

Interview mit Carlos Martinez:

«Es gibt nichts Gutes, ausser man tut es»

Wohnen

Mehr Sein, weniger Schein

BadeWelten 
DIE BADARCHITEKTEN

KlimaWelten 
DIE GEBÄUDETECHNIKER

WETTBEWERB

**WIR SUCHEN DIE
ORIGINELLSTE DUSCHE!**



Besuche unsere neue Website und gewinne
3 Nächte für 2 Pers. im Kult-Hotel «Mama Thresl»!
www.schwizer-haustechnik.ch


schwizer
HAUSTECHNIK





**Tiefe
Zinsen!**

Hypothek online ablösen.

Einfach und schnell zu tiefen Zinsen.

www.homegate.ch

X homegate.ch

Die Online-Hypothek

powered by Zürcher Kantonalbank





Was brauche ich wirklich?

Liebe Leserin, lieber Leser

Einzutauchen in die Welt des Wohnens öffnet die Sinne, hinterfragt Gewohntes und führt uns zurück zu uns selbst. Schliesslich geht es um die Gestaltung jenes Ortes, der uns abschalten lässt und inspirieren soll: das Zuhause. Wobei es «das Zuhause» nicht gibt – so unterschiedlich wir alle sind, so vielfältig kann man sich einnisten. Und das scheint derzeit das Wichtigste. Individualität ist Trumpf. Moden waren gestern. Jeder nach seinem Gusto. Die entscheidende Frage dabei ist nicht beige oder lindgrün, nicht Holz oder Glas und auch nicht rund oder eckig, sondern: Was brauche ich wirklich?

Das Leben wird komplexer. Zuhause ist weniger mehr. Luxus wird neu definiert: Bezeichnend für diese Ausgabe von «home» sind Stichworte wie Funktionalität, Authentizität, bewusster Genuss, Sinn und Sinnlichkeit. «home», das Ostschweizer Magazin für zeitgemässes Wohnen, gibt Denkanstösse, um das eigene Heim zu gestalten – persönlich. Persönlich sind auch unsere Interviews und Gespräche mit aussergewöhnlichen Ostschweizer Experten. In diesem Heft: Carlos Martinez, Veit Rausch und Roger Isenring.

In diesem Sinne: Geniessen Sie es!

Pascal Tschamper
Redaktion «home»



Das Ostschweizer Magazin für zeitgemässes Wohnen

Impressum

Home by LEADER, MetroComm AG, Bahnhofstrasse 8, CH-9001 St.Gallen, Tel. 071 272 80 50, leader@metrocomm.ch, www.leaderonline.ch | Verleger und Geschäftsleitung: Natal Schnetzer, nschnetzer@metrocomm.ch | Chefredaktor: Dr. Stephan Ziegler, sziegler@metrocomm.ch | Redaktion und Texte: Pascal Tschamper, Thomas Vesper, Stephan Ziegler | Fotografie: Stéphanie Engeler, Leo Boesinger, Bodo Rüedi, Tiziana Secchi, zVg. | Anzeigenleitung: Martin Schwizer, mschwizer@metrocomm.ch | Marketingservice/Aboverwaltung: Vreni Zäch, info@metrocomm.ch | Abopreis: Fr. 60.– für 18 Ausgaben | Erscheinung: Der LEADER erscheint 9x jährlich mit Ausgaben Januar/Februar, März, April, Mai, Juni, August, September, Oktober, November/Dezember, zusätzlich 9 Special-Ausgaben | Gestaltung: Béatrice Lang, blang@metrocomm.ch | LEADER ist ein beim Institut für geistiges Eigentum eingetragenes Markenzeichen. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages. Für unverlangt eingesandte Manuskripte übernimmt der Verlag keine Haftung. ISSN 1660-2757



Immobilientradition, die bewegt!

HEV Verwaltungs AG
Poststrasse 10 | Postfach
CH-9001 St. Gallen

Tel. 071 227 42 42
Fax 071 227 42 29

info@hevsg.ch
www.hevsg.ch

St. Gallen | Rapperswil | Wattwil | Buchs SG



Zu verkaufen: einzigartig – exklusiv – eindrücklich

Wohnen auf einem Stock mit spektakulärer Aussicht vom Günsensee bis ins ganze Alpsteinmassiv.
Ist es Ihr Traum exklusiv und einmalig zu wohnen? So ist dies Ihr Objekt.

Esther Haltiner-Bieg
Perron 3, 9200 Gossau
T +41 71 223 10 90
esther.haltiner@remax.ch

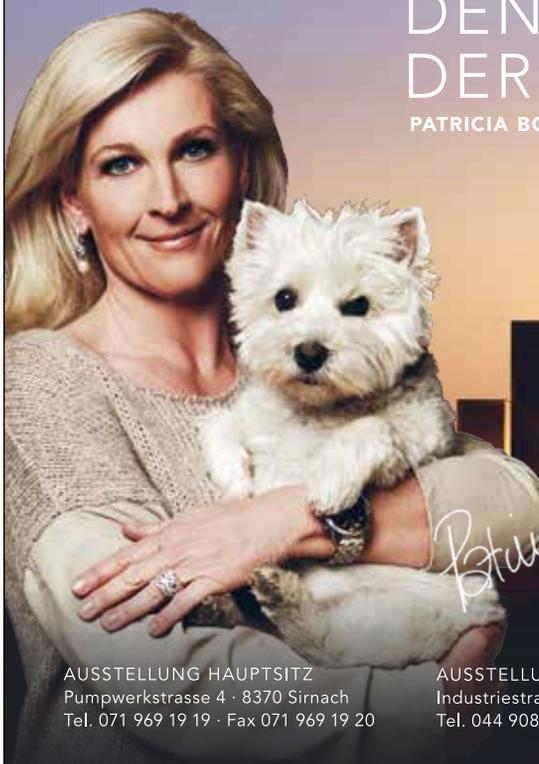


remax.ch



«AUCH WIR VERTRAUEN DEN UMBAUPROFIS DER KÜCHENHAUPTSTADT!»

PATRICIA BOSER, MODERATORIN UND LIFESTYLE-EXPERTIN



AUSSTELLUNG HAUPTSITZ
Pumpwerkstrasse 4 · 8370 Sirnach
Tel. 071 969 19 19 · Fax 071 969 19 20

AUSSTELLUNG BAUARENA
Industriestrasse 18 · 8604 Volketswil
Tel. 044 908 36 40 · Fax 044 908 36 50

Hans Eisenring
KÜCHENBAU

www.kuechenhauptstadt.ch



seite 6



28



40



22



14



36

home inhalt

Architektur: «Es gibt nichts Gutes, ausser man tut es» – im Gespräch mit Carlos Martinez 6

Bad: «Da ist gerade eine Trendwende im Gange» – Interview mit Markus Beeli 14

Wohnen: Mehr Sein, weniger Schein 22

Innenarchitektur: Das atemlose Genie – im Gespräch mit Veit Rausch 28

Sound & Technik: Technik, die dient – für Wohlfühlen und Genuss 36

Eigenheim: Kaufen mit Herz, Bauch und Kopf – Interview mit Roger Isenring 40

News: Neues aus der Welt der Einrichtung 48

Home Staging: Gut gestylt ist halb gewonnen – auch beim Hausverkauf 56

Wintergarten: Wohlfühlen im Wintergarten 64

interview

*«Es gibt nichts Gutes,
ausser man tut es»*

Carlos Martinez, einst Hochbauzeichner-Lehrling aus Berneck, hat sich über die Ostschweiz hinaus einen Namen als famoser Architekt gemacht. Der ehemals «Fremde» im Rheintal weiss, wie man Ressourcen einsetzt, um eine Identität aufzubauen – wobei «bauen» wörtlich verstanden werden darf. Seine Auftraggeber wissen es zu schätzen.

Carlos Martinez, schön haben Sie es hier. Was mögen Sie an Berneck?

Vieles, ich habe hier viele Freunde. Die Bernecker sind auf eine gelassene Art aktiv. Es hat wahrscheinlich mit dem Weinbau zu tun: Der Weinbauer muss sich während des ganzen Jahres intensiv um die Reben kümmern. Das Ergebnis ist aber etwas für den Genuss, es berauscht. Solche ortsspezifische Gegebenheiten prägen Leute und Ort. Berneck hat einen gut gestalteten Ortskern. Dieser wurde nach dem Brand von 1848 aus einem Guss aufgebaut. Ausserhalb der Stadt St.Gallen bekam Berneck damals das erste Baureglement im Kanton – mit sechs Artikeln. Ich war schon immer der Meinung, dass Architektur Menschen prägt, aber auch die Art der Bewohner die Architektur eines Ortes prägt.

Darum ist die Architektur ein Spiegel des Zeitgeistes und der Gesellschaft?

Genau. Kinder werden geprägt vom Haus, in dem sie aufwachsen, von der Strasse, in der sie wohnen, vom Ort, der Stadt. Wir Architekten haben deshalb eine grosse Verantwortung gegenüber der Gesellschaft. Ein schlechtes Buch soll man nicht lesen, einen schlechten Film besser nicht sehen. Schlechte Architektur an den Strassen kann man leider nicht ausblenden. Gute Plätze und Strassenräume haben einen positiven Einfluss auf die Einwohner, auf das Leben. Deshalb gehört die Stadt uns allen – und der einzelne Bauherr darf nicht bauen, was er will, auch wenn er es bezahlt. Er hat Verantwortung gegenüber

seinen Mitmenschen. Das wird zu wenig thematisiert. Ich bin in der Jury für den neuen Preis des Heimatschutzes St.Gallen-Appenzell Innerrhoden, den «Goldenen Schemel». Damit wollen wir auf den verantwortungsbewussten Umgang mit unserer Bau-substanz aufmerksam machen.

Ihr Architekturbüro hat einen zweiten Standort in Rorschach. Weshalb?

Als ich jung war, ging alles nach Rorschach: Zum Flanieren am See, Einkaufen, Verweilen und so weiter. Irgendwann hörte es auf. Rorschach fiel in Ungnade. 20 Jahre lief kaum mehr was – auch baulich. Nun hat Rorschach einen Stadtrat, der zieht. Sie haben grossen Nachholbedarf. Zudem ist das Bauen dort etwas urbaner als im Rheintal. Das hat mich gereizt. Die Leute in der Region nehmen den See zu wenig wahr. Alle Städte bräuchten eine Art Lido am Wasser. Die Römer haben ihre eigenen Strände am Mittelmeer. St.Gallen sollte Rorschach als Seehafen begreifen. Rorschach hat das Potenzial, mit den umgebenden Gemeinden zu etwas Einzigartigem am Bodenseeufer zu werden. Zudem habe ich einen Mitarbeiter, Ronnie Ambauen, der ein Vollblut-Rorschacher ist. Zusammen haben wir das Büro in Rorschach gegründet.

Welche Trends beobachten Sie in der Architektur allgemein und in der Ostschweiz?

1993 haben wir unser Büro gegründet, ich war 26. Wir mussten kämpfen für Flachdächer. Sie stiessen damals auf Widerstand in der Bevölkerung. Viele

Carlos Martinez:
Will herausfinden,
was wirklich wichtig ist.



«Kinder werden geprägt vom Haus,
in dem sie aufwachsen, von der
Strasse, in der sie wohnen, vom Ort,
der Stadt.»

wollten einfach ihr «Knusperhäuschen» – vor allem die Jungen, die Älteren sind oft offener für Neues. 1994 sagte mir der Gemeindepräsident von Au: «Flachdächer? Nicht in meiner Gemeinde!» Das hat sich geändert. Meiner Meinung nach haben wir Architekten viel für die Akzeptanz einer zeitgemässen Architektursprache im Rheintal getan: Wir haben heute mehr Freiheiten und sehr offene Bauherren. Auch die Behörden verschliessen sich nicht vor moderner Architektur – unter den Wohnhäusern sieht man viele gute Bauten.

Der Trend geht in Richtung individuell und speziell?

Ja, auch Mieter wollen sich mit ihrer Wohnsiedlung identifizieren. Es wird immer wichtiger, wo man wohnt und wie man wohnt. Wohnen ist ein wichtiger Teil der eigenen Identität geworden. Ich wuchs in den «Ravagloli-Blöcken» in Widnau auf, das Auto war damals wichtigster Ausdruck der Identität. Heute wird ins Wohnen investiert. Die Leute kaufen hochwertige Designer-Möbel und ergänzen sie mit preiswertem Dekor – dieser Trend zeigt sich auch bei der Kleidung: Ein teures Jacket wird mit lässigen Sneakers oder Converse-Schuhen kombiniert.

Statt «vom Tellerwäscher zum Millionär» könnte man bei Ihnen sagen: Vom «Fremden» zum bekanntesten Architekten der Ostschweiz.

Danke (lacht). Ich erinnere mich gut an ein besonderes Erlebnis meiner Kindheit: Ich ging in Widnau

«Auch Mieter wollen sich mit ihrer
Wohnsiedlung identifizieren.»

zur Schule und wir waren oft bei Agnes im Laden neben dem Schulhaus Rüti. Eine geniale Frau, ein Original. Wir waren zu dritt, und Agnes fragte uns: «Wem ghörit denn ehr?» Meine Freunde antworteten, wie im Rheintal üblich, mit den Familien-Übernamen. Ich konnte nur sagen, meine Mutter sei die Nachstickkerin Lydia. Agnes kannte sie natürlich nicht – so war ich ein «Niemand». In Asturien, wo ich immer die Sommerferien bei meinen älteren Schwestern und meinen Verwandten verbrachte, war ich im Dorf der Sohn der Müllerin, da mein Grossvater eine Mühle betrieb. Mein Vater, der leider starb, als ich fünf war, war als Schreiner bekannt im Dorf.

Sie haben Ihr Büro in den 1990ern gegründet, mitten in der Schweizer Immobilienkrise. War dies nicht schwierig?

Besonders schwierig war, dass ich keinerlei Kontakte hatte und auch niemanden, der mir Ratschläge zum Unternehmertum gegeben hätte. Mir gefällt, dass heute erfahrene Unternehmer, die vielleicht schon in Pension sind, den Jungen Tipps geben. Ihre Erfahrungen sind sehr wertvoll. Das Architekturbüro haben Marco Köppel und ich mit einer Idee gegründet: Wir wollten preiswertes Wohneigentum für Leute wie wir schaffen. Leute, die kein Grundstück geerbt hatten und mit den damaligen Zinssätzen von über fünf Prozent kaum Geld für den Traum des Einfamilienhauses ausgeben konnten. So entstand Sparta in Widnau. «Viel Raum für wenig Geld» war unser Slogan.

Wonach fragen die Leute?

Früher musste ich Wünsche aus den Kunden herauslocken. Oft haben sie sich selber beschränkt und dachten, ihre Träume wären nicht realisierbar. Heute sind meine Kunden selbstbewusster, sie kommen mit ganz verschiedenen Wünschen zu mir, wollen oft den «Fünfer und das Weggli». Wir versuchen, dies zu erfüllen – auf eine spezielle Art schaffen wir das auch.





Wir analysieren den Ort intensiv: Licht, Erschliessung, Topografie, Lärm. Das ist gegeben. Die Menschen aber sind sehr individuell: Einer kocht und liest gern, der andere ist ein Outdoor-Mensch mit Bike. Ein Jäger braucht ein anderes Haus als ein semiprofessioneller Rennradfahrer. Also muss ich herausfinden, was wirklich wichtig ist.

Früher hatten die Leute Angst, ein modernes Haus würde mehr kosten als ein konventionelles.

Das ist falsch. Ich versuche, die Ressourcen so einzuteilen, dass Geld für etwas Spezielles bleibt. Das ist wie beim Essen im Restaurant: Ein unwiderstehliches Dessert steht auf der Karte. Man glaubt, das könne man sich nicht leisten, weil man unnötigerweise auf eine Vor- und Hauptspeise fixiert ist. Vielleicht kann man aber die Vorspeise weglassen, einen anderen Wein bestellen. Dann reicht es für das Dessert. Die Frage ist doch: Was ist wirklich wichtig?

Wo haben Sie sich Ihr Rüstzeug als Architekt geholt?

Nach der Lehre habe ich das Abend-Technikum in St.Gallen besucht – eine sehr gute Sache, weil ich tagsüber im Architekturbüro praktisch arbeiten konnte und ab 17 Uhr die Theorie vermittelt bekam. Ich hatte sehr gute Lehrmeister: Bei Werner Bänziger habe ich viel über den sorgsamsten Umgang mit dem Vorgefundenen gelernt. Der Architekt und Bürochef Martin Graber hat mir alles Wichtige der Architektur beigebracht. Er hat im Büro fortwährend über Architektur gesprochen, über Theorie und Geschichte. Von ihm bekam ich oft Bücher geliehen, die wir dann diskutierten. Es war eine wunderbare Zeit! Mein Oberstift Daniel Buchner ist heute ein erfolgreicher Architekt in Basel. Wir spornten uns gegenseitig an: Wer erstellt den schöneren Bleistiftplan? Wer hat die bessere Idee? Im Technikum hatten wir gute Dozen-

ten aus unterschiedlichen Denkrichtungen, von allen habe ich viel Gutes mitbekommen: Gerard Butz hat uns die «Hoesli-Schule» vermittelt. Er war an der ETH Assistent beim berühmten Architekturprofessor Bernhard Hoesli. Ueli Rhiner hat uns beigebracht, systematisch vorzugehen und Resultate dauernd zu hinterfragen. Selbstständig wurde ich dann eher zu früh – vieles war «learning by doing». Die Inspiration kommt bei der Arbeit. Es gibt nichts Gutes, ausser man tut es!

Sind Sie zufrieden?

Nein, nie (lacht)! Aber glücklich. Ich sehe die Zukunft positiv. Unsere Region, die Stadt St.Gallen, das Seeufer, wir haben viel Potenzial und sind zunehmend besser aufgestellt. Die Ostschweizer sind fleissige Menschen, die aber auch zu feiern und geniessen verstehen. Eine gute Kombination! Es wird aber nicht einfacher, die Veränderung ist permanent, die Welt wird immer komplexer. Das sind aber Herausforderungen, die unser Leben interessant machen.

Was ist das Beste, was Sie je gebaut haben?

Das darf ich nicht sagen, sonst wären alle anderen Bauherren enttäuscht (lacht). Natürlich bin ich auf einige Werke besonders stolz. Das sind aber nicht unbedingt die Bauten, die am bekanntesten sind. Es gibt auch unrealisierte Ideen, an die ich gerne denke. Vor allem sind es aber die Menschen, mit denen ich planen und bauen durfte. Ich geniesse es, Bauherren beim Einkaufen oder an Veranstaltungen zu treffen und mit ihnen über ihren Bau, ihr Haus, ihre Industrieanlage, ihr Hotel oder ihren Anbau zu plaudern. Es macht mich glücklich, dass ich mit allen Kunden der letzten zwanzig Jahre ein gutes Verhältnis habe und ihnen gerne begegne. Oh, da fällt mir doch noch etwas ein: Das Beste, was ich je gemacht habe, sind meine vier Kinder!

Sanitas Troesch eröffnet neue Erlebniswelt in St.Gallen

Die Ausstellung von Sanitas Troesch in St.Gallen wurde vor Kurzem nach einem umfassenden Umbau neu eröffnet. Gut die Hälfte der bisherigen Ausstellungsfläche wurde komplett umgestaltet, mit Fokus auf moderne Badeinrichtungen und auf den Küchenexpress St.Gallen.

Auf über 1'300m² präsentiert sich den Besucherinnen und Besuchern nun eine umfassende, topaktuelle «Erlebniswelt» voller Ideen, Inspirationen und Planungsvorschlägen. Vom kleinen Budget bis zur Luxusvariante, Sanitas Troesch bietet Einrichtungen für jedes Preissegment. Das engagierte, kompetente Ausstellungsteam steht privaten Bauherren und Profis für eine persönliche und unverbindliche Beratung zur Seite.

Neu gestalteter Showroom voller Inspirationen

Die Gestaltung des eigenen Bades ist eine sehr schöne Aufgabe – und gleichzeitig eine Herausforderung. Denn gerade hier steht Individualität im Zentrum: Die eigenen Ideen wollen und sollen umgesetzt werden, so dass schliesslich nicht nur ein weiterer Raum sondern die ganz private Wohlfühlzone entsteht.

Bei Sanitas Troesch hat die Umsetzung der Wünsche des Kunden oberste Priorität. Der stilvoll gestaltete Showroom in St.Gallen bietet den passenden Raum dazu. Die frisch umgebaute, zusätzliche Ausstellungsfläche lässt viel Platz für exklusive Gestaltungsideen, ästhetische Designkollektionen und aussergewöhnliche Materialien. Der Bad-Bereich wird dadurch noch attraktiver und vielfältiger und lässt, dank einem hellen, offenen Stil, eine Atmosphäre entstehen, in der die Bad-Gestaltung zum Erlebnis wird. Mit der Unterstützung des fachkundigen Beratungsteams werden hier Individualität

und Funktionalität in Einklang gebracht. Für jedes Preissegment, vom einfachen bis zum luxuriösen Bad, ist der geschmackvolle Showroom der perfekte Ort, um Träume und Pläne in die Tat umzusetzen.

Einmaliges Küchenexpress-Beratungszentrum in St.Gallen

Wenn eine Reparatur am Küchenmöbel ansteht, Apparate in Küche und Waschraum in die Jahre gekommen sind oder Hauswirtschaftsräume komplett neu eingerichtet werden müssen, dann ist der Küchenexpress von Sanitas Troesch der richtige Partner.

Das professionelle Team kümmert sich um die Anliegen der Kunden, entweder am Telefon oder direkt vor Ort. Mit hauseigenen Monteuren garantiert der Küchenexpress für Qualität und zuverlässigen Service. Kunden profitieren von einem Rundum-Paket aus einer Hand: unkomplizierte Bestellung und Abwicklung, blitzschnelle Lieferung und professionelle Montage vor Ort mit allen nötigen Sicherheitsprüfungen.

In der neuen Ausstellung in St.Gallen präsentiert sich der Küchenexpress mit einer eigenen Plattform. Ob für den privaten Bauherren, der sein Eigenheim einrichtet, oder für den Profi, der eine Wohnüberbauung ausstattet: Im modern eingerichteten Beratungszentrum zeigen unsere Küchenexpress-Profis, was in Sachen Apparate möglich ist und von welchen Dienstleistungen die Kunden profitieren können.





Aussergewöhnliche Materialien und Farben machen Individualität möglich

Das Bad als Wohlfühloase, mit Liebe zum Detail



Modernes Küchenexpress Beratungszentrum – das Rundum-Paket auf einen Blick

Moderne Bäder, kreative Einrichtungsbeispiele, unzählige Ideen, kompetente Beratung – alles bei Sanitas Troesch St.Gallen





Neuer Showroom – die Referenz in der Ostschweiz

Der Showroom von Sanitas Troesch in St.Gallen ist mit überzeugenden Produktepräsentationen und Beratungsleistungen die Referenz in der Ostschweiz. Während über 50 Stunden pro Woche, von Montag bis Samstag, ist die neue, exklusive «Erlebniswelt» geöffnet, mit Auto oder ÖV einfach erreichbar, unmittelbar an der Autobahnausfahrt St.Gallen Neudorf. Kostenlose Parkplätze stehen direkt vor der Haustüre zur Verfügung.

Ein Besuch bei Sanitas Troesch St.Gallen lohnt sich in jeder Hinsicht.

Öffnungszeiten

Montag bis Donnerstag 08.00 – 12.00 Uhr
und 13.00 – 18.00 Uhr
sowie nach Vereinbarung
Dienstag und Donnerstag bis 20.00 Uhr
Freitag von 08.00 – 12.00 und
13.00 – 17.00 Uhr
Samstag von 09.00 – 14.00 Uhr



Sanitas Troesch AG

Simonstrasse 5
9016 St.Gallen
Tel. +41 71 282 55 55
Fax +41 71 282 56 56
st.gallen@sanitastroesch.ch
www.sanitastroesch.ch
www.kuechenexpress.ch

«Da ist gerade eine Trendwende im Gange»

Markus Beeli (*1964) ist seit 2012 Inhaber und Geschäftsführer der Gossauer Schwizer Haustechnik AG. Wir haben den BadWelten-spezialisten gefragt, welche Trends aktuell sind, was heute ins Bad gehört - und auf was man besonders achten muss, wenn man das Bad auch für die Zeit nach der Pensionierung plant.

«Grundsätzlich wünscht man sich heute grössere Badezimmer mit Ablagemöglichkeiten, grossen Spiegeln, Stauraum oder einem Whirlpool.»



Markus Beeli, welcher Raum ist Ihrer Meinung nach heute wichtiger: die Küche – oder das Bad?

Lange Jahre war das sicher die Küche, in den letzten Jahren aber hat das Bad stark an Stellenwert gewonnen und scheint heute vielen wichtiger zu sein, was uns als «Badarchitekten» natürlich freut.

Unter einem Bad stellen sich wohl viele noch die Kombination von Waschtisch, Badewanne und WC vor. Was gehört heute zusätzlich ins Bad – und was nicht?

Grundsätzlich wünscht man sich heute grössere Badezimmer mit Ablagemöglichkeiten, grossen Spiegeln, Stauraum in raffinierten Einbauschränken, Wellnessprodukten wie einer Dampf- oder Erlebnisdusche, einem Dusch-WC oder einem Whirlpool. Auch die Einbindung des Badezimmers in ein Audio/Video-System ist nicht mehr ausser Acht zu lassen. Oft sind Bäder aber wegen Platzproblemen total überfüllt und deshalb ziemlich unästhetisch. Katzenkörbli und Wäscheimer lassen grüssen!

Welche Materialien und welche Farben sind im Trend?

Da ist gerade eine Trendwende im Gange. Die Zeit von «schlicht und fugenlos» ist noch nicht ganz vorbei, aber künftig dürfen auch wieder vermehrt Verzierungen und Ornamente eingesetzt werden. Naturtöne und Naturmaterialien sind «in»; Natursteinverblendungen kommen gerne als Gestaltungselement zum Einsatz. Die Auswahl an Materialien und Farben ist so gross wie noch nie. Letztendlich geht es immer darum, die richtigen Materialien am richtigen Ort einzusetzen, um ein stimmiges Ganzes zu schaffen.

Und was ist zur Beleuchtung zu sagen?

Darauf ist gerade im Bad ein besonderes Augenmerk zu werfen. Einerseits, weil Badezimmer oft wenig Tageslicht zu den Nutzungszeiten haben, andererseits, weil beim Herrichten und Schminken beste Lichtverhältnisse gewünscht werden. Durch den Einzug der LED-Lichttechnik, die sich in den letzten Jahren rasant entwickelt hat, können raffinierte Lichtlösungen eingesetzt werden. Die Lichtwärme (warm bis kalt) ist heute vielfach stufenlos verstellbar. Auch wird darauf geachtet, dass verschiedene Lichtgruppen geschaltet werden können. Und der Einsatz von indirektem Licht erzeugt spannende Beleuchtungsergebnisse.

Wie kann ich sicher gehen, dass bei der Planung an alles gedacht wird, damit mein Bad auch in fünf oder zehn Jahren noch up to date ist – und der vorhandene Platz optimal ausgenutzt wird?

Diesbezüglich lohnt sich sicher der Gang zum Profi, zu einem Badarchitekten. Im Ansatz der Beratung gibt es grosse Unterschiede: Man kann sich ein Bad von einem Badberater in einer Grosshandelsausstellung zusammentragen oder ein Bad bis ins Detail, individuell auf die Gegebenheiten vor Ort angepasst, planen lassen. Einem optimalen Planungsergebnis liegt aber immer eine gründliche Bedarfsabklärung zugrunde. Überlegen Sie sich also genau, was Sie im Bad tun wollen – heute und morgen. Um beste Ausnutzung und gestalterisch ideale Lösungen zu erzielen, sind oft massgeschneiderte Badeinrichtungen einzusetzen. Der Gang zum unabhängigen Profi lohnt sich auch deshalb, weil es aus einer riesigen Auswahl an Produkten die passenden auszuwählen gilt. Den Überblick hat nur er.

Wir alle werden nicht jünger. Was ist beim altersgerechten Bad zu beachten?

Hier gilt es, Schwellen abzubauen – die Funktionalität steht im Vordergrund. Flächenbündige Duschen sind gefragt, vielleicht schon rollstuhlgängig zu planen. Simse und Vormauerungen sollen Platz für Ablagen und Sitzmöglichkeiten bieten. Die Rutschfestigkeit der Böden, insbesondere in den Duschen, ist ein wichtiges Thema. Spätere Haltegriffe sollen früh in die Planung einfließen. Nicht zuletzt sind auch eine gute Beleuchtung und grosse Spiegel, auch mit Vergrösserung, wichtig.

Wenn ich nicht neu, sondern umbau: Auf was muss ich hier achten?

Umbauen ist eine spannende Aufgabe und oft auch eine grosse Herausforderung. Es gilt hier, im Ganzen und mit Optionen zu denken. Wenn wir für einen Umbau gerufen werden, so hören wir erst einmal zu, was genau gewünscht wird. Dann ist es unsere Aufgabe, in Varianten zu denken und zu den möglichen Lösungen die damit verbundenen Folgen aufzuzeigen. Da bei Altbauten meistens auch die Leitungen schon in die Jahre gekommen sind, stellt sich hier oft die Frage, wo man mit dem Ersetzen der Leitungen anfängt – und wo aufhört. Wichtig ist, dass man sich mit Renovationen nichts für künftige Projekte verbaut. Es lohnt sich, für Umbauten ein Konzept zu erstellen oder durch einen versierten Fachmann erstellen zu lassen.

Markus Beeli:
Die Auswahl an
Materialien und Farben
ist so gross wie noch nie.



«Man möchte die Informationen und die Musik, die wir auf dem Smartphone tragen, auch gerne grossformatiger auf integrierten Spiegel-TVs haben.»

lassen. Auch die steuerlichen Aspekte sind zu berücksichtigen, denn mit einer überlegten Planung kann richtig Geld gespart werden. Nicht zuletzt spielt auch die vom Bund vorgegebene Energiestrategie 2050 bei Umbauarbeiten, vor allem in energietechnischen Fragen, eine Rolle.

Wie richte ich mein Bad möglichst «grün» ein – bezüglich Wasser- und Energieverbrauch?

Es gibt heute viele Armaturen, die auf raffinierte Weise wenig Wasser verbrauchen und einem trotzdem, durch die Beimischung von Luft, das Gefühl eines voluminösen Wasserstrahls geben. Der grösste Wasserverbrauch in einem Haushalt fällt mit fast einem Drittel allerdings auf die WC-Spülungen. Hier lohnt es sich, Spülkästen mit Zweimengentasten zu verwenden, die fürs kleine Geschäft drei Liter und fürs grosse sechs Liter Wasser verbrauchen. Bei den meisten alten Unterputzspülkästen kann so eine Zweimengentaste nachgerüstet werden. Aber Achtung: Bei älteren Gebäuden mit über 30 Jahren auf dem Buckel ist Vorsicht bezüglich der Anbringung von Wassersparsieben geboten, denn die Leitungen, vor allem Eisenleitungen, bekommen dadurch zu wenig Durchflussgeschwindigkeit und neigen dazu, mit Ablagerungen und Rostbildung zu verstopfen. Also gilt auch hier: Am besten einen Fachmann zurate ziehen.

Und wie sieht es mit dem Warmwasser aus?

Bezüglich Energieeinsparung ist neben dem guten Gefühl, mit von der Sonne beheiztem Wasser duschen und baden zu können, der Einsatz einer Solaranlage für Warmwasser eine nachhaltige Investition. Denn hierfür stehen je nach Kanton und Gemeinde Fördergelder bereit, die eine Anschaffung höchst interessant machen. Letzten Endes hat aber jeder Badbenützer es selber in der Hand, wie lange er den Hahn geöffnet lässt und Wasser und somit auch Energie verbraucht.

Können Sie den Trend bestätigen, dass immer mehr Elektronik- und Sportgeräte ins Bad integriert werden?

Grundsätzlich ist das schon so. Speziell im Audio- und Videobereich sind Einbindungen gefragt. Man möch-

te die ganzen Informationen und die Musik, die wir auf dem Smartphone tragen, auch gerne grossformatiger auf integrierten Spiegel-TVs haben. Das sind Einbauspiegel, aus denen TV-Projektionsflächen entstehen, schlicht und elegant in Wireless- und Bluetooth-Systeme eingebunden. Auch in die Armaturensteuerung findet die Elektronik Einzug: Berührungslose Waschtischarmaturen sind ebenso ein Thema wie die Steuerung und Programmierung von Dampfbädern und Farblichttherapien. Sogar Dusch-WCs trumpfen durch den Einsatz von intelligenter Elektronik mit komfortablem Mehrwert auf. Sofern der Platz für Sportgeräte wie Crosstrainer oder Rudergeräte im Badezimmer vorhanden ist, sind diese auch beliebt – aber noch lange nicht Standard.

Zum Schluss der Tipp vom Profi: Wie pimpe ich, um es salopp zu sagen, ein bestehendes Bad möglichst einfach auf?

Wenn Sie von «einfach» und «pimpen» sprechen, so kommt eigentlich nur eine Pinselrenovation infrage. Das geht schnell und kann mit wenig Aufwand schnell ansprechend aussehen. Die Kosten halten sich bei dieser Variante in Grenzen, allerdings betreiben wir hier nur Kosmetik. Das wird aber nicht die Antwort sein, die Sie von einem Badarchitekten erwarten, oder?

Nein.

Gut: Eine Sanierung steht ja meistens am Ende eines Lebenszyklus eines Badezimmers an und dann gilt es, die Sache gründlich zu machen. Die Duschen haben einen zu hohen Einstieg und unpraktische Trennwände, Armaturen und Keramik sind in die Jahre gekommen und haben an Glanz verloren, Verchromungen sind ab, Wand- und Bodenbeläge sind nicht mehr zeitgemäss und möchten neu, vielleicht fugenlos und pflegeleicht, erstellt werden. Hier sprechen wir von einer kompletten Badsanierung – und dann sind Sie bei uns genau richtig. Unsere Badarchitekten und Projektleiter bieten sich in einer Ansprechperson an, von der Erstberatung bei Ihnen zu Hause über Planung, Gesamtofferte und Bauausführung bis hin zur Übergabe des sanierten Badezimmers.



St.Galler WohnEvent

Küche, Bad oder Sofas nach Mass, der passende Vorhang oder das richtige Licht im Wohnalltag: Der St.Galler WohnEvent feiert sein 15-jähriges-Jubiläum!

Bereits zum 15. Mal findet am 14. und 15. November der St.Galler WohnEvent statt. An zwei Tagen präsentieren fünf renommierte St.Galler Innenausstatter; Domus, Baumann AG Der Küchenmacher, Zola Interni, Wohnart Späti Egli sowie Schwizer Haustechnik AG die neusten Trends aus ihren Fachbereichen in ihren jeweiligen Ausstellungen. Dass jeweils viele Lieferanten aus dem In- und Ausland mit Ihren Neuheiten persönlich anwesend sind, beweist die grosse Akzeptanz dieses einzigartigen Anlasses auf dem Markt.

Den Besucherinnen und Besuchern eröffnet sich ein Parcours durch ästhetische, hochwertige und ansprechende Wohnlandschaften. Ein interessanter und informativer Anlass für alle, die sich fürs individuelle Wohnen interessieren und die Neu- und Besonderheiten aus der Welt des Interieurs hautnahe erleben möchten.



Die Aussteller des 15. St.Galler WohnEvents, v.l.n.r. Marc Künzle (Domus), Mia Baumann (Baumann AG Der Küchenmacher), Ruedi Zoller (Zola Interni), sitzend Walter Späti (Wohnart Späti Egli), Markus Beeli (Schwizer Haustechnik AG)

Weitere Infos unter: wohnevent.ch



Ihre Küche wird einzigartig.

Eine Baumann Küche entsteht in enger Zusammenarbeit mit Ihnen. Von ersten Skizzen bis zur Geräteauswahl nähern wir uns Ihrer Traumküche Schritt für Schritt. Zufrieden sind wir erst, wenn Sie rundum glücklich damit sind. Sprechen Sie mit uns über Ihre Wunschküche.



B A U M A N N
Der Küchenmacher



www.kuechenbau.ch
St.Leonhardstrasse 78, 9000 St.Gallen
071 222 61 11

Lüchinger Metallbau AG - mehr als Fassade.

Seit 1966 ist Lüchinger Metallbau spezialisiert auf hochwertige Metall- und Glasarbeiten sowie Türen und Tore. Der Erfolg des Familienunternehmens aus dem St. Galler Rheintal beruht nicht nur auf dessen hoher Kompetenz. Es ist ebenso die Leidenschaft für Qualität, Funktionalität und Ästhetik, welche die Arbeiten von Lüchinger prägt - und so nachhaltige Lebensräume schafft.

Wer heute durch das St. Galler Rheintal fährt begegnet Lüchinger Metallbau fast überall. Tausende hochwertige Metall- und Glasarbeiten sowie Türen und Tore zeugen von der Leidenschaft, mit der Stefan und Brigitte Lüchinger das Unternehmen mit

Hauptsitz in Kriessern in zweiter Generation führen. Es sind Arbeiten, die nicht nur ästhetisch höchsten Ansprüchen genügen, auch bei der Funktionalität und der Langlebigkeit gehen die Profis von Lüchinger Metallbau keine Kompromisse ein. Von



Brigitte und Stefan Lüchinger

dieser immensen Erfahrung können Hausbesitzer, Bauherren und Architekten profitieren. Seit letztem November ist Lüchinger nun auch mit



Vetrotech, Carlos Martinez Architekten, Secli Weinwelt

einer Niederlassung und einem Showroom in Chur präsent. Der Schwerpunkt des Angebotes liegt auf Türen, Garagen- und Industrietoren sowie präzise abgestimmten Antrieben. Dabei ist Lüchinger Metallbau nicht nur offizielle A-Vertretung von hochwertigen Hörmann-Produkten, Europas führendem Hersteller. Die Lüchinger Metallbau-Profis erarbeiten auch ganz individuelle Lösungen für jede Art von Betrieb sowie das eigene Zuhause.

Leidenschaft ohne Grenzen.

Die heutige Führungsrolle von Lüchinger in der Ostschweiz kommt nicht von ungefähr. Sie ist das Resultat einer gelebten Unternehmensphilosophie. Nebst den hohen Ansprüchen an Qualität, Funktionalität und Ästhetik zeichnet sich Lüchinger durch viel Leidenschaft für die perfekte Lösung aus. Man ist überzeugt, dass nur erstklassige Arbeiten auf Dauer



Lehner Akustik AG, Maienfeld

zum Erfolg führen. Und Erfolg, das sind für Lüchinger zufriedene Kunden und eine langfristige partnerschaftliche Beziehung. Um dies auch in Zukunft zu gewährleisten, setzt Lüchinger ausschliesslich auf sehr qualifizierte und motivierte Mitarbeiter, welche von der Unternehmensleitung nach Kräften unterstützt werden.

Ein weiterer Faktor des Erfolges von Lüchinger ist der verantwortungs-

volle Umgang mit Materialien, die bei der Erarbeitung und der Umsetzung von Wohn- und Arbeitsräumen zum Einsatz kommen. Hier gilt: Nachhaltigkeit schont nicht nur die Umwelt. Sie ist auch eine Investition in das Vertrauen der Kunden.

Dass Lüchinger dieses Vertrauen genießt, beweisen die vielen langjährigen und guten Kundenbeziehungen – und die Begeisterung jener, die ein erstes Mal auf Lüchinger setzen.



Bauherrenregel 21:

**LEIDENSCHAFT OHNE
GRENZEN.
BEIM BAUEN UND IM
DENKEN.**

www.luechinger-metallbau.ch

LÜCHINGER
METALL • GLAS • TÜR & TOR



«Mit einer rund 50 Jahre langen Erfahrung sorgt Lüchinger für ein sicheres Gefühl.»

Metall & Glas.

Sie trennen Kälte und Wärme, stehen glanzvoll im Mittelpunkt oder setzen Akzente im Hintergrund. Metall und Glas, einzeln oder in Kombination, sind faszinierende Baustoffe von zeitloser Schönheit und mit unbegrenzten Anwendungsmöglichkeiten im Innen- und Aussenraum. Lüchinger realisiert massgeschneiderte, technische Lösungen aus einer Hand. Dazu gehören beispielsweise Sitzplatzüberdachungen, Balkonanbauten, Vordächer, Treppen und Geländer, Ganzglaschiebesysteme, Schiebetüren und -fenster, Glastrennwände, Sitzplatz-, Balkon- und Duschverglasungen oder Glastüren und Fenster. Als zertifizier-

ter Lizenznehmer für Brandschutz fertigt Lüchinger Türen und Verglasungen nach den neuesten Richtlinien. Und nicht nur das: Lüchinger ist offizieller Sky-Frame-Vertriebspartner für die Ostschweiz, Graubünden und das Fürstentum Liechtenstein und kann so höchste Ansprüche an Qualität bedienen. Im Bereich der Profilbearbeitung werden Einzelteile, Halbfabrikate oder auch nur einzelne Musterstücke geätzt. Vielfalt ist die Stärke von Lüchinger.

Tür & Tor.

Erst durch Türen und Tore werden aus Gebäuden Lebensräume. Jeden Tag werden unzählige geöffnet und geschlossen, ob im Büro, im Restau-



© Endress Architekten, René Rötheli

rant, im Betrieb oder im eigenen Zuhause. Dank der grossen Palette an Türen, Toren und Antrieben lassen





24h-Pikett- dienst, Service, Wartung und Repara- turen.

Im Leben funktioniert nicht immer alles einwandfrei. Deshalb ist es wichtig, einen Partner zu haben, auf den man sich verlassen kann. Und dies nicht nur beim regelmässigen Service und bei der Wartung der Produkte. Denn die Mitarbeiter von Lüchinger sind auch bei Notfällen mit Türen, Toren oder Fenstern schnell vor Ort und kümmern sich professionell um jegliche Anliegen, ganz unabhängig, um welche Marken es sich handelt. Die Lüchinger 24h-Hotline: 071 757 10 10.



sich private Haushalte oder Industriebetriebe ganz individuell gestalten. Und das in bewährter Lüchinger Qualität - von der Beratung, Planung über die fertige Montage bis zur Wartung. Mit einer rund 50 Jahre langen Erfahrung sorgt Lüchinger für ein sicheres Gefühl.

SKY-FRAME

HÖRMANN
Tore • Türen • Zargen • Antriebe



Showroom Chur

Showrooms Kriessern, Chur und Au.

Bei einem Besuch in einem der Showrooms können sich Kunden unverbindlich ein Bild machen über die vielen Möglichkeiten an Farben, Formen und Ausführungen - aber auch über die hohe Qualität des Angebotes. Erfahrene Mitarbeiter helfen mit sehr kompetenter Beratung die perfekte Lösung zu finden. Umgesetzt wird diese von Fachleuten, die sich von der Herstellung über die Montage bis zur Entsorgung von alten Türen und Toren zuverlässig um alles kümmern.

Ein Besuch in einem der Showrooms lohnt sich auf jeden Fall.



LÜCHINGER
METALL • GLAS • TÜR & TOR

Lüchinger Metallbau AG
Krummenseestrasse 1
9451 Kriessern
T +41 71 757 10 10
info@luechinger-metallbau.ch
www.luechinger-metallbau.ch

wohnen

Mehr Sein, weniger Schein

Einrichtung muss Sinn machen und funktional sein. Hochwertige und authentische Materialien sind im Vormarsch. Was gerade en vogue ist, spielt weniger mehr eine Rolle – wichtig beim Wohnen ist Individualität.



«Ostschweizer lassen sich gerne beraten» – Marc Künzle

204 Scighera von Cassina



«Von einem Trend ist heute kaum mehr zu sprechen» – Charly Gamma

Schnellebigkeit, Arbeitsdruck, ständige Erreichbarkeit – der Mensch braucht einen Ruhepol. Der darf etwas wert sein, ins gemütliche Wohnen wird wieder mehr investiert. Aber die Bedürfnisse haben sich verändert. Eingerichtet wird vermehrt ganzheitlich; das Zusammenspiel von Licht, Farben, Formen und Funktion steht dabei im Vordergrund. Nicht die «Design-Wohnung» als letzter Schrei ist angesagt, sondern eine Einrichtung, in der man richtig wohnen darf, die zu einem passt. Dabei gilt: Weniger ist mehr – gerade jene Lieblingsstücke, die man wirklich braucht. Und das heisst auch entrümpeln.

Individuell wohnen

«Von einem Trend ist heute kaum mehr zu sprechen», sagt Charly Gamma. Er führt das gleichnamige Einrichtungshaus in Wil. «Beim Einrichten geht es immer mehr darum, die Gesinnung und das Lebensgefühl des einzelnen Individuums widerzuspiegeln.» Man lebe heute mit Gegenständen, die einen inspirieren, erklärt der St.Galler Innenarchitekt Veit Rausch. «Dabei müssen die Zusammenhänge funktionieren, aber jeder wählt für sich.»

Auch Marc Künzle, Geschäftsleiter bei Domus Möbel und Leuchten, bestätigt: «Klassische Designerstücke sind eher beim ersten Kauf gefragt. Je länger sich Menschen mit dem Thema Einrichtung auseinandersetzen, desto mehr entfernen sie sich von solchen Gegenständen und werden individueller.» Es gebe aber auch Klassiker, die immer noch gingen wie «warme Semmeln», USM sei so ein Beispiel – nicht grundlos.

Authentisch ist wichtig

«Trends gibt es vielleicht noch beim Material und den Farben», sagt Gamma. Dabei sind sich alle drei einig: Die Menschen suchen vermehrt authentische Materialien mit eigenem Charakter. Rausch sagt, sie sollen zeigen, was sie erlebt haben. «Mit der Zeit bekommen sie Leben, erhalten eine Patina – wie beispielsweise Rein-Anilin-Leder», erklärt Künzle. «Da kann man nichts verstecken oder mit Farben überdecken. Das kann man nur aus den besten Häuten gewinnen. Das ist wie bei Frauen mit zu viel Make-up – die sind schön, aber nicht ehrlich. So ist das auch beim Leder, man will es spüren.»

Die Leute seien auch stärker interessiert an den Herstellungsprozessen. Dasselbe beim Holz: «Eine Zeit lang war alles lackiert, dann wur-

de natürlich geölt. Inzwischen werden wieder rohe Hölzer angeboten.» Die bekämen auch Flecken, was bei Ostschweizer Kunden eher noch «schwierig» sei.

Kaum Hypes in der Ostschweiz

Was gefragt ist oder nicht, kann je nach Region ganz verschieden sein. «Ohne zu werten», führt Charly Gamma aus, «sei der Ostschweizer eher etwas konservativer und bodenständiger als der Städter im Mittelland.» Künzle meint, in der Ostschweiz achte man mehr auf Qualität als auf neue Trends – eher zeitlos als pompös. «Ostschweizer lassen sich gerne ausgiebig beraten und lassen sich Zeit.»

Dem stimmt auch Gamma bei: «Die Entscheidungsfindung dauert länger, dafür hat die Kundentreue noch immer einen merkbaren Stellenwert.» Sonst spüre er keine Unterschiede.



DOMUS.

Mit einem schlüssigen Gesamtkonzept begeistert «Rossbüchel» die Gäste

Marc Künzle, Geschäftsleiter und
Daniel Gmünder, Innenarchitekt/Projektleiter



Domus Leuchten und Möbel AG in St.Gallen gilt seit 40 Jahren als erste Adresse, wenn es um die individuelle Gestaltung von Wohn- und Arbeitswelten geht. Auch beim beliebten Ausflugsrestaurant «Rossbüchel» in Grub konnte das Team um Marc Künzle und Daniel Gmünder mit einem durchdachten Designkonzept überzeugen.

Die beliebte Wirtschaft «Rossbüchel» hoch über dem Bodensee wurde 2009 ein Raub der Flammen und erst in dieser Saison wieder eröffnet. Damit standen Sie als verantwortlicher Gesamteinrichter sicher unter besonderem Erwartungsdruck?

Künzle: Grundsätzlich waren wir natürlich sehr erfreut über die Möglichkeit, ein solches Projekt mit unserer Erfahrung und unserem Know-how unterstützen zu dürfen. Der Bauherrschaft war es wichtig, dass an dieser einzigartigen Lage wieder ein Restaurant entsteht, welches von der Öffentlichkeit angenommen und frequentiert wird. Die Einrichtung ist ein wichtiges Puzzleteil für den Erfolg des Gastronomiebetriebes. Nur wenn sich der Gast wohlfühlt, kommt er wieder. Dementsprechend war die Bauherrschaft an einer stimmigen und doch eigenständigen Architektur sowie Inneneinrichtung interessiert. Der Erwartungsdruck selbst war nicht grösser als bei anderen Projekten. Aufgrund der Bekanntheit des Ortes war vielleicht unser interner Druck etwas höher.

Die Vorgaben wurden augenscheinlich erfüllt, wenn nicht übertroffen. Was war entscheidend für den Erfolg?

Gmünder: «Rossbüchel» ist ein Paradebeispiel für eine weitsichtige Planung. Der Bauherr bezog uns als Gesamteinrichter bereits in der Planungsphase

«Kreative Ideen und
detaillierte Planung
ergänzen sich bei
DOMUS perfekt.»



mit ein, um Architektur, Funktionalität und Kundenbedürfnisse zu verbinden. Dies war der Schlüssel, um das Projekt mit seinen hohen Ansprüchen zielgerichtet und effizient umzusetzen.

Sie bezeichnen sich selbst als der führende Gesamteinrichter für Privat- und Geschäftskunden. Eine Büroeinrichtung unterscheidet sich nun allerdings stark von einem Einrichtungskonzept für ein Ausflugsrestaurant. Können Sie solch unterschiedliche Anforderungen überhaupt kompetent erfüllen?

Künzle (lacht): Klar, wir sind ein 16-köpfiges Team mit grossem Know-how in unterschiedlichen Bereichen. So wird je nach Projektanforderung ein entsprechendes Team zusammengestellt. Spezifisch in der Gastronomie haben wir schon für zahlreiche Restaurants Einrichtungskonzepte erstellt sowie realisiert und zum anderen gibt es in der Planung im Projektbereich deckungsgleiche Phasen. Ob nun ein Sitzungszimmer, ein komplettes Altersheim oder eben ein Restaurant eingerichtet werden soll, zuerst muss das Bedürfnis klar definiert sein. Und genau hier liegt eine unserer grossen Stärken. Die tiefgründige Abklärung

des Bedürfnisses, um anschliessend konkrete Lösungen präsentieren zu können.

Was unterscheidet das Einrichtungskonzept für «Rossbüchel» vom Gestaltungskonzept für eine Bank oder Werbeagentur?

Gmünder: Die konzeptionellen Schwerpunkte verändern sich. Architekten wie Innenarchitekten müssen die Anforderungen des jeweiligen Gewerbes berücksichtigen und diese unterscheiden sich von Gewerbe zu Gewerbe, bzw. von Firma zu Firma. Stehen in der Gastronomie das Ambiente und somit der Wohlfühlfaktor im Vordergrund, damit der Gast gerne wieder kommt, so gilt es z.B. in einer Agentur das Augenmerk auf flexible Arbeitsplätze und Zonen zu legen. Es ist erwiesen, dass durch offene Arbeitsplätze die Kommunikation gefördert wird. Unterm Strich werden so klar bessere Lösungen erzielt, jedoch müssen zur effizienten Kreativität auch Rückzugsmöglichkeiten vorhanden sein. Dass es im Wesentlichen um das Wohl des Mitarbeiters geht, ist selbstverständlich! Die Branchengegenüberstellung macht deutlich, wie individuell und projektorientiert sich unsere konzeptionelle Planung gestaltet.

Design your life!

Die Leuchten und Möbel AG ist der Ansprechpartner für internationale Topmarken in den Sparten «Planen», «Wohnen», «Essen», «Schlafen», «Arbeiten» und «USM Möbelbausysteme». Das hochwertige Sortiment wird durch ein eigenes Lichtstudio ergänzt. Ein erfahrenes Team kombiniert dies mit professioneller Fachberatung für das kreative Einrichten. Der Showroom an der Davidstrasse 24 in St.Gallen bietet auf über 1'000 Quadratmetern nachhaltige Inspirationen. Und wer individuelle Beratung wünscht, findet für jede Einrichtungsfrage den richtigen Ansprechpartner. www.domusag.ch



Homing Wohlgefühl bis ins Detail

Domus. Neuste Trends für stilvolles Wohnen und Arbeiten

Trends beschreiben Strömungen und Veränderungen. Die Domus Leuchten und Möbel AG in St.Gallen richtet den Blick auf den Wohn- und Officebereich und registriert einige überraschende Entwicklungen.

Smart Home – mehr Komfort und Sicherheit

Seit der Jahrtausendwende wird in immer kürzeren Intervallen der Anglizismus «Smart Home» an die mediale Oberfläche gespült. Der Begriff steht für eine vernetzte und ferngesteuerte Automatisierung der Haustechnik und Gerätenutzung in Wohnräumen. Im Kern geht es um das durch Internet und Apps ermöglichte Zusammenspiel von Haushalt- und Unterhaltungselektronik, Beleuchtung und Heizungstechnik. Vorrangige Gründe für das steigende Interesse an «Smart Home» sind der Komfortgewinn und Sicherheitsaspekte. Mittlerweile ziehen mehr als 40% aller Hausbesitzer eine «Smart Home»-Lösung in Betracht. Soweit zur technischen Seite der Trend-Medaille.

Homing – Wohlgefühl bis ins Detail

Fakt ist aber auch, dass «Smart Home» nur die reifunktionale Betrachtung der eigenen vier Wände auf-

greift. Von daher verwundert es nicht, dass in einer ohnehin schnelllebigen und stressbeladenen Zeit gerade der Wohlfühlfaktor fürs «Zuhause» extrem hoch gewichtet wird. Dieser Trend lässt sich an den privaten Wellnessbereichen und den Naherholungszonen im eigenen Garten festmachen, die derzeit vielerorts entstehen. Hinzu kommt ein verändertes Bedürfnis an die Illumination im eigenen Haus, die zukünftig mehr stimmungsvoll beleuchtende als erhellende Aufgaben übernehmen soll. In der Einrichtung lässt sich der als «Homing» bezeichnete Wohlfühlrend am vermehrten Einsatz haptisch einzigartiger Materialien wie Reinanilinleder oder rohes Holz ablesen. An solchen Materialien kann man schnell Gefallen finden, allerdings sind sie nicht für jeden Standort geeignet. Deshalb der Tipp: Setzen Sie solche Materialien nur ein, wenn Sie auch wirklich eine fachmännische Beratung beigezogen haben.



Open Space Raum für Kommunikation und Rückzug

Einzigartige Handwerkskunst und dezente, eigenständige Details zeichnen heutige klassisch moderne und zeitlose Möbel aus. Funktion, Qualität und Design bilden keine Gegensätze mehr. Im Gegenteil. Sei es bei einem loungigen Sofa, bei dem Sie einzelne Elemente drehen können, sei es bei schlichten Sideboards, aus denen wie von Geisterhand der Flachbildschirm emporsteigt oder bei den zunehmend gefragten Boxspringbetten, in denen man wie auf Wolken schläft, ohne dabei auf gehobene Ästhetik verzichten zu müssen.

Um den erwünschten Wohlfühlfaktor erreichen zu können, werden hauptsächlich natürliche Materialien und naturnahe Farbtöne eingesetzt. Diese werden durch einzelne Akzentfarben ergänzt und strahlen die gewünschte Wärme und Behaglichkeit aus. Speziell in diesem Jahr war auf der Mailänder Möbelmesse ein warmes eher dunkles Olivgrün tonangebend. Zudem wird sehr viel kombiniert. Es gibt nicht mehr nur den einen Einrichtungsstil. Liebgewonnenes, Erbstücke aber auch Vintagemöbel werden mit klassisch designtem Mobiliar ergänzt.

Open Space – Raum für Kommunikation und Rückzug

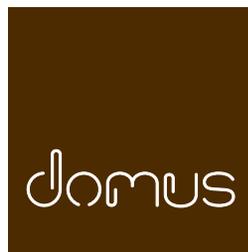
Die Trends fürs Office belegen es – das Zeitalter der geschlossenen Büros und Einzelarbeitsplätze ist definitiv vorbei. Dienstleistungsunternehmen werden heute nach Open Space Konzepten geplant und eingerichtet. Hierbei werden Zonen definiert, die den Anforderungen an einen effizienten und modernen Arbeitsplatz gerecht werden und über variabel gestaltbare Besprechungsmöglichkeiten, Begegnungszonen und Rückzugsmöglichkeiten verfügen. Das Konzept rückt die Kommunikation unter den Mitarbeitenden ins Zentrum, um deren individuelle Stärken zu sondieren und den Teamgeist zu fördern. Das Open Space Konzept legt aber ebenso Wert auf das Wohlfühlgefühl der Mitarbeitenden. Denn sie und ihre loyale Schaffenskraft sind es, die das Unternehmen voran bringen.

Flexibilität – von Architektur und Einrichtung unterstützt

Flexibilität ist ein marktrelevanter Vorteil und muss daher auch in ein modernes Raumkonzept einfließen. Ob in einem Büro, in einem Restaurant oder in einem Atelier – die Verantwortlichen wollen und müssen sich den wandelnden Forderungen des Marktes schnell anpassen können. Und dies ist mit flexiblen Einrichtungskonzepten, wie sie VITRA mit den Open Space-Büros massgeblich mitentwickelt hat, leichter zu erlangen. Zusammen mit internationalen Unternehmen und Universitäten hat VITRA die Anforderungen an ein zukunftsorientiertes Büro erforscht und entsprechende Produkte entwickelt. Flexibilität hat sich auch ein anderer Marktführer ins Pflichtenheft geschrieben. Seit über 50 Jahren entsprechen die USM-Möbelbausysteme den zeitgemässen Anforderungen an moderne und flexible Arbeitsplätze.

Technischer Fortschritt – Erhellendes fürs Office

Technische Errungenschaften prägen auch die Einrichtungsbranche. Zu erkennen ist dies an neuen Lichttechniken wie LED oder OLED, mit welchem sich komplett neue Möglichkeiten eröffnen oder an ganzen Serien von Leuchten, die mittels 3D-Drucker hergestellt werden. Unternehmen richten mittlerweile attraktiv gestaltete und digital vernetzte Arbeitsplätze ein, um eigene Arbeitsspitzen mit Freelancern abfedern oder den Raum samt Infrastruktur tageweise vermieten zu können. Wenn wie hier Innovationsgeist, Technik und konzeptionelle Flexibilität aufeinander treffen, ist dies der Nährboden für neue Trends. Domus agiert dabei als Katalysator und setzt weiterhin kreative Ideen mit durchdachten Einrichtungskonzepten um.



Domus Leuchten und Möbel AG

Davidstrasse 24
9000 St.Gallen
Telefon: 071 228 20 60
Fax: 071 228 20 69
www.domusag.ch
info@domusag.ch

Technischer Fortschritt –
Erhellendes fürs Office

Was domus Ihnen bieten kann:

- Über 40 Jahre Erfahrung im Bereich Licht und Möbel
- 1 Team mit 16 Personen und individuellen Stärken
- Alles aus einer Hand. Von der Bauplanung über das Innenarchitekturkonzept bis zur Beleuchtung
- Stilvolle Einrichtung mit internationalen Topbrands
- Neuestes Fachwissen für die besten Lösungen
- Kreativität und Detailtreue
- Exklusive Qualität und Preistransparenz

Das atemlose Genie

Gemeinsame Zeit mit Veit Rausch ist bereichernd für jene, die Tempo nicht scheuen. Rausch gibt viel, Rausch fordert: ein Innenarchitekt, der alles andere – auch – ist und damit ganze Welten gestaltet und bewegt.

Veit Rausch gibt selten Interviews. Möbel hat er gebaut für den Hollywood-Surrealisten David Lynch. Die Shops von Akris entworfen. Penthouses in Paris und Klosters gebaut. Oder ganz regional: Die Restaurants von Köbi Nett konzipiert ebenso wie die Unternehmerzentren von Raiffeisen. Vieles ist unbekannt, Rausch macht nur, was er will – oder, wie er es nennt: «wozu ich verurteilt bin.» Wir verabreden uns am Marktplatz St.Gallen.

«Uns fehlen Persönlichkeiten, die uns bewusst machen, dass die Ostschweiz grösstes Potenzial hat.»

Veit Rausch bevorzugt
Manufakturen und
solides Handwerk.

interview

- «Ich komme aus der Atemtherapie», schnaubt Veit Rausch und schwingt sich vom Rad.
- «Wozu das denn?»
- «Schon als Kind hatte ich nicht reden, sondern stottern gelernt. Ich atme falsch.»

Dass Veit Rausch fast atemlos sprechen kann, werde ich noch erleben – auch, dass er sein Gegenüber atemberaubend zurücklassen kann. Rausch sei ein Perfektionist mit unheimlichem Einfühlungsvermögen, ein Abenteurer ohne Scheuklappen, ein gnadenloser Ästhet und Visionär. Der könne auf jedem Parkett tanzen, er sei einfach «anders» – ein bisschen Idealist, ein bisschen Spinner; kurzum – ein Genie. Genie? Jetzt steht es vor mir im McDonald's am Marktplatz, will einen ordinären Cheeseburger für 2 Franken 50 und wirkt ganz bodenständig. Mit dem Bus geht's zur Favrestrasse. Rausch wohnt und arbeitet – ganz ungeniiert – in einem Block am Stadtrand. «Unglaubliche Lebensqualität, schau Dir den Park an!» In der Maissonette mit Blick über Stadt und Bodensee legt der Innenarchitekt erst mal Musik auf, «etwas Ruhiges aus Beirut», und fragt: «Wasser oder Gin Tonic?» – die Drinks serviert er mit Haushaltspapier als Unterlage für den Marmortisch. Er sei bescheidener geworden, hiess es zuvor aus seinem Umfeld. Ohne Umschweife legt Veit Rausch los, in rasantem Tempo:

- «1999 habe ich den Gastauftritt der Stadt St.Gallen an der Olma gemacht.» Zudem sei die Wanderausstellung «Textiles St.Gallen» für den Kanton dazugekommen. Davor und danach gab es Showrooms, Boutiquen und Shop-in-Shop-Konzepte für Fischbacher und Akris – weltweit. «Die Kultbeiz Habsburg im Rheintal, das Hotel Riva in Konstanz – Hotspot der Region – und die Beizen von Köbi Nett sind auch von mir. Zudem das Restaurant Werk 1 in Gossau.»
- «Und fürs Wohnen?» unterbreche ich.
- «Das mache ich eher reduziert», sagt er mit kritischerem Blick. «Bisher gab es genau elf Projekte: ein paar Penthouses in der Region oder eines für den Chef eines Weltkonzerns in Paris. Zudem wenige Chalets und Berghäuser.»

- «Da warst Du dann Innenarchitekt?»
- «Das ist massiver Innenausbau, Wände und Treppen versetzen, nicht dekorieren.»

Wenn's sein müsse, höhle er alles aus, höre ich ihn noch aus dem Flur murmeln. Dann kommt er zurück mit Skis – eigensigniert auf deren Schaufel: «Die habe ich zusammen mit einem Bogenbauer konzipiert.» Er habe einfach fliegen wollen. Marc Girardelli und Michael von Grünigen seien erstaunt gewesen beim Test. «Mit einem Bogenbauer?», frage ich zurück. «Willi Heuberger, der beste», höre ich wieder aus dem Flur. Diesmal kehrt Veit Rausch mit einem Samurai-Bogen zurück. «Auch den hat mir Heuberger anvertraut, obwohl ich keine Schütze war.» Eigensigniert: Veit Rausch.

- «Vier, fünf Meter reichen zum Üben.»
- «Für die Konzentration?»
- «Ja! Für den Moment. Für einen grossen Moment – um zu wissen, ob man richtig oder falsch liegt. Wir können nur besser werden, wenn wir präziser werden – schreib das!»

Rausch ist ein «Killer-Typ»; er will ins Schwarze treffen. Bei Aufträgen liegt dieses oft auf halber Strecke zwischen ihm und dem Kunden. Seine Kunden zieht er aber nicht auf seine Seite, schmiert ihnen allerdings auch keinen Honig ums Maul. «Wer unsicher, aber offen ist, führe ich zum Ziel», erklärt er.

Ausser mit Skis, Pfeil und Bogen, mache ich auch Bekanntschaft mit Flamenco-Schuhen – Krokoleder mit nägelbeschlagenen Sohlen auf holzigem Absatz. Ich stelle ihn mir vor: Arme hoch, mit lautem «Olé!» Selbst das passt irgendwie. Dann kurvt er (53) mit seinem Skateboard die Gänge entlang.

Im Wohnzimmer sind Tischchen für Raucher und Kaffeetrinker von ihm selbst gebaut, Stühle sowieso. Veit Rausch gestaltet seine Welt selber – aber auch jene von anderen – gerne. Und dies immer mit Liebe zum Handwerk. Drei Lehren hat er abgeschlossen: Steinhauer, Steinmetz und Steinbildhauer.

innenarchitek

«Wir können nur besser werden, wenn wir präziser werden.»

- «Hast Du nie studiert?»
- «Doch, doch – Kunstgeschichte und Philosophie an der Uni Zürich», erwähnt er beiläufig und steigt vom Skateboard.
- «Brauchte es da nicht ein zweites Nebenfach.»
- «Betriebswirtschaft», sagt er kleinlaut, zieht die Schultern ein und verdreht die Augen. «Ich dachte, das passt zusammen.»
- «Was machst Du eigentlich alles?»

Entworfen hat Veit Rausch unzählige Möbel, Beschläge, Türfallen, Lampen, Stühle, Vitrinen und allerlei Accessoires. Er konzipiert Hotels, Restaurants und Shops. Macht Wohnungen und Häuser. «Alles, was mit sozialen Zusammenhängen zu tun hat, macht mir Spass», sagt er. Dazu gehört auch die Corporate Identity für eine Uhrenfirma oder Werbekampagnen. Nicht zu vergessen: Skulpturen. Und als ob dies noch nicht reichen würde, entwarf Rausch Teddy-Bären für die Firma Steiff. Wie passt all das unter einen Hut?

- «In Zeitschriften heisst es so schön, Veit Rausch beherrsche das Spiel mit Formen, Materialien usw.»
- «Ja, ja ... – das schreiben sie.»
- «Worum geht es Dir wirklich?»
- «Um die sozialen Zusammenhänge. Beispielsweise die Raiffeisen Unternehmerzentren – die wollen KMU zusammenbringen. Das ist ein ambitioniertes Ziel. Meine Räume helfen, dieses zu erreichen – wie eine Kirche der Liturgie dient. Ich baue für einen Zweck, der mich interessiert.»

Veit Rausch steht auf Manufakturen, nicht auf Industrie-Design. Ihm geht es ums Handwerk – ihm gegenüber zeigt er Demut. Es gibt die Geschichte, als er beim Besuch einer seiner Baustelle in Hamburg selbst eine Schleifmaschine in die Hand nahm und



gehörig Staub aufwirbelte, um einen komplizierten Treppenhandlauf zu gestalten – im Anzug. Die Arbeiter staunten nicht schlecht, das macht sonst kein Architekt. Rausch – gelernter «Multi-Handwerker» – schon.

Als Nächstes will Rausch ein Buch schreiben, um eine neue Architektur zu entwickeln. «Das beginnt schon bei Fragen wie: Wie halte ich einen Türgriff?» Rausch erklärt es mir an seinem Eigendesign. Er schreitet zu einem Sessel im Wohnzimmer, nimmt platz und fährt fort: «Masseinheit sollte nicht die Distanz, sondern die Zeit sein.» Es interessiert nicht, wie viele Meter jemand vom Esstisch zum Sofa brauche, sondern wie lange – oder vielleicht wie viele Schritte. Klang und Licht inspiriert Rausch. «Man kann schon über Pro-

portionen reden, aber auch sie entstanden aus dem Klang. Die vier grossen Bücher der Architektur – Alberti, Vitruv, Palladio, Corbusier – alle beginnen mit Klang.» Ihnen war bewusst, dass Schwingungen existieren, erklärt Rausch. Leider würden diese Bücher heute oft falsch interpretiert.

- «Es gibt Leute, die sagen, Du hättest etwas Geniehaftes ...»
- «Das sage ich selber nicht. Ich bin sicher nicht dumm. Ich bin vielseitig – nicht nur intellektuell. Beispielsweise bin ich auch koordinativ begabt.»
- «... und seist ein Schnelldenker.»
- «Ich sehe Lösungen schneller als andere und musste lernen, damit umzugehen. Niemand gibt Dir recht, wenn Du zu schnell bist. Bei Besprechungen schneide ich heute die Salami in kleine Scheiben.»
- «Bist Du arrogant?»
- «Ich rede mit allen. Aber mir ist ein solider Handwerker, der passioniert etwas perfekt macht lieber als aufgeblasene Nullen in Anzügen.»

Sein Mentor, der Architektur-Professor Peter Stickland aus London («The Theatre of Mistakes»), sagt über Veit Rausch, er sei wie ein Schwarzes Loch, sauge alles auf. «Und dann kann er es und setzt es mit dem Temperament einer Rakete um.» Rausch kann also alles – weltweit. Ein Abenteuerer ist er, mit Faible für schöne Geschichten – und einem Netzwerk um den Globus. Und was hält so einen Weltenbummler aus dem Rheintal in St.Gallen? Mein Versuch, ihn zu einem Ostschweiz-Bashing hinzureissen, scheitert.

- «Ich bin ein Fan der Ostschweiz und erzähle das überall. Manchmal denken die Leute, ich käme aus Tokio oder weiss ich woher. Dabei bin ich Rheintaler.»
- «Soll ich Dir das den Ostschweiz-Fan wirklich abnehmen?»
- «Unsere Gegend qualifiziert sich über Qualität und Sinnhaftigkeit. Deshalb waren wir auch so erfolgreich in der Stickerei, deshalb entwickeln wir heute noch so schöne Produkte.»
- «Du sagst jeweils, wer es in St.Gallen schafft, schafft es überall.»
- «Richtig, daran sieht man die unheimlichen Ansprüche uns selber gegenüber.»
- «Alles im Grünen also in der Ostschweiz?»
- «Uns fehlen nur Persönlichkeiten, die uns stärker bewusst machen, dass wir alles können und in einer Region leben, die grösstes Potenzial hat.»
- «Dir nicht», denke ich und überlege, einen Schnell-schreib-Kurs zu besuchen.



Veit Rausch ist mit seinem Unternehmen Building and Behaviour in St.Gallen zuhause. Seine Aktivitäten umfassen von Architektur, Innenarchitektur, Showrooms und Ausstellungen über Möbel, Accessoires bis hin zu gedruckten Kommunikationsmitteln. In 25 Jahren hat Veit Rausch über 460 Projekte realisiert in 30 Ländern auf vier Kontinenten. Sechs Leute arbeiten gemeinsam mit einem grossen internationalen Netzwerk von Planern und Designern mit weltweiter Reputation für private Kunden und Unternehmen wie Akris, Christian Fischbacher & Co, Davidoff, Rauch, Unisys, Wolford, BMW, Oris, Raiffeisen Bank, Steiff, Weisse Arena AG usw. www.buildingandbehavior.com



Innovative Manufaktur

Seit 50 Jahren steht der Name Elbau für Küchen mit Charakter – und für ein Qualitätsverständnis, das Handarbeit und modernste Technologien harmonisch verknüpft.

1965 gegründet, zählt Elbau heute zu den führenden Küchenherstellern der Schweiz. Die stetige Entwicklung und der anhaltende Erfolg haben gute Gründe. Ein ausschlaggebender Faktor ist zweifellos, dass Küchen bei Elbau nicht am Fließband produziert werden. Vielmehr entstehen sie in spezifischer Fertigung, die sich auf individuelle Bedürfnisse und Vorgaben bezieht. Ausgeprägtes Know-how, moderne Technologie, frische Ideen und viel Herzblut verbinden sich zu Küchen mit Charakter.

Engelbert Weis ist seit 1995 Geschäftsführer des Traditionsunternehmens aus dem appenzellischen Bühler – und hat klare Vorstellungen davon, was den besonderen Reiz einer Elbau Küche ausmacht.

Herr Weis, warum sprechen Sie lieber von Manufaktur als von Produktion?

Der Begriff Manufaktur kommt bei Elbau aus gutem Grund zur Sprache. Denn neben der Arbeit an computergesteuerten Maschinen, die stets auf dem aktuellsten Stand der Technik gehalten werden, sind auch traditionelles Schreinerhandwerk und viel Fingerspitzengefühl gefragt.

Trotzdem nimmt Elbau bezüglich Technologie eine Leaderposition in der Schweiz ein.

Das stimmt, ja. Im gesamten Betrieb kommt modernste CNC-Technologie zum Einsatz, der Maschinenpark wird laufend weiterentwickelt. Ein besonderes Augenmerk richtet Elbau auf die ökologischen Aspekte. Zum Beispiel wird Restholz aus der Fertigung für umweltscho-

nendes Heizen verwendet, modernste Staubfilter minimieren den Ausstoss von Schadstoffen. Und als erster Küchenbauer der Schweiz stellte Elbau 2006 auf den ausschliesslichen Einsatz von Lacken auf Wasserbasis um.

Bei Elbau ist häufig die Rede von Küchen mit Charakter. Worin zeigt sich dieser Charakter?

Jede Küche hat ihre Eigenheiten und ist ein ganz spezifisches Zusammenspiel aus Formen, Farben, Materialien und Strukturen. Doch es ist nicht nur der Charakter der Küche selbst, von dem wir reden. Es geht auch um die Persönlichkeit der Besitzerin oder des Besitzers. Denn auf diese Persönlichkeit ist jede Küche von Elbau zugeschnitten – als Massanfertigung nach individuellen Bedürfnissen und Wünschen.



Dann machen Sie einfach, was der Kunde wünscht?

Wir nehmen seine Wünsche auf und lassen sie in den Kurationsprozess einfließen. Natürlich steckt vieles mehr in einer Küche von Elbau. Erfahrung und Know-how etwa, ebenso Stilsicherheit, Kreativität und gute Ideen. Ein Beispiel solcher Ideen ist das innovative Inneneinteilungssystem, das Elbau im eigenen Kreativstudio in Bühler entwickelt hat – überzeugend im Design, einfach und flexibel in der Bedienbarkeit, individuell in der Ausführung.

Auf diese Weise eröffnen sich unzählige Möglichkeiten, das Innere der Schubladen zu gestalten.

Sie fertigen vollumfänglich in Bühler. Wie schweizerisch ist Elbau?

Unsere Küchen richten sich nach den Vorstellungen des Kunden und nach den baulichen Gegebenheiten. In einem urbanen Umfeld setzen wir wohl eher auf modernes Design und internationales Flair. Hingegen nehmen wir in einem alten Appenzellerhaus durchaus Bezug auf

die Tradition und interpretieren diese auf eine neue Art und Weise. Deutlich zum Ausdruck kommt der Schweizer Ursprung bei Elbau zweifellos im konsequent umgesetzten Qualitätsgedanken. Von der Auswahl der Rohstoffe über die Verarbeitung bis zum letzten Feinschliff und zu den Serviceleistungen – bei Elbau wird hohe Qualität als Prinzip und Versprechen verstanden. Die Kunden erhalten ein echtes Schweizer Qualitätsprodukt. Der Vertrieb kann dabei auf ein umfangreiches Netz mit über 60 Partnern in allen Landesregionen zurückgreifen.



Elbau im Lauf der Jahrzehnte

1965 gründen fünf Gesellschafter Elbau Küchen im appenzellischen Bühler. Der erste Firmensitz ist eine alte Textilfabrik. Der Name Elbau steht für Elementbau. **1975** braucht Elbau ein grösseres Gebäude und zieht an ihren heutigen Standort um. **1985** wird der Erweiterungsbau Büro und der Anbau Lackiererei bezogen. **1995** übernehmen Geschäftsleiter Engelbert Weis und seine Partner die Elbau Küchen AG. **2005** wird die neue Fabrikationshalle in Betrieb genommen. **2015** feiert Elbau sein 50-Jahr-Betriebsjubiläum und zählt zu den führenden Küchenherstellern der Schweiz.



www.elbau.ch

1965/2015

elbau 
macht den Unterschied



Haptik

Dank sägerauer Oberfläche bleibt die Ursprünglichkeit des Holzes erhalten. Zusammen mit den Keramikflächen führt es die optische Attraktivität auf haptischer Ebene fort.

Kreativwerkstatt

Ein spezielles modulares Steckkonzept erlaubt dem Besitzer individuelle Möglichkeiten in der Gestaltung der Schubladenfächer.



Technik, die dient – für Wohlsein und Genuss

**Auch bei der Elektronik gilt:
Weniger ist mehr, Qualität ist
Trumpf. Statt viel Software, die
nicht zusammenpassen will, stellt
sich die Frage: Was braucht man
wirklich? Eine Visite im Showroom
der Bavariatech regt zu solchen
Gedanken an.**

«Nach Hause fahren und unterwegs per Mobile-App fürs Wohlsein sorgen: Sicherheit, Sound, Raumklima, Beleuchtung, Beschattung usw. – das ist heute gefragt», erklärt Cyrill Hollenstein. Die St.Galler Bavariatech AG sei früher ein klassisches Radio- und TV-Geschäft gewesen. «Heute definieren wir uns nicht mehr übers Verkaufen, sondern über unser Wissen. Bei uns beginnt es bereits in der Bauberatung und der Erstellung von technischen Konzepten», sagt Hollenstein. «Am besten ist es, wenn wir die Chance haben, bereits in der Projektierungsphase mitarbeiten zu können.» Meistens seien aber die Räume vorhanden und dann gehe es um deren Optimierung. Nicht nur bei der technischen Steuerung des Wohneigentums stellt Cyrill Hollenstein das Wohlsein in den Mittelpunkt, sondern vor allem auch bei der Musik oder beim Heimkino.

Bewusst und hochwertig geniessen

«Dabei geht es nicht nur um die akustische Optimierung für den Sound – das ganze akustische Wohlfühlen im Heim ist wichtig», erzählt Hollenstein. Dabei zeigt er auf den eigenen Showroom: «Eigentlich haben wir hier in unseren Steingewölben nicht die optimalen Materialien für gute Musik. Ein hundert Kilo schwerer Teppich, das Büchergestell und das Stoffsofa sorgen jedoch für den akustischen Genuss.» Und Genuss ist sein Thema: Der Mensch höre mit dem ganzen Körper, wenn alles stimme. Es gehe um Klangbilder. «Viele Leute sagen mir, sie würden das nicht hören – bis sie es einmal erlebt haben.» Bedingung sei, dass man sich darauf einlassen könne und der Raum akustisch funktioniere. «Heute geht es eher darum, Musik bewusst und hochwertig zu ge-

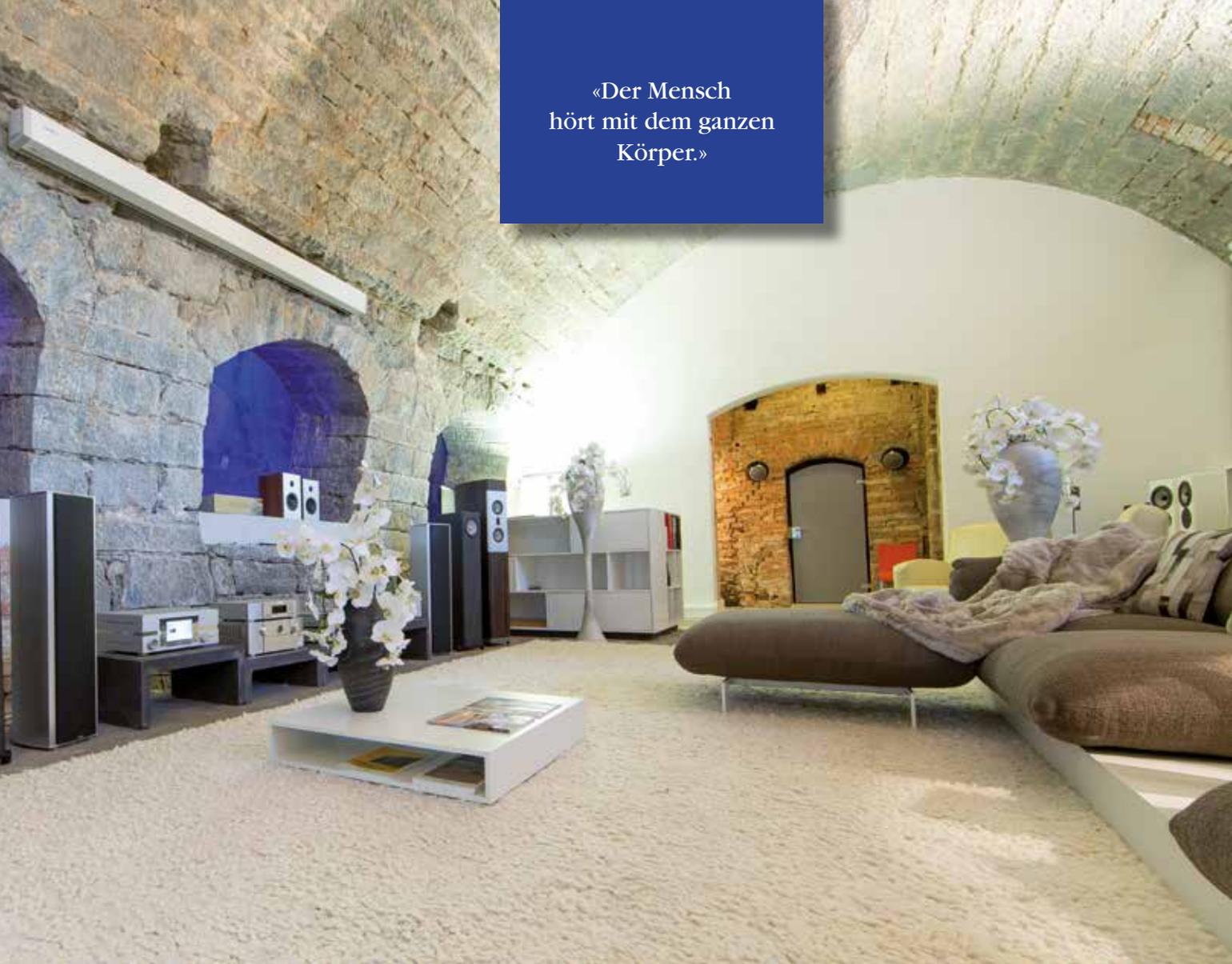


Die Bavariatech und ihr Showroom befinden sich in einem Felsenkeller an der Speicherstrasse in St.Gallen. Früher diente er der Brauerei Bavaria als Kühlraum. Um die Musikloungue zu geniessen, kann man sich auf bavariatech.ch als Gast eintragen und die eigenen Musikfavoriten als CD oder auf USB-Stick mitbringen. Ein guter Tropfen und die feine Zigarrenauswahl unterstützen ein unvergessliches Genusserlebnis für die Sinne.

niessen, aber nicht immer und überall – genauso wie beim Wein oder Fleisch.»

Hollenstein versucht herauszufinden, was persönliche Bedeutung hat für seine Kunden. «Es geht nicht darum, möglichst viel Elektronik in ein Haus zu packen. Entschleunigung ist ein Thema.» Was ist wirklich wichtig? «Wir helfen, richtig zu investieren. Das kann sogar der richtige Plattenspieler sein mit Verstärker und Lautsprechern, die zur Musik passen.» Viele hätten noch Platten zuhause. «Abends eine Platte auflegen und sie in bisher ungewohnter Qualität hören – bei einem guten Tropfen Wein: Das ist Genuss.» Auf Wunsch könne er zwei Stunden über Plattenspieler referieren, warnt Hollenstein. Bereits da sei die Auswahl unheimlich gross. «Es geht darum, Schätze aufzeigen. Dazu finde ich heraus: Welche Musik hören Sie? Wie hören Sie Musik? Wo sitzen sie? Wie ist die Materialisierung des Raumes usw.?» So würden die technischen Anlagen ausgewählt, dann Stellungen der Lautsprecher geprobt, Messungen vorgenommen und das Mobiliar verändert.

«Der Mensch
hört mit dem ganzen
Körper.»



Die Musiklounge im Felsenkeller.

Popcorn? So schön kann Kino sein – zuhause.



Trends und Drahtlosigkeit

Vor zwanzig Jahren sei alles noch viel markenspezifischer gewesen, erklärt Hollenstein. «Die ganze Anlage musste beispielsweise von Revox sein.» Heute sei die Vielfalt grösser. Wir achten zudem stärker auf die Produkte und ihre Hersteller. «Sie brauchen eine Geschichte.» Wenn möglich sollen sie aus der Schweiz, dem angrenzenden Ausland oder Europa kommen. «Da spielt ein gewisser Nachhaltigkeitsgedanke mit.»

Die Musikdaten seien überall. «Deshalb ist auch die drahtlose Übertragung im Trend. Das ist die schöne neue Freiheit – und die kann man ohne Qualitätsverluste geniessen.» Wo viel Musik gehört werde, böten sich allerdings nach wie vor Kabel an. «Es gibt Menschen, die sensibel reagieren, wenn ständig alles übers WLAN läuft.» Viele wollen zudem abends den Computer bewusst ausschalten und die Musik über andere Geräte steuern. Dazu gehört dann beispielsweise auch ein TV-Gerät, das in der Decke verschwindet.



Innenausbau mit Schrank, Schreibtisch und Parkettboden



Küche mit Bar und Hocker in rustikalem Massivholz – Marke Eigenfertigung



Treppenaufgang in Parkett –
Marke Mafi Naturholzboden



Raffinierte Schrankfront mit Optik Holzscheiter

Öffnungszeiten Ausstellung:

Montag bis Freitag:

8.00 - 12.00 Uhr

13.30 - 17.00 Uhr

Samstag:

8.00 - 12.00 Uhr



Küche mit Mattlackfront – Marke Elbau

hr rechsteiner ag, Gossau SG für küchen bäder möbel innenausbau und parkettböden

Die hr rechsteiner ag mit ihren 35 Mitarbeitern ist als Schreinerunternehmen spezialisiert auf die Umsetzung von individuellen Küchen und Wohnräumen. Die vielseitige Ausstellung dient dabei als Inspirationsquelle und bietet die Möglichkeit die Wirkung verschiedenster Materialien zu erleben.

Qualifizierte Fachleute sorgen für eine sorgfältige Umsetzung. Ob es sich dabei um eine individuelle Einzelanfertigung oder einen Serienauftrag handelt, mit handwerklichem Geschick und moderner Technologie, entstehen Produkte, wie sie die Kunden wünschen. Auf eine sorgfältige und präzise Montage legt die hr rechsteiner ag besonderen Wert. Denn dies ist eine Voraussetzung, damit die Kunden über Jahre von den Produkten begeistert sind. Servicearbeiten, Reparaturen, oder der Ersatz von Küchengeräten werden durch gut ausgerüstete Monteure effizient und kompetent ausgeführt.

Durch die Zusammenarbeit mit namhaften Partnern wird die Angebotspalette mit Handels- und Markenprodukten erweitert. Die Kombination von individueller Eigenfertigung mit Produkten aus industrieller Herstellung erzeugt einen Mehrwert von dem die Kunden unmittelbar profitieren.

Zum Kundenkreis gehören neben Architekten, Innenarchitekten und Privatkunden auch Liegenschaftsverwaltungen sowie Firmen aus Gewerbe und Industrie welche die Flexibilität und Zuverlässigkeit der hr rechsteiner ag schätzen.

hr
rechsteiner ag

hr rechsteiner ag
Quellenhofstrasse 17
9200 Gossau
Tel. 071 388 69 40
www.rechsteiner.ch

Kaufen mit Herz, Bauch und Kopf

Was man beim Immobilienkauf beachten sollte, welches Wohneigentum aktuell gefragt ist – und weshalb Verzicht heute Luxus ist: ein Gespräch mit Roger Isenring, Inhaber von villen.ch.



Roger Isenring, mit Ihrer Firma Globonet sind Sie als Onlineagentur mit über 40 Mitarbeitern erfolgreich im Suchmaschinenmarketing tätig. Wie kam es dazu, dass Sie auch noch ins Immobiliengeschäft eingestiegen sind?

Es war immer Ziel, ein zweites Standbein mit Immobilien zu haben. Es geschah nun aber früher, als eigentlich geplant. Wir haben mit der Globohome AG begonnen, dann kam villen.ch dazu und zum Schluss die eigene Bautätigkeit. So haben wir gleich drei weitere Standbeine: ein eigenes Maklerbüro, die Onlineplattform und eigene Bauprojekte. villen.ch ist eine sogenannte Topdomain, die es schon 15 Jahre gibt. Vor zwei Jahren haben wir sie übernommen. Insgesamt sind in den verschiedenen Unternehmungen heute mehr als 60 Mitarbeiter für uns tätig.

Hat denn der Markt auf eine weitere Immobilienplattform gewartet?

Die drei Grossen – Immoscout, Homegate und Newhome – teilen sich den Markt. villen.ch ist ein Nischenplayer; ein exklusiver Marktplatz im Luxussegment mit wenigen Partnern, denen es erlaubt ist, Angebote zu präsentieren. Das sind etablierte Ostschweizer Agenturen, die entsprechende Angebote vorweisen können. Wir kontrollieren und löschen Immobilien von der Seite, die unsere Kriterien nicht erfüllen in puncto Preis, Parzellengrösse, Ausbaustandard, Kubatur usw. – in der Regel beginnt es bei 2.5 Millionen Franken. Es gibt aber auch etwas günstigere Immobilien. Ständig sind ein paar Hundert Villen online. Wir haben gegen 50'000 Besucher im Monat.

**Roger Isenring weiss:
Alle Wünsche erfüllt zu bekommen,
ist nur wenigen vergönnt.**





«In Zürich sind Bieterverfahren üblich, Ostschweizer goutieren das nicht.»



Welche Trends stellen Sie fest?

Voraus muss ich sagen, dass Immobilien ab 1.5 Millionen Franken eine schwierige Sache sind – die individuellen Wünsche sind stark ausgeprägt. Das macht das Finden des richtigen Hauses nicht einfach. Schlussendlich braucht es eine gewisse Kompromissbereitschaft seitens der Käufer. Das ist übrigens auch beim Bauen so: Alle Wünsche erfüllt zu bekommen, ist nur wenigen vergönnt. Gerade Erstkäufer steigen oft mit extremen Forderungen ein. Auf dem Weg zum Ziel werden sie dann demütiger.

Die Situation scheint mir angespannt, der Markt überhitzt.

Richtig. Die Frage ist: Wann ist wo der Peak erreicht? Einzelne Regionen sind stärker betroffen. In der Ostschweiz haben wir eher noch Luft nach oben in gewissen Gemeinden. Bei anderen ist aber auch hier der Peak überschritten. An der Zürcher Goldküste gibt es bereits Stagnation, wenn nicht Rücklauf. Das Potenzial möglicher Käufer ist kleiner geworden. Im extrem hohen Segment finden sich nur noch ganz wenige Käufer in der Schweiz. Wir sind eher auf Discretion bedacht, es muss kein Schlössli sein. Man könnte sagen, je teurer eine Immobilie, umso internationaler ist ein kleiner Interessentenkreis – vor allem aus dem Nahen Osten, Russland und China.

Auch für Zürcher ist die Ostschweiz immer noch ein Paradies – deshalb werden teils Preise bezahlt, mit denen wir hier Mühe bekunden.

Korrekt – in Zürich sind Bieterverfahren üblich, Ost-

schweizer goutieren das nicht. Wenn jemand drei, vier Interessenten hat, ist es aber auf Vorankündigung möglich, dass ihnen der Ball nochmals zugespielt wird. Im Luxussegment ab etwa zwei Millionen Franken muss der Preis allerdings auch oft erheblich nach unten korrigiert werden, wenn die Villa nicht genügend Kriterien bietet, die heutzutage gesucht werden. Nur wenn alles stimmt, werden auch hohe Preise bezahlt.

Wonach suchen denn Käufer?

Im mittleren Villensegment erlebt der ländliche Raum ein Revival – braucht aber perfekte Anbindung an grössere Orte wie St.Gallen oder auch Wil. Teufen und Zuzwil boomen deshalb. Innerhalb solcher Topgemeinden sucht man dann natürlich nochmals die beste Lage. Wichtig ist auch eine Kombination hochwertiger Baumaterialien wie Stahl, Stein, Glas oder Holz. Das ist eher problematisch bei den klassischen Industriellen-Villen – sie sind nicht mehr so gefragt. Man müsste sie eigentlich komplett aushöhlen.

Dann baut man lieber von null auf.

Eigentlich schon. Nur: Gute Bauplätze in Gemeinden wie den genannten zu finden, ist kaum mehr möglich. Weiter ist die Hightechausstattung wichtig – das digitale Zeitalter zieht mit intelligenter Wohnraumsteuerung ein. Die Käufer wollen zudem grosszügige Kubaturen und lichtdurchflutete Räume. Da haben es ältere Liegenschaften schwieriger. Gefragt sind noch immer kubische Architekturen, hohe Räume und eine kompromisslose Privatsphäre.

«Der erste Plan ist meist zu extensiv.»

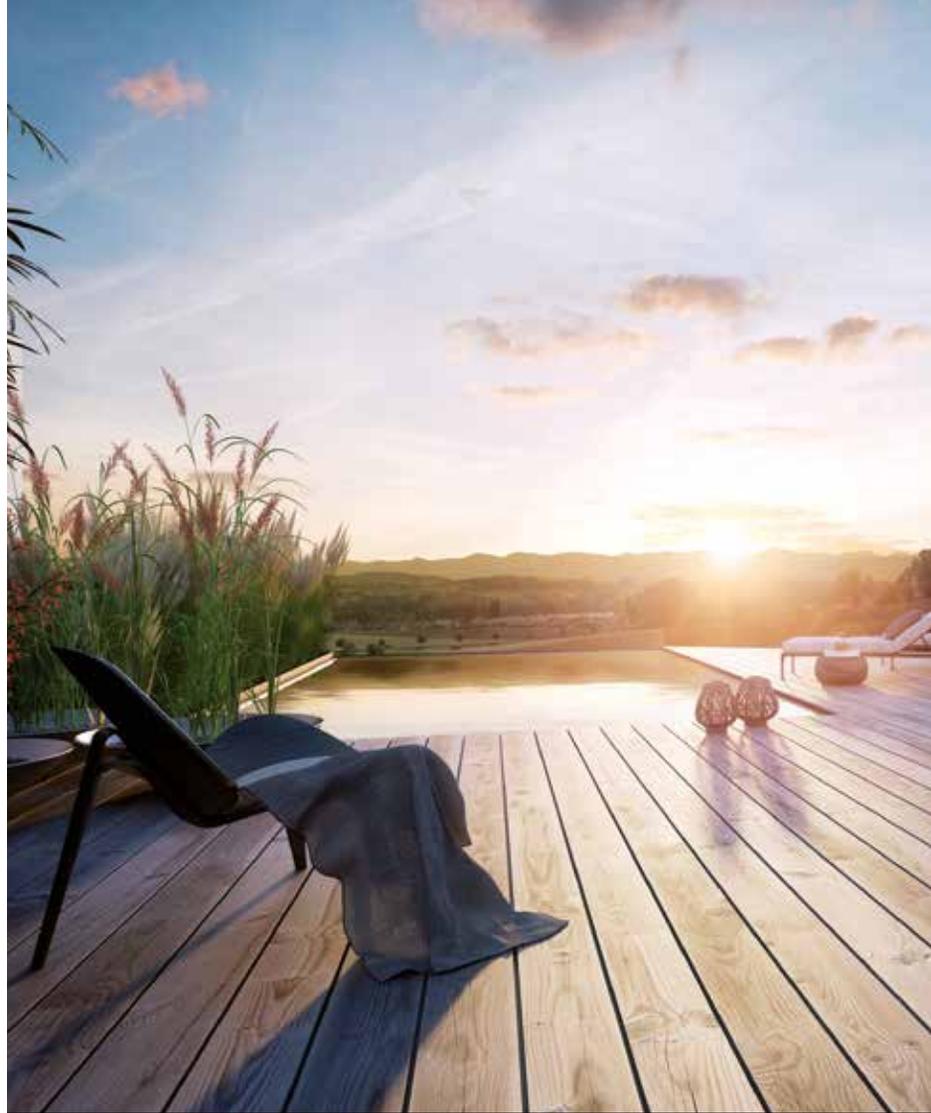
Die Innenarchitektur muss innovativ sein. In Küchen und Bäder zieht der Wellnessgedanke. Man will «Ferien zuhause», ein Rückzugsort zum Verweilen – vielleicht einen Pool, Hamam oder ein Jacuzzi usw. Und das Ganze am liebsten an Süd- und Südwest-Hanglagen. Diese Trends werden noch einige Jahre Bestand haben.

Wie steht es mit steuerlichen Vorzügen?

Steuertechnische Geschichten spielen eine Rolle. Man kann sagen: «Wo Licht ist, sind auch Fliegen.» Wenn sich ein paar CEOs oder andere Bestverdiener in einer Gemeinde niederlassen, die einen Beitrag leisten, dass die Steuern tief bleiben, hat das eine Wirkung – das beschleunigt. Es spielt also nicht nur die schöne Aussicht eine Rolle: Käufer brauchen ihr Herz, ihren Bauch, aber unbedingt auch ihren Kopf. Man muss sich fragen: Wie ist die wirtschaftliche Situation der Liegenschaft in 15 oder 20 Jahren. Ist sie ein sicherer Wert? Liegt gar eine Wertsteigerung drin?

Wie kommt man am besten zum Traumhaus?

Käufer müssen sich genau überlegen, was sie wollen. Empfehlenswert ist es, sich mehrere Varianten auszumalen und die «Must-Kriterien» schriftlich festzuhalten. Fast immer muss man dann irgendwo Abstriche machen. Der erste Plan ist meist zu extensiv. Käufer müssen sich unbedingt hinterfragen: Brauche ich eine so grosse Parzelle? Reichen nicht auch weniger Räume? Was kann ich mir wirklich leisten? Das Gespräch mit der Bank ist unabdingbar. Bei der Kreditvergabe spielen oft Kriterien mit, denen man sich nicht bewusst ist. Beratung lohnt sich – auch in puncto Vorgehen. Sonst kann es zu ermüdenden Mehrfachanläufen kommen. Wenn Budget keine Rolle spielt, ist das Vorgehen einfacher – da darf man etwas salopper in den Markt einsteigen.





Six Senses in Zuzwil

An traumhafter Lage in Zuzwil errichtet Roger Isering's Globohome AG sieben Villen und sechs Villettas – alles Unikate. Helle, lichtdurchflutete Räume, einzigartiges Panorama und Liebe zum Detail, die sich durch die ganze Architektur zieht, laden ein, mit allen Sinnen zu leben.

www.six-senses.ch

Wie würden Sie gerne wohnen?

Ich arbeite viel, habe drei Buben. Abends will ich nach Hause kommen und mit ihnen noch einen Sprung ins kühle Nass wagen. Ein Ort des Rückzugs ist wichtig, aber auch ein Ort, den man gerne mit Freunden teilt. Dazu ein einladender Wohnraum mit schönen Materialien und etwas Wellnessgefühl im Bad. Aktuell haben wir in Zuzwil das Bauprojekt «Six Senses». Genau das würde mir passen. Wir haben Luxus neu definiert: Es geht heute nicht mehr um glänzende Marmorböden, schweren Brokat und Goldverzierungen. Stress gehört ja zum Alltag, wird fast schon glorifiziert; abends ist die Oper noch Pflicht. Wir brauchen aber auch Genuss zum Leben: Vogelgezwitscher hören, frisch gemähtes Gras riechen, Alpstein oder Churfürsten sehen, Holz und Naturstein spüren – das ist Six Senses. Früher hat man Statussymbole gesammelt wie Paninibilder. Heute ist der Verzicht beim Wohnen Luxus. Also: Was braucht man wirklich? Das Wissen um die Dinge und ihr Zusammenspiel. Optik und Haptik müssen stimmen – «reduced to the max», aber mit hochwertigen Materialien.

Wohnen



«Nur wenn alles stimmt, werden auch hohe Preise bezahlt.»



www.villen.ch
www.globohome.ch
www.globonet.ch
www.six-senses.ch

BICO – über 150 Jahre für ä tüüfä gsundä Schlaaf

Wir verbringen ein Drittel unserer Zeit im Bett: 3000 Stunden pro Jahr, rund 25 Jahre unseres Lebens. Dass guter Schlaf dabei eine elementare Rolle spielt, steht ausser Frage. Schlaf ist wichtig für den gesamten Körper, in erster Linie aber für unser Gehirn. Abends in die Federn zu sinken und in Schlummer abzutauchen, das Bewusstsein für eine Weile beiseitelegen, ist genauso ein Grundbedürfnis des Menschen wie Essen und Trinken. Biologisch definiert sich Schlaf als ein regelmässig wiederkehrender Ruhezustand, in dem wir uns kaum bewegen und höchstens ganz schwach auf die Aussenwelt reagieren. Schlaf ist kein verzichtbarer Luxus, sondern lebensnotwendig.

Die Geschichte von BICO

Die Schweizer Traditionsmarke BICO entwickelt, produziert und vertreibt innovative und einzigartige Lösungen für den gesunden und wohltuenden Schlaf. Dabei blickt BICO auf eine über 150-jährige Erfolgsgeschichte zurück und steht heute für eine hohe Produktqualität sowie hervorragende Serviceorientierung. Die Marke schafft Schlaflösungen, die den Menschen Regeneration und Erholung für ein gesundes und vitales Leben ermöglichen. BICO gehört zu Hilding Anders, dem Marktführer im Bettenbereich aus Schweden.

BICO prägte nicht nur den wohl legendärsten Slogan der Schweizer Werbegeschichte «Für ä tüüfä gsundä Schlaaf», sondern lancierte mit «Isabelle» 1962 auch den Prototyp der modernen federkernlosen Matratze, die noch 50 Jahre später, im Jahre 2013, beim Test des Kassensturzes mit der Bewertung «sehr gut» ausgezeichnet wurde.

Am Anfang der Erfolgsgeschichte steht im Schwyzerischen Reichenburg der gelernte Polsterer und Vollblutunternehmer Meinrad Birchler, der 1861 zunächst mittels Wasserkraft Polsterwatte produziert. Wissensdurst und Ideenreichtum führen zu kontinuierlichem Erfolg und sorgen dafür, dass das Geschäft stetig wächst: Von der Kapokmaschine über die Fertigung ganzer Matratzen und später auch Einlegerahmen bis zum hochwertig designten Vollholz-Bett. So wurde aus dem klei-

nen Nähatelier der 1960er Jahre, in dem etwa zehn Matratzen am Tag hergestellt wurden, ein moderner Produktionsbetrieb in Schänis SG, der heute eine Produktionsleistung von bis zu 1000 Matratzen täglich aufweist.

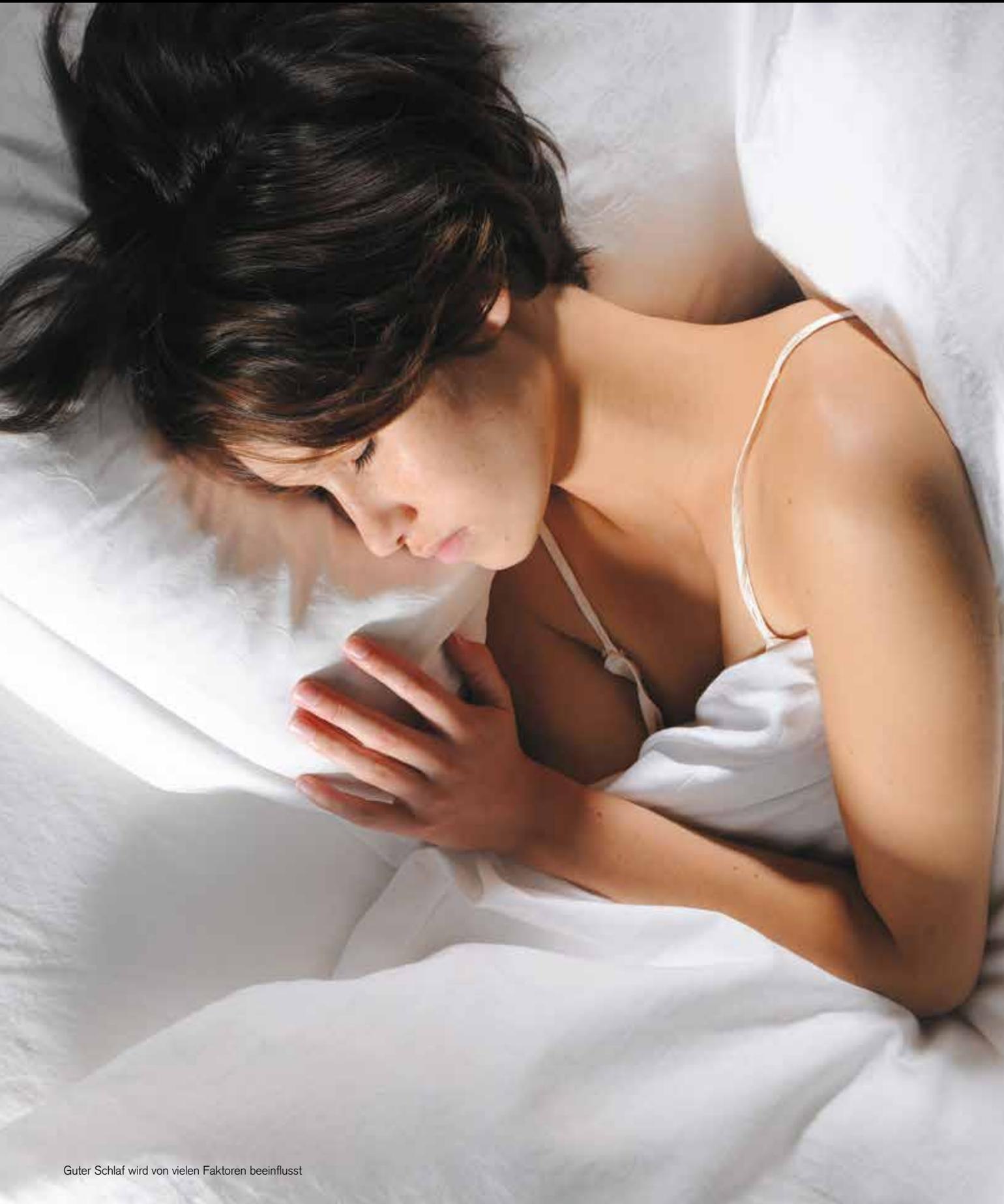
BICO und «ä tüüfe gsundä Schlaaf» sind in den Köpfen der Schweizerinnen und Schweizer verankert und die Marke steht für Swissness. Die Herstellung aller Matratzen und Einlegerahmen ist in Schänis zu Hause. Matratzenkerne und -hüllen werden zu über 90% hierzulande gefertigt und genäht. Und die Lieferanten sind Schweizer Unternehmen, zu denen BICO aufgrund der partnerschaftlichen Philosophie langjährige und vertrauensvolle Geschäftsbeziehungen pflegt.

Most Trusted Brand – zum fünften Mal in Folge

Auch in diesem Jahr wurde BICO in der nationalen Kategorie «Matratzen» von den Lesern des Reader's Digest zum «Most Trusted Brand» ausgezeichnet. Dazu wurden rund 1500 Schweizer Konsumenten zur Marke ihres Vertrauens befragt. Mit 59% aller Markennennungen war BICO die meist genannte Marke für das Produktfeld Matratzen und ist damit «Most Trusted Brand» unter den Schweizer Matratzenherstellern. Eine lange Traditionsgeschichte und das Versprechen eines gesunden und tiefen Schlafes sowie das Bestreben, sich für das richtige Schlafsystem und Schweizer Qualität einzusetzen, zahlt sich aus.



Das beliebte Klima Luxe Schlafsystem



Guter Schlaf wird von vielen Faktoren beeinflusst



Legendäre Kult-Werbung:
Die Gebrüder Müller



Produktionsstätte in Schänis



Showroom in Schänis



Testcenter-Vorrichtung zur Prüfung
der Matratzen-Haltbarkeit



Das neuerbaute Testcenter (Sleeplab)



BICO ist Most Trusted Brand 2015

Das ClimaLuxe Schlafsystem

Als Innovations-getriebenes Unternehmen hat BICO immer wieder neue und einzigartige Produkte auf den Markt gebracht

Mit dem ClimaLuxe System hat BICO verstanden, dass für einen erholsamen Schlaf nicht nur die Matratze selbst, sondern das Zusammenspiel von Duvet, Kissen, Einlegerahmen und Schlafunterlage entscheidend ist. Dabei gilt es, die drei ausschlaggebenden Faktoren für einen erholsamen Schlaf zu berücksichtigen: der Komfort, die Hygiene und ein trockenes und warmes Bettklima. Das innovative ClimaLuxe Schlafsystem hält die Schlaftemperatur im Wohlfühlbereich und verlängert die Tiefschlafphase um bis zu 50%.

Produktinnovation VitaLuxe

Die innovative VitaLuxe ist eine Matratze, die die gewandelten Bedürfnisse des Alltages voll unterstützt: Weniger Bewegung, grosser Stress und die tägliche Arbeit im Bürostuhl vor dem Computer führen bei vielen Menschen zu körperlichen Beschwerden und fehlender Energie. Umso wichtiger sind Ruhephasen, in denen sich unser Körper optimal erholen kann. Und genau hier setzt VitaLuxe an.

Zusammen mit dem Zentrum für Arbeitsmedizin, Ergonomie und Hygiene (AEH) hat BICO deshalb ein komplett neues Schlafsystem entwickelt, das für eine optimale Regeneration des Körpers und insbesondere des Rückens, Nackens und der Schultern sorgt.

SleepLab, das neue Testcenter in Schänis

Um die Eigenschaften und Bedürfnisse eines Schlafsystems exakt zu ermitteln, hat Hilding Anders in Zusammenarbeit mit dem Zentrum für Arbeitsmedizin, Ergonomie und Hygiene (AEH) in Zürich ein eigenes Testsystem entwickelt, das sich auf die vier Bereiche Ergonomie, Bettygiene, Bettklima und Haltbarkeit konzentriert. Und genau darauf basiert das innovative Konzept im sogenannten SleepLab in Schänis: Das Testcenter hat das Ziel, sowohl dem Kunden als auch dem Fachhändler durch klare Resultate ein hilfreiches Orientierungs-

system an die Hand zu geben, mit dem eine individuelle Auswahl unter Berücksichtigung der Kundenbedürfnisse zuverlässig möglich ist.

Die Schlafkriterien

Ergonomie

Damit sich der Rücken entspannen kann, muss sich das Bettsystem der Körperkontur optimal anpassen. Im SleepLab werden Liegeeigenschaften, Körperunterstützung und Regeneration getestet, um Komfort und Entspannung zu gewährleisten.

Hygiene

Eine gesunde Bettygiene ist besonders für Allergiker wichtig, um fit in den Tag zu starten. Das SleepLab testet antibakterielle Wirkstoffe zur Bekämpfung von Bakterien, Pilzen, Milben und Gerüchen, um für Sauberkeit und Frische zu garantieren.

Bettklima

Die richtige Temperatur und ein trockenes Klima unter der Bettdecke sind entscheidend für eine ruhige Nacht. Im SleepLab werden Atmungsaktivität, Flüssigkeitstransport und Temperaturregulierung für Trockenheit und Wohlbefinden getestet.

Haltbarkeit

Eine Matratze soll bis 10 Jahre halten. Sie muss Druck, Feuchtigkeit und Temperaturschwankungen wegstecken. Das SleepLab testet Langlebigkeit und Haltbarkeit für Zuverlässigkeit und Sicherheit.

Schlaffaktoren

Um einen erholsamen Schlaf zu gewährleisten, ist das passende und ergonomisch perfekte Bett nur einer von mehreren Faktoren. Denken Sie sich einen Moment lang in Ihr Schlafzimmer, in dem Sie so viel Zeit verbringen: Wie ist es eingerichtet, unterstützt es die Regeneration Ihres Körpers als Ruhezimmer oder dient es gleichzeitig als Fitnessstudio oder Abstellkammer für das Bügelbrett und den Staubsauger? Gönnen Sie sich im Schlafzimmer Ordnung und eine ausgewählte Möblierung, in der Sie sich wohl fühlen und verzichten Sie darin auf

Fernseher und Computer. Je weniger elektromagnetische Strahlung Sie dort haben, desto besser. Achten Sie auf natürliche Materialien im Bett, das Bettklima muss warm und trocken sein. Die Temperatur im Schlafzimmer darf ruhig etwas kühler sein als in den Wohnräumen. Lüften Sie gut, ohne sich Durchzug auszusetzen. Und vermeiden Sie Materialien, an denen sich Staub festsetzen kann und in denen sich Milben gerne ansiedeln.

Neben der Schlafumgebung sind weitere Beeinflusser wie die richtige Ernährung und Aktivitäten vor und nach dem Zubettgehen massgeblich fördernd oder hinderlich für einen erholsamen Schlaf. Sind Sie eine Lerche oder eine Eule? Der Schlafbedarf und die Schlafmuster sind von Mensch zu Mensch unterschiedlich. Herauszufinden, welcher Schlaftyp Sie sind, kann hilfreich sein, um Müdigkeit während des Tages oder stundenlanges Wälzen abends im Bett zu verhindern. Und auch das Alter verändert unsere Schlafgewohnheiten zusätzlich.

Das Engagement

Auch in Zukunft wird BICO stellvertretend für innovative Schlafsysteme stehen, die den Schlaf massgeblich verbessern, damit wir täglich unsere Höchstleistungen erzielen können und uns fit und gesund fühlen. Das gesamte Produktsortiment kann gegen Terminvereinbarung im hauseigenen Showroom in Schänis Probegelegen werden, natürlich begleitet von einer kompetenten und freundlichen Beratung. Die BICO Produkte sind zudem im kompetenten Fachhandel erhältlich, das Händlernetz ist unter www.bico.ch/probeliegen/haendler-finder zu finden.

Hilding Anders Switzerland AG

Biltnerstrasse 42
8718 Schänis
T. 055 619 66 00
www.hildinganders.com

Neues aus der Welt der Einrichtung

204 SCIGHERA Das 204 Scighera von Cassina ist ein grosszügiges Sofa mit stufenlos verstellbarer und faltbarer Kopfstütze. Fürs Design zeichnet Piero Lissoni. Den Bezug gibt es in verschiedenen Stoffen und Ledern.

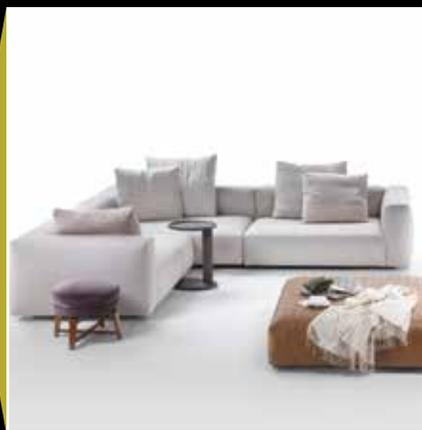


CLASSICON – ADJUSTABLE TABLE E 1027 BLACK VERSION Schwarz ist wieder angesagt, anstelle von verchromten Metallen. Dazu gehört auch eine der populärsten Designikonen des 20. Jahrhunderts, der Beistelltisch von Eileen Gray aus den 1920er Jahren. Das matte Schwarz der Lackierung hebt die Linienführung besonders klar hervor.

ARTEMIDE METEORITE Die Leuchte Meteorite wurde von Pio und Tito Toso entworfen. Sie ist eine perfekte Mischung aus der traditionellen Handwerkskunst der Glasbläserei und der technologischen Innovation von Artemide – ein Diffusor aus doppelschichtigem Kunstglas, der durch eine spezielle Technik der Glasbläserei und anschliessendem Schleifen hergestellt wird. Artemide Meteorite erhielt den Red Dot Design Award 2015.



FLEXFORM LARIO Der führende italienische Polstermöbelhersteller bringt mit dem Flexform Lario klare Linien ins Wohnzimmer. Prägend ist das dicht am Boden liegende Gestell. Das Design stammt von Antonio Citterio.



COPENHAGUE ROUND TABLE Dies ist eine funktionelle Möbelserie aus dem dänischen Hause HAY, die von Ronan und Erwan Bouroullec für die neuen Gebäude der Kopenhagener Universität entworfen wurde. Der runde Tisch besticht durch seine minimalistische Form und passt auch ins private Zuhause.

AYLON VON MINOTTI Die raffinierte Verarbeitung der Behälter «Aylon» von Minotti unterstreicht die poetische Note des Materials Holz. Sie lässt die antike Tradition der hohen Schreinerkunst neu aufleben. Designer Rodolfo Dordoni legte Wert auf strenge Formen und sorgfältige Konstruktionsdetails.



THONET LOUNGE-SESSEL 808 Der Lounge-Sessel spielt mit dem Kontrast zwischen schützender Hülle und Offenheit – eine Neuinterpretation des klassischen Ohrensessels, wobei das obere Rückenteil an einen schützenden Kragen erinnert. Das Gestell ist drehbar. Eine Feder lässt den Sessel immer wieder in die Ausgangsposition zurückdrehen. Zudem kann der Sessel in stufenlose Sitz- und Rückenstellungen bewegt werden.

RAYN VON DEDON Designer Philipp Starck hat für Dedon das Tagesbett «Rayn» entworfen – eine ikonische, zeitlose, unglaublich bequeme Couch für den Aussenbereich. Sie verbindet innovatives Textilgewebe mit asymmetrischer Formschönheit. Die Armlehnen sind so grosszügig bemessen, dass sie zugleich als Beistelltische fungieren.



Für alle, die grosse Pläne haben



St.Gallen
18.–20.03.2016

**Eigentum, Umwelt, Energie,
Bau und Renovation**

Eintritt frei · immomesse.ch

Patronat



Kanton St.Gallen

Veranstalter



Olma Messen
St.Gallen

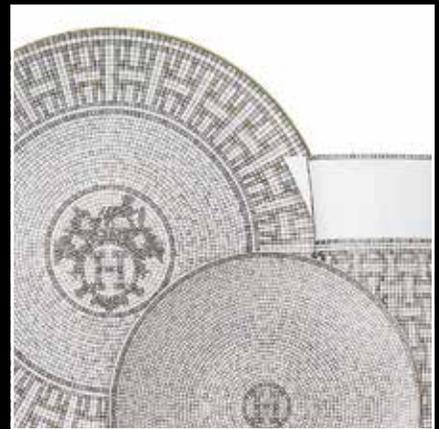
BELLEVILLE CHAIR An der Mailänder Möbelmesse präsentierte Vitra die neue Stuhl- und Tischfamilie «Belleville» – nach dem pulsierenden Pariser Quartier der Designer Ronan und Erwan Bouroullec. Dabei liessen sie sich von der klassischen französischen Bistromöblierung inspirieren. Der Belleville Chair ist ein technisch raffiniert aufgebauter Kunststoffstuhl aus einer Rahmenstruktur und einer Sitzschale.



JOCO STONE VON WALTER KNOLL Moderne Grandezza: Der Joco Stone sorgt für vermeintlich paradoxe Sinneseindrücke. Elegant scheint die Tischplatte aus Marmor im Raum zu schweben. Das feine Linienspiel des filigranen Gestells und die Wertigkeit des natürlichen Materials verbinden sich. Den Joco Stone gibt es in Marmor oder Onyx. Design: EOOS.



GRAND REPOS VON VITRA Grand Repos – der Name ist Programm. Designer Antonio Citterio bringt damit eine neue Qualität von Komfort in die Welt des Wohnens. Der Sessel kann in jeder Position stufenlos arretiert werden. Die Gegenkraft der Mechanik lässt sich ans Nutzergewicht anpassen, der Rücken wird dabei optimal gestützt. Bequemer geht's kaum.



MOSAÏQUE AU 24 IN PLATINFARBEN Die Kollektion ist eine Hommage an das Mosaik, das das Hermès-Geschäft in der Rue de Faubourg Nr. 24 in Paris verziert. Sie enthält mattgraue geometrische Friesen und Platinfarben.

news

EINRICHTUNGS- KONZEPTE MIT CHARAKTER.

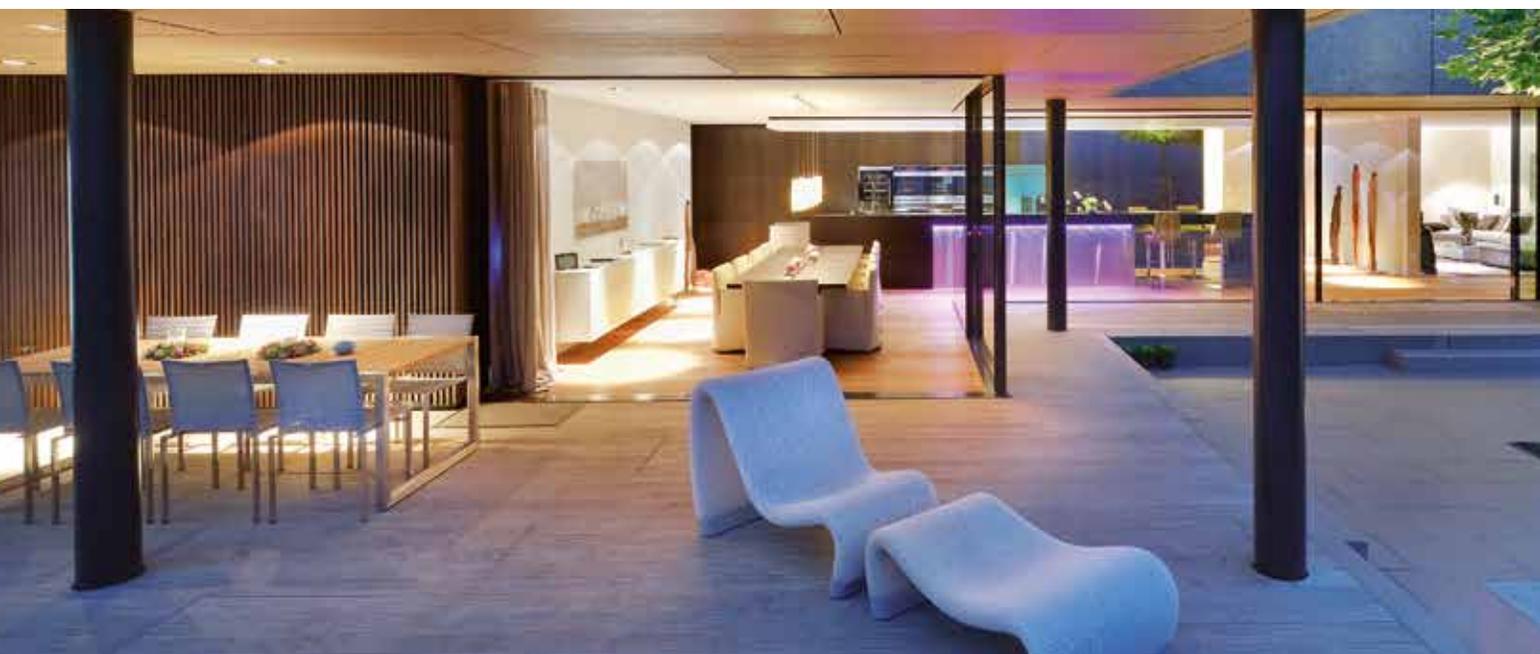


Die Mission der Familie GAMMA, aus einem Zuhause oder aus Unternehmens-Räumlichkeiten einen Ort der Schönheit und des Wohlbefindens zu machen, ist eine Erfolgsgeschichte.

Seit über 65 Jahren setzt man auf Klasse statt Masse, für Menschen mit hohen Ansprüchen an Design und Qualität. Unter Miteinbezug von Architektur, Kunst, Mode und Funktion kreieren die Wiler Einrichter Lebensräume mit Charakter, die zu den Wertvorstellungen der Menschen oder Unternehmen passen.

«Individualität ist stilvolles Abweichen vom Üblichen. Dafür braucht es ein gutes Gespür für sein Gegenüber, erstklassige Dienstleistungen, Top-Produkte und ein Team von Profis, die ihren Beruf lieben», sagt Inhaber Charly Gamma.

Die folgenden beiden Beispiele verdeutlichen, warum GAMMA Kundinnen und Kunden ihre Lebensräume Tag für Tag mit einem zufriedenen Lächeln betreten.





Wir danken den Eigentümern herzlich für die Nutzung der Bilder.

Ankommen, ausspannen,
Ruhe finden und Kraft
schöpfen. Ein schönes Zuhause
fördert das Wohlbefinden
nachhaltig. Die Wiler
Raumgestalter kreieren
zusammen mit ihren Kunden
Lebensqualität nach Mass.



In den Ausstellungenräumen bei GAMMA können
die Spitzenprodukte der besten europäischen
Manufacturen in lichtdurchfluteter Umgebung
vorab gesehen und erlebt werden.



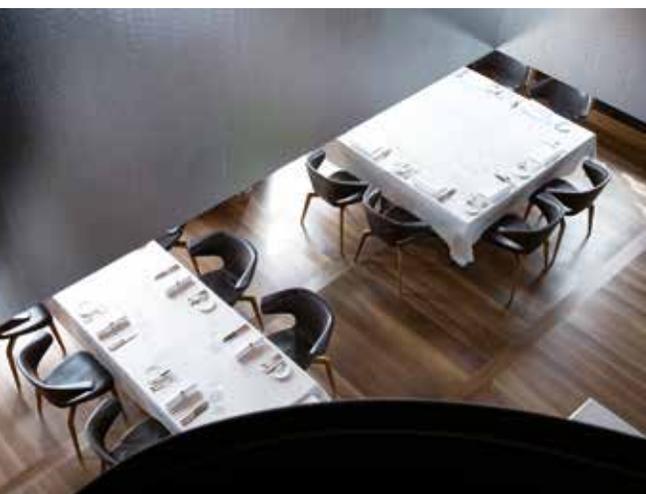
GAMMA
PERSÖNLICHER WOHNEN

WOHLBEFINDEN PUR.

Was für zuhause gilt, gilt auch für alle Unternehmen, wo Menschen mit hohem Anspruch an Stil und Wohlbefinden zusammenkommen. Zu den anspruchsvollen GAMMA-Kunden gehören Banken, Versicherungen, Industrie-Unternehmen, Gemeindehäuser und natürlich die Hotellerie. Das Beispiel des Genusshotels Mammertsberg in Freidorf zeigt, wie feinfühlig und stilsicher sich Tradition und Moderne verbinden.



Wir danken den Eigentümern herzlich für die Nutzung der Bilder.





Das Bedürfnis nach Echtem nimmt zu. Besonders Holz, Leder und Stein sind dank ihren charismatischen Oberflächenstrukturen und ihrer sinnlichen Haptik im Trend. Dies fördert die Rückkehr traditioneller Handwerkskunst, das Bewusstsein für Nachhaltigkeit und das persönliche Wohlbefinden.

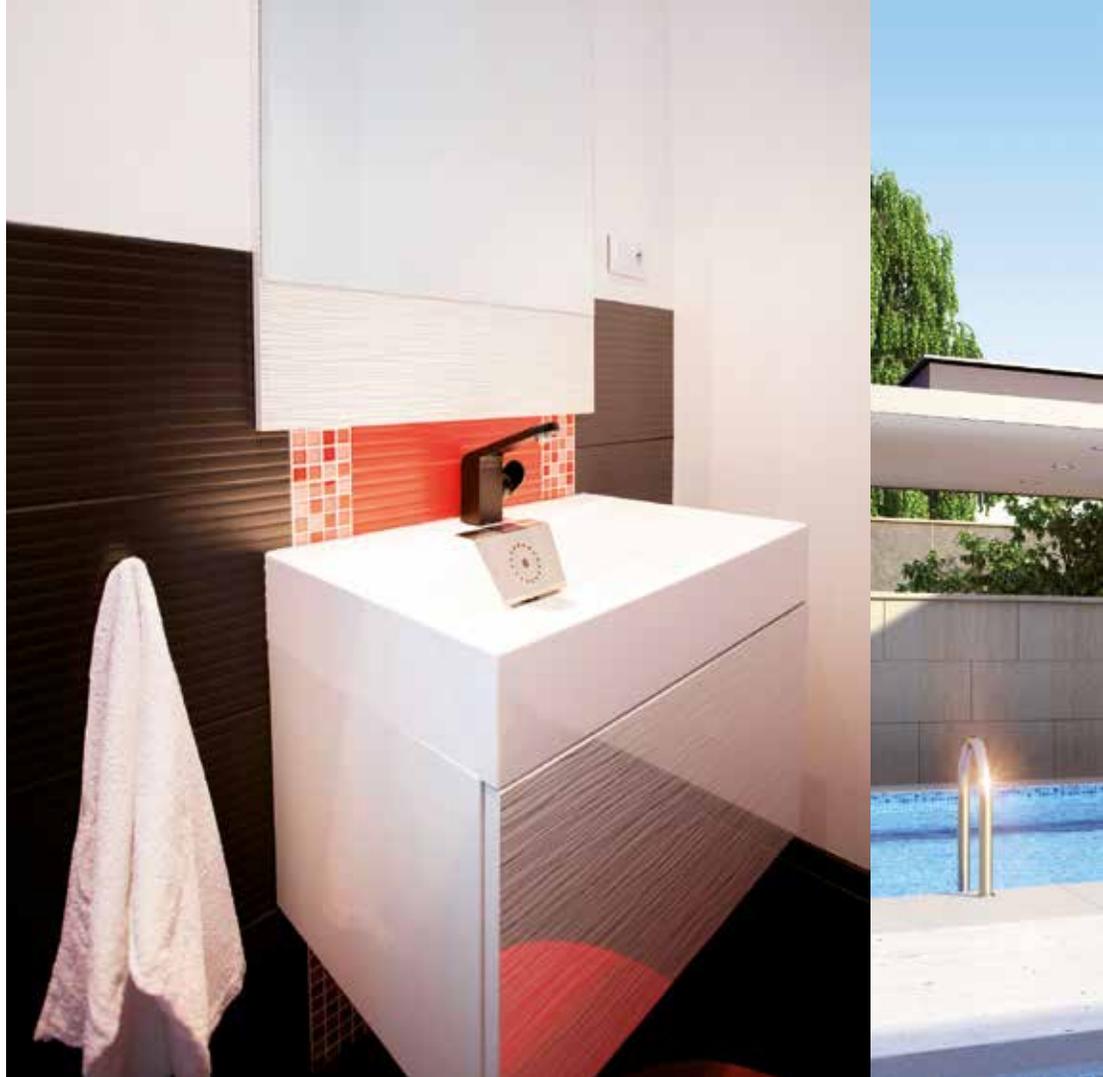
«Bei uns werden Sie sich verstanden fühlen.»
Amanda und Charly Gamma und ihr Team aus
Innenarchitekten und Einrichtungsberatern.



GAMMA

PERSÖNLICHER WOHNEN

EINRICHTUNGSHAUS GAMMA AG
ST. GALLERSTR. 45 | CH-9500 WIL
TEL. 071 914 88 88 | GAMMA.CH



Gut gestylt ist halb gewonnen – auch beim Hausverkauf

Home Staging heisst die Branche, die das möglich machen und Ladenhüter in Verkaufsschlager verwandeln will. Denn wenn ein Haus sich nicht verkaufen lässt, liegt es oft nicht an ihm selbst, sondern an dem Eindruck, den es macht.

Auf Platz eins der schönsten Erfolgsgeschichten der «Deutschen Gesellschaft für Home Staging und Re-design» ist ein Schweizer Ferienhaus gelandet, an dem nach zehn Jahren Leerstand der Zahn der Zeit genagt hatte. Nach einer Schönheitskur, inklusive Renovierung und Gartenpflege, rissen sich die Käufer um das Haus. Es wechselte für 1,25 Millionen Schweizer Franken den Besitzer und lag damit gut 700.000 Franken über dem Preis, den der Makler ursprünglich geschätzt hatte. Wie ist das möglich?

Wie beim Autoverkauf

«Mehr in die Präsentation stecken» lautet das Konzept, das auch hierzulande langsam in die Gänge kommt. Home Staging heisst es und ist nichts anderes als eine verkaufsfördernde Marketingstrategie, die mit schöner Wohnen oder Innenarchitektur nichts zu tun hat. Kurz: Wenn ein Haus sich nicht verkaufen lässt, liegt es oft nicht an ihm selbst, sondern an dem Eindruck, den es macht. Und der ist schnell vermaselt. Ein Schuh-Sammelsurium im Entrée, schmierige



Fenster, zu viel Nippes, ein vollgerümpelter Balkon oder der Duft des Katzenklos genügen, um potenzielle Käufer zu vergraulen. Denn Experten wissen: Die Entscheidung für oder gegen einen Hauskauf fällt in den ersten zehn bis 20 Sekunden. Und ist nicht nur Kopf-, sondern auch Bauchsache. Sie kaufen ja auch kein versifftes Auto, sondern werden von glänzendem Lack, sauberem Innenraum und einem insgesamt sehr gepflegten Eindruck überzeugt.

Logisch, dass der erste Eindruck auch beim Hausverkauf möglichst positiv sein sollte. Von ihm hängt vieles ab – auch, ob sich die Leute vorstellen können, hier zu wohnen. Das fällt aber schwer, wenn Räume ungepflegt sind oder von zu viel persönlichem Flair beherrscht werden. Kleinkram lenkt nur ab. Deshalb gilt es, klar Schiff zu machen, bevor ein Interessent den Fuss durch die Tür setzt: Ausmisten, aufräumen, wienern. Dann kommt ein sogenannter Design Coach oder Home-Staging-Experte ins Spiel und rückt mit gezielten Schachzügen die Vorzüge des Hauses ins rechte Licht. Dabei geht es nicht darum, Mängel zu vertuschen. Das verbietet seriösen Home Stagern der Ehrenkodex.

Streichen, ausbessern, möblieren

Ein Beispiel: Im Wohnzimmer hatte man um den Schrank herum gestrichen und an seinem Standort den Teppichboden ausgespart. In einigen Ecken war die Tapete lose. Alles keine grossen Sachen, aber in der Summe unvorteilhaft. Einfache Gegenmassnahme: Hier und da frisch streichen. Ausbessern. Neuen Boden legen. Und bei leeren Räumen, die kahl kleiner wirken, als sie tatsächlich sind? Das lässt viele Menschen daran zweifeln, ob sie ihr Doppelbett oder die Sitzgruppe darin unterbringen. Hier platziert man gezielt einige Möbel. Gerade genug, um die Funktion der Räume zu verdeutlichen und der Vorstellungskraft auf die Sprünge zu helfen. Eine Essecke und ein Sofa im Wohnbereich, ein Bett im Schlafzimmer, ein Schaukelpferd symbolisch fürs Kinderzimmer. Dazu Lampen, Bilder und Accessoires, die Akzente setzen. Alles in möglichst hellen, neutralen Farben. Damit die Atmosphäre einladend, aber nicht zu persönlich ist und ein breites Käuferspektrum anspricht. Das geht schneller über die Bühne, als man denkt, und lohnt sich wirklich. Das Haus sieht gleich ganz anders aus.

Der Meinung ist man auch in den USA, Grossbritannien und Skandinavien. Hier gehört Home Staging längst schon zum Alltag, weil es mehr bringt als es kostet. Fachmännisch gestylte Objekte lassen sich zwischen fünf bis 15 Prozent teurer verkaufen. Das Honorar der Home-Staging-Experten oder Design Coaches liegt je nach Region zwischen ein und drei Prozent des Verkaufspreises – die Rechnung geht also mehr als auf.

Wer hats erfunden?

Die US-Amerikanerin Barbara Schwarz, eine der erfolgreichsten Immobilienmaklerinnen der Welt und «der weibliche Einstein der Raumgestaltung», wie es heisst, hatte Anfang der 1970er die ebenso zündende wie gewinnbringende Idee, ein Haus wie eine Theaterbühne in Szene zu setzen. Mit dem Ziel, es rasch und zu einem anständigen Preis zu verkaufen. Dazu wird nichts dem Zufall überlassen, selbst das kleinste Detail mit Kalkül arrangiert. Um die Fantasie der Interessenten zu beflügeln und wohlige Emotionen wachzukitzeln. Der Prototyp des professionell gestylten Hauses wurde prompt verkauft. Ein Win-win-Geschäft. Die Branche des Home Staging war geboren und wuchs sich zu einem Boom aus, der auch nach Europa schwappte. Wie in den USA hat sich in Grossbritannien mittlerweile eine ganze Industrie rund um das Thema etabliert: Fernsehsendungen, Bücher, Möbelverleih-Ketten, Fotografen. Auch in Skandinavien ist Home Staging mit Riesenschritten auf dem Vormarsch. In Stockholm werden fast zwei Drittel der Immobilien für den Verkauf herausgeputzt – und nicht nur die Problemkinder.





Zehn Tipps, wie Sie aus dem Verkauf Ihrer Immobilie mehr herausholen

1. Betrachten Sie ab sofort Ihr Haus als Objekt, das zum Verkauf steht – nicht länger als Ihr Zuhause. Damit fängt alles an.
2. Polieren Sie das Haus von aussen auf. Unordnung und Chaos schrecken Interessenten ab – die womöglich gar nicht erst eintreten wollen. Entfernen Sie Abfall, Kinderspielzeug, düngen Sie den Rasen und schneiden Sie Hecken und Sträucher. Reinigen Sie Haustür, Hausnummer und Briefkasten. Das wirkt.
3. Schaffen Sie Platz. Denn das ist es, was Käufer sehen wollen. Ein unaufgeräumtes Haus wirkt kleiner, als es ist. Sortieren Sie Unnützes aus und entsorgen Sie alles, was Sie nicht mehr brauchen.
4. Reinigen und reparieren Sie. Gehen Sie hierfür durch jeden Raum und erstellen Sie zwei Listen: eine fürs Reparieren, eine fürs Reinigen. Besonders wichtig sind Eingang, Küche und Bad. Vergessen Sie Wände, Decken und Fenster nicht. Ihr Haus sollte in tadellosem Zustand sein, wenn Interessenten kommen.
5. Streichen Sie. Auf jeden Fall die wichtigsten Räume. Eingang, Wohn- und Esszimmer, Küche und Schlafzimmer in frischen, neutralen Farben. Dunkle Farben verkleinern einen Raum optisch.
6. Erneuern Sie. Sorgen Sie dafür, dass Ihre Möbel, Leuchten und Accessoires zeitgemäss wirken. Das muss nicht viel kosten: Tauschen Sie Griffe oder Arbeitsplatten in der Küche aus, oder gönnen Sie dem Schlafzimmer neue Kissen, Nachttischlampen und eine neue Tagesdecke.
7. Entpersonalisieren Sie. Da Sie nicht wissen, wer sich für Ihr Haus interessiert, empfehlen wir, Ihr Haus so neutral wie möglich zu präsentieren. Entfernen Sie religiöse oder politische Symbole, überflüssige Sammlungen, Krimskrams und Nippes, denn Sie verkaufen eine Immobilie – nicht Ihr Zuhause.
8. Sorgen Sie für optimale Lichtverhältnisse. Ein helles Haus ist ein grosses Haus. Also öffnen Sie sämtliche Rollos, Gardinen, etc. Fügen Sie evtl. Lampen hinzu: Stehlampen, Tischlampen, Deckenlampen – es kann nicht hell genug sein.
9. Optimieren Sie den Platz. Die optimale Platzierung von Möbeln und Accessoires ist äusserst wichtig. Sie erzeugt ein ansprechendes und behagliches Ambiente.
10. Sorgen Sie dafür, dass die bestmöglichen Fotos Ihrer Immobilie im Web zu sehen sind. Wenn Ihre Fotos sich nicht (positiv) von der Masse abheben, verpassen Sie womöglich Hunderte potenzieller Käufer.



Maserati auf (Drei)Zack

Mehr Ausstattung und mehr Technik zum Modelljahr 2016.

Die Verkaufszahlen von Maserati zeigen steil nach oben. Und Auszeichnungen wie die Wahl des Ghibli Diesels zum «Firmenauto des Jahres 2015» im Segment der oberen Mittelklasse beweisen, dass Maserati auf die richtige Strategie setzt. Für das Modelljahr 2016 (bereits erhältlich) werden sowohl der Ghibli als auch der Quattroporte aufgewertet durch eine noch exklusivere Ausstattung und durch neue technische Merkmale.

Einführung von Euro-6-Motoren ohne Mehrverbrauch

Alle Benzinmotoren von Ghibli und Quattroporte erfüllen fortan die Euro-6-Abgasnorm. Die beiden V6-Twin-Turbo-Triebwerke mit 243 kW (330 PS) und 301 kW (410 PS) haben eine unverändert hohe Leistung, verbrauchen jetzt aber bis zu zwölf Prozent weniger Kraftstoff und weisen gleichzeitig deutlich günstigere Emissionswerte auf. Sie profitieren dabei von der Einführung der serienmässigen Start-&-Stop-Funktion. Auch der im Quattroporte GTS zum Einsatz kommende V8-Twin-Turbo-Motor (390 kW/530 PS) ist nun ebenfalls ohne jegliche Einbussen nach Euro 6 homologiert.

Ermenegildo-Zegna-Interieur als Sonderausstattung

Nach dem Erfolg des limitierten Editionsmodells setzt sich die enge Kooperation zwischen Maserati und dem traditionsreichen italienischen Modehaus Ermenegildo Zegna weiter fort: Nun ist für den Ghibli und den Quattroporte auf Wunsch ein Ausstattungspaket erhältlich, das mit besonderer Raffinesse einen neuen Stil für den Innenraum erschafft. Dabei wird hochwertiges Leder von Poltrona Frau mit natürlicher Seidenfaser von Ermenegildo Zegna kombiniert.

Neue Assistenzsysteme für noch mehr Komfort und Sicherheit

Auf Wunsch können Ghibli und Quattroporte künftig mit einem Totwinkelassistent (einschliesslich Querverkehr-Überwachung) ausgestattet werden: Befindet sich ein überholendes Fahrzeug im Toten Win-

kel, wird dieses von zwei Radarsensoren erfasst. Als Folge wird der Maserati-Fahrer bei Spurwechseln akustisch sowie durch ein Symbol im jeweiligen Aussenspiegel optisch gewarnt. Zugleich überwachen die Sensoren beim Rückwärtsfahren den Bereich hinter dem Fahrzeug, um Kollisionen mit sich nahenden Verkehrsteilnehmern zu vermeiden.

Mit Vollgas in die Zukunft

Der Ghibli Q4 war der erste Allrad-Maserati, aber die Q4-Technologie wird bei Maserati künftig noch häufiger eingesetzt. So wird am nächsten Autosalon in Genf das erste SUV von Maserati, der Levante, seine Weltpremiere feiern. Mit ihm wird der traditionsreiche Sportwagenhersteller nicht nur neue Marktsegmente erschliessen, sondern das Allradssystem Q4 weiter verbreiten. Bereits ungeduldig erwartet wird der Marktstart 2017 des Maserati Alfieri, der als Studie auf dem Genfer Autosalon 2014 Premiere feierte.

Maserati-Store in St.Gallen

Seit letztem Jahr befindet sich der 14. exklusive Maserati-Stützpunkt an der Geissbergstrasse (vis-à-vis Autozentrum West) in St.Gallen. Auf über 500m² sind die aktuellsten Modelle des Ghibli, GranTurismo, GranCabrio, und Quattroporte zu bewundern.

Schauen Sie vorbei oder melden Sie sich für eine Probefahrt an.



MASERATI

Auto-Zentrum West

Piccardstrasse 1
9015 St.Gallen
Tel. +41 (0) 71 311 66 66
Fax +41 (0) 71 313 55 00
info@maserati-west.ch
www.maserati-west.ch

News von Jeep West

Jeep West im Autozentrum West an der Piccardstrasse in St.Gallen ist der offizielle Verkaufsstützpunkt für St.Gallen und Appenzell und präsentiert die grösste Auswahl an Jeep-Fahrzeugen in der Ostschweiz. Basierend auf der legendären Tradition, überrascht die Marke immer wieder mit modernster Technologie und attraktivem Design.

Die Marke Jeep – legendäre Tradition

Mit über 70 Jahren legendärer Tradition ist Jeep® die SUV-Marke Nummer 1 der Welt. Der erste leichte 4x4-Geländewagen der Welt, der Willys Overland MB – schon damals «Jeep» genannt –, begründete 1941 das Segment der Geländewagen. Bis heute gilt Jeep daher als das Original und das authentische SUV mit den klassenbesten 4x4-Fähigkeiten. Das Jeep-Produktangebot umfasst ausschliesslich Geländewagen und SUVs, in der Schweiz die Modelle Renegade, Compass, Cherokee, Grand Cherokee, Wrangler und Wrangler Unlimited.

Exklusives Jeep-Cherokee-Sondermodell für die Schweiz

Exklusiv für den Schweizer Markt präsentiert Jeep das limitierte Sondermodell Cherokee Longitude Swiss Black Edition. Die schwarzen Felgen, der dunkle Grill und die dunklen Badges verleihen der Longitude Swiss Black Edition einen äusserst sportlichen Charakter. Als Basis dieses Sondermodells dient der Jeep Cherokee Longitude. Als spezielles Erkennungszeichen ist die Longitude Swiss Black Edition beidseitig unterhalb der A-Säule mit einem Badge gekennzeichnet. Das Sondermodell Jeep Longitude Swiss Black Edition ist mit einem 185 PS starken 2.2 MultiJet II mit Neungang-Automatikgetriebe und dem Vierradantrieb Jeep Active Drive I ausgerüstet. Der neue Turbodieselmotor ermöglicht im Vergleich zu seinem Vorgänger 17 Prozent mehr Leistung und Beschleunigung bei einem verhältnismässig niedrigen CO₂-Ausstoss von 150 Gramm pro Kilometer. Damit erreicht das Fahrzeug eine Höchstgeschwindigkeit

von 202 Kilometern pro Stunde und beschleunigt in 8,8 Sekunden von Null auf 100 Kilometer pro Stunde. Mit der aktuellen Barkaufprämie und dem Kundenvorteil ist die Swiss Black Edition ab einem Preis von CHF 44'990 erhältlich.

Jeep Renegade – das leistungsfähigste Small-SUV aller Zeiten

Um neue Welten zu erforschen und neue Abenteuer zu erleben, brauchen Sie ein Fahrzeug, mit dem Sie auf alles vorbereitet sind. Der neue Jeep® Renegade hat alles, was Sie brauchen. Das Abenteuer steht vor der Tür. Sind Sie bereit? Erhältlich in den Versionen Sport, Longitude, Limited und Trailhawk

Jeep Cherokee mit neuem Turbodieselmotor und erweitertem Modellprogramm

Als erstes Modell von Fiat Chrysler Automobiles (FCA) erhält der Jeep Cherokee den neuen 2.2 MultiJet-II-Motor mit 200 PS oder 185 PS. Die neuen Turbodieseltriebwerke erfüllen die Euro-6-Norm und sind serienmässig mit einem Neungang-Automatikgetriebe sowie Vierradantrieb ausgerüstet. Das Einstiegsmodell Cherokee Longitude ist ab CHF 43'450 erhältlich.

Im Vergleich zum Vorgängermotor liefert der neue 2.2 MultiJet II mit 200 PS um 25 Prozent mehr Drehmoment, 17 Prozent mehr Leistung und Beschleunigung – bei um vier Gramm auf 150 Gramm pro Kilometer reduzierten CO₂-Emissionen. Der Jeep Cherokee Longitude ist mit dem 185 PS starken Motor ab CHF 50'450 erhältlich, der Cherokee Limited mit der 200 PS starken Version gibt es ab CHF 58'550.

Jeep®

Auto-Zentrum West

Piccardstrasse 1
9015 St.Gallen
Tel. +41 (0) 71 311 66 66
Fax +41 (0) 71 313 55 00
info@jeep-west.ch
www.jeep-west.ch



Möbel, Leuchten und Accessoires für Institutionen und Private

Die Kollektionsliste der by marei Einrichtungskonzepte AG aus St.Gallen liest sich wie ein «Who is who» der besten internationalen Möbelhersteller: Vitra, Walter Knoll, Molteni&C, Alias, Arper, Thonet, Horgen Glarus, Wogg ... Der «Vollblut-Möbler» Jürg Rusch und sein Team bieten vom edlen Sessel für zu Hause bis zur kompletten Möblierung einer Institution alles aus einer Hand.

Nicht minder beeindruckend wie die Kollektionen ist die «by marei»-Referenzliste: Ob Restaurant, Kirche, Spital, Schule, Altersheim, Gemeindezentrum, Rathaus oder Universität – kaum eine Branche, für die Jürg Rusch nicht schon tätig werden durfte. Und das nach erst zwei Jahren Selbstständigkeit, wohl-gemerkt.



Lehre, Praktikum, Weiterbildung

«Das verdanke ich vor allem der Mund-zu-Mund-Propaganda und meinem Netzwerk», sagt er. Denn Rusch ist 2013 keineswegs als Neuling in den Möbelhandel gestartet: Schon als Jugendlicher faszinierte ihn die individuelle Gestaltung von Räumen. Um seine Ideen verwirklichen zu können, absolvierte der Appenzeller eine Lehre als Möbelschreiner.

Anschliessend machte Jürg Rusch ein Praktikum in der Uhrenbranche, besuchte die Handelsschule und bestand die Ausbildung zum Marketingplaner und Verkaufsleiter. Nach zwölf Jahren Kundenberatung bei einem bekannten Möbelhersteller wechselte er zu einem renommierten Fachhändler in Zürich – und der Wunsch, sein eigenes Geschäft zu gründen, wurde immer stärker. 2013 war es soweit: Im Neubau an der Langgasse 29 konnte Rusch seinen Showroom eröffnen.

Erfahrung und Beziehungen

Von Anfang an konnte Jürg Rusch dabei mit einer beeindruckenden Kollektion von Markenmöbeln aufwarten. «Diese internationalen Hersteller konnte ich nur dank meiner jahrelangen Erfahrung und den guten Beziehungen in der Branche gewinnen.» Ein einzigartiger Vertrauensbeweis: Sogar alteingesessene Möbelhäuser kämpfen manchmal jahrzehntelang um eine Top-Marke. Im Fokus von by marei stehen Qualität, Langlebigkeit, Funktionalität, Nachhaltigkeit und zeitloses Design. Das Angebot umfasst aber weit mehr als nur den Verkauf von Möbeln, Leuchten und Accessoires: «Ebenso wichtig wie die richtigen Produkte sind Beratung, Planung, Bemusterung, Service – und der partnerschaftliche Umgang mit Kunden und Lieferanten.»

Wenn Jürg Rusch von Kunden spricht, meint er den institutionellen ebenso wie den privaten: «Bei uns wird die Studentin, die sich einen einzelnen Vitra-Stuhl leisten will, ebenso zuvorkommend behandelt wie der Architekt, der ein Hotel neu einzurichten hat.» Dass die Kunden bei by marei nicht mehr zahlen als im Euro-Umfeld, ist für Rusch selbstverständlich.

Alles aus einer Hand

«Komplettlösungen aus einer Hand sind immer mehr gefragt», sagt Jürg Rusch. Denn viele private und geschäftliche Kunden seien in ihrem Job stark eingespannt und schätzten es, wenn ein Fachmann das Raumkonzept übernimmt. In die Hände spielt Rusch dabei ein weiterer Faktor: Viele Firmen und Institutionen entdecken schöne Möbel als Mittel der Mitarbeiterbindung. «Wer sich am Arbeitsplatz wohlfühlt, merkt, dass er geschätzt wird.»

Wer mit Jürg Rusch spricht, merkt, dass er es hier mit einem wandelnden «Möbellexikon» zu tun hat. «Das ist vielleicht ein USP von mir – ich kenne die europäische Stuhlbranche wahrscheinlich wie kein Zweiter.» Dieses ungeheure Wissen hilft natürlich auch, dem Kunden genau die Angebote machen zu können, die auf ihn zugeschnitten sind. «Sie teilen uns Ihre Wünsche mit – und wir finden das Möbelstück, das exakt zu Ihnen bzw. Ihren Bedürfnissen passt.»

«by marei»?

Der Ursprung liegt in der Familientradition: «In Appenzell gibt es viele Ruschs. Meiner Familie wird seit Generationen hinweg der Spitzname «Marei» nachgesagt. So bin ich «de Mareie Walters Buab».» Das junge Einrichtungsunternehmen hat somit einen traditionsträchtigen Namen, der so erhalten bleibt.

Das Angebot im Überblick

- Bedürfnis- und Raumanalyse
- Raum- und Zonenplanung
- Beleuchtungsberatung im Showroom oder vor Ort
- Bemusterung vor Ort
- Einrichtungsberatung im Showroom oder vor Ort
- Farb- und Materialberatung
- Innenarchitektonische Unterstützung
- Ausschreibungsunterlagen
- Projektkoordination
- Lieferung und Montage



by marei Einrichtungskonzepte AG
Langgasse 29
CH-9008 St.Gallen

T +41 71 393 78 78
F +41 71 393 78 79

info@bymarei.ch
www.bymarei.ch

Öffnungszeiten:
Montag bis Freitag
von 7.00 bis 12.00 Uhr und
von 13.30 bis 18.00 Uhr

wintergarten

Wohlfühlen im Wintergarten

Ganz am Anfang diente der Wintergarten dazu, während der kalten Jahreszeit bestimmte Pflanzen unterzubringen. Inzwischen hat er sich einem zusätzlichen und attraktiven Wohnraum entwickelt. Gut isoliert und effizient beheizt, dient der Warmwintergarten heute als Ort, an dem ganzjährig Sommer herrscht.

«Wintergärten:
Das Wohnen
näher an die
Natur rücken.»

Ein Wintergarten ist zunächst einfach nur ein Anbau an ein bestehendes Gebäude oder ein freistehendes Bauwerk, dessen Dach und Seitenwände überwiegend aus Glas bestehen. Wenn er nach vorgeschriebener Bauweise errichtet wird, erreicht der Wintergarten alleine dank «Glashauseffekt» eine Raumtemperatur, in der geeignete Pflanzen überwintern können. Konventionelle Heiztechniken werden damit überflüssig.

Der Wintergarten nutzt selbst bei geringer direkter Strahlung oder Streulicht die Sonnenenergie, wodurch die Innenraumluft gegenüber der Aussenluft spürbar aufgeheizt wird. Um höhere Temperaturen zu erzielen, müssen in der nördlichen Hemisphäre die Glasfassaden der Wintergärten überwiegend nach Süden hin ausgerichtet werden.

Ein völlig neues Wohn- und Lebensgefühl

Der Vorläufer der heute bis uns gebräuchlichen Wintergärten stammt aus England. Im 18. Jahrhundert leisteten sich Adlige und wohlhabende Bürger Palmhäuser oder Orangerien als Lagerort für exotische Pflanzen während der kalten Jahreszeit. Im Verlauf des viktorianischen Zeitalters wurden die Wintergärten nach den damaligen Baustilen verziert. Die Glas-Stahl-Architektur englischer Wintergärten stiess auch auf dem Kontinent auf Begeisterung und breitete sich rasch aus.

Weil diese Häuser viel zu prächtig waren, um dort lediglich Pflanzen einzulagern, nutzten die «Happy few» sie schon damals als gesellschaftliche Treffpunkte.

In Wintergärten wurden nicht mehr ausschliesslich Grünpflanzen ausgestellt. Mit Tischen, Stühlen und Bänken ausgestattet, lieferten sie eine würdige Kulisse für gesellschaftliche Veranstaltungen, etwa Bankette. Wintergärten boten in besseren Kreisen schon damals einen geeigneten Rahmen für ein anderes Wohn- und Lebensgefühl.

Seit dem ausgehenden 19. Jahrhundert legten sich auch auf dem Kontinent die Besitzer von Bürgerhäusern und Ferienpensionen, die etwas auf sich hielten, diese modischen Wintergärten zu. Dafür finden sich in der Schweiz zahlreiche Beispiele. Wer sich heute für den Bau eines Wintergartens entscheidet, bringt damit weniger nostalgische Rückbesinnung als vielmehr seine Hinwendung zu neuen Architekturformen zum Ausdruck. Glas, als Baumaterial in der Architektur der vergangenen Jahrzehnte neu entdeckt, spielt bei den zeitgenössischen Wintergärten die tragende Rolle. Dank Glas kann das Sonnenlicht als Energiequelle über den Wintergarten auch in den eigenen vier Wänden genutzt werden.

Wohnumfeld rückt näher an die Natur

Nach und nach entwickelte sich bei uns der Wohn-Wintergarten, der nicht nur die Wohnmöglichkeiten erweitert hat. Moderne Wintergärten sorgen dafür, dass das Wohnumfeld näher an die Natur rückt. Vor allem wenn bestehender Wohnraum vergrössert wird, können Wintergärten dazu beitragen, tradierte Wohnstrukturen aufzubrechen. Sie erlauben damit oftmals eine ganz neue und überraschende Sicht auf den Wohnraum.



Zu den jüngsten Entwicklungen auf diesem Gebiet zählt die «Glashaus» genannte Wintergartenvariante, die in Sachen Transparenz neue Normen setzt. Seine Seitenfronten bestehen fast nur noch aus Glaselementen. Der neue Wintergartentyp wurde durch die Entwicklung zahlreicher neuartiger Glas-Faltwände und Schiebesysteme ermöglicht. Damit lässt sich eine Terrasse so ausstatten, dass sie mit wenigen Handgriffen vollständig geschlossen oder geöffnet werden kann. Selbst in völlig geschlossenem Zustand erlaubt das Glashaus einen fast grenzenlosen Ausblick in die Natur der Umgebung. Im mobilen Glashaus ist es möglich, von Anfang Frühling bis Ende Herbst ein einmaliges «Freisitz-Feeling» zu geniessen – und je nach Witterungslage Sonnenlicht zu tanken.

Die Vereinten Nationen haben 2015 zum «Jahr des Lichts» erklärt. Dass Licht als wesentliche Einflussgrösse nicht nur den Naturzyklus steuert, sondern auch das menschliche Wohlbefinden vergrössert, ist hinlänglich bekannt. Licht wird nicht nur über das Auge aufgenommen, sondern auch über die Haut. Licht lenkt den menschlichen Tagesrhythmus entscheidend.

Licht hebt die Laune

Deswegen ist die maximale Versorgung von Wohnhäusern mit Licht so wichtig. Und das lässt sich am besten über einen modernen Wintergarten sicherstellen. In einem lichtdurchfluteten Raum zu verweilen, gilt immer noch als einfachste Methode, einer Winterdepression ein Schnippchen zu schlagen. Wintergärten in allen Varianten entwickeln sich nicht selten mit der

Zeit zum häuslichen Mittelpunkt. Denn sie erlauben uns die dringend nötigen Phasen der Entspannung. Selbst bei schlechtem Wetter lohnt es sich, sie aufzusuchen, ermöglichen sie doch eine neue, oftmals ungewöhnliche Wahrnehmung der umgebenden Natur, deren Erscheinungsbild sich unter dem Einfluss von bei Herbststürmen, sommerlichem Platzregen oder Schneetreiben ständig wandelt.

Wintergärten werden grundsätzlich in kalte und warme Typen eingeteilt. Überwiegend mit Einfachverglasung ausgestattet, dient der Kaltwintergarten mit seiner geringen Wärmedämmung als Regen- und Windschutz für Gartenmöbel und Pflanzen. Als Erweiterung des Wohnraums nützt man ihn deswegen überwiegend im Sommer, wenn die Sonne den Anbau aufheizt. Der hochwertig verglaste und mit einer Heizung versehene warme Wintergarten lässt sich hingegen ganzjährig nutzen. Ein bisschen Phantasie vorausgesetzt, kann man sich dort zwischen exotischen Zierpflanzen, Topfpalmen etwa, in seinen Tagträumen an den Gestaden tropischer Gewässer wähen. Lassen es die Platzverhältnisse zu, kann man dort einen Whirlpool oder ein kleines Schwimmbaden einbauen.

Die Himmelsrichtung gibt den Ausschlag

Egal für welchen Typ man sich entscheidet: Wohlfühlfaktoren und Verwendungszweck des Wintergartens hängen stets davon ab, in welche Himmelsrichtung er ausgerichtet wird. Wählt man als Standort für den Anbau die Hausnordseite, sorgt die eher spärliche Sonnenstrahlung für ein kühles Ambiente. Ostwärts





Wintergarten

angebaute Wintergärten werden vornehmlich morgens und zu Beginn des Nachmittags erwärmt. Richtig viel Sonne bekommt der südliche Wintergarten, allerdings kann das im Sommer möglicherweise eine Überhitzung des Wohnraums hervorrufen. Beschattungs- und Belüftungssysteme können Abhilfe schaffen. Westlich angebaute Wintergärten sammeln die letzten Sonnenstrahlen am Nachmittag und frühen Abend.

Wo man seinen Wintergarten am besten anbaut, ist eine Entscheidung, bei der das vorhandene Grundstück mit seinen Wegen, Grenzabständen, Bäumen und die Beschaffenheit des Wohngebäudes gebührend berücksichtigt werden muss.

Kombination verschiedener Materialien

Je nach Verwendungszweck benötigt man Scheiben in einfacher, doppelter oder dreifacher Ausführung. Mit einer speziellen Wärmeverglasung lässt sich verhindern, dass die Raumtemperatur abkühlt.

Kombiniert werden kann das Glas mit verschiedenen Materialien. Holzwintergärten wirken natürlich und heimelig und erfreuen sich zunehmender Beliebtheit. Holz ist zudem ein guter Wärmedämmer, allerdings erfordert dieser Werkstoff einen hohen Pflegeaufwand, es muss regelmässig eine Holzschutzlasur aufgetragen werden. Für den Bau des Wintergartens nimmt man in der Regel kein Massivholz, sondern verleimte Brettchichtblätter. Auf jeden Fall muss man darauf achten, dass sich die Luftfeuchtigkeit im Inneren in engen Grenzen hält. So ist sicherzustellen, dass vor allem Eck- und Randbereiche nicht von der Luftzirkulation ausgeschlossen sind.

Wintergärten aus Aluminium oder Stahl hingegen wirken modern und elegant. Diese robusten Materialien sind pflegeleicht und trotzen Wind und Wetter. Kunststoffteile lassen zwar nur eine begrenzte Spannweite zu, sie zeichnen sich jedoch durch vergleichbare Eigenschaften aus. Zudem kostet ein Kunststoffwintergarten deutlich weniger als ein Anbau aus Aluminium oder Stahl. Möglich ist auch eine Kombination der verschiedenen Baustoffe. So vereint ein aus Holz und Aluminium montierter Wintergarten die wärmedämmenden Eigenschaften von Holz mit der für Aluminium typischen Witterungsresistenz. Gleich wie man sich entscheidet, einen Aspekt sollte man stets im Auge behalten: Je aufwendiger die Konstruktion ist, desto teurer und fehleranfälliger kann sie ausfallen.

Ästhetik und Gestaltung berücksichtigen

Wer sich seinen Traum vom eigenen Wintergarten erfüllen möchte, klärt zunächst mit Vorteil im Familienrat die Frage ab, wie er denn überhaupt genutzt werden soll. Manchmal ist auch ein Gespräch mit den Nachbarn sinnvoll. Eine Bewilligung für diesen Anbau ist in der Schweiz auf jeden immer nötig. Deshalb ist es ratsam, vorgängig eine entsprechende Anfrage an die Baubehörde zu richten. Bei grösseren Vorhaben lohnt es sich, von Anfang an einen Architekten mit einzubeziehen. Als Experte kann er wertvolle Tipps zu ästhetischen Fragen und zur Gestaltung des künftigen Wintergartens vermitteln. Diese Aspekte bleiben beim Bau leider oftmals auf der Strecke. Bauherren, so scheint es, sind erfahrungsgemäss viel zu stark und einseitig auf technische Aspekte orientiert, etwa Steuerungsverfahren.



Christian Jakob AG

christianjakob.ch



Freude am Fahren



FAHRFREUDE³.

DER NEUE BMW 3er TOURING MIT BMW xDRIVE,
DEM INTELLIGENTEN ALLRADSYSTEM. JETZT PROBE
FAHREN BEI IHRER CHRISTIAN JAKOB AG.

christianjakob.ch

Schuppisstrasse 9
9016 St. Gallen
Tel. 071 282 49 69

Unterdorfstrasse 85
9443 Widnau
Tel. 071 727 20 40

www.christianjakob.ch

Von Anfang an klar: Küche und Bad von Sanitas Troesch.



Besuchen Sie unsere Ausstellung an der Simonstrasse 5 in 9016 St. Gallen,
Telefon 071 282 55 55. Für einen ersten Augenschein: www.sanitastroesch.ch

**SANITAS
TROESCH**