

FOKUS

Wirtschafts- und Lebensraum Rheintal

04 Innen- und Aussensicht

Stefan Millius: «Die wirtschaftliche Stärke vermehrt nutzen.»

08 Wirtschaft

Klaus Brammertz: «Bemerkenswerte Entschlossenheit, weiter zu investieren.»

54 RTAG

Roger Stieger, Daniel Mosch und Markus Stieger: «Neue Marke, alte Werte»

66 Persönlichkeiten

111 Köpfe aus Wirtschaft und Politik





Persönlich. Kompetent. Verlässlich.

Beratung beginnt mit Vertrauen.

Unsere Mitarbeitenden bringen Fachwissen und Fingerspitzengefühl in die Immobilienberatung – von der Bewirtschaftung bis zur Bewertung. Auch im Treuhandbereich stehen wir an Ihrer Seite: bei Steuerfragen, in der Finanz- und Lohnbuchhaltung oder bei der Planung Ihrer Unternehmensnachfolge – persönlich, kompetent und verlässlich.

Was uns auszeichnet? Qualität mit Anspruch – und Lösungen, die halten, was sie versprechen. | [rtag.ch](https://www.rtag.ch)

RTAG

IMMOBILIEN & TREUHAND

Inhalt

- 04 Innen- und Aussensicht**
Dem Zeitgeist trotzen
- 10 Tech Valley**
Zwischen Unsicherheit und Zuversicht
- 14 Wirtschaft**
«Innovation ist unsere Tradition und Teil unserer DNA»
- 24 Wirtschaft**
Event-Standort Altstätten im nationalen Rampenlicht
- 36 Arbeitsraum**
Hier baut das Rheintal
- 42 Wohnraum**
Wohnen im Rheintal: Nachfrage hoch, Angebot knapp
- 54 Special RTAG**
Ein Standort, zwei Säulen
- 66 Rheintaler Persönlichkeiten im Fokus**
111 Köpfe aus Wirtschaft, Politik, Gastronomie und Kultur

IMPRESSUM

Magazin LEADER, MetroComm AG,
Bahnhofstrasse 8, 9000 St.Gallen,
T 071 272 80 50, leader@metrocomm.ch,
www.leaderdigital.ch

Verleger: Natal Schnetzer | **Redaktion/**
Text: Dr. Stephan Ziegler (Leitung), Patrick
Stämpfli, Fabian Alexander Meyer, Pascal
Tschamper, Stefan Millius | **Fotografie:** Mar-
lies Beeler-Thurnheer, Thomas Hary, zVg |
Geschäftsleitung: Natal Schnetzer, nschnetzer
@metrocomm.ch | **Anzeigenleitung:** Oliver
Iten, oiten@metrocomm.ch | **Marketing-
service/Aboverwaltung:** Fabienne Schnetzer,
info@metrocomm.ch | **Abopreis:** CHF 60.–
für 18 Ausgaben | **Erscheinung:** Der LEADER
erscheint 9x jährlich mit Ausgaben Januar/
Februar, März, April, Mai, Juni, August, Sep-
tember, Oktober, November/Dezember,
zusätzlich 9 Special-Ausgaben | **Gestaltung:**
Doris Hollenstein, dhollenstein@metro-
comm.ch

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

ISSN 1660-2757

Starke Region, starke Menschen



Natal Schnetzer,
Verleger

geworden, die sich auf Augenhöhe mit
anderen starken Standorten misst.

All das wäre jedoch kaum denkbar ohne
die Menschen, die hinter diesen Ent-
wicklungen stehen. Sie bringen das mit,
was eine Region wirklich ausmacht:
Tatkraft, Verlässlichkeit und ein ausge-
prägtes Verantwortungsgefühl. Als
St. Margrether kenne ich diese Mentali-
tät gut – und weiss sie zu schätzen. Die
Rheintaler sind nicht nur fleissig und
bodenständig, sondern auch lösungsori-
entiert und offen für Neues.

Mit dieser Ausgabe von «Fokus Rheintal»
wollen wir einmal mehr aufzeigen, was
diese Region so besonders macht. Neben
innovativen Projekten und starken Un-
ternehmen stellen wir auch Persönlich-
keiten vor, die das Rheintal prägen –
und denen es gelingt, Wirtschaft mit
Haltung zu verbinden.

Ich freue mich, dass wir diese Entwick-
lungen mit dem LEADER und auf
rheintal24.ch weiterhin journalistisch
begleiten dürfen – nah an den Men-
schen, direkt in unserer Region.

Das Rheintal ist eine bemerkenswerte
Region, die sich durch eine einzigartige
Kombination aus landschaftlicher
Schönheit, kultureller Vielfalt und wirt-
schaftlicher Stärke auszeichnet. Mit
dem Magazin «Fokus Rheintal» richten
wir bereits zum dritten Mal den Blick
auf genau diese Qualitäten – und darauf,
wie sich das Rheintal in den letzten Jah-
ren weiterentwickelt hat.

Die geografische Lage in der Vierländer-
region bringt nicht nur kulturelle Offen-
heit, sondern auch wirtschaftliche
Dynamik mit sich: Zahlreiche Unterneh-
men aus unterschiedlichsten Branchen
haben hier ihre Wurzeln oder ihren
Wirkungsraum: Maschinenbau, Elektro-
nik, Lebensmittelproduktion und die
traditionsreiche Textilindustrie prägen
das Bild ebenso wie junge, technologie-
getriebene Start-ups. Diese Diversität ist
ein Standortvorteil – sie macht das Rhein-
tal widerstandsfähig in Krisenzeiten
und anpassungsfähig bei neuen Heraus-
forderungen.

Es ist besonders erfreulich zu beobach-
ten, wie stark die Region in Forschung
und Entwicklung investiert. Zahlreiche
Betriebe setzen auf Innovation und gehen
bei neuen Technologien mutig voran.
So ist aus dem einstigen «Armenhaus der
Schweiz» eine hochproduktive und in-
ternational vernetzte Wirtschaftsregion



Dem Zeitgeist trotzen

Die wirtschaftliche Stärke des Rheintals steht ausser Frage. Unternehmen sollten sie nun vermehrt nutzen, um sich für ihre und unser aller Bedürfnisse einzusetzen.



Was macht das Rheintal aus? Mit dieser Frage konfrontierte ein Videojournalist des Rheintaler Standortmarketings an der letzten Rhema die Gäste. Die Antworten waren weitgehend einhellig. Am meisten genannt wurden die vielseitige Natur, die Gemütlichkeit und «Gmögigkeit» der Menschen, die zahlreichen Ausgangsmöglichkeiten, der Dialekt. Das alles sind ohne Frage Qualitäten. Sie sorgen dafür, dass man sich in einer Region wohlfühlt. Nur wurde bei den Antworten eine Station übersprungen. Sosehr jeder von uns gern an einem Ort lebt, wo das alles gegeben ist, stellt sich doch zunächst die zentrale Frage: Kann ich überhaupt dort leben? Sprich: Habe ich dort eine Lebensgrundlage? Finde ich ein passendes, bezahlbares Zuhause, eine berufliche Herausforderung, die mir gefällt und die mich finanziert? Vielleicht ist es typisch fürs Rheintal, dass den meisten Befragten zunächst die sogenannten weichen Faktoren einfallen. Aber es zeigt auch, dass der ganze Rest als (zu) selbstverständlich angesehen wird: das Rheintal als Wirtschaftsstandort, als Kumulationspunkt guter Unternehmen, als möglicher Lebens- und Arbeitsort. Vom Dialekt, so heimelig er ist, von der grandiosen Natur und der Festfreude in den Dörfern kann man leider noch nicht leben. Sie sind der Bonus.

Sich nicht auf «Geschenke» verlassen

Und mit Boni ist es so eine Sache. Sie sind ein geschenktes Gut, können aber auch schnell wieder verjubelt werden. Lebensqualität benötigt Grundlagen, und die schafft nun einmal die Wirtschaft. Diese profitiert zwar von natürlichen Gegebenheiten, sie reichen aber nicht, um nachhaltig erfolgreich zu bleiben.

Deshalb ist es zwar verständlich, aber nicht besonders weitsichtig, die geschenkten Realitäten wie die Geografie in den Vordergrund zu stellen. Das Rheintal liege «im ländlichen Herzen des urbanen Triangels Zürich, München und Mailand», schreiben die Vermarkter der Region – was stimmt, aber eben nicht direkt eine Eigenleistung, sondern ein Ergebnis der Weltgeschichte ist.

Wie viele der über 5000 Firmen im Rheintal profitieren direkt von diesem magischen Dreieck? Welcher Schreiner zieht gerade eine florierende Partnerschaft mit einem norditalienischen Kollegen auf, und welcher Sanitärbetrieb sieht Süddeutschland als seinen Markt? Dass das Rheintal im Herzen von Europa liegt, ist ein wunderschöner Slogan, aber welchen Beitrag leistet diese Tatsache wirklich für die Erfolgsgeschichte?



>

Der Zeitgeist als Fallstrick

Es gibt sie natürlich, die national und international tätigen Rheintaler Unternehmen, die auf kurze Distanzen zu den Metropolen angewiesen sind.

Aber es gäbe sie vermutlich auch mit etwas mehr Distanz zu ausländischen Metropolen. Zwar sind die Staaten der Europäischen Union und dort vor allem unsere direkten Nachbarn Deutschland und Österreich in der Tat die wichtigsten Exportländer für das Rheintal. Aber es wäre naiv zu glauben, dass der entscheidende Faktor dabei die paar Dutzend Kilometer sind, die uns vom Thurgau oder Graubünden trennen.

Man wird nicht allein aufgrund von Distanzen zum Exportkönig. Sie sind nur eine einzelne Zutat im Erfolgsrezept. Stärker ins Gewicht fallen selbst erarbeitete oder auch von der Mentalität einer Region begünstigte Elemente wie hohe Qualität und Zuverlässigkeit. Zürich, Mailand und München werden für alle Ewigkeit gleich weit vom Rheintal entfernt sein wie heute. Die echten Stellschrauben sind diejenigen, an denen man selbst drehen kann. Diesbezüglich darf man fürs Rheintal zwar optimistisch sein, weil Eigenverantwortung und Pflichtbewusstsein nach wie vor gross geschrieben werden. Aber es lauern auch hier Fallstricke. Gerade grosse Unternehmen drohen dann und wann ihre Wurzeln zu verlieren und sich an globale Entwicklungen anzulehnen. Im Zug des Zeitgeists

Stefan Millius ist Journalist, Kolumnist, Buch- und Drehbuchautor und wohnt in Au.



haben auch in der Schweiz Chefetagen begonnen, der Symbolpolitik zu viel Raum zu schenken. Mit etwas Verspätung gegenüber den USA nehmen plötzlich Stichworte wie Diversität und Nachhaltigkeit übermässig viel Raum ein.

Was nicht heisst, dass Wirtschaft nicht nachhaltig sein soll. Nur war das bei erfolgreichen Firmen schon immer ein Teil der DNA, weil – entgegen negativer Klischees – Unternehmer sich sehr wohl bewusst sind, dass auch ihnen nicht egal sein kann, wie es dem Planeten geht. Doch an die Stelle einer ausgewogenen Balance zwischen Wirtschaftlichkeit und Nachhaltigkeit tritt immer öfter eine Art Weltrettungsplan, der die Mission über die Vernunft stellt. Die Gefahr ist im Rheintal, wo der gesunde Menschenverstand noch immer eine harte Währung ist, zwar kleiner als in urbanen Räumen. Sie besteht aber auch hier.

Damit der «Saft» weiter fliesst

Ein Beispiel dafür ist die Energiepolitik. Gerade eine produzierende Region muss in erster Linie darauf drängen, dass der Strom fliesst; er ist ihre Lebensader. Derzeit gilt es als politisch aber korrekt, sich im vorauseilenden Gehorsam der verordneten «Energiewende» unterzuordnen. Weg mit den fossilen Energien, die Atomkraft ist des Teufels, Wind und Sonne sind Trumpf: Das will man von uns hören – aber es dürfte anhand sämtlicher verfügbarer Daten früher oder später in eine Strommangellage führen.

«Lebensqualität braucht wirtschaftliche Grundlagen.»

Hier kann das Rheintal, wo man gern offen sagt, was Sache ist, eine wichtige Rolle spielen. Unternehmer können und sollen sich in politische Debatten einmischen. Es wäre aber bei diesem Thema der Logik geschuldet, dass sie sich für Technologieoffenheit einsetzen und nicht für Einschränkungen bestimmter Energieformen, wie wir sie gerade erleben. Denn womit sollen ihre Produktionshallen dereinst laufen, wenn sich die Schweiz als Klimamusterknabe positioniert hat, aber dafür ohne «Saft» da steht?

Was heute gut läuft, kann morgen schon vorbei sein. Es gilt, den Besitzstand zu schützen. Der Leistungsausweis der Rheintaler Wirtschaft darf und sollte deshalb auch als Berechtigung dienen, sich lauter zu Wort zu melden, mit akuten Bedürfnissen der Unternehmen. Auch wenn das Gesagte vielleicht nicht gerade dem medial verbreiteten Zeitgeist entspricht. Oder gerade dann.



Innovativer Holzbau mit Tradition und Zukunft

Die Schöb AG ist ein führendes Holzbauunternehmen mit über 75 Jahren Erfahrung mit Sitz in Gams im St.Galler Rheintal. Seit der Gründung im Jahr 1949 steht der Name Schöb für Qualität, Präzision und Innovationsgeist im Holzsystembau.

Als inhabergeführtes Familienunternehmen wird die Schöb AG heute in dritter Generation von Christine Egger-Schöb und Philipp Schöb als Co-Geschäftsleitung geführt. Sie verbinden traditionelles Handwerk mit modernster Technologie – und realisieren anspruchsvolle Projekte vom Einfamilienhaus bis zum grossvolumigen Gewerbe- oder Objektbau. Über 100 Mitarbeitende – darunter zahlreiche Lernende – engagieren sich täglich für durchdachte, nachhaltige und ästhetische Bauwerke. Mit eigener Planung, Produktion und Montage bietet die Schöb AG ganzheitliche Lösungen aus einer Hand. Das Leistungsspektrum reicht vom modernen, schlüsselfertigen Holzsystembau aus Schweizer Holz bis zum Industriebau, vom Neubau bis zur Sanierung, von der massgefertigten Küche bis zum einzigartigen Stilmöbel.

Besonders im Fokus steht der nachhaltige Umgang mit dem Baustoff Holz. Die Schöb AG setzt konsequent auf energieeffiziente Bauweisen, kurze Transportwege und regionale Wertschöpfung. Mit Projekten wie mehrgeschossigen Wohnbauten, öffentlichen Einrichtungen und Hybridkonstruktionen zeigt

die Firma eindrucksvoll, was moderner Holzbau leisten kann.

Die Schöb AG steht für Verlässlichkeit, Innovation und gelebte Holzbaukompetenz – verwurzelt in der Region, vernetzt in der Branche und offen für neue Wege.



Schöb AG
Haagerstrasse 80
9473 Gams
info@schoeb-ag.ch
www.schoeb-ag.ch



Zwischen Unsicherheit und Zuversicht

Die wirtschaftliche Lage ist auch im Rheintal geprägt von globalen Spannungen und starkem Franken. Dennoch geben sich führende Köpfe der Tech-Industrie bemerkenswert zuversichtlich. AGV-Rheintal-Präsident Klaus Brammertz sowie die CEOs von SFS, Coltene, Icotec, VAT und Oertli Instrumente zeichnen ein Stimmungsbild aus dem «Tech Valley» Rheintal.

Eine Umfrage der Industrie- und Handelskammer St.Gallen-Appenzell zeigt in der Ostschweiz fürs zweite Quartal «zarte Erholungssignale», etwa bei Bestelleingängen und Auslastung. Wie ist die Stimmung bei den Tech-Firmen im Rheintal? Gespräche zeigen: Die Lage bleibt angespannt – ist aber von bemerkenswerter Resilienz geprägt. «Von Erholung zu sprechen, scheint mir verfrüht», sagt Klaus Brammertz, Präsident des Arbeitgeberverbands Rheintal. Seine Eindrücke seien sehr unterschiedlich: In exportstarken Industriebetrieben werde auf nachhaltig positive Signale gewartet. Gleichzeitig stocke der Auftragseingang beim Binnenmarkt-orientierten Gewerbe nun auch. Jens Breu, CEO von SFS, pflichtet bei: «Wir sehen noch keine Erholung. Die Unsicherheiten nahmen nochmals deutlich zu.» Der Arbeitgeberpräsident sieht die Region dennoch solide aufgestellt: «Die generelle Zufriedenheit ist immer noch ordentlich – wir können nach Spitzenjahren auch mal Dämpfer verdauen.» Eine Unsicherheit treibe alle um: «Heute «hü» und morgen «hott» ist Gift für Unter-

nehmer. Endet der Ukraine-Krieg bald? Mit welchem Dekret kommt Donald Trump als Nächstes?»

Gegenwind hält an

Dominik Arnold, CEO von Coltene, sieht insbesondere in Nordamerika eine fragile Nachfrage: «Menschen investieren jetzt eher in Produkte mit erwarteten Preissteigerungen und sparen an anderer Stelle. Im Dentalbereich bleiben notwendige Behandlungen zwar stabil, aber nicht dringende Eingriffe werden zunehmend verschoben werden.» Auch Icotec-CEO Roger Stadler zeichnet ein differenziertes Bild: Einerseits wächst das Unternehmen mit innovativen Wirbelsäulenimplantaten rasant – rund 50 Prozent Umsatzwachstum im Vergleich zum Vorjahr. Andererseits: «Die Zollpolitik ist eine grosse Herausforderung – vor allem im Hinblick auf Liquiditätsplanung und Businessplan.» «Bei Oertli Instrumente bleibt die Nachfrage gut und stabil», sagt Co-CEO Thomas Bosshard. Die Augenchirurgie sei konjunkturresistenter als andere Medtech-Segmente. Der Wettbewerb



«Wir sehen noch keine Erholung. Die Unsicherheiten nahmen nochmals deutlich zu.»

nehme aber zu. Wenig beeindruckt von den aktuellen Unsicherheiten gibt sich VAT-CEO Urs Gantner: «Für 2025 erwarten wir ein zweistelliges Umsatzwachstum und gehen auch in den Folgejahren von einem Wachstum aus, das über dem gesamtwirtschaftlichen Trend und



dem Marktniveau liegt – bei gleichzeitiger Berücksichtigung der üblichen Zyklizität.» Bosshard und Gantner nennen die Frankenstärke als hartnäckige Herausforderung.

Dauerthema Franken

Die Stärke des Schweizer Franken wird zum permanenten Störfaktor. «Das Umsatzwachstum von Coltene sieht in lokalen Währungen besser aus als in Franken», sagt Arnold. Thomas Bosshard von Oertli Instrumente formuliert es so: «Der stärkste Kostentreiber ist der Wechselkurs. Über 90 Prozent unseres Umsatzes generieren wir im Export – der starke Franken drückt direkt auf die Marge.»

Auch bei der VAT Group, deren Umsatz zu 98 Prozent im Ausland entsteht, ist der Währungseffekt spürbar. CEO Urs Gantner bilanziert: «Unsere Einnahmen sind stark US-Dollar-lastig. Aber rund die Hälfte der Kosten fällt in Schweizer Franken an.» Dennoch blickt die VAT optimistisch auf 2025 und 2026 – gestützt durch künstliche Intelligenz und die damit verbundenen Investitionen in Halbleiterfabriken für neueste Mikrochips.

Geopolitische Komplexität

Ein weiterer roter Faden in allen Gesprächen ist die Zunahme politischer Einflussfaktoren. Arnold

>



Klaus Brammert,
Präsident Arbeitgeber-
verband Rheintal.



- 1 Dominik Arnold,
CEO, Coltene
- 2 Thomas Bosshard,
Co-CEO, Oertli
Instrumente
- 3 Jens Breu,
CEO, SFS
- 4 Urs Gantner,
CEO, VAT Group
- 5 Roger Stadler,
CEO, Icotec

>

betont, wie wichtig die Logistiko-optimierungen seien, wenn es um Tarifkosten gehe: «Glücklicherweise steht unsere grösste Produktion in Ohio in den USA», so der Coltene-CEO. Auch Breu sieht in der strategischen Dezentralisierung von SFS einen Wettbewerbsvorteil, um die Wirkung von Zöllen gering zu halten. SFS setze seit Jahren auf eine «Local-for-Local»-Strategie mit hoher Liefersicherheit. Er geht zudem davon aus, dass «Zölle vor allem die Produkte für Endkunden in den USA verteuern und das globale Wirtschaftswachstum hemmen – wie schon 2016 und 2017.»

«Das divers aufgestellte
Rheintal ist krisensicherer als
«monogame» Regionen.»

Für Bosshard (Oertli Instrumente) erschwert die Tendenz zur Lokalisierung von Wertschöpfung die Rahmenbedingungen. Für ihn sind aber geopolitische Unsicherheiten viel entscheidender als Zölle: «Planbarkeit wird schwieriger, Entscheidungen müssen schneller und mit mehr Risiko getroffen werden.» Mit der Marginalisierung Europas täten

sich aber auch neue Märkte auf: etwa in Indien oder im Mittleren Osten. Stadler (Icotec) wünscht sich mehr Initiative und Ideenreichtum seitens Politik – etwa durch einen erleichterten Marktzugang zu US-Medizinprodukten, wie ihn eine aktuelle Motion in Bern anstrebt.

Begründete Zuversicht

Bemerkenswert ist die Entschlossenheit, unter diesen Rahmenbedingungen nicht nur zu bestehen, sondern weiter zu investieren – in Produkte, Prozesse, Menschen. «In Grenznähe haben wir über Jahrzehnte unbändigen Kampfgeist und Ideenreichtum aufgebaut», sagt Brammertz. Das divers aufgestellte Rheintal sei krisensicherer als «monogame» Regionen.

«Der öffentliche Verkehr und die Ausbildungslandschaft sind wichtig, um den Standort attraktiv zu halten.»

Arnold (Coltene) weiss: «Wir haben einige der besten Produkte auf dem Markt und ein kompetentes Team.» Einen Schlüssel sieht er im digitalen Marketing und in fortwährend neuen Lösungen für die Praxis. Breu setzt bei SFS auf lokale Entscheidungskompetenz, um Chancen schnell zu nutzen. Marktspezifische Diversifikation helfe, neues Wachstum zu erschliessen. Bosshard will den Herausforderungen konkret mit hohem Eigenfertigungsanteil sowie Investitionen in Automatisierung und Skalierung begegnen. «So strebt Oertli Instrumente weiterhin ein gesundes organisches Wachstum an.»

Für Icotec prognostiziert CEO Stadler gar ein beschleunigtes Wachstum. So bleibt dessen Finanzierung eine Herausforderung – doch das seien «schö-

ne Sorgen». Von einer «gradueller Beschleunigung des Geschäfts» spricht auch Gantner. Die VAT sei dank genügender Produktionskapazitäten in der Schweiz und Malaysia dafür bereit. Auch Arnold sieht weiterhin Wachstumspotenzial: «Unsere Herausforderung ist, fortwährend Innovationen zu entwickeln, die Zahnärzten Mehrwert bieten.»

Bildung, Fachkräfte, Standort

Dauerthema bleibt auch der Fachkräftemangel. Brammertz weiss: «Nach wie vor ist es sehr schwer, hochqualifizierte Leute zu finden – obwohl einige Unternehmen sogar Arbeitsplätze abbauen müssen.» Er plädiert für mehr Ausbildungsengagement: «Es gibt noch zu viele Unternehmen, die nicht selbst ausbilden – das ist unverständlich.» Zudem sei die Zusammenarbeit mit Bildungsinstitutionen ausbaufähig – insbesondere mit Berufsschulen und der Fachhochschule. Dennoch bleibt Brammertz überzeugt vom Standort: «Unser Slogan «Guter Job und gutes Leben» wird täglich mit Inhalten gestützt.»

Nüchterner Optimismus

Die CEOs teilen Brammertz Optimismus. Die Qualität des Arbeitsumfelds, die hohe Lebensqualität und die industrielle Dichte bleiben Stärken. Aber sie müssen gepflegt, verteidigt und weiterentwickelt werden. «Der öffentliche Verkehr und die Ausbildungslandschaft sind wichtig, um den Standort attraktiv zu halten», sagt VAT-CEO Gantner. Die Stimmung im Tech Valley Rheintal ist von nüchternem Optimismus geprägt – auch dank hoher Anpassungsfähigkeit. Bosshard ist überzeugt, wer schnell, präzise und kundennah agiert, könne auch jetzt wachsen. «Risiken agil managen und Chancen schnell nutzen», nennt es Arnold.

Anzeige



Guido Mitterer, Geschäftsführer mit Hund Quba

rhenusana.
die rheintaler krankenkasse

vertraut und
naheliegend

www.rhenusana.ch

Rückbau mit Weitblick aus dem Rheintal

Was passiert mit einem Gebäude, wenn es ausgedient hat? Mitten im Rheintal – wo Tradition mit alpiner Kulisse auf Industrie trifft – geht die KOF AG neue Wege im Rückbau: innovativ, nachhaltig und zukunftsorientiert. Denn Rückbau bedeutet für uns nicht einfach Abbruch, sondern den ersten Schritt zu mehr Nachhaltigkeit, Kreislaufwirtschaft und verantwortungsvollem Bauen.

Fachgerechter Rückbau mit Erfahrung und Verantwortung

Seit über 20 Jahren ist die KOF AG, ein Familienunternehmen, aus St. Margrethen spezialisiert auf den Rückbau von sensiblen und komplexen Bauwerken – von denkmalgeschützten Objekten bis hin zu Spitälern, Industrieanlagen, Brücken oder öffentlichen Gebäuden. Dabei geht es nicht darum, Strukturen einfach zu entfernen, sondern sie sorgfältig und kontrolliert zurückzubauen. Unser Ziel: Materialien sauber trennen, Ressourcen schonen und die Umwelt bestmöglich entlasten – mit Präzision, Sachverstand und Rücksicht auf das Umfeld.

Rückbau ist mehr als Abbruch – es ist präzise Planung, moderne Technik und solides Handwerk.

Die KOF AG steht für Rückbau mit System. Statt Staub und Chaos setzt das Team auf strukturierte Abläufe, moderne Ausrüstung und langjährige Erfahrung im Umgang mit anspruchsvollen Projekten. Ob Rückbau unter beengten Bedingungen, Schadstoffsanierung, selektiver Rückbau oder komplexe Demontagen im laufenden Betrieb – KOF übernimmt Aufträge, bei denen

Standardlösungen an ihre Grenzen stossen. Mit technischem Know-how, hoher Sicherheitsorientierung und einem lösungsorientierten Ansatz wird jedes Projekt verlässlich und effizient umgesetzt.

Verankert im Rheintal – im Einsatz in der ganzen Schweiz

Die KOF AG ist schweizweit tätig, doch das Herz des Unternehmens schlägt im Rheintal. Hier liegt unser Ursprung, hier bilden wir aus und hier arbeiten wir eng mit Gemeinden, Unternehmen und Partnern aus der Region zusammen. Gerade in einem Gebiet mit starker Bautätigkeit ist der Rückbau eine oft unterschätzte, aber entscheidende Grundlage für Neues.

Nachhaltigkeit mit Substanz

Nachhaltigkeit ist für uns mehr als ein Schlagwort. Wo immer möglich, werden Rückbaumaterialien wiederverwertet oder recycelt: Beton wird zu Kies, Stahl eingeschmolzen, Holz für neue Projekte genutzt. Damit leisten wir einen messbaren Beitrag zur Kreislaufwirtschaft – ökologisch sinnvoll und wirtschaftlich tragfähig.



Ein Team, das zusammenhält

Hinter jeder Maschine stehen Menschen, die ihren Beruf mit Überzeugung ausüben. Unsere Mitarbeitenden – vom Lernenden bis zum Bauführer – bringen Fachkenntnis, Engagement und Teamgeist mit. Wir investieren gezielt in Aus- und Weiterbildung und legen grossen Wert auf eine langfristige Zusammenarbeit. Viele junge Talente finden bei uns den Einstieg in eine abwechslungsreiche und sinnstiftende Laufbahn.



Was uns als Team auszeichnet, ist der Zusammenhalt. Ob bei Projekten, beim gemeinsamen Grillieren, beim Sport oder einem Feierabendbier – wir pflegen ein Miteinander, das sich auch im Arbeitsalltag spüren lässt. Denn wir sind überzeugt: Nur wer sich aufeinander verlassen kann, schafft gemeinsam Grosses.

Zukunft bauen beginnt mit Rückbau

Das Rheintal entwickelt sich stetig weiter – neue Ideen, neue Projekte, neue Architektur. Doch bevor Neues entsteht, braucht es Partner, die Raum dafür

schaffen. Die KOF AG sorgt mit sauberem, sicherem und nachhaltigem Rückbau dafür, dass Vergangenes verantwortungsvoll weicht – damit Zukunft entstehen kann.

KOF AG

Grasbäustrasse 8, 9430 St. Margrethen
+41 71 727 10 20, info@kofag.ch
www.kofag.ch

«Innovation ist unsere Tradition und Teil unserer DNA»

Leica Geosystems ist mit dem Rheintaler Wirtschaftspreis 2025 ausgezeichnet worden. CEO Henning Sandfort sieht darin eine Würdigung jahrzehntelanger Leistung am Standort Heerbrugg – und ein Zeichen dafür, dass Innovationskraft und regionale Verankerung gemeinsam stark machen.

Leica Geosystems verstehe die Auszeichnung als Anerkennung für das, was über viele Jahre hinweg am Standort Heerbrugg und darüber hinaus geleistet worden sei, sagt Henning Sandfort, der seit dem 1. Februar dieses Jahres neuer CEO von Leica Geosystems ist. «Für mich persönlich ist es eine Ehre, in ein Unternehmen einzutreten, das nicht nur seit Jahrzehnten in globalen Märkten erfolgreich ist, sondern durch seine Innovationskraft und das Engagement seiner Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zur Entwicklung der Region beiträgt.» Die Würdigung sei eine Auszeichnung für die gesamte Belegschaft, die unter der Leitung seines Vorgängers Thomas Harring diesen Erfolg ermöglicht hätten.

Heerbrugg als Zentrum für technologische Spitzenleistung

Ein wesentlicher Grund für die Auszeichnung liegt in der engen Verbindung von globaler Technologiekompetenz mit regionaler Verankerung. Leica Geosystems pflege starke Netzwerke mit Partnern aus Industrie, Wissenschaft, Politik und Verwaltung – lokal wie international. «Das tief verankerte Vertrauen in der Region bildet eine solide Grundlage für unseren nachhaltigen Erfolg», erklärt Sandfort. Dabei verstärkten sich das Wachstum des Unternehmens und die Wettbewerbsfähigkeit der Region gegenseitig.

Der Standort Heerbrugg habe für das Unternehmen seit jeher eine zentrale Bedeutung. «Die Gründung von Wild Heerbrugg im Rheintal war eine bewusste Entscheidung für die Region», so Sandfort. Heute

sei Heerbrugg einer der grössten Standorte des Mutterkonzerns Hexagon weltweit – ein Ort, der für technologische Spitzenleistung steht. Die Region profitiere dabei von der Kombination aus guter lokaler Ausbildung und der Anziehungskraft auf internationale Talente. Mit der Weiterentwicklung des Heinrich-Wild-Areals wolle man moderne Infrastruktur, attraktive Arbeitsplätze und eine enge Zusammenarbeit mit der Gemeinde Balgach und dem Kanton St.Gallen verbinden. «Diese Investitionen zeigen deutlich, dass Heerbrugg auch in Zukunft eine tragende Rolle spielen wird», betont Sandfort.

«Heerbrugg spielt historisch wie aktuell eine zentrale Rolle für unseren Erfolg.»

Technologieführerschaft durch Pioniergeist

Leica Geosystems verstehe sich als Pionier in der Messtechnologie. «Wir bewegen uns in einem dynamischen Feld, in dem intensiv geforscht wird», sagt Sandfort. Entwicklungen in benachbarten Technologiebereichen wie künstlicher Intelligenz, Cloud-Technologien, Robotik und Edge Computing beeinflussten das eigene Innovationsumfeld – und Leica Geosystems trage aktiv dazu bei. «Wir integrieren kontinuierlich die neuesten Möglichkeiten in unsere Innovationen für die Vermessungs- und



Henning Sandfort:
Regionale Verankerung.

Baubranche, um stets an der Spitze technologischer Entwicklungen zu stehen.»

Ein Beispiel dafür sei die 2024 lancierte Lösung «Leica iCON trades». «Diese Lösung hat die Art und Weise, wie Handwerker bei Bauprojekten messen und abstecken, neu definiert», so Sandfort. Erstmals komme dabei die Technologie der sechs Freiheitsgrade in Kombination mit KI-gestützten Ar-

beitsabläufen auf Baustellen zum Einsatz. Was früher der industriellen Messtechnik vorbehalten war, sei nun für das Baugewerbe zugänglich – mit klarer Benutzerorientierung. Die Rückmeldungen aus der Praxis seien positiv: «Die iCON trades-Lösung erleichtert den Übergang zu digitalen Arbeitsabläufen und vermeidet durch präziseres und effizienteres Arbeiten kostspielige Fehler.» >

Alles aus einer Hand. Technik, die verbindet.



Die Schmidheiny Engineering AG, Die Energiegestalter AG und blauraum gmbh verbindet mehr als nur Technik – uns eint die Leidenschaft für zukunftsweisende Lösungen mit Sinn und Verantwortung.

Ob erneuerbare Energien, intelligente Gebäudetechnik oder nachhaltige Planung: Unsere Kompetenzen greifen nahtlos ineinander, wie perfekt abgestimmte Zahnräder. So werden aus Ideen Konzepte und aus Technik wird Zukunft.

Gemeinsam bündeln wir unser Know-how – effizient, normgerecht und aus einer Hand: für Projekte, die nicht nur heute funktionieren, sondern auch morgen noch begeistern.

Unsere Kunden spüren den Unterschied: kurze Wege, klare Abläufe, ein verlässlicher Ansprechpartner – und eine Zusammenarbeit, auf Augenhöhe. Für ganzheitliche Lösungen, die Technik menschlich und Innovation greifbar machen.



Schmidheiny Engineering AG

Unsere Vision

Wir überzeugen durch Design, Technik, Nachhaltigkeit und Effizienz.

Unsere Kompetenzen

- Elektroplanung
- Sicherheitskontrollen
- Regenerative Energieplanung
- Brandschutzplanung

Die Energiegestalter AG

Unsere Vision

Ein Partner, ein Ziel – Wir ebnen Ihren Weg in eine nachhaltige Zukunft.

Unsere Kompetenzen

- Elektromobilität
- Speichersysteme
- PV-Anlagen
- Erarbeitung von Nachhaltigkeitskonzepten

blauraum gmbh

Unsere Vision

Wir regeln Ihr Energiedaten-Management – wagen Sie den ersten Schritt zur ökologischen Eigenverantwortung und Optimierung.

Unsere Kompetenzen

- Abrechnungslösungen für Ihr Gebäude
- Energiedatenmanagement

Gemeinsame Stärken

- Nur ein Ansprechpartner
- Alles aus einer Hand
- Interdisziplinäre Fachkompetenz
- Kurze Kommunikationswege
- Effiziente Projektabwicklung
- Hohe Planungssicherheit

Gerne stehen wir Ihnen bei Fragen oder konkreten Angeboten gerne zur Verfügung.

Espenstrasse 137
CH-9443 Widnau

+41 71 727 20 70
widnau@s-e-ag.ch



Leica Geosystems produziert modernste Messinstrumente für den Weltmarkt.

>

Eine Kultur, die Innovation fördert

Diese Innovationskraft sei kein Zufall, sondern tief in der Unternehmenskultur verankert. «Innovation ist unsere Tradition und Teil unserer DNA», betont Sandfort. Zentral sei der direkte Austausch mit Kunden, um zu verstehen, wo Neuerungen ansetzen müssten. Gleichzeitig brauche es Freiräume für Ideen, moderne Infrastruktur, strategische Partnerschaften mit Hochschulen, Start-ups und Technologieunternehmen. «Innovation ist auch eine Haltung: neugierig bleiben, Bestehendes hinterfragen, den Austausch suchen und den Mut zu haben, neue Wege zu gehen», sagt Sandfort. Dazu gehöre manchmal auch die bewusste Entscheidung, Dinge nicht weiterzuverfolgen, um Platz für Neues zu schaffen. Im Mittelpunkt stünden dabei die Menschen: «Wir setzen stark auf die Förderung von Talenten und schaffen einen Rahmen, in dem Kreativität und Verantwortung Hand in Hand gehen.»

«Innovation heisst für uns: neugierig bleiben und neue Wege gehen.»

Nachhaltigkeit in jeder Entscheidung

Der Rheintaler Wirtschaftspreis ehrt auch nachhaltiges Wirtschaften – ein Aspekt, den Leica Geosystems ebenfalls in den Mittelpunkt stellt. «Wir verstehen Nachhaltigkeit ganzheitlich: ökologisch, wirtschaftlich und sozial», erklärt Sandfort. Die Produkte des Unternehmens unterstützen Kunden weltweit dabei, Ressourcen effizienter zu nutzen, Prozesse zu digitalisieren und ihre eigenen Nachhaltigkeitsziele zu erreichen – etwa im Bauwesen, bei Infrastrukturprojekten oder in der Energiever-

sorgung. «Auch intern setzen wir klare Zeichen: Wir reduzieren unseren eigenen ökologischen Fussabdruck, investieren in langlebige, reparierbare Produkte und fördern die Aus- und Weiterbildung.»

Geodaten als Schlüssel zur Zukunft

Für die kommenden Jahre sieht Sandfort zahlreiche Chancen: «Geodaten werden in immer mehr Bereichen genutzt, und mit jeder technologischen Weiterentwicklung öffnen sich neue Möglichkeiten.» Ziel sei es, weiterhin führende Sensor- und Softwarelösungen zu entwickeln, die Geodaten nicht nur erfassen, sondern in verständlich aufbereitete und nutzbare Informationen verwandeln – mit Hilfe moderner Plattformen, datenbasierter Analyse und dem gezielten Einsatz von künstlicher Intelligenz.

Starke Wurzeln, starke Region

Den Erfolg des Unternehmens sieht Sandfort auch im regionalen Umfeld begründet. «Ich erlebe das Rheintal als einen Ort, an dem Innovationsgeist, technische Exzellenz und starke Partnerschaften Hand in Hand gehen.» Er ermutigt andere Unternehmen in der Region, weiterhin in Zusammenarbeit zu investieren – etwa mit Bildungsinstitutionen, mit Forschungseinrichtungen oder in der Nachwuchsförderung. «Wir setzen auf die Förderung junger Talente und investieren gemeinsam mit Partnern wie libs in die Fachkräfte von morgen.» Das sei ein zentraler Bestandteil einer starken regionalen Wirtschaft – und eines nachhaltigen Unternehmenserfolgs.



Yilmaz Boduk und Tobias Schotte:
Tradition weiterdenken.

«Wir verbinden das Beste aus zwei Welten»

Die Sitag by Nowy Styl AG aus Sennwald feiert 2025 ihr 60. Jubiläum. Im Interview sprechen die beiden Geschäftsführer Yilmaz Boduk und Tobias Schotte über Schweizer Qualität, flexible Raumlösungen, die Bedeutung persönlicher Kundennähe – und darüber, wie man ein Traditionsunternehmen mit Innovationskraft in die Zukunft führt.

Was bedeutet Ihnen persönlich die 60-jährige Geschichte von Sitag?

Yilmaz Boduk: Sie ist ein beeindruckendes Fundament und steht für Pioniergeist, Qualität und Kundennähe – Eigenschaften, die bis heute unser Handeln prägen. Ich empfinde grosse Wertschätzung für das, was wir aufgebaut haben, und ebenso viel Verantwortung, dieses Erbe mit Weitblick weiterzuentwickeln.

Wie sieht diese Weiterentwicklung konkret aus?

Yilmaz Boduk: Unsere Strategie basiert auf den Grundsteinen Schweizer Qualität, Innovationskraft und Kundennähe. Wir möchten mit nachhaltigem Design und Funktionalität überzeugen – und mit flexiblen Konzepten für die unterschiedlichsten Anforderungen in modernen Arbeitswelten. Gleichzeitig wollen wir unsere regionale Verankerung im Rheintal stärken und nachhaltige Prozesse weiter ausbauen.

Was bedeutet die Verbindung mit Nowy Styl für Sitag?

Yilmaz Boduk: Wir verbinden das Beste aus zwei Welten: lokale Fertigung mit internationalem Know-how. Die Produktion in Sennwald garantiert Präzision, Qualität und kurze Wege. Unsere Zugehörigkeit zu Nowy Styl wiederum eröffnet uns Zugang zu einem erweiterten Produktportfolio, neuen Technologien und wertvollen Ressourcen – ein klarer Vorteil, um den unterschiedlichen Marktanforderungen gerecht zu werden.

Worin sehen Sie die besonderen Stärken von Sitag im Vertrieb?

Tobias Schotte: Unsere grösste Stärke ist die persönliche Nähe zu unseren Kunden. Wir setzen auf individuelle Beratung, kurze Entscheidungswege und kundenorientierte Lösungen – über den gesamten Projektverlauf hinweg. Unser Vertriebsteam kennt die Anforderungen des Marktes genau und kann auch komplexe Anliegen effizient umsetzen.

«Ich empfinde grosse Wertschätzung für das, was wir aufgebaut haben.»

Wie wichtig sind dabei persönliche Kundenbeziehungen in einer digitalisierten Welt?

Tobias Schotte: Sehr wichtig. Vertrauen, Verlässlichkeit und Dialog lassen sich digital nicht vollständig ersetzen. Wir setzen bewusst auf ein Zusammenspiel von digitalen Tools und persönlichem Austausch – denn am Ende sind es die Begegnungen und der aktive Dialog, die den Unterschied machen.

Sitag steht für individuelle Lösungen. Wie gelingt Ihnen die massgeschneiderte Umsetzung?

Tobias Schotte: Unsere Stärke liegt in der Kombination aus Eigenproduktion, flexiblen Fertigungsprozessen und einem offenen Ohr für unsere



MIT SITAG RICHTEN SIE IHRE KOMPLETTE BÜROWELT PERFEKT EIN.

Vom Home Office über den Lounge- und Konferenzbereich bis hin zum exklusiven und repräsentativen Vorstandsbüro – mit SITAG entdecken Sie neue Perspektiven für Ihr Büro!

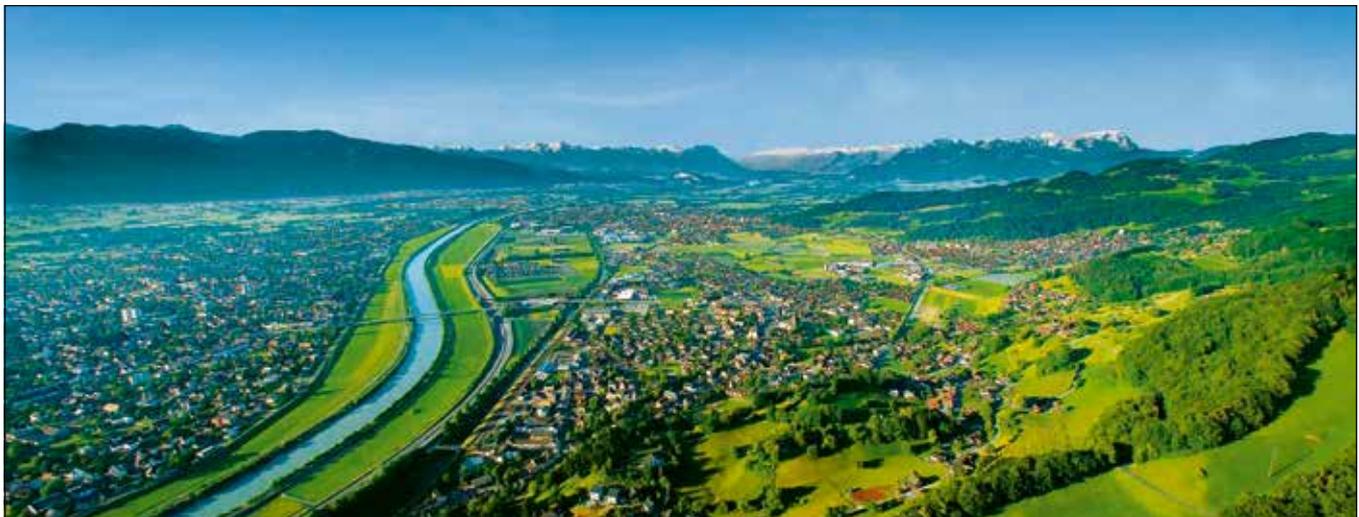


SITAG by Nowy Styl AG

Simon Frick-Strasse 3a
CH-9466 Sennwald

info@sitag.ch
www.sitag.ch

SITAG
by Nowy Styl



Deine Region. Deine Bank.

Als unabhängiger Partner aus der Region verhelfen wir dir mit vollem Engagement und viel Erfahrung zu besten Chancen bei Geld- und Sparanlagen sowie Finanzierungen.


Alpha RHEINTAL Bank

Balgach . Basel . Berneck . Heerbrugg . Oberriet . St. Margrethen . Widnau . Tel. 071 747 95 95 . info@alparheintalbank.ch . www.alparheintalbank.ch



>

Kunden. Eine umfassende Bedarfsanalyse bildet die Grundlage für individuelle Produkte. Unsere Teams aus Planung, Technik und Vertrieb arbeiten eng zusammen, um Sonderlösungen schnell und qualitativ hochwertig umzusetzen.

«Unsere Teams arbeiten eng zusammen, um Sonderlösungen hochwertig umzusetzen.»

Yilmaz Boduk und Tobias Schotte führen Sitag mit Weitblick weiter.

Und was motiviert Sie persönlich in Ihrer Funktion?

Tobias Schotte: Ich sehe es als grosse Chance, Sitag gemeinsam mit Yilmaz Boduk in die Zukunft zu führen – mit Respekt vor dem Erreichten und dem Mut, neue Wege zu gehen. Besonders motivierend ist für mich das Potenzial unseres Teams und die Möglichkeit, Arbeitskonzepte zu gestalten, die produktives, effizientes und wirkungsvolles Arbeiten fördern.

In welchen Bereichen sehen Sie das grösste Potenzial für Sitag in den nächsten Jahren?

Yilmaz Boduk: In flexiblen, modularen Raumlösungen, die dem Wandel in der Arbeitswelt – etwa durch hybride Modelle – Rechnung tragen. Auch das Thema Kreislaufwirtschaft gewinnt weiter an Bedeutung. Mit Programmen wie SITAGREVIVE und unserer Kreislaufwirtschaftsstrategie bieten wir hier bereits heute zukunftsfähige Lösungen.

Wie definieren Sie «Schweizer Qualität»?

Tobias Schotte: Für uns bedeutet das Präzision, Langlebigkeit und Verlässlichkeit – aber auch Innovation und Verantwortung. Wir setzen auf hochwertige Materialien, saubere Verarbeitung und nachhaltige Produktionsprozesse. Schweizer Qualität zeigt sich für uns auch im Service: verbindlich, persönlich und lösungsorientiert.

60 Jahre Sitag – Rheintaler Qualität mit Geschichte

Die Sitag AG wurde 1965 von Emil Alois «Migg» Eberle in St. Margrethen gegründet und begann mit der Produktion von Bürostühlen. 1988 verlegte das Unternehmen seinen Hauptsitz nach Sennwald, wo heute unter einem Dach sowohl Bürostühle als auch Büromöbel gefertigt werden. Ein Meilenstein war 1995 die Einführung der Marke Sitag, unter der seither ergonomisch durchdachte Lösungen für moderne Arbeitswelten entstehen. Seit 2015 gehört Sitag zur international tätigen Nowy Styl, einem der führenden Büromöbelhersteller Europas. Trotz dieser internationalen Ausrichtung bleibt Sitag ihren Ostschweizer Wurzeln treu: Produktion, Qualität und Design tragen weiterhin eine klare Handschrift aus dem Rheintal.

Wie Unternehmen der Region den Pendlerverkehr neu denken

Verstopfte Strassen, volle Parkplätze, klimaschädliche Mobilität – das Bild, das sich vielerorts in der Ostschweiz an Werktagen zeigt, ist bekannt. Doch es gibt auch ein anderes Bild: weniger Autos, mehr Velos, ein lebendiger Bahnhof und Unternehmen, die Verantwortung übernehmen. Dieses Bild ist gelebte Realität – dort, wo sich Firmen der Mobilitätsallianz Ostschweiz angeschlossen haben.

Initiiert vom Tarifverbund OSTWIND, den Kantonen St.Gallen, Thurgau, Appenzell Ausserrhodon und der Innovationsgenossenschaft 42hacks, bringt die Allianz Wirtschaft, Politik und Verkehrsanbieter an einen Tisch. Gemeinsam entstehen Mobilitätskonzepte, die mehr bewirken als nur gute Vorsätze: Sie verändern Gewohnheiten – und den Berufsverkehr ganzer Regionen.

Mehr als ein Verkehrsprojekt

Die Allianz will Firmen den Umstieg auf nachhaltige Mobilität erleichtern und Alternativen zum Auto schaffen. Statt auf Pauschallösungen setzt sie auf intelligente, datenbasierte Pakete. Arbeitgeber erhalten massgeschneiderte Konzepte, Mitarbeitende wählen zwischen ÖV, Velo oder bewusst genutztem Auto.

Ein Ansatz, der wirkt. Erste Leuchtturmprojekte zeigen, wie gross der Hebel ist, wenn sich grosse Arbeitgeber beteiligen. Das bringt nicht nur CO₂-Reduktion, sondern auch mehr Platz für Firmen-erweiterungen, höhere Arbeitgeberattraktivität und geringere Infrastrukturkosten.

Bühler AG: Pionierin mit Wirkung

Den Anfang machte vor rund einem Jahr die Bühler AG in Uzwil. Als Pilotprojekt testet sie das Modell mit 3000 Mitarbeitenden. Für 365 Franken erhalten sie ein OSTWIND-Abo, Halbtax und 400 Franken Mobilitätsbudget, sofern sie bereit sind, eine Parkplatzgebühr zu entrichten. Bereits nach wenigen Monaten sank der Parkplatzbedarf spürbar, der

Anteil der ÖV-Nutzer stieg um 50 Prozent – ein Beweis dafür, dass gezielte Anreize funktionieren. Der Erfolg ebnete den Weg für weitere Firmen.

SFS Group: 400 Autos weniger pro Tag

Mit einem grossen Schritt ist auch die SFS Group am Standort Heerbrugg vorangegangen. Seit Mai 2025 wählen die Mitarbeitenden zwischen drei Mobilitätspaketen: «Aktiv», «ÖV» oder «Auto». Wer klimafreundlich unterwegs ist, profitiert von subventionierten Abos und flankierenden Angeboten. Der Parkplatz wird neu abhängig von der ÖV-Qualität bepreist. Zum Start gab es einen «Bike Day», bei dem Angestellte E-Bikes und Zubehör zu Spezialkonditionen kaufen konnten.

Die Wirkung ist sichtbar: Seither stehen täglich rund 400 Autos weniger auf dem Firmenparkplatz – eine Reduktion des motorisierten Individualverkehrs um rund 30 Prozent.

«Wir sind überzeugt, mit dem flexiblen Mobilitätskonzept, dem attraktiven ÖV-Abo, flankierenden Massnahmen und angemessenen Parkgebühren den richtigen Schritt zu machen. Die Mobilitätsallianz ermöglicht uns diese Rahmenbedingungen», sagt SFS CEO Jens Breu.

Auch thyssenkrupp Presta AG ist dabei

Neben SFS ist auch die thyssenkrupp Presta AG Teil der Allianz. Am Standort Eschen wurde ein neues Mobilitätskonzept eingeführt, das ebenfalls auf Anreize, Komfort und Alternativen setzt. Wie bei Bühler und SFS waren auch hier die Herausforde-



rungen gross. Die Allianz bietet jedoch einen erprobten Rahmen und technische sowie kommunikative Unterstützung.

«Als grosser Arbeitgeber in Liechtenstein sind wir uns der Verkehrsproblematik bewusst. Mit dem neuen Konzept leisten wir einen Beitrag zu unserer Nachhaltigkeitsstrategie und schaffen Anreize, das Mobilitätsverhalten zu verändern», so CEO Patrick Vith.

Ein Modell mit Zukunft

Die St.Galler Regierung bezeichnet die Mobilitätsallianz als «vielversprechendes Instrument zur Förderung nachhaltiger Mobilität im Berufsverkehr». Besonders in urbanen Zentren könne sie zur Verkehrsreduktion beitragen – ohne Einschränkung, sondern durch bessere Angebote.

Aktuell laufen Gespräche mit über 20 Firmen in den beteiligten Kantonen. Geplant ist, die Konzepte auf KMU zu übertragen. In Gewerbearealen könnten künftig auch mehrere kleinere Unternehmen gemeinsam profitieren.

Ein Beispiel für die Innovationskraft ist das neue 3-Länder-Firmenabo: Der Tarifverbund OSTWIND lancierte es Anfang 2025 zusammen mit dem Verkehrsverbund Vorarlberg (VVV) und LIEmobil. Es richtet sich an Firmen im Rheintal, deren Mitarbeitende grenzüberschreitend unterwegs sind. Das Abo bietet flexible, vergünstigte Mobilität in der gesamten Dreiländerregion – ein weiterer Schritt zu einem vernetzten, nachhaltigen Mobilitätsraum.

Launch-Event bei der SFS mit Manuel Herzog, Managing Director & Co-Founder von Dott (ehemals Tier), Markus Schait, Verkehrsplaner Kanton St.Gallen, Alexander Bartl, Gemeinderat Widnau, Lucia Burtscher, Projektleiterin von 42hacks, Christina Burri, Head of Corporate Accounting & Reporting von SFS, Marc Stoffel, Co-Founder von 42hacks, Beat Tinner, Regierungsrat Kanton St.Gallen, Michel Pfirter, CEO Tarifverbund OSTWIND, Jens Breu, CEO von SFS, Urs Lüchinger, Gemeindepräsident Balgach.

Fazit: Wandel durch Partnerschaft

Die Mobilitätsallianz Ostschweiz ist mehr als ein ökologisches Feigenblatt. Sie denkt Pendlerverkehr neu – auf Basis von Partnerschaft, Daten und gegenseitigem Nutzen. Die Zahlen sprechen für sich. Veränderung ist möglich, wenn sie gemeinsam gestaltet wird.

«Mit dem neuen Konzept schaffen wir Anreize, das Mobilitätsverhalten zu verändern.»



Patrick Vith,
CEO thyssenkrupp
Presta AG

In einer Zeit, in der Nachhaltigkeit zur Notwendigkeit wird, liefert die Allianz ein praktikables Modell. Für Unternehmen, die handeln wollen. Für eine Region, die vorangeht. «Wir zeigen, dass nachhaltige Mobilität nicht Verzicht bedeutet, sondern echte Vorteile für Unternehmen, Mitarbeitende und die Region schafft», sagt Michel Pfirter, Geschäftsführer von OSTWIND.

Event-Standort Altstätten im nationalen Rampenlicht

Mit dem Nordostschweizer Jodlerfest 2025 und dem Eidgenössischen Volksmusikfest 2027 wird Altstätten in den kommenden Jahren Schauplatz zweier bedeutender kultureller Grossereignisse. Simon Büchel verantwortet mit seinem Team die Gesamtkoordination beider Anlässe gemeinsam mit starken Organisationskomitees. Er setzt auf semiprofessionelle Strukturen, regionale Verankerung und nationale Strahlkraft.

Simon Büchel, Altstätten wird mit dem Jodlerfest 2025 und dem Eidgenössischen Volksmusikfest 2027 zur Bühne für gleich zwei kulturelle Grossanlässe – wie kam es dazu?

2025 feiert der Jodlerklub Altstätten sein 75. Jubiläum. Als besonderen Anlass hat sich der Klub für die Durchführung des alle drei Jahre stattfindenden Nordostschweizer Jodlerfests beworben. Solche Grossanlässe finden oft in Innenstädten mit entsprechender Infrastruktur statt – Altstätten mit seiner malerischen Altstadt ist dafür der perfekte Ort. Das Eidgenössische Volksmusikfest 2027 haben einige Rheintaler Volksmusikfreunde gemeinsam mit uns, der Büchel Agentur GmbH, initiiert.

Welche Bedeutung haben diese beiden Veranstaltungen für die Stadt Altstätten und das gesamte Rheintal?

Altstätten steht mit dem Eidgenössischen Volksmusikfest im nationalen Rampenlicht. Geplant ist eine breite nationale Vermarktung sowohl des Events als auch der Stadt und der Region. Wir setzen auf Partnerschaften mit der SRG SSR, dem Medienhaus Ringier, Schweiz Tourismus und St.Gallen-Bodensee-Tourismus. Zudem haben die Rheintaler Blasmusikvereine den Zuschlag für das Eidgenössische Musikfest 2031 erhalten. Damit erhält die Region in regelmässigen Abständen nationale Impulse. Das Jodlerfest bildet den Grundstein dieser einmaligen Serie.

Sie übernehmen bei beiden Anlässen die Gesamtkoordination. Wie gross ist die Herausforderung, solche Events auf die Beine zu stellen?

Enorm! Es steckt viel Arbeit und minutiöse Vorbereitung dahinter. Wir arbeiten oft monatelang im Hintergrund in zahlreichen Sitzungen auf solche Grossanlässe hin. Mein Know-how aus vielen Jahren in der Eventorganisation hilft dabei. Ebenso wichtig ist mein starkes Team, das aktiv mitzieht und die OKs unterstützt. Mit unserem Fachwissen entlasten wir die meist ehrenamtlichen OK-Mitglieder und schaffen semiprofessionelle Strukturen.

«Altstätten mit seiner malerischen Altstadt ist dafür der perfekte Ort.»

Wie weit sind die Planungen für das Nordostschweizer Jodlerfest im Juli 2025 fortgeschritten?

Sie sind abgeschlossen. Aktuell befinden wir uns in der Umsetzungsphase: Bauten werden errichtet, Festwirtschaften eingerichtet und Vortragslokale dekoriert. Die Vorfreude in der Region ist gross. Der Startschuss fällt am Freitag, 4. Juli, um 14 Uhr.



A man with glasses, wearing a white button-down shirt and dark jeans, stands in front of a large green arched door. He is leaning on a white metal chair. The setting is outdoors with other similar chairs and a table visible. The background is a light-colored building facade.

Simon Büchel:
Teamarbeit zählt.



Planen Sie auch bereits für das Volksmusikfest 2027?

Ja, parallel zu anderen Projekten wie der Higa in Chur oder der Siga in Mels. Für das Volksmusikfest haben wir bereits das CI/CD entwickelt, ein Festdossier erstellt und die Website aufgebaut. Erste Förderpartnerschaften sind abgeschlossen. Am Jodlerfest sind wir mit einem Marktstand, einer Mitternachts-Stubete und einem Umzugswagen präsent, um das Volksmusikfest erstmals sichtbar zu machen.

Altstätten und das Rheintal werden zum Event-Hotspot

Nordostschweizer Jodlerfest 2025

Wann: 4.-6. Juli 2025

Überblick: 75 Jahre Jodlerklub Altstätten – rund 3500 aktive Jodlerinnen, Jodler und Alphornbläser feiern drei Tage lang Tradition und Brauchtum.

Eidgenössisches Volksmusikfest 2027

Wann: 9.-12. September 2027

Überblick: Der nationale Treffpunkt für Volksmusikliebhaber – Altstätten empfängt Formationen aus allen Landesregionen.

Eidgenössisches Musikfest 2031

Wann: Mai oder Juni 2031 (genaues Datum folgt im Frühling 2027)

Überblick: Grösster Schweizer Blasmusikanlass – mit über 20'000 Musikern aus der ganzen Schweiz.

Was sind zentrale Elemente eines erfolgreichen Eventkonzepts für ein Fest mit mehreren zehntausend Besuchern?

Ein solides Grundkonzept gemäss den Reglementen der Verbände ist essenziell. Zusätzlich braucht es spezifische Konzepte für Partnerschaften, Kommunikation, Sicherheit und Infrastruktur. Die Komplexität der Gesuchsverfahren und behördlichen Bewilligungen wird oft unterschätzt – diese Prozesse verschlingen viele Ressourcen.

Und welche Rolle spielt die Zusammenarbeit mit regionalen Partnern, Vereinen und Behörden?

Sie ist zentral! Wir sind in der Region stark vernetzt und verfügen über ein breites Netzwerk. Unsere Zusammenarbeit mit regionalen Spezialisten, Vereinen und Unternehmen ist ein Erfolgsfaktor – ebenso wie die Rekrutierung von Hunderten Helfern für die Anlässe.

Wie gehen Sie beim Sponsoring- und Partnermanagement vor?

Wir entwickeln Konzepte, die sowohl nationale Marken als auch regionale KMU ansprechen und ermöglichen Identifikation mit dem Anlass. Neben klassischen Sponsorings sind auch Dienstleistungspartnerschaften ein wichtiger Teil des Finanzierungsmixes.

«Solche Grossanlässe wirken nachhaltiger als klassische Standortkampagnen.»

Welche Kommunikationsstrategie verfolgen Sie?

Wir setzen auf professionelle Medienpartnerschaften, eine attraktive Bildwelt, ein starkes Corporate Design und benutzerfreundliche digitale Auftritte. Wichtig ist uns eine ehrliche, direkte und transparente Kommunikation, um Vertrauen zu schaffen und ein positives Image zu etablieren.

Was erhoffen Sie sich persönlich für die beiden Feste – und was bleibt langfristig in Altstätten bestehen?

Ich bin überzeugt, dass solche Grossanlässe nachhaltiger wirken als klassische Standortkampagnen. Gäste erinnern sich an ihre positiven Erlebnisse und assoziieren Altstätten mit diesen Emotionen. Wir werden national wahrgenommen – das stärkt nicht nur Altstätten, sondern das ganze St.Galler Rheintal. Mit dem Eidgenössischen Musikfest 2031 setzen wir mit einem dritten Grossanlass ein starkes Zeichen für die Zukunft.

Innovative Energielösungen für anspruchsvolle Kunden

Die ÖKOVOLT Schweiz AG zählt zu den führenden Spezialisten im Bereich der erneuerbaren Energien. Mit mehr als 650 erfolgreich realisierten Projekten und über 45 engagierten Mitarbeitenden setzt das Unternehmen neue Massstäbe in der Entwicklung nachhaltiger Energielösungen, die nicht nur den CO₂-Fussabdruck reduzieren, sondern auch langfristig Energiekosten senken.

Ob Photovoltaikanlagen, Wärmepumpen, Ladestationen, Dachsanierungen oder Fassaden- und Freiflächenanlagen – ÖKOVOLT plant, installiert und wartet alles aus einer Hand. Von der Beratung bis zur Abwicklung aller behördlichen Genehmigungen übernimmt das Unternehmen die komplette Projektumsetzung und sorgt für eine reibungslose Umsetzung.

ÖKOVOLT bietet individuelle Lösungen für alle Sektoren: vom Einfamilienhaus über Mehrfamilienhäuser



COO Amir Elezi, CEO Antonio R. Luongo und CSO Markus Tement (von links).

bis hin zu gewerblichen und industriellen Anwendungen sowie Lösungen für die Landtechnik. Jede Energie- und Gebäudetechnologie wird exakt auf die Bedürfnisse und Anforderungen der Kunden abgestimmt – massgeschneidert für jedes Projekt.

Als Vorreiter für moderne Energielösungen steht ÖKOVOLT für Qualität, Verlässlichkeit und Fortschritt – für eine grünere Zukunft, die schon heute beginnt.

ÖKOVOLT⁺
Solartechnik Schweiz

**Starten Sie mit uns
in eine Zukunft mit
nachhaltiger Energie!**
www.oekovolt.ch

«Ohne Fleiss kein Preis»: 50 Jahre Wüst Metallbau

1975 gründete Karl Wüst in Altstätten seinen eigenen Metallbaubetrieb, wo Walter Wüst ein halbes Jahr später dazusties. Was mit Montageeinsätzen im Nahen Osten begann, entwickelte sich über Jahrzehnte zu einer festen Grösse im Schweizer Metall-, Fassaden- und Messebau. Das Unternehmen wuchs, professionalisierte sich und blieb mit der Region verbunden. Walter Wüst prägte den Betrieb mit Weitblick, Beständigkeit und persönlichem Engagement. Heute steht die Wüst Metallbau AG für technische Präzision, starke Ausbildung und eine Haltung, die auch über das Unternehmen hinausstrahlt.

Die ersten Aufträge legten den Grundstein für den Ausbau in Altstätten. «Am Anfang standen spannende Montagearbeiten im Nahen Osten», erinnert sich Walter Wüst. 1994 folgte ein zukunftsweisender Schritt mit der Anschaffung eines hochmodernen Bearbeitungszentrums. Parallel dazu baute das Unternehmen den Bereich Engineering und Planung aus – mit dem Ziel, sämtliche Leistungen aus einer Hand anbieten zu können. Ein entscheidender Meilenstein war der Einstieg in den Messebau: «Wir haben zahlreiche spektakuläre Messestände in der Schweiz und der ganzen Welt hergestellt und montiert.» Damit wurde das Angebot erweitert und die Wettbewerbsfähigkeit auf dem Markt langfristig gestärkt. Die Erfahrungen aus internationalen Projekten flossen direkt in die Weiterentwicklung der internen Prozesse ein.

«Ich bin in Altstätten aufgewachsen und hier verwurzelt.»

Fest verankert im Rheintal

Trotz internationaler Tätigkeit blieb der Betrieb stets am Gründungsort. «Ich bin in Altstätten aufgewachsen und hier verwurzelt», sagt Wüst. Die hohe Arbeitsbereitschaft der Rheintaler Bevölke-

rung, zuverlässige Partnerschaften und kurze Wege nennt er als Erfolgsfaktoren. Viele Lieferanten und Partnerbetriebe stammen ebenfalls aus der Region – das stärkt nicht nur die Qualität, sondern auch die Identifikation mit dem Betrieb.

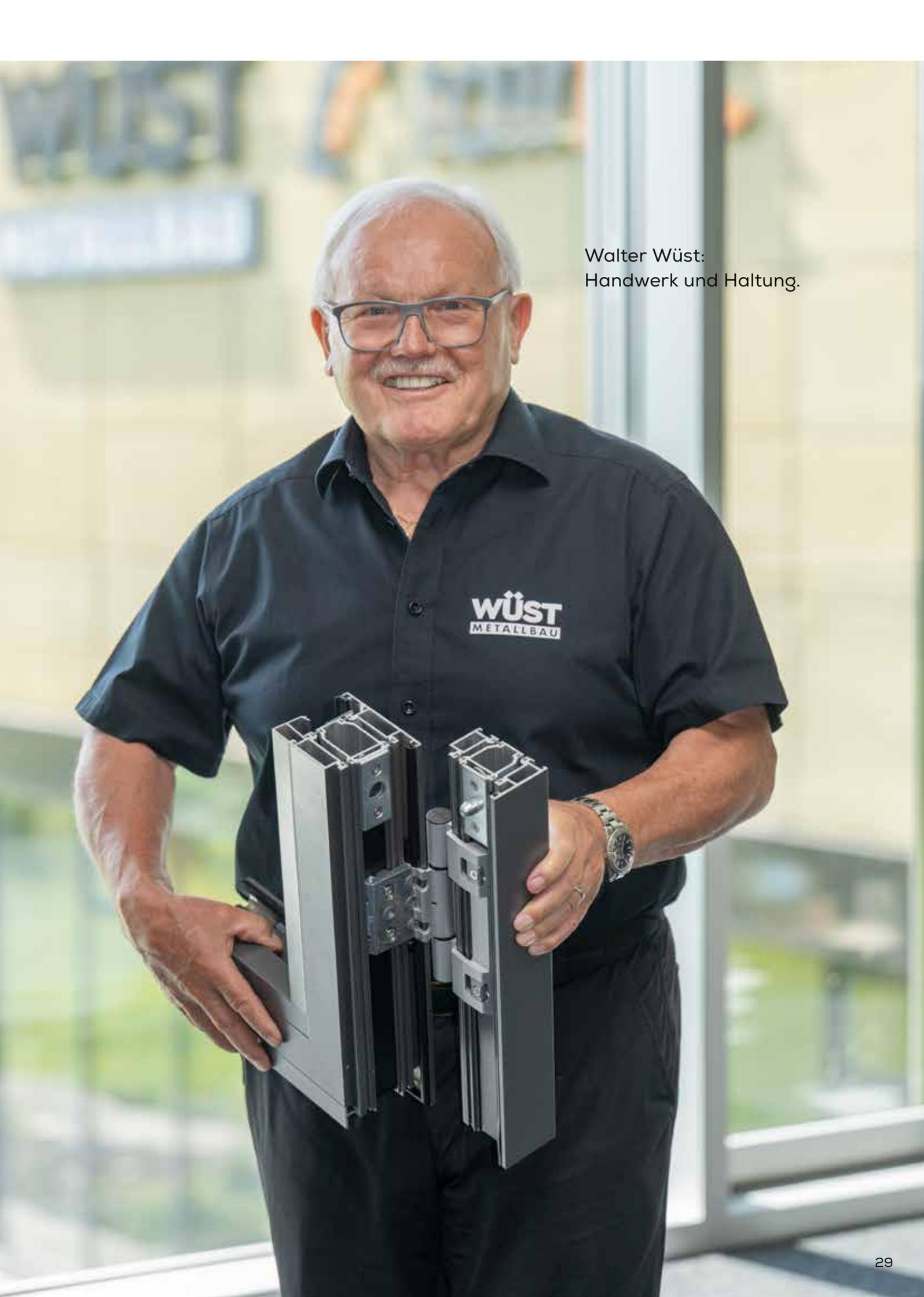
Für Walter Wüst ist klar: Wirtschaftlicher Erfolg beginnt mit regionaler Verantwortung und Vertrauen. Die enge Zusammenarbeit mit Partnerfirmen im Rheintal bildet bis heute ein zentrales Element der Unternehmenskultur. Die Nähe zur Belegschaft und zur Kundschaft vor Ort schafft Vertrauen und stärkt die lokale Wirtschaft.

Bauten mit Ausstrahlung

Die Wüst Metallbau AG hat über die Jahre zahlreiche technisch und gestalterisch anspruchsvolle Objekte realisiert. Besonders bedeutsam sind für Walter Wüst zwei Projekte: der Rundweg auf dem Hohen Kasten und das Hallenbad in Altstätten. «Beim Hohen Kasten war die Machbarkeit eine grosse Herausforderung. Beim Hallenbad, das sich in meiner Heimat befindet, erwies sich die Bauphysik als sehr anspruchsvoll.»

Hinzu kamen internationale Referenzen wie Messebauten für Rolex und Patek Philippe oder ein Objekt für das Königshaus von Jordanien. Diese Projekte zeigen die hohe Fachkompetenz des Unter-

>



Walter Wüst:
Handwerk und Haltung.



>nehmens in verschiedensten baulichen Kontexten. Der Anspruch an Qualität und Präzision zieht sich durch alle Leistungsbereiche.

Verantwortung für die nächste Generation

Die Lehrlingsausbildung ist bei der Wüst Metallbau AG seit Jahrzehnten fest verankert. «Wir haben im Unternehmen über die ganze Zeit rund 160 Lehrlinge ausgebildet», sagt Wüst. Auch ausserhalb des Unternehmens engagiert er sich für junge Menschen – etwa in der Sportförderung oder durch Vereinsarbeit. Innerbetrieblich setzt man auf moderne Infrastruktur, digitale Prozesse und ein Arbeitsumfeld mit klaren Werten.

Die Fluktuation ist gering – viele Mitarbeiter bleiben dem Unternehmen jahrzehntelang treu. Die Ausbildung gilt als strategisches Element für die Zukunft. Das Wissen und die Erfahrung werden dabei kontinuierlich an die nächste Generation weitergegeben. Viele ehemalige Lernende haben sich im Betrieb weiterentwickelt und verantwortungsvolle Aufgaben übernommen.

Nachfolge mit Perspektive

Die Geschäftsleitung wurde in den vergangenen Jahren gezielt verstärkt und verjüngt. «Sie besteht aus fünf Personen, die schon jahrelang in unserem Betrieb arbeiten. Zudem konnten wir unsere eigene Crew mit einem Geschäftsführer ergänzen.»

Walter Wüst selbst bleibt präsent – nicht aus Pflicht, sondern aus Überzeugung. «Ich habe noch immer Freude an innovativen Lösungen und an der Entwicklung unseres Unternehmens.»

Dass der Übergang gelingt, ist für ihn ein persönliches Anliegen: «Ich wünsche mir, dass die nächste

Generation nicht nur verwaltet, sondern weiterentwickelt.» Die laufende Begleitung durch den Unternehmensgründer stellt sicher, dass Werte und Know-how erhalten bleiben. Damit ist die Wüst Metallbau AG auch für kommende Herausforderungen solide aufgestellt.

«Wir haben im Unternehmen rund 160 Lehrlinge ausgebildet.»

50 Jahre Unternehmertum mit Handschlagqualität

Das 50-Jahr-Jubiläum ist für Walter Wüst und sein Unternehmen ein Anlass zur Dankbarkeit und zur Standortbestimmung. Der Blick zurück zeigt eine eindrucksvolle Entwicklung – vom Einmannbetrieb zu einem vielseitigen Unternehmen mit internationaler Ausstrahlung. Gleichzeitig ist der Blick nach vorn von Kontinuität geprägt: Mit einem eingespielten Team in der Geschäftsleitung und der aktiven Begleitung durch Walter Wüst bleibt das Unternehmen in vertrauten Händen.

Die Verbindung von handwerklicher Tradition, technischer Innovation und regionaler Bodenhaftung prägt die Wüst Metallbau AG auch nach einem halben Jahrhundert – ganz im Sinne des Grundsatzes: «Ohne Fleiss kein Preis.»

Präzision in jedem Arbeitsschritt – Metallbau bei Wüst in Altstätten.

Die grenzüberschreitende Unternehmer- und Anlagebank

Als Schweizer Bank mit österreichischen Wurzeln betreuen wir seit über 28 Jahren Kunden in der gesamten deutschsprachigen Schweiz. Unsere Stärke liegt in grenzüberschreitender Finanzkompetenz – in den Bereichen Finanzierung, Vermögens- und Vorsorgeberatung.

Im Dreiländereck Schweiz-Österreich-Deutschland ist ein dynamischer Wirtschaftsraum entstanden. Unternehmer, vermögende Privatpersonen und Grenzgänger benötigen hier Lösungen, die über nationale Regelungen hinausgehen. Genau hier setzt die Hypo Vorarlberg an. Mit dem Standort in St.Gallen positionieren wir uns als Unternehmer- und Anlagebank mit starker regionaler Verankerung und umfassender Beratungskompetenz. Die Bank mit Hauptsitz in Vorarlberg besteht seit über 125 Jahren und verfügt über eine harte Kernkapitalquote von 16,21 Prozent.

Regional verankert – grenzüberschreitend gedacht

Die wirtschaftlich und kulturell eng verbundene Region zwischen Ostschweiz, Vorarlberg und Süddeutschland ist unser Heimmarkt. Als Ansiedlungsbank begleiten wir Unternehmen aus Deutschland und Österreich beim Markteintritt in der Schweiz – mit Know-how zu regulatorischen Fragen, Standortwahl, Finanzierungsstrukturen und Steuerplanung. Dabei greifen wir auf ein Netzwerk aus Experten für Gesellschaftsrecht, Steuern oder Nachfolgeplanung zurück.

Gleichzeitig beraten wir seit vielen Jahren Grenzgänger, die in der Schweiz arbeiten und in Vorarlberg oder Süddeutschland wohnen. Unsere Stärke liegt in der Kombination aus regionaler Nähe und grenzüberschreitender Perspektive.

Ganzheitlicher Beratungsansatz

Wir setzen auf persönliche Beratung, die wirtschaftliche, steuerliche und rechtliche Aspekte ganzheitlich integriert. Denn gerade im Dreiländereck sind Lebens- und Unternehmenssituationen komplex.

Ein Beispiel: Ein Neuzuzüger mit neuem Arbeitgeber muss sich nicht nur mit Wohnort, Arbeitsweg oder Schulwahl befassen, sondern auch mit dem Schweizer Steuersystem, der Altersvorsorge



Gerardino Lamorte

(AHV, Pensionskasse, dritte Säule) und erbrechtlichen Fragen. Auch beim Wegzug aus der Schweiz – etwa durch Rückkehr ins Heimatland – ergeben sich Themen wie Immobilienverkauf, Vermietung und Vorsorgegelder, die wir gemeinsam mit Maklern und Partnern begleiten.

Unsere Beratung ist lösungsorientiert, nicht produktgetrieben. Da die Hypo Vorarlberg keine Boni an Mitarbeitende zahlt, stehen die Interessen unserer Kunden im Zentrum. So entstehen Lösungen, die zu den finanziellen und persönlichen Zielen passen.

Ich freue mich auf Ihre Kontaktnahme

Gerardino Lamorte
Leiter Private Banking/
Wealth Management
Hypo Vorarlberg Bank AG
St.Gallen



«Kundennähe in einer neuen Dimension»

Die Zurich Generalagentur von Alex Pfister ist mehr als nur ein regionales Versicherungsbüro – sie ist ein mittelständisches Unternehmen mit Ostschweizer Wurzeln. Mit der Zusammenführung dreier Agenturen auf Anfang 2025 setzt Pfister neue Massstäbe in Sachen Beratung, Unternehmenskultur und Digitalisierung.

Mit der Region St.Gallen, dem Fürstenland, Toggenburg, Appenzellerland, Rorschach und dem Rheintal vereint die Generalagentur von Alex Pfister künftig einen Grossteil der Ostschweiz unter einem organisatorischen Dach. Die Konsolidierung von drei Generalagenturen zu einer sei eine bewusste strategische Entscheidung der Zurich Schweiz gewesen, sagt Pfister: «Insbesondere der Fokus auf die qualitative Beratung in komplexen Themen wie Vorsorge oder im Firmenkundenbereich hat zu dieser Entwicklung geführt.» Die neue Struktur ermögliche es, Kundenaktivitäten noch professioneller zu steuern und die kundenzentrierte Ausrichtung der Zurich konsequent umzusetzen.

Veränderung als Chance

Eine der grössten Herausforderungen sei dabei, den Wandel aktiv zu begleiten und für alle nachvollziehbar zu machen. «Veränderungen werden sehr subjektiv aufgenommen», so Pfister. Besonders wichtig sei es, Vertrauen aufzubauen und die Mitarbeiter in der gesamten Ostschweiz transparent zu informieren. Dabei gehe es nicht nur um Prozesse, sondern auch um das Zusammenwachsen unterschiedlicher Unternehmenskulturen.

«Persönliche Begegnungen sind für unsere Firmenkultur unverzichtbar.»

Kultur lebt vom Austausch

Trotz geografischer Distanz legt Pfister grossen Wert auf einheitliche Werte und eine offene Kom-

munikationskultur. Persönliche Treffen bleiben dabei unverzichtbar: «Videokonferenzen sind gut, aber persönliche Begegnungen sind für die Kultur unabdingbar.» Ein klarer Wertekompass, regelmässige Teamtreffen und eine offene Feedback-Kultur würden dazu beitragen, dass sich alle gehört und wertgeschätzt fühlen.

«Digitalisierung unterstützt die persönliche Beratung.»

Digitalisierung als Schlüssel zur Qualität

Auch in der Digitalisierung sieht Pfister einen entscheidenden Hebel. Sie ermögliche sowohl eine effiziente interne Zusammenarbeit als auch eine kundenzentrierte Beratung. «Mit digitalen Tools stellen wir einen einheitlichen, qualitativ hochwertigen Beratungsprozess sicher.» Die Digitalisierung sei dabei keine Konkurrenz zur persönlichen Beziehung – sondern deren Ergänzung.

Kompetenz durch Weiterbildung

Die hohe Qualität in der Beratung erreicht die Generalagentur auch durch gezielte Aus- und Weiterbildungsangebote. Pfister spricht von individuellen Entwicklungsplänen, die sowohl interne als auch externe Schulungen umfassen: «Wir bekennen uns zum lebenslangen Lernen – das macht uns auch als Arbeitgeber attraktiv.» Neben fachlicher Qualifikation legt die Agentur grossen Wert auf Chancengleichheit, Elternzeit und weitere Benefits für Mitarbeiter.



Alex Pfister:
Kundennähe weitergedacht.

Regionale Angebote mit Relevanz

Für das Rheintal, das immer wieder von Naturereignissen betroffen ist, bietet die Zurich mit dem Naturgefahrenradar ein besonders nützliches Tool. Damit lässt sich für jede Adresse eine erste Risikoanalyse zu Sturm, Hagel oder Überschwemmung durchführen. «So können unsere Kundinnen und Kunden besser nachvollziehen, wie sie sich absichern können», sagt Pfister.

Blick in die Zukunft

Die Zurich Generalagentur Alex Pfister will ihre führende Rolle in der Beratung weiter ausbauen. Im Fokus stehen dabei nicht einzelne Produkte, sondern ganzheitliche Lösungen für Vorsorge und Firmenkunden. «Wir setzen auf die Transformation vom klassischen Verkauf hin zu umfassender Beratung», betont Pfister. Auch Entwicklungen wie generative KI sieht er als Chance: «Dieser Trend wird die Branche verändern – und wir gehen ihn offen und aktiv mit.»

Grenzenlose Freiheit

Mit fünf neuen Mobile-Abos bringt Rii Seez Net ein Angebot auf den Markt, das massgeschneidert auf die Bedürfnisse der Grenzregion zwischen Bodensee, Rheintal und Bündner Herrschaft zugeschnitten ist. Inklusive Data-Roaming, unlimitedem Inland-Datenvolumen und attraktiven Vorteilen für Junge und Internetkunden – ganz im Stil eines regional verankerten Anbieters, der seine Kundschaft ernst nimmt.

Wenn sich das Handy plötzlich ins österreichische oder liechtensteinische Netz einwählt, ist der Ärger meist nicht weit: Unerwartete Roaming-Gebühren, reduzierte Geschwindigkeit oder schlicht Unsicherheit bei der Nutzung. Gerade in der Grenzregion zwischen dem Bodensee und der Bündner Herrschaft ist das für viele Alltag. Rii Seez Net, der in Buchs ansässige Telekommunikationsanbieter, hat auf diese Herausforderung reagiert – und bringt mit fünf neuen Mobile-Abos frischen Wind in den regionalen Mobilfunkmarkt.

«Als lokal verankerter Anbieter haben wir die Verantwortung, genau hinzuhören, was die Menschen in unserer Region brauchen», sagt Urs Villiger, Leiter Provider bei Rii Seez Net. Zusammen mit Fabian

Frei, Leiter Marketing & Produktmanagement, hat er die neue Mobile-Kampagne konzipiert. Im Zentrum stehen dabei Einfachheit, Transparenz und die volle Kostenkontrolle – selbst über die Landesgrenzen hinweg.

Roaming inklusive – schon ab dem kleinsten Abo

Ein Alleinstellungsmerkmal ist die grosszügige Roaming-Komponente: «Schon im kleinsten Abo ist Data-Roaming inklusive», erklärt Fabian Frei. Wer also mal eben nach Feldkirch fährt oder übers Wochenende ins Piemont reist, braucht sich um die Verbindung keine Sorgen mehr zu machen. Und auch bei längeren Auslandsaufenthalten punkten die RSN-Abos mit Transparenz und attraktiven Datapaketen.

In der Schweiz und in Liechtenstein sind die Abos durchwegs flat – also unlimited für Telefonie, SMS und Daten nutzbar. «So, wie es heute sein muss», bringt es Frei auf den Punkt. Damit schliesst Rii Seez Net zu den grossen nationalen Anbietern auf – und überholt sie in mancher Hinsicht sogar.

Nahbar, fair und regional engagiert

Während andere Anbieter mit Aktionspreisen, Rabatten oder undurchsichtigen Tarifen operieren, setzt Rii Seez Net auf einen anderen Ansatz. «Uns war es wichtig, ein faires, verständliches Angebot zu schaffen, das nicht ständig variiert», sagt Frei. Preis und Leistung sollen klar nachvollziehbar sein – und genau das widerspiegelt sich in der neuen Tarifstruktur.

Doch das ist nicht alles: «Wir sind erreichbar, unkompliziert und sprechen die Sprache von hier», betont Urs Villiger. Rii Seez Net unterstützt zudem lokale Vereine und Projekte aus Kultur und Sozialem – ein Engagement, das weit über den Verkauf von Mobilabos hinausgeht.

Die fünf neuen RSN-Mobile-Abos im Überblick

Abo-Name	Telefon / SMS	Daten CH/FL	Daten Europa/Welt	Monatspreis	Mit Kombi-Rabatt
Swiss	Unlimitiert in CH/FL	5 GB	1 GB in Zone 2/3	Fr. 24.–	Fr. 19.–
Swiss+	Unlimitiert in CH/FL	Unlimitiert	5 GB in Zone 2/3	Fr. 34.–	Fr. 29.–
Europe	Unlimitiert in CH/FL	Unlimitiert	10 GB in Zone 2/3	Fr. 44.–	Fr. 39.–
Europe+	Unlimitiert in CH/FL	Unlimitiert	Unlimitiert in Zone 2/3	Fr. 54.–	Fr. 49.–
World	Unlimitiert in CH/FL + Zone 2/3	Unlimitiert	20 GB in Zone 4 (Welt inkl. USA, Asien etc.)	Fr. 59.–	Fr. 54.–

Young-Rabatt: CHF 10.– Zusatzrabatt auf Swiss+ und Europe+ für alle unter 26 Jahren.
Flat in CH/FL: Alle Abos beinhalten unlimitede Telefonie, SMS und Daten in der Schweiz und Liechtenstein.

Zonenübersicht:
 Zone 2: EU/EWR-Länder wie Deutschland, Italien, Österreich, Frankreich etc.
 Zone 3: Länder wie USA, Kanada, UK, Türkei, Australien, Japan, VAE etc.
 Zone 4: Weitere ausgewählte Länder weltweit



Attraktive Vorteile für Junge und Treue

Neben den fünf neuen Abos profitieren zwei Gruppen ganz besonders: Jugendliche und bestehende Kunden. Für alle unter 26 Jahren bietet das neue Young-Abo vergünstigte Preise auf die beiden grösseren Abo-Modelle Swiss+ und Europe+. Zehn Franken monatlicher Rabatt sind drin – ein klares Zeichen, dass junge Menschen in der Region gefördert werden sollen.

Gleichzeitig gibt es für alle, die bereits Internet-Kunde bei Rii Seez Net sind, einen zusätzlichen Kombi-Vorteil: fünf Franken Rabatt pro Monat auf das neue Mobile-Abo. «Uns ist es wichtig, dass wir langjährige Kundentreue belohnen», sagt Frei. Dieser Gedanke zieht sich durch das gesamte Angebot und stärkt die Kundenbindung auf glaubwürdige Weise.

Einfach loslegen – auch auf Reisen

Ob beim Wanderausflug auf den Alvier, beim Kaffeetrinken in Liechtenstein oder beim Surfen im Internet am Mittelmeer – mit den neuen RSN-Abos ist man überall verbunden. Dabei bleibt alles unkompliziert und flexibel. «Ich schätze sehr, dass ich mein Mobile-Abo einfach nutzen kann – in der Schweiz, in Europa und auf Reisen weltweit», erklärt Fabian Frei.

Auch Urs Villiger hat seine Favoriten: das Young-Abo und der Kombi-Rabatt. «Sie zeigen, dass wir die Bedürfnisse unserer Kundinnen und Kun-

den ernst nehmen und ihre Treue wirklich wertschätzen.»

Empfehlung lohnt sich – auch finanziell

Die Zufriedenheit der Kundschaft zeigt sich nicht nur in der stetig steigenden Zahl der Nutzer, sondern auch im Net Promoter Score (NPS). Laut der aktuellen Studie von 2024 ist Rii Seez Net der meistempfohlene Anbieter der Schweiz: 53 Prozent der Kunden empfehlen das Unternehmen aus Überzeugung weiter – ein Spitzenwert, mit dem der regionale Anbieter nationale Player hinter sich lässt.

Wer RSN weiterempfiehlt, profitiert zudem selbst: Für jedes erfolgreich vermittelte Produkt winken 50 Franken Prämie – eine attraktive Belohnung für alle, die Teil der Rii-Seez-Net-Familie sind oder es werden wollen.

Ein Zeichen für die Region

Mit dem neuen Mobile-Angebot sendet Rii Seez Net ein starkes Signal: Hier wird nicht nur telefoniert und gesurft – hier wird verbunden. Und zwar mit einer klaren Haltung, einem echten Bezug zur Region und einem offenen Ohr für das, was die Menschen zwischen Rhein und Seez wirklich brauchen.

Weitere Infos unter www.riiseeznet.ch oder direkt im Shop in Buchs.

Hier baut das Rheintal

Ob Einkaufszentrum, Bürogebäude oder Produktionshalle: Die Bautätigkeit ist auch im gewerblichen Bereich weiterhin hoch. Wer wo was im Rheintal baut, erfahren Sie in der aktuellen Übersicht.

Altstätten

1 Regionalgefängnis Altstätten

Das Regionalgefängnis Altstätten wird um einen zweigeschossigen Neubau von rund 7300 m² erweitert, sodass die Platzkapazität von 45 auf 126 Insassenplätze steigt. Der Abschluss der Bauarbeiten ist bis 2028 vorgesehen. Die ursprüngliche Baukreditbewilligung von 60,2 Millionen wurde wegen einer Altlastensanierung um weitere 17 Millionen Franken erhöht.

2 Schulhaus Schöntal

Die Primarschulgemeinde Altstätten baut ein neues Schulhaus für den Standort Schöntal, um zusätzliche Kapazitäten für vier Primarschulklassen und zwei Kindergartenklassen zu schaffen. Der Spatenstich erfolgte im September 2024; das Projekt schreitet zügig voran. Läuft alles nach Plan, kann der Schulhaus-Neubau im Jahr 2026 eröffnet werden.

3 Zünd Systemtechnik AG

Am Hauptsitz der Zünd Systemtechnik AG in Altstätten wird ein umfangreicher Erweiterungsbau realisiert. Im Herzen der neuen Anlage entsteht ein automatisiertes Hochregal- und Kleinteilelager; insgesamt umfasst das Projekt etwa 6600 m² Fläche. Die Investitionssumme beträgt rund 50 Mio. Franken. Der Neubau befindet sich im Bau und soll bis Spätsommer 2026 bezugsbereit sein.





4

Au

4 Stern-Garage

Die Mercedes-Benz-Vertretung Stern-Garage (gegründet 1954 in Heerbrugg) verlegt ihren Standort in das stillgelegte Fabrikareal der Model AG in Au. Nach der Übernahme der Zollgarage Kriessern gehört auch Mazda zum Angebot der Garage. Am neuen Standort entsteht ein hochmodernes Autohaus, in das die Stern-Garage im Laufe des Jahres 2025 einziehen wird. Das Unternehmen investiert dafür rund 40 Millionen Franken.



5

Balgach

5 Rhyboot

Das Sozialunternehmen Rhyboot realisiert am Standort Wyden in Balgach einen Ersatzneubau für seine Wohn- und Arbeitsangebote für Menschen mit Beeinträchtigung. In dem Neubau sind vier Wohngruppen mit insgesamt 20 Bewohnerzimmern sowie Gemeinschaftsräume, Lingerie und Gastronomie vorgesehen. Läuft alles planmässig, kann der Neubau Ende 2027 bezogen werden.



6

6 Wild-Heerbrugg-Areal

Für das historische Wild-Heerbrugg-Areal wurde ein Sondernutzungsplan ausgearbeitet und vom Kanton St.Gallen genehmigt. Damit sind die planerischen Grundlagen für eine bauliche Weiterentwicklung dieses Industrieareals geschaffen. Der Son-



7

dernutzungsplan sieht unter anderem zwei neue Ankerbauten vor – einen bis zu 50 m hohen Baukörper im westlichen Teil des Areals und einen bis zu 30 m hohen im östlichen Bereich. Konkrete Bauprojekte (Baustart und Fertigstellung) sind noch nicht terminiert.

Berneck

7 Alpha Rheintal Bank

Die Alpha Rheintal Bank plant am Standort Auerstrasse in Berneck einen repräsentativen neuen Hauptsitz. Neben einem modernen Bankgebäude ist eine Überbauung mit etwa 40 Wohnungen sowie Gewerbeflächen geplant. Das Bauvorhaben wird demnächst eingereicht; die Verantwortlichen rechnen damit, 2026 mit dem Bau beginnen zu können.

8 Hochwasserschutz Rheintaler Binnenkanal

Der Zweckverband Rheintaler Binnenkanal plant einen umfassenden Hochwasserschutz entlang des Binnenkanals (u.a. Drosselbauwerk bei Brücken, Dammanspassungen). Das überarbeitete Projektdossier wird im Sommer 2025 eingereicht, die Projektbewilligung wird bis 2026 erwartet, der Baustart für die Hauptarbeiten ist auf Oktober 2027 angesetzt. Die Bauzeit wird auf gut zwei Jahre veranschlagt, die Gesamtkosten auf rund 50 Millionen Franken.



8

Diepoldsau

1 Raiffeisenbank

Die Raiffeisenbank Diepoldsau-Schmitter plant an zentraler Lage in Diepoldsau einen Neubau mit gemischter Nutzung. Die Kernidee ist, Banknutzung und Wohnungen in einem Bauvolumen zu vereinen, jedoch funktional klar zu trennen: Es entstehen ein Bankgebäude und ein Wohntrakt, die durch einen eingeschossigen Innenhof verbunden sind. Die Baubewilligung für das Projekt wurde im Mai 2024 erteilt; die Eröffnung des Neubaus ist für Ende 2026 vorgesehen.

Oberriet

2 Park Unique

Die NeoVac-Gruppe realisiert am Ortsausgang Oberriet ein Dienstleistungszentrum für Fahrzeugliebhaber und Energieeffizienz. In das 30-Millionen-Franken Projekt integriert NeoVac über 200 Einstellplätze für Oldtimer und Elektroautos. Zugleich entsteht die «NeoVac Energy Base», ein Kompetenzzentrum für nachhaltige Energienutzung. Der Spatenstich erfolgte im November 2024; die Eröffnung ist für Sommer 2026 geplant.

3 Jansen

Der Profilhersteller Jansen investiert derzeit mehrere Millionen Franken in den Ausbau seines Werkes in Oberriet. Seit August 2024 werden neue Fertigungslinien für Fenster-, Türen- und Fassadenelemente aufgebaut und die Lagerinfrastruktur erweitert. Bis Mitte 2025 installiert Jansen eine hochmoderne Pulverbeschichtungsanlage, die Anfang 2026 in Betrieb gehen soll.

4 Loher Gartenbau

Die Loher Paul Gartenbau GmbH errichtet an der Kindergartenstrasse in Oberriet eine neue Gewerbehalle mit Büroräumen. Das Bauprojekt für den firmeneigenen Werkhof wurde Anfang 2025 bewilligt und dürfte demnächst realisiert werden. Mit der neuen Halle schafft das Landschaftsgestaltungs-Unternehmen moderne Betriebsflächen und Büros am Standort Oberriet.





Rebstein

5 Alters- und Pflegezentrum Geserhus

Das Alters- und Pflegezentrum Geserhus soll durch einen Neubau erweitert bzw. ersetzt werden. Die bestehende Anlage stösst an ihre Kapazitätsgrenzen und bedarf einer Modernisierung. Geplant ist ein zeitgemässer Neubau von Carlos Martinez Architekten, um den steigenden Anforderungen in Pflege und Wohnen gerecht zu werden. Das Projekt wurde im Januar 2025 bewilligt.

Rheineck

6 Just-Hochregallager Langenhag

Der Naturkosmetik-Hersteller Just erweitert sein Logistikzentrum im Industriequartier Langenhag in Rheineck um ein vollautomatisiertes Hochregallager. Der Neubau wird an eine bestehende Lagerhalle angebaut und schafft Kapazität für 6000 Paletten in einem automatisierten Lagersystem. Der Bezug ist für Sommer 2025 vorgesehen.

St.Margrethen

7 Stadler Rail

Der Schienenfahrzeug-Hersteller Stadler plant eine etappenweise Erweiterung seines Werks in St.Margrethen, um langfristig rund 450 neue Arbeitsplätze zu schaffen. In einer ersten Phase soll das bestehende Bürogebäude erweitert und zusätzliche Produktionshallen gebaut werden. Dieser Ausbau ist als langfristiges Projekt über etwa zehn Jahre angelegt. Hintergrund ist die anhaltend hohe Auftragslage: Stadler will in St.Margrethen weiter wachsen, nachdem bereits 2020 ein neues Werk eröffnet wurde.

Widnau

8 Mitte Widnau

Im Dorfzentrum entsteht bis Herbst 2025 die Überbauung Mitte Widnau. Sie umfasst insgesamt 43 Wohnungen sowie rund 600 m² Gewerbeflächen. Im Erdgeschoss sind Laden- und Dienstleistungsflächen vorgesehen, welche die Zentrumsfunktion stärken sollen. Fertigstellung und Erstbezüge sind auf Ende 2025 geplant.

ARBEITSRAUM

1 Turnarena Rheintal

Eine neue Turnhalle (Kunstturnarena) von ca. 800 m² Grundfläche soll neben dem Lidl in Widnau entstehen. Das Projekt wird von einer Stiftung vorangetrieben und bietet künftig professionelle Ausstattung für Spitzen- und Breitensport im Geräteturnen. Nachdem Ende 2024 die Finanzierung gesichert wurde, soll im Frühjahr 2025 das Baugesuch eingereicht werden; bei positivem Verlauf ist die Eröffnung für Herbst 2026 anvisiert.

2 Kunsteisbahn Rheintal

Die Gemeinden Au, Berneck, Diepoldsau und Widnau haben im November 2023 einen Baukredit von 27,7 Millionen Franken für den Neubau der Eishalle Rheintal bewilligt. Der Neubau am Sportzentrum Aegeten in Widnau soll die alte Eishalle ersetzen und wird gemeinsam von den vier Gemeinden getragen. Den Projektwettbewerb gewonnen hat das Projekt «Origami» eines Architekturbüros aus Bern. Baubeginn ist voraussichtlich 2027.



Anzeige

Bei uns sind Sie
in den richtigen
Händen.

Treuhand

Wirtschaftsprüfung

Immobilien

Abacus

Steuern



DANIEL HARTMANN
Geschäftsführer

PIRMIN HUTTER
Mitglied Geschäftsleitung

NADINE HELLER
Mitglied Geschäftsleitung

hartmann.treuhand

info@hartmann-treuhand.ch . 071 737 99 00 . hartmann-treuhand.ch



Wüst Metallbau AG – 50 Jahre Innovation durch Qualität

Seit 1975 steht die Wüst Metallbau AG für technisches Können, innovative Lösungen und ästhetisch überzeugende Bauwerke aus Metall. Das Unternehmen gehört heute zu den führenden Anbietern im Stahl-, Metall- und Fassadenbau – regional verankert, international aktiv.

Der Schlüssel zum Erfolg: gebündelte Kompetenz unter einem Dach. Von der Planung im hauseigenen technischen Büro über die Produktion bis zur Montage entstehen bei Wüst individuelle Lösungen aus einer Hand. Modernste Technologien, interdisziplinäres Arbeiten und enge Zusammenarbeit mit Architekten, Bauherren und Planern garantieren höchste Qualität – wirtschaftlich, funktional und gestalterisch.

Nachhaltigkeit ist dabei mehr als ein Schlagwort. Ressourcenschonende Materialien, energieeffiziente Prozesse und langlebige Konstruktionen sind fest in der Unternehmenskultur verankert. Auch die Nachwuchsförderung ist zentral: Know-how wird im Betrieb aktiv weitergegeben – in der Werkstatt wie im technischen Büro.

«Geht nicht, gibt's nicht» – dieser Leitsatz prägt das Denken bei Wüst. Eine offene, loyale und lösungsorientierte Firmenkultur sorgt für ein starkes Team, das auch komplexe Herausforderungen meistert. Persönliche Beratung und partnerschaftlicher Dialog mit Kunden, Lieferanten und Partnern stehen dabei im Mittelpunkt.

Ob Treppenkonstruktion, Glasfassade oder Messebau: Wüst Metallbau steht für langlebige, marktfähige und formschöne Lösungen, die durch höchste Präzision und Termintreue überzeugen.

**Wüst Metallbau AG –
50 Jahre Erfahrung, die begeistert.**



Wohnen im Rheintal: Nachfrage hoch, Angebot knapp

Der Immobilienmarkt im St.Galler Rheintal bleibt auch 2025 dynamisch. Nach einer Phase steigender Zinsen sind die Finanzierungskosten inzwischen wieder deutlich gesunken – was der Nachfrage nach Wohneigentum neuen Schwung verliehen hat. Gleichzeitig bleibt das Angebot knapp, insbesondere bei begehrten Objektkategorien. Roger Stieger von der RT Immobilien Treuhand AG, Andrea Cristuzzi von der Cristuzzi-Gruppe und Matthias Hutter von der Casainvest Rheintal AG ordnen die Marktlage ein.

Aktuell besteht – trotz hoher Preise – eine ungebrochen starke Nachfrage nach Wohneigentum. «Sowohl das klassische Einfamilienhaus als auch moderne Eigentumswohnungen sind gleichermaßen gefragt», weiss Roger Stieger, Partner bei der RT Immobilien Treuhand AG in Altstätten. «Mehrheitlich suchen junge Familien ein Einfamilienhaus mit Umschwung, Ältere sowie Singles eher praktische Eigentumswohnungen.» Aufgrund strenger Finanzierungsanforderungen sind dabei primär verhältnismässig erschwingliche Objekte gefragt. «Viele Interessenten erwerben lieber günstigere Objekte und sanieren diese dann nach dem Kauf auf eigene Kosten – teils sogar in Eigenleistung.» Oft fliessen in solche Sanierungen Investitionen in Energieeffizienz mit ein, etwa durch Wärmedämmung oder mo-

derne Heizsysteme, um die Nebenkosten nachhaltig zu senken. Bei den Einfamilienhäusern sind Lagen in schönen Wohnquartieren mit Nähe zu örtlichen Infrastrukturen gefragt; Eigentumswohnungen sollten eher zentral gelegen sein. Schöne Aussenräume sind bei Eigentumswohnungen fast Pflicht, ebenso ein Lift über alle Etagen, so Stieger. Diese Einschätzung teilt auch Andrea Cristuzzi von der Geschäftsleitung der Cristuzzi-Gruppe in Widnau: «Weiterhin ist im Rheintal eine hohe Nachfrage nach Einfamilienhäusern zu beobachten – vorzugsweise Objekte in ruhigen, grünen und gut angebundenen Lagen. Stockwerkeigentum (insbesondere Attika- oder Gartenwohnungen) ist ebenfalls gefragt, hauptsächlich bei kleineren Haushalten oder als Startwohnung

>



>

für junge Familien.» Auch ältere Eigentumswohnungen seien wieder gefragter – hier erhält man oft zu günstigeren Preisen Objekte mit Potenzial. Beim Ausbaustandard würden moderne und energieeffiziente Immobilien bevorzugt, da diese langfristig niedrigere Nebenkosten versprechen, so Cristuzzi. «Gerade nach den Energiepreissteigerungen der letzten Jahre achten Käufer stärker auf Dämmung, Heizung und nachhaltige Bauweise.» Matthias Hutter, CEO der Casainvest Rheintal AG in Diepoldsau, stösst ins gleiche Horn: «Generell ist die Nachfrage nach Wohneigentum nach wie vor vorhanden.» Gegenüber vor ein paar Jahren habe sie allerdings abgenommen – wenngleich die jüngste Zinssenkung wieder für etwas Belebung Sorge. «Der Traum vom Einfamilienhaus besteht weiter, wobei dieser für die Mehrheit kaum erschwinglich ist», gibt Hutter zu bedenken. Daher stehen Eigentumswohnungen hoch im Kurs – vorrangig Neubau-Wohnungen, bei denen die Käuferschaft von Anfang an mitgestalten kann. «Bestandsobjekte, genauer gesagt ältere Eigentumswohnungen, stehen vermehrt unter Druck und müssen sich preislich deutlich von Neubauten abheben», sagt Hutter. Der verlangte Ausbaustandard sei auch hier hoch; die Interessenten erwarten etwas für die verhältnismässig hohe Preisbasis. Geografisch ist nach wie vor das Mittelrheintal am beliebtesten, da hier alle relevanten Infrastrukturen nahe beisammen liegen. «Allerdings weichen Interessenten immer öfter auch auf umliegende Gemeinden aus, da die Preise dort grundsätzlich etwas tiefer angesetzt werden.»

Verkehrsanbindung zählt

Bei Mietobjekten sind vorwiegend Wohnungen an zentralen Lagen mit guter Verkehrsanbindung sehr gefragt, weiss Andrea Cristuzzi. Die Grösse der Wohnungen variiert je nach Zielgruppe: Kleinere Ein- bis Zwei-Zimmer-Wohnungen sind besonders bei Singles und Paaren beliebt, während Familien eher nach grösseren Drei- bis Vier-Zimmer-Wohnungen, idealerweise mit Gartenanteil, suchen. «Ein hoher Ausbaustandard mit modernen Küchen und Bädern sowie ein Balkon oder Garten sind oft entscheidende Faktoren für potenzielle Mieter, heutzutage eigentlich bei allen Objekten im mittleren bis höheren Preissegment Standard», sagt Cristuzzi. Aber: «Eine weiterhin konstant hohe Nachfrage sehen wir auch nach Mietwohnungen im unteren Preissegment.»

Aufgrund der ausgetrockneten Marktverhältnisse seien praktisch alle Mietwohnungen äusserst begehrt, bestätigt Roger Stieger diesen Eindruck. Die Interessenten seien zwar gewillt, höhere Mieten zu bezahlen, «verlangen dafür aber auch bessere Ausbaustandards und ebenfalls schöne grosse Aussenräume». Stieger weist auf einen weiteren Punkt hin: «Gefragt sind nachhaltig gebaute Liegenschaften, bei denen die Heizkosten tief gehalten werden können.» Mit den gestiegenen Energiepreisen der jüngeren Vergangenheit achten Mieter verstärkt auf die Gesamtkosten ihrer Wohnung, was energieeffiziente Gebäude attraktiv macht. Auch Matthias Hutter sieht das Preis-Leistungs-Verhältnis als entscheidend: «Wir spüren eine relativ grosse Preissensitivität; die Veränderungsbereitschaft ist gestiegen.» Nebst qualitativen





Roger Stieger,
RT Immobilien Treuhand AG



Andrea Cristuzzi,
Cristuzzi-Gruppe



Matthias Hutter,
Casainvest Rheintal AG

Merkmale spielen vermehrt auch die Nebenkosten eine Rolle; wegen gestiegener Energiekosten fallen diese stärker ins Gewicht. «Die Mieterschaft macht heute eine Gesamtkostenbetrachtung mit Nettomiete und Nebenkosten.»

Nachfrage höher als Angebot

Das Angebot im Rheintal kann den Bedarf weiterhin nicht decken; die Nachfrage übersteigt das Angebot deutlich und wird durch Zuwanderung sowie demografische Veränderungen stark gestützt. Da kommt die Bautätigkeit nicht nach. «Primär bei Neubau-, aber auch Umbauprojekten wird für Planung, Bewilligung und Ausführung immer mehr Zeit benötigt – nicht zuletzt aufgrund komplexer Auflagen und Einsprachemöglichkeiten», sagt Matthias Hutter. «Oft dauert es mehrere Jahre, bis mit dem Bau begonnen werden kann. Das macht die Aufgabe in der Immobilienentwicklung herausfordernd.» Wichtig ist gemäss Hutter, bei Markteintritt der neuen Wohneinheiten die Bedürfnisse der Zielgruppen zu treffen; «je nach Dauer der Projektbearbeitung können sich diese verändern». Es müsse auch ein Ziel sein, «die preissensitiveren Nachfrager mit klarer Budgetvorgabe abzuholen; hierfür sind effiziente Projekte und eine ökonomische Bauweise entscheidend.»

Roger Stieger sieht das ebenso: «Aktuell kann in keinem Segment von einem Überangebot gesprochen werden. Vielmehr herrscht Knappheit. Baubewilligungsverfahren dauern länger, das Land wird knapper und teurer, die Zuwanderung bleibt hoch und die demografische Entwicklung trägt das Ihre dazu bei.» Insbesondere auf dem Mietmarkt würden nach wie vor zu wenige Einheiten realisiert; Neubauprojekte könnten praktisch immer ab Plan vermietet werden. Aber: «Schwieriger umzusetzen sind teurere Objekte im Verkauf.»

Derzeit gebe es im Rheintal in bestimmten Segmenten Engpässe, insbesondere bei preisgünstigen Mietwohnungen und erschwinglichen Einfamilienhäusern für junge Familien, beobachtet auch Andrea Cristuzzi. In anderen Bereichen – wie Luxusimmobilien oder grossen und damit teuren Woh-

nungen – könne es zu einem «leichten Überangebot» kommen. «Das Angebot hängt stark von der Makrolage (Gemeinde) und dem Preissegment ab», hält Cristuzzi fest. Sie gibt ein Beispiel: «Wir beobachten seit Anfang 2025 auf den Märkten Widnau und Diepoldsau bei den Neubau-Eigentumswohnungen eine vergleichsweise hohe Versorgung, was dort nun zu ersten Preiskorrekturen geführt hat.» Sie geht davon aus, dass diese Wohnungen eine etwas längere Absorptionszeit brauchen werden, sich der Markt dann aber wieder einpendelt.

Die anhaltende Knappheit trifft auf eine aktive Nachfrage, was die Preise weiter steigen lässt – wenn auch moderater als in den Vorjahren. Aktuelle Marktdaten zeigen, dass die Immobilienpreise im Rheintal im vergangenen Jahr erneut zugelegt haben: Der mittlere Transaktionspreis für ein Einfamilienhaus ist zwischen dem 3. Quartal 2023 und dem 3. Quartal 2024 um rund 2,2 Prozent gestiegen und liegt jetzt bei knapp 1,6 Millionen Franken. Bei Eigentumswohnungen stieg der Medianpreis im selben Zeitraum von 870'000 auf rund 910'000 Franken, ein Zuwachs von etwa 4,8 Prozent. Zudem wurden in den vergangenen zwölf Monaten Baubewilligungen für rund 250 weitere Eigentumswohnungen in der Region erteilt – ein Indiz für künftigen Angebotszuwachs. Allerdings zeichnet sich im Segment der Rheintaler Einfamilienhäuser ein Rückgang der Neubautätigkeit ab.

Baubewilligungsverfahren dauern heute deutlich länger.

Hohe Preise im Vergleich zum Einkommen

Die Immobilienpreise im Rheintal können insgesamt als relativ hoch im Vergleich zu den durchschnittlichen Einkommen der Region eingeschätzt werden. Dies gilt sowohl für den Wohneigentums- als auch für den Mietmarkt. «Die Preise reflektieren jedoch oft die hohe Lebensqualität und die gute





> Lage zwischen städtischen Zentren und naturnahen Erholungsgebieten», unterstreicht Andrea Cristuzzi. Ob die aktuellen Preise als «gerecht» angesehen werden, hänge von der individuellen Perspektive ab. Der Vorteil der Region im Vergleich zu den überhitzten Märkten in der Nähe der grösseren Städte ist, dass es für jedes Budget etwas gibt – «man muss einfach manchmal länger Geduld bei der Suche haben und Abstriche bei bestimmten Eigenschaften der Objekte machen», so Cristuzzi. Tatsächlich erfordert der Immobilienerwerb im Rheintal oft Kompromisse, denn viele Haushalte können sich Wohneigentum nur mit erheblichem Eigenkapitaleinsatz leisten.

«Unseres Erachtens spielt beim Verkauf von Liegenschaften der Markt», bringt es Roger Stieger auf den Punkt. Die Kaufinteressenten lassen die am Markt angebotenen Objekte via Berater oder Finanzinstitute prüfen. Sie sind dann auch nicht gewillt, überhöhte Preise zu bezahlen. «Auch im Mietwohnungsmarkt muss die Eigentümerschaft heute – trotz der eher ausgetrockneten Marktverhältnisse – marktgerechte Konditionen stellen, damit die Kunden gewillt sind, Verträge zu unterzeichnen.» Und: Angemessene Mietzinse tragen aus Sicht der Eigentümerschaft dazu bei, dass zukünftig weniger Fluktuationen und Leerstände im Haus entstehen.

«Aufgrund der Zinsveränderung und der wirtschaftlichen Abschwächung hat die Nachfrage nach – teurem – Wohneigentum zwischenzeitlich etwas nachgelassen», beobachtet auch Matthias Hutter. Demgegenüber ist die Nachfrage nach Mietwohnungen weiterhin äusserst robust. «Angebot und Nachfrage bestimmen die Marktpreise; so gesehen sind die Preise gerecht, wobei die Obergrenze in gewissen Segmenten erreicht zu sein scheint», weiss Hutter. Mit anderen Worten: Was der Markt

derzeit an Preisen hervorbringt, entspricht der Zahlungsbereitschaft der Kunden – viel Luft nach oben sieht Hutter allerdings nicht mehr.

Nicht (nur) wegen der Zinsen kaufen

Die Nationalbank hat die Schweiz in den vergangenen Jahren relativ gut durch stürmische Zeiten gebracht. Wurden früher oft die negativen Zinsen als Übel bezeichnet, ist das Zinsniveau nach dem raschen Anstieg nun wieder auf einem historisch niedrigen Stand angekommen. «Man sollte eine Liegenschaft aber nicht aufgrund der Zinslage kaufen; vielmehr soll ein solcher Kaufentscheid immer gut überlegt sein», sagt Roger Stieger. Ein Objekt muss zu seinem Eigentümer passen und die Bedürfnisse der Bewohner erfüllen. «Gewisse Preis- und Zinsschwankungen sollten deshalb in allen Zeiten verkraftbar sein.»

Das sieht Andrea Cristuzzi ähnlich: «In Zeiten unsicherer Zinslagen ist es wichtig, dass Kaufinteressierte ihre finanzielle Situation gründlich analysieren und nicht über ihre Verhältnisse investieren.» Wer flexibel ist und über ausreichend finanzielle Reserven verfügt, könnte von möglichen Preiskorrekturen profitieren, sollten die Zinsen einmal wieder steigen. «Wir gehen allerdings momentan eher von einem anhaltend tiefen Zinsniveau aus – was dafür spricht, dass man bei einem passenden Objekt heute eher zuschlagen dürfte», so Cristuzzi. «Ohnehin empfehlen wir auf jeden Fall eine ausführliche Beratung durch Fachleute – in Bezug auf das Objekt und die Finanzierung –, um Risiken zu minimieren.»

Und welche Empfehlung gibt Matthias Hutter ab?

Ein Haus muss zu den eigenen Bedürfnissen passen.

«Bei der Einschätzung der Zinssituation und daraus abzuleitenden Schlüssen bin ich generell zurückhaltend», gibt er sich vorsichtig. «Das muss jeder auf seine Vermögens- und Lebenssituation anpassen; es geht darum, wo und wie man sich wohlfühlt.» Einige Experten rechnen damit, dass das tiefe Zinsniveau vorerst anhalten wird – was eher für kurze Laufzeiten oder flexible Finanzierungsmodelle spreche. «Aber eben – meines Erachtens geht es primär darum, dass man sich wohlfühlt und einen für seine Situation passenden Ansatz wählt; das muss nicht immer ökonomisch optimiert sein.» Konkret heisst das: «Wenn das passende Objekt gefunden ist, sollte man zuschlagen und die Finanzierung auf sich sowie die eigenen Bedürfnisse ausrichten und gemeinsam mit dem Finanzierungspartner optimieren.»

Mit Herz aus Holz: Fenster & Türen aus Schweizer Herkunft

In St. Margrethen entstehen Fenster und Türen mit Charakter: Sie stehen für Heimat, Nachhaltigkeit und höchste Qualität – und das seit 1978. Die Gautschi Holz- und Fensterbau AG baut auf Schweizer Holz und auf ein starkes Führungsteam mit Tina Gautschi und Andreas Rothmund an der Spitze.

Während viele auf globale Lieferketten setzen, verfolgt Gautschi einen konsequent regionalen Weg: 100% Schweizer Produktion mit Holz aus heimischen Wäldern. Hier entstehen Fenster und Türen, die in ihrer Qualität, Gestaltung und Herkunft überzeugen.

«Ein Fenster oder eine Tür steht für Werte – Regionalität, Qualität und Verantwortung», sagt Tina Gautschi. Das Unternehmen verarbeitet ausschliesslich Fichte, Tanne und Lärche aus Schweizer Wäldern und ist unter anderem mit SWISS LABEL und SCHWEIZER HOLZ zertifiziert. Nur wenn es wegen den begrenzten Mengen nötig ist – etwa bei Eiche – greift man auf sorgfältig ausgewählte europäische Quellen zurück.

Regional statt beliebig

Kurze Wege, faire Partnerschaften und transparente Herkunft schaffen nicht nur Vertrauen, sondern sichern auch die Wertschöpfung in den Regionen – vom Wald bis zur Montage.

Technik trifft Natur

Dank langsam gewachsenem Schweizer Holz, präziser Verarbeitung und modernster Fertigung entstehen Fenster und Türen, die langlebig, energiesparend und ästhetisch sind.

Nachhaltigkeit, die man spürt

Für Gautschi ist Nachhaltigkeit kein Trend, sondern Teil der DNA. Jedes Produkt erzählt eine echte Schweizer Geschichte – von Menschen, die wissen, was gutes Handwerk bedeutet.

Gautschi Holz- und Fensterbau AG

ist eine Unternehmung der Gautschi Gruppe. Mit Produktionssitz in St. Margrethen und zwei Serviceteams und Filiale in Laax, Graubünden. Fenster-, Türenbau, Holzbau und Schreinerarbeiten. Sie decken die gesamte Dienstleistungspalette der Holzbranche ab.





JAHRE
70%
100%
ZUKUNFT

70 Jahre Erfahrung, Leidenschaft und Qualität - Cristuzzi feiert diese unternehmerische Erfolgsgeschichte und setzt mit «100% Zukunft» ein starkes Versprechen für morgen.

cristuzzi
architektur
immobilien

K Y O S // st.gallen



Digital Conference Ostschweiz

Zum Thema: Cyber Resilience
Fr, 26. September 2025
Einstein Congress, St.Gallen



Katja Dörlemann



Marco Brenner



Florian Schütz



<IT>rockt! LEADER east#digital

Neues Kapitel bei Spirig Partner AG

Nach über 45 Jahren aktiver Tätigkeit übergibt Urs Spirig, Inhaber, Architekt und langjähriger Geschäftsführer, die operative Leitung des Unternehmens an seine beiden Söhne Philipp und Lukas Spirig. Der Generationenwechsel markiert einen Meilenstein in der Geschichte des 1972 gegründeten Architekturbüros.

Philipp Spirig, Bauleiter und Landschaftsarchitekt, und Lukas Spirig, Architekt und Projektleiter, übernehmen gemeinsam die Geschäftsführung sowie die Aktienanteile von Mitinhaber Camillo Fehr, der sich aus dem Verwaltungsrat zurückzieht. Fehr, der über 20 Jahre als Bauleiter und Partner das Büro mitprägte, bleibt dem Unternehmen noch bis zur Pensionierung in einem Teilzeitpensum erhalten.

Frischer Elan mit eigener Handschrift

Urs Spirig bleibt Verwaltungsratspräsident und steht dem Unternehmen weiterhin als strategischer Berater und Architekt zur Seite. Die enge Verbindung zwischen den Generationen bleibt damit bestehen – genauso wie der Teamspirit, der die Firmenkultur seit jeher prägt. «Die Freude am Bauen treibt uns an – das war stets unser Leitsatz und er bleibt es auch mit der neuen Generation», sagt Spirig. «Unser Vater hat uns vorgelebt, wie wichtig Qualität, Verantwortung und der Mensch im Zentrum eines Bauprojekts sind. Wir führen das mit frischem Elan und eigener Handschrift weiter», ergänzen Philipp und Lukas Spirig.

Architektur mit Haltung – seit 1972

Die Spirig Partner AG steht seit vielen Jahren für überdurchschnittliche Architekturleistungen, hohe Termintreue und ein tiefes Verständnis für individuelle Lebensräume. Das Unternehmen mit Sitz in Widnau beschäftigt derzeit 16 Mitarbeitende – darunter Architekten, Bauleiter, Zeichner, Administration und Lernende – und hat in den letzten Jahrzehnten über 2000 Bauprojekte realisiert.

Der Ursprung des Büros geht auf die Gründung durch Bruno Haultle zurück. Nach seiner Lehre zum Maurer begann Urs Spirig 1976 die Lehre zum Hochbauzeichner im Betrieb und übernahm später, nach seinem Architekturstudium, als Geschäftsführer und Mehrheitsaktionär die Leitung des Architekturbüros. 2015 erhielt das Büro seinen heutigen Namen: Spirig Partner AG.



Neues Duo an der Spitze – bewährte Werte im Zentrum

Mit der neuen Doppelspitze erhält das Unternehmen nicht nur eine familiäre, sondern auch fachlich komplementäre Führung: Lukas Spirig bringt architektonisches Know-how mit, Philipp Spirig ergänzt mit Erfahrung in Bauleitung und Landschaftsarchitektur – gemeinsam stehen sie für eine ganzheitliche Sicht auf Bauprojekte.

Der Fokus bleibt klar:

- nachhaltige, nutzerorientierte Architektur
- verdichtetes, qualitativ hochwertiges Bauen
- Gestaltung von Innen- und Aussenräumen mit Charakter
- verantwortungsvoller Umgang mit Energie, Ressourcen und Gesundheit

Die Spirig Partner AG versteht Architektur nicht als Selbstzweck, sondern als Dienstleistung am Menschen. In jedem Projekt stehen Funktionalität, Ästhetik und Kostenbewusstsein im Gleichgewicht. Neben präziser Planung und partnerschaftlicher Zusammenarbeit ist es vor allem die Freude am Bauen, die im Büroalltag täglich spürbar ist.

von links: Camillo Fehr,
Urs Spirig, Lukas Spirig,
Philipp Spirig.

spirig partner
ARCHITECTEN



spirigpartner.ch

Hier entsteht Ihr neues Zuhause

Sie sind auf der Suche nach neuem Wohnraum, als Eigentum oder zur Miete? Bitte sehr – hier finden Sie eine Übersicht über aktuelle Neubauprojekte im Rheintal, die Sie Ihrem Traum vielleicht etwas näher bringen.

Altstätten

Am Holder

An der Kirlenstrasse in Altstätten entstehen zwei Mehrfamilienhäuser mit insgesamt 13 Eigentumswohnungen. Die Lage bietet kurze Wege zum Bahnhof und zur Stadtmitte – ideal als Ausgleich zum hektischen Alltag. Die hochwertigen Wohnungen sind modern konzipiert; Bezug noch im 2025.

Im Unterstein

Bis Winter 2025/26 entstehen im Quartier Unterstein drei Mehrfamilienhäuser mit insgesamt 29 Eigentumswohnungen (2½ bis 5½ Zimmer) und zwei Büroflächen. Die Nähe zu Bahnhof, Einkaufsmöglichkeiten und Schulen gewährleistet idealen Wohnraum für Alleinstehende, Paare und Familien. Die Überbauung bietet modernen Ausbaustandard und praktische Grundrisse.

Oberchirlen

Im Gebiet Oberchirlen werden zwei Mehrfamilienhäuser mit 55 Eigentumswohnungen sowie ein Mehrfamilienhaus mit 27 Mietwohnungen (2½ bis 4½ Zimmer) realisiert. Die Wohnüberbauung zeichnet sich durch ihre Zentrumsnähe und gute Erschliessung aus – Bahnhof, Läden und Schulen liegen nur wenige Gehminuten entfernt, was den Standort für verschiedene Zielgruppen attraktiv macht.

Tres Terrae

Auf dem Areal Guter Hirte an der südöstlichen Peripherie von Altstätten sind zehn Wohnbauten mit über 120 Wohnungen (Miet- und Eigentumswohnungen gemischt) geplant. Der katholische Konfessionsteil des Kantons St.Gallen entwickelt hier bis 2027 ein durchmisches und bezahlbares Wohnquartier. Das Projekt befindet sich in der Bewilligungsphase; es soll vielfältigen und bezahlbaren Wohnraum für unterschiedliche Ansprüche bieten.

Im Roosen

Im ruhig gelegenen Altstätter Ortsteil Lüchingen plant die W. Wäpse + Partner AG ein modernes Mehrfamilienhaus mit ansprechenden Eigentumswohnungen. Das Projekt Im Roosen verspricht familienfreundliches Wohnen an zentraler, aber dennoch ruhiger Lage. Geplant sind grosszügige Wohnungen mit hochwertigem Ausbaustandard; die Wohnungen sind im Sommer 2026 bezugsbereit.

Au

Monstein

An der Hauptstrasse in Au entsteht das Neubauprojekt Monstein, das einen vielfältigen Mix aus Wohn- und Gewerbeflächen zur Miete umfasst. Bis Herbst 2025 sollen eine 1½-Zimmer-Wohnung, zwei 2½-Zimmer-Wohnungen, zwei 3½-Zimmer-Wohnungen und

eine 4½-Zimmer-Attikawohnung fertiggestellt sein. Die Überbauung kombiniert modernes Wohnen mit zentraler Lage und guter Erreichbarkeit.

Bartlishalde

Am Hang oberhalb von Au (Bartlishaldenstrasse) ist das Projekt Bartlishalde mit acht Reihenhäusern und gemeinsamer Tiefgarage in Vorbereitung. Das Neubauvorhaben befindet sich in der Entwicklungsphase. Geplant sind Reihenhäuser mit zeitgemäßem Wohnkomfort und privatem Aussenraum; nähere Informationen (Grundrisse, Preise) sollen demnächst veröffentlicht werden.

Oberdorf

An zentraler Dorflage in Au (Hauptstrasse 87, Oberdorf) entsteht ein Mehrfamilienhaus mit drei grosszügigen Eigentumswohnungen. Das Gebäude liegt zwar mitten im Dorfkern, ist jedoch leicht zurückversetzt von der Hauptstrasse, was Ruhe und Privatsphäre gewährleistet. Alle Wohnungen verfügen über mindestens zwei Balkone mit Ausrichtung nach Süd/Ost und Nord/West.





Balgach

Residenz am Rebberg

In Balgach entsteht die exklusive Residenz am Rebberg mit drei grosszügigen Eigentumswohnungen, die höchsten Ansprüchen gerecht werden. Das Projekt liegt in begehrter Hanglage oberhalb des Dorfes und bietet einen unverbaubaren Panorama-Blick über das Rheintal und die umliegenden Rebberge. Geplanter Bezug ist im Frühjahr 2026.

Berneck

Gmünd

Im Bernecker Ortsteil Heerbrugg wurde im Februar 2024 der Spatenstich für das Neubauprojekt Gmünd gefeiert. Hier realisiert die Cristuzzi-Gruppe sechs

Reiheneinfamilienhäuser (5½ Zimmer) und drei Eigentumswohnungen (4½ Zimmer) in einem Ensemble, das bis Herbst 2025 bezugsbereit sein soll. Das Projekt schafft familiengerechten Wohnraum unweit von Schulen und Einkaufsmöglichkeiten.

Neugass

Mitten im historischen Dorfkern von Berneck – nahe dem Rathaus – werden in enger Zusammenarbeit mit der Denkmalpflege drei Mehrfamilienhäuser mit insgesamt 17 Eigentumswohnungen realisiert. Die Überbauung Neugass verbindet modernen Wohnkomfort mit dem Erhalt des Ortsbildes. Der Vermarktungsstart läuft bereits; die Fertigstellung wird in den kommenden Monaten erwartet.

Diepoldsau

Rhystäffeli

Auf einem ehemaligen Industrieareal in Diepoldsau (einst Standort einer Dosenfabrik) entsteht bis 2027 das neue Wohnquartier Rhystäffeli. In mehreren Etappen werden insgesamt 21 Eigentumswohnungen, 56 Mietwohnungen und fünf Gewerbeeinheiten realisiert. Erste Bauarbeiten haben im Sommer 2024 begonnen; die Überbauung erfolgt etappenweise, um ab 2025/26 sukzessive Wohnraum zu liefern.

Schmitterpark

Zwischen dem Alten und dem Neuen Rhein, an zentraler und dennoch naturnaher Lage in Diepoldsau, wächst der Schmitterpark heran. Bis Frühling 2026 entsteht hier ein elegantes Ensemble





> aus sieben Mehrfamilienhäusern in parkähnlicher Umgebung. Insgesamt werden 62 Eigentumswohnungen angeboten.

Steigstrasse

An der Steigstrasse 35 in Diepoldsau wird eine kleine Wohnanlage mit fünf Wohneinheiten realisiert. Die Lage ist ideal: Durch die kurzen Wege erreichen die Bewohner bequem alle wichtigen Einrichtungen der Gemeinde. Der Baustart erfolgte Anfang 2025; die Wohnungen (2½ bis 4½ Zimmer) können hinsichtlich Innenausbau noch mitgestaltet werden. Die Fertigstellung ist für 2026 vorgesehen.

Kriessern

AVA

In Kriessern (Gemeinde Oberriet) wurde im August 2024 der Spatenstich für das Projekt AVA gefeiert. Hier entsteht ein modernes Mehrfamilienhaus mit sechs Eigentumswohnungen (3½ bis 5½ Zimmer) in unmittelbarer Zentrumsnähe. Der Neubau soll noch 2025 bezugsbereit sein und verbindet zentrales Wohnen mit ländlicher Idylle.

Montlingen

Idylle im Grünen

An der Oberrietstrasse 11 in Montlingen (Gemeinde Oberriet) entsteht bis Winter 2025 das Mehrfamilienhaus Idylle im Grünen mit neun Eigentumswohnungen und Tiefgarage. Die Lage am Siedlungsrand ist aussergewöhnlich: direkt angrenzend an die Landwirtschaftszone, mit unverbaubarer Weitsicht in die Berge und viel Ruhe.

Oberriet

Semelenberg

In Oberriet, in einem ruhigen Einfamilienhaus-Quartier nahe dem Naherholungsgebiet, wird die Überbauung Semelenberg mit acht Eigentumswohnungen geplant. Die 3½- bis 5½-Zimmer-Wohnungen sollen ein familienfreundliches und naturnahes Wohnerlebnis bieten – Erholung und Genuss in den eigenen vier Wänden stehen im Vordergrund. Das Projekt befindet sich in der Verkaufsphase.

Rebstein

Rebgarten

An der Mühlenerstrasse in Rebstein entstehen im Rahmen der Wohnüberbauung Rebgarten insgesamt 24 grosszügige Eigentumswohnungen in drei eleganten Mehrfamilienhäusern. Die Häuser liegen an leicht erhöhter Hanglage und bieten dadurch eine attraktive Aussicht. Der Baufortschritt ist im Gange, die Fertigstellung der ersten Wohnungen wird noch 2025 erwartet.

Rüthi

Sonnhalde

Für Liebhaber von Talblick und Bergpanorama werden in Rüthi drei Vierfamilienhäuser unter dem Projektnamen Sonnhalde realisiert. Die Häuser entstehen an aussichtsreicher Hanglage oberhalb des Dorfes, wodurch alle Wohnungen eine hervorragende Sicht auf das Rheintal und die umliegenden Berge geniessen. Das Projekt befindet sich derzeit im Bewilligungsverfahren; mit dem Baubeginn wird demnächst gerechnet.

Arundo

Neu ist das Projekt Arundo an der Bahnhofstrasse 10 in Rüthi. Es handelt sich um ein Mehrfamilienhaus mit elf grosszügigen Eigentumswohnungen. Geplant sind hochwertige 2½- bis 4½-Zimmer-Wohnungen und 21 Tiefgaragenplätze, ideal für Familien und Paare. Die Realisierung soll in den nächsten Jahren erfolgen.

St. Margrethen

19Central

An der Bahnhofstrasse in St. Margrethen steht das Projekt 19Central kurz vor der Fertigstellung. In dem markanten Neubau entstehen 15 Mietwohnungen in drei Grössen (2½-, 3½- und 4½-Zimmer), die ab Juli 2025 bezugsbereit sein werden. Durch die unmittelbare Nähe zum Bahnhof sowie zu Einkaufsmöglichkeiten bietet 19Central ein urbanes Wohnerlebnis mit hoher Lebensqualität.

Areal Alp

Direkt beim Bahnhof St. Margrethen wird auf dem Areal «Alp» ein grosses Quartierentwicklungsprojekt umgesetzt. Hier entstehen in den nächsten Jahren rund 90 neue Wohnungen, diverse Gewerbe- und Büroflächen, ein öffentlicher Quartierplatz sowie grosszügige Grünanlagen. Das Projekt befindet sich in der Entwicklungs- und Bewilligungsphase; der Baustart wird noch 2025 erwartet, die Fertigstellung etappenweise bis ca. 2027.

Staad

Brunnenacker

Mitten in Staad entsteht die Überbauung Brunnenacker, bestehend aus drei Häusern mit insgesamt 15 hochwertigen Eigentumswohnungen (3½- und 4½-Zimmer). Die Lage bietet einen traumhaften Ausblick auf den Bodensee sowie auf die angrenzende Landwirtschaftszone. Der Bau schreitet planmässig voran, sodass ein Bezug der Wohnungen noch 2025 erfolgen kann.

Im Grüebli

In einer der schönsten Hanglagen von Staad werden unter dem Projektnamen Im Grüebli zwei Mehrfamilienhäuser mit neun Wohnungen gebaut. Die 3½- bis 7½-Zimmer-Wohnungen sind alle nach Süden ausgerichtet und geniessen eine unverbaubare Panorama-Seesicht auf den Bodensee. Das Projekt befindet sich in der Schlussphase der Bauarbeiten; die ersten Eigentumswohnungen sollen noch 2025 bezugsbereit sein.

Thal

Marienburg

Auf dem Areal des ehemaligen Gymnasiums Marienburg in Thal sind rund 70 neue Mietwohnungen geplant. Momentan befindet sich das Projekt in der Bewilligungsphase; mit einem Bezug der Wohnungen wird frühestens im Jahr 2027 gerechnet. Durch die Nähe zu Rheineck und den Bodensee wird die Lage sowohl für Familien als auch für Pendler interessant sein.

Widnau

Mitte Widnau

Im Herzen von Widnau, an der Bahnhofstrasse, entsteht bis Herbst 2025 das Projekt Mitte Widnau. In zwei Baukörpern werden insgesamt 26 Eigentums- und 17 Mietwohnungen realisiert, ergänzt durch rund 600 m² Gewerbeflächen im Erdgeschoss. Das Angebot reicht von kompakten 2½-Zimmer-Wohnungen bis zu grosszügigen 5½-Zimmer-Wohnungen. Die ersten Wohnungen sind im Verkauf; die Vermietung der Mietobjekte soll noch 2025 starten.

Openly Valley

In Widnau wurde 2024 ein einzigartiges Mehrfamilienhaus mit 30 Wohnungen fertiggestellt, das nicht nur CO₂-neutral gebaut ist, sondern im Betrieb sogar klimapositiv wirkt. Dieses Projekt – bekannt als Openly Valley – gilt als das grösste Hanfhaus Europas. Die erste Etappe des Projekts ist bereits bezogen, während weitere Bauetappen bis Ende 2025 laufen.

Poststrasse

An zentraler Lage an der Poststrasse in Widnau werden bis April 2026 zwölf neue Eigentumswohnungen entwickelt. Die Überbauung an der Poststrasse sieht 3½- und 4½-Zimmer-Wohnungen vor, die alle über grosszügige, geschützte Terrassen oder Loggien verfügen werden. Das Projekt verspricht modernes Wohnen mit hoher Bauqualität an einer der begehrtesten Adressen in Widnau.

Fehlt Ihr Projekt in unserer Übersicht?

Dann bitten wir um Entschuldigung und Zusendung der entsprechenden Unterlagen an sziegler@metrocomm.ch, danke!





Ein Standort, zwei Säulen

Die RTAG bietet seit 1998 umfassende Dienstleistungen in den Bereichen Immobilien und Treuhand. Mit dem neuen Gebäude und einer geschärften Markenstrategie vereinen die Rheintaler Unternehmen alle Kompetenzen unter einem Dach – persönlich, verlässlich und kompetent.

Ob es um den Verkauf oder die Bewertung einer Liegenschaft geht, um die professionelle Bewirtschaftung eines Mehrfamilienhauses, um die Verwaltung von Stockwerkeigentumseinheiten oder um betriebswirtschaftliche Fragen im privaten sowie KMU-Umfeld: Die RTAG bietet für jede Phase im Lebenszyklus einer Immobilie und für jedes immobiliespezifische Anliegen die passende Lösung. Unternehmen werden von der Gründung an treuhänderisch begleitet.

Nach beinahe 30 Jahren Unternehmensgeschichte hat die RTAG im Juni 2025 ihr neues Gebäude an der Churerstrasse 53 in Altstätten bezogen. Damit wurden nicht nur zwei bisherige Standorte räumlich zusammengeführt, sondern auch drei Teams und drei Unternehmensmarken. Die RT Immobilien Treuhand AG, RT Verwaltungs AG und RT Treuhand AG treten seither unter der gemeinsamen Dachmarke «RTAG Immobilien & Treuhand» auf. «Unsere Kunden profitieren von einem durchgängigen Angebot aus einer Hand. Der neue Standort vereinfacht interne Abläufe und ermöglicht eine engere Zusammenarbeit zwischen den Teams», sagt Alexandra Vorburger, Leiterin Marketing & Kommunikation.

Immobilien: fundierte Bewertung, sichere Vermarktung

Der Bereich Immobilien ist dabei einer der tragenden Pfeiler des Unternehmens. Hier begleitet die RTAG Eigentümer beim Verkauf ihrer Liegenschaft – vom ersten Beratungsgespräch bis zum Notariatstermin und der Übergabe des Objektes. «Jede Immobilie ist einzigartig, jede Situation individuell. Darauf gehen wir mit fachlicher Präzision und persönlichem Engagement ein», sagt Nico Köppel, Betriebsökonom FH/MAS OST in Real Estate Management sowie Immobilien-Bewerter mit eidg. FA. Das Immobilien-Team erstellt professionelle Marktwertschätzungen und entwickelt massgeschneiderte Vermarktungskonzepte. Diese beinhalten hochwertige Verkaufsdokumentationen, gezielte Inserate auf digitalen Plattformen sowie die persönliche Durchführung von Besichtigungen. Auch steuerrechtliche Aspekte und Finanzierungsfragen werden proaktiv mitgedacht. Besonderes Augenmerk legt RTAG auf Transparenz gegenüber Käufern und Verkäufern – nicht zuletzt, um Vertrauen zu schaffen in einem sensiblen Umfeld wie dem Immobilienhandel. Vermietungen – sowohl Erst- als auch Wiedervermietungen – gehören zum Dienstleistungsportfolio. Dabei unter-



manserholz.ch

Einheimisch,
langlebig,
beste Qualität.

MANSER  HOLZBAU
FENSTER · SCHREINEREI · ZIMMEREI



Mercedes-Benz

VEREINEN ZWEI WELTEN: UNSERE PLUG-IN-HYBRIDE.

Unsere Mercedes-Benz Plug-in-Hybride bestehen durch sportliches Design, innovative Technologien und Komfort höchster Klasse. Sie sind die perfekte Symbiose aus emissionsfreiem Betrieb und Langstreckentauglichkeit.



 SternGarage.ch

Auerstrasse 34, 9435 Heerbrugg, Tel. +41 71 727 79 79, www.mercedes-benz-heerbrugg.ch

Danke für die letzten 30 Jahre Partnerschaft.

Wir schaffen Bürowelten. buerotrend.ch



 **BÜROTREND**

Einzigartig.
Qualitativ.
Innovativ.

>

stützt die RTAG Eigentümer bei der Mietzinsfestlegung, der Auswahl geeigneter Mieter und der Vertragsgestaltung. «Wir kennen den lokalen Markt im Detail und können dadurch sehr genau einschätzen, wie und wo eine Immobilie am besten positioniert wird», so Fabio Di Natale, Leiter Bewirtschaftung. Ein weiterer zentraler Bereich ist die Immobilienbewirtschaftung. Hier übernimmt die RTAG die Betreuung von Mietliegenschaften ebenso wie die Bewirtschaftung von Stockwerkeigentümergeinschaften. Ziel ist es, Eigentümer vollständig zu entlasten – organisatorisch, technisch und finanziell. Mitinhaber Daniel Mosch, Betriebsökonom FH/ Immobilien-Bewerter mit eidg. FA: «Unsere Stärke liegt in der Nähe zur Kundschaft, in der Transparenz der Abläufe und in der sorgfältigen Betreuung der Objekte.» Die Aufgaben reichen von der Organisation und Protokollierung von Eigentümerversammlungen über die Erstellung von Heiz- und Nebenkostenabrechnungen bis hin zur Beauftragung von Handwerkern, der Koordination der Hauswartung oder der Überwachung von Zahlungseingängen.

Besondere Aufmerksamkeit schenkt das Bewirtschaftungsteam dem Werterhalt der Liegenschaften. Deshalb wird bei Renovationen oder Investitionen stets eine langfristige Betrachtung vorgenommen. Technisches Gebäudemanagement und Budgetplanung gehören ebenso dazu wie rechtliche Abklärungen in Zusammenarbeit mit spezialisierten Partnern. «Wir stehen im ständigen Austausch mit Eigentümern und Mietern und verstehen uns als vermittelnde Instanz mit einem klaren Ziel: Stabilität und Qualität im Bestand», so Mosch.

Besondere Aufmerksamkeit schenkt das Bewirtschaftungsteam dem Werterhalt der Liegenschaften.

Treuhand: finanzielle Kompetenz für KMU und Privatpersonen

Die zweite Geschäftssäule bildet der Bereich Treuhand. Hier bietet die RTAG umfassende Dienstleistungen für Unternehmen und Private – vom klassischen Rechnungswesen über Steuerberatung bis hin zur betriebswirtschaftlichen Begleitung. Besonders für KMU ist die RTAG ein verlässlicher Partner, der Buchhaltung, Löhne, Jahresabschlüsse und MWST-Abrechnungen aus einer Hand bietet. Die Dienstleistungen werden individuell auf die jeweiligen Unternehmensbedürfnisse zugeschnitten – sei es in Zusammenarbeit mit dem internen Rechnungswesen oder als externe Komplettlösung. Besonders gefragt ist die RTAG auch bei Unternehmensgründungen, bei Umstrukturierungen oder im Rahmen der Nachfolgeregelung.



Die RTAG will nicht nur Leistungen anbieten, sondern Beziehungen gestalten.

Mitinhaber Markus Stieger, eidg. dipl. Experte in Rechnungslegung und Controlling, sagt: «Gerade kleinere und mittlere Unternehmen und klassische Stiftungen profitieren enorm davon, wenn sie sich auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren können – und wir sie bei der finanziellen Führung unterstützen.»

Ein wachsender Bereich ist die Digitalisierung. Hier bieten sich verschiedene Möglichkeiten an, sei dies, Prozesse mit Abacus abzubilden oder aber die bestehenden Prozesse auf einem anderen ERP abzubilden. Hier unterstützt die RTAG ihre Kunden, um eine optimale und bedarfsgerechte Lösung zu finden.

Ein Team, eine Haltung

Was beide Geschäftsbereiche verbindet, ist ein gemeinsames Wertverständnis: RTAG will nicht nur Leistungen anbieten, sondern Beziehungen gestalten – mit Nähe, Vertrauen und Qualität. «Wir verstehen uns als langfristige Partner unserer Kundschaft. Viele Mandate begleiten wir über Jahre hinweg, oft über Generationen», sagt Mitinhaber Roger Stieger, dipl. Grundbuchverwalter/Betriebsökonom HWV und eidg. dipl. Immobilientreuhänder/Immobilien-Schätzer mit eidg. FA.

Persönliche Betreuung, hohe Fachkompetenz und ein enger Bezug zur Region prägen das Unternehmen seit seiner Gründung. Das spiegelt sich nicht nur in den Leistungen, sondern auch in der Unternehmenskultur wider: Alle rund 30 Mitarbeitenden bilden sich kontinuierlich weiter, neue gesetzliche Entwicklungen werden frühzeitig aufgenommen, und der direkte Kontakt zur Kundschaft wird aktiv gepflegt. Die Kunden profitieren dadurch von hoher Rechtssicherheit, fundierter Beratung und effizienter Betreuung.

Zugleich setzt RTAG auf moderne Strukturen und digitale Werkzeuge – ohne den persönlichen Austausch zu vernachlässigen. «Unsere Prozesse sind effizient und nachvollziehbar, unsere Beratung bleibt persönlich. So schaffen wir Vertrauen und schaffen Lösungen, die langfristig wirken», bringt es Roger Stieger auf den Punkt.

Neue Marke, alte Werte

RTAG investiert mit einem neuen Geschäftshaus kräftig in ihre Zukunft. Zugleich haben die Unternehmen ihre Firmen unter einer einheitlichen Dachmarke «RTAG Immobilien & Treuhand» zusammengeführt. Dieser Schritt markiert nicht nur mehr Raum für das gewachsene Team, sondern auch den Aufbruch in eine neue Ära der RTAG. Im Gespräch geben die drei Partner Roger Stieger, Daniel Mosch und Markus Stieger Einblick in Gegenwart und Zukunft des Unternehmens.

Daniel Mosch, was hat Sie dazu bewogen, den Neubau gerade jetzt anzugehen?

Wir sind seit beinahe 30 Jahren in der Grossregion Ostschweiz tätig und in dieser Zeit von nur zwei auf über dreissig Mitarbeitende gewachsen. Unsere bisherigen Räumlichkeiten – aufgeteilt auf eine historische Villa und ein separates Wohn- und Geschäftshaus in Lüchingen – waren schlicht zu klein. Der Spatenstich im Frühling 2024 war deshalb ein logischer und konsequenter Schritt. Mit dem neuen Gebäude schaffen wir nicht nur Platz für weiteres Wachstum, sondern auch ein modernes Arbeitsumfeld. Der Neubau ist für uns mehr als ein Gebäude – er steht sinnbildlich für unseren nächsten Entwicklungsschritt und war zugleich Initialzündung für unseren neuen Markenauftritt.

Markus Stieger, was zeichnet das neue Gebäude architektonisch und energetisch aus?

Das Haus steht an prominenter Lage am Ortseingang von Altstätten. Es umfasst drei Geschosse, eine klare, moderne Formsprache kombiniert Sichtbeton im Sockelgeschoss und offene Holzverkleidungen in den oberen Etagen. Besonders wichtig war uns die Nachhaltigkeit: Eine Erdsonden-Wärmepumpe versorgt das Gebäude mit Heiz- und Kühlenergie; auf dem Dach ist eine Photovoltaikanlage installiert, und die Dachfläche ist extensiv begrünt. Auch die Holz-Alu-Fenster sind bewusst ökologisch gewählt. So entsteht ein zeitgemässes, offenes Umfeld für unsere Mitarbeitenden.

Roger Stieger, parallel zum Bauprojekt haben Sie auch Ihre Markenarchitektur überarbeitet. Warum eine neue Dachmarke?

Bis vor Kurzem traten wir mit drei eigenständigen Firmen auf: RT Immobilien Treuhand AG, RT Verwaltungs AG und RT Treuhand AG. Das war für viele

Kunden nicht übersichtlich. Mit dem Neubau haben wir diese Strukturen geschärft und treten seither unter der einheitlichen Marke «RTAG Immobilien und Treuhand» auf. So zeigen wir klar, wofür wir stehen, und bündeln unsere Kompetenzen unter einem Namen. Das schafft Orientierung und Transparenz – intern wie extern – und stärkt unsere Position im Markt.

Welche Dienstleistungen bieten Sie heute konkret an?

Markus Stieger: Wir verstehen uns als integrierter Dienstleister rund um Immobilien und Treuhand. Einerseits betreuen wir zahlreiche Mandate in der Miet- und Eigentumsbewirtschaftung – ganz nach dem Prinzip: alles aus einer Hand, von der Nebenkostenabrechnung bis zur Mieterbetreuung. Andererseits begleiten wir Kunden beim Verkauf von Liegenschaften, führen Bewertungen durch und beraten bei Immobilienstrategien. Ergänzt wird unser Angebot durch klassische Treuhanddienstleistungen: Buchhaltung, Steuerberatung, Unternehmensnachfolge. Unser Vorteil liegt in der Kombination all dieser Leistungen – wir denken vernetzt und bieten individuelle Gesamtlösungen.

Sie bleiben mit dem Neubau in Altstätten. Wie wichtig ist Ihnen die regionale Verankerung?

Roger Stieger: Altstätten ist der Heimatort unseres täglichen Arbeitens; das war nie infrage gestellt. Unsere Wurzeln liegen im Rheintal, und genau hier möchten wir weiterwachsen. Für uns ist das Rheintal und die umliegenden Regionen nicht nur ein Markt, sondern ein Beziehungsraum. Viele unserer Kunden kennen wir persönlich, die Wege sind kurz, das Vertrauen gross. Auch wenn wir heute Projekte in der gesamten Ostschweiz betreuen, ist und bleibt Altstätten unser Zentrum. Der



Daniel Mosch,
Markus Stieger und
Roger Stieger.

Entscheidung für den Neubau am bisherigen Standort Altstätten ist deshalb bewusst gewählt.

Wie würden Sie die Unternehmenskultur der RTAG beschreiben?

Markus Stieger: Wir sind ein bodenständiges und modernes, familiär geprägtes Unternehmen. Unsere Mitarbeitenden schätzen flache Hierarchien, direkte Kommunikation und Entscheidungsfreiräume. Bei uns zählt ein Handschlag noch etwas – das ist nicht nur ein Slogan, sondern gelebte Realität. Wer bei uns arbeitet, übernimmt Verantwortung. Wir pflegen eine Kultur des Vertrauens und setzen auf langfristige Beziehungen – sowohl im Team als auch zu unseren Kunden.

Ihre Philosophie lautet: «Menschen im Mittelpunkt». Was heisst das konkret im Alltag?

Daniel Mosch: Ganz einfach: Wir nehmen die Menschen ernst – Mitarbeitende, Kunden, Partner. Das zeigt sich in vielen Kleinigkeiten: flexible Arbeitsmodelle, moderne Arbeitsplätze, offene Türen. Unsere Mitarbeitenden bringen sich ein, gestalten

mit, übernehmen Verantwortung. Das spüren auch die Mandanten. Denn zufriedene Mitarbeitende führen zu besseren Dienstleistungen. Auch in der neuen Infrastruktur möchten wir dieses Prinzip fortführen: helle Räume, Begegnungszonen, gute Erreichbarkeit. Die Menschen machen letztlich den Unterschied – nicht das Gebäude oder die Technik.

Zum Schluss: Was dürfen Kunden in Zukunft von der RTAG erwarten?

Roger Stieger: Kontinuität und Weiterentwicklung. Wir möchten weiterwachsen, aber nicht um jeden Preis. Qualität, Verlässlichkeit und regionale Nähe bleiben oberste Prämissen. Mit dem neuen Gebäude und dem klaren Markenauftritt sind wir gut gerüstet für kommende Herausforderungen – sei es im Immobilienmarkt, in der Treuhandbranche oder bei neuen Kundenbedürfnissen. Entscheidend bleibt für uns: Wir hören zu, handeln pragmatisch und halten, was wir versprechen.

Das ist das neue RTAG-Gebäude

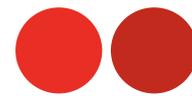
Der Neubau vereint alle Bereiche des Unternehmens unter einem Dach – nachhaltig gebaut, architektonisch prägnant und konsequent auf moderne Arbeitswelten ausgerichtet.

Der markante und dennoch gekonnt in die Umgebung eingebettete Bau an der Churerstrasse 53, 9450 Altstätten, steht für eine konsequente Weiterentwicklung des Unternehmens, das auf eine fast 30-jährige Geschichte in der Region zurückblickt. Mit dem neuen Gebäude werden alle Geschäftsbereiche räumlich zusammengeführt – ein Meilenstein für interne Effizienz, Kundenservice und Unternehmenskultur.

Das neue Gebäude wurde von der Göldi Partner Architekten AG geplant und umfasst drei Geschosse mit rund 1100 Quadratmetern Bruttogeschossfläche. Rund 40 hochwertige Büroarbeitsplätze stehen fortan zur Verfügung. Dabei setzt RTAG auf Nachhaltigkeit und moderne Technik: Geheizt und gekühlt wird mittels Erdsonden-Wärmepumpe, ergänzt durch eine Photovoltaikanlage. Die Fassaden vereinen Sichtbeton im Sockelgeschoss mit offener Holzverkleidung in den oberen Etagen; das extensiv begrünte Dach fügt sich harmonisch in die Umgebung ein.

Im Innern dominieren natürliche Materialien wie Eichenholz und Sichtbeton. Für ein angenehmes Raumklima sorgen eine aktive Belüftung, tageslichtabhängige Beleuchtung und Akustikgewebe. «Was hier entstanden ist, zeugt von höchster handwerklicher Qualität. Jeder einzelne Handwerker hat mit seinem Können dazu beigetragen», sagt Architekt Christoph Göldi. Stadtpräsident Ruedi Mattle bezeichnete das Gebäude bereits anlässlich des Aufrichtfests als «Leuchtturm für Altstätten». Die zentrale Lage, das moderne Arbeitsumfeld und die nachhaltige Bauweise seien ein klares Bekenntnis zum Standort und zur Region.





Rii Seez Net

Technische Betriebe Altstätten

T 071 757 78 00

www.riiseeznet.ch



Referenzen

Ob in der Bewertung, Vermittlung, Beratung oder Bewirtschaftung: Die RTAG ist für Bauherren, Eigentümer und Investoren ein erfahrener Partner über den gesamten Lebenszyklus einer Immobilie hinweg. Die Auswahl an Referenzen zeigt, wie breit und wirkungsvoll die RTAG im Markt agiert.

Bereich Immobilien

Erbengemeinschaft Paul Müller

Die RT Immobilien Treuhand AG unterstützt die Erbengemeinschaft Paul Müller seit Jahren bei verschiedenen Fragen – von der ersten Konzeptberatung zur möglichen Bebauung über die Auswahl externer Partner bis hin zur steuertechnischen Abwicklung. Die Zusammenarbeit umfasste unter anderem die Begründung von Stockwerkeigentum und Miteigentum, die familieninterne Übertragung mehrerer Einheiten sowie den Verkauf von Liegenschaften inklusive Käuferbetreuung bis zur Objektübergabe. Auch bei der Grundstückgewinnsteuer stand die RTAG der Erbengemeinschaft beratend zur Seite.

i+R Wohnbau AG (3)

Die RT Immobilien Treuhand AG unterstützt die i+R Wohnbau AG aus St.Margrethen in sämtlichen Bereichen

rund um Wohnprojekte – von der Bewertung über die Vermittlung und Beratung bis hin zur Bewirtschaftung. Bereits erfolgreich vermittelt wurden unter anderem die Projekte «Am Holder» in Altstätten und «Wohnen am Stüdli» in Salez. Zudem bewirtschaftet die RTAG unter anderem das Zentrum Thal und steht der i+R Wohnbau AG mit langjähriger Erfahrung als zuverlässiger Partner zur Seite.

B+S Invest AG (1)

Die RT Immobilien Treuhand AG begleitet die B+S Invest AG aus Widnau seit Jahren bei der Entwicklung und Vermarktung von Wohneigentum. Die Zusammenarbeit umfasst unter anderem die Begründung von Stockwerkeigentum, den Verkauf von Eigentumswohnungen sowie die umfassende Beratung von Käufern bis zur Übergabe. Auch bei aktuellen Projekten wie dem «Rebgarten» in Rebstein oder dem Neubau von drei Einfamilienhäusern in

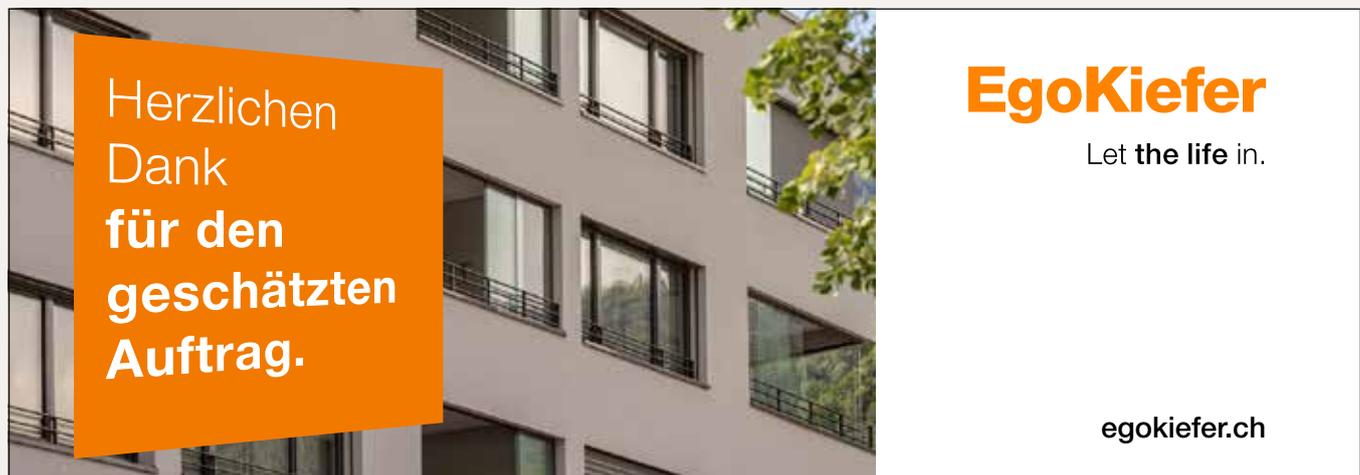
Oberriet setzt Fabio Schlatter auf die fundierte Expertise der RTAG.

HWBconsult AG

Die RT Immobilien Treuhand AG betreute die HWBconsult AG während Jahren. Bei der Umnutzung einer Liegenschaft in einen Gewerbebepark wurde die RTAG beratend beigezogen. Als der Entscheid zum Verkauf seitens der Eigentümerschaft fiel, wurde gemeinsam ein Vorgehensplan festgelegt. Für die Verkaufsunterlagen wurden sämtliche Mietverträge sowie Wartungs- und Serviceverträge zusammengestellt, um potenziellen Käufern eine detaillierte Übersicht zu ermöglichen. Die Liegenschaft konnte erfolgreich verkauft werden.

2

Anzeige



Herzlichen Dank für den geschätzten Auftrag.

EgoKiefer
Let the life in.

egokiefer.ch



Fabio Schlatter



Diego Heule



Christian Müller



Ursi und Jösi Baumgartner

sky-immo rheintal ag (5)

Die RT Immobilien Treuhand AG begleitet die sky-immo rheintal ag aus Balgach umfassend: von der Beratung über Bewertungen, Vermittlungen, Verkäufe und Stockwerkeigentumsbegründungen bis hin zur Vermarktung und Bewirtschaftung. Bereits ab dem Kauf des Baulandes ist die RT Immobilien Treuhand AG als zuverlässiger Partner mit an Bord – bis zur langfristigen Betreuung der Liegenschaften.

Carisma DH AG (2)

Für die Carisma DH AG aus Berneck übernimmt die RT Verwaltungs AG die umfassende Bewirtschaftung eines Mehrfamilienhauses mit zwölf Wohnungen. Das Mandat beinhaltet die Betreuung der Mieter – von Wohnungsabnahmen und Nachmietersuche bis zur Reparatur und Instandhaltung –, die Abwicklung der Mietverhältnisse, inklusive Mietzinsverwaltung, Kündigungen sowie Heiz- und Nebenkostenabrechnungen. Zudem ist RTAG zentrale Anlaufstelle in juristischen Fragen wie Miet- oder Baurecht, koordiniert Reparaturen und steuert die Hauswartung. Auch eine gewerbliche Vermietung für die Hemag AG wird von der RT Verwaltungs AG betreut.

Sabina und Thomas Metzler

Für Thomas Metzler aus Reute verantwortet die RT Verwaltungs AG die Erstvermietung eines Mehrfamilienhauses im Städeli 4 in Reute. Neben

der Renditeberechnung und der Mietwertbeurteilung übernimmt die RTAG die Erstellung eines professionellen Vermarktungskonzepts, legt marktgerechte Mietzinse fest, koordiniert Mietervorschläge und übernimmt die vollständige Abwicklung der Mietverträge inklusive Übergaben.

Forster Liegenschaften AG

Die RT Verwaltungs AG unterstützt Markus Forster aus Berneck bei der Erst- und Wiedervermietung einer Gewerbehalle in Berneck. Die Aufgaben umfassen die Mietwertbeurteilung, die Entwicklung eines passenden Vermarktungskonzepts, die Festlegung der Mietzinse sowie die sorgfältige Auswahl geeigneter Mietinteressenten. Zusätzlich übernimmt die RTAG die Ausarbeitung der Mietverträge und deren Übergabe.

Kauf Immobilien AG

Für die Kauf Immobilien AG aus Trübbach übernimmt die RT Verwaltungs AG die umfassende Miet- und Stockwerkeigentumsverwaltung einer Gewerbeliegenschaft in Trübbach. Die Aufgaben beinhalten die Neuvermietung von Gewerbeflächen, die rechtssichere Vertragsgestaltung, die Beachtung der Mehrwertsteuerregelungen sowie die Beratung beim Innenausbau. Im Bereich der Stockwerkeigentumsverwaltung sorgt die RTAG für transparente Eigentümerabrechnungen, führt Eigentümerversammlungen samt

Protokollierung durch und übernimmt die Kontrolle der Rechnungen. Darüber hinaus ist sie für die Heiz- und Nebenkostenabrechnungen, die finanzielle Planung sowie für die Abwicklung von Schadens- und Versicherungsfällen verantwortlich.

Bereich Treuhand

Claudia und Ernst Steiger

Die RT Treuhand AG begleitet Ernst und Claudia Steiger aus Lüchingen seit vielen Jahren sowohl in privaten als auch geschäftlichen Belangen. Die Unterstützung umfasst Buchhaltung, Lohnbuchhaltungen, Nachfolgeplanung,

Verlässliche Bewertungspartnerin

Die RTAG ist seit vielen Jahren eine kompetente Partnerin für unabhängige Immobilienbewertungen. Ob Einfamilienhaus, Stockwerkeigentum, Mehrfamilienhaus, Bauland oder Gewerbeobjekt – die RTAG ermittelt fundierte Marktwerte für Banken, Gerichte, Pensionskassen, private Auftraggeber und öffentlich-rechtliche Institutionen. Sie ist bei verschiedenen Banken akkreditiert und Mitglied der Bewertungsexpertenkammer SVIT sowie des Schweizer Immobilienschätzer-Verbands SIV.

5



Heini Lüchinger

Finanzierungsthemen sowie Erbteilungen – teils auch in Zusammenarbeit mit der RT Immobilien Treuhand AG und der RT Verwaltungs AG.

Eldorado Handels AG

Die Eldorado Handels AG aus Au arbeitet eigenständig mit Abacus über AbaWeb auf der Installation der RT Treuhand AG. Die RT Treuhand AG steht dem Unternehmen auch bei privaten Anliegen, der Erstellung des Jahresabschlusses sowie in der Lohnbuchhaltung zur Seite. Die langjährige Zusammenarbeit beinhaltet zudem punktuelle Unterstützung bei diversen Fachfragen – ebenfalls in Kooperation mit der RT Immobilien Treuhand AG.

Dario Rutishauser

Zu Beginn führte Dario Rutishauser aus Altstätten sein Unternehmen im Nebenerwerb. Die RT Treuhand AG stand ihm bei Themen wie Versicherungen, Handelsregistereintrag und Buchführung zur Seite. Mit der erfolgreichen Entwicklung seines Geschäfts erfolgte die Gründung einer GmbH, welche durch die RT Treuhand AG inklusive der Überführung der Einzel-firma begleitet wurde.

BERRO AG

Die BERRO AG aus Bühler wird seit langer Zeit durch die RT Treuhand AG betreut – von der Übernahme des Unternehmens bis zur aktuellen familieninternen Nachfolgeregelung. Bei Liegenschaftsfragen kam auch die RT Immobilien Treuhand AG zum Einsatz. Die Umsetzung der Nachfolge erfolgte unter Einbezug eines Steuerrulings. Zusätzlich betreut die RT Treuhand AG die Einzelfirma der Ehefrau von Peter Fontana.

Claudia und Adrian Heule

Die RT Treuhand AG begleitet zunächst die Einzelfirma von Claudia Heule, insbesondere bei der Nachfolgelösung. Im Anschluss wurde der Kauf der Heule Wärme & Feuer AG aus Widnau durch die RT Treuhand AG begleitet – inklusive Vertragsverhandlungen, Finanzie-

rungsfragen und der Erstellung von Businessplänen.

BAUMET AG (4)

Die RT Treuhand AG begleitet Jösi und Ursi Baumgartner aus Montlingen seit Beginn – von der Einzelfirma über die Umwandlung in eine Aktiengesellschaft bis zur Vorbereitung und Umsetzung der Nachfolge. Die Betreuung umfasst auch Finanzierungsgesuche, Vorsorgethemen und Steuerrulings. In Vermietungsfragen war die RT Verwaltungs AG beteiligt, bei Bewertungen und Firmenkäufen die RT Immobilien Treuhand AG.

Markus Forster, Forster Haustechnik AG

Die RT Treuhand AG begleitet Markus Forster in privaten wie geschäftlichen Belangen. Für seine Forster Haustechnik AG aus Berneck übernimmt sie Aufgaben im Backoffice, berät bei buchhalterischen und lohnbezogenen Fragen sowie bei steuerlichen Themen, sowohl im privaten als auch im geschäftlichen Bereich, und erstellt den Jahresabschluss. Auch bei der Forster Liegenschaften AG ist die RT Treuhand AG für den Jahresabschluss zuständig. Die Zusammenarbeit erfolgt unter anderem über AbaWeb.

Anzeige

Heute Investition.

Morgen Erfolg.

Von der Gründung bis zur Nachfolge unterstützen wir Sie und Ihr Unternehmen mit umfassenden Leistungen für langfristigen Erfolg: sgkb.ch/meinunternehmen

St. Galler Kantonalbank
 Meine erste Bank.

Architektur trifft Funktion

Nach nur einem Jahr Bauzeit hat die RTAG ihr neues Bürogebäude bezogen – ein markanter, dreigeschossiger Bau, der sich gestalterisch ins Ortsbild einfügt und mit Licht, Funktionalität und architektonischer Sorgfalt überzeugt.

Das neue Gebäude mit rund 5000 m³ Bauvolumen bzw. 1100 m² Bruttogeschossfläche präsentiert sich als gelungene Verbindung von Funktionalität und Architektur. In das ortsbildgeprägte Umfeld mit historischen Bauten und moderner Bebauung fügt sich der dreigeschossige Neubau harmonisch ein und setzt mit seiner Holzfassade zur viel befahrenen Hauptstrasse hin einen klaren gestalterischen Akzent.

Ein grüner Vorbereich führt zum strassenseitigen Haupteingang; rückseitig erschliessen sich 28 gedeckte und offene Parkplätze. Innen prägt Sichtbeton in Kombination mit geschliffenem Terrazzo-Beton, Eichenholz, Farbakzenten in Bordeaux und Purpur sowie ein zentraler Pflanztrug das offene Raumkonzept. Eine durchdachte Lichtführung – vor allem natürliches Licht – schafft Atmosphäre und bringt Dynamik in die Räume.



Im ersten Obergeschoss befinden sich über 40 flexibel nutzbare Arbeitsplätze und vier unterschiedlich grosse Sitzungszimmer. Glastrennwände in Eiche ermöglichen Transparenz und Konzentration gleichermaßen. Kurze Wege zu Meetingräumen, Küchen, Videocall-Zonen und Nasszellen runden die effiziente Struktur ab.

Das zweite Obergeschoss bietet grosszügige Dachterrassen mit Blick auf den Alpstein, eine multifunktionale Küche, einen Konferenzraum sowie Ausbaureserven. Eine Wärmepumpe mit Erdsonden, eine Photovoltaikanlage, LED-Beleuchtung und ein thermoaktives Bauteilsystem sorgen für energetische Nachhaltigkeit.

göldipartnerarchitekten ag
Bahnhofstrasse 69, 9450 Altstätten
www.goeldipartner.ch



göldipartnerarchitekten

Rheintaler Persönlichkeiten im Fokus

Sie sind Entscheidungsträger, Unternehmer, Politiker oder Innovatoren – und sie alle prägen das Rheintal. In dieser Sonderausgabe stellen wir 111 Persönlichkeiten vor, die mit Weitblick, Engagement und Tatkraft Wirtschaft und Gesellschaft unserer Region gestalten.

1 Dölf Steiger, Balgach

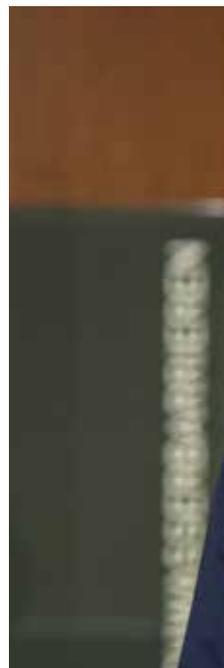
Dölf Steiger ist Mitinhaber, Verwaltungsrat und Mitglied der Geschäftsleitung von Gantenbein + Partner AG. Er ist seit 2011 im Unternehmen dabei. Sein Antrieb: «Verantwortung übernehmen, Vertrauen schaffen, Zukunft gestalten.»

2 Jens Breu, Lüchingen

Jens Breu ist seit 2016 CEO der SFS Group und seit 2019 Mitglied des Verwaltungsrats der Dätwyler Holding AG. Jens Breu setzt sich stark für das duale Bildungssystem und den Bereich Nachhaltigkeit ein.

3 André Frei, Widnau

André Frei ist seit über 20 Jahren Geschäftsführer der Bernhard Frei AG, ein renommiertes Unternehmen im Bereich Spezialtiefbau, Strassen- sowie Tiefbau. Als Vizepräsident des Verbands Rheintaler Baumeister setzt er sich für die Branche ein und gestaltet die Zukunft des Bauens mit.





4 Michael Dietrich, Altstätten

Michael Dietrich ist bereits im zweiten Jahr Messeleiter der RHEMA. Der dipl. Online-Marketing-Experte kam über die Zünd Systemtechnik und das St.Galler Tagblatt zur Rheintal Messe und Event AG. In seiner Freizeit steht der Eichberger beim FC Montlingen auf dem Platz.

5 Patrik Lanter, Oberriet

Das gelbe Herzblut der NeoVac Gruppe hat Patrik Lanter durch und durch in sich. Seit 20 Jahren sitzt er an der Spitze der Oberrieter Firmengruppe. Sein Bruder Rudolf Lanter und sein Schwager Roman Stadler ergänzen die Gruppenleitung noch in Teilzeit.

6 Nick Huber, Balgach

Nick Huber war Verwaltungsratspräsident der Altstätter Coltène-Holding bis zur GV im April 2025. Er engagiert sich als Vertreter der Aktionärsfamilie Huber im SFS-Verwaltungsrat und in verschiedenen Verwaltungsräten.

7 Sabina Saggiaro, Altstätten

Seit 2013 ist die Betriebsökonomin Geschäftsleiterin der Vereine «St.Galler Rheintal» und «Agglomeration Rheintal». Ein Meilenstein war der Aufbau der Marke «rheintal.com» sowie die Einreichung des Agglo-Programmes 4. Generation.



1 Christine Egger-Schöb und Philipp Schöb, Gams

Christine Egger-Schöb und Philipp Schöb führen die Schöb AG in Gams als Co-Geschäftsleitung in dritter Generation. Der Familienbetrieb ist führend im Holzsystembau in der Schweiz. Christine leitet Finanzen und Marketing, Philipp Verkauf und Kalkulation.

2 Christian Sieber, Berneck

Christian Sieber ist seit 2011 CEO der Sieber Gruppe. Sieber bietet globale Logistiklösungen und Lieferungen mit Mehrwert-service. Mit der Raben Group gründet Sieber 2025 die Raben Sieber AG und erweitert das nationale Stückgutnetz nach ganz Europa.

3 Bruno Bischofberger, Balgach

Bruno Bischofberger, Verwaltungsratspräsident, führt die SternGarage mit Weitblick und Engagement gemeinsam mit der GL und seinen Töchtern. Der Neubau in Au schafft die Grundlage für weiteres Wachstum, moderne Mobilität und eine familiär geprägte Zukunft.





5

4 Janine Zoller und Dennis Hugentobler, Au

Gemeinsam sind sie seit 2020 in der zweiten Generation Inhaber und Geschäftsführer der 1987 gegründeten HWT Haus- und Wassertechnik AG. Für den eidg. dipl. Sanitärinstallateur und die Betriebsökonomin ist Wasser Leidenschaft.

5 Martina Kellenberger, Berneck

Der Weg begann mit Ölwechsellern und dem Geruch von Motoren, mit Latzhose und Schraubenschlüssel. Schritt für Schritt entwickelte sie sich zur Geschäftsleiterin. Mit ihrem Gespür für Technik und Menschen lenkt sie die Garage Grenacher als Pionierbetrieb im Autogewerbe.

6 Daniel Hartmann, Rüthi

Daniel Hartmann aus Rüthi ist geschäftsführender Inhaber der Hartmann Gruppe, fokussiert auf die Erbringung von Treuhand-, Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsleistungen. Das Unternehmen präsentiert sich als kompetenten und proaktiven Sparringspartner. Fest verankert im Rheintal.



6

7 Prof. Dr.-Ing. Knut Siercks, Buchs

Prof. Dr.-Ing. Knut Siercks leitet das Departement Technik der OST und ist Standortleiter des Campus Buchs. Zuvor war er in Führungspositionen bei Leica Geosystems, Hexagon und Karl Storz tätig. Sein Schwerpunkt liegt im Technologie- und Innovationsmanagement.

8 Ralph Dietsche, Rüthi

Der ehemalige TV-Journalist Ralph Dietsche hat sich als Krisenmanager und Mediensprecher einen Namen erarbeitet. Der Geschäftsführer der radikom GmbH organisiert zudem als Tagungsleiter den Rhema-Gwerblertag. Dieses Jahr nahmen 950 Personen am Netzwerkanlass teil.



7



8

1 Norbert Lüchinger, Montlingen

Norbert Lüchinger prägt seit 2016 als Vorsitzender der Bankleitung die Raiffeisenbank Oberes Rheintal. Zuvor war er in leitender Funktion bei der Credit Suisse in der Region Ostschweiz tätig. Weiter engagiert er sich als Sportchef des FC Montlingen und trägt zum Erfolg bei.

2 Manuel Koller, Widnau

Manuel Koller führt seit 2019 die KOF AG Rückbautechnik mit Sitz in St.Margrethen erfolgreich in 2. Generation. Mit viel Leidenschaft führt er das Familienunternehmen in die Zukunft – nachhaltig und mit Weitblick. Abseits des Arbeitsalltags findet man ihn auf dem Klettersteig.

3 Brigitte Lüchinger, Kriessern

Mit Leidenschaft führt Mitinhaberin Brigitte Lüchinger mit ihrem Mann Stefan das Familienunternehmen Lüchinger Metallbau AG in Kriessern und Domat/Ems. Sie amtierte während sechs Jahren als AGV-Rheintal Präsidentin und Vorstand des Schweiz. Arbeitgeberverbands.

4 Marcel Rebmann, St.Margrethen

Marcel Rebmann wird ab dem 1. Mai 2025 neuer CEO des Mineralheilbads. Rebmann verfügt über mehr als 25 Jahre Erfahrung in Führungspositionen, zuletzt war er CEO der Ospelt Catering AG und hat das Unternehmen erfolgreich ausgebaut.





5 Alex und Marcel Schmitter, Widnau

Das 1958 gegründete Familienunternehmen SAW Gruppe in Widnau wird seit 2015 in dritter Generation von Alex und Marcel Schmitter geführt. Das Unternehmen ist ein bedeutender Akteur in der Region und setzt auf Innovation und Digitalisierung.

6 Claudio Köppel, Widnau

Claudio Köppel ist Mitinhaber und Vorsitzender der Geschäftsleitung der Bucher AG Gartenbau in Widnau. Das Unternehmen ist seit 1958 im Garten- und Landschaftsbau tätig. Es verbindet gestalterisches Gefühl mit technischem Know-how und setzt Massstäbe für nachhaltige Gartentrends.

7 Natal Schnetzer, St.Margrethen

Natal Schnetzer ist Verleger und Geschäftsführer der Metro-Comm AG in St.Gallen, u.a. bekannt für das Ostschweizer Unternehmermagazin LEADER. Dazu werden auch diverse Online-Portale, darunter Rheintal24, betrieben. Mit der Digital Conference Ostschweiz und der Verleihung des LEADER Digital Awards gibt der IT-Branche in der Region eine Bühne.

8 Karin Bürki Sonderegger, Heerbrugg

Karin Bürki Sonderegger ist Anwältin und Notarin. Seit 16 Jahren ist sie Partnerin der bürki bolt rechtsanwälte in Heerbrugg. Sie ist Vizepräsidentin des VR der Galledia Group AG in Berneck und Verwaltungsrätin der greiner packaging ag und der Bergbahnen Wildhaus AG.



1 Patrick Berhalter, Widnau

Patrick Berhalter ist seit 2014 VR-Präsident des Familienunternehmens Berhalter AG. Das Unternehmen positioniert sich als Weltmarktführer mit Stanztechnologie «Made in Switzerland». Das Rheintaler Hightech Unternehmen genießt heute einen hervorragenden Ruf.

2 Sandro und Alessia Mastroberardino, Balgach

Die Geschwister sind seit 2018 Geschäftsführer der Metzler & Co. AG. Man hat sich auf die Herstellung von Hemden, Blusen und Poloshirts spezialisiert. Unter ihrer Leitung hat das Unternehmen Erfolge erzielt, darunter der Family Business Award.

3 Jürg Dietsche, Kriessern

Als Familienmitglied aus der 3. Generation führt Jürg Dietsche als Dipl. Baumeister die Kriessner Dietsche Strassenbau AG als operativer Geschäftsführer. Als Präsident des reg. Baumeisterverband VRB und Vorstandsmitglied des Rheintaler AGV setzt er sich für die Bauwirtschaft ein.





5

4 Marco Cristuzzi und Alexandra Venzin, Widnau

Marco Cristuzzi ist Mitinhaber der Cristuzzi Gruppe mit rund 35 Mitarbeitern und Geschäftsführer der Cristuzzi Architektur AG. Alexandra Venzin ist das jüngste Mitglied der GL bei der Cristuzzi Gruppe. Sie ist seit über zehn Jahren in der Gruppe tätig.

5 Walter Wüst, Altstätten

Walter Wüst ist VRP und Inhaber der Wüst Metallbau AG. Die Firma ist in den Bereichen Stahl- Metall- und Fassadenbau tätig. Es werden 140 Mitarbeiter beschäftigt. Man hat sich auf Glasfassaden, Schlosserarbeiten, Treppenbau, sowie Messebau und Tankstellen spezialisiert.



6

6 Michaela Adami-Schrott, Widnau

Dr. Michaela Adami-Schrott ist CEO der TISA Gruppe. Sie promovierte an der Universität St.Gallen und war bei Premiere, chello und UPC international in der Geschäftsleitung tätig. Ihr Stil: empathisch und klar. Ihre Vision: Spedition, die den Alltag einfach macht.

7 Roger Stieger, Altstätten

Roger Stieger gründete 1998 die RT Immobilien Treuhand AG mit Sitz in Altstätten. Seit über 25 Jahren gehört die RTAG zu den führenden Dienstleistern in den Bereichen Immobilien & Treuhand.

8 Patrick Besserer, Kriessern

Die Noventa AG mit Hauptsitz in Diepoldsau beschäftigt rund 800 Mitarbeitende und ist auf die Entwicklung und Fertigung von kunststofftechnischen Komponenten spezialisiert. VRP Patrick Besserer fördert engagiert die Zusammenarbeit innerhalb des Unternehmens.



7



8

1 Thomas und Christoph Bosshard, Berneck

Die Oertli Instrumente AG wird von den Brüdern Bosshard geführt. Seit 2022 teilen sie sich die Verantwortung: Christoph fokussiert sich auf Organisation und Strategie, Thomas auf Digitalisierung und Technologie – gemeinsam für ein innovatives Unternehmen.

2 Bettina Fleisch, Rüthi

Seit 20 Jahren führte Bettina Fleisch die Säntis packaging ag in Rüthi. Seit Februar hat sie die Leitung abgegeben und konzentriert sich auf strategische Themen und die Weiterentwicklung ihrer Firmen. Dazu gehören auch die Säntis Batterie AG sowie die BeBe Immobilien AG.

3 Karl Stadler, Altstätten

Karl Stadler ist nach seinem HSG-Studium als Vertreter der Gründerfamilie bei SFS eingestiegen und war dort über 50 Jahre operativ und im VR tätig. Zudem hat er über die Familienholding WISTAMA verschiedene weitere Firmen aufgebaut, insbesondere die POLYGENA AG.

4 Louis Zünd, Altstätten

Louis Zünd ist Verwaltungsratspräsident der Zünd MobilCenter AG. Nach jahrzehntelangem Engagement im Familienbetrieb hat er die operative Führung abgegeben und konzentriert sich heute auf seine Aufgaben im Verwaltungsrat.



5



5 Thomas Bolt, Diepoldsau

Über ein Vierteljahrhundert ist Thomas Bolt bei Bürki Bolt Rechtsanwälte engagiert. Der langjährige AGV-Geschäftsführer nahm im Rheintal zahlreiche Tätigkeiten auf. Heute ist er im Vorstand des Vereins St.Galler Rheintal aktiv.

6 Patrick Vogler, Thal

Bis Ende Juni 2022 hatte Patrick Vogler die Führung der Grand Resort Bad Ragaz AG inne. Es gelang ihm, das Resort in eine neue Ära zu führen. Vogler engagiert sich heute als Verwaltungs- und Stiftungsrat und führt ein Beratungsunternehmen für Hotellerie-Immobilientransaktionen.

7 Willy Langenegger, Kriessern

Willy Langenegger ist Inhaber und Geschäftsführer der Swiss Photovoltaik GmbH in Kriessern. Mit über 1800 realisierten Projekten sowie mit 25 eigenen Photovoltaikanlagen über die Ostschweiz hinaus trägt er zur nachhaltigen Energiegewinnung bei und setzt Meilensteine.

8 Philippe Köppel, Widnau

Philippe Köppel steht mit Mitte dreissig an der Spitze des Fahrzeugbauers GK Grünenfelder AG in Kriessern. Seit 2019 führt er das Unternehmen als CEO, bringt seine umfassende Expertise im Verwaltungsrat ein und ist zudem Teilhaber der Firma.

7



6



8



NeoVac

Gebäude effizienter machen.

Wenn es um ganzheitliche Lösungen zur intelligenten und ressourcenschonenden Nutzung sowie sicheren Lagerung von Energie und Wasser geht, sind wir für Sie da. 50 Jahre Know-how machen uns zur führenden Komplettanbieterin im Markt.

Making energy smarter

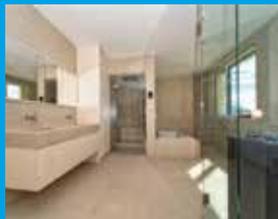
neovac.ch



HWT

Der Haustechnik-
Experte

QUALITÄT SEIT 1987



SANITÄR



HEIZUNG



SCHWIMMBAD

HWT Haus- und Wassertechnik AG

Industriestrasse 26

9434 Au

+41 71 747 50 50

hwt.ch





1



2



3



4

1 Dominik Sieber, Marbach

Dominik Sieber ist Geschäftsleiter der Kobelt AG, einem Bauunternehmen in Marbach. Mit seinem Team realisiert er Neu- und Umbauten in Massiv- und Holzbauweise. Zuvor war er international als Geschäftsfeldleiter im Bereich Baubefestigungstechnik bei SFS tätig.

2 Priska und Christoph Jansen, Oberriet

Priska und Christoph Jansen führen die Jansen AG in der 3. Generation operativ und im Verwaltungsrat. Das Technologieunternehmen entwickelt, fertigt und vertreibt Stahlssysteme für Fenster, Türen und Fassaden sowie Kunststoffprodukte für Baubranche und Industrie.

3 Klaus Brammert, Au

Klaus Brammert präsidiert den Arbeitgeberverband des St.Galler Rheintals, ist Mitglied im Vorstand des Vereins St.Galler Rheintal, sowie Stiftungsrat der Hans Huber-Stiftung. Er ist zudem VR-Präsident der STI Hartchrom AG und VR Mitglied der Bauwerk Group.

4 Andreas Zäch, Oberriet

Andreas Zäch ist Immobilienökonom und Gründer von AZ Immo AG und ANDREIOS AG. Seit 2013 baut er seine Unternehmen erfolgreich auf und darf auf eine grosse Anzahl an attraktiven Wohnbauprojekten blicken. Er steht für Kompetenz im Liegenschaftsverkauf und in der Projektentwicklung.

1 Hans Peter Oberle, Altstätten

Hans Peter Oberle ist seit 2004 Geschäftsführer der Stark AG in Altstätten. Mit Innovationskraft und Weitsicht hat er das Unternehmen modernisiert – von digitalen Lösungen über Logistiko-optimierung bis zum einzigartigen, neuen STARKraum. 2024 feierte er sein 20-jähriges Jubiläum als Geschäftsführer und steckt weiterhin voller Tatendrang.

2 Christin und Otto Gmeiner, Rheineck

Christin und Otto Gmeiner sind gemeinsam mit Myriam und Simone Gmeiner die Inhaber und Geschäftsführer der Kommunikations- und Digitalagentur DACHCOM mit Sitz in Rheineck, St.Gallen, Winterthur, Schaan, Lindau und München.

3 Reto Monsch, Heerbrugg

Seit 2019 ist Reto Monsch Vorsitzender der Geschäftsleitung der Alpha RHEINTAL Bank. Zuvor als Leiter Privat- und Firmenkunden und Recovery-Spezialist tätig, ist Reto Monsch ein ausgewiesener Bankfachmann. Er engagiert sich im Verwaltungsrat von zwei KMU.





4 Jeremy und Robin Dietsche, Kriessern

1984 als kleiner Montagebetrieb in Kriessern gestartet, ist die Dietsche Montage-Profis AG heute ein erfolgreicher Profi für Schreinermontagen und Montagen aller Art. Im Jahr 2021 traten Jeremy und Robin Dietsche in den Verwaltungsrat und die Geschäftsleitung ein.

5 Tina Gautschi, St.Margrethen

Seit Anfang 2020 steht mit Tina Gautschi erstmals in der über 120-jährigen Geschichte der Gautschi Gruppe eine Frau an der Spitze. Sie ist diplomierte Bauführerin SBA, Major der Genietruppen und engagiert sich im Rheintaler Führungsstab.



6 Andrea Cristuzzi & Daniel Romer, Widnau

Andrea Cristuzzi und ihr Mann Daniel Romer sind Mitinhaber der Cristuzzi Gruppe. Andrea ist bei der Immobilien-Treuhand AG Geschäftsführerin des Bereichs Bewirtschaftung. Daniel Romer leitet im Unternehmen die Bereiche Verkauf und Bewertungen.

7 Roger Tinner, Diepoldsau

Roger Tinner ist Kommunikations- und Eventprofi: Früher als Journalist und HSG-Mediensprecher, heute mit der Alea-lacta-Gruppe. «Integrierte Kommunikation» ist das Kerngeschäft des Betriebs mit Sitz in St.Gallen und Heerbrugg.

8 Guido Mitterer, Heerbrugg

Seit 2016 leitet Mitterer die Rhenusana. Seine KV-Lehre 1983 bei der National Versicherung brachte Mitterer in die Versicherungsbranche. Ergänzt hat er seine praktische Ausbildung durch ein Studium und einen Masterabschluss an der FH St.Gallen.



1 Claudia Keel-Graf, Rebstein

Claudia Keel-Graf führt in fünfter Generation die Sonnenbräu in Rebstein. Als erste Schweizer Braumeisterin, Mutter und Ex-Kantonsrätin prägt sie die Region – mit Rheintaler Bier und dem Swisslander Whisky aus eigener Produktion.

2 Fabio Schlatter, Balgach

Fabio Schlatter kennt sich im Rheintal genauso wie in der Bau- und Immobilienbranche bestens aus. Vor zwölf Jahren startete er in die Selbständigkeit, als Geschäftsführer und Mitinhaber der B+S Projekt GmbH und der B+S Invest AG.

3 Oliver Zünd, Altstätten

Betriebsökonom Oliver Zünd ist Geschäftsführer der Zünd Systemtechnik, die digitale Flachbetschneidsysteme für Kunden rund um den Globus entwickelt und produziert. Seit 1984 liegen das Herz und die Vernetzung im Rheintal.

4 Albert Koller, Diepoldsau

Albert Koller ist Präsident des Verwaltungsrates der CasalInvest Rheintal AG mit Sitz in Diepoldsau. Daneben engagiert er sich als Unternehmensberater und Verwaltungsrat u.a. bei der Thurgauer Kantonalbank.





5 Carlos Martinez, Berneck

Carlos Martinez, lebt und arbeitet als Architekt in Berneck. Die Werke des Herzblut-Rheintalers sind national und international anerkannt. Schwerpunkte seiner Arbeit sind Innovation im Holzbau, gemeinschaftliches Wohnen und funktioneller Industriebau.

6 Alexander Zünd, Balgach

Seit 2013 ist Alexander Zünd im Garagenbetrieb der Familie aktiv. Seit 2021 ist er Geschäftsführer in vierter Generation im Zünd MobilCenter in Widnau. Er engagiert sich im Opel-Händlerverband und in der Einkaufsgenossenschaft des Automobilgewerbes (ESA).

7 Matthias Hutter, Diepoldsau

Matthias Hutter übernahm 2011 als Geschäftsführer die Sonnenbau Gruppe von seinem Vater, ist zugleich CEO der CasalInvest Rheintal AG sowie Vorstandsmitglied des Immobilienverbandes SVIT Ostschweiz und des Arbeitgeberverbandes Rheintal.

8 Ulf und Rik Heule, Balgach

Ulf Heule, CEO, und sein Sohn Rik, Co-CEO der HEULE Werkzeug AG, führen die 1961 von Heinrich Heule begründete Tradition der Präzisionsfertigung fort. Mit Rik Heule tritt nun die dritte Generation an die Spitze des Unternehmens.





Management am Bau+



Ihr starker **Partner** für

- + **Projekt- und Bau-**leitung
- + **Generalplanung**
- + **Bauherrentreuhand**

gantenbein-partner.ch



**Das ist Urs.
Seine Stromrechnung
hält ihn nachts nicht wach.**

swiss-photovoltaik.ch



«Das Recht ist nicht nur meine Profession, sondern meine Leidenschaft. Jeden Tag von Neuem.»

Alexander Bartl
lic. iur. HSG, Rechtsanwalt, dipl.
Steuerexperte, Notar

**BARTL EGLI
& PARTNER** RECHTSANWÄLTE
STEUEREXPERTEN
NOTARE

Oberfahrstr. 11 Postfach CH - 9434 Au	Bahnhofstr. 24 Postfach CH - 9443 Widnau	advokatur@bartl-egli.ch Telefon +41 71 727 08 08 www.bartl-egli.ch
---	--	---



1 Alexander Lang, Berneck

Alexander Lang steht seit 2017 an der Spitze der mobil Werke AG mit Sitz in Berneck. Das Unternehmen ist ein führender Anbieter von massgeschneiderten Einrichtungslösungen für Bildungseinrichtungen, Gesundheitseinrichtungen, Hotellerie sowie Wohn- und Geschäftsräume in der Ostschweiz. Auf einer Produktionsfläche von 13'000 m² werden in der eigenen Schreinerei und Schlosserei hochwertige Möbel und Innenausstattungen gefertigt.

2 Antonio R. Luongo, Au

Antonio R. Luongo ist der visionäre Kopf hinter der Ökovolt Schweiz AG. Unter seiner Führung entwickelte sich das Unternehmen in drei Jahren zum Solarpionier mit über 650 Projekten und über 45 Mitarbeitern. Der gebürtige Vorarlberger lebt mit seiner Frau in Widnau – seiner neuen Heimat. Sein Motto: «Vergeude keine Energie, erzeuge und veredle sie.»

3 Alex Pfister, Widnau

Alex Pfister ist seit 1996 in der Versicherungsbranche tätig und Inhaber der Zurich, Generalagentur Alex Pfister AG. Die Generalagentur beschäftigt rund 100 Mitarbeiter und ist die grösste Generalagentur der Schweiz.

4 Arthur Philipp, Heerbrugg

Arthur Philipp gründete 2002 im Alter von 64 Jahren die APM Technica AG in Heerbrugg. Das Unternehmen ist international tätig und auf Klebe- und Oberflächentechnologie spezialisiert. Er wurde für seinen Mut und Innovationsgeist mehrfach ausgezeichnet.

Herzlich willkommen im STARKraum

Im STARKraum trifft Handwerk auf Innovation. Auf zwei Etagen präsentiert die Stark AG über 3500 m² verbaute Holzprodukte. Holzprofis in Planung und Ausführung, aber auch Privatkunden finden hier Inspirationen, um Wohnträume zu verwirklichen.

Quadratmeter für Quadratmeter entfaltet sich Holz in seiner vollen Kreativ- und Innovationskraft. «Unser Lieblingsmaterial lässt sich im STARKraum mit allen Sinnen erleben», erläutert Hans Peter Oberle, CEO der Stark AG. «Hier trifft man auch auf Produkte und Ideen, die über das Bekannte hinausgehen, und zwar in einzigartiger Vielfalt und Dimension.» 14 Holzarten, bis zu 11 Meter lange Dielen sowie 60 dekorative Produkte für Wände, Decken und Böden veranschaulichen, was handwerklich und technisch möglich ist.

Ein Ort für starke Holzideen

Rund 300 Produkte sind in 1:1-Anwendung verbaut und wirklichkeitsnah erlebbar - von Türen in verschiedensten Ausführungen bis zu 32 Akustiksystemen,

die Design und Funktion verbinden. Zu den Highlights gehören auch vier Badezimmer, in denen starke Holzprodukte herkömmliche Materialien ersetzen. Das eröffnet ganz neue Möglichkeiten im Innenausbau.

Wow-Momente mit Know-how

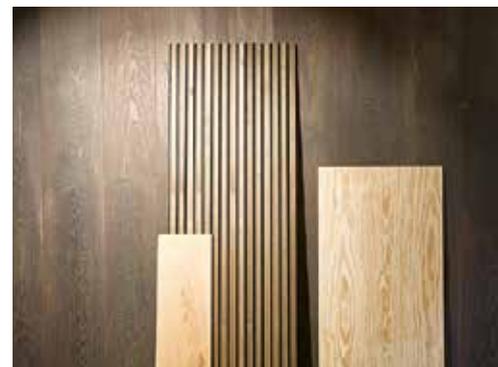
Einen klaren Vorteil des STARKraums sieht der Stark-CEO auch in der Verbindung von Emotion und Information: «Wir haben einen Ort geschaffen, an dem Holzprofis und ihre Kunden nicht nur staunen können, sondern auch alle wichtigen Fakten rund um die Produkte finden.» Das Team der Stark AG steht jederzeit beratend zur Seite, um Einblicke in Produkte und Lösungen zu geben sowie beim Planen zu unterstützen.

myholz.ch – zack, zack geliefert

Mit myholz.ch bietet die Stark AG zusammen mit vier Partnerunternehmen einen zukunftsstarken Service für Geschäftskunden. Über 23'000 Artikel, ein Konfigurator, die Schreinersuche sowie eine Vielzahl von Profi-Funktionen machen den Shop zum grössten Schweizer Marktplatz für Holzprodukte.



Raum frei für praxisstarke Dialoge: TV-Moderator Marco Fritsche führt im STARKraum inspirierende Gespräche mit Fachleuten. Zu sehen als Video-Podcast auf stark.ch/raum sowie auf Spotify, YouTube und Apple Podcast.



Reales und digitales Raum-erlebnis

Mit der STARKraum App stehen den Besucherinnen und Besuchern weitere Möglichkeiten offen. Sämtliche Artikel sind mit einem QR-Code ausgestattet, um Produkt- und Anwendungsinformationen direkt auf dem Smartphone anzuzeigen. Sogar das Erstellen von individuellen Wunschlisten ist via App möglich. Holzprofis überneh-



Starke Akustik

Eine gute Raumakustik ist entscheidend für Wohlbefinden und Produktivität – sei es im Büro, zu Hause oder in öffentlichen Räumen. Denn die Geräuschkulisse beeinflusst, wie gut wir uns fühlen und konzentrieren können. Im STARKraum wird Akustik auf eine neue Ebene gehoben: Mit 32 verbauten Lösungen zeigt die Ausstellung, wie sich die beste Harmonie von Akustik und Ästhetik kreieren lässt.



Raumerlebnis zum Hören

Von eleganten Holzlamellen über perforierte Paneele bis zu speziell entwickelten Deckensystemen: Die Vielfalt der Akustiklösungen ist beeindruckend. Jede der 32 Anwendungen ist technisch korrekt verbaut und erlaubt so, die Wirkung in realen Szenarien zu erleben. Besucherinnen und Besucher können die Unterschiede zwischen den Materialien und Konstruktionen direkt wahrnehmen und erfahren, wie Akustiklösungen den Klang und die Atmosphäre eines Raumes verändern.

«Akustik nimmt in der Planung einen immer grösseren Raum ein. Akustik ist mehr als Technik.», bringt Hans Peter Oberle den Mehrwert auf den Punkt. «Der STARKraum bietet für jedes Ohr die passende Lösung. Optisch und vor allem funktional.»



Der STARKraum ist mehr als nur ein Showroom. Er ist ein Ort, der inspiriert, informiert – und begeistert.

Lust, den STARKraum live zu erleben?

Besuch vereinbaren:
stark.ch/raum



men ganz einfach die Wunschliste ihrer Kunden und bestellen die Produkte online im Profi-Shop.

Offen für starke Events

Raum und Infrastruktur dienen nicht nur der Inszenierung von Holzprodukten. Sie können auch für Workshops, Seminare, Schulungen und andere Events gemietet werden. Veranstalter profitieren dabei sowohl von der inspirierenden Umgebung, als auch von modernster Präsentationstechnik. Das Event-Angebot im STARKraum umfasst auch einen optionalen Catering Service.

Der STARKraum als Podcast-Bühne

Ab sofort lädt TV-Moderator Marco Fritsche ausgewählte Gäste aus der Holz- und Architekturbranche in den STARKraum zum Gespräch ein. Im Video-Podcast diskutieren sie Trends, Visionen und innovative Projekte. Jede Episode bietet neue Perspektiven auf das Bauen mit Holz. Zu sehen und zu hören ist der Podcast auf stark.ch/raum sowie den gängigen Podcast-Plattformen.



Stark AG
 Industriestrasse 1
 9450 Altstätten

T +41 71 757 51 11
info@stark.ch
stark.ch/raum

1 Markus Ritter, Altstätten

Seit 2011 hat Ritter als Vertreter des Kantons St.Gallen und der Mitte Einsitz im Nationalrat. Seit 2012 präsidiert er mit dem Schweizer Bauernverband einen der vier Wirtschaftsdachverbände. In der Frühlingssession 2025 kandidierte er ausserdem als Bundesrat.

2 Mike Egger, Berneck

2012 wurde Mike Egger in den St.Galler Kantonsrat und 2019 als Nachfolger von Toni Brunner in den Nationalrat gewählt. Bei den Wahlen 2023 erzielte er das mit Abstand beste Resultat aller St.Galler Kandidaten. Egger gilt als charismatischer und gradliniger Politiker.

3 Andreas Broger, Altstätten

Der Direktionsschadeninspektor bei einer Schweizer Versicherung ist seit 2013 im Altstätter Stadtrat tätig, seit 2017 als Vize-stadtpräsident. Seit 2015 ist er auch im Kantonsrat St.Gallen. Nebenbei ist der Politiker als Präsident des FC Altstätten im Breitensport tätig.





4 Roland Rino Büchel, Oberriet

Der SVP-Parlamentarier ist seit 2010 als Nationalrat aktiv. Als Mitglied der zuständigen Kommission und des Europarats prägt er massgeblich die schweizerische Aussenpolitik. Er ist seit zwölf Jahren auch Mitglied des Büros, dem Führungsgremium des Nationalrats.

5 Christian Sepin, Au

Christian Sepin ist seit 2015 Gemeindepräsident in Au und amtierte zuvor acht Jahre Schulratspräsident der Einheitsgemeinde Diepoldsau. Vor seinem Wechsel in die Gemeindebehörde war der Vater von zwei erwachsenen Söhnen Wirtschaftsinformatiker in der Privatwirtschaft.



6 Patrick Dürr, Widnau

Patrick Dürr vertritt das Rheintal seit 2010 im Kantonsrat. Der Mitte-Politiker steht für eine zukunftsgerichtete Wirtschafts- und Familienpolitik. Zudem setzt er sich als Geschäftsleitungsmitglied des HEV Kanton St.Gallen für Wohn- und Hauseigentümer ein.

7 Ruedi Mattle, Altstätten

Ruedi Mattle ist seit 2013 Stadtpräsident von Altstätten und vertritt das Rheintal seit 2020 im Kantonsrat. Seit 2025 engagiert er sich zudem als Präsident des Vereins St.Galler Rheintal und des grenzüberschreitenden Vereins Agglomeration Rheintal für eine starke Region.

8 Rolf Huber, Oberriet

Rolf Huber ist seit 2011 Gemeindepräsident von Oberriet und vertritt seit 2015 den Wahlkreis Rheintal für die FDP im Kantonsrat. Huber ist zudem Präsident des Verbands St.Galler Gemeindepräsidenten und des Zweckverbands Altersheim Oberriet-Rüthi.



1 Urs Müller, Rheineck

Urs Müller ist seit November 2019 Stadtpräsident von Rheineck. Der gelernte Bauingenieur arbeitete schweizweit im Tunnel- und Brückenbau, bevor er in die Heimat zurückkehrte. Vor seiner Wahl zum Stadtpräsidenten war er Geschäftsführer des Rheintaler Binnenkanalunternehmens.

2 Reto Friedauer, St.Margrethen

Der Gemeindepräsident von St.Margrethen, der Ende Januar 2026 zurücktreten wird, präsidierte auch jahrelang den Verein St.Galler Rheintal sowie den Verein Agglomeration Rheintal. Seit 2025 ist er Präsident des Vereins für Abfallentsorgung (VfA) in Buchs.

3 Michael Schöbi, Altstätten

Michael Schöbi ist Rechtsanwalt, Notar und Kantonsrat. Als ehemaliger Schulrat und Präsident von Spitex RhyCare sind ihm Bildung und Soziales vertraut, mit Mandaten im Gewerbeverband und als Verwaltungsratspräsident der Alpha Rheintal Bank kennt er die Belange der Wirtschaft.

4 Peter Nüesch, Widnau

Der FDP-Kantonsrat Peter Nüesch führt in Widnau zusammen mit seinem Bruder einen modernen Landwirtschaftsbetrieb sowie mit zwei weiteren Landwirten die Biogasanlage Rhy Biogas AG. Er ist Präsident von Culinarium und war zudem Präsident des St.Galler Bauernverbands.

1



2



3



4





5 Alexander Bartl, Widnau

Der Rechtsanwalt, Notar und dipl. Steuerexperte begleitet mit der Kanzlei Bartl Egli & Partner AG Gewerbe- und Privatkunden. Auch als Verwaltungsrat berät er Unternehmen. Im Kantonsrat ist er Mitglied in der ständigen Rechtspflegekommission und Präsident der Wirtschaftsgruppe.

6 Walter Freund, Eichberg

Walter Freund ist neuer Präsident des St.Galler Kantonsrats. Der SVP-Politiker und ehemalige Landwirt übergab den Heiterhof an seinen Sohn Christian, der ebenfalls im Kantonsrat sitzt. Freund ist Präsident der Wald- und Holzgruppe des Kantonsrates St.Gallen.



Anzeige



IHR FAMILIEN-WOHNTAUM
6.5 Zimmer Reihenhäuser

Beratung & Verkauf

Raphael Sidler
 +41 79 700 02 42
 sr@azimmobilien.ch

Architektur

huserschnell.com
 9450 Altstätten

HUSER
 SCHNELL

ARCHITEKTEN

IMMOBILIEN

9443 Widnau | azimmobilien.ch

1 Peter Sieber, Widnau

Peter Sieber fing vor 38 Jahren als Gastro-Quereinsteiger an und entdeckte seine Leidenschaft für Musik und Atmosphäre. Die Passion ist geblieben, und seine «Habsburg» ist zu einem Betrieb mit über 38 Mitarbeitern gewachsen, der auch überregional geschätzt wird.

2 Michael Vogt, Staad

In Michael Vogts «Hinterhofmetzgerei» verkauft der diplomierte Fleischsommelier Fleisch von Rindern und von alten Kühen. Sein Ziel ist, das beste Steak der Welt zu produzieren mit 100% nachhaltigem Fleisch aus der Schweiz.

3 Christoph Schmid, Berneck

Das «tobias wein.gut.» in Berneck wird bereits in der fünften Generation geführt. Seit 2012 führt Schmid das Familienunternehmen. Der 49-jährige Önologe hat nicht nur eine neue Philosophie ins Weingut gebracht, sondern auch schon einige Preise für die Weinkreationen erhalten.

4 Pascal Zäch, Heerbrugg

Pascal Zäch ist Inhaber und VR-Präsident des Kinotheaters Madlen. Mit Leidenschaft für Kultur und Events formt er das Madlen zu einem Ort der Begegnung für Film, Musik, Theater und Gemeinschaft. Sein Engagement zeigt sich in vielfältigen Veranstaltungen und persönlichem Einsatz.



125'000.-
für ein mobiles
Rheintal!

Was uns ausmacht:
Engagement.

Die Rheintaler Raiffeisenbanken fördern die Mobilität im Alltag und unterstützen den gemeinnützigen Verein TIXI Rheintal mit einem neuen Einsatzfahrzeug.

Ihre lokalen Raiffeisenbanken:
Diepoldsau-Schmitter, Marbach-Rebstein,
Mittelrheintal, Oberes Rheintal, Unteres Rheintal



Neuer Wind im Auto-Zentrum West in St. Margrethen!

Mit frischem Elan, einer neuen Geschäftsleitung und einer rundum modernisierten Werkstatt startet das Auto-Zentrum West in St. Margrethen in eine neue Ära – bereit, seinen Kundinnen und Kunden noch besseren Service, moderne Technik und maximale Zuverlässigkeit zu bieten.

Mit über 500 top gepflegten Occasionsfahrzeugen und wohl den besten Eintauschpreisen der Region ist das Auto-Zentrum West Ihre erste Adresse für den Fahrzeugwechsel!

Erfahren Sie Mehr unter: www.az-west.ch



*Auto
Zentrum
West*

Standort St. Margrethen

Nebengrabenstrasse 5 | +41 71 888 22 77
9430 St. Margrethen | info.stm@az-west.ch