 Besucher und Teilnehmerinnen erwartet. Und natürlich Medien aus aller Welt. Swissness kommt eben sehr gut an. ■

«Der Schiesssport gewinnt wieder an Terrain»

Isidor Stirnimann
Präsident Kantonalverband

Forever Home

by moments furniture

“LÄNGER SELBSTSTÄNDIG WOHNEN IN IHREM EIGENEN HAUS,
IHRER EIGENEN WOHNUNG ODER IN EINER WOHNUNG MIT SERVICE.”



Wellness bed ... revolutionärer Komfort!

LIEFERUNG
FREI HAUS

REVOLUTIONÄRER
KOMFORT

STIMMUNGSVOLL

- Stufenlose **elektrische Einstellung** von Niveau,- und Kopf und Fussteil.
- Höchste Position: 80 cm** - Ideal für leichtes, unbeschwertes Aufstehen und als Arbeitserleichterung beim Bettenmachen.
- Niedrigste Position: 25 cm** - Ideal für Sturz-Prävention und Sicherheit.
- Zero Gravity Position:** maximale Entspannung für Rücken, Beine und Bauchmuskeln, stimuliert die Blutzirkulation, ideal für Menschen mit Krampfadern oder schweren Beinen.
- Mit einer ergonomischen **Comfortflex** Liegefläche.
- Als **Einzel-** oder **Doppel-Bett** verfügbar.
- Integrierte TV-Komfort-Position:** Sitz Funktion mit optimaler Unterstützung.



Haben Sie Interesse ?
Rufen Sie uns an:
Tél. +41 62 588 01 74
(mo-fr 08h bis 17h)

www.foreverhome.ch





Susanne Maurer (rechts) ist für die demenzkranke Bewohnerin Marlies Fischer eine wichtige Bezugsperson.

Eine Frau für alle Fälle

Dienstleistungen ermöglichen auch im Alter ein Leben in den eigenen vier Wänden. Susanne Maurer ist Concierge in der bonacasa-Überbauung in Oftringen.

Jeden Dienstag- und Donnerstagmorgen stellt die bonacasa-Concierge Susanne Maurer ihr klappbares Desk im Alterszentrum Lindenhof auf. Dort ist sie erreichbar, entweder physisch oder mittels einer schriftlichen Nachricht. Ihre Tätigkeit klar zu umschreiben, ist nicht ganz einfach. Sie hat zwar konkrete Aufgaben, wie Altpapier einsammeln und entsorgen, Auskunft erteilen und dafür sorgen, dass «der Aushang» – das Menü des angegliederten Altersheims – rechtzeitig am Brett hängt.

Was sie in der Zeit dazwischen tut, ist jedoch wesentlich wichtiger: Sie ist da für die Freuden, Sorgen und Nöte ihrer rund 100-köpfigen bonacasa-Familie. Hier ein freundlicher Gruss, dort ein klärendes Wort oder ein offenes Ohr – Susanne Maurer nimmt sich für die Altpapier-Runde wesentlich mehr Zeit als notwendig. Denn wenn sie die gebündelten Zeitungen bei den Briefkästen einsammelt, trifft sie immer wieder auf Menschen, die hier leben.

Im Mittelpunkt

«Ich bin ihr Mittelpunkt. Wenn sie etwas nicht wissen, eine Rechnung nicht verstehen oder eine Hilfe zum Putzen brauchen, dann kommen sie zu mir», fasst Susanne Maurer zusammen. «Viele erzählen mir ihre Lebensgeschichte.» Ihre Aufgabe sei es, den Menschen hier «etwas zuliebe zu tun, ihnen den Alltag zu erleichtern und dafür zu sorgen, dass sie sich wohl fühlen». Sie mache das sehr gern, versichert sie, denn sie möge die Menschen,

die hier leben. «Die Bewohner schätzen es, wenn man sie versteht und wenn sie sich selber sein können.»

Dass Susanne Maurer eine gern gesehene und wichtige Person ist, zeigt der kleine Rundgang auf dem Gelände der bonacasa-Häuser: Immer wieder wird sie freundlich angesprochen. Bei Bewohnern, die sie seit längerem nicht mehr angetroffen hat, klingelt sie ab und zu an der Haustüre. Sie versichert sich, dass alles seine Ordnung hat und dass die Technik des Sicherheitsalarms verstanden wird. Das ist wichtig, wenn jemand Hilfe braucht: Die Bewohner können mittels eines Handsenders oder einer Uhr sowie mit einer Anlage an der Wand ihres Wohnzimmers einen Alarm auslösen, wenn sie in Not sind. «Eigentlich kann ich mir für jede Wohnung nur zehn Minuten Zeit nehmen, doch meist dauert es länger, bis mir die Bewohner ihre Freuden und Leiden erzählt haben», hält Susanne Maurer fest.

Auch der Umgang mit dem Tod gehört zu ihrem beruflichen Alltag. «Natürlich geht es mir nahe, wenn jemand stirbt. Doch ich hatte schon als Kind eine natürliche Einstellung zum Tod.» Sie selber habe keine Angst vor dem Tod, «er gehört untrennbar zum Leben».

Hilfe auf Abruf

Die Bewohnerinnen und Bewohner, etwa gleich viele Alleinstehende wie Paare, bleiben gerne in ihren eigenen vier



Hund Tina präsentiert sich nur dem Fotografen als Schosshund – im realen Leben hält er seinen Meister, René Fischer, ganz schön auf Trab.

Box). Inbegriffen ist auch die Anbindung an das Sicherheitsnetz. Gewisse Dienstleistungen bietet Susanne Maurer ausserhalb ihrer Präsenzzeit als Concierge an. Dann aber gegen ein Honorar, das in den Richtlinien von bonacasa genau festgelegt ist. So hilft sie etwa einer stark sehbehinderten Bewohnerin beim Sortieren ihrer Post oder liest ihr aus Büchern und Zeitungen vor. Weiter macht sie auf Anfrage Fahrdienst, hilft Bewohnern beim Einkaufen und leistet andere Hilfestellungen. «Mit Freude», wie sie sagt. ■

Wänden, wie eine kleine Umfrage zeigt. Vom gemeinsamen Grillfest, das Susanne Maurer im Sommer organisiert hatte, schwärmen jedoch alle. «Ich möchte nun jährlich ein bis zwei Events organisieren

und einen Stammtisch einrichten», sagt die Concierge. Die Präsenz der Concierge und kleine Hilfestellungen sind kostenlos für jene Bewohner, die ein bonacasa-Service-Abonnement abgeschlossen haben (siehe

Wohnen mit Services

Das Abonnement bonacasa Easy Life für monatlich 45 Franken enthält den Anschluss an die 7 x 24-Stunden-Notrufzentrale sowie eine stattliche Anzahl inkludierter Concierge-Dienstleistungen. Dazu gehört auch die Vermittlung von geeigneten Mitarbeitenden für alle Dienstleistungen, die das Leben erleichtern. So zum Beispiel putzen, Auto waschen oder einkaufen. Medizinische Hilfestellungen laufen über die lokalen Anbieter wie Spitex, Alters- und Pflegeheime, Kompetenzzentren und werden ebenfalls von bonacasa organisiert. Der Tarif für externe Partner ist klar geregelt und übersichtlich aufgeführt. **ck**

«Hilfe ist da, wenn man sie braucht»

bonaLifestyle hat zwei Paare und eine alleinstehende Frau in der bonacasa-Überbauung in Oftringen besucht. Für alle bedeutet der Umzug in die bonacasa-Wohnung einen neuen Lebensabschnitt.

Familie Frieda und Paul Wahlen wohnen seit vergangenem Sommer in ihrer bonacasa-3,5-Zimmer-Wohnung. Es sei ihnen, versichern sie, nicht schwer gefallen, ihr Haus, in dem sie vorher gelebt haben, zu verkaufen und hierher zu ziehen. «Vom ersten Tag an fühlten wir uns hier geborgen. Wir lieben die Helligkeit dieser altersgerechten Wohnung», sagt Frieda Wahlen. Der grosse Garten und die Treppen im Haus, wo sie früher gelebt haben, seien nach dem Hirnschlag ihres Mannes nicht mehr zu bewältigen gewesen, erzählt sie. Wahlens führen ihren Haushalt noch selbstständig. «Ich koche meistens selber.»



Edith Stammbach ist froh, dass sie in der bonacasa-Überbauung Hilfe findet, falls sie sie braucht.



Frieda und Paul Wahlen kehren nach einer Reise gerne wieder in ihre altersgerechte Wohnung zurück.

Doch dass Susanne Maurer da sei, wenn etwas nicht rund laufe, sei sehr entlastend. «Ich bin froh, eine Ansprechperson zu haben», sagt Frieda Wahlen.

«Wir sind hier sehr glücklich und zufrieden», fasst Frieda Wahlen zusammen. «Wir merken es auch daran, dass wir nach einer Reise oder nach einer Ausfahrt gerne wieder hierher heimkommen», schiebt Paul Wahlen nach.

«Mir gefällt es gut hier», zieht Edith Stammbach Bilanz. «Ich schätze, dass Hilfe da ist, wenn man sie braucht», sagt sie – mit Blick auf Susanne Maurer. Edith

Stammbach hat schon einmal erfahren, wie wichtig es ist, ans Alarmnetz angeschlossen zu sein. Als sie mit ihrem Handsender Hilfe anforderte, weil sie gestürzt war, sei nach zehn Minuten jemand da gewesen. «Diese Erfahrung gibt mir Sicherheit und entlastet mich.» Edith Stammbach hat ihr soziales Netz ausserhalb der bonacasa-Überbauung. Sie reist viel und besucht Bekannte. Meist kocht sie selber, ab und zu isst sie im Altersheim – vor allem dann, wenn Braten auf dem Menüplan steht, ein Gericht, das sie für sich allein nicht zubereite.

Früher hat Edith Stammbach in einem anderen Alterszentrum gewohnt, dort hat sie sich nicht so wohl gefühlt. Hier schätze sie die Nähe der Geschäfte, der Busstation und die ruhige Lage.

Bequemer Wohnen

Marlies und René Fischer leben hier, weil Marlies Fischer demenzkrank ist. «Sonst würden wir weiterhin in unserem 8-Zimmer-Haus wohnen», stellt er klar. Das Schwimmbad, das Biotop, der grosse Garten – all das sei zu viel geworden, als seine Frau krank wurde, erzählt René Fischer. «Hier ist es wunderbar, alles geht uns bequemer von der Hand», fasst er zusammen. «Die Wohnung ist sehr schön, die Nähe zum Altersheim beruhigend.»

Und dass Susanne Maurer da sei, mache alles einfacher. «Nun hat ein neuer Lebensabschnitt für uns begonnen», zieht René Fischer Bilanz. «Wir haben diesen Schritt freiwillig gemacht, bevor wir dazu gezwungen wurden. Und wir hatten Glück, dass alles so gut geklappt hat. Alles hat gepasst.» Er beklagt sich nicht, dass er seine Frau waschen, anziehen und ihr zu essen geben muss. «Wir waren über 50, als wir heirateten und haben 25 schöne gemeinsame Jahre verbracht», fasst er zusammen. «Ich habe zwei Leben gelebt – eins vorher und eins jetzt.» Im ersten Leben habe er mehrere Autos und Oldtimer besessen und sei Töff gefahren, nun habe er alles verkauft. «Jetzt ist die Autozeit halt vorbei.» Dafür hat er nun Tina, seinen Schnauzer, der ihn in Bewegung hält.

Ab und zu bringt René Fischer seine Frau tageweise ins Altersheim. Hilfe für die Pflege seiner Frau anfordern will er (noch) nicht. «Meine Frau macht die Nacht zum Tag – und umgekehrt, das macht keine Spitex-Hilfe mit.» Doch manchmal kommt er physisch und psychisch an seine Grenzen, denn er hat vor ein paar Monaten eine Hirnstreifung erlitten. Deshalb ist er dankbar, dass er eine Putzhilfe hat und dass er vom Mahlzeitendienst der Pro Senectute profitieren kann. ■

Lindenhof

In den fünf bonacasa-Häusern in Oftringen leben Menschen ab 50 bis 90 Jahren. Zu mieten gibt es dort 2,5-Zimmer-, 3,5-Zimmer- und 4,5-Zimmer-Apartments. Alle bonacasa-Wohnungen schweizweit sind schwellen- und barrierefrei gebaut. Wer in der Überbauung in Oftringen wohnt, kann nebst den bonacasa-Dienstleistungen auch gewisse Angebote des angegliederten Altersheims Lindenhof nutzen. bonacasa-Überbauungen gibt es derzeit in sechs Kantonen der Schweiz. **ck**

Grüner Luxus

Das steigende Umwelt- und Gesundheitsbewusstsein wirkt sich auch auf die Kosmetik aus. Doch oft tun sich Kunden schwer, ihren Cremetiegel zwischen Sellerieknollen und Schafsmilchjoghurt im Bioladen einzukaufen. Jetzt gibt's die grüne Kosmetik auch gestylt.

STEPHANIE STEINMANN

Das elegante, ganz in Weiss gehaltene Geschäft weckt Assoziationen an einen Museumshop. Tiegel, Tuben und Töpfchen sind kunstvoll auf schwarzen kleinen Theken oder Tischen gruppiert. Auffällig sind die hochformatigen Displays, die über Inhaltsstoffe und Zertifizierungen informieren. Wer grüne Kosmetik-Labels sucht, wird bei Goldberg Beauty in München fündig.

Ein grosser Unterschied zu herkömmlicher Naturkosmetik lässt sich bereits bei der Verpackung ausmachen.

Keyhan Toutounian, Geschäftsführer von Goldberg Beauty: «Die Hersteller unserer Marken sind sich bewusst, dass eine Verpackung in erster Linie funktional, informativ, sicher und nachhaltig sein muss.» Selbstverständlich werde auch auf eine hochwertige, edle Optik ein grosses Augenmerk gelegt. Produziert werden die Verpackungen aus Rohstoffen mit tiefer Umweltbelastung und wenn möglich aus CO₂-neutraler Produktion. Glas ist beispielsweise ein zu 100 Prozent rezyklierbarer, bewährter Rohstoff, der die Wertigkeit der kostbaren Produkte unterstreicht. Was die Inhaltsstoffe betrifft, so definiert sich der High-End-Bereich durch überdurchschnittlich hohe Wirkstoffkonzentration und den Verzicht auf Füllstoffe. Das ist auch der Grund, warum die Produkte sehr ergiebig sind.

Anti-Aging mit Soforteffekt

Die Klassiker im Bereich reife Haut sind bei Goldberg die feuchtigkeitsspendenden Hautreinigungsprodukte, vitalisierende Enzympeelings sowie schützende und straffende Anti-Aging-Tagescremes. Diese aktivieren die Selbstheilungskräfte der Haut und regen die Kollagenproduktion an. Sie werden von verschiedenen

Herstellern produziert. Durch ein sehr spezialisiertes Angebot zeichnen sich unter anderem die Linien von Voya und The Organic Pharmacy aus. Voya ist die erste bio-zertifizierte Kosmetiklinie auf Basis von handgepflückten Meeresalgen. Das traditionsreiche irische Familienunternehmen betreibt im Nordwesten des Landes ebenfalls eines der ältesten «Seaweed Bath Houses».

Und die Geschichte von The Organic Pharmacy beginnt vor gut 25 Jahren auf der legendären Kings Road in London, wo die Pharmazeutin und Homöopathin Margo Marrone den ersten Shop eröffnete. Ihre Produkte sind, wie alle Produkte von Goldberg Beauty, frei von allen giftigen Be-

Naturkosmetik-Hauptstadt Berlin

Deutschlands Hauptstadt ist unbestrittener Trendsetter und Pionier punkto Bio-Läden und Bio-Firmen. Die Spannweite reicht von der Naturparfümerie bis hin zum Naturkosmetik-Counter im Luxus-Warenhaus KaDeWe. Einen Besuch wert ist der Beauty-Conceptstore Wheadon, der sich auf vegane und Naturkosmetik spezialisiert hat. Und wer Kosmetik aus kleinen Manufakturen bevorzugt, schaut sich bei MDC Cosmetics um. **SST**



Wer grüne Kosmetik sucht, wird bei Goldberg Beauty in München fündig.

Wirkung wird auf die Kombination von biotechnologisch hergestellten Peptidkomplexen – eine Verbindung von Aminosäuren – und hochwirksamen Pflanzenextrakten und Ölen aus biologischem Anbau gesetzt. Ein weiterer Trend ist die Reduktion tierischer Inhaltsstoffe wie beispielsweise Honig oder Bienenwachs, also hin zur veganen Kosmetik. Keyhan Toutounian: «Bio-Hyaluronsäure, die biotechnologisch hergestellt wird, ohne jegliche tierischen Inhaltsstoffe, mit verblüffenden positiven Resultaten gegenüber der tierischen Variante.» Hilfe von Innen leisten organische Nahrungsergänzungen von The Organic Pharmacy, wie zum Beispiel Detox-Kapseln mit hochwirksamen Bio-Kräutern und Pflanzen-Extrakten zur sanften Entgiftung oder zur Nährstoffversorgung für die trockene reife Haut.

standteilen und Inhaltsstoffen, frei von petrochemischen Derivaten, Pestiziden und Herbiziden, die Bestandteil von konventionell hergestellten Kosmetikprodukten sein können. Begeisterte Kundinnen wie Gwyneth Paltrow, Anne Hathaway, Claudia Schiffer, Kirsten Dunst und Naomi Watts haben der Marke den Glamour verliehen, der auch im High-End-Segment der Naturkosmetik entscheidend ist.

Was sich aber bei Goldberg Beauty am besten verkauft, sind die hochpotenten Anti-Aging-Gesichtsseren und -Cremes mit aufpolsterndem Sofort-Effekt und regenerierender Wirkung, Gesichtsmasken zur Regeneration, Glättung und Reduktion

von Pigment- und Altersflecken sowie Produkte zur Straffung des Dekolletés.

Vegane Naturkosmetik im Trend

Keyhan Toutounian ist vom Potenzial und den Entwicklungsmöglichkeiten seiner Marken überzeugt: «Es werden immer hochpotentere und aussergewöhnlichere Inhaltsstoffe wie Kigelia Africana – Wirkstoffe des afrikanischen Leberwurstbaums – maritimes Kollagen aus Algen, Meerfenchel (*Crithmum maritimum*) oder Meeresspargel (*Salicorn*) verwendet, die durch stetig innovativere Extraktionsverfahren geerntet werden.» Für den Soforteffekt mit gleichzeitig lang andauernder

Noch gibt es in der Schweiz kein Pendant zu Goldberg Beauty mit Spezialisierung auf luxuriöse Naturkosmetik. Jelmoli, Globus und der Fachhandel führen jedoch einzelne Marken. Mit dem Brand Grown Alchemist aus Australien hat Jelmoli neu eine weitere edle bio-zertifizierte und vegane Naturkosmetik-Linie in sein Sortiment aufgenommen. Goldberg Beauty verfügt über einen Webshop, der auch in die Schweiz liefert. Nach Angaben des Geschäftsführers geht bereits heute jede vierte Online-Bestellung in die Schweiz. ■

Hoch hinaus, neu vernetzt

Das Waldhotel National in Arosa lädt ein, die grösste zusammenhängende Skiregion Graubündens zu testen oder auf einem der Wanderwege Sommerfrische zu geniessen. Gewinnen Sie Ferien im Waldhotel National.

CHRISTINE KÜNZLER

Die neue Doppel-Pendelbahn vom Hörnli aufs Urdenfürggli ist eröffnet. Damit hat die Schweiz ein neues Traumpaar: Aus den beiden Skigebieten Arosa und Lenzerheide wird ein Winterparadies mit 225 schneesicheren Skipisten. Der beliebte alpine Klimakurort Arosa liegt auf 1800 Meter über Meer an wunderschöner Talendlage. Auch für Nicht-Skifahrer ist die Destination ein Ferienparadies. Im Winter bietet sie über 60 km präparierte Spazier- und Winterwanderwege, die mitten durch das lebendige Schneesportgebiet, auf alle Berghütten oder durch verschneite Wälder führen. Auch Fussgänger haben so die Möglichkeit, in all den gemütlichen, bedienten Hütten einzukehren. Wer sich die Langlaufski anschnallt, erlebt die verschneite Natur von Arosa auf vielseitigen Loipen: 30 Kilometer

Loipen sind klassisch und 13 Kilometer für Skating präpariert.

Im Sommer und Herbst locken saftig grüne Wiesen, glasklare Bergseen, 200 Kilometer Spazier- und Wanderwege. Sportliche finden in Arosa einen 18-Loch-Golfplatz, einen Seilpark, ein Familienprogramm, das Kinderherzen höher schlagen lässt sowie Events für Sport-Begeisterte. Doch auch Kultur-Interessierte und Genussmenschen sind in Arosa gut aufgehoben. Man denke da nur an das Humor-Festival.

Attraktive Lage

Leicht erhöht über dem Dorfkern von Arosa steht das Waldhotel National, das die Grandezza eines Grandhotels mit der herzlichen Gastfreundschaft eines Bou-

W E T T B E W E R B



Davon profitiert das Waldhotel National: Die Skigebiete Arosa und Lenzerheide wachsen zur grössten Skiregion Graubündens zusammen.

tiquehotels und dem Komfort eines modernen Wellnesshotels vereint. Das Hotel, das zur Gruppierung Private Selection Hotels gehört, ist eingerahmt von mächtigen Tannen und liegt nur fünf Gehminuten vom Zentrum entfernt. Die direkte Zu- und Abfahrt zur Skipiste, und die unmittelbar vor dem Haus beginnenden (Winter-) Wanderwege machen die ruhige Lage doppelt attraktiv.

Die Zimmer sind geschmackvoll im typischen Bündner Stil mit viel Arvenholz eingerichtet und vermitteln ein warmes Ambiente und behagliches Wohn-

gefühl. Das Interieur der Zimmer im vor drei Jahren eröffneten Flügel des Hotels, in der «Chesa Silva», vereint Eleganz und Wärme. Kulinarisch verwöhnt werden die Gäste in vier verschiedenen Restaurants von Küchenchef Gerd Reber, der mit 15 Gault-Millau-Punkten ausgezeichnet ist. Die Küchen-Crew sorgt für Seelennahrung von früh bis spät: Der Tag beginnt mit einem Power-Frühstück, mittags wird solide Bündner Kost serviert und auf der Abendkarte steht alles, was Spass macht.

Gutes für Körper und Seele

Erholung pur findet der Gast in der 1100 m² grossen Wellnessoase Aqua Silva und Spa Salus. Massage und Kosmetik-Angebote, verschiedene Saunen, ein Kräuter-Sanarium, ein Dampfbad und eine die Sinne ansprechende Architektur sorgen dafür, dass der Gast gestärkt und vitalisiert wieder nach Hause reisen kann.

Umsichtiger Gastgeber im Waldhotel National ist Steffen Volk. Er wurde vom «grossen Restaurant & Hotel Guide 2014» vom Bertelsmann Verlag zum Hotelier des Jahres 2014 gewählt. In der Laudatio werden seine stetige Präsenz und sein grosser Einsatz in seinem wunderschönen Waldhotel National gewürdigt. «Hotelier zu sein, ist kein Beruf, es ist eine Leidenschaft», – sagt er. Dass dem so ist, zeigt Steffen Volk im Umgang mit seinen Gästen beispielhaft. Er versteht seine Aufgabe darin, seinen Gästen die beste und professionellste Dienstleistung zu bieten. ■

Beantworten Sie die Wettbewerbsfrage richtig, und mit etwas Glück gewinnen Sie einen Aufenthalt im Waldhotel National:

3 Nächte im schönen Doppelzimmer inkl. reichhaltigem Frühstücksbuffet und 5-Gang-Auswahl-Abendessen täglich, freier Nutzung der Wellnesswelt «Aqua Silva». Für zwei Personen, gültig bis 23. Dezember 2014, im Wert von CHF 1200.–.

Bitte beantworten Sie diese Wettbewerbsfrage:

Welcher Gruppierung gehört das Waldhotel National an?

Schicken Sie Ihre Antwort bis spätestens 28. März 2014 an:

bonaLifestyle
Buchenweg 32,
4571 Lüterkofen

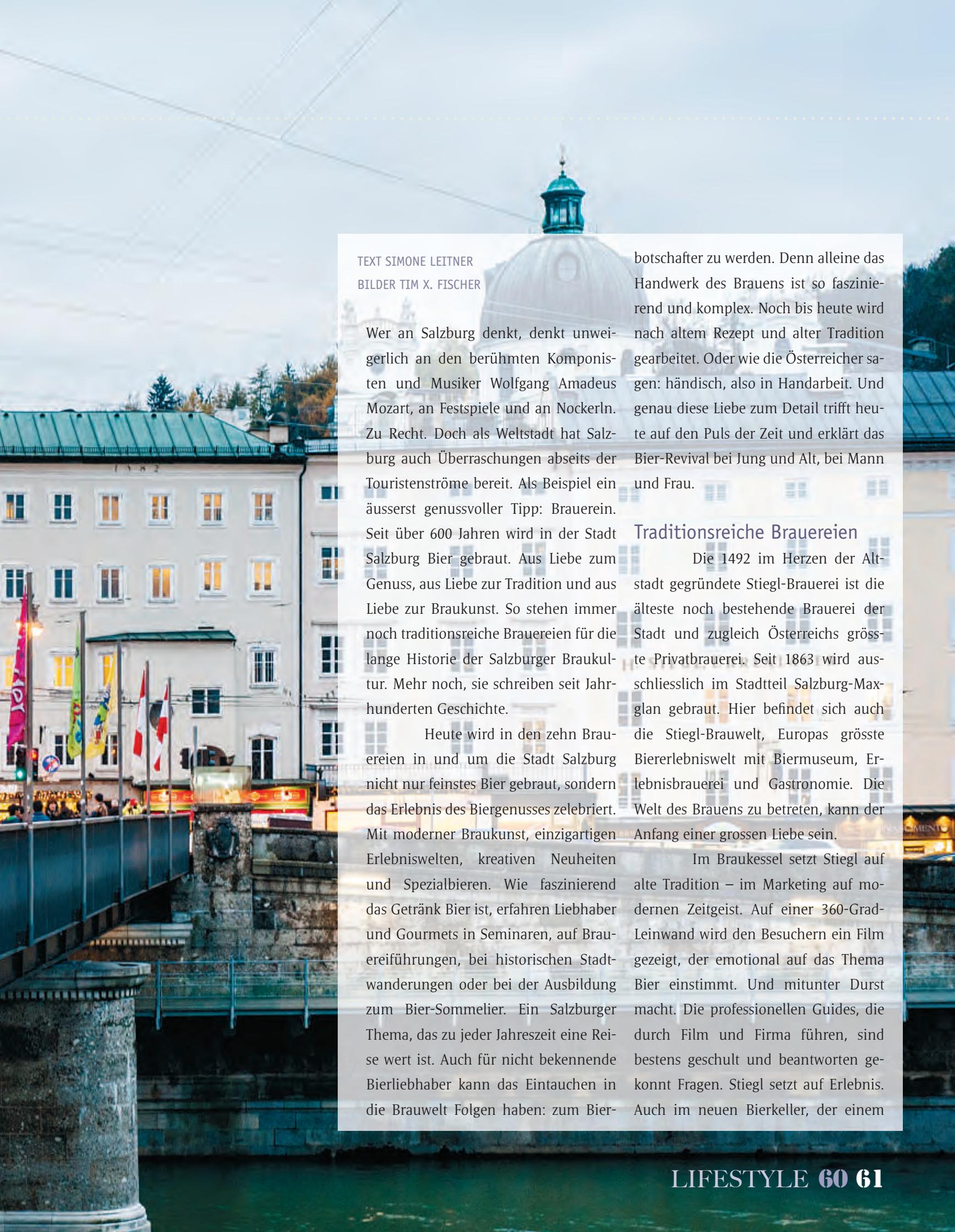
oder per Mail:
bonaLifestyle@gmail.com



NAH FERN FERNOST
SALZBURG

Bierkultur mit Stil

Es muss nicht immer Mozart sein: Salzburg überzeugt mit einer imposanten Bierkultur. Warum ein Besuch in vier Brauereien nie langweilig wird.



TEXT SIMONE LEITNER
BILDER TIM X. FISCHER

Wer an Salzburg denkt, denkt unweigerlich an den berühmten Komponisten und Musiker Wolfgang Amadeus Mozart, an Festspiele und an Nockerln. Zu Recht. Doch als Weltstadt hat Salzburg auch Überraschungen abseits der Touristenströme bereit. Als Beispiel ein äusserst genussvoller Tipp: Brauereien. Seit über 600 Jahren wird in der Stadt Salzburg Bier gebraut. Aus Liebe zum Genuss, aus Liebe zur Tradition und aus Liebe zur Braukunst. So stehen immer noch traditionsreiche Brauereien für die lange Historie der Salzburger Braukultur. Mehr noch, sie schreiben seit Jahrhunderten Geschichte.

Heute wird in den zehn Brauereien in und um die Stadt Salzburg nicht nur feinstes Bier gebraut, sondern das Erlebnis des Biergenusses zelebriert. Mit moderner Braukunst, einzigartigen Erlebniswelten, kreativen Neuheiten und Spezialbieren. Wie faszinierend das Getränk Bier ist, erfahren Liebhaber und Gourmets in Seminaren, auf Brauereiführungen, bei historischen Stadtwanderungen oder bei der Ausbildung zum Bier-Sommelier. Ein Salzburger Thema, das zu jeder Jahreszeit eine Reise wert ist. Auch für nicht bekennende Bierliebhaber kann das Eintauchen in die Brauwelt Folgen haben: zum Bier-

botschafter zu werden. Denn alleine das Handwerk des Brauens ist so faszinierend und komplex. Noch bis heute wird nach altem Rezept und alter Tradition gearbeitet. Oder wie die Österreicher sagen: händisch, also in Handarbeit. Und genau diese Liebe zum Detail trifft heute auf den Puls der Zeit und erklärt das Bier-Revival bei Jung und Alt, bei Mann und Frau.

Traditionsreiche Brauereien

Die 1492 im Herzen der Altstadt gegründete Stiegl-Brauerei ist die älteste noch bestehende Brauerei der Stadt und zugleich Österreichs grösste Privatbrauerei. Seit 1863 wird ausschliesslich im Stadtteil Salzburg-Maxglan gebraut. Hier befindet sich auch die Stiegl-Brauwelt, Europas grösste Biererlebniswelt mit Biermuseum, Erlebnisbrauerei und Gastronomie. Die Welt des Brauens zu betreten, kann der Anfang einer grossen Liebe sein.

Im Braukessel setzt Stiegl auf alte Tradition – im Marketing auf modernen Zeitgeist. Auf einer 360-Grad-Leinwand wird den Besuchern ein Film gezeigt, der emotional auf das Thema Bier einstimmt. Und mitunter Durst macht. Die professionellen Guides, die durch Film und Firma führen, sind bestens geschult und beantworten gekonnt Fragen. Stiegl setzt auf Erlebnis. Auch im neuen Bierkeller, der einem

Martina, Stadtführerin mit Bierverstand

Eine informative und humorvolle Stadtführung durch die «geballte Salzburger Bierkultur & Bierkompetenz mit einem Einkehrschwung in eines der ältesten Wirtshäuser» bietet Martina Gyuroka Touristen und Interessierten an. Sie ist Bierguide, bestens bekannt und respektiert in den Brauereien, mit einer grossen Leidenschaft für Bier, für die Details der Braukunst und für die Traditionen in Salzburg. Als staatlich diplomierte Fremdenführerin ist Martina Gyuroka mit allen Facetten von Salzburg bestens vertraut. Sie zitiert, erklärt, zeigt, vertieft und deckt schöne alte Geschichten rund um die Mozartstadt auf. Die Stadtführerin liebt ihre Stadt, die Leute und vermittelt den Besuchern einen Einblick hinter die Kulissen einer Stadt, die mehr als das Geburtshaus von Mozart zu bieten hat.

Die Salzburg Guides bieten rund 80 verschiedene Führungen in 18 Sprachen an: vom klassischen «Altstadtpaziergang» bis zur Themenwanderung «Mozart und die Frauen», vom Rundgang «Literarisches Salzburg» bis zu den «Salzburger Heiligen». **sfs**



exklusiven Weinkeller ähnlich sieht, werden die Erzeugnisse verkostet. Schön gekühlt, schön gebraut und schön gelagert: Vor allem die Spezialbiere fallen auf. Natürlich mit Absicht. Die Flaschen sind verkorkt, die Etiketten von Künstlern gestaltet und die Preise hoch. Jedenfalls für eine Flasche Bier. Wer sich allerdings in der Brauerei aufhält und den Brauprozess eines Spezialbieres kennengelernt hat, ist gerne bereit, knapp 20 Euro für eine Flasche zu bezahlen. «Sonnenkönig» heisst dieses Bier, entfaltet ein beeindruckendes Bukett von Karamell, Mokka und Vanille, umhüllt von leichter Opaleszenz, und wird nach allen Regeln der Verkaufskunst vermarktet. Die Kunden haben es jedenfalls verstanden. Schon vor Jahresende 2013 war das Bier ausgetrunken.

Alt und dennoch neu

Doch dies ist erst der Anfang der faszinierenden Biertour rund um die Mozartstadt. Jede Brauerei ist anders, jede Brauerei hat ihre eigenen Braugeheimnisse. Eher altertümlich geht es in diesen Braukesseln zu und her: Seit 1621 wird in der Augustiner-Brauerei Kloster Mülln das Bier nach altem, gut gehütetem Rezept gebraut. Traditionell und mit viel handwerklichem Geschick. Braumeister Hansjörg Höplinger ist Hüter dieser uralten Geheimnisse. Er arbeitet mit Gerätschaften, die Museumscharakter haben, viele davon sind nicht nur umweltschonend, sondern tragen auch zum typischen Augustiner-

Geschmack bei. Wer eine Führung durch die Brauerei von Braumeister Höplinger persönlich erlebt, taucht tief in die Welt des museumsreifen Brauens ein. «Wir sind sehr stolz auf unsere Braukunst und halten an den alten Rezepten fest», sagt Hansjörg Höplinger. Bescheiden, ohne Marketingalüren, ohne aufgesetzte Geschichten erklärt er die Philosophie des Hauses. Echt, klar und gut – genau so wie das Bier hier schmeckt. Keine aromatisierten Spezialbiere, keine limitierten Editionen. «Wir brauen immer das gleiche Bier», sagt Höplinger. Seit je produziert das Unternehmen nach dem Reinheitsgebot (aus dem Jahre 1516) aus Malz, Wasser, Hopfen sowie Hefe handwerklich und ohne Konservierungsstoffe.

Das Markenzeichen der Braukunst sind auch heute noch die typischen Holzfässer, in denen das Bier gelagert wird und die für Feste aller Art in unterschiedlichen Grössen (15, 20 oder 50 Liter) zur Verfügung stehen. Die Biersorten des Hauses: Märzenbier, Fastenbier (Aschermittwoch bis Ostern) und Bockbier (November und Dezember). Ausgeliefert wird das Bier nicht. Die Kunden fahren mit dem Auto zur Rampe und kaufen die Flaschen oder Fässer direkt ab Brauerei. Ein weiteres Highlight: Das dazugehörige Bräustübl ist die grösste Biergaststätte Österreichs – und wohl eine der imposantesten. Das Bier wird von Schankburschen noch direkt aus dem Holzfass in Steinkrüge gezapft, und dazu gibt es kulinarische Spezialitäten aus dem «Schmankerlgang».





Heute wird in den zehn Brauereien in und um Salzburg nicht nur feinstes Bier gebraut, sondern das Erlebnis des Biergenusses in vielen Facetten zelebriert. Mit moderner Braukunst, einzigartigen Erlebniswelten, kreativen Neuheiten und Spezialbieren.





Hohe, eng aneinandergeschmiegte Häuser und die schmiedeeisernen Zunftzeichen verleihen der Getreidegasse ihren besonderen Charme.



Nicht alle halten an diesen uralten Traditionen fest. Ganz im Gegensatz zum Augustiner Bräu wurde das Hofbräu Kaltenhausen im Jahr 2011 in eine Spezialitäten-Manufaktur für Spezialbiere umgewandelt. Unweit der Stadt Salzburg befindet sich mit dem Hofbräu Kaltenhausen die älteste noch bestehende Brauerei des Landes, die 1475 vom Salzburger Erzbischof gegründet wurde. Das erfahrene Team rund um Braumeister Günther Seeleitner geht neue Wege und braut anders. Genau diese Mischung macht die Spezialitäten-Manufaktur des Hofbräus besonders und erfolgreich.

Traditionell oder kreativ: Das Bierbrauen braucht die allerbesten Zutaten. Im Hofbräu verwendet man ausschliesslich

ausgesuchte heimische Rohstoffe. Angefangen beim einzigartigen Felsquellwasser aus Kaltenhausen bis hin zu Hopfen und Gerste aus der Region und ganz Österreich. Ganz im Sinne von Qualität, Nachhaltigkeit und Umweltschutz.

Sie heissen Riesling Style, Coffee Style oder auch Maroni Style, sind limitiert und schmecken dezent, edel und echt. Das Manufaktur-Team hat von der Auswahl und Lagerung der Rohstoffe über das Kochen der Würze in der Sudpfanne, den Gärprozess und die manuelle Abfüllung alles fest im Griff.

Wer sich nun fragt, ob eine Tour durch mehrere Brauereien nicht langweilig und redundant wird, sei beruhigt. Im Gegenteil: Die Faszination wächst. So tauchen



TripAdvisor ist längst zum treuen Reisebegleiter avanciert und hilft Reisenden, das richtige Hotel, Restaurant oder Sehenswürdigkeit zu wählen.

Vom Gast für den Gast, ist auch die Devise des Online-Reise-Magazins ReviewZine.ch.

Restaurants & Cafés

- 1 Esszimmer
- 2 220 Grad
- 3 Zirkelwirt Maxglan
- 4 Il Padrino
- 5 Schloss Aigen
- 6 Café Sacher
- 7 Augustiner Braustübl Kloster Mülln
- 8 Gasthaus Zwettler's Stiftskeller
- 9 Pescheiria Backi
- 10 Das Restaurant Wasserfall

Bei den Hotels ist das renommierte Hotel Sacher Travellers' Choice™ 2013 Gewinner im Luxussegment bei TripAdvisor.

die Besucher immer weiter in die Welt des Brauens ein, lernen das Handwerk besser kennen und erkennen viel präziser die Eigenheiten der Biere. Kenner vergleichen die Braukunst etwa mit der Raffinesse der Herstellung von Wein oder handgefertigten Zigarren.



Eines ist klar: Qualitativ hohe Rohstoffe, grosses Fachwissen und viel Handfertigkeit sind nur einige der Faktoren, die diese Naturprodukte vereinen und zu angesehenen Kulturgütern machen.

Mit Leidenschaft gebraut

Bereits in der siebten Generation ist die Trumer Privatbrauerei in den Händen der Familie Sigl. Innovation und Top-Qualität werden hier gross geschrieben. Die stark gastronomieorientierte Spezialitätenbrauerei in Obertrum wird leidenschaftlich geführt. Sie ist nicht nur bekannt für ihr Trumer Pils, sondern auch für ihr modernes, patentiertes Verfahren der offenen Gärung. Und für Design. Seien es die Biergläser oder der aussergewöhnlich schöne Bau des Gärhauses – die Trumer Brauerei setzt Masstäbe, die ausgezeichnet werden. Wie

«Das schönste Bierglas der Welt“ oder die Biere, die Gold geholt haben. Die Philosophie des Hauses: hohe Qualität und gute Kommunikation.

Wie bereits erwähnt: Bier ist nicht gleich Bier. Den Weg vom Durstlöcher zum Edelgetränk haben die Brauereien mit grossen Investitionen und guter Strategie erfolgreich umgesetzt. Trumer-Direktor Seppi Sigl hat im September 2013 ein neues Produkt lanciert: Speziell für die Holzreifung eingebranntes obergäriges Starkbier reift in Barriquefässern aus amerikanischer und deutscher Eiche sowie in Süsswein- und Spätburgunderfässern. Dieser Vorgang sei einzigartig und verleihe dem Bier eine besondere Note. Braumeister Axel Kiesbye verschneidet die Biere der verschiedenen Fässer in streng limitierter Auflage. «Diese Art des Bierbrauens unterstreicht unsere Philosophie: Brauen mit Zeit für Geschmack statt Massenproduktion», so der Braumeister. In der Trumer-Welt können Besucher die moderne Bierkultur hautnah erleben. Die Möglichkeiten reichen von einer Brauereiführung mit einem Diplom-Biersommelier über das Geniessen der Biermenüs im Braugasthof Sigl bis hin zur Degustation von internationalen Jahrgangsbieren aus dem eigenen Lagerkeller oder dem frisch gezapften Trumer Pils direkt vom Bierbrunnen. ■

Frisch und regional

Schon ab 4 Uhr morgens herrscht jeden Donnerstag Hochbetrieb rund um die Andrä-Kirche. Seit mehr als 100 Jahren ist der Schrannenmarkt ein fixer Bestandteil Salzburgs. Er zählt neben dem Nasch- und dem Brunnenmarkt in Wien zu den grössten und bekanntesten Märkten Österreichs. 190 Händlerinnen und Händler bauen wöchentlich ihre Stände auf. Verkauft werden immer noch landwirtschaftliche Produkte, wobei das Angebot im Vergleich zu vor 100 Jahren immens gewachsen ist. Der Name Schranne stammt von den städtischen Getreidedepots, die früher in den Schrannegebäuden am Mirabellplatz und in der Schrannegeasse untergebracht waren. 1906 bestimmte der Salzburger Gemeinderat die Schranne offiziell zum Wochenmarkt für Landesprodukte. Erst in den 1920er-Jahren fing die Direktvermarktung bäuerlicher Produkte aus der Umgebung zu florieren an. Übrigens: Die Nachfrage nach Standplätzen für die

Schranne ist enorm: Bis zu



zehn Jahre und mehr muss ein Interessierter auf eine Zuteilung warten. Hintergrundwissen und Insider-Tipps werden den Besuchern während einer geführten Tour durch den Schrannenmarkt

vermittelt. **sfs**



www.salzburgerschranne.at

21. bis 23. Mai 2014

SALZBURG

Es muss nicht immer Mozart

Reisen Sie exklusiv mit bonaLifestyle und Kuoni nach Salzburg. Wir führen Sie dorthin, wo das barocke Juwel durch seine Einzigartigkeit besticht: Von Bier bis Red Bull, vom Wochenmarkt zum Marionettentheater, von der Altstadt zum wohl schönsten Hangar der Welt. In drei Tagen erleben Sie Salzburg jenseits der Touristenströme, aber nah am kulinarischen und kulturellen Puls der viertgrössten Stadt Österreichs. Sie geniessen zwei Nächte im legendären Luxushotel Sacher und besuchen einige der besten Restaurants der Stadt.

1. Tag Mittwoch, 21. Mai 2014 Zürich–Salzburg

- Individuelle Anreise nach Zürich-Kloten.
- Einfindungszeit 90 Minuten vor Abflug. Gepäckaufgabe und Check-in, Sicherheitskontrolle.
- 08.25 Uhr Abflug mit der InterSky nonstop nach Salzburg. Flugzeit 1 Stunde 15 Minuten.
- 09.40 Uhr Ankunft in Salzburg.
- Nach Ankunft Gepäckempfang und Zollkontrolle.
- Transferfahrt in die Stadt. Anschliessend Besuch von Stieglbräu, der grössten Privatbrauerei Österreichs.
- Mittagessen im Restaurant M32, mit modernem Ambiente und spektakulärer Aussicht auf die Stadt.
- Nachmittags Besuch in der museumsreifen Augustiner Bräu gefolgt von einer Stadtwanderung mit der Salzburgkennerin und Bierguide Martina Gyuroka. Anschliessend Ausklang in Müllners Bräustüberl, der grössten Biergaststätte Österreichs mit seinem einzigartigen Schmankerlgang.
- Das Gepäck wird durch die Reiseleitung di-

rekt vom Flughafen ins 5-Sternehotel Sacher gebracht. Sie können dann individuell einchecken.

- Gegen Abend Bezug der Zimmer im Hotel Sacher und Abend zur freien Verfügung.
- Übernachtung in Salzburg.

2. Tag Donnerstag, 22. Mai 2014 Salzburg

- Frühstück im Hotel.
- Am Vormittag unternehmen Sie eine Schranzenmarktführung mit Dr. Doris Maier, Kolumnistin bei den «Salzburger Nachrichten».
- Mittagessen im Restaurant Ikarus, wo im Monatsrhythmus die besten Köche der Welt gastieren und in enger Zusammenarbeit mit Patron Eckart Witzigmann (erster 3-Sterne-Koch Deutschlands, Koch des Jahrhunderts, Berater) & Executive Chef Martin Klein ihre besten Kreationen präsentieren.
- Nachmittags Führung durch den Hangar 7.
- Zeit zur freien Verfügung. Option: Kaffeekultur in Salzburg geniessen.
- Am Abend Besuch der Zauberflöte im



Preise pro Person

Pauschalarrangement pro Person
im Doppelzimmer **CHF 1490.00**
Zuschlag Einzelzimmer (2 Nächte)
CHF 390.00

Annullierungskosten- und Assistance Versicherung
5% des Arrangementpreises

Eingeschlossene Leistungen – Basispreis

- Linienflüge mit InterSky in Economy Class ab/bis Zürich nach Salzburg retour
- 1 Freigeäckstück à 20 kg pro Person
- Flughafentaxen, Sicherheitsgebühren und Treibstoffzuschläge (Stand Januar 2014)
- Busfahrten für alle Transfers
- Eintritte und Führungen gemäss Programm
- 2 Übernachtungen im 5-Sterne-Hotel Sacher, Basis Doppelzimmer mit Bad oder Dusche/WC
- täglich herrliches Frühstücksbuffet
- Service und Taxen
- Reisebegleitung durch bonaLifestyle
- Reiseunterlagen mit Reiseführer

Im Preis nicht eingeschlossen sind

- Persönliche Ausgaben
- Nicht erwähnte Mahlzeiten und Getränke
- Trinkgelder
- Versicherungen
- Nicht erwähnte Eintritte, Ausflüge und Besichtigungen
- nicht erwähnte Leistungen

Preis-, Flugplan-, und Programmänderungen bleiben ausdrücklich vorbehalten. Es gelten die allgemeinen Reise- und Vertragsbedingungen der Kuoni Reisen AG sowie die ergänzenden Spezialkonditionen für diese Reise.

Annullierungsbedingungen

Bis 20. März 2014	Bearbeitungsgebühr
Ab 21. März – 20. April 2014	40% Annullierungskosten
Ab 21. April – 5. Mai 2014	70% Annullierungskosten
Ab 6. Mai 2014 – Abreise	100% Annullierungskosten

Mindestteilnehmerzahl: 15 Personen

Allgemeine Informationen

Einreiseformalitäten

Schweizer BürgerInnen benötigen für die Einreise nach Österreich eine gültige Identitätskarte oder einen gültigen Reisepass (nicht länger als 5 Jahre abgelaufen).

Anmeldeschluss: 24. März 2014

Auskunft und Anmeldung

Daniel Kilchenmann
Kuoni Reisen AG
Bärenplatz 6-8
3000 Bern 7
Tel. 058 702 62 84
Fax 058 702 62 83
Email daniel.kilchenmann@kuoni.ch

KUONI
EST. 1906



ANMELDEKARTEN

Leserreise mit bonaLifestyle SALZBURG – Es muss nicht immer Mozart sein! 21. bis 23. Mai 2014

Definitive Anmeldung

Ja, ich/wir melde/n mich/uns definitiv für die Reise nach Salzburg an:

1. Name:	<input type="text"/>	2. Name:	<input type="text"/>
1. Vorname:	<input type="text"/>	2. Vorname:	<input type="text"/>
Geb.-datum:	<input type="text"/>	Geb.-datum:	<input type="text"/>
Adresse:	<input type="text"/>		
PLZ/Ort:	<input type="text"/>	Handynummer:	<input type="text"/>
Tel. Privat:	<input type="text"/>	Tel. Geschäft:	<input type="text"/>
E-Mail:	<input type="text"/>	Notfallnummer:	<input type="text"/>

<input type="checkbox"/>	Pauschalpreis im Doppelzimmer pro Person	CHF 1490.00
<input type="checkbox"/>	Zuschlag Einzelzimmer (2 Nächte)	CHF 390.00
<input type="checkbox"/>	Ich möchte das Doppelzimmer teilen mit:	<input type="text"/>
<input type="checkbox"/>	Ich/wir benötige/n die Mondial/Elvia Einzelversicherung (Annullierungs-/Assistance Versicherung).	
<input type="checkbox"/>	Ich/wir verfüge/n über eine eigene Versicherung und verzichten auf die Annullierungs- und Assistance Versicherung. Versichert bei: <input type="text"/>	
Bemerkungen: <input type="text"/>		
Datum/Ort:	<input type="text"/>	Unterschrift: <input type="text"/>

Die Buchungsbestätigung wird Ihnen per Post zugesandt. Bei Fragen rufen Sie uns an, wir sind gerne für Sie da.

Anmeldeschluss: 24. März 2014

Bitte einsenden an:
Daniel Kilchenmann, Kuoni Reisen AG, Bärenplatz 6-8, 3000 Bern 7
Tel. 058 702 62 84 | Fax 058 702 62 83 | Email daniel.kilchenmann@kuoni.ch

sein!

Marionettentheater mit Backstage-Führung möglich (optional).

■ Übernachtung in Salzburg.

3. Tag Freitag, 23. Mai 2014 Salzburg–Zürich

■ Frühstück im Hotel.

■ Vormittags Führung durch die innovative Trumer Privatbrauerei mit der Bier-Sommelière Johanna Panholzer.

■ Bierverskostung und 3-Gang-Menü im Braugasthof Sigl.

■ Nachmittags um 16 Uhr Farewell-Cocktail im Hotel Sacher. Geniessen Sie zum Abschied ein Glas Champagner und ein Stück Original Sachertorte.

■ Am Nachmittag Transfer zum Flughafen von Salzburg. Gemeinsame Gepäckaufgabe und Check-in, Sicherheitskontrolle.

■ 18.00 Uhr Abflug mit InterSky nonstop nach Zürich.

■ 19.15 Uhr Ankunft in Zürich.

■ Gepäckempfang und Zollkontrolle.

■ Individuelle Heimreise.

NAH FERN FERNOST

PHUKET

Kleinod im Süden
Thailands



Ein aussergewöhnlicher Treffpunkt für Vielgereiste, Verwöhnte und Ruhesuchende: das Ferienresort Sri panwa auf der thailändischen Insel Phuket. Die Villenanlage trifft denn auch den Puls der Insel. Phuket entwickelt sich von der Massen- zur Luxusdestination.

SIMONE LEITNER

Luxus, den Phuket heute zelebriert: Villen mit viel Privatsphäre und eigenem Pool.



Für den ultimativen Sonnenuntergang: Baba Nest heisst die Roof Top Bar & Lounge, die als «Phukets bestgelegene Bar» ausgezeichnet wurde.

Häuser verkauften sich im Nu und wurden zum Inbegriff von privatem Ferienluxus auf Phuket. «Das Konzept traf den Puls der Zeit, und so entschied die Besitzerfamilie, die Residenzen mit einer grosszügigen Hotelanlage zu ergänzen», sagt General Manager Oliver Schnatz. Erfolgreich: Das Luxusresort ist heute bei Gästen aus aller Welt, aber auch bei Thailändern sehr beliebt, die Privacy wird nach wie vor gross geschrieben und das einmalige Gastrokonzept verbindet die Gäste. Mit namhaften Auszeichnungen gehört das Sri panwa heute sicherlich zu den Top Hideaways der Welt. Betreiber der Anlage ist die Immobilien-gruppe selber. Und seit September 2012 ist mit dem Deutschen Oliver Schnatz ein bestens ausgewiesener 5-Sterne-Hotelier für die operativen Belange der 40 ha grossen Anlage des Sri panwa zuständig. Schnatz ist kein Unbekannter. Nicht in der internationalen Luxushotellerie, nicht in der thailändischen Immobiliengruppe. Oliver Schnatz lernte die Unternehmer-Familie Issara vor zehn Jahren kennen. «Damals im Regent Bangkok habe ich Sonkgran Issara, er war einer der Besitzer des Hotels, getroffen. Mit der ganzen Familien und vor allem dessen ältestem Sohn Vorasit Issara, Wan genannt, entwickelte sich eine tiefe Freundschaft», so Oliver Schnatz und ergänzt, dass Wan letztes Jahr bei seiner Hochzeit Trauzeuge war. Schnatz verliebte sich nicht nur in die Destination Thailand, sondern fand dort auch seine grosse Liebe. Dass er die operative Führung im Refugium auf Phuket über-

Nicht nur die Hotellerie und der Immobilienmarkt auf Phuket expandieren, auch internationale Firmensitze werden in den Süden Thailands verlegt. Der Insel ist der Imagewandel hin zur exklusiven Destination geglückt. Ganz im Sinn der nationalen Tourismusbehörde TAT, die den zahlungskräftigen Qualitätstourismus auf Phuket preist. Entsprechend grosse Yachthäfen

und die wachsende Segelgemeinde sind willkommene Entwicklungen, die der neuen Strategie Aufwind verleihen. Die Immobilienpreise sind gestiegen, die Investoren zufrieden.

Aber was zeichnet eine begehrte Villa auf Phuket heute aus? Privatsphäre – eines der grossen Tourismus-Themen der letzten Jahre. Und als Synonym dieses Trends steht der eigene Bungalow, der eigene Pool im eigenen Garten mit eigenem Butler. Vor allem eine vielgereiste, reifere Klientel leistet sich den Luxus der Einsamkeit – natürlich mit allen erdenklichen Hotelservices rund um die Uhr.

Das Luxusresort Sri panwa mit seinen 60 exklusiven Villen, privatem Infinity-Pool, Terrasse, Openair-Sala und spektakulärem Meerblick erfüllt all diese Wünsche und entspricht den aktuellen Bedürfnissen der Gäste. So sehr, dass das Kleinod am Cape Panwa im Süden der Insel rasch eine eindruckliche Erfolgsgeschichte schrieb: Die Anlage wurde von der thailändischen Immobilienfirma Charn Isaara Group als Villen-Residenz mit Services konzipiert und 2005 lanciert. Die

Ausgezeichnet

Das Sri panwa ist ein gekröntes Resort. Sei es von Harper's Bazaar, von Condé Nast Traveler, Gordon Ramsay, Lonely Planet, CNN oder den World Luxury Spa Awards und Thailand Tatler Best Restaurant 2013 – die Gastronomie, die Spa-Anlage, die Services oder die Architektur – alle Bereiche der Residenzen- und Hotelanlage hat die internationale und nationale Presse gefeiert und mit vielen Auszeichnungen gelobt. **sfs**

www

www.sripanwa.de



nahm, war aber kein spontaner Entscheid. Die Familie Issara hatte Schnatz schon länger das Angebot gemacht. Vor gut einem Jahr war die Zeit reif. Und nun ist er glücklich auf Phuket. «Ich fühle mich hier sehr wohl, es ist ein wunderbarer, internationaler Ort», schwärmt der Hotelier. «Und das Resort ist mit seiner Architektur und Lage einzigartig auf der Insel», so Schnatz. «Ich bin jeden Tag wieder aufs Neue fasziniert,

mit wie viel Liebe zum Detail es konzipiert und gebaut wurde. Der nahezu Rundum-Meeressblick macht diese Anlage zu einem ganz besonderen Ort.» Tatsächlich hat man von fast jedem Punkt des Resorts, das 60 Meter über dem Meeresspiegel am Ende der Südostspitze Phukets liegt, einen umwerfenden Blick auf den Indischen Ozean und die umliegenden Inseln. Und wer die Wege nicht zu Fuss begehen will, ordert ein Tuk-Tuk, und schon wenige Minuten später steht eines der hoteleigenen, von Paul Smith designten Fahrzeuge vor den Gästen. Unkompliziert, schnell und stilvoll.

Neben verschiedenen Top-Restaurants und einem eigenen kleinen Strand bietet das Resort ein umfangreiches Sport- und Freizeitangebot, zwei Tennisplätze, einen eigenen Bootssteg sowie einen hervorragenden Spa mit sechs Behandlungsräumen, alle mit eigener Aussendusche und Wasserfall. Aber eines der ganz grossen Highlights ist der Poolclub mit «Phukets bestgelegener Bar» auf dem Dach des höchsten Gebäudes im Sri panwa. Baba Nest heisst die Roof Top Bar & Lounge, die internationale Auszeichnungen erhielt. Wer diese Szenerie auf dem Dach live erlebt hat, weiss, was Romantik im 21. Jahrhundert bedeuten kann: eine gestylte Lounge mit übergrossen Sitzkissen, ein freier, spektakulärer Blick auf den

Indischen Ozean und die umliegenden Inseln sowie ein Sonnenuntergang, der einer Theater-Inszenierung gleicht. In diesem Licht- und Farbenspiel erscheint der «Grosse Buddha», das Wahrzeichen der Insel Phuket, mächtig und majestätisch. Daher wurde Baba Nest auch zur wahren «Buddha Bar» gekürt. Ein magischer Ort, der nur den Hotelgästen des Sri panwa vorbehalten ist. «Die Nachfrage ist so gross, dass wir jeden Abend eine Warteliste haben», sagt General Manager Oliver Schnatz und freut sich über den Riesenerfolg, über dieses Refugium im Süden Thailands. ■

Wege zum Traumziel

Phuket wird von vielen Airlines angefliegen. Ab Zürich bringt beispielsweise Edelweiss (Schwestergesellschaft der Swiss) die Gäste jeweils von Oktober bis Mai auf die thailändische Insel. Wer etwas mehr von Thailand sehen möchte, fliegt via Bangkok und kann von der Metropole aus unkompliziert mit Thai Airways in alle Richtungen weiterfliegen. Auch mehrmals täglich nach Phuket. Unser Geheimtipp: Von Zürich nach Bangkok via Muskat mit Oman Air. Diese Verbindung ist nicht nur komfortabel, sondern auch preisgünstig. Vor allem die Business Class ist empfehlenswert und direkt bei der Airline buchbar. **sfs**



Phuket bietet ein farbenfrohes Spektrum an Sehenswerten, von den blauen Lagunen und glühenden Sonnenuntergängen bis zu den orange gekleideten Mönchen. Dreirädrige Tuk-Tuks, Taxis, Busse und Longtail-Boote bringen Reisende von einem Juwel zum nächsten. Koh Phi Phi, die Phang-Nga-Bucht und Patong Beach sind gern besuchte Orte. Und hier sind die Lieblingsaktivitäten von TripAdvisor. Vom Gast für den Gast:

Sehenswürdigkeiten

- 1 Bubba Diving Phuket
- 2 Flying Hanuman
- 3 Rollerball Zorbing Phuket
- 4 Infinity Ocean Diving
- 5 Phang Nga Bay
- 6 Football Crazy Golf – Phuket
- 7 Red Mountain Golf Club
- 8 Kata Noi
- 9 Heart & Soul Divers
- 10 Phuket Games Zone

NAH FERN FERNOST

BANGKOK



Floating Markets sind Touristenmagnete. Einer der berühmtesten schwimmenden Märkte liegt 100 Kilometer südwestlich von Bangkok. Die Boote werden in erster Linie von Frauen gesteuert.

Schwimmender Markt

TEXT SIMONE LEITNER
BILDER TIM X. FISCHER

Neben Tempeln und langen, palmengesäumten Sandstränden zählen die unzähligen Märkte zu den schönsten Sehenswürdigkeiten Thailands. Vor allem jene, die auf dem Wasser stattfinden, die sogenannten Floating Markets. Sie sind nach wie vor grosse Touristenmagnete. Fast jeder Reiseführer schmückt sich mit bunten Bildern, auf denen Marktfrauen mit üppig beladenen Booten über die Kanäle, die «Klongs» schippern. Kein Wunder also, dass Thai-

landreisende dieses Schauspiel miterleben möchten. Einer der Berühmtesten ist der Damnoen-Saduak-Markt in der Provinz Ratchaburi, rund 100 Kilometer südwestlich von Bangkok. Dieser Landstrich wird von einem weit verzweigten Kanalsystem geprägt, welches nach wie vor intakt ist. Dieses dichte Kanalsystem rund um Damnoen Saduak ist für seine fruchtbare Landschaft mit den üppigen Obst- und Gemüsekulturen bekannt.

Wer auf der etwa zweistündigen Fahrt ab Bangkok keinen organisierten

Touristenbus buchen möchte und so zahlreichen Zwangsstops in Souvenirläden oder anderen Sehenswürdigkeiten entgeht, bucht eine Limousine im Hotel und gelangt so komfortabel zum Markt. Bereits am frühen Morgen um etwa 6 Uhr herrscht auf den Kanälen reges Treiben. Die Boote, auf denen sich Obst und Gemüse türmen, werden in erster Linie von Frauen gesteuert. Die beste Zeit für eine Tour zum Floating Market in Damnoen Saduak ist zwischen 6 und 9 Uhr. Anschliessend herrschen auf den Klongs zwar immer noch reger Trubel



und dichtes Gedränge, doch sind dann mehr Reisende als Einheimische auf dem Wasser zu sehen. Dennoch, die Atmosphäre auf dem Wasser ist trotz Touristenmasse und vielen Longtailbooten immer noch einmalig und sehr eindrücklich.

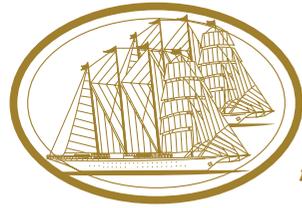
Als Thailand noch kein ausgebautes Strassennetz besass, stellten weit verzweigte Kanäle die einzigen Transportwege dar. Tausende Boote brachten die frischen Erzeugnisse der Landwirtschaft schon vor Sonnenaufgang direkt von den Feldern in die Städte. Das Kanalsystem Bangkoks war so dicht, dass die Stadt von europäischen Besuchern als das Venedig des Fernen Ostens beschrieben wurde. Heute sind in Bangkok längst die meisten Klongs aufgefüllt und in Strassen umgewandelt. ■



KARIBIK

ZENTRALAMERIKA

KUBA



STAR CLIPPERS

Romantik unter Segeln

- auf individuelle Art die Welt entdecken...

Kommen Sie an Bord unserer 3 Großsegler **Star Clipper**, **Star Flyer** und **Royal Clipper**, die auf einzigartige Weise Tradition und modernes Yachtfeeling vereinen. Erleben Sie unvergessliche Momente an Bord unserer 4- und 5-Master, wenn sich über Ihnen tausende Quadratmeter Segel im Wind wölben und die Rahen leise knarren. Kommen Sie an Bord in eine intime Atmosphäre mit nur 170 bis 227 Gästen.

Das Segel-Abenteuer kann beginnen...

Unsere beliebten Routen bringen Sie zu malerischen karibischen Inseln und nach **Kuba**, zeigen Ihnen die Juwelen des **Mittelmeeres**, die faszinierenden griechischen Inseln und geheimnisvolle **türkische Häfen**. Im Sommer segeln wir erstmalig ab und bis **Palma de Mallorca** mit Stopps auf **den Balearen** und **der spanischen Küste**. Nicht zu vergessen unsere einzigartigen **Transatlantik Passagen** und der beeindruckende **Panama-Kanal**.

Früh buchen lohnt sich bei STAR CLIPPERS. BonaLifestyle Leser erhalten eine Ermäßigung von 15%* auf Reisen aus unserer aktuellen Broschüre 2014/15.

*Angebot gültig bei Buchung bis 15. März 2014. Nach Verfügbarkeit und nicht kombinierbar mit weiteren Rabatten.

Klaus Holzmann, Sales Manager Schweiz / Österreich
tel. +43 664 344 6034, Klaus.Holzmann@starclippers.com

Beratung und Buchung im Reisebüro Ihrer Wahl oder **Star Clippers Monaco**
tel. +377 97 97 84 00, info.monaco@starclippers.com

www.starclippers.com



MITTELMEER



OZEANÜBERQUERUNGEN



PANAMA-KANAL

IHR TRAUMREISEFINDER

Wollen Sie wissen, was Sie wollen?

Finden Sie heraus, wohin die Reise gehen könnte.
Der Kuoni Reisekompass® zeigt Ihnen den Weg.

Lassen Sie sich inspirieren und gehen Sie auf Entdeckungsreise.
Bei uns finden Sie attraktive Angebote zu Ihrem Traum-Ferienziel.
Unsere Experten beraten Sie gerne zu Individualreisen, Gruppenreisen,
Marathonreisen, attraktiven Pauschalreisen, Last-Minute-Ferien,
optimalen Flugangeboten und noch viel mehr. Vereinbaren Sie heute noch
Ihren Beratungstermin in unserem Reisebüro am Bärenplatz in Bern.

Der Kuoni Reisekompass®

- › Bietet Innovative Beratung
- › Findet Ihre verborgenen
Reisewünsche
- › Exklusiv angeboten
von Kuoni



Besuchen Sie uns jetzt in der Filiale
in Bern am Bärenplatz und profitieren
Sie bei einer Buchung von einem
Gutschein im Wert von CHF 100.-.

Kuoni Reisen AG

Bärenplatz 6-8, 3000 Bern
T 058 702 62 72
brn-baerenplatz.k@kuoni.ch
brn-groups.k@kuoni.ch

KUONI

Reisegutschein

CHF 100.-

Gutschein gültig nur für Neubuchungen eines Kuoni-Pauschalarrangements bis
30. September 2014 bei Kuoni Bern am Bärenplatz und Bern Gruppenreisen. Mindest-
Dossierwert CHF 1 500.-. Max. 1 Gutschein pro Buchung einlösbar. Nicht kombinier-
bar. Nicht kumulierbar. Keine Barauszahlung möglich. **Gutscheincode: EIGUXXX**