

invest@SG

Die LEADER-Sonderausgabe zum Immobilien- und Wirtschaftsstandort St. Gallen



«Keine Starallüren»

Fortimo-CEO Elias Zürcher über Erfolgsfaktoren, Wettbewerb und Diversifizierung

Seite 18

«Langfristige Perspektive»

Wie Roger und Marcel Baumer von der Hälg Group eine Investitionsplanung sehen

Seite 12

Ab Seite 24

home

Sonderteil für schönes WOHNEN in der Ostschweiz

Unsere Hypotheken kennen keine Öffnungszeiten.

Über die acrevis Online-Hypothek lösen Sie Ihre bestehende Hypothek einfach und flexibel ab und profitieren von unseren massgeschneiderten Finanzierungslösungen. Erfahren Sie mehr auf hyp.acrevis.ch

Tel. 058 122 75 55 • info@acrevis.ch • www.acrevis.ch
St. Gallen • Gossau • Wil • Wiesendangen • Bütschwil
Rapperswil-Jona • Pfäffikon SZ • Lachen SZ

acrevis
Ihre Bank, näher bei Ihnen

priamos

Das Installationsprogramm von modino.
So individuell wie Sie.



modino:
denkt weiter



www.modino.ch

- Grosse ergonomische Schaltflächen
- Optimale Steckdosennutzung
- Farblich auf die Wohnsituation abstimmbare

Privatkunden (B2C) können unsere Produkte über die Vertriebspartner im Detailhandel und E-Commerce beziehen.
Für Firmenkunden (B2B) stehen Ihnen unsere Verkaufsberater gerne zur Verfügung. www.maxhauri.ch



Impressum

**Magazin LEADER
MetroComm AG
Bahnhofstrasse 8
Postfach 1235
9001 St.Gallen
Telefon 071 272 80 50
Fax 071 272 80 51
leader@metrocomm.ch
www.leaderdigital.ch**

- Verleger:** Natal Schnetzer
- Chefredaktor:** Dr. Stephan Ziegler
sziegler@metrocomm.ch
- Texte:** Ramona Riedener
Thomas Vesper
Stephan Ziegler
- Fotografie:** Marlies Thurnheer
Thomas Hary, Axel Kirchhoff,
Ramona Riedener, 123rf, zVg
- Herausgeberin,
Redaktion
und Verlag:** MetroComm AG
Bahnhofstrasse 8
9001 St. Gallen
Tel. 071 272 80 50
Fax 071 272 80 51
www.leaderdigital.ch
www.metrocomm.ch
leader@metrocomm.ch
- Geschäftsleitung:** Natal Schnetzer
nschnetzer@metrocomm.ch
- Verlags- und
Anzeigenleitung:** Oliver Iten
oiten@metrocomm.ch
Martin Schwizer
mschwizer@metrocomm.ch
- MarketingService/
Aboverwaltung:** Fabienne Schnetzer
info@metrocomm.ch
- Abopreis:** Fr. 60.– für 18 Ausgaben
- Erscheinung:** Der LEADER erscheint 9x
jährlich mit Ausgaben
Januar/Februar, März, April,
Mai, Juni, August, September,
Oktober, November/Dezember,
zusätzlich 20 Special-Ausgaben
- Gestaltung/Satz:** Béatrice Lang
blang@metrocomm.ch

LEADER ist ein beim Institut für geistiges Eigentum eingetragenes Markenzeichen. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages. Für unverlangt eingesandte Manuskripte übernimmt der Verlag keine Haftung.

ISSN 1660-2757

Besser investieren und schöner Wohnen

Schon seit geraumer Zeit fliessen hierzulande hohe Summen in den Mehrfamilienhausbau, denn trotz erhöhter Risiken erscheinen Investitionen in Wohnimmobilien aus Renditeperspektive rentabler als viele klassische Wertanlagen. Auch im Kanton St.Gallen war in den vergangenen Jahren eine rege Neuproduktion von Mietwohnungen zu beobachten: Im ersten Quartal 2019 erreichte das Angebot gar mehr als 10 000 inserierte Wohnungen, was dem höchsten Wert seit Beginn der Aufzeichnungen entspricht.

Gemessen am kantonalen Mietwohnungsbestand befanden sich damit 8.5 Prozent in der Vermarktung (Schweiz: 7.4 Prozent). Mit der wachsenden Auswahl gestaltet sich die Vermietung immer schwieriger. So liegt die mittlere Insertionsdauer pro Wohnungsinserat inzwischen bei rund 50 Tagen, im Durchschnitt der zehn vorangegangenen Jahre waren es weniger als 40 Tage. Besonders lange Vermarktungszeiten werden im Rheintal und im Toggenburg beobachtet.

Trotzdem befinden sich im Kanton St.Gallen noch rund 1600 Mietwohnungen in der Entwicklungspipeline; mittelfristig dürften noch einige mehr hinzukommen. Angesichts der hohen Konkurrenz unter den Anbietern empfiehlt es sich aus Investorensicht, spezifische Versorgungslücken künftig noch genauer zu identifizieren. Wie dies am besten gelingt und wie das hiesige Immobilienunternehmen handhaben, erfahren Sie in diesem invest@SG.

Und hinten in der vorliegenden LEADER-Sonderausgabe finden Sie im Sonderteil HOME (ab Seite 24) Anregungen zu schöner Wohnen in der Ostschweiz: Einzutauchen in die Welt des Wohnens öffnet die Sinne, hinterfragt Gewohntes und führt uns zurück zu uns selbst. Schliesslich geht es um die Gestaltung jenes Ortes, der uns abschalten lässt und inspirieren soll: das Zuhause. Wobei es «das Zuhause» nicht gibt – so unterschiedlich wir alle sind, so vielfältig kann man sich einnisten. Und das scheint derzeit das Wichtigste: Individualität ist Trumpf. Moden waren gestern. Jeder nach seinem Gusto. Die entscheidende Frage dabei ist nicht beige oder lindgrün, nicht Holz oder Glas und auch nicht rund oder eckig, sondern: Was brauche ich wirklich? Auch auf diese Frage will HOME Antworten geben.

Stephan Ziegler, Dr. phil. I
Chefredaktor

«Wir investieren nur in Geschäfte, die wir verstehen»

Die St.Galler Pensionskasse ist die berufliche Vorsorge für 154 öffentliche Arbeitgeber des Kantons St.Gallen. Sie verwaltet rund 26 000 aktive Versicherte sowie knapp 10 000 IV- und Altersrentner. Gesetzlich ist sie verpflichtet, das Kapital bestmöglich und im Interesse der Versicherten zu bewirtschaften. Die Anlagestrategien sollen auf ein risikokonformes, sicheres und langfristiges Kapitalwachstum ausgerichtet sein. Joe Walser, Stiftungsratspräsident der SGPK, erklärt, wie der Pensionskasse dieser Spagat gelingt und warum derzeit ausser Immobilien, Infrastruktur und Aktien wenige attraktive Anlagemöglichkeiten bleiben.



SGPK-Stiftungsratspräsident Joe Walser:

Vorsichtig am Markt.

«Wenn die Wirtschaft weiterhin wächst, macht es durchaus Sinn, in Wohnungsbauten zu investieren.»

Joe Walser, die SGPK verwaltet das Kapital von etwa 35000 Versicherten und Rentenbezüger im Kanton. Ihr Auftrag ist die treuhänderische Verwaltung nach den gesetzlichen Vorlagen mit Fokus auf Sicherheit und Gewinn. Wie geht das zusammen?

Bei einer Pensionskasse stehen immer die Sicherheit und der treuhänderische Umgang mit dem verwalteten Vermögen vor Gewinnmaximierung. Wichtig ist es, die richtige Balance zu haben. Mit unserer ausgewogenen Anlagestrategie haben wir bis jetzt diese Balance gefunden und umgesetzt. Im Fachjargon heissen diese Messgrössen Risiko Tracking Error (TR) und Information Ratio (IR), diese waren bei uns bis jetzt immer sehr positiv. Wir investieren nur in Geschäfte, die transparent sind und die wir verstehen. Wir denken und handeln lang- und nicht kurzfristig. So ist nur ein Drittel unseres Portfolios in Aktien investiert, obwohl dort im Moment die grössten Gewinne erzielt werden könnten, aber auch in kurzer Zeit die grössten Verluste entstehen.

Wird es in zehn oder 15 Jahren die Pensionierung in der heutigen Form noch geben?

Es wird auch zukünftig eine Pensionierung geben, vermutlich in flexibleren und unterschiedlicheren Formen. Da habe ich für die Jungen keine Bedenken. Im Gegenteil: Die Generation, die aktuell in Pension geht, hat oft nur eine einzige Ehepaarrente zur Verfügung, da die Frauen meist Familienfrauen wurden und auf eine dauerhafte Berufstätigkeit verzichteten. Das wird sich ändern. Frauen und Männer bleiben heute berufstätig, das heisst, beide werden einmal eine Rente beziehen dürfen und somit wird den Jungen eher mehr Geld im Alter zur Verfügung stehen. Wenn die Langlebigkeit weiter zunimmt, muss man entweder höhere Sparbeiträge einbezahlen oder länger arbeiten, wenn man dieselben Versicherungsleistungen will. Beim längeren Arbeiten habe ich so meine Zweifel, ob die Wirtschaft bereit ist, den älteren Arbeitnehmern attraktive Arbeitsplätze zu bieten. Bis jetzt ist dies kaum der Fall.

In den letzten Jahren wurde der Umwandlungssatz immer wieder gesenkt. Können die Leistungen nun gehalten werden oder sind weitere Kürzungen nötig?

Auch wir mussten unsere Umwandlungssätze senken. Damit konnten wir auch unsere Sollrendite auf 2.1% senken. Wir gehen davon aus, dass wir diese Renditen über die nächsten zehn Jahre im Durchschnitt gut erreichen werden. Damit es nicht zu grossen Rentenkürzungen kam, haben wir unsere Sparbeiträge erhöht und den älteren Versicherten Verstärkungseinlagen gutgeschrieben. Wir möchten unser Leistungsziel halten; Kürzungen sind keine vorgesehen. Sollte es jedoch wegen einem Börsencrash zu einer starken Unterdeckung kommen, würden grössere Sanierungsbeiträge auf Arbeitgeber und Arbeitnehmer zu kommen. Dieses Szenario können wir leider nicht selber steuern.

Im Kanton St.Gallen gibt es einen grossen Wohnungsleerstand. Trotzdem wird gebaut und gebaut. Macht es für Sie Sinn, in Wohnungsbauten zu investieren?

Die Pensionskassen haben ein grosses Problem: Wo und wie sollen sie das Geld anlegen? Bei Minuszinsen auf Anleihen und Liquidität fliehen deshalb viele in Immobilien. Solange dort keine Blase platzt, behält das investierte Geld mindestens seinen Wert und bringt sogar noch etwas Rendite trotz hohen Leerwohnungsbeständen. Kommt es zu einer Wertberichtigung am Markt, verlie-

ren die Pensionskassen kurzfristig auch hier. Wenn die Wirtschaft weiterhin wächst, was anzunehmen ist, macht es durchaus Sinn, in Wohnungsbauten zu investieren, aber nur an guten Lagen. Die SGPK ist deshalb vorsichtig am Markt.

Und morgen?

Die Pensionskassen werden noch viele Jahre Mühe haben, sichere und hohe Renditen zu erzielen. Wenn die Leitzinsen steigen, verlieren ihre bisherigen Anleihen an Wert und die Aktienmärkte brechen ein. Kurzfristig also schlecht, langfristig wären höhere Zinsen wichtig für uns Pensionskassen. Die Zentralbanken werden jedoch noch Jahre die Zinsen tief behalten und den Anlegern, auch uns, bleiben ausser Immobilien, Infrastruktur und Aktien wenige attraktive Anlagemöglichkeiten. Die Strategie der Pensionskassen, die Sollrenditen zu senken, ist

«Mit einer guten Anlagestrategie sollten auch die nächsten Jahre zwei bis zweieinhalb Prozent Rendite zu erwirtschaften sein.»

deshalb die einzige vernünftige Antwort darauf. Mit einer guten Anlagestrategie sollten auch die nächsten Jahre durchschnittlich zwei bis zweieinhalb Prozent Rendite zu erwirtschaften sein, damit kann die SGPK ihre Leistungsversprechen weiterhin auf gleichem Niveau sicher erfüllen.

Interview: Ramona Riedener, Bild: Thomas Hary

Immobilien für weit über eine Milliarde

Stand 31.12.2018 hielt die St.Galler Pensionskasse für knapp 1074 Millionen Franken direkte* und für rund 210 Millionen indirekte Immobilien, das sind 14.5 Prozent all ihrer Anlagen. Der Anlageertrag betrug 2018 gut 56 Millionen, wobei 22 Millionen Franken Kurserfolge waren.

*15 Geschäftsliegenschaften mit einem Marktwert von 93 Millionen Franken, 37 Wohnliegenschaften für 502 Millionen, 15 gemischte Liegenschaften für 396.5 Millionen, 5 Neubauten für 72 Millionen sowie Bauland im Wert von 10.5 Millionen Franken. Die meisten Liegenschaften sind im Kanton St.Gallen.

Immobilie geerbt

Die Nachricht zu erhalten, eine Immobilie geerbt zu haben, lässt bei Ihnen sicher einige Fragen aufkommen: «Was nun und was muss ich alles beachten?» Soll die Immobilie selbst genutzt oder verkauft werden?

Immobilien gehören zu den bedeutendsten Vermögenswerten einer Erbschaft. Sie kann Ihre wirtschaftliche Situation verändern, sowohl positiv als auch negativ. Oft hat eine Wohnung einen ganz eigenen emotionalen Wert. Wo Gefühle im Spiel sind, ist es oft schwer, die richtigen Entscheide zu fällen. Es ist daher wichtig, dass Entscheidungen über die Verwendung der Immobilie immer

rational getroffen werden und unabhängig von emotionalen Faktoren bleiben.

Im Erbfall gilt es gesetzliche Fristen, rechtliche Vorschriften und steuerliche Forderungen zu kennen und einzuhalten. Sehr wichtig ist es, den Wert der Immobilie sowie die eigenen Vermögenssituation und die des Erblassers zu prüfen. Mit diesen Antworten

können Sie leichter entscheiden, ob Sie die Immobilie behalten und wie Sie diese nutzen möchten.

Wenn es eine Immobilie gibt, die besser zu Ihren Wünschen passt, als die geerbte, bietet sich es an, die Immobilie anders zu nutzen: durch Vermietung oder Verkauf. Eine Vermietung der geerbten Liegenschaft lohnt sich, wenn Sie eine inflationssichere Vermögensanlage suchen, die Mieteinnahmen abwirft; oder wenn Sie zu einem späteren Zeitpunkt die Immobilie selbst nutzen und die Zeit mit Vermietung überbrücken möchten.

Sollten mehrere Personen Anrecht auf das Erbe haben, gilt zu beachten, dass die gesetzliche Erbengemeinschaft in Kraft tritt. Sollte



Von links nach rechts: Severin Varella Leiter Verkauf, Janine Karge Immobilienmaklerin, Linda Odermatt Sachbearbeiterin Verkauf

einer der Erben also trotz Erbengemeinschaft in der entsprechenden Immobilie einziehen wollen, müssen sich alle Mitglieder der Erbengemeinschaft einig sein. In diesem Fall müsste der entsprechende Erbe die anderen Miterben ausbezahlen. Sollte dies nicht möglich sein oder die Erbengemeinschaft nicht einig werden, ist der Verkauf und die Erlösteilung meist unumgänglich.

Können Sie die finanzielle Situation des Verstorbenen nicht einschätzen oder befürchten Sie gar Schulden, haben Sie die Möglichkeit auf das Erbe zu verzichten. Sie schlagen demnach das Erbe aus. Diese Option kann bis zu drei Monaten nach dem Tod gezogen werden.

Wer eine geerbte Immobilie verkauft, kann sich mit dem Erlös Wohneigentum beschaffen, das besser passt. Oder Sie können – falls Sie die ideale Immobilie bereits haben – den eigenen Hauskredit abbezahlen.

Eine bestehende Hypothek einer geerbten Liegenschaft, kann schnell zur Belastung werden und ein Verkauf ist dann die einzige Lösung. Möchten Sie die Liegenschaft «Halten», müssen Sie sich mit Themen wie Reparaturen, Mietersuche oder Abrechnungen auseinandersetzen. Nicht jeder Erbe hat ein Händchen oder das Interesse für Immobilien. Machen Sie sich also Gedanken über den Aufwand mit der entsprechenden Immobilie und informieren Sie sich, ob eine Hausverwaltung in Ihrem Falle sinnvoll ist. Sollten die Mieteinnahmen die Instandhaltungskosten und Ihr Kapital nicht deckeln, ist diese Option eventuell nicht die Richtige.

Sie sehen, im Umgang mit einer geerbten Immobilie spielen individuelle Faktoren mit. Um diese richtig einzuschätzen, lassen Sie sich am besten von einem professionellen Immobilienfachmann beraten. Er hat Erfahrung darin, die Nutzung auf Ihre Möglichkeiten hin zu prüfen und betreut Sie vom Verkaufswert Ihrer Immobilie bis zur Verkaufsabwicklung, mit der auch eventuelle Miterben glücklich sind.

GOLDINGER Immobilien Leistungsspektrum

GOLDINGER Vermarktung und Verkauf

Seit 1987 kennen wir den Immobilienmarkt der Ostschweiz sehr genau und vermitteln Immobilien am Bodensee, in St. Gallen, Kreuzlingen, Frauenfeld und Zürich. Erfolge erzielen wir dabei durch die Kenntnisse der Käuferwünsche und der aktuellen Marktlage, aber auch mit einer sorgfältigen Planung aller Marketing-Aktivitäten. Wir entwickeln für jede Immobilie ein eigenes Vermarktungskonzept und präsentieren auch überraschende, innovative Ideen, um Interessenten von Ihrer Immobilie zu begeistern.

GOLDINGER Invest

Ihre Ziele und Ihre Philosophie stehen in unserem Fokus. Wir beraten Sie bei der Entwicklung Ihres Projektes von Anfang an, erarbeiten ein Konzept, das Sie dabei unterstützt, nachhaltig höhere Renditen zu erzielen. Dabei vernachlässigen wir nie das soziale und gesellschaftliche Umfeld.

GOLDINGER Beratung

Werte erkennen. Nutzungsmöglichkeiten sehen. Neues Potenzial entwickeln. Unser Fundus an Erfahrungen ist die Grundvoraussetzung für rasche, solide Lösungen. Unsere Beratererfolge der letzten 30 Jahre haben unseren Ruf als fragte Immobilienexperten der Ostschweiz begründet.

GOLDINGER Bewirtschaftung und Verwaltung

Die Verwaltung einer Immobilie erfordert nicht nur Wissen und Sorgfalt, sondern auch Feingefühl und ein hohes Mass an Leidenschaft. Bewirtschaften und nicht verwalten ist das Ziel unseres Unternehmens. Gut ausgebildete und erfahrene Mitarbeiter kümmern sich akribisch und verantwortungsvoll um Wohnhäuser, ganze Wohnüberbauungen, Büro- und Geschäftshäuser, Gewerbeobjekte und Einkaufscenter. Hier müssen unsere Experten neben dem Fachwissen auch über eine hohe soziale Kompetenz verfügen.

GOLDINGER Bewertung und Schätzung

Wir sind Mitglied der Schweizerischen Schätzungsexperten-Kammer (SEK) und verfügen über anerkannte Schätzungsexperten für alle Immobilienarten. Sie beherrschen alle gängigen Bewertungsmethoden und haben auch eine langjährige Praxis: Sie beobachten den Markt genau, verfügen über technisches und bauliches Know-how und kennen das Bau- und Planungsrecht. Zu unseren Klienten zählen private Eigentümer, Erbengemeinschaften, Gerichte, institutionelle Anleger, Banken, Versicherungen und Pensionskassen.

FRAUENFELD
Langenfeldstrasse 90
Tel. 052 725 04 04

KREUZLINGEN
Hauptstrasse 35
Tel. 071 677 50 00

ST. GALLEN
Walenbüchelstrasse 3
Tel. 071 313 44 25

SARGANS
Bahnhofpark 3
Tel. 081 286 44 22

www.goldinger.ch



SGKB-GL-Mitglied Albert Koller:

«Eigentum wird ein immer weniger erschwinglicher Traum.»

«Lage und Qualität des Objektes werden wichtiger»

Die St.Galler Kantonalbank betreut seit ihrer Gründung vor 150 Jahren Privat- und Geschäftskunden in allen Belangen rund ums Geld. Ob Spar- oder Vorsorgepläne, Finanzierungsgeschäfte oder Kapitalanlagen, die regional verwurzelte Universalbank genießt einen ausgezeichneten Ruf weit über die Kantonsgrenze hinaus. Wie er den Immobilienmarkt Ostschweiz einschätzt, was sich im Bereich Finanzmarkt in den letzten Jahren getan hat und was die neuen Trends sind, darüber spricht Albert Koller. Der eidgenössisch diplomierte Bankfachmann aus Rheineck ist seit bald 30 Jahren bei der SGKB in verschiedenen leitenden Funktionen tätig und seit Februar 2008 Mitglied der Geschäftsleitung und Leiter des Bereichs Privat- und Geschäftskunden.

Albert Koller, Sie sind seit 1990 bei der SGKB tätig. Was hat sich in dieser Zeit im Finanzmarkt verändert?

Die grössten Veränderungen bringt uns aktuell die Digitalisierung: Es entstehen neue Angebote, und die Informations- und Vergleichsmöglichkeiten verbessern sich für die Kunden. So steigen Transparenz und Professionalität in der Branche. Davor haben vor allem die Immobilienkrise in den 1990er Jahren und die Finanzmarktkrise der Nullerjahre die Bankenwelt geprägt. Die Folge waren stärkere Regulierungen und Vorschriften, aber auch besserer Anlegerschutz und grössere Transparenz gegen innen und aussen.



Bedürfnis nach Beratung sogar noch zunimmt. Das sieht man auch auf unseren Niederlassungen: Seit letztem Jahr bauen wir diese nach einem neuen Konzept um. Neu gibt es statt Schalterhallen helle, offene Räume mit zwei Zonen: eine für die Selbstbedienung und eine mit Beratungszimmern. Einfache Transaktionen kann man via E-Mobil-Banking, App oder am Bankomat in der Niederlassung erledigen, für komplexere Geschäfte stehen unsere Kundenberater zur Verfügung. Der Beruf der Mitarbeiter, die früher hinter dem Schalter waren, verändert sich immer mehr in Richtung Gastgeber. Mir gefällt der Vergleich mit einer Hotelreception: Persönliche Betreuung, kurze Beratungen oder Hilfestellungen oder das Organisieren eines Beratungsgesprächs – unsere Kundenhallen-Mitarbeiter sind für alle Kundenwünsche da.

«Wer ein Eigenheim kaufen möchte, ist mit immer höheren Preisen konfrontiert.»

Als Universalbank ist die SGKB Ansprechpartner für sämtliche Finanzgeschäfte. Über 1000 Mitarbeiter sorgen für die Belange ihrer Privatkunden, Unternehmungen, Gewerbebetriebe und öffentlichen Organe. Ist der persönliche Kundenkontakt überhaupt noch gefragt?

Ich bin überzeugt, dass persönlicher Kontakt und Beratung wichtig bleiben. Dieses Bedürfnis wird auch mit der zunehmenden Digitalisierung nicht abnehmen, denn mit der Transparenz und der Informationsdichte steigt auch die Komplexität. Darum investieren wir in die Aus- und Weiterbildung unserer Berater. Alle haben letztes Jahr unsere äusserst anspruchsvolle Lizenzierung durchlaufen. Und wir stocken auf: Wir haben letztes Jahr zehn neue Stellen in der Kundenberatung geschaffen, dieses und nächstes Jahr kommen weitere dazu.

Wird nicht irgendwann der Mensch hinter dem Bankschalter vom Internetbanking abgelöst?

Nein, im Gegenteil: Wir glauben, dass das

Zu einem anderen Thema: Die Schweiz ist nicht gerade das Land der Eigenheimbesitzer. Was ist der Grund dafür, dass wir Schweizer Mietobjekte dem Kauf von Wohneigentum vorziehen?

Eigentum ist zwar der Traum vieler Schweizer, aber leider immer weniger erschwinglich. Wer ein Eigenheim kaufen möchte, ist mit immer höheren Preisen konfrontiert. Wir stellen fest, dass viele, die sich kein Haus leisten können, nun Eigentumswohnungen kaufen.

Im Kanton St.Gallen gibt es einen grossen Wohnungsleerstand. Trotzdem wird gebaut, es entstehen immer mehr Neubauten. Entsteht so nicht ein Überangebot?

Das ist durchaus ein Risiko. Aktuell werden jährlich gut 50 000 neue Wohneinheiten in der Schweiz erstellt. Die Bevölkerung wächst nicht so stark, als dass sie dies absorbieren könnte. In der Konsequenz stehen Wohnungen, die weniger modern oder weniger gut gelegen sind, länger leer. Lage und Qualität des Objektes werden wichtiger.

«In der Konsequenz stehen Wohnungen, die weniger modern oder weniger gut gelegen sind, länger leer.»

Die Preise steigen immer weiter – bewegen wir uns auf eine Immobilienblase zu? Trotz steigenden Preisen ist der Markt stabil. Es gibt zwar punktuell Übertreibungen, aber von einer Immobilienblase – also einer deutlichen Überbewertung – kann keine Rede sein.

Sie sind in der Startfeld-Stiftung aktiv und vergeben jedes Jahr den Jungunternehmerpreis «Startfeld Diamant». Warum investieren Sie in die Gründerszene der Ostschweiz?

Gründergeist ist die Keimzelle des Unternehmertums, darum liegt uns das Engagement für Start-ups auch so am Herzen. Die Organisation Startfeld hat bis heute etwa hundert Jungunternehmen begleitet. Daraus sind rund 500 Arbeitsplätze in der Region entstanden. Die St.Galler Kantonalbank selbst hat im Rahmen der Stiftung Startfeld mittlerweile 25 Start-ups finanziell unterstützt. Dazu kommt der Jungunternehmerpreis «Startfeld Diamant», mit dem wir jedes Jahr ein Jungunternehmen auszeichnen und fünf Finalisten fördern.

Die SGKB engagiert sich nicht nur für Jungunternehmen, sondern auch für gestandene KMU in der Region. Welche Herausforderungen kommen auf die Ostschweizer Unternehmer zu?

Grundsätzlich sind die Ostschweizer Unternehmen gut aufgestellt. Allerdings haben viele Unternehmen Mühe, gute Arbeitskräfte und qualifizierten Nachwuchs zu finden. Es muss uns gelingen, die gut ausgebildeten Ostschweizer nach der Ausbildung wieder zurück in die Region zu holen. Bei der SGKB tragen wir selbst zu qualifiziertem Nachwuchs bei, indem wir über hundert Lehrlinge ausbilden. Hier investieren wir also auch in die Zukunft.

Text: Ramona Riedener, Bild: zVg

Benjamin Bolt
und Beat Vetterli
besprechen den
Baufortschritt



Wenn Projektentwickler und Investor zusammenspannen

Seit über einem halben Jahrhundert gehört RLC zu den renommiertesten Architekturbüros in der Ostschweiz. Mit Standorten in Rheineck und Winterthur sowie einem Team von über 80 Mitarbeitenden bietet das Unternehmen umfassende Leistungen, die von Entwicklung und Projektierung über Architektur und Ausführungsplanung bis zur Realisation von Bauvorhaben reichen.

In der Projektentwicklung generiert die RLC ImmoProjekt AG innovative Lösungen für marktgerechte Anlageobjekte mit hohem Nutzwert. Sorgfältige Analysen von Trends, Standorten und der Bedürfnisse aller Anspruchsgruppen bilden die Basis für zielgerichtete Konzepte und eine nutzungsoptimierte Planung. Darüber hinaus bietet RLC auch Leistungen in den Bereichen Vermarktung und Begleitung ihrer Kunden während des gesamten Ausführungsprozesses.

Mit dem Neubau Zentrumspark legte die RLC ImmoProjekt AG Ende der 1990er Jahre den Grundstein für die Entwicklung eines Quartiers in Heerbrugg, das zuvor ein Schattendasein geführt hatte. 2009 realisierte sie das

Wohn- und Geschäftshaus Eckpunkt und von 2014 bis 2016 die Überbauung 36.5 Grad. Zurzeit baut RLC am neusten Projekt im Rahmen dieser Quartierentwicklung, dem Wohn- und Geschäftshaus Dreispitz, an bester Lage zwischen Bahnhof und Einkaufszentrum Rhyland. Es soll Ende Januar 2020 fertiggestellt werden. Für dieses Vorhaben konnte man die Asga Pensionskasse Genossenschaft als Investorin gewinnen. Beat Vetterli, Vorsitzender der Geschäftsleitung der RLC ImmoProjekt AG, und Benjamin Bolt, Leiter Immobilientransaktionen der Asga Pensionskasse Genossenschaft, erklären im Interview, wie das Projekt für beide Seiten zum Erfolg werden soll.



Visualisierung Wohn- und Geschäftshaus Dreispitz
 Weitere Informationen zum Projekt:
www.dreispitz-heerbrugg.ch

Beat Vetterli, was sind aus Ihrer Sicht die wichtigsten Faktoren für eine erfolgreiche Projektentwicklung?

Wie der Hotelier Conrad Hilton bereits sagte: «Lage, Lage, Lage.» Einen geeigneten Standort zu finden, ist ein zentraler Faktor. Der Entwickler beurteilt, ob die Lage eines Grundstücks geeignet ist und analysiert genauestens die Bedürfnisse und Anforderungen der potenziellen Nutzer. Auf dieser Basis erarbeitet er ein marktgerechtes Nutzungskonzept.

Auf welche Kriterien achten Sie bei der Grundstückssuche?

Für Wohn- und Geschäftshäuser, wie die Projekte 36.5 Grad und Dreispitz in Heerbrugg, suchen wir Grundstücke mit Entwicklungspotenzial: Zentrale Lage und Bahnhofsnähe, umgeben von städtischer Infrastruktur, sind von Vorteil. Wir sind auf herausfordernde Projekte spezialisiert, die beispielsweise einen Sondernutzungsplan oder verdichtetes Bauen erfordern und den ganzen Kontext einbeziehen.

Wie profitiert der Investor von den Leistungen der RLC Immoprojekt AG?

Wir sehen uns als wichtiges Bindeglied im Dreieck bestehend aus dem Investor, dem Generalunternehmer und uns, dem Entwickler. So betreuen wir unsere Kunden im gesamten Prozess der Planung und Realisierung und gehen flexibel auf spezielle Wünsche ein. Wir versetzen uns in die Lage des Investors, analysieren die Marktbedürfnisse

und entwickeln vorausschauend. Der Investor hat bei unseren Projekten ein hohes Mitspracherecht. Wir nehmen Kundenwünsche ernst und setzen sie bestmöglich um. Eine gute und partnerschaftliche Zusammenarbeit, wie wir sie beim aktuellen Projekt mit der Asga geniessen, ist uns wichtig.

Benjamin Bolt, im Januar 2018 hat die Asga Pensionskasse Genossenschaft das Grundstück für den Bau des Wohn- und Geschäftshauses Dreispitz erworben. Welche Kriterien waren entscheidend für diese Investition?

Die Lage ist für Investitionen ins Immobilienportfolio der Asga von wesentlicher Bedeutung. Heerbrugg bildet mit Widnau und Au ein regionales Zentrum des Mittelhauts und ist deshalb sehr attraktiv. Zudem kann die zentrale Mikrolage mit Bahnhofsnähe positive Impulse geben. Das Konzept von RLC überzeugte uns, denn es zeigt das Potenzial des Projekts auf. Wir sind sicher, dass die künftigen Mieterinnen und Mieter die attraktiven Wohn- und Gewerbeflächen sowie die hervorragende Lage mit den vielfältigen Einkaufsmöglichkeiten in der Umgebung schätzen werden.

Was ist Ihnen als Investor in der Partnerschaft mit einem Projektentwickler wichtig?

Ein hervorragendes Resultat kommt dann zustande, wenn ein Projektentwickler die Bedürfnisse von Mietern und Konsumenten mit denen des Investors in Einklang bringen

kann. Dies ist RLC beim Projekt Dreispitz aus unserer Sicht sehr gut gelungen. Wir haben RLC bei der Projektentwicklung und bei den Vertragsverhandlungen als äusserst kompetenten, professionellen, zuverlässigen und fairen Partner wahrgenommen. Genauso sehr schätzen wir RLC jetzt als Vertragspartner bei der Realisierung.



Das neu entwickelte Zentrum Ost mit dem Wohn- und Geschäftshaus 36.5 Grad

RLC

Architektur, Projektentwicklung
 Rheineck und Winterthur
www.rlc.ch

«Entscheidend ist eine langfristige Perspektive»

Seit bald 100 Jahren ist die Hälg Group in der Gebäudetechnik tätig. Das Familienunternehmen mit Hauptsitz in St.Gallen ist an 23 Standorten in der ganzen Schweiz vertreten. Über 1000 Angestellte sorgen für eine reibungslose Abwicklung von Gebäudetechnik-Projekten. Seit 2008 steht die vierte Generation an der Unternehmensspitze, die Urenkel des Firmengründers, Roger und Marcel Baumer. Sie skizzieren, wie die Trends in der Gebäudetechnik aussehen, wie sie eine Investitionsplanung sehen und warum smarte Steuerungen in der Gebäudeautomation mithelfen, eine Energieversorgungslücke aufzufangen.

Roger Baumer, seit Ihr Urgrossvater, Ferdinand Hälg 1922 die Ferd. Hälg Zentralheizungsfabrik gegründet hat, hat sich einiges getan in Sachen Technik. Damals hatten die wenigsten Häuser Zentralheizung. Die meisten feuerten mit Holz, Gas oder Kohle. Viele hatten noch kein fliessendes Wasser, geschweige denn Warmwasser. Heute geniessen wir auf Knopfdruck die richtige Zimmertemperatur, das perfekte Licht, den passenden Sound. Welches war der innovativste Schritt in der Gebäudetechnik?

«Die Investitionskosten einer Immobilie machen nur rund 20% der gesamten Lebenszykluskosten aus.»

Eigentlich waren und sind es drei Aspekte in den letzten rund 100 Jahren: Innovativ und «disruptiv» war sicher die Warmwasser-Zentralheizung. Zu Beginn des 20. Jahrhunderts begann sie, die damals üblichen, mit Holz oder mit Kohle betriebenen Heizöfen abzulösen, und nach dem Zweiten Weltkrieg wurde sie Standard. Das bedeutete eine unglaubliche Steigerung des Komforts. In den

1970er Jahren waren die Ölkrise sowie das steigende Umweltbewusstsein Treiber für die Suche nach alternativen Energieträgern und verbesserter Energieeffizienz. So gewannen die Wärmepumpe, deren Prinzip schon lange bekannt war, aber auch solare Heizungen an Bedeutung. Und aktuell sind es die digitalen Themen «Internet of Things» und «Building Information Modeling – BIM», die Potenzial für eine weitere Innovationswelle haben. Auffallend ist, dass wir in unserer Branche sehr lange Innovationszyklen haben, weil Immobilien selber auch einen extrem langen Lebenszyklus haben. Der Anteil an Neubauten am gesamten Gebäudebestand liegt im tiefen einstelligen Prozent-Bereich.

Waren Sie eigentlich schon als Kinder von Technik begeistert?

Marcel Baumer: Begeistert ist vielleicht übertrieben. Aber wir haben sicher eine Affinität zur Technik. Wir haben jedoch beide keine technische Ausbildung absolviert. Unser Berufsweg hat uns zuerst in andere Branchen, nämlich Werbung bzw. Informatik und Unternehmensberatung geführt.

Und wie schafft man es als Unternehmen, mit der Technik Schritt zu halten?

Roger Baumer: Wir investieren viel in die Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeiter, damit sie am Puls der Zeit sind; fachlich und persönlich. Und natürlich sind wir gut vernetzt: Auf der einen Seite mit den Lieferanten, die innovative Produkte entwickeln, die wir in unseren Anlagen verbauen. Auf der anderen Seite aber auch mit der Hochschule Luzern Technik und Architektur und durch die Mitarbeit in Verbänden.

Heute realisiert die Hälg Group Heizungs-, Lüftungs-, Klima- und Kälteanlagen sowie Sanitärinstallationen und Gebäudeautomation für Wohn-, Büro- und Geschäftsgebäude, Einkaufszentren, öffentliche Gebäude und Industriebauten. Die Leistungen führen von der Planung



Roger und Marcel Baumer,
Inhaber der Hält Group:

«Ohne Kompensation
der Kernkraft wird eine
Stromlücke entstehen.»

Die beiden Inhaber der Hält Group, Roger und Marcel Baumer, führen das Unternehmen in vierter Generation.

einer Anlage über den Bau bis zum Unterhalt und Betrieb. Wie bringt man dieses breite Spektrum an Dienstleistungen unter ein Dach?

Roger Baumer: Die Hält Group hat sich in fast 100 Jahren ihres Bestehens an den Bedürfnissen der Kunden orientiert und so laufend das Dienstleistungsportfolio erweitert: von der Heizung zu Lüftung, Klima, Kälte, Sanitär und Gebäudeautomation. Von der Installation in der Wertschöpfungskette einen Schritt nach vorne in die Planung. Oder vom klassischen technischen Service hin zum viel weiterreichenden integralen Facility Management. Der «rote Faden» in unserem Geschäftskonzept ist, dass wir für Menschen Wohlbefinden in Gebäuden schaffen, und das mit einem hohen Qualitätsanspruch. Dabei können Kunden aus unserer breiten Dienstleistungspalette auswählen, was sie brauchen.

Marcel Baumer: Dazu braucht es eine dem Markt angepasste Organisation. Die Hält Group ist das Dach. Darunter versammeln sich unsere Tochterunternehmen und 23 Niederlassungen in fast der ganzen Schweiz, die selbstständig und nahe am Markt agieren. So wie KMU. Das ist uns wichtig, denn

wir wollen die Identität und Reputation unserer Tochterunternehmen in ihrem jeweiligen lokalen Markt bewahren.

«Gemäss BFE fallen für Raumwärme, Warmwasser sowie Klima, Lüftung & Haustechnik rund 25% des schweizerischen Stromverbrauchs an.»

Wenn man heute neu baut, was muss man bezüglich Gebäudeautomation/-technik unbedingt planen, damit die Liegenschaft lange ihren Wert behält?

Roger Baumer: Das hängt von der Art des Gebäudes ab. Die Anforderungen einer Wohnimmobilie unterscheiden sich naturgemäss von einem Geschäftshaus oder einer industriellen Immobilie. Entscheidend ist eine langfristige und nutzungsorientierte Perspektive; Die Investitionskosten einer Immobilie machen nur rund 20% der gesamten

Lebenszykluskosten aus. Ein Investor sollte daher so bauen lassen, dass während der gesamten Lebensdauer Unterhalts- und Betriebskosten möglichst günstig sind; auch wenn dadurch die Erstellungskosten höher sind. Und damit steigert er natürlich langfristig den Wert der Immobilie.

Marcel Baumer: Dies setzt voraus, dass sich der Investor intensiv und von Anfang an mit den Bedürfnissen späterer Nutzer auseinandersetzt. Und dass er zusammen mit den entsprechenden Fachleuten Aspekte der Bewirtschaftung und des Betriebs in die Planung und Realisierung einfließen lässt.

Facility Management wird zu einem immer wichtigeren Erfolgsfaktor in der Vermarktung von Immobilien. Was bietet ein Grossunternehmen mehr, als es ein «Einzelkämpfer» kann, von denen sich viele am Markt tummeln?

Marcel Baumer: Facility Management sehen wir weniger als Erfolgsfaktor in der Vermarktung, als viel mehr im professionellen und kostengünstigen Betrieb von Immobilien. Der Vorteil eines grossen Anbieters ist der integrale Ansatz. Also die Vernetzung und Skalierung der technischen, infrastrukturalen



Welcher Energieträger der passende ist, ist eine Frage der Kundenbedürfnisse, der Gesetze und Normen.

turellen (z. B. Umgebungs- und Reinigungsarbeiten) und kaufmännischen Dienstleistungen. Er kann auch auf Erfahrungen aus einem grossen Portfolio an betreuten Immobilien zurückgreifen und diese für Optimierungen einbringen. Zudem dürfte es einem grossen Anbieter leichter fallen, Services rund um die Uhr und an 365 Tagen erbringen zu können.

Erneuerbare Energien sind im Trend. Moderne Heizungstechnik ist umwelt- und budgetfreundlich und somit der Weg der Zukunft. Sind erneuerbare Energien in jedem Fall die beste Lösung?

Roger Baumer: Das wäre zu einfach. Es ist vielmehr eine Frage der Perspektive und der Bedürfnisse der Kunden. Geht es um die tiefst mögliche Investition? Sind die Lebenszykluskosten entscheidend? Geht es um energetische Autonomie oder um eine persönliche Werthaltung? Welches ist der zeitliche Horizont einer Investition? Und natür-

lich sind auch immer die gültigen Gesetze und Normen zu berücksichtigen. Diese gehen definitiv in Richtung der erneuerbaren Energien.

Solaranlagen liefern ja nicht grenzenlos Energie. Wenn der saubere Strom nicht ausreicht, muss auf herkömmliche Energieversorgung zurückgegriffen werden.

Roger Baumer: Tatsächlich sind Wärme, frische Luft und sauberes Wasser menschliche Grundbedürfnisse, die nicht substituierbar sind. Gemäss Quellen des Bundesamtes für Energie fallen für Raumwärme, Warmwasser sowie Klima, Lüftung und Haustechnik rund 25 % des schweizerischen Stromverbrauchs an. Und 2018 wurden gemäss BFE 36 % des Schweizer Stroms in Kernkraftwerken produziert, die gemäss der Energiestrategie 2050 des Bundes irgendwann wegfallen werden, und nur 4 % kamen aus erneuerbaren Energiequellen (ohne Wasserkraft). Die Zahlen zeigen: Ohne Kompensation der Kern-

kraft wird eine Stromlücke entstehen. Was wir aber auch feststellen, ist eine zunehmende energetische Effizienz. Zum Beispiel durch bauliche Massnahmen, durch effizientere Geräte oder durch intelligentere Konzepte für die Energierückgewinnung. Und ganz besonders durch immer bessere Steuerungen in der Gebäudeautomation. Dennoch stehen uns grosse Herausforderungen bevor.

Welche Alternativen gibt es denn, um unsere Räume zu beheizen?

Marcel Baumer: Wir gehen davon aus, dass die konventionellen Energieträger noch lange eine Rolle spielen werden. Vor allem bei bestehenden Bauten. Im Neubau geht der Trend eindeutig zu den erneuerbaren Energien. Mit immer dichteren Gebäudehüllen ist übrigens weniger das Heizen, als vielmehr das Lüften und Kühlen die zentrale Herausforderung.

Anlagen, die auf Knopfdruck alles regeln – Heizung, Lüftung, Beschaffung, Licht, Überwachung –, sind längst keine Utopie mehr. Sind da technische Entwicklungen überhaupt noch möglich?

Roger Baumer: Die Vergangenheit zeigt, dass es immer wieder technische Entwicklungen geben wird und dass sich diese nicht vorhersehen lassen.

Text: Ramona Riedener, Bilder: zVg

Anzeige

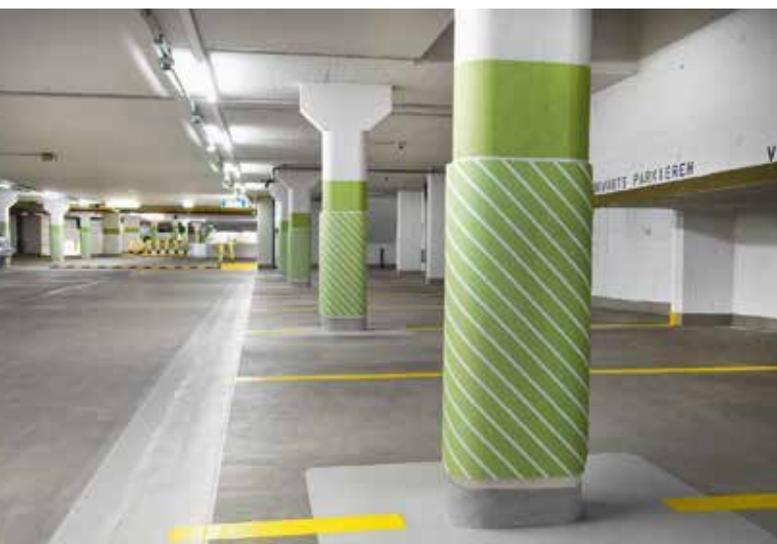


Gemeinschaft.
Mehrwert. Bank.



WIR unterstützt KMU.

Weitere Informationen unter:
T 071 225 20 42, www.wir.ch



Schluss mit ärgerlichen Lackschäden

Es scheint, die Garage schrumpft. Da hat man sich jetzt doch erst kürzlich einen kleineren Wagen angeschafft und trotzdem streift die automatische Kofferraumtür das Garagentor und die Fahrertüre kracht mit einem hässlichen Geräusch an die Garagenwand. Was läuft hier falsch?

Parkplätze sind heute 2.30 Meter breit. So breit waren sie schon vor 40 Jahren. Der VW Golf von 1974 hatte eine Aussenbreite von 164 cm. Heute weist dieser Golf 180 cm auf, 16 cm mehr – und das ohne Spiegel. Mit Spiegeln ist er bei 2 Metern. Der Parkplatz im Parkhaus ist jedoch immer noch 2.30 Meter breit. Und die Garage im Eigenheim ist ebenfalls nicht mit der Entwicklung der Wagenbreite gewachsen. Die Folge: Kratzer, Dellen, Streifen, kurz – Ärger!

Die Verbreiterung von Parkplätzen ist eine langwierige Sache und wird erst im Rahmen einer Gesamtsanierung zu einem Thema. In der eigenen Garage und in Parkhäusern jedoch kann ab sofort wirkungsvoll etwas geändert werden. Die wenigsten Autofahrerinnen und Autofahrer mögen Lackschäden und Dellen, deshalb überlegen sie sich genau, wo sie ihren Wagen parkieren. Zuhause gibt es diese Wahl nicht. Eine ursprünglich grosszügig konzipierte Garage wird mehr und mehr zum Engnis mit akutem Gefahrenpotenzial für den geschätzten Neuwagen.

Wenn der Platz schon nicht vergrössert werden kann, dann soll er zumindest autofreundlicher werden. Mit den Wand- und Säulenschutzmaten von Happy Parking ist das ab sofort rasch und situationsgerecht möglich. Die Idee erscheint einfach und logisch, doch bis zum jetzt bestehenden Endprodukt mussten einige Hürden überwunden werden. Auch wenn die Investition bescheiden ausfällt, soll der Schutz einige Jahre wirksam sein und in Sachen Befestigung mussten viele verschiedene Ansprüche und Bedingungen erfüllt werden.

Heute sind die Parkschutzmaten von Happy Parking eine zuverlässige Investition in den Schutz des eigenen Wagens. Grösse und Farbe können an die baulichen Gegebenheiten angepasst werden und die Montage ist so einfach dass sie selbst ausgeführt werden kann. Kühlerfront und Türen kommen nicht mehr direkt in Kontakt mit Wänden oder Decken, Lackschäden und hässliche Streifen sind Vergangenheit. Sie werden persönlich beraten und die Angebote basie-

ren massgeschneidert auf den gewünschten Anforderungen.

Wer die Pflege des Wagens wird nicht nur im und am Auto ernst nimmt, der verschafft sich mit dem Schutzmaten von Happy Parking eine sichere Möglichkeit, die Freude an seinem Fahrzeug zu verlängern.

**Happy
Parking**

Für Interessentinnen und Interessenten gib es via www.happy-parking.ch mehr Informationen und direkte Auskunft gibt es bei:

Happy Parking GmbH

9063 Stein, Claudio Wick, 071 277 59 77
oder info@happy-parking.ch

Gemeinsam in die Energiezukunft

Dank stark sinkender Preise von Photovoltaik-Anlagen (PV-Anlagen) während der letzten Jahre wurde die direkte Nutzung von selbst produziertem Solarstrom stets attraktiver. Denn Fakt ist: Der Strom vom Dach ist im Schnitt 25 bis 50 Prozent günstiger als der Strom aus dem Netz.

Nebst Einfamilienhausbesitzern setzen zunehmend Stockwerkeigentümerschaften und Verwaltungen von Mehrfamilienhäusern auf selbst produzierten Ökostrom. Die St.Gallisch-Appenzellische Kraftwerke AG (SAK) bietet Unternehmen und Privaten innovative Kombinationslösungen aus ihrem Angebotsportfolio von Photovoltaikanlagen, Wärmepumpen und Ladestationen für Elektroautos an.

Ökostrom selbst produzieren und verbrauchen

Eigenverbrauch bedeutet, dass Produktion und Verbrauch unmittelbar vor Ort stattfinden.

Was früher nur grossen Kraftwerken vorenthalten war, ist neu für jeden Eigentümer möglich. Klein- und Kleinanlagen produzieren Energie, beispielsweise über PV-Anlagen. Verbraucht wird sie ebenfalls direkt vor Ort, beispielsweise über Wärmepumpen oder SAK-Ladelösungen für Elektrofahrzeuge. Moderne Liegenschaften sind dank intelligenter Stromnetze schon heute aktive Bestandteile der Energiewende.

Die Nachfrage nach ZEV-Lösungen steigt

Die Nachfrage nach Lösungen im Zusammenschluss zum Eigenverbrauch (ZEV)

haben aufgrund der neuen Energiegesetzgebung stark zugenommen. So nutzen vermehrt Bewohner eines Mehrfamilienhauses das ZEV-Modell, welches ihnen beispielsweise die gemeinsame Nutzung einer Photovoltaikanlage ermöglicht. Die sogenannte Verbrauchsgemeinschaft setzt sich aus dem Zusammenschluss mehrere Endverbraucher zum Eigenverbrauch zusammen. Die SAK bietet Eigentümern von Einfamilien- und Mehrfamilienhäusern sämtliche Dienstleistungen an, vom Bau der Anlage über die Messtechnik bis hin zur Rechnungsstellung und zum Wartungsdienst.

SAK Energiemission: In vier Schritten in die Energiezukunft

Die SAK hilft Hausbesitzern, Architekten, Total- und Generalunternehmern bei der Evaluation nach der idealen Energielösung. Die heutigen Produkte sind erprobt und bieten Flexibilität für künftige Veränderungen zu attraktiven Preisen und Folgekosten. Denn mit der richtigen Dimensionierung lässt sich nahezu jedes System attraktiv finanzieren. Ob zur Stromproduktion mit einer PV-Anlage, zum Heizen mit einer Wärmepumpe, zum selber Tanken der Elektrofahrzeuge oder als Kombinationslösung – das Angebot der SAK deckt maximal skalierbar Anforderungen und Bedürfnisse individuell ab.

Die Energiemission der SAK beinhaltet vier Schritte auf dem Weg in eine erneuerbare Energiezukunft: Beratung, Planung, Installation und Wartung. Auch bietet die SAK attraktive Contracting- und Finanzierungslösungen an. Alles aus einer Hand und mit langjähriger Erfahrung vom Energiedienstleister mit über hundertjähriger Geschichte.

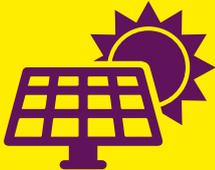




WÄRMEPUMPEN

Wärmepumpe

Eine Wärmepumpe produziert aus Strom und Umgebungswärme Heizwärme. Sie stellt eine nachhaltige Lösung zum Heizen von Gebäuden dar. Aus diesem Grund wird die Technologie auch in viele Kantone mit attraktiven Förderbeiträgen unterstützt. Die SAK begleitet Sie beim Ersatz von bestehenden Öl- oder Gasheizungen sowie bei Neubauten mit kompetenter Beratung, professioneller Umsetzung und gewährleistet auch nach Inbetriebnahme den Unterhalt und Bereitschaftsdienst.



PHOTOVOLTAIK

Photovoltaik

Mit einer Photovoltaik-Anlage wird Sonnenenergie direkt in nachhaltigen elektrischen Strom umgewandelt. Oftmals reicht ein Teil der Dachfläche Ihres Hauses, um einen sinnvollen Anteil für Ihren effektiven Bedarf produzieren zu können. Die SAK-Spezialisten unterstützen Sie gerne, das richtige System für Ihr Heim zu finden und umzusetzen.



LADESTATIONEN

E-Mobilität

Den Solarstrom in den Tank laden und seinen Eigenverbrauch steigern: Die Elektromobilität macht's möglich. Smarte Ladelösungen für die Optimierung des Eigenverbrauchs und skalierbare Ladelösungen ohne Verstärkung des Hausanschlusses sind dafür erforderlich. Die SAK bietet solche Ladelösungen für Einfamilienhäuser, Mehrfamilienhäuser und Geschäftshäuser an, inklusive Installation, Abrechnung und Wartung. Mieter profitieren von einer Stationsmiete und Stockwerkeigentümer von einer Vorfinanzierung der Grundinstallation.



INTERNET, TELEFON, TV

Digital

Die digitalen Produkte der SAK begeistern mit Einfachheit und Zuverlässigkeit. Dank intuitiver Bedienung, erstklassigem Support und persönlichem Service erfüllen sie höchste Ansprüche. Bei der SAK können Sie Internet, TV und Telefon individuell miteinander kombinieren. Und in Kombination mit einem Internetabonnement garantiert Plume® auch noch das beste WLAN-Ergebnis. Die smarte Lösung lässt sich dank einer App kinderleicht bedienen.



Sparen Sie Kosten mit erneuerbaren Energien

Die Preise für Photovoltaik, Wärmepumpen und Ladestationen sind in den letzten Jahren massiv gesunken. Investitionen in erneuerbare Energien lohnen sich. Die SAK berät Sie kostenlos, individuell und umfassend zu sämtlichen Technologien und Produkten für Ihre Immobilie.

+41 71 229 50 00 | energiemission@sak.ch | www.sak.ch/energiemission

sak

St.Gallisch-Appenzellische Kraftwerke AG

Vadianstrasse 50 | Postfach 2041 | CH-9001 St.Gallen

+41 71 229 51 51 | info@sak.ch | sak.ch

«Keine Starallüren»

Fortimo ist einer der bedeutendsten Immobilienspezialisten in der Ostschweiz: Rund 65 Angestellte sind in Entwicklung, Realisation, Vermarktung und Bewirtschaftung tätig. Seit Januar 2017 ist Elias Zürcher vorsitzender Geschäftsleiter von Fortimo. Im Interview spricht der Fortimo-CEO über Erfolgsfaktoren, Wettbewerb und Diversifizierung im Immobilienbusiness.

Elias Zürcher, was ist das Fortimo-Erfolgsrezept?

Wir sind zwar Dienstleister, aber nicht für Dritte, sondern ausschliesslich für das Familienunternehmen der Zwillingbrüder Remo und Philipp Bienz. Wir sind in erster Linie Immobilienentwickler, halten und betreiben die selbst geplanten und realisierten Immobilien anschliessend im familieneigenen Portfolio. Dies setzt eine breit diversifizierte Palette von einzelnen Fachdisziplinen voraus. Diese gebündelte Vielfalt einerseits und die konsequente Ausrichtung auf den Endnutzer sind oft die entscheidenden Erfolgsfaktoren. Zum Erfolgsrezept gehört aber immer auch das Gespür für künftige Chancen dazu sowie eine gute Portion Glück.

«Die konsequente Ausrichtung auf die unterschiedlichsten Zielgruppen ist matchentscheidend.»

Die Dienstleistungspalette von Fortimo geht von der Entwicklung zur Realisation und von der Vermarktung bis zur Bewirtschaftung. Was macht Fortimo konkret?

Fortimo steuert die gesamte Wertschöpfungskette – nicht allein in der Entwicklung, Realisation und Vermarktung, sondern auch im Halten und Betreiben. Die hierfür nötigen Disziplinen vereinen wir unter einem Dach mit demselben Ziel: Kompetenzbündelung mit Ertragspooling.

Wie entsteht ein Bauprojekt, von der Idee zur Umsetzung?

Die Projektentwicklung ist bei uns gelebte

Teamarbeit. Mit einem kompetent zusammengesetzten Projektteam aus vielleicht zehn verschiedenen Berufsdisziplinen mit demselben Ziel: Kompromissbereit zulasten der eigenen Interessen (keine Starallüren) und konsequent zugunsten der Nutzerbedürfnisse. Dazu braucht es Leidenschaft, Erfahrung und Fachwissen, gepaart mit einer demütigen Grundhaltung – und gerne ein wenig Glück obendrein.

Und wer sind die angesprochenen Nutzer?

Primär Mieter von Neubau- und Käufer von Eigentumswohnungen. Wir bauen und halten aber auch Gewerbeliegenschaften, Parkhäuser, Hotels sowie betreute Alterswohnungen. Entsprechend vielfältig sind auch unsere Kundengruppen. Die konsequente Ausrichtung auf die unterschiedlichsten Zielgruppen ist matchentscheidend.

Auf dem Schweizer Immobilienmarkt gibt's nur sehr wenige, die ähnlich aufgestellt sind wie Sie – ein Familienunternehmen, das nicht auf Spekulation baut, sondern selbst entwickelte und realisierte Immobilien langfristig im eigenen Portfolio behält und betreibt. Wer ist denn Ihre Konkurrenz?

In Konkurrenz stehen wir mit einzelnen Produkten. Ein Mietinteressent kann beispielsweise sehr wohl unsere Neubauwohnung mit dem Marktangebot eines Mitbewerbers vergleichen. Wie man sich hier differenzieren kann? Mit durchdachten Raumkonzepten und gut möblierbaren Wohnungen. Unsere Bewirtschafter oder Erstvermieter kennen die Bedürfnisse und Trends der Kunden. Wenn sie dann diese Erfahrung eins zu eins ins Fortimo interne Arbeitsteam einbringen und die Entwicklung vom Projektstart an mitprägen können, ist das gelebte Kundenfokussierung.

Welche Art Immobilien sind Ihrer Meinung nach attraktiv?

Primär die nutzergerechten. Es steht in erster Linie nicht die Gewinnmaximierung im Fokus, sondern vielmehr der maximale Kundennutzen. Stimmt dieser, stimmt letztlich

auch der Ertrag, zumal die Zahlungsbereitschaft des Kunden wesentlich von seiner Bedürfniserfüllung abhängt.

Und wo lauern die Gefahren?

Wer wachsen «muss», ist naturgemäss höheren Risiken ausgesetzt. Es gibt viele institutionelle Anleger, die das kennen. Wir sind dankbar, dass Fortimo als Familienunternehmen nicht wachsen muss, sehr wohl aber will und kann. Es lohnt sich, vorsichtig einzukaufen. Gefahren lauern, wenn man sich dem stetigen Marktwandel widersetzt. Wir tun gut daran, Flexibilität und Innovation zu leben, anstatt nur darüber zu reden.

Seit einigen Jahren erleben wir einen Bauboom. Überall entstehen neue Überbauungen. Wird das so weitergehen?

Bestimmt nicht immer. Das geht nur schon wegen der begrenzten Bodenressourcen nicht. Differenzierung im kundenspezifischen Produktdesign wird gefragt bleiben. Und die Flexibilität, innerhalb der Immobilienwirtschaft rasch auf neue Kundenbedürfnisse reagieren zu können. Wenn sich wegen der vielen Neubauten der Druck auf Altbauwohnungen erhöht, kann das nicht so falsch sein: Es besteht ein riesiges Vakuum

«Die Zahlungsbereitschaft des Kunden hängt wesentlich von seiner Bedürfniserfüllung ab.»

bei der Sanierung des alten Immobilienbestandes. Ohne (Leidens-)Druck wird der Besitzer überalterter Häuser kaum investieren.

Und was unternimmt ein Immobilienunternehmen, wenn der Markt gesättigt ist?

Diversifizierung und flexible Unternehmensorganisation werden an Wichtigkeit zunehmen. Fortimo baut nicht nur Wohnungen. Wir haben mehrere Standbeine und investieren unter anderem auch in Gewerbe- und Hotelimmobilien. Spezialimmobilien im Bereich Alterswohnen ergänzen unser Immobilienportfolio.

Wie geht es im Immobilienmarkt weiter? Was sind die Bau-Trends der Zukunft?

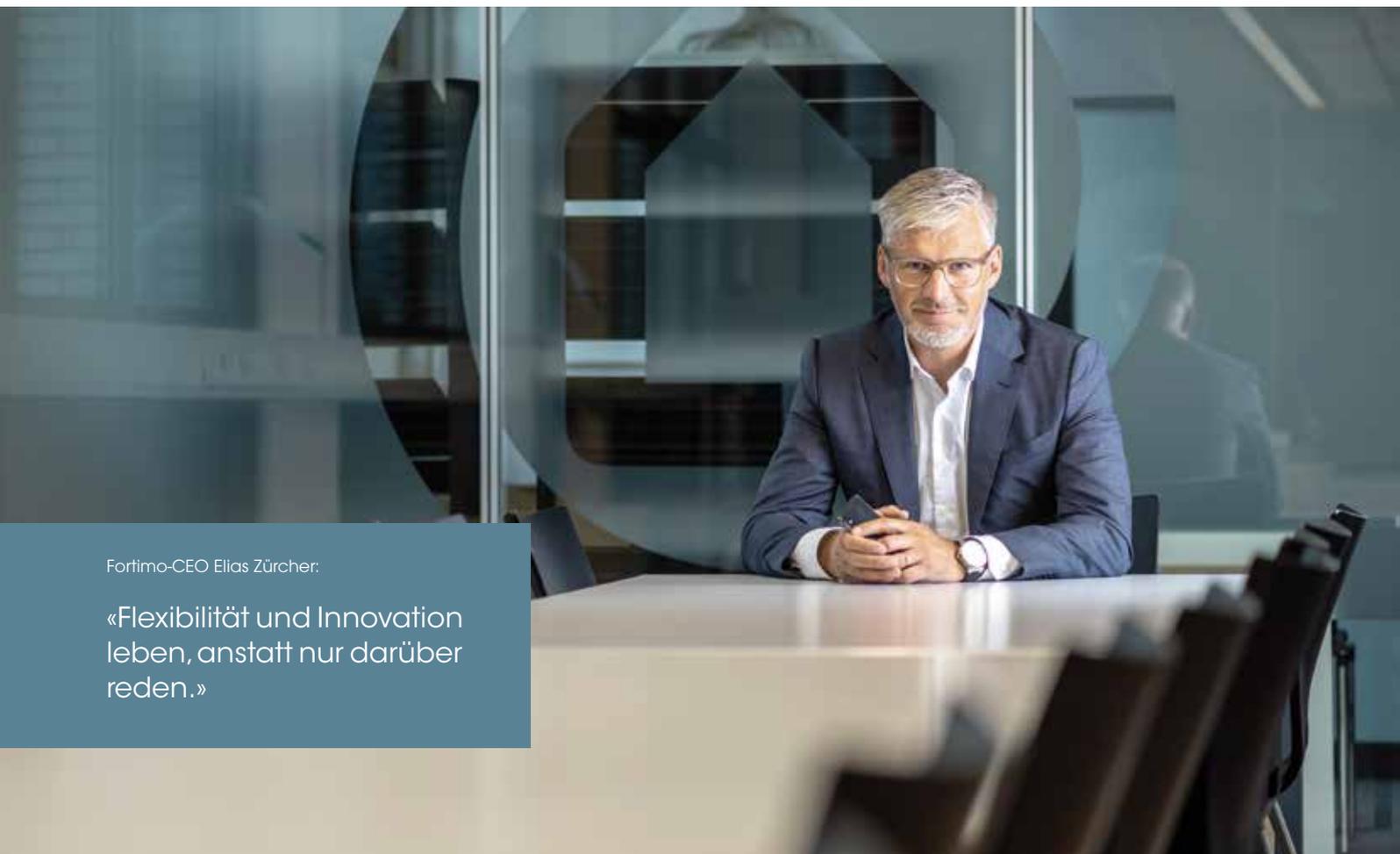
Selbstverständlich werden die globale Digitalisierung und die ständige Entwicklung in der Materialtechnologie auch in unserer Branche die Zukunft mitprägen. Es wird

auch zunehmend wichtiger werden, sowohl in der Realisation als auch im Betrieb von Neubauten auf ressourcenschonende Materialisierung und erneuerbare Energien zu setzen. Wir installieren beispielsweise auf allen Fortimo-Bauten – und nach Möglichkeit gleich auch auf den Dächern der Nachbarliegenschaften – Photovoltaik-Anlagen und wachsen so gewissermassen zu einem digitalen, virtuellen Kraftwerk.

Vielleicht sollten wir die Lebenszykluskosten unserer so sehr stabilen und dauerhaften Wohnbauten gesamtheitlich überdenken: Ist es in jedem Fall nötig, auf 100 Jahre hinaus zu bauen?

Absolut! Wäre eine ressourcenschonendere und günstigere Bauvariante für die rasanten Bedürfnisveränderungen allenfalls sinnvoller? Ist der steigende Flächenbedarf pro Einwohner mit der globalen Entwicklung vereinbar? Wie wird die zunehmende Mobilität unser Tourismusland Schweiz verändern und welche Wohn- und Ferienbedürfnisse werden daraus entstehen? Die nötige Flexibilität, solche Fragen sinnvoll beantworten zu können, wird unser Bestreben bleiben.

Text: Ramona Riedener, Bild: Thomas Hary



Fortimo-CEO Elias Zürcher:

«Flexibilität und Innovation leben, anstatt nur darüber reden.»

Müssen Gewerbe-Leerstände wirklich sein?

Der Leerstand von Büroflächen ist unübersehbar. Banner an Fassaden, digitale Buswerbungen, Anzeigen in Gratiszeitungen und Fachzeitschriften machen darauf aufmerksam. Rund zwei Millionen Quadratmeter Bürofläche sollen in der Schweiz leer stehen. Aber: Leerstände können vermieden werden.



Büroflächen

Die Bürobeschäftigung in der Schweiz nimmt jährlich zu. Das Verhalten der Bürobetriebe hat sich in den letzten Jahren jedoch verändert. So werden immer häufiger neue Modelle wie Co-Working, Home-Office oder Desk-Sharing angewendet. Ein Trend ist auch in der Verschiebung der Standorte feststellbar: So wechseln diverse Betriebe aus der Agglomeration wieder mehr in die Zentren.

Lösung: Beurteilen der Lage, Definieren des Segmentes und marktgerechten Mietpreis mit den Eigentümern besprechen.

Stadtgewerbe

Der Druck auf den Detailhandel steigt, die Margen sinken, die Mietzinse bleiben stehen. Auch hier müssen sich viele Firmeninhaber neuen Themen stellen: neues Einkaufsverhalten der Endkunden (Internet), angepasste Verkehrspolitik (reduzierte Parkplätze), Veränderung der Einkaufszeiten (neues Personalmanagement).

Lösung: Bedürfnisklärung mit den bestehenden Mietern (vor Leerstand), attraktiven Mietmix kreieren (Shop-in-Shop), sowie Prüfen von Mietpreis und Zwischennutzungen.





Industrie-/Produktionsflächen

Durch den starken Franken und die aktuell ungewissen politischen und wirtschaftlichen Verhältnisse mit der EU, den USA und China warten die Entscheidungsträger für Industrieflächen oft zu. Grosse Einsparungen können mit Standortaufgaben oder Verkleinerungen der Flächen bewirkt werden. Teilweise veraltete oder schlecht unterhaltene Liegenschaften schüren diesen Trend.

Lösung: Regelmässiger Kontakt mit den Mietern, Unterstützung im Unterhalt und regelmässige Modernisierung der Infrastruktur.

Fazit:

Den Markt kennen, beobachten und richtig einschätzen.



Es hat schon immer Leerstände gegeben. Der Trend von Zu- und Abwanderung ist auch bekannt. Obwohl in St.Gallen und Umgebung zum jetzigen Zeitpunkt viele Gewerbe- und Büroflächen einen neuen Mieter suchen, ist die Vermarktung oftmals nicht zielführend, nicht zuletzt infolge mangelhafter Ausführung. Was ist der Schlüssel zum Erfolg? Wir sind der Meinung, dass durch beharrlichen Einsatz von Immobilienmarketing und persönlichem Engagement für jede Fläche der passende Mieter gefunden werden kann. Eine Voraussetzung ist, dass der Mietpreis marktgerecht ist. Wichtig ist auch, für jedes Objekt frühzeitig eine objektive Standort- und Marktanalyse zu erstellen.

Anhand dieser Auswertungen und unter Miteinbezug des allfällig bereits bestehenden Mietermixes wird die Zielgruppe bestimmt. Im nächsten Schritt wird das Vermarktungskonzept erstellt. Hier kann bestimmt werden, wie die verschiedenen Zielgruppen erreicht werden sollen.

Den Markt stetig zu beobachten und die Verschiebung der Interessentensegmente richtig einzuschätzen, das ist die Kunst. Bei Büro- und Gewerbeflächen gehört heute auch das Online-Marketing dazu. Ein einfaches Inserat auf den gängigen Immobilienportalen reicht nicht mehr; Kreativität und eine klare Kommunikation verhelfen zum Erfolg.

Gewerbeleerstand muss also nicht sein. Die Immo10 AG hilft seit über zehn Jahren ihren Kunden, Leerstände zu verringern und zu vermeiden.



Immo10 AG

Bionstrasse 5
CH-9015 St.Gallen
071 313 20 20

www.immo10.ch
info@immo10.ch



Baustopps sind hier undenkbar

In Calatravas Heimat, der spanischen Hafenstadt Valencia, brach Mitte der 1990er-Jahre ein Bauboom aus. Dann kam die grosse Wirtschaftskrise. Heute zeugen Bauruinen von Spekulationen, Korruptionen und Fehlinvestitionen. Was dort zum Alltag gehört, ist in der Ostschweiz nicht unmöglich, aber unwahrscheinlich.

Die sechs futuristischen Bauten der «Ciudad de las Artes y las Ciencias», der Stadt der Künste und der Wissenschaften in der spanischen Hafenstadt Valencia, erheben sich wie gigantische Kolosse aus dem ausgetrockneten Flussbeet der Turia. Das Kultur- und Freizeitzentrum des Stararchitekt Santiago Calatrava, der auch in St.Gallen sein Zeichen gesetzt hat, erstreckt sich über eine Fläche von 350 000 Quadratmeter hinaus und kostete 1,3 Milliarden Euro, vier Mal mehr als ursprünglich vorgesehen war.

Was bleibt, sind Bauruinen

Mit diesem architektonischen Wunderwerk aus Beton, Stahl und Glas wollte sich die drittgrösste spanische Stadt aus dem touristischen Schatten von Barcelona und Madrid herausbegeben und als Symbol für den spanischen Wirtschaftsboom stehen. Das ambitionierte Projekt galt damals, Mitte der 1990er Jahre, als Musterbeispiel für den spanischen Aufschwung und als Zentrum des Immobilienbooms.

Ein ebenfalls gewichtiges Bauvorhaben war die neue Metrolinie. Diese sollte Valencias neues Wahrzeichen im Süden der Stadt quer durch das Zentrum mit dem nördlichen Stadtteil verbinden. Über fünf Jahre wurde daran gearbeitet. Ebenfalls gebaggert wurde im Stadtzentrum hinter dem Mercado Central, einer der schönsten Markthalle von Spanien, wo eine Metrostation und ein fünfstöckiges unterirdisches Parkhaus geplant waren.

Seit rund zehn Jahren
ruhen die Arbeiten
am neuen Mestalla,
dem Fussballstadion des
100-jährigen FC Valencia.

Die Gleise enden wortwörtlich im Sand, hinter der futuristischen Stadt in der Stadt.

Während das Parkhaus, das von der Stadt finanziert wird, letztes Jahr nach einem mehrjährigen Baustopp eröffnet wurde, ruhen die Arbeiten an der Metroverbindung. Die Gleise enden wortwörtlich im Sand, hinter der futuristischen Stadt in der Stadt. Die unterirdischen Tunnels sind grösstenteils bereits vorhanden. Doch es fehlen die Elektroanschlüsse und die Züge. Die Region, die Comunidad Valencia, die dafür zuständig ist, hat kein Geld.

Von der Wirtschaftsblüte in die Krisenjahre

Schlagzeilen hat auch der FC Valencia mit seinem neuen Stadion einst gemacht: Für den Bau des neuen Mestalla hat sich der Club stark verschuldet. Mehrere Mal stand er kurz vor dem Ruin. Heute stehen zwar die Mauern, doch weitergebaut wird bald zehn Jahren nicht mehr. Die Eröffnung war eigentlich 2011 geplant. Heute spricht niemand mehr davon. Der Club, der dieses Jahr sein 100-jähriges Jubiläum feiert, investiert deshalb immer wieder in den Erhalt und die Auffrischung des alten Stadions.

Dies sind nur einige von vielen Beispielen, wie in der Region Valencia und in der gleichnamigen Hauptstadt in der Wirtschaftsblüte spekuliert, geplant, gebaut und investiert wurde. Investiert haben neben öffentlichen auch private Investoren. In der Stadt, der Mittelmeerküste entlang bis ins Landesinnere schossen zahlreiche Gebäudekomplexe in die Höhe.

Auf dem Höhepunkt der Krise 2013/2014 war in Valencia kein Kran zu sehen. Auf keiner noch so kleinen Baustelle wurde mehr gearbeitet. Jegliche Bautätigkeiten waren eingestellt. Erst allmählich, seit einem, zwei Jahren, werden einzelne Neubauprojekte fertiggestellt und längst fällige Renovationen und Unterhaltsarbeiten an Gebäuden und Strassen gemacht. Es wird wieder gearbeitet im Baugewerbe in und rund um die Hafenstadt am Mittelmeer.

Baustopps sind kaum vorstellbar

Unmöglich nicht, aber unvorstellbar, ist es für Ruedi Vögeli vom Tiefbauamt Kanton St.Gallen und Peter Knüsel vom Bauamt Wittenbach, dass es in der Schweiz bei einem grösseren Projekt zu einem Baustopp komme, weil das Geld ausgegangen wäre. Beide können sich nicht erinnern, solches je gehört oder gesehen zu haben.

Grundsätzlich werden Bauprojekte, ob Neuer oder Umbau genau geplant und die Finanzierung bis ins Detail abgeklärt. So begann die Planung für das Wittenbacher Zentrum bereits vor rund zehn Jahren. Erst nachdem das konkrete Projekt stand, die Stimmbürger ja gesagt hatten, keine Einsprachen mehr hängig waren und die Wettbewerbsausschreibung stattgefunden hatte, fuhren die Bagger aufs Areal und die Arbeiten am 60-Millionen-Projekt unter der Bauherrschaft von Migros Ostschweiz und der Pensionskasse Appenzell Ausserrhoden begannen. Rein finanziell dürfte nichts mehr passieren, was die planmässige Fertigstellung des neuen Zentrums im Frühjahr 2021 verzögert.

Ebenso unspekulativ läuft es ab bei öffentlichen Bauten, Gebäuden und Strassen, die vom Staat, Kanton, Gemeinde oder öffentlichen Fonds bezahlt werden. Laut Ruedi Vögeli werden zum Beispiel Unterhaltsarbeiten von Strassen im Kanton St.Gallen fünf Jahre im Voraus geplant. «Wir wissen, wie viel Geld wir zur Verfügung haben.» Die Vorgaben bei öffentlichen Ausschreibungen sind streng und die Unternehmungen müssen verschiedene Kriterien erfüllen, um überhaupt am Wettbewerb teilzunehmen. Damit wird im Vorfeld ein Konkursfall auf ein minimales Restrisiko begrenzt. Und wenn es auch für die Verkehrsteilnehmer manchmal lange anmutet: Die Strassenbauarbeiten liegen meist im Zeitplan, ausser witterungsbedingte Einflüsse machen diesem auch mal einen Strich durch die Rechnung.

Text: Ramona Riedener,

Bilder: Ramona Riedener, Thomas Hary

Grossbaustelle Zentrum
Wittenbach: Alles genau
im Voraus geplant.



küche

«Die heute oftmals bevorzugte Variante der Wohnküche fördert nicht nur die Kommunikation, sie verleiht der Wohnung Offenheit und vergrössert sie optisch.»

Wenn die Küche mit dem Wohnraum verschmilzt

Oftmals schon vor der Planungsphase bitten Bau- und Umbauwillige den Küchenfachmann Kurt Ulmann um ein Beratungsgespräch. «Die grosse Aufmerksamkeit, die der Küche derzeit entgegengebracht wird, hat mich zunächst überrascht», gesteht der Geschäftsführer des Küchenherstellers Baumann AG in Berneck.

Text: Thomas Veser
Bilder: Axel Kirchhoff, zVg

Ulmann wertet dies als weiteres Indiz dafür, dass dem früher eher stiefmütterlich behandelten Raum mittlerweile eine zentrale Rolle beigemessen werde. «Auffallend ist, dass die Küche im Vergleich zu den übrigen Räumen wesentlich grosszügiger sein sollte, sowohl hinsichtlich Fläche als auch Ausstattung», fügt er hinzu.

Die Küche ist der Ort, von dem Wohlgerüche ausgehen. Morgens riecht es nach frisch aufgebrühtem Kaffee, mittags verbreitet feingeschnittene Petersilie für den Salat ihren Frühlingsduft und nach Feierabend kündigt der verführerische Goût von Fleisch mit einer feinen Sauce das Abendessen an.

Freude über die Vorzüge einer Wohnküche

Ohne den Raum gesehen zu haben, kann man ihn sich bereits mithilfe des Geruchssinnes ausmalen. Dieses Bild weckt Erinnerungen an schöne und ruhige Stunden, die man dort mit Familie und Freunden verbracht hat. Dies ist wohl ein wesentlicher Grund dafür, dass die Küche immer häufiger zum Herzen des Hauses wird.

Die gemeinsame Zubereitung einer Mahlzeit kann dazu beitragen, dass die Verbindung noch enger wird. Man verteilt die Aufgaben und bildet dazu eine Gemeinschaft. Besonders wer gerne für andere kocht, freut sich über eine Wohnküche. «Die heute oftmals bevorzugte Variante der Wohnküche fördert nicht nur die Kommunikation, sie verleiht der Wohnung Offenheit und vergrössert sie optisch», sagt Kurt Ulmann.

Es ist also nicht verwunderlich, dass dieser Raum immer mehr Platz erobert. Küchen werden etwa im

Zuge eines Umbaus zu Wohnküchen, weil es ein anderes Lebensgefühl gibt, wenn man während des Kochens nicht alleine ist, sondern sich mit seinem Besuch oder Angehörigen unterhält.

Tatsache ist, dass man auf dem Markt heutzutage zahlreiche Gestaltungsmöglichkeiten vorfindet. Kücheninseln oder Küchenzeilen werden durch stilvolle Schränke oder Servierwagen elegant ergänzt. Die hochwertigen Materialien, aus denen Küchenmöbel gefertigt werden, halten auch in andere Zimmer Einzug. So entsteht der Eindruck, dass etwa das Wohnzimmer eine fließende Fortsetzung der Küche ist. Formen und Farben gleichen sich an und verstärken das Gefühl der Einheitlichkeit.

Den Übergang zum Wohnzimmer optisch bewältigen

Küchen sind schon lange nicht mehr nur in Weiss oder Grau gehalten. Durch bunte Farben und Farbnuancen setzt man Akzente, die den Raum bereichern und optisch den Übergang zum Wohnzimmer schaffen. Sind Fronten etwa in Sattgrün gehalten, können Sitzmöbel in Zartgrün glänzen oder auch zur Hervorhebung in einer kontrastierenden Farbe.

Traditionelle Materialien wie Naturstein und Massivholz, aber auch etwa Arbeitsplatten aus Keramik oder Schichtstoff lassen sich gelungen kombinieren, sodass der Eindruck einer Ganzheitlichkeit im Wohnküchenraum verstärkt wird. Mittlerweile gibt es auf dem Markt flexibel anpassbare Küchenmöbel, wodurch jeder Zentimeter genutzt werden kann. Als Brücke in der Wohnküche dient oft eine Theke. Die eine Seite wird als Essplatz benutzt, während auf der



Küchenfachmann Kurt Ulmann



anderen Seite eine Arbeitsfläche angebracht wird. So lassen sich Küche und Wohnraum gleichzeitig abgrenzen und annähern.

Details wie etwa Küchengriffe entfalten oft eine nicht zu unterschätzende Wirkung. Wie das richtige Gewürz den Geschmack eines Gerichts perfektioniert, können diese Objekte ihren Teil leisten, um Küche und Wohnraum stilistisch zu vereinen.

Ein Interieur wie ein kunstvoll gemaltes Stilleben

Durch Ordnung sorgt man für mehr Gemütlichkeit. Deshalb ist es wichtig, dass sich die Koch- und Essutensilien an einem Platz befinden, wo sie schnell griffbereit sind. Neben ausfahrbaren Schubladen und Schränken können verschiedene Schienen, Magnetleisten und Regale zur Aufbewahrung an der Wand dienen. Diese stehen dann quasi für ein kunstvoll gemaltes Stilleben. Wenn alles durchdacht eingerichtet ist, hat man in der Küche immer alles schnell zur Hand.

Für eine wirkungsvolle Fusion von Koch- und Wohnraum kommt Rückwänden eine nicht zu unterschätzende Rolle zu. Sie dienen als Spritzschutz, über-



nehmen aber auch eine schmückende Funktion. Entweder fügt man sie harmonisch in das Gesamtbild ein oder hebt sie optisch durch Farben, dekorative Motive oder geeignete Materialien hervor. Eine Rückwand kann Hängeschränke mit den Arbeitsplatten optisch verbinden und empfiehlt sich als passender Platz für Leisten oder kleine Gewürzregale.

Sowohl Küche als auch Wohnzimmer gewinnen durch ihre physische und optische Verschmelzung. Dass die Küche einen zentralen Platz im Alltag der Bewohner verdient, lässt sich am besten durch eine rhetorische Frage bekräftigen. Gibt es etwas Schöneres als eine Küche, in der man für seine Mitmenschen mit Liebe ein Essen zubereitet?

STIA – Leidenschaft für Gesamtlösungen aus Holz

Die Leidenschaft der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der STIA Schweiz AG ist: Holz. Als Schweizer Experten auf diesem von Natur aus faszinierenden Gebiet realisiert das Unternehmen für Architekten, Handwerker, Bauherren, öffentliche Institutionen, Unternehmen und private Auftraggeber Gesamtlösungen aus Holz, die einem hohen Anspruch an Qualität und Design gerecht werden.

Boden, Wand und Decke

Ursprünglich auf Naturholz-Parkett spezialisiert, bietet STIA auch Treppenlösungen, Wandelemente, Türen sowie akustische und visuelle Raumgestaltungselemente an. Alles in Naturholz, das aus nachhaltig bewirtschafteten europäischen Wäldern stammt. Inzwischen sind die Admonter Landhausdielen durch ihre

unverwechselbare Ästhetik und konsequente Natürlichkeit auf der ganzen Welt begehrt.

A propos Admonter: STIA bezieht Holz vor allem vom Wirtschaftsbetrieb des Benediktinerklosters Admont in Österreich. STIA ist die Abkürzung von Stift Admont, das die Grundlage für die Produktlinie Admonter legte. 2006





wurde in Diepoldsau die STIA Schweiz AG gegründet. Die beiden Mitglieder der Geschäftsleitung, Nadja Manser und Markus Lüchinger, sind seither auf dem gesamten Schweizer Markt aktiv.

Neun Mitarbeiter, zwei Parkettstudios und drei Partnerausstellungen

Durch die steigende Nachfrage ist das Team auf neun Personen angewachsen. Um die Kunden noch besser beraten und betreuen zu können, realisierte die STIA an ihrem Sitz in Diepoldsau ein über 300m2 grosses Parkett-Studio. Hier können die Besucherinnen

und Besucher authentisch nachvollziehen, wie die verschiedenen Holz-Oberflächen in ihrer Beschaffenheit und Farbe wirken. Kürzlich eröffnete das innovative Unternehmen ein weiteres STIA Parkettstudio in Rossens in Kanton Freiburg und ist mit Partnerausstellungen in Thun, Rothenburg und Zürich präsent.

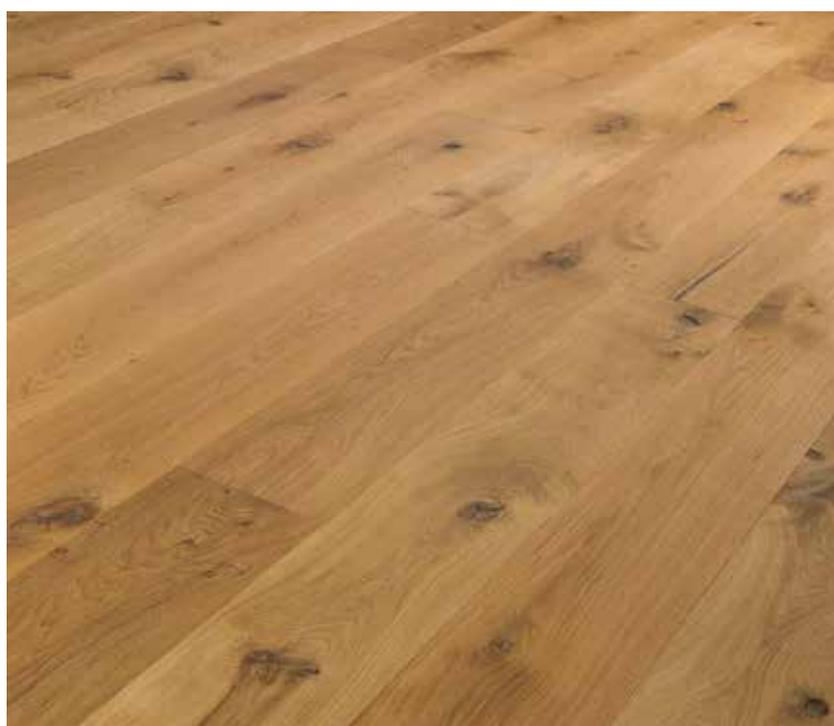
Innovationen im Echtholzbereich

Immer wieder macht das Unternehmen mit seinen Innovationen von sich reden. Derzeit sorgt zum Beispiel eine neue Oberflächenbehandlung für Furore: Authentic. Bei dieser Oberflächenbehandlung hat jeder Ast seine

Bestimmung und jede Welle und noch so kleine Wölbung Bedeutung. Denn genau das sind die Hauptakteure, die diesen Naturholzboden so authentisch machen und die schönsten Designs hervorbringen.

Aber auch im Bereich Akustik gibt es Neuerungen: Das neue Akustikelement ACOUSTICs DOT ist optimal für den tiefen und mittleren Frequenzbereich und besonders für den Einsatz in Sport- bzw. Mehrzweckhallen geeignet. Wer sich von der Begeisterung für Holz anstecken lassen möchte, dem sei ein Besuch im STIA Parkett Studio im St. Galler Rheintal nahegelegt.

www.stia.ch



STIA Schweiz AG

Werkstrasse 2
9444 Diepoldsau

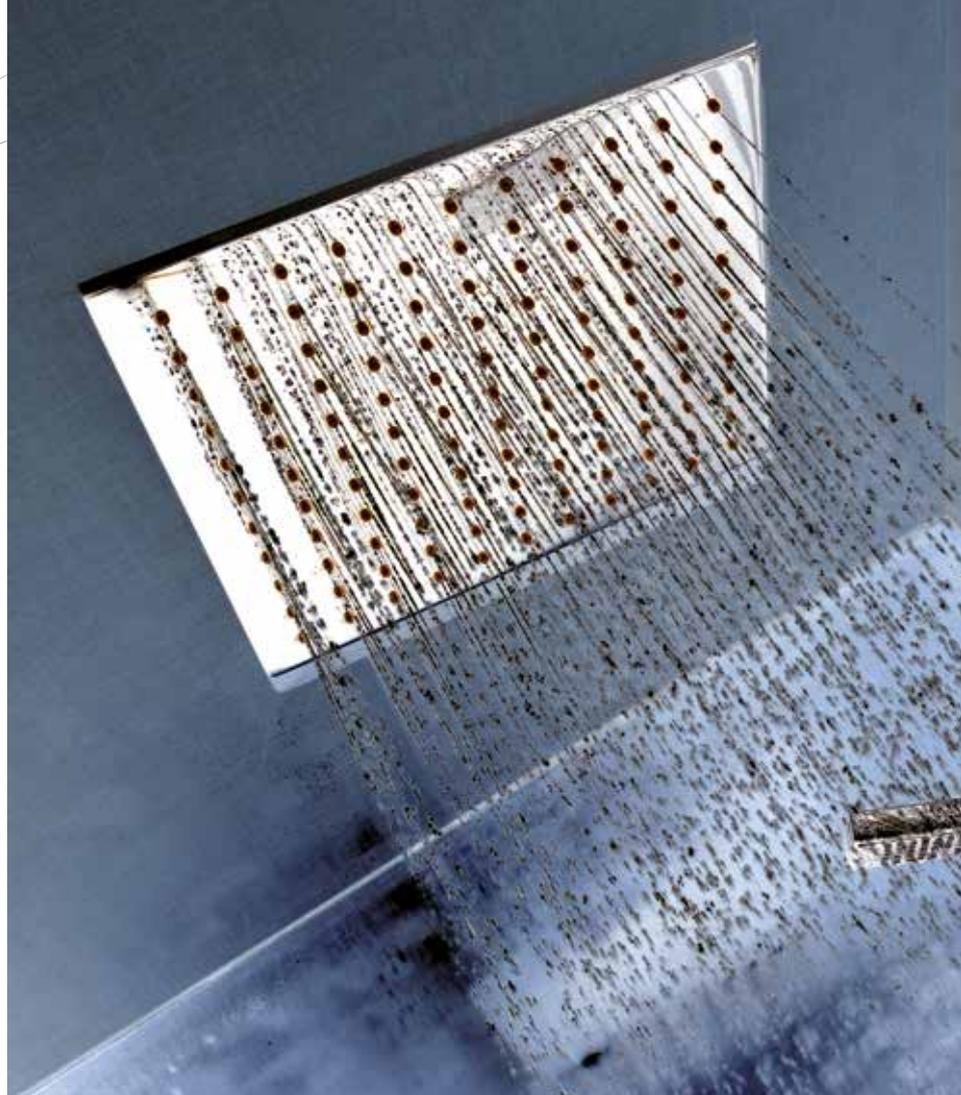
Tel. +41 71 737 70 90
www.stia.ch

Mit einer Dampfdusche die Sinne anregen

Nicht selten liebäugeln Hausbesitzer beim Einrichten oder Umbau des Badezimmers mit Wellness-Elementen. Da könnte man sich doch statt einer herkömmlichen Dusche eventuell eine Dampfdusche leisten. Aber dann kommen die Bedenken: Wird das am Schluss nicht zu teuer?

Text: Thomas Veser
Bilder: Thomas Hary, 123rf, zVg

«Die heutigen Dampfbad-Modelle zeichnen sich durch gerade Flächen aus und lassen sich daher mit geringem Aufwand reinigen.»



Solche Befürchtungen kann Beat Zuberbühler, Inhaber und Geschäftsführer des Badausstatters Royalking AG in Kirchberg leicht ausräumen: «Dampfduschen kosten kaum mehr als die üblichen Duschen. Für die verschiedenen Ausführungen werden je nach Modell zwischen 3000 und 7000 Franken fällig.» Um eine Dampfdusche als ein aus vier Wänden, Wanne und Dach bestehendes und geschlossenes System einzubauen, sei lediglich eine Mindestraumhöhe von 2,25 Metern nötig. Die Montage, so Zuberbühler, lasse sich verhältnismässig leicht bewerkstelligen. Neben reinen Dampfduschen gibt es auch Varianten, die zusätzlich für Lichttherapien und Musikempfang ausgestattet sind.

Samtweiche Haut durch Dampfbaden

Das Dampfbad hat eine lange Geschichte. Schon in der Antike wurde seine gesundheitsfördernde Wirkung geschätzt. Seine Beliebtheit bis in die Gegenwart verdankt es aber den Osmanen. Nicht zufällig ist es auch unter dem Namen türkisches Bad oder Hammam bekannt.

Die Vorteile liegen auf der Hand: Durch den heissen Dampf öffnen sich die Poren und abgestorbene Hautzellen werden entfernt. Die erfrischende Wirkung wird in Kombination mit einer sich anschliessenden kalten bis lauwarmen Dusche verstärkt. Das Ergebnis – samtweiche Haut.

«Dampfduschen kosten kaum mehr als die üblichen Duschen. Für die verschiedenen Ausführungen werden je nach Modell zwischen 3000 und 7000 Franken fällig.»



Ausserdem wirkt ein Dampfbad direkt auf den Atemapparat ein. Auch nach einer intensiven körperlichen Betätigung kann der Dampf zur schnelleren Lockerung der Muskeln beitragen. Danach fühlt man sich, vergleichbar mit einem Saunagang entspannt – die beste Voraussetzung für gesunden Schlaf.

Temperatur lässt sich variabel regeln

Moderne Dampfduschen besitzen leistungsfähige Dampfgeneratoren, die für eine kurze Aufheizzeit sorgen. Dank des integrierten Drainage-Systems wird nach jeder Dampfsitzung das Restwasser abgelassen, was die Bildung von Ablagerungen verringert. «Die heutigen Modelle zeichnen sich durch gerade Flächen aus und lassen sich daher mit geringem Aufwand reinigen», fügt Beat Zuberbühler hinzu.

Bevor das Dampfvergnügen beginnt, muss die Haut feucht sein, daher nimmt man zunächst eine warme Dusche. Die empfohlene Dampfbadzeit liegt bei zehn bis 15 Minuten. Nach dem Bad, noch bevor sich die Poren schliessen, nimmt man eine kalte oder lauwarme Dusche. Diese regt die Zirkulation an. Die Temperatur kann von 25 Grad bis 60 Grad variiert und über die empfohlenen drei Dampfgänge kontinuierlich gesteigert werden.

Entspannung pur

Auch die Hydromassage-Technik ist in den eigenen vier Wänden inzwischen zu haben. Durch eine Hydromassagewanne kann man viel für seine Gesundheit und Wohlbefinden tun. Mittels einer Mischung aus Wasser und Luft werden der Kreislauf, die Durchblutung und somit der Zellstoffwechsel angeregt. Während man badet, steigt die Körpertemperatur – und der Blutdruck sinkt. Das führt zu einer Beschleunigung des Kreislaufs, wodurch die Menge an Sauerstoff und Nährstoffen, die zu den Zellen transportiert werden, um ein Mehrfaches wächst. Die Hautporen weiten sich, die Muskeln entspannen sich.

Gegen Stressgefühle und Müdigkeit

Besonders bei rheumatischen Beschwerden und

Störungen des Bewegungsapparats erweist sich eine Hydromassage als effizient. Zudem lindert sie Kreislauf- und Verdauungsbeschwerden. Sie kann dabei helfen, Krampfadern und Cellulitis zu verhindern, und trägt dazu bei, Stressgefühle und Müdigkeit abzubauen.

Die wohltuende Wirkung geht fraglos auch auf die Tatsache zurück, dass der menschliche Körper im Wasser um die 90 Prozent weniger wiegt. So sind Muskeln und Gelenke spürbar entlastet. Der massierende Sprühstrahl besteht aus warmem Wasser und Luft und kann nach Bedarf reguliert werden. Er lockert die angespannten Muskeln und dadurch wird die Bildung von Endorphinen, dem natürlichen Schmerzmittel des Körpers, stimuliert.

Hydromassagen sind natürlich nicht nur bei körperlichen Beschwerden effizient. Das Eintauchen ins angenehm blubbernde, warme Wasser erfrischt auch Geist und Seele. Dass der Effekt ohne Zusatz von chemischen Substanzen erreicht wird, spricht für die Umweltfreundlichkeit der Hydromassage.

Wannen nach neuer Technologie

Ein altbekannter Wannenwerkstoff mit vielfältigen Möglichkeiten ist Polyurethan. Es besteht aus zwei nach Sonderrezeptur gefertigten Teilen. Je nach Quantität und Qualität der Zusatzstoffe oder je nach Mischverhältnis der Komponenten werden daraus harte, halbharte und weiche Schaumstoffe, Schüttmatsche und harte Elastomere hergestellt. Sie lassen sich zu verschiedenen Zwecken verwenden.

Bei der Wannen-Produktion findet ein harter Schaum Verwendung, sodass eine perfekte Haftung auf der Acrylfläche gewährleistet ist. Dieser Stoff besitzt ausgezeichnete mechanische Eigenschaften und verleiht dem Wannenkörper eine perfekte Stabilität. Zudem ist die Polyurethan-Technologie umweltverträglich, da keine schädlichen Löser wie Styrol verwendet werden.

Beat Zuberbühler,
Inhaber und Geschäftsführer des
Badausstatters Royalking AG



«reLief» sorgt für ästhetische Ruhe

Dürfen wir vorstellen?
«reLief», die erste nachhaltige
Akustikplatte mit individuellem
Fräsmotiv. «reLief» ist die
neueste Generation der Linien-
bild-Technologie, gefräst in
eine aPerf-25-Schallschutzplatte.

«re» steht für Recycling, das Material besteht aus recycelten PET-Flaschen, und «relief» für die haptische, dreidimensionale Art des Bildes. Denn das Bild wird nicht gedruckt, sondern Linie für Linie auf einer 5-Achs-CNC-Maschine gefräst.

Das englische Wort «relief», bedeutet auf Deutsch Erleichterung – kein Zufall, reLief ist ja auch eine akustische Erleichterung fürs Ohr. reLief kann in ganz verschiedenen Bereichen angewendet werden, sei es als Bild mit Schallschutzeffekt, als eingebaute Trennwand, als Decken- oder Wandelement.

Vor allem im Gastro-, Büro- und öffentlichen Bereich, wo der Schallschutz stetig an Bedeutung zunimmt, kann reLief perfekt eingesetzt werden. Wer mag es schon, wenn man im Restaurant den Gesprächspartner nicht mehr versteht, weil es so laut ist? Mit reLief haben wir uns das Ziel gesetzt, Design und Funktionalität zu verbinden – so verstehen Sie Ihren Gesprächspartner und können sogar noch ein wunderschönes und interessantes «Relief» anschauen. Das Produkt kann individuell gestaltet werden, mit frei wählbarem Bild und Deckfarben der Platte.

Auch im Privatbereich gibt es immer mehr Nachfrage nach reLief. Da unsere Räume immer grösser werden, sind schallhemmende Massnahmen oft nötig. So kann reLief als Deckenelement oberhalb einer Küche oder als Wandelement im Privathaus perfekt eingesetzt werden, natürlich mit individuellem Motiv. Den Anwendungsmöglichkeiten sind also fast keine Grenzen gesetzt – weil der Werkstoff auch eine gute Brandschutzklasse vorweisen kann.



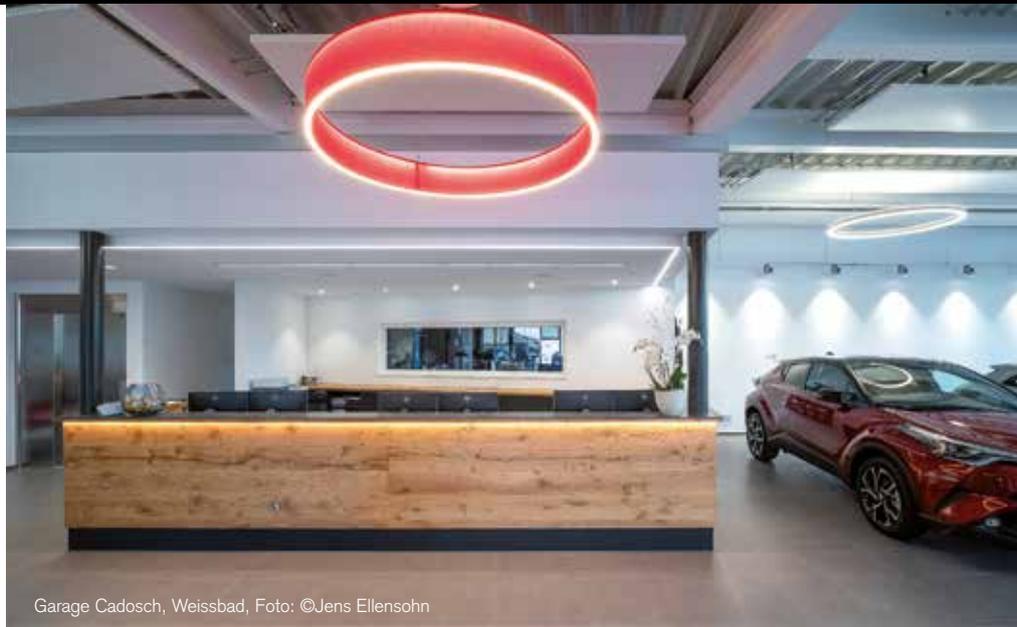
Akustik-Linienbild mit Alpsteinmotiv



Akustik-Bohrbild Marilyn Monroe,
Sideboard mit integriertem Akustik-Linienbild



Badmöbel in renoviertem Bauernhaus, Foto: ©Jens Ellensohn



Garage Cadosch, Weissbad, Foto: ©Jens Ellensohn



Holzwaschbecken aus Nussbaum



Empfangskorpusse Raiffeisen Rheineck, Foto: ©RLC AG



Treppe aus Holz mit integrierten Schränken

Aus Arbeit entstehen Schmuckstücke

Weishaupt AG Innenausbau, renommiert in den Bereichen Möbel, Küchen, Türen, Schränke und Wandverkleidungen, durfte und darf viele spannende Projekte im Privat-, Hotel- und Firmenbereich durchführen. Nebst eigener Produktion bietet das Weishaupt-Innenausbau-Team auch die gesamte Fachplanung inklusive Entwurfszeichnungen, Visualisierungen und ausgeklügelten Detaillösungen an.

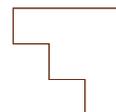
Das Unternehmen mit Sitz in Appenzell feierte letztes Jahr das 100-jährige Bestehen. In diesem Jubeljahr wurde zudem die Geschäftsübergabe an die vierte Familiengeneration gefeiert. Bettina Weishaupt und Mario Signer bilden das neue Geschäftsführungsteam – obwohl die Firma schon seit 1918 existiert, war das Unternehmen mit dem neuen Team noch nie so jung.

Im 101. Firmenjahr geht es gleich wieder turbulent los: Brandaktuell ist der Umbau der Garage Cadosch im schönen Weissbad, die auf dem Bild zu sehen ist. Ein anderes Projekt umfasst einen Innenausbau eines Chalets in Altholz. Weishaupt AG Innenausbau ist in der ganzen Schweiz sowie im nahen Ausland tätig.

Das Unternehmen mit rund 40 Mitarbeitern hat noch Grosses vor. So wird stetig an Lini- und Bohrbildern, einer Weishaupt-Spezialität, getüftelt, und auch einige exklusive Holzwaschbecken, gefertigt auf der 5-Achs-CNC-Maschine, sind im Gebrauch. Für Weishaupt AG Innenausbau stehen Qualität und

der Teamgedanke an erster Stelle. Einer der Leitsätze – «Aus Arbeit entstehen Schmuckstücke» – leben alle Angestellten tagtäglich. So findet man heute etwa kaum eine Schreinerei mehr, die so ein schönes Massivholz- und Furnierlager vorweisen kann.

«Ich ging schon mit meinem Grossvater in Potersalp im Weissbachtal Holz einkaufen», erinnert sich Bettina Weishaupt, das sei eine Familientradition. «Aktuell haben wir beispielsweise wunderschöne Ulmenstämme bei uns, die sich hervorragend für einen grossen Familientisch anbieten.»



WEISHAUPTINNENAUSBAU

WEISHAUPT AG INNENAUSBAU

Zielstrasse 34
CH-9050 Appenzell
T +41 71 788 04 40
info@weishaupt.ch
www.weishaupt.ch



«Mit geringem Aufwand kann man mit einem oder mehreren Kissen einen Akzent setzen oder Sofa und Sessel frischer aussehen lassen.»

Durch Polsterfarbenvielfalt die Phantasie beflügeln

Wer sich an der legendären Napali-Küste auf der hawaiianischen Insel Kauai entspannen möchte, muss zunächst die Strapazen einer Weltreise auf sich nehmen. Deutlich geringeren Aufwand verlangt Liebhabern pazifischer Inselidyllen eine Fahrt in die kürzlich eröffnete Polstermanufaktur Bretz am Bodensee in Kreuzlingen ab.

Text: Thomas Veser
Bilder: Thomas Hary, zVg



wohnen



Teresia Giesinger und Achim Vogler

Dort präsentieren Teresia Giesinger und Achim Vogler gerne die Napali getaufte Polstergruppe, deren Stoffbezüge in blauen und grünen Tönen dank einer ausgeklügelten Beleuchtungstechnik farblich changieren und – etwas Phantasie vorausgesetzt – auch in Mitteleuropa tropische Urlaubsstimmung aufkommen lassen.

Der ferne Strand als heimische Couch, die sich mittels Modularbauweise nach Belieben verändern lässt. Auch farblich ist das möglich: Wer anderen Tönen den Vorzug gibt, der steht in dem 300 Quadratmeter grossen Showroom vor einer geradezu verwirrenden Vielfalt. «Ich betrachte unsere Stoffvielfalt, die von der Norm abweicht, als Trumpf. Selbst Gobelin-Stoffe zählen dazu, die meisten Motive beziehen wir aus Italien», informiert Geschäftsführer Vogler.

Für Gemütlichkeit gibt es bekanntlich kein Patentrezept, das ist eher eine persönliche Sache. Was die einen eventuell als kitschig ablehnen, finden andere heimelig. Gerade wie bei der Kleidermode sollte man auch bei der Wahl der Einrichtungsgegenstände seinem eigenen Stil treu bleiben. Glücklicherweise kann man heutzutage aus so vielen Quellen schöpfen, dass fast jeder Wunsch in Erfüllung geht.

Mit Kissen Akzente setzen

Bei der Stoffwahl für Polstermöbel ist nicht nur auf die Farbe, sondern auch darauf zu achten, wie sie sich anfühlen. Wer gerne mit Farben spielt, für den sind Experimente mit Kissen ideal. Mit geringem Aufwand kann man mit einem oder mehreren Kissen einen Akzent setzen oder Sofa und Sessel frischer aussehen lassen. Die Bezüge nach Lust und Laune zu wechseln, etwa im Rhythmus der Jahreszeiten, ist ebenfalls keine Herkulesaufgabe.

Wer Massgeschneidertes vorzieht, wird in Kreuzlingen gleichfalls fündig: Bretz-Bodensee macht Sonderanfertigungen nach Vorgaben, Kleiderschränke etwa, Kommoden und Betten. Ergänzt wird das Angebot durch Teppiche. Regelmässig wechselnde Schöpfungen der Gegenwartskunst, vor allem Gemälde und Skulpturen, können ebenfalls erworben werden. Denn Bilder sind wohl nach wie vor der beste Wandschmuck, sie können die Ausstrahlung eines Raumes positiv beeinflussen. Besonders dann, wenn man die dazu passenden Rahmen und Aufhängungen wählt.

Grosse Gemälde brauchen Platz, damit sie ihre Wirkung entfalten sowie einen geeigneten Hintergrund. Sie hängen gut an einer weissen Wand oder an einer dem Kunstwerk entsprechend gestrichenen Wand. Schöpfungen, die in einer einzigen Technik gefertigt wurden, kommen besonders gut zur Geltung, wenn

man sie in identischen Rahmen streng in Reih und Glied hängt. Man kann natürlich auch seiner eigenen Kreativität freien Lauf lassen und selber eine Collage fertigen, beispielsweise aus Urlaubsfotos vom letzten Jahr. Bilder müssen übrigens nicht immer hängen, sie können auch auf einer Trägerplatte arrangiert werden.

Nach welchen Gesichtspunkten Mobiliar auswählen?

Gewiss der beste Tipp beim Kauf von Betten, Sofas und Stühlen ist Probeliegen und Probesitzen. Betten und Sofas mit Beinen sind für kleinere Räume besser geeignet, weil sie luftig wirken. Ergonomisch geformte Stühle haben eine leichte Neigung nach hinten und unterstützen die Lendenwirbelsäule.

Accessoires und Kleinmöbel in natürlichen, warmen Farben und Formen bringen Behaglichkeit ins Haus. Polsterhocker beispielsweise sind nicht nur bequem, sie sind auch multifunktional und werden sowohl zum Sitzen als auch als Beistelltisch benutzt. Darin befindet sich auch häufig Stauraum und wenn sie in einer sich abhebenden Farbe gestaltet sind, können sie einem Zimmer mehr Frische verleihen.

Besonders an kühleren Tagen und wenn es schon am späten Nachmittag dämmt, greift man gerne zu Kerzen in jeder beliebigen Form, Farbe und Grösse, mit oder ohne Duft, zurück. Auf dem Tisch gestellt, sorgen sie für eine warme Atmosphäre und können auch im Alltag die Laune heben. Sie schmücken den liebevoll gedeckten Tisch und harmonisieren bestens mit schönem Geschirr.

Die Suche nach den geeigneten Vorhängen

Einer Stimmung von Harmonie und Gemächlichkeit kann auch der Einbau mehrerer Lichtquellen in einem Raum, etwa mittels Schirmleuchten neben dem Sofa, Vorschub leisten. Auch die jeweilige Wandfarbe kann hier unter Umständen eine wichtige Rolle übernehmen. Wenn eine Wand in einer warmen Farbe gehalten ist, reflektiert sie das darauf gerichtete Licht auch warm zurück. Durch Dimmer kann man die Helligkeit dem Anlass entsprechend anpassen.

Bei den Lichtverhältnissen in einer Wohnung kommt es nicht zuletzt auf die Vorhänge an. Diese sollten den Vorlieben der Bewohner entsprechen. Für das Schlafzimmer sind Vorhänge aus schwerem Stoff optisch weniger vorteilhaft, zu feine Stoffe haben den Nachteil, dass sie womöglich nicht blickdicht sind. Mit einem halbtransparenten Stoff verfügt man einerseits über Sichtschutz, andererseits muss man nicht auf Tageslicht verzichten. Wer gerne im Dunklen schläft, kann mithilfe von Rollos das Naturlicht regulieren.



Ein «Mastermind» im häuslichen Schaltschrank

Die intelligente Haustechnik bringt mehr Komfort und erhöht die Lebensqualität. Ausserdem lässt sich der Energieverbrauch auch in Eigenheimen spürbar reduzieren. Wie sich sämtliche Haustechnik-Funktionen über einen kleinen grünen Kasten steuern lassen, erläutert Richard Högl, Geschäftsführer der Schweizer Niederlassung des österreichischen Smart-Home-Unternehmens Loxone in Steckborn.

Text: Thomas Vesper
Bilder: Loxone

Um von allen neuen Features profitieren zu können, sollte man bereits in der Bauphase an genügend Leerrohre denken.

Richard Högl, Geschäftsführer Loxone



Gerade einmal 157 Millimeter lang, 88 Millimeter breit und 57 Millimeter hoch, zeichnet sich der Miniserver durch ein gewaltiges Leistungsvermögen aus. Richard Högl vergleicht die grüne Box «mit dem menschlichen Gehirn, in dem alles zusammenläuft». Als zentrale Steuereinheit im Schaltschrank eingebaut, betreibt das technologische Mastermind die gesamte intelligente Haustechnik in einem Smart Home. Licht, Beschattung, Klima und Sicherheit zählen zu diesen Gebieten, auch Unterhaltungselektronik, Energiemanagement, Zutritt zur Liegenschaft sowie Geräte im Wellness-Bereich und Garten lassen sich mit diesem winzigen PC programmieren.

Funktionserweiterung dank Modularprinzip

Technisch wird diese Anbindung an den Miniserver entweder über Funk oder elektrische Leitungen sichergestellt. Um auch in Zukunft von allen neuen Features profitieren zu können, sollte man in der Bauphase bereits an genügend Leerrohre denken, bemerkt Richard Högl.





Dank des modularen Prinzips können Hauseigentümer, die sich zunächst auf wenige Grundfunktionen beschränken, je nach Bedürfnislage den Aktionsradius des Servers um zusätzliche Funktionen flexibel erweitern. Etwa wenn eine Ladestation für das E-Auto erforderlich wird.

Als nicht zu unterschätzenden Vorzug beurteilt Högl die Tatsache, dass sämtliche Haustechnikdaten im Schaltkasten verbleiben – aus Sicherheitsgründen. «Deswegen haben wir auf die Datenauslagerung in eine Cloud verzichtet», fügt er hinzu. Der Server hat Internet, etwa für Fernzugriff oder Wetterdaten. Es ist jedoch auch möglich, das System gänzlich ohne Internet zu betreiben.

Derzeit ist Högl's Worten zufolge jeder zehnte Neubau in der Schweiz mit einem Loxone-Server ausgestattet. Rund 1000 zertifizierte Partner des Unternehmens übernehmen schweizweit das Programmieren des Gerätes. Weil der gesamte Gerätebetrieb zentral gesteuert werden kann, bieten sich dafür zahlreiche smarte Funktionen an. Die Beschattung wird so zur passiven Klimaanlage, die Heizung lernt die Räume kennen und trifft die Wunschtemperatur immer auf den Punkt. Der Hausbesitzer kann jederzeit eingreifen. Sowohl über einen normalen Taster oder per App, auch von der Ferne.

Steuerungssysteme müssen mehr leisten

Gerade im erhöhten Wohnsegment sind die Anforderungen an Steuerungssysteme für die Haustechnik in den letzten Jahren höher und komplexer geworden. Dass eine durchdachte Haustechnik nicht nur den Komfort der Bewohner und die Lebensqualität heben kann, wird inzwischen allgemein anerkannt. Dank Haustechnik ist es auch möglich, die Energiebilanz von Liegenschaften zu verbessern.

Ein wichtiger Schritt auf diesem Weg ist die durchdachte Gebäudebeschattung. Nach Einschätzung des Sonnenschutzherstellers Griesser AG in Aadorf lässt sich durch diesen Schritt die Energiebilanz deutlich verbessern. Bietet diese Anlage im Sommer Schutz vor Überhitzung, lässt sich im Winter zur Wärmedämmung einsetzen. Zudem übernimmt sie die Aufgabe eines Sichtschutzes und kann ungebetene Gäste auf Distanz halten, indem die Anwesenheit der Bewohner simuliert wird.

Im 2011 fertiggestellten firmeneigenen Eventcenter, das als Ausbildungszentrum und für interne wie externe Schulungen zum Thema Sonnenschutz genutzt wird, ist in Partnerschaft mit den Steckbornern ein Showroom entstanden. Nicht nur smarte Sonnenschutzlösungen lernt man dort kennen, in den zwei Räumen bieten sich auch Einblicke in weitere Smart-Home-Funktionen.



Neue Wege beim Energiesparen

Üblicherweise hängt unterhalb der Sicherungen ein grosser schwarzer Kasten mit der typischen Zählerscheibe und Ablesefeldern, worin mechanische Ziffern unterschiedlich schnell vorrücken und den Stromverbrauch des Haushalts anzeigen. Einmal im Jahr klingelt der Stromableser, um den Zählerstand zu notieren. Im Zuge der Digitalisierung wird die neueste Generation der «Smart Meter» – flache weisse Boxen – diese Aufgabe übernehmen. Energielieferant und Endverbraucher werden über Internet-Kundenportal verbunden. Die Daten gelangen im PLC-Verfahren vom Smart Meter über das Kupferkabel des Stromnetzes zu einem Datenkonzentrator in der Trafostation. Von dort werden sie über Mobilfunk oder Glasfaser an den zentralen Rechner übermittelt.

Smart Meter müssen in Zusammenhang mit den geplanten «intelligenten Stromnetzen» (Smart Grids) gesehen werden. Diese sollen sich einstmals selbst steuern und organisieren, hierfür sind an zahlreichen Stellen im Netz Hochgeschwindigkeitssensoren vorgesehen. Diese sollen in Echtzeit Stromqualität und Spannung messen und durch die Weitergabe der Messwerte die Grundlage dafür schaffen, dass wettermässig und tageszeitlich bedingte Schwankungen, die bei der Einspeisung durch Strom etwa aus Wind- oder Photovoltaikanlagen entstehen, automatisch ausgeglichen werden. Auch der Smart Meter lässt sich mit der zentralen Steuereinheit der Haustechnik verbinden, wodurch Haushalte ihren Stromverbrauch überwachen können. Aus Sicht des Steckborner Unternehmens Loxone wird das aber erst dann möglich sein, wenn die jeweiligen Smart-Meter-Hersteller die Anbindung an ihre Steuereinheit zulassen.

Drehscheibe des Lebens

Die Kosten für neue Einfamilienhäuser lassen sich derzeit immer schwerer stemmen. Daher rücken gebrauchte Liegenschaften in den Fokus. Worauf man bei der Auswahl achten soll, wie Grosszügigkeit und Rückzugsmöglichkeiten verschmelzen und welchen Raum er für den wichtigsten hält, verrät Architekt Simon Schönenberger aus Wil.

Text: Thomas Veser
Bilder: Simon Schönenberger, zVg

Simon Schönenberger, Bauland wird immer knapper, die Grundstückspreise laufen aus dem Ruder. Wie wirkt sich das auf den Erwerb eines Eigenheims aus?

Das Einfamilienhaus als Neubau bleibt leider heute für viele junge Familien ein Traum. Die schrumpfenden Baulandvorräte heizen die Preise an. So ist Bauland hierzulande nur noch vereinzelt, an schwierigeren Lagen oder abseits der Verkehrsachsen verfügbar. Es kommt einem Glücksfall gleich, wenn man sich ein neues Eigenheim an guter Lage leisten kann.

Man könnte sich ja auch eine gebrauchte Liegenschaft zulegen. Was ist bei der Wahl zu berücksichtigen?

In der Tat wird heute vermehrt auf bestehende Liegenschaften zurückgegriffen. Aber auch hier steigen die Preise durch die hohe Nachfrage ständig. Und auch bei der Wahl einer bestehenden Liegenschaft ist die Lage ausschlaggebend. Darum gilt es abzuklären, ob der Ort, die Umgebung und die Situation passen. Dann muss man Entwicklungspotenzial der Liegenschaft beurteilen. Dazu müssen zunächst Ziele definiert werden: Was will ich von dem Haus und wozu brauche ich es? Entspricht es diesen Vorstellungen? Sind dazu Anpassungen nötig und wenn ja, lassen sie sich überhaupt umsetzen?

Weiterhin muss man gesetzliche und finanzielle Anforderungen ins Kalkül miteinbeziehen?

Natürlich. Spätestens in dieser Phase kann die Beratung durch einen Architekten, der Erfahrung mit bestehenden Liegenschaften hat, wertvoll sein. Dieser setzt sich dann mit den angestrebten Zielen und den Gegebenheiten der Immobilie auseinander. Leider ist es ja oft so, dass der Erwerb der fraglichen Liegenschaft und die Umsetzung der eigenen Wünsche

hohe Kosten aufwerfen. Da stellt sich dann automatisch die Frage, ob man bei den eigenen Vorstellungen zurückstecken oder versuchen soll, den Preis der Liegenschaft zu drücken. Meistens bleibt allerdings nur Variante A.

Nach welchen architektonischen Kriterien werden derzeit Einfamilienhäuser entworfen?

Im Grunde gibt es zwei gestalterische Hauptrichtungen: In der ersten Variante stehen Grosszügigkeit, Flächen und Gläser im Vordergrund. Diese Merkmale charakterisieren das moderne Haus. Die zweite Variante, die «Cocooning» genannt wird, bevorzugt Räume und Rückzugsmöglichkeiten nach freundlicher und klarer nordeuropäischer Art. Unsere Idee zielt darauf ab, beide Richtungen miteinander zu verbinden und damit die Grundlage für eine moderne Lebensweise zu schaffen. So können Wohn- und Arbeitsfunktionen sozusagen unter einem Dach einander angenähert werden. Dank Digitalvernetzung lassen sich mehr und mehr Arbeiten im Homeoffice bewältigen, und das erlaubt auch, das Familienleben partnerschaftlich zu organisieren.

Können Sie das konkretisieren?

Die seit Beginn der Moderne räumlich abgehangte und auf die Essenszubereitung reduzierte Küche wird wieder in einen zentralen Lebensraum umgedeutet. Rund um die dominierende Küche entsteht ein Raum, der sich zur wichtigsten Drehscheibe des Lebens entwickelt. Hier ist man zusammen, empfängt Freunde, bereitet gerne gemeinsam das Essen zu, diskutiert und geniesst die Mahlzeiten. Zu dieser Drehscheibe gesellen sich cocoonartig verschiedene einzelne Räume, in die man sich bei Bedarf zurückzieht, also Kinderzimmer, Arbeitszimmer, Homeoffice oder Medienraum.





Simon Schönenberger,
dipl. Architekt FH / SIA aus Wil



«Hier ist man zusammen,
empfängt Freunde,
bereitet das Essen zu,
diskutiert und genießt
die Mahlzeiten.»

Diese Zimmer sollten wohl möglichst vielseitig nutzbar sein?

Absolut! Denn schliesslich behält ein Kinderzimmer seine Funktion nur so lange, wie dort der Nachwuchs wohnt. Ebenfalls am Rand dieser Drehscheibe erstreckt sich der Lebensraum des Paares. Zum Schlafzimmer kommt oft eine separate Ankleide, und das Bad wird heute gerne auch als Wellnessbereich genutzt. Nach diesen Prinzipien werden immer häufiger auch bestehende Liegenschaften umgebaut und saniert.

Durch welche Schritte lässt sich der Verkaufswert eines Einfamilienhauses erhöhen?

Für den Verkauf einer Liegenschaft sollte diese möglichst unverfälscht präsentiert werden. Das geschieht am einfachsten in einer bewohnten Immobilie. Da kann sich der potenzielle künftige Nutzer auch mit den Tatsachen des täglichen Gebrauchs auseinandersetzen. Welche baulichen Schritte gewünscht werden, sollte man eigentlich dem künftigen Nutzer überlassen. Wenn man sich aber als Besitzer Gedanken über die Gestaltung einer neuen Küche oder eines neuen Badezimmers macht, um den Verkaufspreis zu steigern, liegt man gewiss nicht falsch, wenn die vorher angeführten Prinzipien berücksichtigt werden. Das heisst: eine offene Küche, ein grosszügig bemessenes Bad.

Ein weiterer wichtiger Punkt ist die energetische Sanierung.

Genau. Bei grösseren Investitionen ist dieser Schritt zum Teil bereits Pflicht. Da empfiehlt sich schon im Vorfeld eine umfassende Analyse – ohne die geht's einfach nicht. Vielfach treffe ich auf teilsanierte Objekte, bei denen gewisse Massnahmen angepasst oder gar zurückgebaut werden müssen, da nicht an die nachfolgenden Schritte gedacht wurde. Fachleute, die über den eigenen Auftrag hinaus denken, können dabei wichtige Tipps geben.

*modino priamos –
Innovative Steckdosen
und stilvolle Schalter*



MAX HAURI AG, Produzent elektrotechnischer Bauteile und Systeme, bringt mit «modino priamos» ein zeitlos schönes Steckdosen- und Schalterprogramm auf den Markt. Die Designlinie «priamos» überzeugt durch technische Raffinesse und dezente, auch nach der Montage veränderbare Farbpassungen. Damit wird es möglich, technische Funktionalität und Innenarchitektur aufeinander abzustimmen und so eine Harmonie zwischen den Schaltern und Steckdosen und der Einrichtung im Wohnbereich zu schaffen.

Durch den Verzicht auf Zwischenrahmen konnten die Schaltflächen ausserordentlich gross gehalten werden. Das Design wirkt dadurch sehr edel und ermöglicht eine praktische und «treffsichere» Bedienung. Alle Produkte der «priamos»-Linie fügen sich in ihrer Machart sehr gut in bereits vorhandene sowie in neue Wohnlandschaften ein.

Jeder Steckplatz ist immer nutzbar

Auf der technischen Seite bringen die 3xTyp13 Steckdosen mit der neuen Dosenanordnung die Lösung eines bekannten Problems. Sehr oft decken Netzadapter oder Winkelstecker

die anderen beiden Steckplätze ab. Mit der patentierten Steckdosenanordnung von «modino» ist dieses Ärgernis passé. Ein zentrales Element des Installationsprogramms «modino priamos» sind die austauschbaren Designprofile, welche in verschiedenen, attraktiven Farben erhältlich sind. Steckdosen und Schalter lassen sich damit farblich ideal auf die Umgebung abstimmen und setzen dezente, individuelle Farbtupfer. Auch eine fluoreszierende Variante, welche in der Dunkelheit zum Schalter führt, ist verfügbar. Die Designprofile können jederzeit ganz einfach abgenommen werden. Dies ermöglicht eine einfache Reinigung der Produkte, ohne dass die dahinterliegende Wand verschmutzt wird. Auch an die zeitsparende Installation durch den Elektriker wurde gedacht. Schalter und Steckdosen sind mit schraublosen Anschlussklemmen ausgestattet. Die rückseitig im 45°-Winkel angeordneten Anschlussklemmen sorgen zudem für mehr Raum für die Verdrahtung. Dank der Normmasse ist das «modino priamos»-Sortiment auch bei Umbauten und Renovationen einsetzbar. Bestehende Installationen können problemlos ersetzt werden.

Das «modino priamos» Programm umfasst alle für den Wohnbau benötigten Apparate. Neben den Schaltern und Steckdosen sind auch verschiedene Dimmer, Bewegungsmelder, Thermostate, integrierte USB-Charger, Dosen für die Datenkommunikation etc. erhältlich. Im täglichen Gebrauch sind die «modino» Produkte äusserst pflegeleicht. Eine spezielle, schmutzabweisende Oberflächenstruktur sorgt dafür, dass die Apparate ihre ursprüngliche Farbe behalten, auch wenn sie mit schmutzigen Händen bedient werden.

MAX HAURI AG beweist mit der «modino priamos»-Linie einmal mehr Innovationsstärke. Die individualisierbaren Komponenten im eleganten Design sorgen in jeder Umgebung für Aufsehen und frischen Wind.

Überzeugen Sie sich selbst und vereinbaren Sie noch heute einen Termin mit unseren Verkaufsberatern.



MAX HAURI AG
Weidstrasse 16
9220 Bischofszell
Telefon 071 424 25 25
www.maxhauri.ch

www.modino.ch/kaufen



BB-Gebäudereinigung AG www.bb-blitzblank.ch

BLITZ-BLANK

Ihr Fachgeschäft für sämtliche Reinigungen

24 Std. Service • Gebäudereinigung • Abonnemente • Umzugsreinigung • Räumungen • Hauswartungen • Gartenpflege

St.Gallen - 071 245 50 55

Rorschach - 071 855 80 90

Diepoldsau - 071 733 13 59

Inspirationen auf 400m²

Besuchen Sie jetzt unsere
Ausstellung.

Montag bis Freitag

09.00 - 12.00 Uhr

13.30 - 17.00 Uhr

Samstag

09.00 - 13.00 Uhr

Heiligkreuzstr. 7 • 9008 St. Gallen
071 246 55 88 • muellerschreinerei.ch

massgeschreinert

weil es für individuelles Wohnen keinen Standard gibt.



küche bad wohnen

hp müller



Design, Handwerk und Herzblut.

Das sind die Zutaten,
die unsere Küchen
einzigartig machen.
Und natürlich
Ihre Wünsche und
Vorstellungen. Sprechen
Sie mit uns über Ihre
Traumküche.



B A U M A N N
Der Küchenmacher



Baumann AG Der Küchenmacher
St. Leonhardstrasse 78,
9000 St. Gallen, 071 222 61 11
www.kuechenbau.ch

IHR INDIVIDUELLER WOHNTRAUM ZUM GARANTierten FIXPREIS.

swisshaus.ch



Erfahren Sie mehr
058 201 10 00



Machen Sie Ihren ganz eigenen Wohnraum wahr – am besten mit dem Schweizer Marktführer für schlüsselfertige Einfamilienhäuser aller Stile. Von der Baulandsuche über Baueingabe und Bauphase bis zur Schlüsselübergabe sind wir für Sie da. Und das termingerecht und zum garantierten Fixpreis. Über 5000 gebaute Häuser sprechen für sich.




SWISSHAUS
ZIEH IN DEIN NEUES LEBEN EIN