

Das Messemagazin der Immo Messe Schweiz

Olma Messen St.Gallen  
16.–18. März 2018  
[www.immomesse.ch](http://www.immomesse.ch)

IMMO  
MESSE  
SCHWEIZ

Sonderschau  
« Fassaden »

Das offizielle Messemagazin mit  
Hinweisen zur Messe ab S. 8  
Ausstellerverzeichnis ab S. 78

**marty  
design  
haus**

[www.marty-designhaus.ch](http://www.marty-designhaus.ch)  
Stand 9.1.009, Halle 9.1

Wir bieten individuelle Beratung  
für Ihre Immobilien-Anliegen.

Wir freuen uns auf Ihren Besuch am Stand 9.1.031.

**delucaimmo**  
[www.delucaimmo.ch](http://www.delucaimmo.ch)





Mein erstes Haus.

Wir freuen uns  
auf Ihren Besuch an  
unserem Stand  
an der Immo Messe  
Schweiz.

## Meine erste Bank.

Der Drang nach mehr Gestaltungsspielraum. Die Zukunft ausmalen. Ein eigenes Zuhause. Wer so denkt, ist bei der St.Galler Kantonalbank an der richtigen Adresse. Sie kennt den Immobilienmarkt und weiss aus langer Erfahrung, was sich wo mit welchem Modell sicher und preiswert finanzieren lässt. Das hat sie für viele zur ersten Bank gemacht. [sgkb.ch](http://sgkb.ch)

150  
1868  
2018



St.Galler  
Kantonalbank

Gemeinsam weiter wachsen



## ImmoPuls 2018

Eine LEADER-Sonderausgabe zum Thema  
Wohnen und Immobilien

	Magazin LEADER MetroComm AG Bahnhofstrasse 8 Postfach 1235 9001 St.Gallen Telefon 071 272 80 50 Fax 071 272 80 51 leader@metrocomm.ch www.leaderonline.ch
Verleger:	Natal Schnetzer
Redaktion:	Marcel Baumgartner (Leitung) baumgartner@leaderonline.ch Dr. Stephan Ziegler Stefan Millius
Autoren in dieser Ausgabe:	Malolo Kessler, Martin Sinzig, Olga Pelliccione
Fotografie: Messebilder	Stéphanie Engeler, Bodo Rüedi
Fotograf:	Ueli Steingruber Fotografie
Titelbild:	Objekt «Flash Gordon» Architektur Marty Design Haus Fotograf Stefan Küng
Herausgeberin, Redaktion und Verlag:	MetroComm AG Bahnhofstrasse 8 9001 St. Gallen Tel. 071 272 80 50 Fax 071 272 80 51 www.leaderonline.ch www.metrocomm.ch leader@metrocomm.ch
Geschäftsleitung:	Natal Schnetzer nschnetzer@metrocomm.ch
Verlags- und Anzeigenleitung:	Martin Schwizer mschwizer@leaderonline.ch
MarketingService/ Aboverwaltung:	Fabienne Schnetzer info@metrocomm.ch
Abopreis:	Fr. 60.– für 18 Ausgaben
Erscheinung:	Der LEADER erscheint 9x jährlich mit Ausgaben Januar/Februar, März, April, Mai, Juni, August, September, Oktober, November/Dezember, zusätzlich 9 Special-Ausgaben
Gestaltung/Satz:	Tammy Kissling tkissling@metrocomm.ch
Produktion:	Ostschweiz Druck AG, Wittenbach

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

ISSN 1660-2757

# Grösser denken, stärker werden

Jeder von uns dürfte schon vor dem Moment gestanden haben, seine Wohnsituation überdenken zu müssen oder für sein Unternehmen eine neue Lösung zu finden. Dabei spielen verschiedene Faktoren eine Rolle: die Lage, die Verkehrsanbindung, Grösse und Ausgestaltung der Räume, die Nachbarschaft, der Preis.

Für die Suche selbst gibt es heute eine Vielzahl praktischer digitaler Tools. Die Vorarbeit müssen hingegen andere machen: die richtige Einzonung und Erschliessung von Flächen, auf denen das entstehen kann, was eine Kommune oder eine Stadt in einer idealen Mischung braucht. Während ländliche Gemeinden oft mit der Neueinzonung einer einzelnen grösseren Fläche für viele Jahre oder Jahrzehnte vorsorgen können, stehen Städte meist vor der Herausforderung, bereits sehr dicht bebaut zu sein. Dort geht es eher um die Frage, wie bestehende Gebiete «umgewandelt» oder neu genutzt werden können. In St.Gallen sind beispielsweise das Areal rund um den Güterbahnhof oder St.Fiden Dauerbrenner. Geht es darum, sie für die Zukunft fit zu machen, stehen sich meist Ideologien gegenüber.

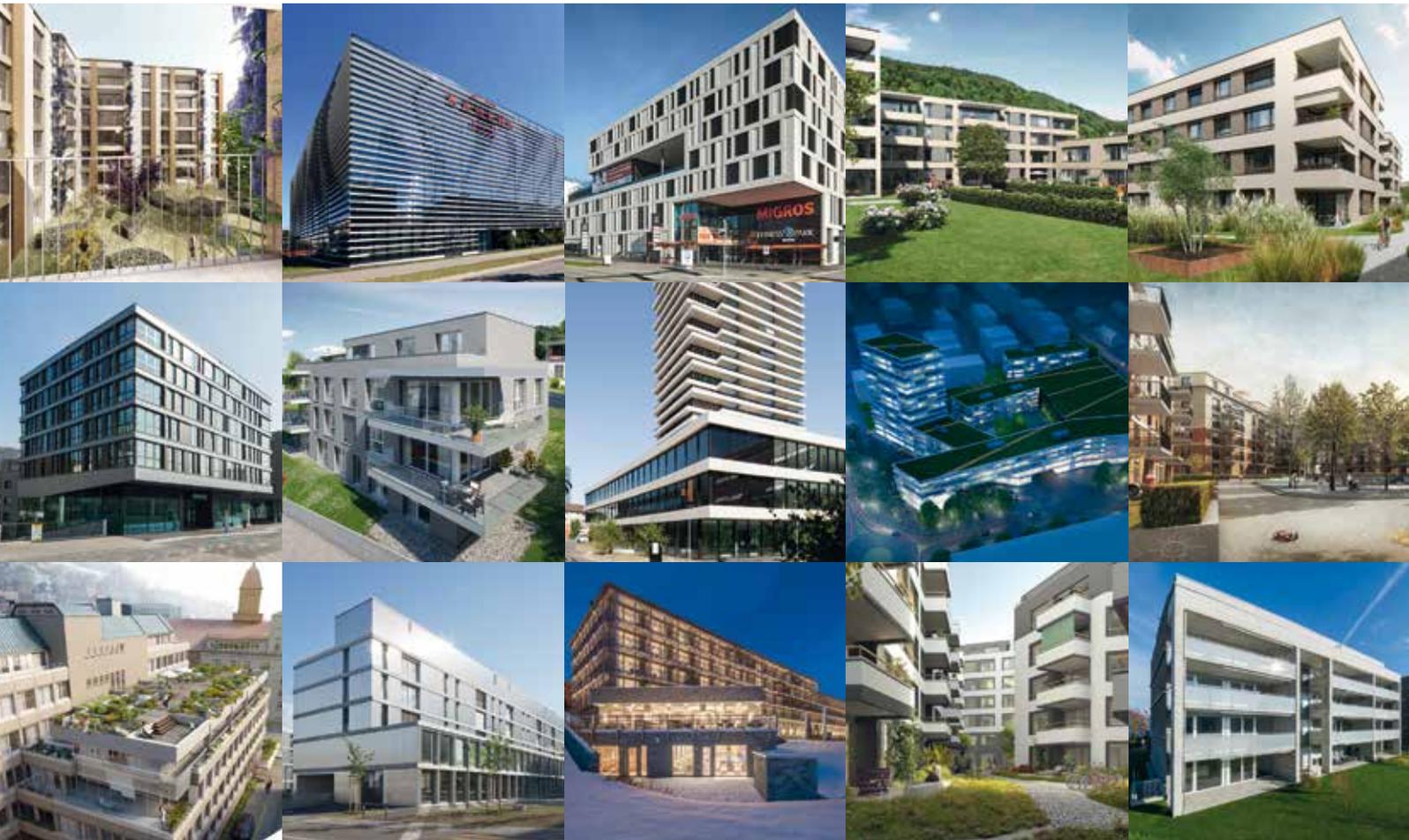
Dabei ist klar: Wer eine lebendige Stadt will, in der Einwohner und Gewerbe befruchtend koexistieren, der braucht mutige Würfe. Wären Städte unveränderbare fixe Konstrukte, würden wir heute noch in Höhlen hausen. Es geht nicht darum, sie zu «verbauen», sondern den veränderten Bedürfnissen entgegenzukommen. Wer nicht uferlos nach aussen wachsen kann, braucht intelligente Lösungen zur inneren Verdichtung.

Nie zuvor waren Private, aber auch Unternehmen so mobil wie heute. Selten ist die Wahl des Standorts oder Wohnorts ein reiner Herzensentscheid, immer geht es auch darum, sich handfeste praktische Wünsche zu erfüllen. Wer im Wettbewerb der Standorte nicht verlieren will, muss den Mut haben, das auf lange Sicht Richtige zu tun. So werden selbst aus Arealen, die historisch gesehen eine ganz andere Rolle spielten, plötzlich «Trendspots». Beispiele aus anderen Städten zeigen, dass das möglich ist. Die Ostschweiz tut gut daran, gerade bei der Planung der regionalen Zentren keine Nostalgie zu betreiben, sondern gross zu denken. Die nächsten Generationen werden es danken.

**Marcel Baumgartner**  
LEADER-Chefredaktor



# Ohne Ab<sup>2</sup>gung ans Ziel.



Auf der Ideen-Autobahn der Mettler2Invest fahren Bauherren, Partner, Investoren geradewegs zum Projekterfolg. Angetrieben von Branchenkenntnis, Leidenschaft und Teamspirit übernimmt jeder Mitarbeiter die Verantwortung dafür. Das Vertrauen in unsere Arbeit bildet das Fundament für wertvolle langjährige Beziehungen. Sie gibt unseren Kunden die Gewissheit, mit Sicherheit gut anzukommen. Für die Entwicklung, Umsetzung und Finanzierung von mittleren bis komplexen Projekten empfehlen sie Mettler2Invest als kompetenten Partner für perfekt strukturierte, effiziente Konzepte.

**Überzeugen Sie sich selbst und vertrauen Sie bei Ihrem nächsten Immobilienprojekt auf unseren wertvollen Erfahrungsschatz.**

Wir freuen uns über Ihre Kontaktaufnahme.

**mettler<sup>2</sup>invest**

Wir erden Ideen.

**Mettler2Invest AG**

Nachhaltige  
Projektentwicklung

[www.mettler2invest.ch](http://www.mettler2invest.ch)  
\_St.Gallen\_ \_Zürich\_ \_Basel\_ \_Kemptthal

# Herzlich willkommen an der Immo Messe Schweiz 2018



Wir feiern heuer die 20. Immo Messe Schweiz. Seit 20 Jahren ist diese eine der führenden Messen für Immobilien, Bau und Renovation. Sie hat seit ihrer ersten Durchführung vor 20 Jahren nichts an Aktualität eingebüsst. An den drei Messetagen können Sie sich über Immobilienangebote, innovative Produkte rund um den Bau des Eigenheims oder Renovation des bestehenden Hauses oder der Wohnung informieren. Die Aussteller freuen sich, Sie an ihren Ständen kompetent beraten zu können.

Es ist Tradition, dass während der drei Messetage verschiedene Tagungen und Veranstaltungen zu aktuellen Themen stattfinden. An der diesjährigen Immo Messe Schweiz steht das Sonderthema « Fassaden – Funktionalität und Ästhetik » im Zentrum. Als Übergang zwischen innen und aussen – zum Haus und zum Stadtraum gehörend – kommt der Gebäudehülle eine besondere Bedeutung zu. Sie bietet Schutz vor Wind und Wetter, grenzt Eigentum ab und schafft Privatsphäre. Gleichermassen wichtig aber ist ihre ästhetische und kulturelle Funktion: Die Gebäudehülle – und ganz speziell die Fassade – ist die Visitenkarte des Hauses. In der heutigen technologisch weit entwickelten Welt dient die Fassade zunehmend auch als reagierende Haut als Teil eines nachhaltigen Energiekonzepts. Überlegungen zur intelligenten Fassade eines Gebäudes sind heute Pflicht bei jedem Neubau oder jeder Sanierung.

Einem weiteren Themenschwergewicht widmet sich die 4. Fachtagung Bauen und Gesellschaft des SIA St.Gallen/Appenzell und der Olma Messen St.Gallen. Unter dem Titel «What's next? – Wohnen und Arbeiten 4.0» werden verschiedene Fragen aufgeworfen: Was erwartet uns als Nächstes? Wie beeinflusst die Digitalisierung und Globalisierung unsere Arbeitsplätze? Unsere Arbeitswelt ist starkem Wandel ausgesetzt und verändert sich in rasendem Tempo. Durch unzählige Kommunikationskanäle sind der Erreichbarkeit kaum noch Grenzen gesetzt – dies beeinflusst nicht nur unsere Arbeitswelten, sondern auch unser privates Feld. In diesem Umfeld müssen zwingend auch Fragen gestellt werden wie: Wer und was sind die Treiber für die Entwicklung von neuen Wohn- und Arbeitswelten und welche innovativen Konzepte sind mögliche Antworten dazu? Sind die technischen und räumlichen Konsequenzen in Bezug auf unsere Städte und Häuser zukunftstauglich? Und letztlich: Welches sind die Grundlagen für unser Glück heute und in der Zukunft?

Die Immo Messe Schweiz deckt alle Facetten rund um Investieren, Bauen, Eigentum und Renovieren bis hin zu den neusten Trends rund um Immobilien ab. Sie bietet Kompetenz, Inspiration und Diskussionen mit Fachleuten.

Herzlich willkommen!

**Thomas Scheitlin**

Verwaltungsratspräsident Olma Messen  
St.Gallen, Stadtpräsident



62



32



36



46



59



19



52

**08 Immo Messe Schweiz**

Die Immobilien- und Baubranche präsentiert sich

**14 Daniel Cavelti, Präsident der SIA-Sektion St.Gallen-Appenzell**

«Menschen werden ganz anders zusammenleben»

**15 Christian Naef, Co-Founder von Advertima**

Künstliche Intelligenz im Gebäude

**21 Andreas Jakob, Gartengestaltung Andreas Jakob GmbH**

Natürlicher Schutz für die Gebäudehülle

**22 Heini Lüthi, Präsident SSES Nordostschweiz**

«Jede Solaranlage ist ein Vorzeigeprojekt»

**32 Weishaupt AG Innenausbau**

«Wir machen oft das Unmögliche möglich»

**36 Möbeldesigner Thomas Sutter**

Von Möbeln zu ganzen Innenwelten

**46 Hans Eisenring AG**

«Das Nonplusultra sind Fronten aus organischem Glas»

**51 göldipartnerarchitekten ag**

Neubau als klare Positionierung

**52 Rico Kaufmann, Kaufmann Oberholzer AG**

«Die Holzbauweise hat sich etabliert»

**54 Christine Egger-Schöb, Schöb AG**

Systembau aus Schweizer Holz

**60 Thomas Eigenmann, HEV Verwaltungs AG**

«Der Crash ist bis heute ausgeblieben»

**62 Arthur R. Breitenmoser und Severina Breitenmoser**

«Wir lieben unsere Objekte, daher investieren wir in sie»

**66 Thomas Mesmer, Präsident SVIT Ostschweiz**

Stockwerkeigentum verlangt ein Miteinander

**70 Landschaftsarchitekt Enzo Enea**

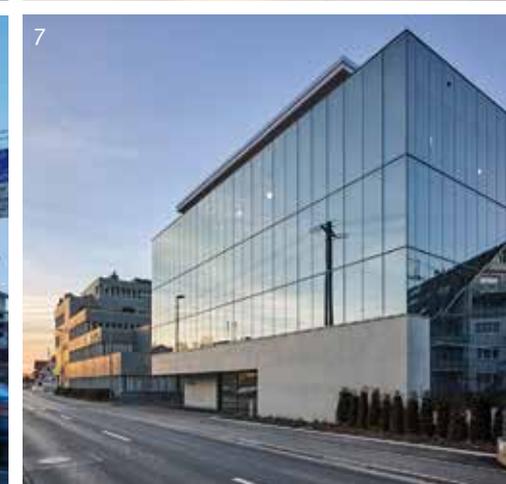
«Gute Landschaftsarchitektur erweitert die räumliche Planung in den Aussenraum»

**78 Immo Messe Schweiz**

Ausstellerverzeichnis nach Branchen

**82 Walter Locher, Präsident HEV Kanton St.Gallen**

Gute Erreichbarkeit stärkt Grundeigentum



1 Kurhaus Oberwaid, St. Gallen | 2 Wohnpark Promenade, Frauenfeld | 3 Kybunpark, St. Gallen | 4 Hamel, Arbon | 5 Haus am See, Arbon | 6 Blutspendezentrum SRK, St. Gallen | 7 Thurgauer Kantonalbank, Weinfelden

# In der Ostschweiz zu Hause.

Mit Erfahrung in der Planung, Präzision in der Ausführung und intelligenten Lösungen in der Finanzierung setzen wir Ihre Ideen und Projekte um.



**HRS Real Estate AG · HRS Renovation AG**  
Areal- und Immobilienentwickler, General- und Totalunternehmer

Walzmühlestrasse 48 · CH-8501 Frauenfeld · T +41 52 728 80 80 · frauenfeld@hrs.ch · www.hrs.ch  
BASEL · CHUR · DELÉMONT · FRIBOURG · GENÈVE · GIUBIASCO · GÜMLIGEN | BERN  
KRIENS | LUZERN · NEUCHÂTEL · ST.GALLEN · ST-SULPICE · VADUZ · ZÜRICH



# Die Immobilien- und Baubranche präsentiert sich.

Investieren, Bauen, Eigentum und Renovieren: Die Immo Messe Schweiz deckt alle Facetten rund um die eigenen vier Wände ab. Die grösste nationale Fachmesse für Planung und Erwerb von Wohneigentum ist für den Besucher eine ideale Plattform, um sich über Markttrends zu informieren. An der 20. Immo Messe Schweiz präsentieren vom 16. bis 18. März 2018 in den Hallen der Olma Messen St.Gallen rund 200 Aussteller ihre Produkte dem interessierten Publikum. Die Fassade bestimmt den ersten Eindruck einer Immobilie. Ideen über zahlreiche Möglichkeiten findet der Besucher an der Sonderschau « Fassaden – Funktionalität und Ästhetik ».



Vom 16. bis 18. März 2018 kann man sich an der 20. Immo Messe Schweiz bei über 200 Ausstellern über neuste Trends rund um Immobilien, Bau und Renovation informieren und inspirieren lassen.

Am Freitag, 16. März 2018 findet die Fachtagung «Bauen und Gesellschaft» statt. Die vierte Durchführung der Fachtagung widmet sich dem Thema «What's next? Wohnen und Arbeiten 4.0». Was erwartet uns als nächstes? Wie beeinflusst die Digitalisierung und Globalisierung unsere Arbeitsplätze?

Unsere Arbeitswelt ist starkem Wandel ausgesetzt und verändert sich mit beschleunigtem Tempo. Durch unzählige Kommunikationskanäle sind der Erreichbarkeit kaum noch Grenzen gesetzt – dies beeinflusst nicht nur unsere Arbeitswelten, sondern auch unser privates Feld. Wer und was sind die Treiber für die Entwicklung von neuen Wohn- und Arbeitswelten und welche innovativen Konzepte sind mögliche Antworten dazu? Sind die technischen und räumlichen Konsequenzen in Bezug auf unsere Städte und Häuser zukunftstauglich? Und letztlich, welches sind die Grundlagen für unser Glück heute und in der Zukunft? Sechs namhafte Referenten beleuchten das Thema aus verschiedenen Perspektiven und stehen den Teilnehmern für Fragen zur Verfügung.

Das Vortragsforum im Herzen der Messe bietet spannende und informative Referate diverser Branchen, die an der Messe vertreten sind. Sicherheit, Energie, Finanzierung, Sanierung, Fassaden – nur um einige Beispiele der Themen zu nennen.

Der Eintritt zur Messe und zum Messeforum ist kostenlos. Für die Fachtagung ist eine Anmeldung notwendig.

### Die diesjährige Sonderschau «Fassaden – Funktionalität und Ästhetik» steht im Zentrum

Kleider machen Leute. Fassaden machen Häuser. Als Übergang zwischen innen und aussen – zum Haus und zum Stadtraum gehörend – kommt der Gebäudehülle bzw. der Fassade eine besondere Bedeutung zu. Die Fassade eines Hauses übernimmt zahlreiche Funktionen: Statische, regulierende, schützende sowie optische. Sie ist also gleich in mehrfacher Hinsicht von Bedeutung. Sie bestimmt, wie ein Gebäude von aussen aussieht. Die Fassade bietet Schutz vor Wind und Wetter, grenzt Eigentum ab und schafft Privatsphäre. In der heutigen



technologisch weit entwickelten Welt dient die Fassade zunehmend auch als reagierende Haut, als Teil eines nachhaltigen Energiekonzepts. Die Fassade ist das Spiegelbild Ihres Hauses und deshalb haben wir sie auch als Sonderthema 2018 gewählt.

#### Die Partner der Sonderschau sind:

- Lucido Solar AG, Wil  
[www.lucido-solar.ch](http://www.lucido-solar.ch)
- Sarna-Granol AG, Sarnen  
[www.sarna-granol.ch](http://www.sarna-granol.ch)
- Schneider Holzbau AG, Degersheim  
[www.schneiderholzbauag.ch](http://www.schneiderholzbauag.ch)
- Gartengestaltung Andreas Jakob GmbH, Mörschwil  
[www.gartengestaltung-jakob.ch](http://www.gartengestaltung-jakob.ch)
- E. Näf AG, Bächli (Hemberg)  
[www.enaef.ch](http://www.enaef.ch)

Auch zahlreiche andere Aussteller bieten Fassadenlösungen an. Welche Aussteller das sind, ist an der Messe markiert.

#### Themeninsel Einbruch und Sicherheit

Sicherheitsberatung zum Schutz vor Einbruch. Nach einem Einbruch ist das verloren gegangene Sicherheitsgefühl oft schlimmer als der materielle und finanzielle Schaden. Mit technischen Massnahmen und einfachen Verhaltensregeln kann man die Einbruchsicherheit wirksam verbessern. Lassen Sie sich von Experten beraten, wie Sie einem Einbruch am besten vorbeugen können. Die Sicherheitsberatung der Kantonspolizei sowie Spezialisten aus den Bereichen Fenster und Türen, Alarm-, Video- und Schliesssysteme sowie Gebäudeautomation zeigen Massnahmen zur Vorbeugung und das richtige Vorgehen nach einem Einbruch.

#### Die Partner der Themeninsel sind:

- ABS Kobler Alarm AG, St.Gallen
- ASG Technik AG, Waldstatt
- Kantonspolizei St.Gallen
- Mascho GmbH, Degersheim

#### Messethemen

##### Immobilien

- Planung, Neubau und Erwerb von Eigenheimen, Stockwerkeigentum und Anlagenobjekte
- Architektur, Innenarchitektur
- Fertighaus, Systemhaus
- Finanzierung, Versicherung
- Bauland, Standortwahl (Gemeinden und Regionen)
- Ferienhaus und –wohnung im Ausland
- Facility Services

##### Bauen und Renovieren

- Energieberatung
- Erneuerbare Energie (Solarenergie, Bioenergie, Fernwärme), fossile Energie (Heizöl, Erdgas), elektrische Energie
- Umweltschutz-, Abwassertechnik
- Energieeffizientes und nachhaltiges Bauen (Minergie, Passivhaus)
- Energieeffiziente Sanierung
- Bau- und Renovationsberatung, Bauleitung
- Baubiologie, -ökologie, -physik
- Bauweise (Holz, Stahl, Lehm, Stroh usw.), Baumaterialien
- Gartenplanung, Gartenbau, Gebäudebegrünung
- Gebäudehülle (Dach, Fassade)
- Wärme- und Schalldämmung
- Treppen, Aufzug, Transportanlagen
- Fenster, Türen, Tore
- Balkon, Wintergarten
- Innenausbau, Boden, Wand, Decke
- Küchen, Küchen-Einbaugeräte
- Bad, Sauna, Pool
- Heizung, Lüftung, Sanitäreanlagen
- Gebäudeautomation
- Elektro-, Sicherheits-, Informations- und Kommunikationstechnik
- Licht

## Fachveranstaltungen

Freitag, 16. März 2018

### 4. Fachtagung «Bauen und Gesellschaft» – Who's next? Wohnen und Arbeiten 4.0

Die vierte Durchführung der Fachtagung widmet sich dem Thema «What's next?» Wohnen und Arbeiten 4.0. Was erwartet uns als nächstes? Wie beeinflusst die Digitalisierung und Globalisierung unsere Arbeitsplätze? Unsere Arbeitswelt ist starkem Wandel ausgesetzt und verändert sich mit beschleunigtem Tempo. Durch unzählige Kommunikationskanäle sind der Erreichbarkeit kaum noch Grenzen gesetzt – dies beeinflusst nicht nur unsere Arbeitswelten, sondern auch unser privates Feld. Wer und was sind die Treiber für die Entwicklung von neuen Wohn- und Arbeitswelten und welche innovativen Konzepte sind mögliche Antworten dazu? Sind die technischen und räumlichen Konsequenzen in Bezug auf unsere Städte und Häuser zukunftstauglich? Und letztlich, welches sind die Grundlagen für unser Glück heute und in der Zukunft?

[www.bauenundgesellschaft.ch/anmeldung](http://www.bauenundgesellschaft.ch/anmeldung)

### Immobilien-Vision Ostschweiz / Eröffnung Immo Messe Schweiz Mit dem Thema: Bleibt Wohneigentum noch tragbar?

Die Eröffnung der Immo Messe Schweiz findet im Rahmen der Immobilien-Vision Ostschweiz statt. «Bleibt Wohneigentum noch tragbar?» ist das Hauptthema des Anlasses. Die Immobilienpreise sind nach wie vor hoch, verschärfte Eigenmittel- und Finanzierungsvorschriften begrenzen die Kreditvergaben und beschneiden damit den Traum vom Eigenheim. Der Erwerb von Haus- und Grundeigentum wird gerade für jüngere Käufer immer anspruchsvoller. Die wichtigsten Trends und Entwicklungen beim privaten Wohneigentum sowie Renditeobjekten werden von Dr. Christian Schmid, Leiter Corporate Center bei der St.Galler Kantonalbank, beleuchtet. Christian Schmid ist seit August 2008 Mitglied der Geschäftsleitung. Zuvor war er von 2004 bis 2008 als Geschäftsführer der RSN Risk Solution Network AG tätig.

Die Präsidenten von SVIT Ostschweiz und HEV Kanton St.Gallen nehmen zu weiteren Aspekten Stellung. SVIT Ostschweiz, HEV Kanton St.Gallen und Olma Messen St.Gallen führen Immobilien-Vision Ostschweiz und die Eröffnung der Immo Messe Schweiz zusammen durch. [www.immomesse.ch/immovision](http://www.immomesse.ch/immovision)

## Programm öffentliches Vortragsforum Halle 9.0

Samstag, 17. März 2018

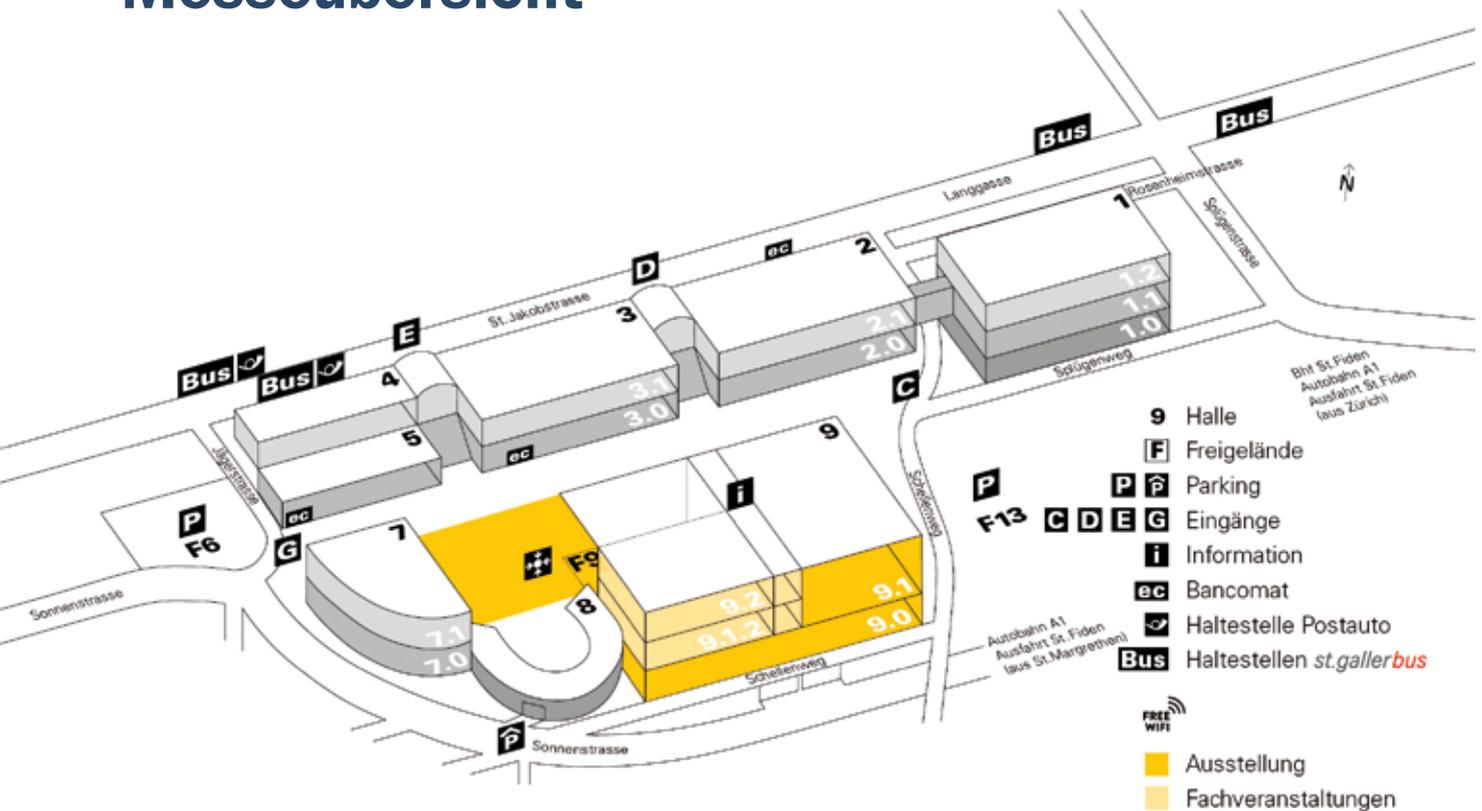
<b>Einbruchhemmende Massnahmen – die polizeiliche Strategie</b> Kantonspolizei St.Gallen. Urs Bücheler, Sicherheitsberater	10.30
<b>Raiffeisen Casa – Ihr Immobilien- und Wohnportal</b> Raiffeisenbank St.Gallen, Albano Finotti, Finanzierungsspezialist	11.00
<b>AquaROYAL: Das hydroaktive Fassadendämmsystem</b> Sarna Granol AG / Keim Farben AG	11.30
<b>Im Gebäude erneuerbare Energien effizient nutzen</b> Energieagentur St.Gallen GmbH, Philipp Egger, Geschäftsleiter	12.00
<b>Wertvolle Tipps zur Eigenheimfinanzierung</b> St.Galler Kantonalbank AG, Stefan Reuteler, Berater Privatkunden	12.30
<b>Das gesamte Potenzial Ihrer Fassade nutzen</b> Heizplan AG, Peter Schibli, Geschäftsführer, Meyer Burger AG, Kurt Göggel	13.00
<b>Eigenverbrauchsgemeinschaft bei Photovoltaikanlage</b> Solarmotion GmbH, Stefan Merz, Geschäftsleitung	13.30
<b>Werterhaltung im Stockwerkeigentum</b> IKZ suisse ag, Rolf Hebeisen, dipl. Immobilienökonom FH	14.00
<b>Altbauten stimmungsvoll /substanzgerecht renovieren</b> igaltbau, Philipp Hostettler, Architekt	14.30
<b>Minergie-Gebäude – modern und nachhaltig</b> Energieagentur St.Gallen GmbH, Silvia Gemperle, Leiterin Energie und Bauen	15.00
<b>Weil eine Wand mehr sein sollte als nur eine Wand</b> Lucido Solar AG, Stefan Wyss	15.30
<b>Investment 4.0 - die neue Art von Immobilienbesitz</b> Crowdhouse AG, Ardian Gjeloshi	16.00

Sonntag, 18. März 2018

<b>Einbruchhemmende Massnahmen – die polizeiliche Strategie</b> Kantonspolizei St.Gallen. Urs Bücheler, Sicherheitsberater	10.30
<b>Raiffeisen Casa – Ihr Immobilien- und Wohnportal</b> Raiffeisenbank St.Gallen, Albano Finotti, Finanzierungsspezialist	11.00
<b>Weil eine Wand mehr sein sollte als nur eine Wand</b> Lucido Solar AG, Stefan Wyss	11.30
<b>Minergie-Gebäude – modern und nachhaltig</b> Energieagentur St.Gallen GmbH, Silvia Gemperle, Leiterin Energie und Bauen	12.00
<b>Wertvolle Tipps zur Eigenheimfinanzierung</b> St.Galler Kantonalbank AG, Stefan Reuteler, Berater Privatkunden	12.30
<b>Eigenverbrauchsgemeinschaft bei Photovoltaikanlage</b> Solarmotion GmbH, Stefan Merz, Geschäftsleitung	13.00
<b>Altbauten stimmungsvoll /substanzgerecht renovieren</b> igaltbau, Philipp Hostettler, Architekt	13.30
<b>Investment 4.0 - die neue Art von Immobilienbesitz</b> Crowdhouse AG, Ardian Gjeloshi	14.00
<b>Im Gebäude erneuerbare Energien effizient nutzen</b> Energieagentur St.Gallen GmbH, Philipp Egger, Geschäftsleiter	14.30

Programmänderungen vorbehalten.

# Messeübersicht



## Halle 9.0

- Ausstellung
- Sonderschau Fassaden – Funktionalität und Ästhetik, Stand 9.0.020
- Themeninsel Einbruch und Sicherheit, Stand 9.0.070
- Vortragsforum
- Pressecorner
- Messebar: Aromatico – Coffee and delights

## Halle 9.1

- Ausstellung
- «KidsHome» Kinderhort

## Halle 9.1.2

- Restaurant Rosso (Samstag und Sonntag)
- Immobilien-Vision Ostschweiz / Eröffnung Immo Messe Schweiz (geschlossene Veranstaltung)

## Halle 9.2

- Fachtagung «Bauen und Gesellschaft» (Anmeldung erforderlich)

## Freigelände F9

- Verpflegungsstände

## Öffnungszeiten

Freitag, 16. März 2018	14.00 – 19.00 Uhr
Samstag, 17. März 2018	10.00 – 17.00 Uhr
Freitag, 18. März 2018	10.00 – 17.00 Uhr

Der Eintritt ist kostenlos.

## Hunde

Hunde sind in den Messehallen nicht zugelassen.

## Anreise/Parking

Öffentliche Verkehrsmittel: Ab Hauptbahnhof St.Gallen mit Bus Nr. 3 (Heiligkreuz) bis Haltestelle «Olma Messen». Ab Bahnhof St.Gallen-St.Fiden der Beschilderung folgen (ca. 5 Gehminuten).

Autobahnausfahrt St.Gallen-St.Fiden.

Parking auf dem Messegelände (Parkhaus Olma oder Freigelände).

## Weitere Informationen

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

## Veranstalterin

Genossenschaft Olma Messen St.Gallen  
Immo Messe Schweiz  
Spülgenstrasse 12, 9008 St.Gallen  
Tel. +41 (0)71 242 04 44  
[immomesse@olma-messen.ch](mailto:immomesse@olma-messen.ch)

## Über Böden und Türen zur Messe

Olga Pelliccione ist zum dritten Mal verantwortlich dafür, dass an der Immo Messe alles reibungslos abläuft. Die Messeleiterin schätzt besonders all die Begegnungen und Gespräche während der Messe, sowohl mit Ausstellern als auch mit Besuchern.

Ihr Herz schlägt für die Baubranche: Olga Pelliccione (\*1967) hat mit einem kleinen Unterbruch stets in der Bau- oder der Baunebenbranche gearbeitet, eigentlich ihr ganzes Arbeitsleben. Aufgewachsen ist die heutige Leiterin der Immo Messe in Amriswil. Nach einer kaufmännischen Lehre war sie unter anderem 15 Jahre bei einem führenden Bodenbelags-Grosshändler tätig und sechs Jahre bei einem Türenhersteller. Bei Letzterem war Pelliccione verantwortlich für die Zusammenarbeit mit Architekten in der gesamten Deutschschweiz und im Tessin. «Durch meine beruflichen Tätigkeiten konnte ich mir in der Baubranche ein grosses Netzwerk aufbauen», sagt Pelliccione.

### Ein offenes Ohr haben

Seit über 20 Jahren wohnt die Messeleiterin nun in der Stadt St.Gallen, seit drei Jahren leitet sie die Immo Messe. Im März jeweils – nach einem Jahr Arbeit – die fertige Messe vor Augen zu haben, gefalle ihr besonders an ihrer Arbeit. Als Messeleiterin ist sie verantwortlich für die Organisation der Messe und dafür, dass schliesslich alles reibungslos abläuft. «Dabei ist ganz wichtig, ein offenes Ohr für die Aussteller zu haben und deren Anliegen ernst zu nehmen», erklärt sie. «Die Branche und deren Menschen sind einfach toll. Ich schätze es jedes Jahr aufs Neue, sowohl Gespräche mit langjährigen Ausstellern zu führen als auch viele interessante neue Begegnungen zu machen, auch mit Besuchern.»

### «Handshake ist digital nicht möglich»

Es gelte aber auch, viele Herausforderungen zu meistern, erzählt die Messeleiterin. «Wir möchten den Besuchern einen guten Querschnitt der Produkte und Dienstleistungen im Bereich Immobilien, Bau und Renovation bieten. Da ist es nicht einfach, allen neuesten Marktentwicklungen Rechnung zu tragen, die Brücke zwischen Altbewährtem und Neuem zu schlagen.» Aussteller zu motivieren und von den Vorteilen der Messe zu überzeugen, sei auch nicht immer leicht. «Dabei ist ein Handshake digital einfach nicht möglich – das ist der beste Grund für eine Messe.»

## Der Einfluss der Digitalisierung

Im Rahmen der Immo Messe Schweiz in Kooperation mit der SIA Sektion St.Gallen | Appenzell findet am Freitag, 16. März 2018, zum vierten Mal in St.Gallen die Fachtagung «Bauen und Gesellschaft» statt. Der vor vier Jahren neu lancierte Treffpunkt für Architekten, Ingenieure, Technikspezialisten und Umweltfachleute behandelt jährlich zukunftsweisende Themen.

Die vierte Durchführung der Fachtagung widmet sich dem Thema «What's next? Wohnen und Arbeiten 4.0». Was erwartet uns als nächstes? Wie beeinflusst die Digitalisierung und Globalisierung unsere Arbeitsplätze?

Unsere Arbeitswelt ist starkem Wandel ausgesetzt und verändert sich mit beschleunigtem Tempo. Durch unzählige Kommunikationskanäle sind der Erreichbarkeit kaum noch Grenzen gesetzt – dies beeinflusst nicht nur unsere Arbeitswelten, sondern auch unser privates Feld. Wer und was sind die Treiber für die Entwicklung von neuen Wohn- und Arbeitswelten und welche innovativen Konzepte sind mögliche Antworten dazu? Sind die technischen und räumlichen Konsequenzen in Bezug auf unsere Städte und Häuser zukunftstauglich? Und letztlich, welches sind die Grundlagen für unser Glück heute und in der Zukunft?

Sechs Referate gehen diesen Fragen auf den Grund. Im Anschluss an die Referate haben die Teilnehmenden ausreichend Gelegenheit, sich auszutauschen und den Referenten Fragen zu stellen.



Fachtagungs-OK: Daniel Cavelti, Sandro Contratto, Olga Pelliccione und Rolf Brun (v.l.n.r.)

## Programm

09.00	<b>Eintreffen / Begrüssungskaffee</b>
09.30	<p><b>Begrüssung durch die Fachtagungsleitung</b> Moderation: Kathrin Hilber</p> <p>Nach dem Pädagogik- und Psychologiestudium wirkte Kathrin Hilber in verschiedenen politischen Positionen und Ämtern. Von 1996-2012 war sie Regierungsrätin im Kanton St.Gallen. Als Vorsteherin des Departementes des Innern war sie u. a. Auch für Kultur und Denkmalpflege zuständig. Seit 2013 ist sie Präsidentin des Heimatschutzes SG-AI. Heute ist sie als Mediatorin in eigener Praxis tätig.</p>
09.40	<p><b>Wake up!</b> Referent: Jörg Gröbli</p> <p>Jörg Gröbli (1971), Exec. MBA FHO, Oec. FH, seit 2015 Partner und Country Manager der Enterprise Development Group Inc. (EDG) Schweiz, Deutschland, Österreich. Seit 25 Jahren ist er in führenden Positionen in den Bereichen Automotive, Finanz- /Versicherung und der Unternehmensberatung tätig. Die letzten Jahre arbeitete er bei Organisationen wie Raiffeisen, Ford Credit, Société Générale, Zurich Insurance Company, Kessler Consulting. Zudem ist er Lehrbeauftragter an verschiedenen Fachhochschulen und Business Schools in der Schweiz. Sein aktuelles Tätigkeitsfeld bei der EDG (Hauptsitz in Palo Alto, Silicon Valley, USA, gegründet 1985), ist in der Entwicklung von Innovationsstrategien, der raschen Umsetzung von Ideen in Produkte und Dienstleistungen und die Entwicklung neuer Geschäftsmodelle.</p>
10.15	<p><b>Formen und Wünsche</b> Referent: Urs Primas</p> <p>Urs Primas (1965): Studium der Architektur an der ETH Zürich, Diplom 1991 bei Prof. Alexander Henz. 1995–2002 Mitarbeit in verschiedenen Büros in Amsterdam. 2002 Gründung eines Architekturbüros in Zürich, seit 2006 Partner bei Schneider Studer Primas. Seit 2002 Dozent am Institut Urban Landscape der ZHAW. Aufbau des Moduls «Urban Research», diverse Forschungsprojekte, u.a. Nachhaltige Entwicklung von Einfamilienhaussiedlungen, Naturgefahren im Siedlungsraum, Verdichtung von Siedlungsstrukturen der Nachkriegszeit. 2017/18 Gastdozent an der ETH Zürich mit Franziska Schneider und Jens Studer.</p>
10.50	<p><b>Die künstliche Intelligenz aus St.Gallen</b> Referent: Christian Naef</p> <p>Nach seinem Bachelor in International Management und dem Master in Fashion Management, übernahm Christian Naef das Marketing der Uhrenmarke Dubey &amp; Schaldenbrand aus La Chaux-de-Fonds. Danach führt sein Weg nach Frauenfeld zu SIGG Switzerland, wo er das Digitale Marketing übernahm und den neuen Webshop in 24 Ländern lancierte. Bei Tesla übernahm er die Region Ostschweiz und führt das Model S sowie das Model X im Markt ein. Als Co-Founder von Advertima stieg Christian Naef 2016 vollzeit im Unternehmen ein.</p>
11.25	<p><b>Podiumsdiskussion mit Referenten</b> Moderation: Kathrin Hilber</p>
12.00	<b>Mittagessen</b>
13.30	<p><b>Herausforderungen und Lösungen in der Abwicklung von BIM Projekten</b> Referent: Dipl. Ing.Thorsten Strathaus</p> <p>Thorsten Strathaus schloss sein Studium der Architektur 2005 ab und sammelte langjährige Erfahrungen in internationalen Büros für Architektur und Tragwerksplanung. Er verweilte mehrere Jahre in Grossbritannien wo er sich intensiv mit der BIM Methodik beschäftigte und grössere Projekte sowohl auf Auftraggeber- als auch auf Auftragnehmerseite betreute. Er ist Mitglied im BIM Kompetenz-Zentrum der Amstein+Walthert AG in Zürich.</p>
14.05	<p><b>Wie werden wir wohnen?</b> Referentin: Elli Mosayebi</p> <p>Elli Mosayebi hat an der ETH Zürich Architektur studiert und zum Wohnungsbau des Mailänder Architekten Luigi Caccia Dominioni promoviert. Die enge Verbindung von Praxis, Forschung und Lehre prägt Ihren Lebenslauf als Architektin und Professorin. Städtebau und Wohnungsbau nehmen mit zahlreichen gewonnenen Wettbewerben einen besonderen Stellenwert in ihrem Architekturbüro Edelaar Mosayebi Inderbitzin Architekten in Zürich ein. Als Professorin für Entwerfen und Wohnungsbau der TU Darmstadt untersucht sie den europäischen Wohnungsbau der Nachkriegszeit. Ziel ist es, beispielhafte Wohnbauten in ausgewählten Städten bauhistorisch zu erschliessen sowie auf ihre Entstehungsbedingungen und Wohnformen hin zu befragen.</p>
14.40	<p><b>Wohnen – Essen – Kochen: Wie sich das Herzstück der Wohnung im Lauf der Zeit verändert</b> Referent: Jakob Steib</p> <p>Jakob Steib, geboren 1959 in Basel und aufgewachsen in Bottmingen (BL). Studium der Architektur an der ETH Zürich. Seit 1987 eigenes Architekturbüro in Zürich. Von 2000–2009 Zusammenarbeit für Ja Jakob Steib, geboren 1959 in Basel und aufgewachsen in Bottmingen (BL). Studium der Architektur an der ETH Zürich. Seit 1987 eigenes Architekturbüro in Zürich. Von 2000–2009 Zusammenarbeit für ausgewählte Projekte mit Patrick Gmür und seit 2010 mit Michael Geschwentner. Ab 1997 Dozent für Entwerfen und Konstruieren an der ZHAW in Winterthur.</p>
15.15	<p><b>Podiumsdiskussion mit Referenten</b> Moderation: Kathrin Hilber</p>
16.00	<p><b>Ende der Fachtagung</b> selbständiger Rundgang an der Immo Messe Schweiz</p>

# «Menschen werden ganz anders zusammenleben»

Seit vier Jahren findet im Rahmen der Immo Messe die Fachtagung «Bauen und Gesellschaft» statt. Verschiedene Referenten sprechen über ein Thema – dieses Jahr darüber, wie die Digitalisierung unsere Wohnräume und Arbeitsplätze beeinflusst. Daniel Cavelti, Präsident der SIA-Sektion St.Gallen-Appenzell und Mitorganisator, über neue Technologien und neue Formen des Zusammenlebens.



Daniel Cavelti, Präsident der Sektion St.Gallen-Appenzell des Schweizerischen Ingenieur- und Architektenverbandes SIA.

**Daniel Cavelti, dieses Jahr haben Sie für die Fachtagung das Thema «What's next? Wohnen und Arbeiten 4.0» gewählt. Wie beeinflusst die Digitalisierung das Bauen?**

Das Thema der Fachtagung, die sowohl Referate bietet als auch als Plattform für Diskussionen unter Fachleuten dient, ist natürlich hochaktuell: Die Digitalisierung ist mehr als bloss eine technologische Revolution – und sie macht auch vor dem Bauen nicht Halt. Die rasanten Entwicklungen werden Einfluss auf alle Bereiche unseres Lebens haben. Sie werden die Art, wie wir wohnen und wie wir arbeiten, nachhaltig und tiefgründig verändern, was wiederum unsere Arbeit als Architekten und Ingenieure beeinflusst. Ganz am Ende geht es bei der Art, wie wir wohnen und leben, um die Frage, was uns glücklich macht – und damit, philosophisch gesagt, in der Architektur und beim Bauen um ganz existenzielle Fragen.

**Und etwas weniger philosophisch gesagt, wie beeinflusst die Digitalisierung die Architektur im Alltag?**

Zunächst betreffen uns alle technischen Entwicklungen. Da geht es beispielsweise darum, welche Geräte wie und wo eingebaut, wie sie vernetzt werden. Wer heute ein Gebäude plant und entwirft, muss das wissen. Als Architekten müssen wir immer auf den neuesten Stand der technischen Möglichkeiten sein. Es gibt aber noch weitere Aspekte: Die Digitalisierung wird auch Auswirkungen auf unsere Wohnungen, unsere Häuser und auf den Städtebau haben.

**Welche beispielsweise?**

Die Digitalisierung führt zum Beispiel dazu, dass wir immer weniger an fixe Arbeitsplätze gebunden sind. Das heisst, es pendeln immer weniger Menschen. Das wiederum

könnte dazu führen, dass wir weniger Verkehr haben und schliesslich weniger Strassen und Parkplätze planen und bauen müssen. Vielleicht gibt es dann stattdessen mehr Plätze im öffentlichen Raum, an denen auch gearbeitet werden kann.

**Es wird auch immer mehr zu Hause gearbeitet, was die Art zu bauen ebenfalls beeinflussen dürfte.**

Ja, denn heute hat traditionellerweise in einem Haus oder einer Wohnung jedes Zimmer eine fixe Funktion: Im einen schlafen

.....  
 «Heute hat in einem Haus oder einer Wohnung jedes Zimmer eine fixe Funktion. Das wird sich ändern.»  
 .....

wir, im zweiten essen wir, im dritten kochen wir, im vierten arbeiten wir. Das wird sich in den nächsten Jahrzehnten verändern. Die Funktionen der einzelnen Zimmer werden verschwimmen; ich sehe künftig eher Wohnraum, der offener, aber in Zonen eingeteilt ist. Vor allem aber werden Menschen in Zukunft ganz anders zusammenleben, als es heute die Norm ist.

**Was heisst das?**

Es wird je länger, je mehr andere Wohnformen geben. Ein Beispiel dafür sind sogenannte Clusterwohnungen: Dabei handelt es sich um eigentliche Wohngemeinschaften, in denen die Bewohner nicht nur ein privates Zimmer zur Verfügung haben, sondern kleinere Einheiten mit bis zu zwei Zimmern inklusive eigener Kochnische. Gemeinsam sind grosszügige Wohnräume mit einer gut

eingerrichteten Küche. Beispiele dafür finden wir im Hunziker-Areal in Zürich. Ein weiteres Beispiel ist der Grosshaushalt: Darunter versteht man ein Gebäude, in dem es verschiedenen Wohnungen in verschiedenen Grössen gibt. In diesem lebt man als Einzelperson, Paar oder Familie. Die Bewohner aller Wohnungen gehören aber zu einem Grosshaushalt: Sie teilen Aufenthaltsbereiche und beispielsweise eine professionelle Küche mit Köchen und einen gemeinsamen Essbereich.

#### **Etwa wie ein privates Restaurant?**

Genau. Ein Beispiel für derartige neue Wohnformen ist die Überbauung Kalkbreite in Zürich: Dort hat die gleichnamige Baugenossenschaft ein Quartier realisiert, in dem es alles gibt, was es zum Wohnen, Arbeiten und Leben braucht. Es gibt dort diverse Wohnformen, Arbeitsplätze, Freizeitinfrastruktur, Gewerbe. In Zusammenhang mit neuen Wohnformen ebenfalls interessant finde ich die Entwicklungen beim Alterswohnen.

«Die Digitalisierung wird auch Auswirkungen auf unsere Wohnungen, unsere Häuser und auf den Städtebau haben.»

#### **Dieser Bereich scheint gegenwärtig zu boomen, die Nachfrage nach Wohnraum für Senioren wird in den nächsten Jahren nochmals steigen. Welche Wohnformen entwickeln sich da?**

Die Frage, wie wir im Alter leben möchten, ist eine wichtige. Nebst den klassischen Pflegeplätzen gibt es heute verschiedene Wohnformen, eigenständiges Wohnen mit Service- und Pflegedienstleistungen etwa. Auch Alters-WGs finde ich sehr interessant. Ich weiss beispielsweise von einem Paar, das gerade 60 Jahre alt geworden ist, jetzt sein Einfamilienhaus verkauft hat, vorübergehend in eine Wohnung gezogen ist und mit anderen gleichaltrigen Freunden den Bau eines Mehrfamilienhauses plant. Mit Privatzimmern, Gemeinschaftsräumen und einem Gästezimmer, das Besucher aller WG-Bewohner nutzen können. Mit solchen Aussichten ist es doch schön, alt zu werden!

Interview: Malolo Kessler  
Bild: zVg

# Künstliche Intelligenz im Gebäude

**Das St.Galler Start-up Advertima ist mittlerweile vielen ein Begriff. In nur zwei Jahren ist das junge Unternehmen von vier auf 40 Mitarbeiter angewachsen und bringt somit einen Hauch Silicon Valley nach St. Gallen. Doch was macht das mehrfach ausgezeichnete Start-up eigentlich?**

Gemäss Christian Naef, Co-Founder von Advertima, entwickelt das Unternehmen eine künstliche Intelligenz (KI), die Menschen gemäss Alter, Geschlecht und Verhalten verstehen kann. Diese Informationen werden aktuell genutzt, um einmalige und personalisierte Kundenerlebnisse zu generieren.

#### **Menschen anonymisiert erkennen**

Aus der Onlinewelt kennt man Personalisierungen bereits sehr gut. Ob auf Google, Facebook oder Newsseiten – jeder User bekommt heute auf ihn zugeschnittene Informationen. Dies bringt viele Vorteile mit sich; vor allem, dass jeder Nutzer nur noch persönlich relevante Informationen erhält. In der physischen Welt ist dies jedoch noch nicht üblich: Egal, ob Wegweiser oder Werbetafeln – jeder sieht genau die gleichen Informationen. Dadurch werden diese oft ignoriert und nicht wahrgenommen.

Mit der Lösung von Advertima wird es möglich, personalisierte Inhalte auf Bildschirmen unter anderem in Shoppingcentern, Bahnhöfen oder Flughäfen auszuspielen. So wird die Relevanz der Informationen um durchschnittlich 179% gesteigert.

Neben Machine Learning wird unter anderem eine Gesichtserkennungstechnologie genutzt: Über biometrische Eckpunkte eines Gesichtes können Alter und Geschlecht abgeschätzt werden. Dies geschieht alles komplett datenschutzkonform, da keine Bilder gespeichert werden. Es können also keine Rückschlüsse auf das Aussehen oder die Identität von Personen gezogen werden.

#### **Einsatz für Alterswohnungen**

Advertima verdient momentan das Geld vor allem im Marketingbereich. Es haben jedoch schon andere Branchen angeklopft, die die Grundtechnologie der Erkennung von Menschen und die selbstständige

Entscheidungsfindung nutzen möchten. So entsteht aktuell ein Konzept, das den klassischen Empfang in Bürogebäuden überflüssig macht: Personen werden von einem Bildschirm begrüsst und beim Unternehmen im Gebäude angemeldet. Durch die anonymisierte Wiedererkennung kann nun die Person ohne menschliche Hilfe durch das Gebäude geleitet werden. Zahlreiche Bildschirme führen den Besucher in den Fahrstuhl, holen ihn beim Aussteigen ab und leiten ihn so zum Ziel.

Ein weiteres Projekt mit einer Fachhochschule untersucht den Einsatz für Alterswohnungen. Das System könnte in der Architektur integriert werden. Da auch Körperbewegungen erkannt werden, «weiss» das System, wenn sich eine Person lange nicht mehr bewegt hat oder hingefallen ist. Tritt dieser Fall ein, kann die künstliche Intelligenz automatisch den Notruf oder Angehörige informieren.

Die Grundtechnologie ist also vielseitig einsetzbar. Man kann sich auf weitere interessante Neuigkeiten aus St.Gallen gefasst machen.

Text: Marcel Baumgartner  
Bild: zVg



Christian Naef,  
Co-Founder  
von Advertima.

# Ein neues Miniquartier mitten in Bazenheid

**Mehr Wohnraum für Senioren: In Bazenheid werden ab diesem Frühling 40 altersgerechte Kleinwohnungen sowie ein Alters- und Pflegezentrum mit 72 Plätzen gebaut. Die Sammelstiftung Vita investiert, realisiert wird das Projekt durch die R&B property invest ag aus Frauenfeld.**

Mitten in Bazenheid entsteht demnächst ein neues Miniquartier. Auf der mehr als 7000 Quadratmeter grossen Spelteriniwiese realisiert die Sammelstiftung Vita mit einem Anlagevolumen von rund 47 Millionen Franken ein Wohnprojekt für Seniorinnen und Senioren. Es besteht aus zwei Mehrfamilienhäusern mit 40 altersgerechten Kleinwohnungen sowie einem



Alters- und Pflegezentrum mit 72 Plätzen. Im Erdgeschoss der Wohnhäuser sind Gewerbeflächen vorgesehen. Zum Angebot für die Bewohner gehören verschiedene Servicedienstleistungen wie beispielsweise ein Wäsche- oder Fensterputz-Service.

**Kooperation mit erfahrenen Partnern**

Für die Architektur des Miniquartiers verantwortlich ist das Architektenbüro Ernst Niklaus Fausch Partner AG, Zürich. Die Sammelstiftung Vita hat die Spelteriniwiese samt entwickeltem Projekt unlängst von der R&B property invest ag, Frauenfeld, erworben. Diese ist seit Jahren spezialisiert auf die Entwicklung von Immobilienprojekten. Für die Projektentwicklung, die Erstellung und den Betrieb der Wohnanlagen setzt Vita auf die Kooperation mit

erfahrenen Partnern. So wird das neue Alters- und Pflegeheim von Tertianum betrieben. Tertianum wird vom heutigen Standort in Kirchberg in den Neubau nach Bazenheid ziehen.

**Gemeinden unterstützen**

Dass Vita in Wohnraum für Senioren investiert – ein Anlagesegment der Zurich Anlagestiftung mit soliden Wachstumsaussichten –, ist Teil der Strategie der Sammelstiftung. Mit Investitionen sei es aber nicht getan, sagt Doris Neuhäusler, Projektleiterin Strategische Immobilienprojekte bei der Sammelstiftung Vita: «Unser Anliegen ist, die Gemeinden in ihrem Versorgungsauftrag gezielt zu unterstützen und gemeinsam mit ihnen sowie weiteren lokalen Partnern bedarfsgerechte Angebote zu konzipieren.»

**Sammelstiftung Vita**

Als grösste teilautonome Sammelstiftung der Schweiz engagiert sich die Sammelstiftung Vita für die Entwicklung und Gestaltung zukünftiger Lebensräume. In Zusammenarbeit mit qualifizierten Partnern werden marktfähige, zielgruppengerechte Angebote und Services konzipiert. Die Sammelstiftung Vita wurde 2004 von der Zurich Versicherung als teilautonome Sammelstiftung gegründet. Rund 20 000 angeschlossene Unternehmen mit insgesamt 120 000 Versicherten haben der Sammelstiftung Vita die berufliche Vorsorge anvertraut. Sie bietet für alle Unternehmen eine einfache, sichere und klare berufliche Vorsorge zu attraktiven Konditionen.

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

Ansicht Pflegezentrum mit Eingang von der Spelteriniwiese.



© nightnurse images gmbh

Ansicht Wohnhäuser im Garten mit Blick Richtung Kirche.



© nightnurse images gmbh

**R&B**  
property invest ag

**Weitere Informationen zum Projekt und Kontakt:**

Doris Neuhäusler  
Projektleiterin Strategische Immobilienprojekte  
Sammelstiftung Vita  
doris.neuhaeusler@vita.ch  
Tel. +41 (0) 44 317 10 86

Business Tower  
Zürcherstrasse 310  
CH – 8500 Frauenfeld  
Tel. +41 (0) 52 633 60 00  
Fax +41 (0) 52 633 60 09  
Email: info@azemos.ch  
Web: www.azemos.ch

# STIA – Leidenschaft für Gesamtlösungen aus Holz

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

## Der Name STIA

STIA bezieht Holz vor allem vom Wirtschaftsbetrieb des Benediktinerklosters Admont in Österreich. STIA ist die Abkürzung von Stift Admont, das die Grundlage für die Produktlinie Admonter legte. 1972 hatte die Klostergemeinschaft im österreichischen Dorf Admont die Admonter Holzindustrie AG gegründet. 2006 wurde in Diepoldsau die STIA Schweiz AG gegründet. Die beiden Mitglieder der Geschäftsleitung, Nadja Manser und Markus Lüchinger, bearbeiten seither den gesamten Schweizer Markt.

## Boden, Wand, Decke, Tür und Treppe

Ursprünglich auf Naturholz-Parkett spezialisiert, bietet STIA auch Treppenlösungen, Wandelemente, Türen sowie akustische und

visuelle Raumgestaltungselemente an. Alles in Naturholz, das aus nachhaltig bewirtschafteten europäischen Wäldern stammt. Inzwischen sind die Admonter Landhausdielen durch ihre unverwechselbare Ästhetik und konsequente Natürlichkeit auf der ganzen Welt begehrt.

## Neun Mitarbeiter und ein Parkettstudio

Durch die steigende Nachfrage ist das Team auf acht Personen angewachsen. Um die Kunden noch intensiver betreuen zu können, realisierte die STIA an ihrem Sitz in Diepoldsau ein über 300 Quadratmeter grosses Parkett-Studio, das in der ganzen Schweiz wohl exklusiv ist. Es ist ein überzeugendes Konzept, das die Vielfalt an Möglichkeiten in einem harmonisch wirkenden Raum erlebbar

macht. Hier können die Besucherinnen und Besucher authentisch nachvollziehen, wie die verschiedenen Holz-Oberflächen in ihrer Beschaffenheit und Farbe wirken.

## Produkte und Innovationen

Im STIA PARKETT STUDIO findet man auch eine weitere einmalige Spezialität: die Produktlinie Ethnofloor. Wie Admonter entsteht auch sie aus nachhaltig erzeugtem europäischem Holz. Die in der Parkett-Manufaktur gefertigten Langdielen werden in Längen bis zu 15 Metern in verschiedenen Holzarten zugeschnitten. So ist für jeden Geschmack und Anwendungsbereich das Richtige dabei. Verschiedene Oberflächenbehandlungen sorgen für eine breite Farbauswahl und zahlreiche haptische Strukturmöglichkeiten.

Die STIA bietet ihren Kunden nicht nur Gesamtlösungen aus Holz, sondern überrascht auch immer wieder mit neuen Formaten, mit Innovationen und neuen Farben, die das Produktportfolio bereichern.

Wer sich von der Begeisterung für Holz anstecken lassen möchte, dem sei ein Besuch im STIA Parkett Studio im St. Galler Rheintal nahegelegt.

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



# Eine Fassade für Wärme, Strom und frische Luft

**Architektur zu schaffen, welche die Umwelt nicht belastet: Das ist das Ziel von Fent Solare Architektur und Lucido Solar. So haben die Wiler Unternehmen beispielsweise eine Fassade entwickelt, die dämmt, Strom gewinnt und für frische Luft sorgt. Eines ihrer Bauprojekte wurde zudem kürzlich mit einem der wichtigsten Nachhaltigkeitspreise im Bodenseeraum ausgezeichnet.**



Wohnhaus mit Lucido-Fassade: Licht wird in Wärme umgewandelt, das Gebäude so ökologisch gedämmt.

Sie zählt knapp 1600 Einwohner, erstreckt sich über 711 Hektaren und liegt gut zehn Autominuten von Wil entfernt: die Hinterturgauer Gemeinde Tobel-Tägerschen. Auf den ersten Blick bloss eine von vielen kleineren Thurgauer Gemeinden, idyllisch gelegen, gemütlich, ruhig. Doch auf dem Boden der Gemeinde steht eine Siedlung, die im Dezember für Schlagzeilen gesorgt hat: das «Zentrum Tobel». Das Wohn- und Lebensraumprojekt gewann den «Oscar für Nachhaltigkeit», den Nachhaltigkeitspreis der Internationalen Bodenseekonferenz (IBK). Mit diesem wurden zum dritten Mal die nachhaltigsten Projekte im Bodenseeraum ausgezeichnet. Verantwortlich für die Überbauung in Tobel-Tägerschen sind die Wiler Unternehmen Fent Solare Architektur und Lucido Solar AG des Architekten Giuseppe Fent.

## Ökologisch und erschwinglich

Das «Zentrum Tobel» besteht aus Plusenergie-Mehrfamilienhäusern, in denen heute

etwa 150 Personen leben. «Unser Ziel war, ökologischen und zugleich erschwinglichen Wohnraum zu schaffen», erklärt Stefan Wyss, Architekt bei Lucido Solar. «Die Bewohner reduzieren ihren ökologischen Fussabdruck nur schon dadurch, dass sie hier wohnen, um einen Fünftel», sagt er. Möglich machen das flächensparende Grundrisse, CO<sub>2</sub>-neutraler Strom aus der Solaranlage und nicht zuletzt eine spezielle Fassade: Sie trägt den Namen Lucido und wurde vor Jahren von Architekt Giuseppe Fent entwickelt, der sowohl die Lucido Solar AG als auch Fent Solare Architektur führt und insgesamt fünf Mitarbeiter beschäftigt.

## Verantwortung für das Klima wahrnehmen

«Lucido» ist eine Modulfassade, über die Wärmeenergie gewonnen wird: Licht wird in Wärme umgewandelt, das Gebäude so gedämmt. «Mit dieser Fassade können bis zu 20 Zentimeter Dämmung eingespart werden», sagt Wyss. Aufbauend auf der Technologie der

Lucido-Fassade, hat das Unternehmen zwei weitere hochökologische Fassaden entwickelt. In die «Lucido ePlus»-Fassade sind zusätzlich Photovoltaik-Zellen integriert, wodurch elektrische Energie gewonnen werden kann. Und die «Lucido aPlus» wärmt auf natürliche Weise Frischluft vor. Die verschiedenen Lucido-Produkte können kombiniert und in Modulbauweise auf jede Wand montiert werden. «Die zentralen Themen sind heute Verdichtung und Energieeffizienz. Die Nachfrage nach sehr dünnen Aussenfassaden, die das Gebäude trotzdem sehr gut dämmen, ist enorm», sagt Wyss. «Mit Lucido minimieren wir die Konstruktionsfläche und maximieren dadurch die nutzbare Fläche.»

Ziel der Lucido Solar AG und von Fent Solare Architektur sei, eine Architektur zu erschaffen, welche die Umwelt nicht belastet, sondern ihr etwas zurückgibt, sagt Wyss weiter. «Heute wird Ästhetifizierung über alles gestellt. Dem wollen wir entgegenwirken: Wir wollen unsere Verantwortung gegenüber dem Klima und gegenüber den nächsten Generationen wahrnehmen. Und wir sind überzeugt, dass Klimaschutz und Einfachheit die höchste Form von Architektur sind.»

Text: Malolo Kessler

Bilder: zVg



Das Wohnprojekt «Zentrum Tobel» in Tobel-Tägerschen TG: «Die Bewohner reduzieren ihren ökologischen Fussabdruck nur schon dadurch, dass sie hier wohnen, um einen Fünftel.»

# DAS INDIVIDUELLE TRAUMHAUS MIT FESTPREIS-GARANTIE

Mit dem neu erworbenen Grundstück in Beinwil am See wandte sich die Bauherrschaft an diverse Architekten, ehe sie MartyDesignHaus entdeckte und vom Stil ihrer Architektenhäuser sowie von ihren Dienstleistungen überzeugt war. Nach dem Gespräch mit der Architektin war den zukünftigen Hausbesitzern schnell klar, dass sie sich in einem Massivbau in Sichtbeton am wohlsten fühlen würden. Anhand weniger Anforderungen machte sich die Architektin daran, den Entwurf auszuarbeiten. Die grosse Freiheit, die ihr dabei gelassen wurde, ermöglichte ihr das kreative Potential voll auszuschöpfen. Entstanden ist ein Diamant aus Sichtbeton mit grossflächiger Verglasung, der sich über das ganze Grundstück erstreckt. Raumhohe Fenster erlauben es den Bewohnern die Aussicht in jedem Zimmer zu geniessen. Der Wunsch nach einem grossen luftigen Wohnbereich auf einer Ebene führte zu einer Lösung, die den Eingang, die Gästezimmer sowie das Gästebad auf die obere Ebene und den eigentlichen Hauptwohnraum auf die untere Ebene verlegt. Mit der Galerie ist es MartyDesignHaus gelungen, bereits beim Betreten des Hauses die Grosszügigkeit spürbar zu machen. Sichtbeton als ästhetisches Element stellte auch die Innenarchitektin, bei der Gestaltung des Wohnbereichs, vor neue Herausforderungen.

Für ein stimmiges Wohngefühl wurde mit verschiedenen Materialien, ansprechenden Details und fugenlosen Belägen gearbeitet. Spannende Kontraste zwischen Sichtbeton und Naturmaterialien haben ein angenehmes und einzigartiges Ambiente ermöglicht. Der Sichtbeton verlangte eine akribische Planung des Lichtkonzepts, weil das Material keinen Verbesserungsspielraum während der Bauphase bietet. Deshalb wurde auf genügend indirekte Beleuchtung geachtet und Lichtbänder wurden eingesetzt. Dank der Gebäudeautomation kann die Bauherrschaft selbst bestimmen, ob sie das Licht dimmen will oder mit welchen Lichtfarben sie ein stimmungsvolles Ambiente schaffen möchte. Damit die klare Formensprache durch nichts gestört werden konnte, nahm es der Bauleiter von MartyDesignHaus mit den Details besonders genau. Er konnte die Fachkompetenz, die Erfahrung und die Vielseitigkeit mehrfach unter Beweis stellen. Sichtlich wohl fühlt sich die Bauherrschaft in ihrem neuen Zuhause, das sie zwei Jahre nach dem ersten Gespräch mit MartyDesignHaus beziehen konnte. „Die Freiheit, uns einfach ein schönes Haus zu planen und zu bauen, hat der Gesamtdienstleister genutzt. Das Resultat ist schöner geworden als erwartet“, berichtet der Bauherr.

**marty  
design  
haus**



Marty Häuser AG  
Sirnacherstrasse 6, 9501 Wil  
T 071 913 45 45  
info@marty-designhaus.ch  
www.marty-designhaus.ch

**SEIT 85 JAHREN  
EIN SICHERER WERT.**



erfahren Sie mehr:  
Begeisterung und  
Leidenschaft pur.

# Natürlicher Schutz für die Gebäudehülle

Begrünte Fassaden und Dächer schützen die Gebäudehüllen, bieten Platz für Tiere und verbessern das Stadtklima. Zudem lassen sich Energiekosten sparen, erklärt Andreas Jakob, Chef der Mörschwiler Gartengestaltung Andreas Jakob GmbH.

**Andreas Jakob, Sie bieten alle Dienstleistungen rund um Gartengestaltung. Dieses Jahr dreht sich die Sonderschau an der Immo Messe um Fassaden: Hat die Nachfrage nach Dach- und Fassadenbegrünung in den letzten Jahren zugenommen?**

Es gibt immer noch viele Bauherren, die sich davor scheuen, ihre Fassade oder auch ihr Dach zu begrünen. Die Anfragen haben aber dennoch zugenommen.

## Woran liegt das?

Die Bauvorschriften haben sich vielerorts geändert. Bei der Umsetzung eines Bauprojektes wird man oftmals verpflichtet, der Natur auch Raum zurückzugeben. Durch die Begrünung eines Daches oder einer Fassade ist das optimal möglich. Ausserdem stelle ich fest, dass bei immer mehr Architekten und Bauherren das Bewusstsein für die Natur, die Verpflichtung der Natur gegenüber, wächst.

## Welche Vorteile bieten Gebäudebegrünungen?

Zunächst werden durch Begrünungen Energiekosten eingespart. Ein Beispiel dafür: Durch eine begrünte Fassade heizt sich im Sommer ein Gebäude weniger auf. Es muss weniger gekühlt werden. Dasselbe passiert im Winter, bloss umgekehrt: Das Gebäude

kühlt weniger schnell ab, man spart Heizkosten. Bei grösseren Anlagen schlägt das natürlich mehr zu Buche als bei kleinen.

## Abgesehen vom finanziellen Aspekt: Welche weiteren Gründe gibt es für eine Begrünung?

Die Gebäudehülle wird geschützt. Weil Begrünungen für Schatten sorgen, kann die Einstrahlungsabnutzung reduziert werden. Zudem verbessern begrünte Gebäude natürlich das Stadtklima: Sie halten Staub zurück und sorgen für frischen Sauerstoff. Schliesslich bieten Begrünungen auch Raum für Tiere, beispielsweise für Insekten. So tragen sie zum Erhalt der Biodiversität bei.

## Haben Sie als Gartengestaltungsunternehmen ein Objekt, auf das Sie in Bezug auf Fassaden- oder Dachbegrünung besonders stolz sind?

Wir haben kein ausgesprochenes Vorzeigobjekt; wir sind immer für jene Projekte dankbar, die wir von der Beratung über die Planung und Ausführung bis hin zur Unterhaltspflege betreuen dürfen. Es liegt uns am Herzen, der Kundschaft eine auf sie zugeschnittene Lösung anzubieten. Persönliche Betreuung ist nebst einer fachmännischen Beratung und qualitativer Arbeit das Wichtigste für uns.



## Selbstständig seit 2009

Im April 2009 hat Andreas Jakob, gelernter Landschaftsgärtner, diplomierter Obergärtner und Gärtnermeister, sich mit seiner Firma Gartengestaltung Andreas Jakob selbstständig gemacht. Bereits im Sommer 2010 begann er, seinen ersten Lehrling auszubilden. Heute beschäftigt Jakob drei Vollzeitangestellte, einen Lehrling und während der Hauptsaison jeweils zwei bis drei Aushilfen. Alle Mitarbeiter arbeiten im klassischen Gartenbau- und Gartenpflegesektor. Das Unternehmen mit Sitz in Mörschwil bietet alle Dienstleistungen rund um Gartengestaltung an. Fassaden- und Dachbegrünungen liegen Andreas Jakob als ausgebildetem Gewässerwart besonders am Herzen. Er hält sich auch in seiner Freizeit gerne in der Natur auf, angelt und wandert regelmässig und ist Mitglied einer Guggenmusik.



# «Jede Solaranlage ist ein Vorzeigeprojekt»

Die Schweizerische Vereinigung für Solarenergie (SSES) setzt sich seit über 40 Jahren für die Nutzung von Sonnenenergie ein. Heini Lüthi präsidiert die Regionalgruppe Nordostschweiz seit gut zwei Jahren. Er erklärt im Interview, wie Sonnenenergie mit einer Fassade gewonnen werden kann und weshalb es die SSES nach wie vor braucht.

**Heini Lüthi, Sie sind Präsident der Nordostschweizer Regionalgruppe der SSES und als selbstständiger Projektingenieur spezialisiert auf Solarenergie. Welche Solar-Vorzeigeprojekte gibt es in der Ostschweiz?**

Jede Solaranlage ist ein Vorzeigeprojekt (lacht). Einige beeindruckten durch ihre Grösse, so produzieren die vier grössten Anlagen der Region Strom für über 1500 Haushalte. Andere beeindruckten durch Ästhetik und Funktionalität, so beispielsweise die Solarsiedlung am Hofberg in Wil. Und wieder andere durch das wirtschaftliche Konzept. Ein Beispiel für Letzteres ist die Photovoltaikanlage auf dem Altersheim Rotmonten in St.Gallen, deren Produktion zu 90 Prozent

lokal konsumiert wird und damit ohne Förderbeiträge günstiger ist als der Netzbezug.

**Die Sonderschau der Immo Messe widmet sich dieses Jahr dem Thema Fassaden. Welche Möglichkeiten gibt es, Sonnenenergie mit einer Fassade zu gewinnen?**

Jedes Fenster, in welches die Sonne scheint, erntet Sonnenenergie. Zur thermischen Nutzung gibt es auch spezielle Fassaden-Kollektoren. Eine Fassade kann Wärme speichern und damit besser isolieren oder sie zur Luftvorwärmung oder Warmwassergewinnung nutzen. Schöne Lösungen sind auch Balkongeländer mit Vakuumröhren-Solarthermie-Kollektoren oder senkrechten

Photovoltaik-Modulen. Solarzellen können aber auch in Glasfronten eingebaut werden, es gibt zudem Photovoltaik-Fensterläden.

**Das heisst, eine Solarfassade muss für den Laien nicht zwingend als solche zu erkennen sein?**

Genau, es gibt sowohl einfache und funktionale Photovoltaik-Lösungen als auch bis zur Unkenntlichkeit ästhetisch integrierte, was jedoch entsprechend teurer wird. Unserer Meinung nach darf sich die Sonnenenergie-Nutzung durchaus auch sehen lassen – wenn aber unerkennlich eingefärbte Photovoltaik-Lösungen zu einer breiteren architektonischen Anwendung verhelfen, freut uns das.

**Weshalb sind Solarfassaden bis jetzt noch nicht so verbreitet?**

Erst wenige Architekten wagen sich an das relativ komplexe Thema. Solaranlagen auf Dächern lassen sich technisch und kostenmässig klar abgrenzen. Solarfassaden hingegen müssen mit dem Bau eng abgestimmt sein, sie produzieren weniger Ertrag als Dachflächen, sind teurer – aber nicht wesentlich teurer als eine Glasfassade. Die Mehrkosten gegenüber einer anderen Fassadenlösung amortisieren sich teilweise durch den Energieertrag oder verminderte Kühllast, was aber nicht so einfach zu kalkulieren ist. Wirklich spannend sind Photovoltaik-Fassaden bei frei stehenden Hochhäusern mit hohem Eigenverbrauchspotenzial, doch so viele davon gibt es in der Region nicht.

**Und bei einem Einfamilienhaus, lohnt sich da eine Solarfassade im Hinblick auf die Stromproduktion?**

Die erzielbare Stromproduktion an Einfamilienhaus-Fassaden ist begrenzt – aber vielleicht doch eine schöne Ergänzung zu einer Dachanlage.

**Was ist Ihre Prognose, werden Solarfassaden dereinst so häufig sein wie Dachanlagen?**

Nein, im Vergleich zu Photovoltaik-Dachanlagen werden Solarfassaden wohl ein Randsegment bleiben. Dennoch: In Bern-Bümpliz



Bern-Bümpliz: Hier steht ein Mehrfamilienhaus mit Solarfassade und 134 Wohnungen.



Heini Lüthi (\*1978) präsidiert die SSES-Regionalgruppe seit Mai 2016. Er betreibt das Ingenieur- und Projektentwicklungsbüro Ibee Studer in St.Gallen.

beispielsweise gibt es ein Mehrfamilienhaus mit einer über 2000 Quadratmeter umfassenden Photovoltaik-Fassade. Dieses Beispiel zeigt, dass eine eher abend- und winterlastige Solarstromproduktion an Süd- und Westfassaden einen attraktiv hohen Eigenverbrauch ermöglicht. Es würde uns freuen, die Umsetzung analoger Projekte in der Nordostschweiz zu unterstützen.

**Der SSES hat sich bereits im Solarbereich engagiert, als Sonnenenergie noch nicht so populär war wie heute, als es noch keine öffentlichen Stellen gab. Braucht es ihren Verein überhaupt noch?**

Naja, nach 40 Jahren Engagement für Sonnenenergie ergänzt unsere Arbeit heute jene von öffentlichen Stellen, natürlich gehört eine Prise persönliches Engagement dazu. Das Wissen über die technischen Möglichkeiten ist mittlerweile weit verbreitet, aber gewisse Vorurteile bleiben, gerade auch weil sich die Technologie rasant entwickelt. Uns braucht es, weil heute der Erfahrungsaustausch wichtig ist, beispielsweise bezüglich Versicherung und Besteuerung von Solaranlagen oder juristischen und wirtschaftlichen Möglichkeiten. Wir sehen uns als Stimme von Bürgern, die selbst Strom produzieren und saubere Energie konsumieren möchten, und stehen im Dialog mit Energieversorgern, Technikanbietern und öffentlichen Stellen.

Text: Malolo Kessler

Bilder: zVg

### SSES Nordostschweiz

Die Schweiz. Vereinigung für Solarenergie besteht aus rund 5000 Mitgliedern. Die Sektion Nordostschweiz zählt 599 Mitglieder in den Kantonen Schaffhausen, St.Gallen, Thurgau, Appenzell Ausserrhoden und Appenzell Innerrhoden. Sie führt regelmässige Veranstaltungen durch, die dem Erfahrungsaustausch unter Solarproduzenten dienen und die Öffentlichkeit über erneuerbare Energien informiert. So ist die Regionalgruppe beispielsweise jeweils auch an der Olma mit einem Stand präsent. Bei technischen Herausforderungen, bau- oder vergütungsrechtlichen Fragen ist die SSES ebenfalls Ansprechpartner.

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

Anzeige

**Jetzt Fenster renovieren!**

**Halle 9 Stand 009**

**4B Fenster**

SWISS MADE MINERGIE® Member

Jetzt ist die beste Zeit zum Renovieren. Nutzen Sie die Gelegenheit und realisieren Sie eine komplette Fensterrenovierung mit 4B. In nur zwei bis drei Tagen schützen Sie Ihr Zuhause nachhaltig vor Kälte, Lärm, Witterung und Einbrechern.

Jetzt unverbindliche Beratung anfordern auf [www.4-b.ch/renovieren](http://www.4-b.ch/renovieren) oder unter **0800 844 444**



DIE MIT  
DEM GUTEN  
RIECHER  
FÜR  
IMMOBILIEN.

## Erfolg mit Immobilien – dank klugen und effizienten Immobilien-Partnern

**Wem vertrauen Sie Ihre Liegenschaft an? Ob Bewertung, Verkauf, Kauf, Verwaltung oder Erstvermietung: Sproll & Ramseyer kennen das Geschäft bestens. Erfahren Sie selbst, warum das die St. Galler Immobilienexperten mit dem guten Riecher sind.**

Es kommt darauf an, wie man etwas tut. Gerade wenn es um Liegenschaften oder ein Grundstück geht, gilt es neben dem Heute stets auch die Zukunft im Auge zu haben: Was wollen Sie langfristig erreichen? Welche Renditeziele streben Sie an? Denn nur wer den nötigen Weitblick hat, kann die Dinge in die gewünschte Richtung lenken. Beim Kauf, Verkauf, bei der Vermietung und beim Unterhalt schafft die Beratung durch erfahrene Immobilienfachleute Sicherheit und schöpft das Potenzial aller Optionen voll aus.

### **Investoren und Eigentümer fundiert beraten und begleiten**

Immobilien bewegen sich in einem dynamischen Markt: Sproll & Ramseyer bieten hier den Immobilienbesitzern beim Kauf und Verkauf seit Jahren Orientierung als zuverlässige Partner mit regionaler Verankerung. Bei der Bewirtschaftung von Immobilien erbringen Sproll & Ramseyer vielseitige und kluge Dienstleistungen, die auch auf die langfristi-

ge Werterhaltung und auf die Erreichung von angemessenen Renditen ausgerichtet sind.

### **Mehr Erfolg mit Immobilien auch für Sie**

Die Immobilienprofis von Sproll & Ramseyer haben einen ausgezeichneten Ruf. Sie gehören seit Jahren zu den ersten Adressen. Nahe an den Trends und bestens verankert in der Region, erfüllen sie individuelle Anliegen in absoluter Professionalität und Diskretion. So vielseitig wie die Herausforderungen im Immobilienmarkt sind auch die Dienstleistungen von Sproll & Ramseyer AG – das Haus für Häuser. Die Sicherheit und das gute Gefühl von erfolgreichen Eigentümern und anspruchsvollen Anlegern – die ihre Immobilie bei den «Immobilienpartnern mit dem guten Riecher» in besten Händen wissen – können auch Sie geniessen. Hier nimmt man sich Zeit für Ihre Anliegen und hat Visionen: Der Erfolg für alle Beteiligten gibt allen die Gewissheit, mit den richtigen Partnern zusammenzuarbeiten.

SPROLL & RAMSEYER  
 DAS HAUS FÜR HÄUSER  
 POSTSTR. 23 | CH-9001 ST.GALLEN  
 071 229 00 29 | WWW.SUR.AG

**René Sproll – Inhaber und  
 Geschäftsleiter:**



«Wir kennen  
 den Liegen-  
 schaftsmarkt.  
 Wir wissen mit  
 der Komplexität  
 einer verantwor-

tungsbewussten Immobilienbe-  
 treuung mit all ihren wirtschaft-  
 lichen, technischen, ökologi-  
 schen und sozialen Aspekten  
 professionell umzugehen.»

**Zielgerichtete Vermittlungen, erfolgreiche  
 Erstvermietungen und Bewirtschaftungen**

Vertrauen entsteht durch Nähe, Offenheit und gegenseitiges Verständnis. Deshalb werden die Anliegen von Kunden mit grösster Sorgfalt und klarer Zielfokussierung mit ganzheitlichen Dienstleistungen umgesetzt. Beim Kauf und Verkauf von Immobilien unterstützen Sie Sproll & Ramseyer mit einem hervorragenden Beziehungsnetz, fundierten Marktkenntnissen und breit abgestützten Kompetenzen im Immobiliensektor. Kunden und Kundinnen profitieren von langjähriger Projekterfahrung, grossem Fachwissen, soliden Entscheidungsgrundlagen... und vom hohen, leidenschaftlichen Engagement der Mitarbeitenden im Team.

**Neutrale Immobilienbewertung  
 durch Schätzungsexperten von  
 Sproll & Ramseyer**

Sproll & Ramseyer bewerten Immobilien oder Portfolios mit grösster Sorgfalt und mit absoluter Neutralität. Die Nähe zum Markt und die regionale Verankerungen leisten einen wichtigen Beitrag. Die Fachleute verfolgen aber auch laufend die Trends im Immobilienmarkt und gestalten die Entwicklung als wichtige Marktteilnehmer aktiv mit. Die unabhängigen Schätzungsexperten zeichnen sich aus durch ein grosses fachliches und methodisches Know-how sowie langjährige Erfahrung mit mehr als 6'000 erstellten Schätzungen. Die neutralen Bewertungen von Sproll & Ramseyer umfassen einzelne Verkehrswertschätzungen, Stockwerkeigentum-Bewertungen, Mietwertschätzungen und Bauland-Bewertungen bis hin zu Analysen von komplexen Projekten und Portfolios.

**Die Sicherheit geniessen, Ihre Immobilie  
 in zuverlässigen Händen zu wissen**

Sproll & Ramseyer entlasten Sie von allen administrativen Aufgaben rund um Verwaltung, Vermietung, Kauf und Verkauf. Bei Erstvermietungen, Bewirtschaftungen und Verwaltung bieten Ihnen diese Immobilienexperten Gewähr dafür, dass die Liegenschaften nachhaltig verwaltet und optimal vermietet sind.

Die Immobilienprofis von Sproll & Ramseyer nehmen sich gerne Zeit für Sie und zeigen Ihnen, warum sie die St.Galler Immobilienexperten mit dem guten Riecher sind.

**Dienstleistungen und  
 Kernkompetenzen von  
 Sproll & Ramseyer AG**

**Bewertung und Analysen:**

- Verkehrswertschätzungen
- Anlagestrategie
- Baulandbewertungen
- Bewertungen StWE
- Mietwertschätzungen
- Projektanalysen
- Portfolios

**Vermittlung von Liegenschaften:**

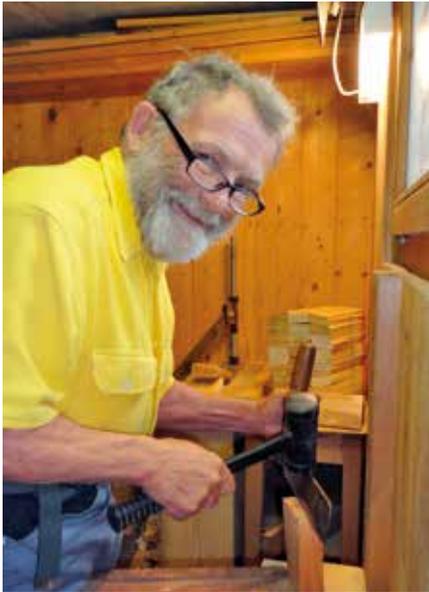
- Erwerb, Verkauf und Vermittlung
- Unterstützung bei Kauf, Verkauf, Ersteigerung
- Organisation von öffentlichen Beurkundungen
- Rechtsfragen, Vertragsverhandlungen

**Ihr Kundennutzen:**

- Umfassendes Dienstleistungsangebot
- Ausgezeichnetes Beziehungsnetz
- Kenntnis regionaler Märkte / Trends
- Optimale Wertschöpfung

**Wichtigste Mitgliedschaften:**

- Schweizerischer Verband der Immobilienwirtschaft SVIT
- Schweizerische Schätzungsexperten-Kammer SEK / SVIT
- Schweizer Immobilienschätzer-Verband SIV
- Schweizerisches Institut für Immobilienbewertung SIREA
- Bewertungsexperten für Immobilienportfolios



Stellt Schindeln her, die es so im Handel nicht gibt: Emil Näf.

## Schindelfassaden: Nachhaltig und widerstandsfähig

Schindelmachen ist eine jahrhundertealte Technik. Einer, der sie beherrscht, ist Emil Näf: Der Schindelmacher hat 1977 im Toggenburg die Bedachungsfirma E. Näf AG gegründet. Während die Abteilungen Bedachung und Spenglerei inzwischen die M. Meier Bedachungen AG übernommen hat, ist Emil Näf nach wie vor als Schindelmacher in der ganzen Ostschweiz unterwegs. Er stellt von Hand Schindeln her, die im Handel nicht erhältlich sind. «Das Spezielle an von Hand gespaltenen Schindeln ist, dass die Jahrringe vom Holz nicht verletzt werden und die Schindel gegen Wasser und Sonne dadurch viel widerstandsfähiger

ist», sagt Näf. «Je nach Wetterrichtung hält eine Fassade so etwa zwischen 40 und 100 Jahren.»

### Am Besten aus Fichtenholz

Fichtenholz ist laut Emil Näf am besten für handgespaltene Schindeln geeignet, da es langsam gewachsen ist. Der Schindelmacher bezieht sein Holz aus der Region, vor allem aus dem Toggenburg. «Eine Schindelfassade ist somit sehr nachhaltig.» Näf arbeitet auch gerne und oft an denkmalgeschützten Gebäuden. Ausserdem berät er Bauherren, die selbst Schindeln herstellen oder diese selbst anschlagen möchten.

## Fassadensysteme für verschiedenste Bedürfnisse

Die Sarna-Granol AG, gegründet 1979 durch die heutige SIKA und die Granol AG, ist spezialisiert auf Fassaden-Wärmedammsysteme. Das Unternehmen mit Sitz in Sarnen OW beschäftigt heute 28 Mitarbeiter. «Wir sind ein rein schweizerisches Spezialunternehmen, das Bauherren, Planern und Unternehmungen bewährte und technisch ausgereifte

Fassadensysteme zur Verfügung stellt», sagt Hansjörg Ulrich, als einer von über zehn Technischen Verkaufsberatern bei Sarna-Granol für die Region Ostschweiz zuständig.

### Ausstellung in Sarnen

«Mit unseren vielen unterschiedlichen Systemen decken wir verschiedenste Bedürfnisse

und Anforderungen ab, von ökologisch-nachhaltigen mineralischen Systemen bis zu kunststoffgebundenen preisgünstigen Systemen», erklärt Ulrich. «Auch nicht alltägliche Lösungen können realisiert werden.» Was die Firma alles bietet, ist in Sarnen zu sehen: Dort können Interessierte in einer Ausstellung die Systeme von Sarna-Granol begutachten.

Bau mit Sarna-Granol-Fassade an der Kreuzbuchstrasse in Luzern.



# Holzbaubetrieb in dritter Generation

Schon immer in Degersheim daheim, geführt in dritter Generation: Die Schneider Holzbau AG ist ein typisches Familienunternehmen. Gegründet wurde sie 1954 von Gottlieb Schneider. Heute wird das Unternehmen, das inklusive Kader elf Mitarbeiter zählt und drei Zimmermänner ausbildet, von Yves, Roman und Marco Schneider geführt. «Man spürt in unserer Unternehmenskultur, dass wir ein Familienbetrieb sind», sagt Marco Schneider. «Wir pflegen einen persönlichen Kontakt zu den Kunden, eine fast familiäre Beziehung zu den Angestellten.»

## Zusammenleben an der Poststrasse

Spezialisiert ist der Betrieb auf Altbausanierungen und Erweiterungen. Im Bereich Fassaden realisiert Schneider Holzbau hauptsächlich Aussendämmungen aus Mineralfaser, Holzflex oder Zellulose, abgestimmt auf das jeweilige Objekt, ausserdem hinterlüftete Verkleidungen mit Holz und Faserzement. Ein ganz spezielles

Projekt, an welchem das Unternehmen in den letzten Jahren gearbeitet hat, war die Sanierung und Erweiterung eines alten und bekannten Degersheimer Hauses: der

«Lebensraum Poststrasse», der es alleinstehenden Menschen jeden Alters ermöglicht, in einer familienähnlichen Struktur zusammenzuleben.



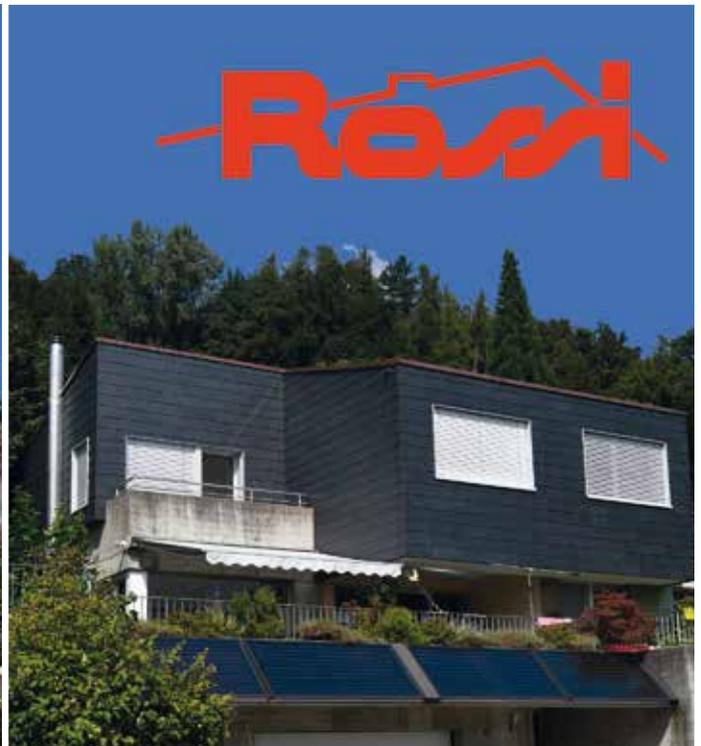
«Lebensraum Poststrasse» Degersheim: Die Schneider Holzbau AG war für Sanierung und Erweiterung des Objektes zuständig.

Anzeige



## Sanieren und profitieren

Wir beraten Sie umfassend bei der Sanierung Ihrer Gebäudehülle und erledigen für Sie die Abwicklung des Gebäudeprogramms bis zur Auszahlung des Fördergelds.



## Franz Rossi AG - Oberbüren/Uzwil

Steil- und Flachdächer / Fassadenbau  
Bauspenglerei / Blitzschutzanlagen

071 951 69 67 / [info@rossidach.ch](mailto:info@rossidach.ch)

# «Stabile, seitlich tendierende Entwicklung»

**Kurzinterview mit Christian Schmid, Mitglied der Geschäftsleitung und des Verwaltungsrates von newhome.ch, über den Immobilienmarkt in der Ostschweiz.**



Christian Schmid, Leiter Corporate Center SGKB und Verwaltungsrat newhome.ch.

**Christian Schmid, Sie haben am Eröffnungstag der Immo Messe über das Thema «Immobilienmarkt – gibt es Bremsspuren?» referiert. Gibt es diese?**

In Bezug auf Wohneigentum zeigt sich der Schweizer Immobilienmarkt erstaunlich robust. Nach Korrekturen in den Jahren 2015/16 hat sich die Dynamik in vergangener Zeit wieder verstärkt. Nach wie

vor tiefe Zinsen sowie eine stabile Bevölkerungsentwicklung stützen die Nachfrage. Insbesondere die Objekte im mittleren und tieferen Segment sind gefragt, während die Absorption von hochpreisigen Objekten zusehends schwieriger wird. Renditeobjekte sind nach wie vor im Fokus der Investoren, obwohl sich die Vermietungssituation in einzelnen Regionen schwieriger gestaltet.

**Und wie sieht es in der Ostschweiz aus?**

Die Wohneigentumspreise in der Ostschweiz sind in den vergangenen Quartalen eher

stärker gestiegen als im Schweizer Gesamtimmobilienmarkt. Das absolute Preisniveau ist jedoch noch immer unter dem Schweizer Durchschnitt. Bezüglich Renditeobjekte scheint die Rallye auch in der Ostschweiz noch nicht am Ende zu sein. Es zeichnen sich allerdings höhere Leerstände und längere Absorptionszeiten in der Vermietung ab.

**Was ist Ihre Prognose für dieses und nächstes Jahr?**

Für das Wohneigentum sehen wir eine stabile, jedoch eher seitlich tendierende Entwicklung. Insbesondere das Einfamilienhaus genießt die Gunst der Nachfrager. Im Segment der Renditeobjekte dürfte sich die Vermietungssituation zusehends etwas schwieriger gestalten, da nach wie vor viele Bauprojekte auf den Markt kommen.

Anzeige

Die seriöse Totalunternehmung  
in der Ostschweiz seit 1975

Neubau Umbau Sanierung



...baut und renoviert

---

Bronschhofen • 071 911 68 22





# Die optimale Fassadenlösung

**Eine Fassade dämmt, schützt und bestimmt den optischen Eindruck. Es gibt jedoch keine Lösung, die für alle Bauten empfohlen werden kann. Die optimale Fassade ist stets orts- und situationsabhängig, bei Neubauten wie auch bei Umbauten.**

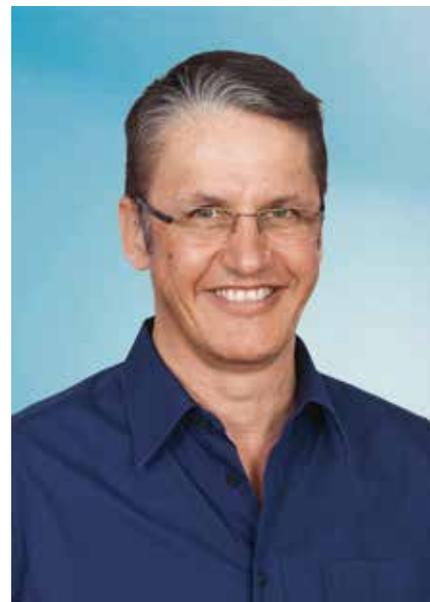
Je nach Ansprüchen der Bauherrschaft gibt es unterschiedliche Lösungen. Wichtig ist, dass die Dämmung das Haus wie ein Mantel schützt. Auch ein Mantel gibt nur warm, wenn er keine Löcher hat, d. h. wenn keine Kältebrücken entstehen. Beim Neubau wird dies bereits in der Planung berücksichtigt. Günstig ist beispielsweise die Dämmung mit Polystyrol, mancherorts aber auch anfällig auf Vergrauen (Unterhalt nötig) und nicht geeignet an Orten mit Schallschutz-Problemen. Ideal ist noch immer das - allerdings teure - Zweischalen-Mauerwerk. Diese Fassaden sind dauerhaft und brauchen wenig Unterhalt. Hervorragend sind auch vorgehängte, hinterlüftete Fassaden, auf deren Lattung verschiedenste Materialien wie Holz, Schindel, Eternitschindel oder gar Stein angebracht werden können. Kurz: Die Fassade ist so gut, wie es der Bauherr zulässt.

## Kältebrücken eliminieren

Bei Umbauten ist die Lage komplex. Wenn man am falschen Ort anfängt, schleichen

sich häufig Problemzonen ein. Diese können dann entweder gar nicht mehr eliminiert werden (es hat dann «Löcher im Mantel» bzw. Kältebrücken in der Fassade) oder der Umbau wird erheblich teurer als nötig.

Probleme entstehen beispielsweise beim inzwischen beliebten und viel beworbenen Ersatz alter Fenster. Häufig sind nämlich nicht die Fenster das Problem, sondern die Fensterbänke, die eine Kältebrücke bilden, oder die ungedämmte Leibung, oder in die Fassade eingelassene Rollladenkästen. All diese Punkte müssen bei einem Umbau beachtet und angegangen werden, und zwar, bevor man neue Fenster bestellt. Eine Dämmung von Fensterbank und Leibung hat nämlich unter Umständen Einfluss auf die Grösse der neuen Fenster. Zili ist sich auch nicht zu schade, einem Bauherren zu sagen, dass eine Investition Geldverschwendung ist, wenn sie falsch angepackt wird. Dafür übernimmt Zili eine umfassende Garantie über die neu erstellten Bauteile und wälzt diese nicht auf die Handwerker ab.



Markus Willi, Mitinhaber Zili AG, ist Bauexperte und spezialisiert auf die Planung und Etappierung von Umbauten.

## Investitionsplanung bei Umbauten

Professionellen Immobilieninvestoren sind, im Gegensatz zu Laien, diese Probleme bekannt. Für die Profis ist wichtig, dass eine Zeitachse für die gesamten Erneuerungen erstellt wird, so dass der Investor eine Investitions- und damit Steuerplanung machen kann. Dazu gehört die Gesamtbeurteilung: Was muss gemacht werden? Wo fängt man an? Welche Etappierung ist sinnvoll? Wie lange ist die Zeitachse? Welche Möglichkeiten gibt es, Fördergelder zu beantragen? Zili zeigt eine sinnvolle Lösung auf einer Zeitachse und erstellt eine Investitionsplanung. Zili verfügt über 40 Jahre Erfahrung und hat alle notwendigen Spezialisten im Haus, von Energiefachleuten über Architekten, bautechnische Fachleute bis zum Brandschutz. Die Erstberatung und Gesamtbeurteilung vor Ort ist für Bauherren kostenlos.



Umfassende Fassadensanierung mit Elementbalkonen.

## Zili AG

Immo-Messe 2018  
OLMA-Hallen St. Gallen  
24. – 26.3.2018  
Halle 9.1, Stand 9.1.019

# Innen Datentresor – ausssen Stromgenerator

**Die Fassade ist für die Architektur, deren Funktionalität und Wirkung entscheidend. Sie ist auch die imageprägende Visitenkarte des Bauherrn. Da eine Gebäudehülle neben repräsentativen auch bautechnische Dienste leisten muss, geht es bei deren Gestaltung darum, Qualität, Nachhaltigkeit und Ästhetik zu vereinen. Beim neuen Rechenzentrum Ostschweiz (RZO) der SAK in Gais AR ist dies vorbildlich gelungen.**

Rechenzentrum Ostschweiz (RZO) der SAK in Gais AR.

Das Wort Fassade stammt aus dem Lateinischen und bedeutet so viel wie «Angesicht». Schon im alten Rom erkannten die Baumeister, dass eine Fassade für die Anmut eines Gebäudes sehr bedeutend ist und Rückschlüsse auf den Besitzer eines Hauses zulässt. Die Anforderungen an eine Fassade

wurden bis heute immer grösser, dies beginnt mit den Vorgaben der Bauherrschaft und setzt sich fort in einer durchdachten, effizient umsetzbaren Konstruktion und Montage, über Wärmeschutz, Lüftung, Blend-, Brand- und Schallschutz bis hin zur Tageslichtnutzung und architektonischen Gestaltung.



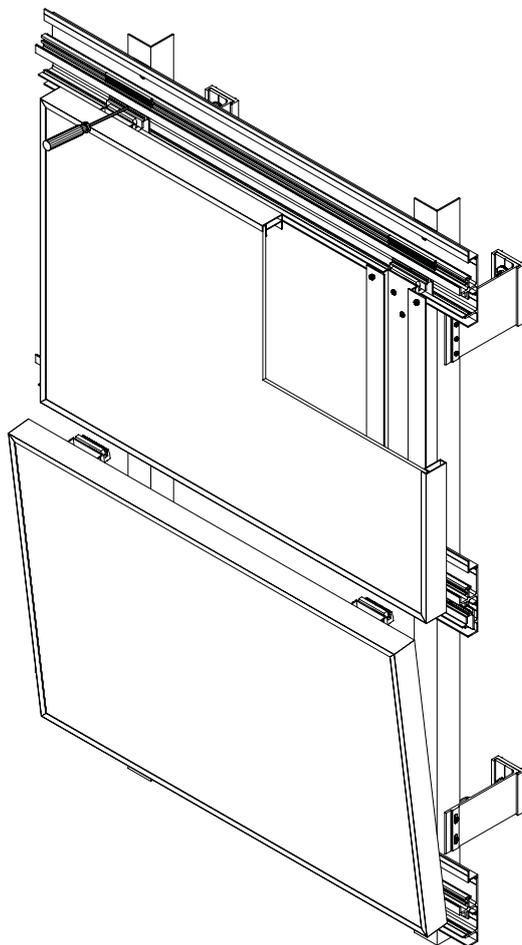


Abbildung 1

**Bauherrschaft:**

St.Gallisch-Appenzellische Kraftwerke AG,  
St.Gallen

**Architekt:**

Domenig Architekten, Chur

**Generalplaner:**

Datadesign GmbH, Stans

**Fassadenbauer:**

K + K Fassaden AG, St.Gallen  
Heizplan AG, Gams

**Systemlieferant Fassade/Submissions-,**

**Ausführungs- und Montageplanung:**

GFT Fassaden AG, St.Gallen  
(ehemals Gasser Fassadentechnik AG)

**Photovoltaik Bekleidung:**

KIOTO Photovoltaics GmbH, St.Veit/Glan

**Gebäudehülle als Stromgenerator**

Inmitten sanfter Voralpenhügel im schönen Appenzellerland steht seit Kurzem in Gais das Rechenzentrum Ostschweiz (RZO), wo Firmenserver so sicher aufgehoben sind wie auf einer Bank. Rechenzentren sind oft teure Stromfresser, nicht so beim RZO in Gais: Lediglich 15 Prozent der verbrauchten Energie werden für Kühlung und Wärmeaustausch eingesetzt. Statt mit Unmengen von Wasser wird die von den IT-Einrichtungen aufgeheizte Luft mit der frischen Aussenluft auf 24 Grad heruntergekühlt. Fassade und Dachflächen des Gebäudes wurden frei von Installationen gehalten, um die Implementierung einer flächendeckenden Photovoltaikanlage zu ermöglichen. Bis zu einem Drittel des Stroms wird damit vom Rechenzentrum selbst erzeugt.

Voraussetzung für die allseitige PV-Anlage war eine innovative Lösung bei der Konstruktion der Gebäudehülle und der Fassadenplanung, die von der GFT Fassaden AG, ehemals Gasser Fassadentechnik AG, aus St.Gallen realisiert wurde. Die Firma mit 20 Spezialisten fokussiert auf hinterlüftete Fassaden und verfügt entsprechend über fachspezifisches Wissen und Erfahrung. Für das RZO haben die Experten von GFT Fassaden AG einerseits die komplette Submissionsplanung für den

«Bis zu einem Drittel des Stroms wird mittels Photovoltaikanlage vom Rechenzentrum selbst erzeugt.»

Bauherrn durchgeführt und für den Fassadenbauer die ganze Ausführungsplanung erstellt. Die statische Brücke zwischen Rohbau und Fassadenbekleidung bildet die primäre Unterkonstruktion. Am Neubau des Rechenzentrums wurden hierfür die GFT-Avanti-Konsolen verwendet. Diese Verbindung schafft eine gute Balance zwischen den statischen und den thermischen Anforderungen. Für die sekundäre Unterkonstruktion wurde das Schienensystem GFT 66 aus Aluminium angewandt, dank dem die PV-Module bei der Montage nicht angehoben, sondern nur eingekippt und fixiert werden müssen. Das vereinfacht nicht nur den Ein- und Ausbau, sondern auch das Handling mit der Verkabelung der Photovoltaikmodule. Abbildung 1

**Leuchtturmprojekt**

Die Lebensdauer von PV-Fassaden hängt massgeblich von der richtigen Materialwahl und der konsequent zwängungsfreien Montage ab. Diese wurde durch das Teilen

der Fassadenflächen in viele kleine Dilatationsfelder erreicht. Das beginnt bei der Ausbildung von Fix- und Gleitpunkten bei den Konsolen, führt über die Teilung der Unterkonstruktion in Kurzstücke und endet bei der autonomen und zwängungsfreien Lagerung jedes einzelnen PV-Moduls; so können sich alle Elemente bei grosser Hitze widerstandsfrei ausdehnen.

Das neu erstellte Rechenzentrum Ostschweiz ist ein Leuchtturmprojekt für die IT-Landschaft in der ganzen Ostschweiz. Und auch architektonisch stellt es ein aussergewöhnliches Bauvorhaben dar, das durch die hinterlüftete flächendeckende Photovoltaikfassaden eine Vorreiterrolle einnimmt. Durch die von der GFT Fassaden AG geplante und gelieferte Unterkonstruktion und die eigens entwickelte Montagereihenfolge lassen sich in diesem System viele Montage-, Funktions- und Nutzervorteile vereinen. Oder wie Iwan Thür, Geschäftsleiter und Inhaber von GFT Fassaden AG zusammenfasst: «Das RZO ist ein Ausnahmeprojekt. Als Systemlieferant für vorgehängte hinterlüftete Fassaden war es auch für uns ein Privileg, an diesem Projekt mitzuwirken. Mit der Photovoltaikfassade macht die SAK ein klares Statement und geht den konsequenten Weg in Richtung Zukunft.»

[www.gft-fassaden.swiss](http://www.gft-fassaden.swiss)

# Aus Arbeit entstehen Schmuckstücke

Die Weishaupt AG Innenausbau mit Sitz in Appenzell kann 2018 auf ihr 100-jähriges Bestehen zurückblicken. An Referenzobjekten fehlt es dem Unternehmen nicht; jüngst führte es die Schreinerarbeiten im 7132 Hotel in Vals aus. Geschäftsführer Bruno Weishaupt spricht über die Herausforderungen bei dieser Realisierung, die Vielfalt des Werkstoffes Holz und die baldige Übergabe des Betriebs.



Hotelzimmer Kuma im 7132 Hotel in Vals, vom japanischen Architekten Kengo Kuma entworfen und im Jahr 2016 ausgeführt.

**Bruno Weishaupt, Ihr Unternehmen konnte kürzlich nach Plänen verschiedener Stararchitekten diverse Schreinerarbeiten für die neuen Hotelzimmer im 7132 Hotel in Vals anfertigen. Wie kam ein Familienunternehmen aus Appenzell zu diesem prestigeträchtigen Auftrag?**

Dies war in der Tat ein toller Auftrag, den wir in kürzester Zeit vorbereitet und produziert haben. Den Zuschlag erhielten wir hauptsächlich durch Beziehungen: Für diesen Kunden hatten wir bereits andere Aufträge realisiert. Offenbar war er mit der Umsetzung zufrieden und es ist uns gelungen, ihn mit Leistung und Qualität zu überzeugen.

**Vor welche Herausforderungen stellte Sie die Realisierung?**

Der Zeitplan war extrem knapp bemessen – aber wir haben uns dieser Herausforderung

gestellt, die Umsetzung geschafft und den Terminplan eingehalten. Dies gelang uns dank unserer Mitarbeiter, die mehr als vollen Einsatz gezeigt haben. Im Rahmen unserer Strategie und den damit verbundenen Investitionen hatten wir einige Monate zuvor unsere neue, hochmoderne Plattenfräse erworben. Diese zieht die Holzplatten automatisch aus dem Lager und schneidet sie effizient und mit möglichst wenig Verschnitt zu. Ohne diese Investition hätten wir es kaum geschafft.

«Ich freue mich sehr, dass jemand aus der Familie den Betrieb weiterführt.»

**Ein solcher Auftrag ist eine Referenz mit Ausstrahlung. War er auch ein typischer «Weishaupt-Auftrag»?**

Ja, dies ist ein repräsentativer Auftrag für die Firma Weishaupt. Wir dürfen pro Jahr etwa ein Hotelprojekt umsetzen.

**Welche Ansprüche hat ein typischer Weishaupt-Kunde?**

Viele! Eine der wichtigsten Anforderungen wird an das Know-how unserer Mitarbeiter gestellt: Unsere Kunden erwarten ausgeklügelte Lösungen für ihre Wünsche. Dank der Erfahrung unserer Leute machen wir oft das Unmögliche möglich. Qualitativ müssen die Produkte natürlich ebenfalls überzeugen. Dies setzt voraus, dass wir immer auf dem Laufenden sind, was für neue Produkte auf dem Markt sind, um den Kunden optimal beraten zu können – dies beinhaltet alle

möglichen Faktoren von neuen Materialien über die Beleuchtung bis hin zu speziellen Schranksystemen.

**Im Zentrum Ihrer Tätigkeit steht der Werkstoff Holz – ein zeitloses Material. Dennoch sind heute die Anwendungsmöglichkeiten deutlich vielfältiger als noch vor zehn oder zwanzig Jahren. Haben die neuen Möglichkeiten Ihr Geschäft beflügelt?**

Auf jeden Fall – seit einiger Zeit arbeiten wir etwa mit einer Künstlerin zusammen, die eine ganz spezielle japanische Holzbearbeitung praktiziert. Diese Behandlung des Holzes erlaubt es uns, ganz neue Wege zu beschreiten. Das Schöne am Schreinern zeigt sich auch darin, dass wir mit vielen anderen Materialien arbeiten – so sind auch Glas oder Stein bei uns täglich im Einsatz.

**Hinzu kommen sicher die ganzen Fortschritte im maschinellen Bereich?**

Natürlich. So bereitet es uns viel Freude, was wir auf unserer CNC-Maschine alles fertig können. Unsere Linienbilder sind schon

weitherum bekannt. Vor Kurzem haben wir etwa ein Sideboard mit integriertem Linienbild kreiert. Zudem sind wir in der Lage, auf unserer CNC-Maschine individuelle Waschbecken für Bäder aus Holz herzustellen, was jedem Bad einen ganz speziellen Charakter verleiht und sicher ein Hingucker ist.

«Der Zeitplan war extrem knapp bemessen – aber wir haben die Umsetzung geschafft und den Terminplan eingehalten.»

**Gibt es dennoch auch Einsatzgebiete, bei denen Sie vom Werkstoff Holz abraten?**

Im Aussenbereich wie zum Beispiel bei Terrassenböden bin ich vorsichtig. Da ist es einfach wichtig, dass das Holz von Fachmännern behandelt wird, damit die Kundschaft auch langfristig Freude hat. Holz ist ein Naturprodukt, das arbeitet und sich verfärbt

– je nach Behandlung. Es ist unser Antrieb, dem Kunden unsere Freude am Umgang mit diesem Naturprodukt zu vermitteln und ihn ebenfalls dafür zu begeistern.

**Was sind die aussergewöhnlichsten Umsetzungen, mit denen Sie in Ihrer Laufbahn bisher konfrontiert worden sind?**

Vor die grössten Herausforderungen werden wir hauptsächlich im Hotelbau gestellt. So zum Beispiel der anfangs erwähnte Auftrag im 7132 in Vals, die Suitenumbauten im Baur au Lac in Zürich oder dem Suvretta House in St. Moritz. Umbauten sind allgemein komplex; wenn dies dann noch mit einem laufenden Hotelbetrieb und meistens unter hohem Zeitdruck stattfindet, stellt uns das immer vor eine grosse Herausforderung. Oftmals dürfen wir mit Architekten aus dem In- und Ausland zusammenarbeiten, was die Umsetzung des Projektes als äusserst interessant, aber oftmals auch als komplexer darstellt. In der Realisierung solcher Projekte werden auch vermehrt Englischkenntnisse unserer Mitarbeiter vorausgesetzt. Für einen



Von links: Bruno Weishaupt, VR-Präsident, Verkauf & Projektleitung, Sandro Beutler, Betriebsleitung und Bettina Weishaupt, Geschäftsführung.

bestehenden Kunden beschäftigten wir uns im Moment mit Mondholz aus seinem eigenen Wald.

**Mondholz?**

Mondholz wird unter Berücksichtigung des forstwirtschaftlichen Mondkalenders gefällt; es gilt als besonders widerstandsfähig und stabil. Hier begleiten wir den ganzen Prozess vom Fällen bis zur Herstellung des Endprodukts. Das ist Neuland für uns, was herausfordert und Freude macht.

**Sie selbst vertreten die dritte Generation im Familienunternehmen. Welches waren seit Ihrer Übernahme der Geschäftsführung 1995 die Meilensteine?**

Es gab viele tolle Momente! Um ein paar zu nennen: der Anbau der Produktion und somit die Vergrößerung der Produktionsfläche, die Einführung der CNC-Maschine – zuerst eine Dreiachsmaschine, später kam dann noch die fünfachsig dazu. Seit einiger Zeit zeichnen die ersten Mitarbeiter auch in 3D, was mir viel Freude bereitet und die Effizienz in Zukunft steigern wird. Diese Technologien hätte sich vor 20 Jahren niemand vorstellen können, sind aber heute nicht mehr wegzudenken.

**Gab es auch Phasen, die schwierig waren?**

Besonders herausfordernd ist nach wie vor die permanente Auslastung von bis zu 45 Personen. Hinzu kommt, dass die Auftragsvergabe zusehends kurzfristiger wird: Viele Kunden entscheiden in letzter Minute – und dann sollte es am liebsten schon produziert sein. Dies hat zur Folge, dass wir teilweise

grössere Schwankungen in der Produktion haben. Letztlich jedoch ist dies ein Teil des Unternehmertums: flexibel zu sein und sich den Herausforderungen zu stellen.

**Wie haben Sie die Zeiten erlebt, als grosse Billigmöbelanbieter in den Schweizer Markt gedrungen sind? Haben Sie sich Sorgen gemacht?**

Nein, wir sind in einem anderen Segment tätig. Unsere Kunden suchen das Individuelle und schätzen Hochqualitatives.

«Wir machen oft das Unmögliche möglich.»

**2018 feiert Weishaupt Innenausbau das 100-Jahre-Jubiläum. Dann übernimmt auch die vierte Generation das Ruder. Wann ist die offizielle Staffelübergabe?**

Die offizielle Stabsübergabe ist für den Frühsommer geplant – pünktlich zu meiner Pension. Meine Tochter Bettina wird die Geschäftsleitungstätigkeiten von mir übernehmen. Sie wird zusammen mit Betriebsleiter Sandro Beutler sowie der gesamten Geschäftsleitung das Unternehmen weiterführen. Ich freue mich sehr, dass jemand aus der Familie an der Weiterführung des Betriebs beteiligt ist – es ist eine grosse Aufgabe, vor allem für eine Quereinsteigerin wie meine Tochter. Allerdings besitzt Bettina das notwendige Rüstzeug und auch das Fingerspitzengefühl. Wir sind überzeugt, dass sie mit den 40 Schreinerfachkräften im Haus die Herausforderung bravourös

meistert. Damit entstehen auch interessante und neue Dynamiken.

**War eine familieninterne Lösung immer klar?**

Nein – es war lange nicht klar, in welche Richtung es mit dem Familienbetrieb gehen wird. Auch ein Verkauf stand zur Diskussion. Jedoch haben wir uns im Rahmen eines ganzheitlichen Prozesses entschieden, die Familie noch stärker zu integrieren und den aufgezeichneten Weg zu gehen. Mit der genannten Lösung blicke ich nun entspannt und zuversichtlich in die Zukunft. Ich freue mich, der neu formierten Geschäftsleitung noch möglichst viel von meiner Erfahrung auf den Weg geben zu können.

**Welche Ratschläge werden Sie der vierten Generation mit auf den Weg geben?**

Sie sollen am Ball bleiben und immer offen für Neues sein – der Markt ändert sich schnell und niemand darf sich auf den Lorbeeren ausruhen.

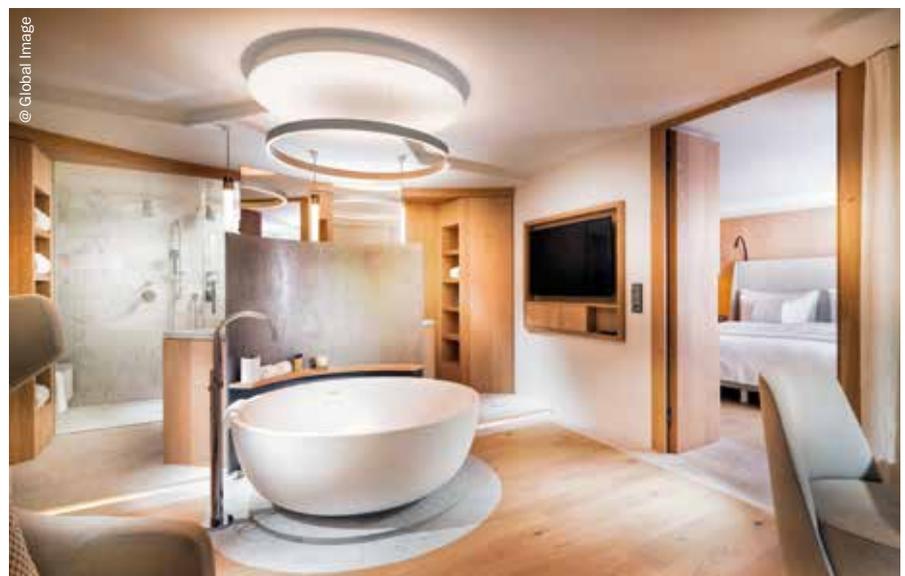
**Und Sie selbst ziehen sich dann vollständig aus der Unternehmerwelt zurück?**

Von über 100% auf 0% wäre ein zu grosser Schritt. Ich werde auf jeden Fall in einem Teilzeitpensum weiterhin für das Unternehmen tätig sein und mich auf die Tätigkeitsfelder beschränken, die mir am meisten am Herzen liegen – das werden der Verkauf und die Pflege der bestehenden Kundschaft sein. Persönliche Kontakte sind zentral in unserer Branche.

Interview: Marcel Baumgartner  
Bilder: Stéphanie Engeler, zVg



Waschbecken aus Holz, auf unserer CNC-Maschine gefräst.



Hotelzimmer im 7132 Hotel in Vals, im Jahr 2017 ausgeführt.

HÖCHSTLEISTUNG  
BEDEUTET, DAS ZIEL  
ZU KENNEN  
UND DEN WEG  
DAHIN KONSEQUENT  
ZU GEHEN.

Ihre ImmoLeague  
ImmobilienExperten



**IMMOLEAGUE®**

★ Höchstleistung verkauft

*immoleague.ch*

# Von Möbeln zu ganzen Innenwelten

**Als Möbeldesigner ist Thomas Sutter nun schon seit vielen Jahren eine Marke – und eine gefragte Adresse. Standen einst einzelne Möbelstücke im Vordergrund, lassen heute immer mehr Kunden die gesamte Inneneinrichtung vom Appenzeller und seinem Team planen und umsetzen. Die persönliche Handschrift, die hohe Qualität der Ausführung und die Sinnlichkeit des Werkstoffes Holz machen die Arbeiten der Thomas Sutter AG einzigartig.**

Anfang 2009 porträtierte der LEADER Thomas Sutter erstmals. Damals war der Mann 27 Jahre jung und bereits vier Jahre lang selbstständig. Diesen Schritt hatte er mit einem Titel im Gepäck gewagt, er war 2003 Berufsweltmeister der Möbelschreiner geworden. Liest man heute nach, welche Visionen Sutter vor über acht Jahren skizzierte, stellt man erstaunt fest, wie deckungsgleich sie sind mit dem Weg, den er seither tatsächlich eingeschlagen hat. Begonnen hatte Sutter einst als Einzelunternehmer, eingemietet in der Werkstatt eines anderen Schreiners. Heute sind rund 20 Personen für den Möbelschreiner tätig, für den der Begriff eigentlich

viel zu wenig greift. Denn der Mann mit dem ausgefeilten Gefühl für Räume und Objekte prägt mit seinen Möbeln heute ganze Innenwelten für Menschen, die Individualität schätzen.

## **Atelier für Innenarchitektur**

Vor einiger Zeit führte genau das zum nächsten Schritt in der Entwicklung des Unternehmens. Kunden auf der Suche nach dem einzigartigen Tisch, Bett oder Stuhl wollten sich schon in der Vergangenheit immer öfter über den möglichen Kauf hinaus beraten lassen: Fügt sich das gewünschte Objekt in den bestehenden Raum mit der bisherigen



Einrichtung? Wie muss bei einem Neubau die Innenraumgestaltung aussehen, damit das Objekt der Begierde richtig zur Geltung kommt? Folgerichtig entschied sich Thomas Sutter, im Herzen von Appenzell ein eigenes Atelier für Innenarchitektur einzurichten. Es ergänzt die Werkstatt in Haslen und den Laden an der Hauptgasse von Appenzell ideal. Was früher gewissermassen «nebenbei» geschah, ist heute ein aktives Angebot für die Kunden, welche die Arbeit von Thomas Sutter im Möbelbereich schon immer geschätzt haben und nun einen Schritt weitergehen wollen.

.....  
**Im Herzen von Appenzell ist ein eigenes Atelier für Innenarchitektur entstanden.**  
 .....

Das Ergebnis ist sichtbar in Form von zahlreichen Projekten, vom Umbau bis zum Neubau, bei denen das Team von Thomas Sutter Hand angelegt hat. Der Leistungsumfang bei der Innenarchitektur ist modular aufgebaut und reicht von einzelnen Elementen bis zur Gesamtplanung. Eines der jüngeren Beispiele ist ein altes Bauernhaus in Herisau, das von aussen seinen klassischen Charakter bewahrt hat, innen aber zeitgenössisch umgebaut wurde – bis hin zum «Gade», aus dem ein grosszügiger, über fünf Meter hoher Wohnbereich entstanden ist. Die gelungene Verbindung von Tradition und Moderne ist ohnehin ein Markenzeichen von Thomas Sutter.

**Individuelle Schöpfungen**

Seine Bekanntheit verdankt Sutter aber noch immer zu einem grossen Teil dem Bereich Möbeldesign. Die Palette an Möbeln, vom Tisch und Stuhl über das Regal bis zum Bett, wächst weiter. Sie tragen alle Vornamen, die nicht etwa zufällig ausgewählt werden, sondern den Charakter der Kreation spiegeln. Auch wenn das Angebot breit gefächert ist, bringen viele Kunden eigene Wünsche an, oft basierend auf einem bestehenden Modell, das an die eigenen Bedürfnisse und Voraussetzungen angepasst wird. Und nicht selten entsteht aus einem individuellen Kundenwunsch ein Objekt, das schliesslich den Sprung in die «offizielle» Verkaufsliste schafft.

Text: Stefan Millius

Bilder: Stéphanie Engeler, zVg

Thomas Sutter (links) und Damian Haefelin.



.....  
 Die gelungene Verbindung von Tradition und Moderne ist ein Markenzeichen von Thomas Sutter.  
 .....



# Wohntraum mit Zukunft – was kommt nach dem Bau?

«Wenn man träumt, soll man auf nichts verzichten» – so ein Sprichwort eines französischen Philosophen. Grundsätzlich ist das auch ein guter Rat, wenn es um die ersten Vorstellungen vom eigenen Haus oder der eigenen Wohnung geht.

Wichtig ist aber, bei der Planung von heute die zukünftigen Bedürfnisse nicht zu vergessen. Ist die Familienplanung und Ihr Wohntraum vereinbar? Hat das Yogastudio im eigenen Haus eine Zukunft? Ist die Ferienwohnung im Engadin auch dann noch sinnvoll, wenn Treppensteigen und Wandern zur Herausforderung werden? Ist ein 200 Quadratmeter-Haus auch nach der Pensionierung noch bewirtschaftbar? Eine vorausschauende Beratung kann sicherstellen, dass Ihr persönlicher Wohntraum Zukunft hat.

## Was Wohntraum und Vorsorge gemeinsam haben

Der Bau oder Kauf Ihrer Liegenschaft ist abgeschlossen. Die Hypotheken sind ausbezahlt, die letzten Rechnungen beglichen. Für viele Eigenheimbesitzer ist somit das Thema «Traum vom Eigenheim» erfüllt und abgeschlossen. Vergessen gehen oft weitere, wichtige Faktoren, die im Zusammenhang mit Wohneigentum berücksichtigt werden müssen.

## Bank Linth Kompass – Die 360°-Beratung für Ihre Zukunft

Je nachdem, in welcher Lebensphase Sie sich befinden, stehen unterschiedliche Ziele und Fragestellungen im Zentrum. Wichtig ist, einzelne Ziele wie etwa die Finanzierung nicht isoliert, sondern nach finanzplanerischem Ansatz zu betrachten – im Sinne eines Gesamtüberblickes, oder anders gesagt, einer 360°-Betrachtung.

Eine umfassende Planung, in der die Themenbereiche Einnahmen, Ausgaben, Vermögen, Eigenheim, Finanzierung, Steuern, Altersvorsorge, Nachlass und Risikoversorge zusammenhängend betrachtet werden, beginnt mit einer detaillierten Standortbestimmung. Darauf basierend werden im gemeinsamen Gespräch die individuellen Handlungsfelder festgelegt. Damit Sie auch nach der letzten Hypothekar-Rate oder nach der letzten Handwerker-

Rechnung noch lange Freude an Ihrem Wohn-glück haben, sind folgende Aspekte wichtig:

### 1. Nachlass und Erbrecht

Das Gesetz regelt Ihr Erbe, wenn Sie es nicht tun. Aus diesem Grund ist es notwendig, sich von einer Fachperson über die rechtlichen Möglichkeiten informieren zu lassen. So verfügen Sie im Rahmen der gesetzlichen Vorschriften über eine fundierte Grundlage für die Regelung Ihres Nachlasses nach Ihren Wünschen.

### 2. Risikoversorge: Die Absicherung der Familie

Kann beim Eintritt einer Invalidität durch Krankheit oder Unfall oder bei einem Todesfall der überlebende Partner mit den Kindern in der Liegenschaft wohnen bleiben? Nehmen wir das Beispiel eines Ehepaares mit einem minderjährigen Kind. Aufgrund der Analyse ergibt sich, dass mit den zu erwartenden Leistungen aus der AHV, IV und Pensionskasse die Liegenschaft für den überlebenden Partner knapp tragbar ist. Als mögliche Handlungsempfehlung bietet sich hier der Abschluss einer Todesfallrisikopolice an, mit der beim Versterben des haupterwerbstätigen Gatten die Hypothekarschuld reduziert werden kann. Zudem stellt sich hier die Frage, ob es sinnvoll ist, die Todesfallsumme etwas höher anzusetzen. Mit diesem Betrag kann der Erbteil oder Pflichtteil des Kindes abgedeckt werden, womit der überlebende Gatte in der Verwendung der Liegenschaft flexibel bleibt.

Eine Konstellation, die immer wieder vorkommt: Der eine Partner bringt das Bauland, der andere bringt liquide Mittel als Eigenmittel ein. Die beiden haften als Solidarschuldner für die Hypothekarschuld, im Grundbuch ist jedoch nur eine Person eingetragen. Eine professionelle Beratung im Vorfeld und eine klare Regelung sind hier wesentlich.

 **Bank Linth**  
Richtig einfach.

### 3. Pensionierung

Je nach Lebensphase ist eine Pensionierung oder Frühpensionierung ein Thema. Ist die Liegenschaft auch mit dem Renteneinkommen tragbar? Soll ich das Einfamilienhaus weiterhin selber bewohnen? Oder soll ich es bereits zu Lebzeiten meinen Kindern vermachen und in eine Wohnung ziehen? Wie kann ich meinen Nachlass regeln, wenn zum Beispiel ein Kind das Haus übernimmt und die anderen Kinder bereits Eigenheime besitzen? Ist eine Frühpensionierung für mich finanziell machbar?

### 4. Der Unterhalt der Liegenschaft

Der Besitz einer Liegenschaft beinhaltet nicht nur Ausgaben wie Betriebs- und Kreditkosten, sondern bringt zusätzliche, unregelmässig anfallende Renovationsarbeiten mit sich. Mit einem individuellen Budgetplan und diversen Sparoptionen können wir festlegen, wie Sie solche ausserordentlichen Ausgaben bewältigen können.

### Individuelle Beratung als Mehrwert

Setzen Sie auf das Know-How und die Erfahrung unserer Experten. Wagen Sie einen Rundumblick auf Ihre Träume – wir gehen die Realisierung gerne mit Ihnen an. Mit uns bauen Sie nicht nur ein stabiles Fundament, sondern sorgen nach Bauabschluss dafür, dass Ihr Wohntraum auch in Zukunft ein Wohntraum bleibt – für Sie und für zukünftige Generationen.

Weitere Informationen finden Sie unter [www.banklinth.ch/vorsorge](http://www.banklinth.ch/vorsorge)



Bank Linth LLB AG  
Martin Broder  
Leiter Privatkunden  
Tel. 0844 11 44 11  
(durchgehend  
von 8 bis 18 Uhr)  
[www.banklinth.ch](http://www.banklinth.ch)  
[info@banklinth.ch](mailto:info@banklinth.ch)



## Wohnglück ist planbar

Dank umfassender Beratung zur nachhaltigen Verwirklichung Ihres Wohntraums. Mit einer 360°-Betrachtung, damit Ihnen das Eigenheim lange Freude bereitet.

[www.banklinth.ch/vorsorge](http://www.banklinth.ch/vorsorge)

# Individuelles Bauen und Umbauen



## Kobelthaus – immer ein Unikat

Wem erstklassige Bauqualität, Erfahrung und eine spannende Architektursprache wichtig sind, kommt an Kobelthaus nicht vorbei. Nicht von ungefähr belegen die Rheintaler Hausplaner regelmässig Spitzenplätze im Wettbewerb «Haus des Jahres» und geniessen unter Bauherren grosses Vertrauen – auch deshalb, weil sie ihnen von Anfang an mit Rat & Tat zur Seite stehen. Gemeinsam entwickelt man eine individuelle Hausidee – und am Ende steht jedes Mal ein persönlich zugeschnittenes Unikat.

### Details und Info:

Kobelthaus, Kobelt AG, Halle 9.1., Stand 023  
 Informationen: [www.kobelthaus.ch](http://www.kobelthaus.ch)

## Hochwertige Umbau-Lösungen aus einer Hand

Um- und Anbauten, Sanierungen oder Raumgestaltungen werden von den Spezialisten des Kobeltumbau-Teams schnell und zuverlässig umgesetzt. Schön, dass die Spezialisten dabei wertvolle bestehende Elemente erhalten und in die Neugestaltung integrieren. Im Beispiel wurde im Rahmen einer Komplett-Sanierung das Obergeschoss zunächst rück-, anschliessend mit grossem Raumgewinn neu aufgebaut und ebenerdig der Sitzplatz mit einer verglasten Pergola gemütlich und praktisch überdeckt.

### Details und Info:

Kobeltumbau, Kobelt AG, Halle 9.1., Stand 023  
 Informationen: [www.kobeltumbau.ch](http://www.kobeltumbau.ch)



### Kobelthaus

- Einfamilienhaus
- Mehrfamilienhaus
- Bungalow
- Villa
- Landhaus



### Kobeltholzbau

- Konstruktion
- Systembau
- Umbau
- Innenausbau
- Hausbau



### Kobeltumbau

- Umbauten
- Anbauten
- Sanierungen
- Energetische Verbesserungen

# Einst Schreinerei, heute auch Wohnberatung

Als Sepp Lombriser in den 1980er-Jahren seine traditionelle Schreinerei in eine Massivholzschreinerei umstellte, war er ein Pionier in der Region. Heute setzt die Türmlihuus Lombriser AG nach wie vor ausschliesslich auf Naturprodukte. Genauso auf Dienstleistungen, die weit über Schreinerarbeiten hinausgehen



Zum Team der Türmlihuus Lombriser AG gehören nebst Schreibern auch Küchenplaner und Innenarchitekten, sodass das Unternehmen eine komplette Wohnberatung und Küchenplanung anbieten kann.

«Dähai isches am Schönschte»: Das ist das Motto der Türmlihuus Lombriser AG. Das Ostschweizer Unternehmen bietet denn auch eine ganze Palette an Möbeln, Einrichtungsgegenständen, Beratungen und Konzepten – eigentlich alles, was es braucht, um ein Daheim einzurichten. Das war nicht immer so: Seinen Ursprung hat das Unternehmen in einer traditionellen Schreinerei.

## Umstellung auf Massivholzschreinerei

1984 baute Sepp Lombriser in Flawil eine Schreinerei. Im Laufe der 1980er-Jahre stellte er den Betrieb auf eine reine

Massivholzschreinerei um. Damit war er ein Pionier in der Region: «Wir boten Schreinerarbeiten ohne Spannplatten, Lacke oder synthetische Materialien und setzten auf reine Naturprodukte.»

## Die gesamte Einrichtungspalette

Das ist auch heute noch so. Abgesehen davon hat sich aber einiges verändert bei der Türmlihuus Lombriser AG: Aus den drei Mitarbeitern sind 20 geworden, hinzugekommen ist eine Filiale St.Gallen. Das Unternehmen bietet heute «die ganze Einrichtungspalette», wie Sepp Lombriser erklärt. Zu seinem Team gehören auch Innenarchitekten und Küchenplaner. «So machen wir auch Wohnberatungen», sagt der Schreinermeister. Das Sortiment besteht sowohl aus eigenen Holzprodukten als auch aus solchen von Partnern wie Hüsler Nest oder Team-7.

Text: Malolo Kessler, Bild: zVg

# Viel Öl, Handarbeit und genügend Zeit

«Parkette.ch» stellt Holzböden her, die sich auch für den Einbau in Küche und Bad eignen. Denn Geschäftsführer Werner Krebs behandelt die Holzböden auf eine spezielle Art und Weise. Das kommt nicht nur in der Schweiz, sondern auch in Südafrika gut an.

Liebe zum Holz und viel Geduld: Das sei sein Erfolgsgeheimnis, sagt Werner Krebs. Seit 1993 führt er den Betrieb seiner Eltern, einst Teppich- und Vorhanggeschäft. Heute heisst das Unternehmen Parkette.ch und handelt mit Holzböden. Aber nicht mit irgendwelchen industriell gefertigten Holzböden, sagt Krebs. «Wir behandeln die Böden mit einer Methode, die weltweit einzigartig ist.»

## 200 bis 300 Mal längere Einwirkzeit

Die Amriswiler Firma verwendet viel mehr Öl, als dies bei einer Fabrikölung üblich ist, und lassen dieses 200 bis 300 Mal länger

einwirken. «Ausserdem ölen wir alle Kanten von Hand.» Ein Aufwand, der sich lohnt: «Weil das Holz durch das Öl bestens geschützt ist, können die Böden bedenkenlos in der Küche und im Bad eingebaut werden.

## 1500 verschiedene Oberflächen

Parkette.ch bietet 1500 verschiedene Oberflächen, erklärt Krebs weiter. «So arbeiten wir beispielsweise oft mit farbig pigmentierten Ölen. Das Zwölfköpfige Team liefert die Holzböden nicht nur in die ganze Schweiz, sondern auch ins Ausland: So gibt es sogar in Südafrika Häuser, in denen in Amriswil geölte Böden verlegt sind.



Werner Krebs führt den Familienbetrieb seit 1993.



Parkette.ch stellt die spezialgeölte Parkette immer wieder an Messen vor.





# Manufaktur hat Zukunft

**Seit über fünf Jahrzehnten steht der Name Elbau für formvollendete Küchen – und für ein Qualitätsverständnis, das Handarbeit und innovative Technologien harmonisch verknüpft.**

Gegründet wurde Elbau im Jahr 1965 im appenzellischen Bühler. Heute zählt das Unternehmen zu den führenden Küchenherstellern der Schweiz. Die stetige Entwicklung und der anhaltende Erfolg liegen nicht zuletzt daran, dass Küchen bei Elbau nicht am Fließband produziert werden. Vielmehr entstehen sie in spezifischer Fertigung, die sich auf individuelle Wünsche bezieht. Ausgeprägtes Know-how, moderne Technologie, frische Ideen und grosse Leidenschaft verbinden sich zu Küchen mit Charakter.

## Manufaktur und Spitzentechnologie

«Neben der Arbeit an computergesteuerten Maschinen, die stets auf dem aktuellsten Stand der Technik gehalten werden, sind bei uns auch traditionelles Schreinerhandwerk und viel Fingerspitzengefühl gefragt.» So erklärt Geschäftsführer Engelbert Weis, warum man bei Elbau lieber von Manufaktur als von Produktion spricht. Trotz der bewussten Festlegung auf den historischen Begriff Manufaktur nimmt Elbau bezüglich Technologie eine Leaderposition in der Schweiz ein. Im gesamten Betrieb kommt modernste CNC-Technologie zum Einsatz, der Maschinenpark wird laufend

weiterentwickelt. Kürzlich wurden eine leistungsstarke Lackieranlage und eine moderne Schleifmaschine in Betrieb genommen, die für optimierte Prozesse und perfekte Resultate sorgen.

Ein besonderes Augenmerk richtet Elbau auf ökologische Aspekte. Unter anderem wird Restholz aus der Fertigung für umweltschonendes 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.

## Design und Charakter

Der Name Elbau steht für ausgeprägte Individualität im Design. Jede Küche hat ihre Eigenheiten und ist ein ganz spezifisches Zusammenspiel aus Formen, Farben, Materialien und Strukturen. Wenn bei Elbau von Küchen mit Charakter die Rede ist, geht es aber nicht nur um die Küche an sich, sondern auch um die Persönlichkeit der Besitzerin oder des Besitzers. Denn auf diese Persönlichkeit ist jede Küche von Elbau zugeschnitten – als Massanfertigung nach individuellen Bedürfnissen. Daneben 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 von Elbau – überzeugend im Design, einfach und flexibel in der Bedienung, individuell in der Ausführung. Auf diese Weise eröffnen sich unzählige Möglichkeiten, das Innere der Schubladen zu gestalten.

## Schweizer Qualität

Die Küchen von Elbau werden vollumfänglich in Bühler gefertigt und sind dank eines umfangreichen Netzes mit über 60 Vertriebspartnern in allen Landesregionen erhältlich. Einen hautnahen Eindruck, was in der Küchenmanufaktur entsteht, bietet das Inforama in Bühler – der Showroom von Elbau mit Küchenausstellung kann auf Voranmeldung besichtigt werden.

Der Schweizer Ursprung kommt auch im konsequent umgesetzten Qualitätsgedanken deutlich zum Ausdruck. 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. So erhalten die Kunden ein echtes Schweizer Qualitätsprodukt.



Der hochmoderne Maschinenpark von Elbau.



Stimmungsvoller Materialmix mit Kunstharzfronten und Elementen aus dreischichtigem Altholz, rustikal gehackt, gebürstet und gedämpft.



Ganzheitliches Innenraumdesign aus einer Hand: Elbau wertet auch Treppengeländer, Garderobennischen und andere Wohnbereiche auf.

**Gestaltungsfreiheit**

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



# «Das Nonplusultra sind Fronten aus organischem Glas»

Mit den beiden Küchenmarken Eisenring und Poggenpohl steht die Hans Eisenring AG mit über 200 Angestellten seit bald 30 Jahren für kundenorientierten Küchenbau, qualitativ hochwertige Produkte und umfassende Beratungs- und Service-Dienstleistungen. Das von Hans Eisenring geführte Schweizer Familienunternehmen hat seinen Hauptsitz im thurgauischen Sirmach. Im Gespräch erklärt Eisenring, was eine Küche heute alles bieten muss, welchen Stellenwert Hightech einnimmt und ob eine Umsetzung auch etappenweise möglich ist.



## Hans Eisenring:

«Den Wünschen sind keine Grenzen mehr gesetzt.»

## Hans Eisenring, was muss für Sie eine Küche alles bieten?

Mir persönlich ist eine ergonomische Anordnung der Küche sehr wichtig, sodass keine grossen Wege zwischen Kochen/Backen, Geschirrspüler und Waschbecken entstehen. Ebenso lege ich viel Wert auf möglichst funktionale Geräte, wie zum Beispiel einen grosszügigen Kühlschrank mit viel Platz und Frischhaltezone für Gemüse und Obst. Die Mischung zwischen Ergonomie, Design und Stauraum sollte bei der Planung perfekt kombiniert werden.

## Heute ist in technischer Hinsicht deutlich mehr möglich als noch vor zehn Jahren. Was erfreut sich der grössten Nachfrage?

Vor allem wird mehr Wert auf die Küchengeräte gelegt. So werden zum Beispiel oftmals – zusätzlich zum Backofen – noch ein Steamer und eine Vakuumschublade in die Küche integriert. Ebenso finden die in das Kochfeld integrierten Abzugssysteme vermehrt ihren Einsatz, vor allem bei Küchen mit einer Kochinsel. Weiter werden vermehrt die neuen Kochendwasser-Hahn-Lösungen eingebaut. Bei dieser Option steht auf Knopfdruck kochend-heisses Wasser aus dem Wasserhahn zur Verfügung. Die Individualität hat stark zugenommen, oftmals werden in einer Küche verschiedene Öffnungssysteme verbaut. Ob Tip-On – also Öffnen des Schrankes auf Druck –, eine Griff- oder eine elektronische Lösung bevorzugt wird, ist je nach Bedürfnissen der Bauherrschaft unterschiedlich. Die Individualität setzt auch in der Küchenbeleuchtung Massstäbe – ob nun eine indirekte Sockelbeleuchtung oder ein

komplettes Beleuchtungskonzept, steuerbar über Mobiltelefon und Tablet. Den Wünschen sind keine Grenzen gesetzt.

## Und wie sieht es bei den Materialien aus?

Das Nonplusultra sind Fronten aus organischem Glas, die in glänzender oder matter Oberflächenausführung erhältlich sind. Das organische Glas ist äusserst pflegeleicht und weist eine sehr hohe Resistenz gegen mechanische Einwirkungen und Verschmut-

«Das grösste Sparpotenzial liegt vor allem in der Wahl der Gerätemarken und des Küchenmodells.»

zungen auf. Dieses reinigungsfreundliche Material bietet somit sehr viele alltagstaugliche Vorteile, ohne dabei Abstriche im Design machen zu müssen. Im Gegenteil. Verschiedene Farbtöne und Kantenvarianten lassen sehr viel Spielraum für die persönliche Individualisierung zu. Aber auch matte Lackfronten mit einer sogenannten Anti-Fingerprint-Beschichtung, die eine einmalige Haptik mit wenig Raum für Rückstände jeglicher Art zulässt, haben Einzug in die moderne Küche gehalten.

## Nach wie vor ist aber wohl auch die Nachfrage nach optisch ansprechenden und pflegeleichten Küchenabdeckungen gross?

Auf jeden Fall. Der Naturstein findet seinen Einsatz an mehreren Orten, so nicht nur als



Abdeckung, sondern oftmals auch als Nischenrückwand und beim Fussboden. Eine Lösung, die sehr ansprechend wirkt und den täglichen Reinigungsaufwand auf ein Minimum beschränkt.

**Der verstärkte Einkaufstourismus im Ausland dürfte auch Sie treffen. Mit welchen Massnahmen können Sie diesem Trend entgegen?**

Die Hans Eisenring AG ist ein traditionsreiches Schweizer Familienunternehmen mit viel Innovationskraft und grossem Engagement. Die Mitarbeitenden sind das grösste Potenzial, weswegen ich sie unterstütze und ihre Weiterbildung fördere. Wir legen sehr grossen Wert auf geschultes Fachpersonal, das die Kundschaft kompetent und mit viel Freude berät sowie mit grossem Einsatz bei der Arbeit ist. Unser Bestreben ist es immer, bei unseren Produkten und unserem Kundenservice stets beste Qualität und rasche Bearbeitungszeiten zu garantieren.

**Ihre Kombination mit Küchenbau, dem hauseigenen Natursteinwerk in Pfyun und dem eigenen Service Center ist wohl einzigartig und garantiert ein abgerundetes Dienstleistungspaket.**

Genau. Küchen und Geräte können innerhalb kürzester Zeit zu attraktiven Konditionen geliefert, montiert und bei Bedarf auch durch unser Service Center repariert werden. Alles

aus einer Hand, mit einem Ansprechpartner für alle Anliegen. Im August 2016 haben wir zudem die Onlinefirma Merx AG gegründet, mit der Küchen ab 3950 Franken und Geräte im Tiefpreissegment für eine sehr preissensitive Zielgruppe angeboten werden können.

.....  
 «Die Mitarbeiter sind das grösste Potenzial, weswegen ich sie unterstütze und ihre Weiterbildung fördere.»  
 .....

Ein übersichtlicher Onlinekonfigurator auf der Homepage merx.ch führt die Kunden in einem einfachen Prozess von der Bedarfsabklärung bis zum konkreten Angebot. Im kostenlosen Videochat wird die persönliche Wunschküche live in 3D zusammengestellt. Die Materialien und Muster sind im Merx-Store in der Bauarena Volketswil ausgestellt und können dort erlebt werden.

**Der Stellenwert der Küche hat in den vergangenen Jahren enorm zugenommen. Sie gilt als das Zentrum des Hauses. Wird heute auch entsprechend mehr in die Küche investiert?**

Die Küche wird beim Neu- oder Umbau oftmals in das Wohnzentrum eingeplant. Rüssten, Kochen und Anrichten wird zentraler

angeordnet und lässt eine vollumfängliche Gesprächsintegration aller Beteiligten zu. Die Auswahl an Konfigurationsvariablen ist um ein Vielfaches gestiegen – unser vielfältiges Sortiment an Farben, Ausführungen und Schubladensysteme soll unseren Interessenten helfen, die für sich gewünschte Lösung zu finden.

**Eine Gartengestaltung kann man in Etappen vornehmen. Ist dies grundsätzlich auch bei einer Küche möglich? Kann ich heute quasi die «Basis» einbauen und diese dann schrittweise – entsprechend meiner finanziellen Möglichkeiten – ergänzen?**

Möglich wäre das, ja. Besonders was die Küchengeräte und das Umfeld anbelangt. Jedoch rate ich davon ab, denn bei jeder Veränderung an den Küchenmöbeln oder dem Umfeld müssen oftmals doch wieder Schreinerarbeiten vorgenommen werden, die dann summiert bestimmt mehr in die Kosten fallen, als wenn alles auf einmal erledigt würde. Das grösste Sparpotenzial liegt vor allem in der Wahl der Gerätemarken und des Küchenmodells. So gibt es auch für ein kleineres Budget sehr ansprechende und qualitativ hochwertige Küchenmodelle und spannende alternative Gerätemarken.

Interview: Marcel Baumgartner  
 Bilder: zVg

# Jede Küche ein Unikat

**Kein Wohnbereich hat sich in den vergangenen Jahren so stark verändert wie die Küche. Die Ansprüche an diesen sinnlichen Wohnraum haben stark zugenommen. Deshalb setzt «Baumann AG Der Küchenmacher» konsequent auf individuellen Küchenbau und massgeschneidertes Design.**

Fabian Baumann führt das St.Galler Traditionsunternehmen heute in der dritten Generation. Wir haben mit ihm über geschmackvolle Küchen und sorgenfreie Umbauprojekte gesprochen.

## **Herr Baumann, wie würden Sie Ihr Unternehmen beschreiben?**

Wir sind kein klassischer Küchenbauer. Mit unserer eigenen Schreinerei verfügen wir über eine grosse Flexibilität, die wir ins Produkt einfließen lassen können. Auf dieser Basis schaffen wir heute innovative und unverwechselbare Küchen. Wir arbeiten mit neuen Materialien, spielen mit den Möglichkeiten eines Raums, und denken Abläufe in der Küche aus neuen Perspektiven.

## **Eine Küche ist eine Küche, würde der Laie sagen. Wie sehen Sie das?**

Was bei einer Küche sehr entscheidend ist: Es gibt funktionale und gestalterische Fragen, und keine der beiden darf die andere überschatten. Ich denke, dass wir genau diese Kombination gut bewältigen. Unsere Küchen erfüllen ihren Zweck kompromisslos und massgeschneidert auf die Bedürfnisse

der Kunden, ohne in Bezug auf das Design Abstriche zu machen.

Und die Gestaltungsfrage geht heute vermehrt über die reine Küche hinaus - somit ist eine Küche nicht einfach eine Küche. Gerade in Neubauten ist die Küche oft das Zentrum des Wohnbereichs und definiert den Rest – wie sollen Wände und Boden aussehen, wie zieht sich die Gestaltung in den Essbereich weiter? Unsere Arbeit muss deshalb die ganze Innenarchitektur einbeziehen.

## **Eine Ihrer Spezialitäten ist der Küchenumbau. Wie unterscheidet sich dieser Bereich von einem Neubau?**

Ein Umbau unterscheidet sich von einem Neubau hauptsächlich aus zwei Gründen: Erstens; bei einem Umbau stehen wir vor der Herausforderung den bestehenden Raum zu verwenden und darin eine Küche zu konzipieren, die den neuen Bedürfnissen der Bauherrschaft gerecht wird. Hier heisst es, noch kreativer denken und den Platz perfekt ausnutzen! Durch unsere eigene Schreinerei sind wir sehr flexibel. Mit Ideenreichtum und sehr viel Erfahrung

werden Lösungen gefunden, die den Raum perfekt ausnutzen.

Zweitens; bei einem Umbau bleibt die Koordination der peripheren Arbeiten oft an der Bauherrschaft hängen. An dieser Stelle übernehmen wir auf Wunsch die Funktion des Bauleiters, holen Offerten von Handwerkern ein, übernehmen die Projektplanung und kümmern uns um das Troubleshooting auf der Baustelle.

## **Wie sieht es aus mit unternehmerischen Aspekten, in welcher Weise macht sich Ihre konsequente Haltung gegenüber Qualität und Individualismus in Zahlen bemerkbar?**

Wir verkaufen pro Jahr zwischen 120 und 160 Küchen. Mit anderen Worten: Wir sind und bleiben ein Nischenplayer. Das ist gut so, denn es ermöglicht uns, durch die ganze Planungs- und Produktionskette hindurch nahe beim Kunden zu sein und uns für ihn ins Zeug zu legen. Von der Beratung bis zur Endmontage setzen wir durchgehend auf eigenes Personal. Damit ist sichergestellt, dass unsere Vorstellung von Qualität von A bis Z erfüllt wird. Diese Philosophie hat sich langfristig bewährt.



## **Seit 1953 aktiv**

Die Geschichte des Unternehmens begann 1953 mit der Übernahme einer Schreinerei in St.Gallen. Einen Namen gemacht hat sich «Baumann AG Der Küchenmacher» seither mit hochwertigen und individuellen Küchen nach Kundenwunsch. Dank der Erfahrung aus 60 Jahren, einer eigenen Schreinerei und einem grossen Partnernetzwerk entstehen Küchen, von denen jede einzelne ein Unikat ist. Das Familienunternehmen beschäftigt rund 17 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

◀ Umbau in St.Gallen: Monolith-Insel aus Keramikplatten, Fronten dito. Eine offene, lichtdurchflutete Küche mit viel Platz und Abstellmöglichkeiten.

.....  
**Fabian Baumann:**

«Wir verbinden höchste Funktio-  
nalität mit individuellem Design.  
Nicht mehr und nicht weniger.»  
.....

**B A U M A N N**  
Der Küchenmacher



Baumann AG Der Küchenmacher  
St. Leonhardstrasse 78, 9000 St. Gallen  
T: 071 222 61 11  
[www.kuechenbau.ch](http://www.kuechenbau.ch)

Öffnungszeiten Showroom  
Montag – Freitag 8.30 bis 12.00  
und 13.30 bis 17.30 Uhr  
Samstag 8.30 bis 15.30 Uhr

# Sind sie noch ganz dicht?

**Abwasseranlagen müssen dicht und sauber sein, denn ausfliessendes Abwasser kann die Liegenschaft beschädigen und das Grundwasser verschmutzen. Die Firma ASA-Service AG verfügt über langjähriges Know-how in Produktion, Prüfung und Reinigung von Abwasseranlagen und ist der kompetente Partner im Bereich Liegenschaftsentwässerung.**

Aktuelle Studien zeigen, dass etwa 30 Prozent aller Kanalisationsleitungen mangelhaft sind und dringend saniert werden müssen. Diese maroden Abflussleitungen führen, wenn es durch Hochwasser oder starken Regen zu Rückstauungen im gesamten Leitungsnetz kommt, zu überfluteten Kellern und damit zu Schäden an der Liegenschaft und deren Einrichtung. Ausserdem ist bekannt, dass 80 Prozent aller Wasserschäden im Haus durch defekte oder ungenügend gewartete Abwasserleitungen verursacht werden. Leitungen, deren Durchmesser wegen Verschmutzung um zehn Prozent beeinträchtigt ist, transportieren bis zu einem Viertel weniger Abwasser. Sanierungsbedürftige Abflussleitungen belasten im Schadensfall aber nicht nur das Portemonnaie des Eigentümers, sondern stellen auch eine massive Belastung für die Umwelt dar.

## Mehr als Rorreinigung

Die ASA-Service AG, mit ihrem Werkhof an der Industriestrasse 15 in St. Gallen-Winkeln, ist seit über 20 Jahren die Ostschweizer Spezialfirma für Produktion, Inspektion und Wartung sämtlicher Leitungen der Liegenschaftsentwässerung – von den Anschlussleitungen im Haus bis zur Strassenkanalisation. Mit ihren rund 35 Mitarbeitern bietet die ASA-Service AG während 24 Stunden am Tag ihre Dienste an. Dazu gehören das Spülen von Abwasserleitungen, elektromechanisches Bohren, Leitungsuntersuchungen mittels Kanalfernsehen und Dichtheitsprüfungen. In diesem Sinne stellt sich das Unternehmen auch in den Dienst des Umweltschutzes. «Vielleicht werden dereinst Inspektionen des Abwassersystems obligatorisch, wie es Feuerungskontrollen schon seit längerem

sind», vermutet Geschäftsinhaber Jürg Brunner, «die Umweltschutz-Gesetzgebung verpflichtet den Grundeigentümer schon heute, seine Abwasserleitungen in Ordnung zu halten. Immer mehr Städte und Gemeinden machen ausserdem Umbau- und Umnutzungsbewilligungen vom einwandfreien Zustand der unterirdischen Abwasserleitungen abhängig.»

## Weitere Dienstleistungen

In einer Kooperation mit der HG Commerciale, Handelsgenossenschaft des Schweizerischen Baumeisterverbandes, ist ASA-Service AG auch in der sogenannten PE-Vorfabrikation tätig. Das Unternehmen produziert spezielle Bauteile sowie komplexe Abwasser-Leitungssysteme aus Kunststoff. Damit ist sie die einzige Schweizer Firma, die Entwässerungssysteme fertigt, wartet, prüft und repariert.

Daneben bietet ASA Service AG noch weitere Dienstleistungen für das Bau- und Immobiliengewerbe an. Die Firma vermietet über 1000 Mobiltoiletten auf Baustellen und für Events aller Art und ist somit in dieser Sparte Nr. 1 in der Nordostschweiz. Schliesslich führen wir auch die Marke Waschbär-Container-Service. Damit ist ASA-Service auch ein Marktleader für die Reinigung und Wartung von Kehr- und Grüncontainern.



**ASA-Service AG**  
Abwasser- und Umwelttechnik

Industriestrasse 15  
9015 St. Gallen  
Telefon 0848 310 200  
[www.asa-service.ch](http://www.asa-service.ch)  
24-h-Service unter: 0848 310 200

# Neubau als klare Positionierung

**Wenn Architekten für sich selbst bauen, dann birgt das gewisse Risiken. Die Inhaber der göldipartnerarchitekten ag aus Altstätten SG haben sich diesen gestellt und ein Projekt realisiert, das durch sein Konzept, seine Formsprache und durch ausgefeilte Details für Spannung im Raum sorgt.**



Beim Eingang «grüssen» drei hölzerne Betrachter des Bildhauers Markus Buschor die Passanten.



Mit Glas umfasster Innenhof im ersten Obergeschoss.



Keine typische Büroumgebung, in der jeder Quadratmeter möglichst produktiv genutzt werden muss.

Ein neuer Name. Ein neuer Standort. Die beiden Architekten Christoph Göldi und Jürg Tobler kreierten ihrem Unternehmen 2017 gleich in zweierlei Hinsicht einen neuen Auftritt. So wurde die «göldi+eggenberger ag» im Mai in «göldipartnerarchitekten ag» umfirmiert, und Anfang Juni schloss das Unternehmen seine Türen am langjährigen Domizil im Zentrum von Altstätten und zog in den neuen Baukörper an der Bahnhofstrasse 69 – unmittelbar neben dem Bahnhofgebäude – ein. Im Gegensatz zur alten Liegenschaft bildet dieser einen klaren Blickfang und macht die Positionierung des Architekturbüros wirkungsvoll ersichtlich. «Als Architekt ist es einfacher, sich in einem bestehenden Gebäude zu verstecken, statt durch einen eigens für sich erstellten Komplex gewissermassen ein Bekenntnis abzugeben», gesteht Christoph Göldi.

## Kein typischer Bürokomplex

So ist das Endergebnis denn auch keine typische Büroumgebung geworden, in der jeder einzelne Quadratmeter möglichst produktiv genutzt werden muss. Vielmehr wurde eine spannende Atmosphäre geschaffen, in der ebenso eine Galerie oder eine Privatwohnung beheimatet sein könnte. Ein Beleg dafür ist ein zweites Gebäude gleich nebenan: Von der Formsprache ähnlich und in der Farbgebung komplementär, sind dort mehrere Lofts untergebracht.

Die ungewöhnlichen Dimensionen des Neubaus von rund 6,5m Breite und 32,5m Länge ergaben sich durch die optimale Ausnutzung der Baufläche und stellten aufgrund grosser Spannweiten sowie der riesigen Fensterfronten bei der Umsetzung hohe Ansprüche an das ausführende Ingenieurbüro. Denn natürlich wurden nicht einfach der Einfachheit halber im Innenteil mehrere Stützen eingeplant, sondern grosser Wert auf die ästhetische Raumwirkung gelegt.

.....  
 So ist das Endergebnis keine typische Büroumgebung geworden, in der jeder Quadratmeter möglichst produktiv genutzt werden muss.  
 .....

## Der Baum im Obergeschoss

Der Innenhof mit Baum ist ein weiteres ästhetisches Highlight: Der Baum wurde nämlich nicht etwa im Erdgeschoss angelegt, sondern im ersten Obergeschoss. Auf allen vier Seiten mit Glas umfasst, führt er durch zwei Etagen und sorgt durch das aus der Dachöffnung hereinfliegende Licht für eine besondere Stimmung.

Die Architekten der göldipartnerarchitekten legten jedoch nicht nur Wert auf

lichtdurchflutete Räume und stimmungsvolle Architektur, sondern auch auf Funktionalität. So reguliert sich das Gebäude temperaturmässig aufgrund der Materialien – Wände und Böden sind aus Beton, die Möbel aus Nussbaum – praktisch von selbst. Ebenfalls ist es bis zum zweiten Obergeschoss mit einem Lift erschlossen. Über eine Treppe erreicht man das oberste Geschoss mit der grossen Dachterrasse.

## «Man baut für sich selbst»

Mit dem Neubau hat sich die göldipartnerarchitekten ag selbst ein optimales Referenzobjekt geschaffen und dazu ausschliesslich mit Partnern aus der Region und mit schweizerischen Produkten gearbeitet. «Klar, allen wird das Endergebnis nicht gefallen», sagt Göldi, «aber letztlich baut man sowohl als Unternehmen als auch als Privatperson für sich selbst. Das Projekt soll aufzeigen, was heute alles möglich und wie wertvoll deshalb eine ausgereifte Detailplanung ist.» Dass dies bestens gelungen ist, bestätigten bereits etliche Besucher, die beim Rundgang und beim Anblick der verschiedenen Ausführungen die Lust überkam, selbst ein Bauprojekt zu realisieren.

Text: Marcel Baumgartner

Bilder: zVg



.....  
**Rico Kaufmann:**

«Unsere Kunden sagen, sie können  
in unseren Klimahäusern besser  
schlafen, konzentrierter arbeiten  
und fühlen sich gesünder.»  
.....

# «Die Holzbauweise hat sich etabliert»

Seit bald 50 Jahren bietet die Kaufmann Oberholzer AG verschiedenste Dienstleistungen rund um den Holzbau. Mit dem «KaufmannKlimahaus» hat sie ein eigenes Haus entwickelt.

Die Geschichte der Kaufmann Oberholzer AG beginnt im Jahre 1971 in Goldach als Zweimann-Betrieb. Heute hat die Firma 150 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und fünf Werke in der Ostschweiz, genauer in St.Gallen, Schönenberg TG, Buhwil TG und Roggwil TG. Die Dienstleistungspalette ist breit und reicht vom Küchen- bis zum Hausbau, von Innenarchitektur-Dienstleistungen über Sanierungsarbeiten bis hin zu massgeschneiderter Holzproduktion. «So können wir Privatkunden beim Küchenumbau beispielsweise von A bis Z beraten», sagt Rico Kaufmann, Geschäftsführer des Unternehmens. «Gleichzeitig sind wir mit unserem Maschinenpark für den gehobenen Innenausbau für Grossprojekte wie Hotels, Schulhäuser, Büros und öffentliche Gebäude prädestiniert.» So gehen der Neubau der Kantonsschule Wil und diverse Überbauungen in Holzbauweise auf das Konto der Kaufmann Oberholzer.

## Das KaufmannKlimahaus:

### Ein Haus, das atmet

Auf das «KaufmannKlimahaus» ist Rico Kaufmann besonders stolz: «Es ist, wie in unserem Slogan, ein Haus, das atmet. Dieses haben wir selbst entwickelt, es ist EMPA-geprüft, einzigartig und individuell realisierbar, im Neu- und Anbau genauso wie bei Aufstockungen.» Die Klimahäuser gibt es nicht nur als Einfamilienhäuser, sondern

auch als Mehrfamilienhäuser und gewerbliche Bauten. «Unsere Kunden sagen, sie können in diesen Häusern besser schlafen, konzentrierter arbeiten und fühlen sich gesünder.» Ohnehin seien Häuser aus Holz derzeit gefragt, die Holzbauweise habe sich etabliert und mache nicht nur aus ökologischer, sondern auch aus technischer Sicht Sinn. Ihr Holz bezieht die Kaufmann Oberholzer vorwiegend aus der Ostschweiz: «Wir legen Wert auf wirkliche Nachhaltigkeit, da ist die Regionalität ein wichtiger Teil. Holz ist der einzige Bau- und Werkstoff, welcher CO<sub>2</sub>-neutral ist und nachwächst – vor unserer Haustüre.»

«Holz ist der einzige Bau- und Werkstoff, welcher CO<sub>2</sub>-neutral ist und nachwächst – vor unserer Haustüre.»

### In Vaters Fussstapfen

Rico Kaufmann hat die Firma 2001 von seinem Vater übernommen. «Die Brücken- und Tragkonstruktionen aus Holz, welche die Gebrüder Grubenmann im 18. Jahrhundert gebaut hatten, faszinierten mich schon als kleiner Junge», erzählt er. «Ich hatte den Traum, einst selbst solche Bauten berechnen und zimmern zu können.» Es lag auf der Hand, dass Rico Kaufmann einst in die Fussstapfen seines Vaters treten würde. Er absolvierte eine Lehre als Zimmermann, danach eine Ausbildung zum Holzbauingenieur in Biel, bildete sich in Norwegen in Engineering von grossen Holztragkonstruktionen weiter und arbeitete als Ingenieur in verschiedenen Büros und Holzbaubetrieben, bevor er Kaufmann Oberholzer übernahm. «Heute kann ich auf viele eigene Konstruktionen stolz sein. Mich packt das Feuer immer wieder aufs Neue.»

[www.kaufmann-klimahaus.ch](http://www.kaufmann-klimahaus.ch)

[www.kaufmann-oberholzer.ch](http://www.kaufmann-oberholzer.ch)

Text: Malolo Kessler

Bilder: Stéphanie Engeler



# Systembau aus Schweizer Holz

**Von der Schreinerei zur Generalunternehmerin: Die Schöb AG, 1949 in Gams gegründet, beschäftigt heute mehr als 80 Mitarbeitende, betreibt eine Schreinerei, bietet Holzsystembau und hat eine eigene Baumanagement-Abteilung. Weshalb das Familienunternehmen seit bald 25 Jahren auf Schweizer Holz setzt, erklärt Christine Egger-Schöb, die den Betrieb gemeinsam mit ihrem Bruder leitet.**

**Christine Egger-Schöb, die Schöb AG hat schon 2000 Einfamilienhäuser und 150 Mehrfamilienhäuser gebaut. Was ist im Holzbau heute besonders gefragt?**

Vor allem Aufstockungen und Anbauten an Ein- und Mehrfamilienhäusern oder Erweiterungen ganzer Industriegebäude sind gefragt, aber auch ganze Überbauungen mit Mehrfamilienhäusern. Wir betreiben schon seit über 25 Jahren ein eigenes Architekturbüro und eine Baumanagement-Abteilung und können daher einen umfassenden Service bieten. Gerade bei Mehrfamilienhäusern und Aufstockungen entscheiden oft die Detaillösungen und Schnittstellen zwischen Architektur und Holzbau über Erfolg oder Misserfolg.

**Was wollen Kunden weniger als noch vor zehn Jahren?**

Weil freies Bauland Mangelware ist, auch in ländlicher Umgebung, werden heute viele Einfamilienhäuser erweitert oder aufgestockt, sodass Zwei- oder Dreifamilienhäuser entstehen. So ist auch der klassische Bungalow nicht mehr gefragt. Wir spüren sehr stark, dass sich die Kunden ihrer Verantwortung gegenüber der Natur und den nächsten Generationen bewusst sind. Wichtige Themen sind der Nachweis von ökologischer Bauweise, recyclebaren Materialien oder weniger Chemie in den Baustoffen.

**Welche Rolle spielt Nachhaltigkeit in Ihrem Betrieb?**

Was uns extrem wichtig ist, ist die Verarbeitung von Schweizer Holz. Wir verarbeiten seit 1996 Schweizer Holz in der Konstruktion und haben dieses Steckenpferd auch über die sehr schwierigen letzten drei, vier Jahre – Stichwort Eurokurs – hochgehalten. Wir

wollten kein Holz aus dem Ausland beziehen, das tausende Kilometer hinter sich hat, da ist der grüne Fussabdruck dahin. Und das Holzhaus verfehlt seinen Ursprung. Die Wertschöpfung soll bei Subunternehmern in der Region, bei Lieferanten in der Schweiz und Liechtenstein bleiben.

«Wir spüren sehr stark, dass sich die Kunden ihrer Verantwortung gegenüber der Natur und den nächsten Generationen bewusst sind.»

**Sie führen das Familienunternehmen mit Ihrem Bruder in dritter Generation. Worauf sind Sie besonders stolz?**

Wir haben 2016 den Werdenberger Innovationspreis erhalten für die Massstäbe, die wir in der Maschinenteknologie im industriellen Holzsystembau gesetzt haben: So haben wir Maschinenanlagen mitentwickelt, die nun weltweit in der Serienproduktion laufen. Unser Vater durfte ebenfalls eine Auszeichnung für seine Verdienste für das Schweizer Holz entgegennehmen. – für ihn eine Ehre. Obwohl er mit 73 Jahren das operative Business längst abgegeben hat, steht er doch noch jeden Tag um 5 Uhr im Betrieb. Und selbstverständlich gibt es viele Projekte, auf die wir stolz sind: den Bau der Markthalle Sargans oder das Hotel Rovana. Doch für uns ist jeder einzelne zufriedene Kunde ein viel wichtigerer Erfolg.

Text: Malolo Kessler  
Bild: Stéphanie Engeler



.....  
**Christine Egger-Schöb:**

«Gerade bei Mehrfamilienhäusern und Aufstockungen entscheiden oft die Detaillösungen und Schnittstellen zwischen Architektur und Holzbau über Erfolg oder Misserfolg.»  
.....

# Schon Tausende Häuser geplant, gebaut und übergeben

**Swisshaus wurde 1996 in St. Gallen gegründet und bietet von der Baulandsuche bis zur Mängelgarantie alles rund um den Hausbau. Das Unternehmen hat in der Schweiz schon mehr als 4000 Häuser gebaut, sowohl eigene Standardmodelle als auch solche nach Wunsch.**



Patrick Koller (\*1974), ist seit rund einem Jahr Mitglied der Swisshaus-Geschäftsleitung.

Sie heissen Helios und Hera, Chiara und Calliana, Altea und Atriva: Die Firma Swisshaus bietet seit 1996 schlüsselfertige Häuser an, die heute im ganzen Land stehen. Am Bodensee genauso wie im Bündnerland, im Mittelland und im Jura. Um den Bau der Swisshaus-Häuser kümmern sich 76 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an regionalen

Standorten: Hochbauzeichner, Bauführer, Projektleiter, Architekten, Bauhandwerker, Buchhalter, Kaufleute, Einkäufer und Marketingexperten. Sie kümmern sich bei Bedarf um alles, worum sich Bauherren nicht kümmern möchten. «Wir machen alles, von der Baulandsuche über die Bauplanung und die Baurealisierung bis hin zur Schlüsselübergabe», sagt Patrick Koller, Mitglied der Swisshaus-Geschäftsleitung.

### Zusammenarbeit mit regionalen Handwerkern

Bei der Baulandsuche arbeitet Swisshaus laut Koller mit privaten Baulandbesitzern und professionellen Investoren zusammen. «Wir unterstützen diese mit der zugeschnittenen Projektierung auf ihr Bauland und suchen aktiv nach Käufern.» Geht es dann später los mit dem Bau, gehören oftmals Handwerker

aus der jeweiligen Region zum Team. «Bei einigen Gewerken wie beispielsweise Fenster, Türen, Küchen oder Bodenbelägen haben wir nationale Zusammenarbeitsverträge. Somit sind für uns Unternehmen vor Ort als auch nationale Firmen wichtige Partner.»

«Die Architektur ist heute klarliniger, scharfkantiger als früher.»

### Individualisierung immer stärker gefragt

Das meistverkaufte Standard-Swisshaus heisst gemäss Koller Altea. «Ein klassisches Modell mit Satteldach», erklärt er. Auffällig sei aber, dass heute Kunden ihre Häuser immer stärker individualisieren. «Wir machen das bei den Standardmodellen, realisieren aber auch komplett neue Bauten nach Vorstellung der Bauherrschaft.» Im Bereich dieser Individualarchitektur seien vermehrt Flachdachhäuser ohne Dachvorsprung und mit grossen Verglasungen gefragt. «Die Architektur ist heute klarliniger, scharfkantiger als früher», sagt Koller.

Anzeige

## DIE NEUE EINFACHHEIT.

LaPreva P3: Entwickelt und produziert in der Schweiz.

- spülrandloses Dusch-WC
- samtweicher Duschstrahl
- intuitive Bedienung über Controller oder LaPreva App
- automatisierte Entkalkung

**Immo Messe, Halle 9.0, Stand 9.0.055**



**LaPreva AG**  
Hohenemserstrasse 10, 9444 Diepoldsau, Schweiz  
T +41 71 737 97 97, office@lapreva.com, www.lapreva.com



**LAPREVA**  
www.lapreva.com

# Wohngefühl am See und in den Bergen

## HRS Real Estate AG ist der grösste inhabergeführte Areal- und Immobilienentwickler, General- und Totalunternehmer der Schweiz.

Das Ostschweizer Unternehmen mit Hauptsitz in Frauenfeld ist mit 13 Niederlassungen in allen Landesteilen und in Liechtenstein präsent. Das garantiert eine grosse Nähe zu den Kunden und Auftraggebern sowie kurze Wege und rasche Entscheidungsfindung. HRS besitzt die sprichwörtliche Handschlag-Mentalität und bietet Verlässlichkeit in Bezug auf Kosten, Termine und Qualität.

Das Angebot von HRS umfasst die ganze Dienstleistungskette von der Entwicklung über die Planung und Projektierung bis zur Ausführung sowie Finanzierung und Verkauf. In den rund 60 Jahren ihres Bestehens konnte HRS grosse Erfahrungen in der Realisierung von Hochbauten in sämtlichen Bereichen sammeln: Sport+Freizeit, Bildung+Forschung, Büro, Industrie+Gewerbe, Gesundheit+Pflege, Shopping, Messen+Events sowie Wohnen.

### Wohnen am Park in Arbon

Im Rahmen der Entwicklung des über 200 000 m<sup>2</sup> grossen Saurer WerkZwei-Areals in Arbon durch die Grundeigentümerin HRS entstand das Teilprojekt «Wohnen am Park». Auf dem ehemaligen Industrie-Areal im Süden der Stadt wurden einzelne historisch wertvolle Gebäude renoviert und neuen Nutzungen zugeführt und schrittweise mit modernen Wohnbauten ergänzt.

Das Teilprojekt «Wohnen am Park» umfasst den Neubau von sechs Mehrfamilienhäusern, zwei mit Eigentums- und vier mit Mietwohnungen. Wie die ursprüngliche Halle der Modellschreinerei steht das neue Bau- und schliesst den neuen Saurer-Platz gegen Westen ab. Bauherrin der Mietwohnungen ist die ASGA Pensionskasse Genossenschaft St. Gallen. Für die Architektur zeichnen Burkhalter Sumi Architekten GmbH Zürich verantwortlich.

Die insgesamt 81 2½ – 5½ Zimmer-Wohnungen weisen eine Geschossfläche von 14 700 m<sup>2</sup> auf, die Grundstücksfläche beträgt rund 10 000 m<sup>2</sup>. Ihre Lage an einem der vier neu gestalteten grossen Frei- und



Grünräume des Areals macht die Wohnungen besonders attraktiv. Mit dem Bau wurde 2015 begonnen. Die 63 Mietwohnungen sind ab 1. April 2018 bezugsbereit.

### Apartment-Hotel in Laax

Nur wenige Minuten zu Fuss oder mit dem hauseigenen Shuttlebus von der Talstation Laax-Murschetg entfernt liegt das Aparthotel «Peaks Place». Der Ende 2017 fertiggestellte Neubau fügt sich mit seinem langen,

terrassierten Gebäudekörper harmonisch in die Landschaft am Waldrand ein. Die untereinander verbundenen acht Apartmenthäuser umfassen 102 Wohnungen mit 1½ bis 5½ Zimmern. Die Gäste geniessen die Individualität einer Ferienwohnung mit allen Annehmlichkeiten eines Hotels auf 4-Sterne-Niveau. 28 Einheiten sind Erst- und Zweitwohnungen, die übrigen 74 sind bewirtschaftet. Ausserhalb der Belegung durch die Eigentümer übernimmt die Weisse Arena-Gruppe die Vermietung und Bewirtschaftung der Wohnungen.

Alle Wohnungen profitieren von der reichhaltigen Infrastruktur im «Peaks Place». Dazu gehören ein 850 m<sup>2</sup> grosser Spa-Bereich mit vielfältigem Fitness- und Wellness-Angebot, eine Lobby mit 24-Stunden-Rezeption, eine Smoker-Lounge, zwei modern ausgestattete Tagungsräume, die «Peaks Bar» und das öffentlich zugängliche Restaurant «The Peaks da Manuel Reichenbach» des vielfach ausgezeichneten Gault-Millau-Kochs.

Die Wohnungen sind südwestlich ausgerichtet und verfügen über jeweils einen grossen Balkon mit Aussicht auf den Stausee Lag Isla und den Crap Sogn Gion. Beim Bau stellte das steile Gelände eine besondere Herausforderung an die Totalunternehmerin HRS dar. Vom höchsten bis zum tiefsten Punkt beträgt der Niveauunterschied 20 Meter. Der Zugang von der Hotelrezeption zu den Häusern erfolgt durch einen aus dem Fels gesprengten Korridor. Die Wärmeenergie stammt aus der eigenen CO<sub>2</sub>-neutralen Pelletheizung.

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



# Solar-Lösungen zum Fixpreis

## Werden Sie zum Energie-Selbstversorger

**Möchten Sie Ihr Eigenheim mit selbst erzeugter erneuerbarer Energie versorgen? Mit unseren innovativen Solar-Lösungen zum Fixpreis realisieren wir in Ihrem Zuhause eine topmoderne Energieanlage zur Deckung Ihres Wärmebedarfes.**

### Luft/Wasser-Wärmepumpe & PV-Anlage

Die Wärmepumpe nutzt die Aussenluft zum Heizen und zur Warmwasseraufbereitung. Mit der Photovoltaik-Anlage auf Ihrem Dach können Sie einen grossen Anteil des Strombedarfes mit Solar-Energie decken.

<b>Wärmepumpe</b>	Luft/Wasser 16 kW ausssen aufgestellt
-------------------	--

<b>Photovoltaik-Anlage</b>	40 m <sup>2</sup> Modulfläche 6.7 kW <sub>p</sub>
----------------------------	--

<b>Vertragslaufzeit</b>	5 Jahre
-------------------------	---------

<b>Investitionsbeitrag</b>	20'000 CHF
----------------------------	------------

<b>Preis</b>	<b>568 CHF/Monat</b>
--------------	----------------------

### Gasheizung & Solarthermie-Anlage

Im Sommer decken Sie Ihren Warmwasserbedarf ausschliesslich mittels der Sonnenkollektoren auf dem eigenen Dach. Im Winter wird die Wärmeversorgung durch die effiziente Gasheizung sichergestellt.

<b>Heizung</b>	Gas-Brennwertkessel 20 kW
----------------	---------------------------

<b>Solarthermie-Anlage</b>	4.88 m <sup>2</sup> Kollektorfläche Aufdach-Montage
----------------------------	--

<b>Vertragslaufzeit</b>	5 Jahre
-------------------------	---------

<b>Investitionsbeitrag</b>	0 CHF
----------------------------	-------

<b>Preis</b>	<b>463 CHF/Monat</b>
--------------	----------------------

Alle Preise zzgl. MwSt. Gültig bis 30.09.2018.



**Säntis Energie AG**

Austrasse 9 | 9630 Wattwil

T 0800 071 081

energie@saentisenergie.ch

www.saentisenergie.ch



# Heizungersatz mit kompetenter Beratung – so finden Sie die passende Heizung

**Ein Heizungersatz ist für viele Hauseigentümer eine Herausforderung. Das technische Angebot ist dank erneuerbaren und kombinierbaren Systemen sehr vielfältig geworden. Ein 1:1-Ersatz ist nicht immer die beste Lösung und das Prüfen unbekannter Alternativen oft aufwändig.**

## **Unabhängige Heizungsberatung**

Säntis Energie prüft in einer unabhängigen Heizungsberatung die objektspezifischen Rahmenbedingungen und die persönlichen Bedürfnisse der Hauseigentümer. Im Zuge der Heizungsberatung wird immer auch der energetische Modernisierungsbedarf an der Gebäudehülle untersucht. Energetisch optimierte Fenster, Dächer, Türen oder Außenwände sparen Heizenergie ein und verbessern die Systemtemperatur. Ebenfalls relevant ist die Umgebung der Liegenschaft. Ist das Gas- oder Fernwärmenetz in der

Nähe? Eignet sich die elektrische Zuleitung für den Anschluss einer Elektro-Wärmepumpe oder die Rückspeisung von Solarstrom? Ist das Hausdach für die Produktion von Solarenergie geeignet? Die Heizungsberatung inklusive einem umfassenden Bericht kostet 390 CHF.

Für Liegenschaften im Kanton St.Gallen bietet Säntis Energie für aktuell 250 CHF die «Gebäudemodernisierung mit Konzept» an. Die vom Kanton St.Gallen geförderte Beratungsdienstleistung legt den Fokus auf Massnahmen an der Gebäudehülle: Wie viel Energie kann durch eine bessere Dämmung der Fenster, des Daches oder der Fassade eingespart werden? Was kostet die Umsetzung dieser Massnahmen, und welche Fördergelder sind verfügbar?

## **Contracting für Wärme und Solarenergie**

Säntis Energie plant, finanziert, baut und betreibt die neue Heizungsanlage im Contracting. Contracting-Kunden bezahlen während der Vertragslaufzeit einen im Voraus definierten Preis für die Finanzierung, den Betrieb sowie die bezogene Energie.

Ob Holz- oder Solarenergie, Umweltwärme oder Erdgas/Biogas – Säntis Energie bietet massgeschneiderte Wärmelösungen, die sowohl ökologisch als auch wirtschaftlich überzeugen. Mit den innovativen «Solar-Lösungen zum Fixpreis» kann eine topmoderne Energieanlage zur Deckung des Wärmebedarfes realisiert werden. Die umweltfreundliche Kombination einer Solar-Anlage mit einer Elektrowärmepumpe oder einer Gasheizung verursacht geringe CO<sub>2</sub>-Emissionen und erhöht die Versorgungssicherheit.



## **Kontakt**

Säntis Energie AG  
0800 071 081  
info@saentisenergie.ch  
www.saentisenergie.ch

# «Der Crash ist bis heute ausgeblieben»

In den vergangenen Jahren herrschte ein regelrechter Bauboom – dieser reisst bis heute nicht ab. Und er wird es gemäss Thomas Eigenmann (\*1974), seit drei Jahren Geschäftsführer der HEV Verwaltungs AG mit Hauptsitz in St.Gallen, wohl in Anbetracht der laufenden Baugesuche auch in naher Zukunft nicht tun. «Auch in der Ostschweiz wird trotz steigender Leerstände auf hohem Niveau weiter gebaut.»



**Thomas Eigenmann, Geschäftsführer der HEV Verwaltungs AG mit Hauptsitz in St.Gallen:**

«Wir sehen die Banken als Kooperationspartner.»

## **Thomas Eigenmann, bezogen auf Ihr Wirkungsgebiet: Wie hat sich bei Immobilien die Nachfrage im Verhältnis zum Angebot entwickelt?**

Zuerst unterscheiden wir zwei Wohnformen: Eigentum und Miete. Im Eigentumsbereich stellen wir eine nach wie vor hohe Nachfrage nach erschwinglichen Einfamilienhäusern in der Ostschweiz fest, die durch das derzeitige Angebot nicht befriedigt werden kann. Bei den Eigentumswohnungen sind gewisse Sättigungstendenzen erkennbar. Im Mietwohnungsbereich stellen wir derzeit einen leichten Angebotsüberhang fest. Diese Tatsache wird durch steigende Leerstände untermauert, welche die Mietzinse unter Druck setzen. Wir spüren diese Tendenz anhand der durchschnittlich längeren Vermarktungszeit bei den inserierten Objekten. Zusammengefasst kann gesagt werden, dass die Nachfrage bei den Wohnungen sowohl bei den Miet- als auch bei Kaufobjekten derzeit gut befriedigt werden kann.

## **Und wie sieht es bei den Investitionsobjekten aus?**

Hier übersteigt die Nachfrage das Angebot weiterhin. Dies ist darauf zurückzuführen, dass sowohl für institutionelle wie auch für private Investoren echte Anlagealternativen fehlen. Die Preise bei den Gewerbe- und Büromieten sind weiterhin unter Druck. Hier besteht aus unserer Sicht ein Angebotsüberhang. Dieser wird ebenfalls durch hohe Leerstandsquoten untermauert.

## **Vor wenigen Jahren war ein richtiger Boom bei Neubauten festzustellen. Hat sich dies inzwischen geändert?**

In der Tat herrschte in den vergangenen Jahren ein Bauboom. Dieser reisst bis heute nicht ab und wird es wohl in Anbetracht der laufenden Baugesuche auch in naher Zukunft nicht. Auch in der Ostschweiz wird trotz tendenziell steigenden Leerständen in vielen

Segmenten auf einem hohen Niveau weiter gebaut. Wir erwarten keine deutliche Abkühlung dieser Bautätigkeit

## **Es gibt Experten, die vor einer Immobilienkrise warnen. Mit Recht?**

Bereits vor rund fünf Jahren wurden wir mit dieser Frage konfrontiert. Wie dazumal prognostiziert, ist der Crash bis heute ausgeblieben. Als wichtigsten Treiber für die zukünftigen Transaktionspreise erachten wir die weitere Entwicklung des Zinsumfeldes. Unter der Annahme, dass die Zinsen moderat steigen, erwarten wir für den Ostschweizer

«Die Preise bei den Gewerbe- und Büromieten sind weiterhin unter Druck.»

Immobilienmarkt keine unmittelbar bevorstehende Krise. Die derzeitige Sättigung in einzelnen Segmenten wird sicherlich zu Preisanpassungen nach unten führen, die jedoch vom Markt verarbeitet werden dürften. In der Langfristperspektive sind wir nach wie vor der Meinung, dass ein Immobilieninvestment lohnenswert ist. Die Vergangenheit zeigte, dass in gewissen Zeitabständen Korrekturen nach unten erfolgen. Der langfristige Trend zeigte stets nach oben. Investoren und Eigentümer müssen sich jedoch künftig als Folge des Überangebotes an Büro- und Gewerbeflächen, teilweise auch an Mietwohnungen, mit längeren Vermietungsdauern und Leerständen auseinandersetzen. Nach wie vor sind wir davon überzeugt, dass an Premiumlagen die Nachfrage hoch bleibt – marktgerechte Preise vorausgesetzt.

**Die HEV Verwaltungs AG will Immobilien «mit analytischem Vorgehen» vermitteln. Was muss ich darunter verstehen?**

Der Verkauf einer Immobilie erfordert eine sorgfältige Vorbereitung, denn jedes Objekt ist einzigartig und benötigt eine eigene Vermarktungsstrategie. Das analytische Vorgehen setzt bereits bei der Festlegung des Verkaufspreises an: Wir empfehlen in vielen Fällen ein fundiertes Schätzungsgutachten, das durch unsere renommierten Immobilienschätzer nach einer Besichtigung vor Ort angefertigt wird. Ist der optimale Kaufpreis festgelegt, folgt eine Vermarktungsstrategie, die durch unsere Makler individuell erarbeitet und auf den Kundenwunsch abgestimmt wird. Die Festlegung der Zielgruppe ist ebenfalls Teil des analytischen Vorgehens. Diese Vorarbeiten und die Ausarbeitung eines optimalen Marketingmixes ermöglichen, mit verhältnismässig geringen finanziellen Mitteln einen optimalen Vermittlungserfolg zu erzielen. Natürlich erstellen wir nach Bedarf bei entsprechendem Budget umfangreichere Marketingmassnahmen, auch in Zusammenarbeit mit unseren professionellen Marketingpartnern. Ebenfalls verfügen wir über einen hausinternen Rechtsdienst, welcher uns bei rechtlichen Fragestellungen unterstützt.

**Darüber hinaus bietet die HEV Verwaltungs AG weitere Dienstleistungen an, auch Finanzierungs- und Bonitätsprüfungen. Stehen Sie damit in Konkurrenz zu den Banken?**

Nein, im Gegenteil: Wir sehen die Banken als unsere Kooperationspartner. Bei unserer Finanzierungsprüfung handelt es sich um eine Leistung, die im Vermarktungspaket inbegriffen ist. Dabei werden bei Bedarf vorab die approximative Tragbarkeit und

«Für den Ostschweizer Immobilienmarkt erwarten wir keine unmittelbar bevorstehende Krise.»

Finanzierbarkeit geprüft, sowie die unterschiedlichen Varianten einer Finanzierung aufgezeigt. Zudem stellen wir während des Verkaufsprozesses in Zusammenarbeit mit dem möglichen Käufer und dem jeweiligen Bankinstitut sicher, dass der Käufer über die notwendige Bonität verfügt, damit der Kauf reibungslos abgeschlossen werden

kann. Wir handeln weder als offizielle Vermittler, noch sind wir befugt Finanzierungsversprechen zu sprechen. Sobald spezifisches und konkretes Finanzierungswissen gefragt ist, verweisen wir direkt an die Spezialisten von Banken oder Versicherungen. Wir setzen den Fokus auf das, was wir am besten können: Immobilien verkaufen, vermieten, bewirtschaften und schätzen.

**Nach welchen Dienstleistungen wird am meisten verlangt?**

Aufgrund der hohen Komplexität von Immobilienbewertungen verzeichnen wir ganzjährig eine hohe Nachfrage nach Schätzungsgutachten. Aber auch unsere professionelle Immobilienvermittlung und -bewirtschaftung sind nach wie vor sehr gefragt. Letztlich stellen wir auch einen konstanten Bedarf an Rechtsauskünften durch unseren Juristen fest. Genau dies ist es, was unsere Kunden überaus schätzen: Wir bieten fachmännische und seriöse Dienstleistungen rund um die Immobilie aus einer Hand.

Interview: Marcel Baumgartner  
Bilder: zVg



Das Team der HEV Verwaltungs AG.

.....  
**Arthur R. Breitenmoser  
und Severina Breitenmoser:**

«**«Oben» findet eine  
Übersättigung statt.**»  
.....



# «Wir lieben unsere Objekte, daher investieren wir in sie»

**Während andere Immobilienfirmen Neubauten förmlich aus dem Boden stampfen und Wohnungen im oberen Preisspektrum auf Halde produzieren, fokussiert sich die Rickenbacher Firma «Breitenmoser Immobilien» auf die Nische im mittleren Segment. Und das mit Erfolg: Konkurrenz hat Geschäftsleiterin Severina Breitenmoser aufgrund der aktuellen Entwicklungen keine zu befürchten.**

Sie hat einige der Charakterzüge ihres Vaters (siehe Interview) geerbt. Den Ehrgeiz etwa. Oder die Willensstärke. Beides Eigenschaften, die im hart umkämpften Immobilienmarkt sicherlich von Vorteil sind. Ein Business, das Severina Breitenmoser (\*1976) aufgrund ihrer bereits über 20-jährigen Tätigkeiten in- und auswendig kennt. Die Leidenschaft, mit der ihr Vater, Arthur Breitenmoser, ab 1982 ausschliesslich eigene Immobilien verwaltete, dürfte mitentscheidend gewesen sein, dass sie in eben diesem Sektor eine Lehre absolvierte und nach dem Abschluss 1997 ins Familienunternehmen eintrat.

## Attraktivität und beste Lagen

«Reingewachsen» sei sie anschliessend und habe fortlaufend mehr Freiheiten erhalten. Dabei hat Breitenmoser aber rasch erkannt, dass das Fundament für den Erfolg darin besteht, den Kunden – also den Mietern – keine Objekte, sondern Herzensangelegenheiten anzubieten. Es sind dies Wohnungen, die sich preislich im mittleren Segment bewegen, die sich aber dennoch durch Attraktivität und beste Lagen auszeichnen.

«Wir sind eine der wenigen Immobilienfirmen, die sich quasi auf die «Mitte» spezialisiert hat und die Arme nicht nach oben ausstreckt.»

Diesem Credo hat sich schon ihr Vater verpflichtet: Soll ein neues Mehrfamilienhaus in den Bestand aufgenommen werden, wird erst vor Ort eine Beurteilung der Bausubstanz vorgenommen. Überzeugt diese ebenso wie der Standort und der Grundriss der Wohnungen, wird ein Kauf in Betracht gezogen. Was auf einen Zuschlag folgt, sind Renovationsarbeiten, um das Objekt in einen für die Mieter attraktiven Topzustand zu bringen.

## Erfolg in der Nische

«Wir lieben unsere Objekte, daher investieren wir auch entsprechend in sie», erklärt Severina Breitenmoser das Vorgehen. Was

nach einer schön verpackten Werbebotschaft tönt, ist in Tat und Wahrheit aber eine Nische, die nunmehr seit über 35 Jahren Erfolg verspricht. Denn sowohl Anbieter, die Wohnungen zu absoluten Tiefstpreisen anbieten – in denen der Mieter aber auch auf teils grundsätzliche Vorzüge verzichten muss –, als auch solche, die Objekte im Hochpreissegment im Angebot haben, gibt es unzählige.

«Wir sind eine der wenigen Immobilienfirmen, die sich quasi auf die «Mitte» spezialisiert hat und die Arme nicht nach oben ausstreckt», so Breitenmoser. Denn in diesem «Oben» finde förmlich eine Übersättigung statt: Alle würden sich auf dieses Segment stützen und dabei eine grosse Klientel vernachlässigen. Diese Mietwohnungen müssen zwar den Vergleich zu Eigentumswohnungen nicht scheuen, seien dadurch aber auch oft überteuert und entsprechend schwer zu vermitteln. «Nicht selten muss der Anbieter bei solchen Wohnungen bereits bei einer Zweitvermietung nach kurzer Zeit mit enormen Einnahmehinbussen rechnen», erklärt Breitenmoser.

## Kommunikation auf Augenhöhe

Dass sich im Bestand der Breitenmoser Immobilien fast keine Leerwohnungen befinden, hat wohl mit einer grundsätzlichen Philosophie zu tun. «Einfach ausgedrückt: Wenn ein Wasserhahn tropft, dann reagieren wir sofort», umschreibt es Severina Breitenmoser. «Wir bezeichnen uns nicht als 08/15-Verwaltung. Wir sind mit Herz dabei. Und das spüren unsere Mieter.»

So werde bei Wünschen auch stets nach einer für beide Seiten optimalen Lösung gesucht – oftmals ein Spagat zwischen Ausführung und attraktivem Preis. «Entsprechend wichtig ist die gesamte Kommunikation auf Augenhöhe, mit den Mietern wie auch mit den Handwerkern.» Gerade bei den ausführenden Unternehmen setzt die Breitenmoser Immobilien seit Jahren auf vertraute Anbieter. Das biete Gewähr für Qualität. Und über diese – da verfolgt Breitenmoser die gleiche Linie wie ihr Vater – könne man sich letztlich einen Namen machen.

Text: Marcel Baumgartner

Bild: Bodo Rüedi

# Das Ziel war die Million

**Auf 80 Seiten hat Arthur R. Breitenmoser (\*1951) aus Rickenbach sein bisheriges Leben niedergeschrieben. «Ich habe mich auf das Wichtigste konzentriert», sagt er. Das Manuskript sei um einiges länger gewesen. «Ich hätte noch viel mehr schreiben können.» Entstanden ist das Buch «Er war nie zu faul, um reich zu werden», das 2017 erschienen ist. Es schildert Breitenmosers Weg vom Maler zum grossen Immobilienbesitzer.**



Lehmhütten leben, ohne Wasser, Strom oder sanitäre Anlagen. Es wurde mir bewusst, was für ein privilegiertes, interessantes und spannendes Leben ich bereits hinter mir habe. Es wuchs in mir der Wunsch, meine Geschichte zu erzählen. Deshalb habe ich damit begonnen, Notizen auf mein iPhone zu schreiben, und habe so mein Manuskript erstellt.

**Sie wollen damit aufzeigen, dass man mit viel Ehrgeiz, Beharrlichkeit und Verstand seine Ziele erreichen kann. Glück gehört nicht dazu?**

Meine Lebenseinstellung war und ist immer positiv. Glück ist machbar. In meinem Buch habe ich beschrieben, was es braucht, um vermögend zu werden.

**Und wie sieht es mit Verzicht aus?**

Mit 1642 Franken gespartem Startkapital gründete ich 1972 mein eigenes Malergeschäft. Tag und Nacht, auch samstags, arbeitete ich fortan wie ein Verrückter – teilweise zusammen mit Aushilfen. Auch freie Sonntage oder Ferien waren kein Thema. Im ersten Sommer blieben mir nach den

Lohnauszahlungen noch ganze 13 Franken. Oft war ich kurz vor dem Zusammenbrechen, aber Geschäft ist wie Spitzensport: Volle Konzentration, möglichst sieben Tage die Woche – denn Zeit ist Geld. Eines muss hier aber gesagt sein: Es braucht Leidenschaft und Enthusiasmus, nur dann kommt der Erfolg und damit automatisch auch das Geld.

«Meine Lebenseinstellung war und ist immer positiv. Glück ist machbar.»

**Was führte Sie denn letztlich effektiv zum Erfolg?**

Ich hatte stets klare Ziele vor Augen. Ich wollte mit 40 Jahren unbedingt Millionär sein. Und daraufhin arbeitete ich unermüdlich. Ich gründete oder übernahm weitere Firmen. Im Alter von 31 Jahren konnte ich sechs Geschäfte mit total 55 Mitarbeitern und sieben Liegenschaften mein Eigen nennen. Das Ziel, Millionär zu werden, war früher erreicht als geplant.

**Wie stark sind Neider mitunter der Antrieb zu Höchstleistungen?**

Neider versuche ich zu missachten. Sie tun mir nur leid. Es freut mich sehr, wenn ein Zeitgenosse mehr Besitztümer ausweisen kann als ich, dann habe ich einen Neidgenossen weniger und dafür einen Freund mehr.

**Arthur R. Breitenmoser, was hat Sie veranlasst, ein Buch über Ihr Leben zu schreiben?** Geschichte und Kultur sind zwei meiner vielen Hobbys. Daher habe ich in den vergangenen 33 Jahren auch schon über 140 Länder bereist. Und ich habe Völker besucht, die in

Anzeige





**BLITZ-BLANK**

BB-Gebäudereinigung AG [www.bb-blitzblank.ch](http://www.bb-blitzblank.ch)

Ihr Fachgeschäft für sämtliche Reinigungen

---

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

St.Gallen - 071 245 50 55
Rorschach - 071 855 80 90
Diepoldsau - 071 733 13 59

# «Bauland ist stärker gefragt als früher»

2008 hat sich Theres De Luca mit einem Immobilien-KMU selbstständig gemacht. Insgesamt arbeitet sie seit mehr als 30 Jahren in der Immobilienbranche. Im Interview erzählt De Luca, was sich in dieser Zeit auf dem Markt verändert hat.

## Theres De Luca, wie hat sich die Immobilienbranche in den letzten 30 Jahren verändert?

Wohneigentum wie Häuser und Wohnungen sind derzeit nach wie vor gefragt. Rekordtiefe Zinsen machen den Immobilienkauf so attraktiv wie noch nie, trotz hoher Preise. In der Vermietung sinken aufgrund der Anpassung des Referenzzinssatzes die Mietzinse. Mein Eindruck ist, dass heute traditionelle Werte wie Familie und Heimat wieder vermehrt im Fokus stehen – da spielt das eigene Heim eine grosse Rolle. Sicher stärker als früher gefragt sind Bauland und Mehrfamilienhäuser.

## 2008 haben Sie mit Delucaimmo Ihr eigenes Unternehmen gegründet. Wo waren Sie vorher tätig?

Ich habe nach dem Abschluss der kaufmännischen Lehre direkt in der Immobilienbranche begonnen, also mit der Verwaltung und dem Verkauf. Unter anderem bei der Swissair-Immobilienverwaltung und der OBT. Immobilien sind meine Leidenschaft; ich verbinde mein Hobby mit der Arbeit. Mich spornt es an, Kunden zufrieden zustellen, und ich schätze den Kontakt mit verschiedenen Menschen sehr.

## Die Delucaimmo GmbH ist ein Familienunternehmen. Arbeitet Ihre ganze Familie mit?



Theres De Luca (\*1964) ist im Rheintal aufgewachsen und wohnt heute in Mörschwil.

Ja, mein Ehemann Enzo steht beratend zur Seite, hilft an der Immo Messe und begleitet Umbauten von Immobilien. Unser Sohn Sandro erledigt alles im Zusammenhang mit der Informatik und Tochter Laura engagiert sich im Marketing. Wir beraten unsere Auftraggeber in allen Belangen – bei uns sind sie keine Nummer.

Text: Malolo Kessler, Bild: zVg

Anzeige



## » Bei uns haben Vergangenheit und Zukunft nebeneinander Platz.

Im Toggenburg werden alle Wohnräume zu erschwinglichen Preisen Wirklichkeit. Dort, wo traditionelle Architektur und Modernes nebeneinander Platz haben, entsteht ganz von selbst auch eine angenehme Wohnatmosphäre. Wenn Sie mehr über das Toggenburg und die Region als Wohnort wissen möchten, besuchen Sie uns auf [www.toggenburg.ch](http://www.toggenburg.ch).

Besuchen Sie uns an der  
Immo Messe Schweiz, St.Gallen  
Halle 9.1. – Stand 027

**REGION  
TOGGENBURG** WOHNEN  
LEBEN  
ARBEITEN  
IM EINKLANG

# Stockwerkeigentum verlangt ein Miteinander

Der anhaltende Wohnungsbau fordere die Vermarkter heraus – und Käufer von Stockwerkeigentum sollten sich besser informieren, sagt Thomas Mesmer, Präsident des Schweizerischen Verbands der Immobilienwirtschaft (SVIT) Ostschweiz.

**Thomas Mesmer, die Leerstandsquote für Wohnungen ist schweizweit zwischen 2014 und 2017 von gut einem auf rund 1,5 Prozent gestiegen: Muss man sich Sorgen machen?**

Nein, nicht grundsätzlich. Es gibt lokal sehr grosse Unterschiede: In Städten wie Zürich, Basel, Genf und Lausanne tendieren die Leerstandsquoten nach wie vor gegen null.

In Randregionen hingegen, zum Beispiel im Mittelthurgau, im Rheintal oder im Toggenburg, erreichen die Leerstände bis gegen fünf Prozent.

**Dennoch wird auch in diesen Regionen nach wie vor gebaut. Warum?**

Mangels Alternativen investieren institutionelle Investoren nach wie vor auch in



.....  
**Thomas Mesmer, Präsident des Schweizerischen Verbands der Immobilienwirtschaft (SVIT) Ostschweiz:**

«In der jüngsten Vergangenheit war es für viele sehr einfach, Wohnungen zu vermarkten. Jetzt hat sich das Blatt gewendet.»  
 .....

strukturschwachen Gebieten. Es gibt laufend neue Projekte, und da muss man sich schon fragen: Wie werden diese neuen Wohnungen vom Markt absorbiert?

#### Was wird konkret gebaut?

Das Käufersegment für Eigentumswohnungen scheint weitgehend versorgt zu sein, während nach wie vor neue Mietwohnungen erstellt werden. Hinzukommt, dass Mieter, auch im Zuge der sinkenden Zuwanderung, von alter zu neuer Substanz wechseln.

#### Was heisst das für die Vermarktung?

Die Vermarktung von neu erstellten Mietwohnungen ist nicht so problematisch. Bei Altbauten hingegen wächst der Druck. Die Hemmschwelle zur Sanierung sinkt, und man wird gezwungen, in alte Bausubstanz zu investieren, um am Markt zu bleiben. Sanierungsliegenschaften sind angesichts des Zinsniveaus interessant – immer vorausgesetzt, die Lage stimmt.

«Man fragt sich schon: Wie werden diese neuen Wohnungen vom Markt absorbiert?»

#### Leerstand bleibt Leerstand. Nicht wenige Vermarkter bieten Gratismonate an. Ist das sinnvoll?

In der jüngsten Vergangenheit war es für viele sehr einfach, Wohnungen zu vermarkten. Jetzt hat sich das Blatt gewendet, und schon macht man auf Panik und bietet Gratismonate, Möbelgutscheine oder sogar ein Halbtaxabo an. Diese Billige-Jakob-Mentalität schadet dem Markt. Vermarkter signalisieren: Hilfe, ich habe ein Problem, ich werde diese Wohnung nicht los, bitte nehmt sie. Vielmehr sollte man die Geduld aufbringen, auf den richtigen Mieter zu warten oder bei der Miete ein wenig zu korrigieren.

#### Wohin entwickeln sich die Preise?

Sie korrigieren sich, aber das ist bei uns in der Ostschweiz weniger ein Thema als beispielsweise im Grossraum Zürich. Der Ostschweizer Markt war schon immer preislich sensibler.

#### Das heisst, es braucht echte Immobilienprofis, die das Vermarktungsgeschäft beherrschen.

Das seriöse Vorbereiten einer Vermarktung wird je länger, je wichtiger. Ich staune aber

immer wieder, wie Vermieter oder Verkäufer manchmal etwas erzählen, das nicht den Tatsachen entspricht, zum Beispiel wenn es um angrenzende, bebaubare Grundstücke geht. Umgekehrt stelle ich ebenso fest, dass sich viele Konsumenten gutgläubig geben und die Situation nicht überprüfen. Wenn später dann Visiere stehen, erschrickt man und redet schlecht über den Verkäufer.

#### Der Immobilienbewirtschafter «erbt» oft die Fehler, die im Verkaufsprozess entstanden sind.

Richtig, und dazu kommt, dass der Immobilienerwerb für viele Käufer eine im Leben einmalige Sache ist. Er hat keine Erfahrung damit, und darum braucht er einen Partner, dem er vertrauen kann, vielleicht weil sich der Käufer nicht getraut zu fragen oder weil er einen Vertrag, ein Reglement oder auch Pläne nicht lesen kann. Da braucht er seriöse Unterstützung von einem Vermarkter oder Bewirtschafter.

#### Warum gewinnt das Stockwerkeigentum an Beliebtheit?

Viele Verbraucher denken, angesichts der heutigen Zinslage sei mieten teurer als der Kauf von Stockwerkeigentum. Während der Mieter relativ unabhängig ist, wird man als Stockwerkeigentümer aber Teil einer Gemeinschaft. Man muss miteinander funktionieren und ein Zusammenleben gestalten, das meist nicht nur ein paar Jahre, sondern Jahrzehnte dauert.

#### Welche Vorteile hat das Stockwerkeigentum heute?

Es gibt vor allem zwei Segmente von Käufern: Es sind einerseits ältere Menschen, die den Wert des Wohneigentums schätzen, denen die mit einem Einfamilienhaus verbundene Arbeit aber zuviel geworden ist. Sie wechseln gerne zum Stockwerkeigentum. Andererseits sind es Familien, die Kapital geäufnet haben, um Eigentum zu kaufen, sich aber ein Einfamilienhaus nicht leisten können.

#### Was ist beim Kauf konkret zu beachten?

Man soll sich Protokolle und Jahresrechnungen beschaffen und diese eingehend prüfen. Der Kaufwillige soll sich darüber ein Bild machen können, was ihn diese Wohnung wirklich kosten wird. Ist ein Erneuerungsfonds vorhanden und einbezahlt, wie steht es um Wartungsverträge, und wie funktioniert die Gemeinschaft? Viel kann man aus den Protokollen lesen, und auch die Verwaltung gibt Auskünfte.

#### Beim Neubau hat man diese Informationen aber nicht.

In diesem Fall lohnt es sich, die Reglemente zu beschaffen und überprüfen zu lassen. Man sollte den Baubeschrieb lesen und Auskünfte über die Bauherrschaft, eventuell sogar Referenzen einholen. Wen man als Nachbarn kriegt, ist reine Glücksache. Den Verkäufer der Eigentumswohnungen interessiert das in der Regel wenig. Er will vor allem verkaufen.

«Stockwerkeigentümer sein heisst, ein Zusammenleben über Jahrzehnte hinweg mitzugestalten».

#### Es braucht also viel Vorbereitungszeit.

Ja, wie beim Einfamilienhauskauf soll sich der Kaufwillige intensive Gedanken machen und die vielen Details prüfen. Immobilienprofis stehen dabei gerne beratend zur Seite. Nach dem Kauf macht es sich auch gut, aktiv in der Stockwerkeigentümergeinschaft mitzuwirken, sei es im Ausschuss oder in der Revision. Das ist keine grosse Hexerei und kein grosser Arbeitsaufwand, aber man kann so aktiv mitgestalten. Wünschenswert ist es, dass eine Wohndemokratie entsteht, die agiert und nicht von einzelnen Eigentümern oder der Verwaltung bestimmt wird.

Interview: Martin Sinzig  
Bild: Stéphanie Engeler

#### SVIT Ostschweiz

Der SVIT Ostschweiz (Schweizerischer Verband der Immobilienwirtschaft) wurde 1934 gegründet und zählt heute in den Kantonen St.Gallen, Thurgau, beiden Appenzell sowie im Fürstentum Liechtenstein rund 190 Firmenmitglieder. Sie bieten qualifizierte, transparente und korrekte Dienstleistungen an, in den Bereichen Verkauf, Vermietung, Bewirtschaftung, Facility Management, Bewerbungen, Begründung und Verwaltung von Stockwerkeigentum sowie Bautreuhand.  
[www.svit-ostschweiz.ch](http://www.svit-ostschweiz.ch)

# Wenn alles gut läuft, geht es bestimmt noch besser

**Chancen erkennen und wahrnehmen – das ist der Unternehmergeist von Ralf Scherer. Bevor er im Sommer 2016 mit ImmoLeague in den Markt ging, war er bereits seit mehreren Jahren mit einer der ersten Schweizer Filialen des weltweiten ERA-Immobilienverbunds erfolgreich am Markt. Statt sich auf dem Erfolg auszuruhen, sagt er sich «Wenn alles gut läuft, geht es bestimmt noch besser» und beweist mit ImmoLeague auf ganzer Linie, dass Höchstleistung der Kern seines Geschäftsmodells ist.**

ImmoLeague ist eine exakt auf den Markt und seine Kunden zugeschnittene Marke und Konzept. Mit dem Markennamen bringt ImmoLeague nicht nur leicht verständlich das Angebot zum Ausdruck, sondern verbindet den Namen gleichzeitig mit seinem hohen Anspruch. Die Assoziation zur Championsleague ist dabei durchaus gewollt und soll auf einen Blick verdeutlichen, wie ImmoLeague gesehen werden will. «Wir wollen als Experten-Liga nachhaltig und erfolgreich Immobilien verkaufen und vermitteln – ohne typisches Maklergehabe. Das gelingt nur, wenn die Basis unserer Arbeit eine Kultur aus Vertrauen, Wertschätzung und Zuverlässigkeit ist», sagt der ambitionierte Unternehmer Scherer. In

Kombination mit aufeinander abgestimmten Dienstleistungen, die permanent weiterentwickelt werden, der langjährigen Erfahrung und regelmässigen Investitionen in neueste Technologien und Ausbildung will ImmoLeague der Stern in der Immobilienvermittlung sein, den man gerne weiterempfiehlt.

Als Premiumdienstleister setzt ImmoLeague allerdings nicht nur auf Luxusobjekte. Premium ist vielmehr eine Haltung, ganz gleich, um welche Art von Immobilie es sich handelt. Das bedeutet für die Kunden, Käufer oder Verkäufer, vor allem: individuelle Beratung, einen persönlichen Dialog und Leistungen, die den Bedürfnissen genau entsprechen. All das zusammen macht den Unterschied aus.

Als weit über die Stammregion Ostschweiz hinaus aktives Unternehmen fühlt sich ImmoLeague tief mit der Region verwurzelt und engagiert sich auch vor Ort. So unterstützt ImmoLeague Höchstleistung und Teamarbeit von zahlreichen Vereinen und Institutionen.

In ImmoLeague steckt viel Potential und das soll langfristig weiter angehoben werden. Das Erscheinungsbild und die Kommunikationsstrategie sind für eine skalierbare Marke ausgelegt, die organisch und umsichtig wachsen soll, ohne dabei die Nähe zu ihren Kunden zu verlieren. So wurde der Hauptsitz in Kreuzlingen kräftig ausgebaut und zeigt auf über 300 Quadratmetern, was man unter der Höchstleistungs-Philosophie versteht. Im Herbst 2017 kam das erste Büro in der Kantonshauptstadt Frauenfeld dazu. Die renommierte Immobilien-Expertin Monika Zehnder und ihr Team bringen zusätzliche Erfahrung und Expertise mit. Aktuell sind weitere Büros in Planung: in St.Gallen, Wintertur, Zürich, aber auch jenseits der nationalen Grenze zum Beispiel in Konstanz. Die Marke lebt vom Geist der Höchstleistung – und dafür sucht ImmoLeague die besten Partner zum Nutzen der Kunden.

Typisch ImmoLeague

 <b>Kompetenzzentrum</b> für Immobilien	 mehrfach ausgezeichnete <b>ImmobilienExperten</b>	 grosse Datenbank bonitätsgeprüfter <b>Kaufinteressenten</b>	 leistungsstarkes <b>Netzwerk</b>
 erfolgsabhängiges Honorarmodell ohne versteckte Nebenkosten	 bankgeprüfte <b>Immobilien</b>	 bestmöglicher <b>Verkaufspreis</b>	 strategische Immobilienvermarktung mit neuester Technik

Dienstleistungsumfang

Verkauf / Vermietung / Ankauf / Finanzierung / Verwaltung & Bewirtschaftung / Service für Investoren und Anleger / Begründung von Stockwerkeigentum / Entwicklung von Immobilien / Schätzungen & Analysen / Ansiedlung von EU Bürgern



## Im Gespräch

### Monika Zehnder (ImmoLeague Frauenfeld) und Ralf Scherer (Inhaber ImmoLeague)

**Ralf Scherer:**

Frau Zehnder, bevor Sie sich im Herbst 2017 entschlossen haben, erste Lizenznehmerin von ImmoLeague zu werden, waren Sie bereits erfolgreich mit Ihrem Immobilienbüro ERA Frauenfeld am Markt. Warum haben Sie sich für ImmoLeague entschieden?

**Monika Zehnder:**

Ich bin zutiefst davon überzeugt, dass leistungsstarke Netzwerkpartner, die gemeinsam im Verbund unternehmerisch denken und handeln, erfolgreichere Konzepte am Markt anbieten können und die Kunden dadurch auf ganzer Linie profitieren. Als ImmoLeague ein Jahr zuvor in den Markt getreten ist, habe ich gleich das Potenzial in der Marke gesehen und wollte wissen, was genau dahinter steht.

**Ralf Scherer:**

Ja, als wir umfirmierten und uns im komplett neuen Gewand unter ImmoLeague präsentierten, entstand bei vielen Menschen dennoch der Eindruck, als gäbe es ImmoLeague schon lange. Die Wiedererkennung war von Beginn an extrem hoch. So sind viele neue Interessenten aktiv auf uns zugekommen und hatten keine Berührungängste.

**Monika Zehnder:**

Für mich war entscheidend zu sehen, dass hinter der schönen Fassade der Anspruch der Marke auch gelebt und konsequent auf allen Ebenen umgesetzt wird.

Da ich zu 100 Prozent hinter der Höchstleistungs-Philosophie von ImmoLeague stehe, hat mich das sofort überzeugt. Mir war schnell klar, dass ich mit der neuen Marke gleich durchstarten und den positiven Wind, der mein Geschäft bereits trug, noch mehr zur Wirkung bringen kann.

Wenn ich jetzt nach den ersten Monaten Bilanz ziehe, dann haben sich meine Erwartungen nicht nur erfüllt, sondern wurden sogar noch übertroffen.

**Ralf Scherer:**

Unser Markenname, der den Anspruch bereits im Namen trägt, hat im Leben nach innen und Erleben von aussen auch in Kreuzlingen eine Menge bewirkt. Das Versprechen von Höchstleistung motiviert alle, es täglich einzulösen.

**Monika Zehnder:**

Ich stelle fest, dass gerade in unserer hart umkämpften Branche, der Markenname aktive Rückmeldung förmlich provoziert. Und das ist auch gut so, denn vom Feedback unserer Kunden habe ich immer schon sehr viel gelernt. Ja, ich möchte geradezu, dass man mich an meinem Höchstleistungsversprechen misst.

**Ralf Scherer:**

Für uns ist das Ansporn, unser Konzept und unsere Marke ständig weiterzuentwickeln, um gesundes, nachhaltiges und zukunftsfähiges Wachstum zu ermöglichen.



**IMMOLEAGUE®**

★ **Höchstleistung verkauft**

ImmoLeague AG  
Löwenstrasse 10  
8280 Kreuzlingen  
kreuzlingen@immoleague.ch

Büro Frauenfeld  
Zürcherstrasse 122  
8500 Frauenfeld  
frauenfeld@immoleague.ch

# «Gute Landschaftsarchitektur erweitert die räumliche Planung in den Aussenraum»

Bei der Planung eines Eigenheims hat der Aussenraum oftmals nicht oberste Priorität – auch aus finanziellen Gründen. Enzo Enea rät jedoch, diesen Bereich schon in einer frühen Phase einzubeziehen. Mit seiner Enea GmbH in Rapperswil-Jona hat der international renommierte Landschaftsarchitekt schon mehrfach den Beweis erbracht, dass es sich lohnt, Aussen und Innen als Ganzes zu betrachten. Denn: Michelangelo habe bei der Erschaffung des «David» auch nicht erst das Knie gemeisselt und dann den restlichen Teil noch irgendwie untergebracht.

**Enzo Enea, gehe ich recht in der Annahme, dass in der Architektur früher Aussen- und Innenbereich strikte getrennt wurden?**

Die Hierarchie in der Projektorganisation, die sich heute zunehmend verändert, bewirkt, dass heute alle am Projekt beteiligten Parteien wie Architekt, Landschaftsarchitekt und Innenarchitekt im Team arbeiten. Wenn das Team gut harmoniert, besteht im besten Fall die Chance, dass Aussen und Innen

verschmelzen. Grundsätzlich war das aber schon immer möglich.

**Wenn wir von einer optimalen Verschmelzung dieser beiden Bereiche sprechen, reden wir dann in erster Linie von einer Weiterführung von Formen und Materialien?**

Die Verschmelzung von Formen und Materialien ist nur eine Facette und Ausdruck einer Harmonie. Die wichtigste Komponente





ist die räumliche Abstimmung: Die Fassade muss mit dem Aussenraum korrelieren, die Bepflanzung ist auf den Ausblick abgestimmt. Das sind die wichtigen Themen, wenn es um die Verschmelzung von Out- und Indoor geht.

**Braucht es für die optimale Ausgestaltung in erster Linie viel Raum und ebenso viel Kapital?**

Nein, das würde ich nicht sagen. Es wird sogar umso wichtiger, je kleiner der Raum ist. Es ist zudem eher eine Frage des richtigen Konzepts respektive einer guten Planung.

**Was zeichnet für Sie eine perfekte Landschaftsarchitektur aus?**

Gute Landschaftsarchitektur erweitert die räumliche Planung in den Aussenraum und schafft die Verbindung mit dem Ort. Das Projekt verschmilzt mit seiner Umgebung. Die Pflanzen sind zudem auf die örtlichen Bedingungen abgestimmt. In der zeitlichen Entwicklung wird das Projekt immer schöner. Der Nutzer hat das Projekt vollständig angenommen. Sind diese Kriterien erfüllt, kann man von guter Landschaftsarchitektur sprechen.

**Gibt es die typischen Fehler, die immer wieder begangen werden?**

Wenn das Ziel ist, eine harmonische Gestaltung von Innen und Aussen zu erreichen, müssen die beteiligten Parteien gemeinsam an diesem Ziel arbeiten. Man muss miteinander reden und sein eigenes Projekt auch von

aussen betrachten, nicht nur von innen. Wir wollen den Ort und die Architektur verstehen. Genauso sollten auch Architekten vom Wissen der Landschaftsarchitekten und Gärtner profitieren. Ausserdem fehlt es teilweise an den fachlichen Fertigkeiten – Pflanzenkenntnisse etwa sind sehr wichtig. Wenn diese Expertise nicht gewährleistet ist und vielleicht am Ende der Architekt die Bepflanzung plant, birgt das Risiken.

.....  
 «Häufig wird das Budget nur zwischen Kunden und Architekten abgestimmt. Das scheint auf den ersten Blick einfacher.»  
 .....

**Auf welches Ihrer Projekte sind Sie besonders stolz?**

Da gibt es viele. Es ist jedoch ein besonderer Erfolg, ein Projekt in einer von uns noch nicht erschlossenen Klimazone zu realisieren. Das sind Meilensteine, die unseren eingeschlagenen Weg bestätigen. Dies ist uns in Ägypten gelungen, im mediterranen Raum, in Südamerika, Asien und an anderen Orten. Es gibt aber auch Projekte in der Schweiz und Mitteleuropa, auf die ich besonders stolz bin. Ein schöner Erfolg ist etwa der Lanserhof am Tegernsee, der mehrfach zum weltweit besten Spa und zu «Germany's Best Wellness Retreat 2016» gekürt wurde.

**Wer in ein Eigenheim investiert, hat in einer ersten Phase oftmals keine ausreichende finanzielle Mittel für den Aussenbereich zu Verfügung. Was muss schon in der Planung beachtet werden, damit dieser in Zukunft schrittweise «in Form» gebracht werden kann?**

Wichtig ist es, zu Beginn ausgewogen zu budgetieren. Wenn das Eigenheim also über eine Terrasse oder einen Garten verfügt, sollte dieser Aussenbereich in die Kalkulation mit einbezogen werden. Schliesslich ist er des Ganzen. Das heisst: Nicht nur der Architekt, auch der Landschaftsarchitekt ist gefragt. Häufig wird das Budget nur zwischen Kunden und Architekten abgestimmt. Das scheint auf den ersten Blick einfacher. Es gibt aber eine Fülle von Projekten in unserem Portfolio, bei denen unsere Kunden kaum glauben konnten, welches Potenzial ihre Liegenschaft birgt, als wir ihnen die ersten Entwürfe gezeigt haben. Man muss eben das ganze Bild betrachten. Wie Michelangelo, der zuerst den ganzen Steinblock dreht und wendet und immer wieder liest, um letztlich den David zu schaffen. Ihm wäre es auch nicht in den Sinn gekommen, einfach mal ein Knie zu meisseln und dann den Rest noch irgendwie unterzubringen.

**Der Aussenbereich hat jedoch oftmals nicht oberste Priorität...**

Oft stürzt man sich zu intensiv auf sein Lieblingsthema wie zum Beispiel eine stilvolle Küche. Wir aber glauben an ein ganzheitliches Konzept. Auch weil dieses unserer Vision, Werte für Generationen zu schaffen,



Grüezi

Jürg Süess  
Teamleiter Finanzierungen  
acrevis Bank St.Gallen

## Gemeinsam den Traum vom Eigenheim realisieren.

Wir unterstützen Sie mit massgeschneiderten Finanzierungslösungen und beraten Sie engagiert, unkompliziert und kompetent – damit Ihre Wohnträume Wirklichkeit werden. Vereinbaren Sie noch heute einen unverbindlichen Beratungstermin unter Tel. 058 122 77 59.

acrevis Bank AG, Marktplatz 1, St.Gallen  
[www.acrevis.ch/st-gallen](http://www.acrevis.ch/st-gallen)

**acrevis**  
Ihre Bank, näher bei Ihnen

\* INVESTIEREN SIE JETZT IN SICHERE WERTE! \*



**WEITERE EIGENTUMSWOHNUNGEN:**  
Altstätten «Zentrumsitz»  
Rorschacherberg «Wilenegg»  
Romanshorn «Grünau»

**IMMO MESSE SCHWEIZ**

**Wohntraum in Appenzell**

An der Immo-Messe starten wir mit dem Verkauf unseres neuen Projektes «Kreuzhof» in Appenzell. Es entstehen zentral an der Kreuzhofstrasse vier Mehrfamilienhäuser mit insgesamt 24 Eigentumswohnungen, 3½- und 4½-Zimmer-Wohnungen. Interessiert! Dann holen Sie sich die Verkaufsdokumentation. Wir freuen uns auf Ihren Besuch an unserem Messestand.

Besuchen Sie uns an der Immo-Messe in St.Gallen  
16.-18. März 2018, Stand Nr. 9.1.021

 **RELESTA**



**Zur Person**

Nach einer Ausbildung zum Industriedesigner studierte Enzo Enea (\*1964) Landschaftsarchitektur in London und reiste danach nach Brasilien und Hawaii, wo er sein erstes grosses Landschaftsprojekt für ein Sheraton-Hotel entwarf. Enea erhielt zahlreiche goldene und silberne Preise auf den Giardina-Messen von Basel und Zürich. Ausserdem wurde er 1998 mit dem Newcomerpreis der renommierten Chelsea Flower Show in London ausgezeichnet. Zum gestalterischen Konzept von Enea Landschaftsarchitektur gehört insbesondere das Verschmelzen von Outdoor und Indoor, das gestalterische Verbinden des Inneren eines Hauses mit seiner Aussenanlage.

**Landschaftsarchitekt Enzo Enea:**

«Oft stürzt man sich zu intensiv auf sein Lieblingsthema wie zum Beispiel eine stilvolle Küche.»

**Haben Sie einen Tipp für die Budgetierung neuer Eigenheime?**

Einen Garten kann man unter Umständen in Etappen realisieren, dann ist die Finanzierung oft einfacher. Hinzu kommt der Zeitfaktor: Wenn man jung ist und Zeit hat, bis sich Pflanzen entwickeln, schont das das Budget. Genau für solche Fragen und Tipps sind wir da. Wir wollen vor allem gut beraten – das steht für uns im Vordergrund.

Der Gärtner ist meist dann der richtige Ansprechpartner, wenn etwas nicht richtig gedeiht und eine Nachpflanzung im Rahmen

«Wir wollen den Ort und die Architektur verstehen.»

des Gartenunterhalts erforderlich wird. Immer, wenn es um Gestaltung geht, ist es aber sinnvoll, auch einen Gestalter hinzuzuziehen.

möglich macht. Dazu braucht es zunächst eine gute Idee. Der Garten entwickelt sich mit der Zeit, wohingegen die Bausubstanz des Hauses mit der Zeit an Wert verliert.

**Bis zu welchem Punkt kann ich auf die Ratschläge meines Gärtners zurückgreifen, und ab wann lohnt sich der Einbezug eines Landschaftsarchitekten?**

Interview: Marcel Baumgartner  
Bilder: zVg



## Gradlinigkeit, Ehrlichkeit und Loyalität



Die La Casa Swiss GmbH mit Sitz in Kreuzlingen ist ein schweizweit tätiges Handwerksunternehmen für Umbau, Modernisierung und Renovationen. Das Angebotsspektrum umfasst Küchen & Bäder, Fliesen- & Natursteinarbeiten, Poolanlagen & Gartengestaltung, Dachmodernisierung, Umbau & Reno-

vationen, Reparaturen & Instandhaltung sowie Interdisziplinäres Projektmanagement. «Mit einem Team versierter Handwerker gehen wir jede Aufgabe souverän mit dem Ziel einer qualitativ hochwertigen Umsetzung an», erklären die beiden geschäftsführenden Gesellschafter, Frank Hoppe und Markus Heep. «Grund für unseren Erfolg ist die Übernahme von Verantwortung; unseren Mitmenschen unserer Umwelt und unserem Auftrag gegenüber. Wir sind der Überzeugung das Gradlinigkeit, Ehrlichkeit und Loyalität uns weiterbringen. Deshalb arbeiten wir mit ausgeprägter Handwerkskunst, dem Sinn für das Wesentliche, frischen Ideen und einem stimmigen Gesamtauftritt.» Das Ergebnis: Häuser, Wohnräume und alles was dazugehört in einem perfekten Erscheinungsbild.

## Von Profis für Profis

Das St.Galler Internet-Start-up ODO.ch, welches sich als erster und einziger Online-Marktplatz auf die Vermarktung von Rendite-Immobilien spezialisiert hat, konnte seit dem Start im Juli 2017 ein rasantes Wachstum aufweisen. Nicht nur die Anzahl inserierter Objekte konnte pro Monat um knapp 100 Immobilien gesteigert werden, auch die Besucherzahlen haben sich monatlich um rund 1000 Personen erhöht, Tendenz weiter steigend. Mit dem auf Rendite-Immobilien spezialisierten Angebot scheint das Schweizer Start-up-

Unternehmen den «Puls der Zeit» getroffen zu haben. «Die Möglichkeit, als Immobilien-Anbieter, Makler oder Investor Immobilien-Objekte auf einem Online-Marktplatz anzubieten, scheint bekannt, die Fülle und der Detaillierungsgrad der zu publizierenden Informationen ist hingegen neu. Investoren finden auf ODO.ch Rendite-Immobilien und somit optimierte Angebote für ein gewinnbringendes und effizientes Investment ohne langes Nachfragen und Suchen», wie Mitgründer Sandro Kälin festhält.

## Hygiene auf den Punkt gebracht

Der Diepoldsauer Dusch-WC-Spezialist LaPreva hat an der grössten Schweizer Baumesse, der Swissbau in Basel, das neue Dusch-WC LaPreva P3 vorgestellt. Das P3 polarisiert mit seiner Einfachheit: Im zeitlos modernen Design vereint es die wesentlichen Funktionen eines Dusch-WCs, lässt sich praktisch von selbst entkalken – und ist per App bedienbar. Das Smartphone ist der stetige Begleiter und macht auch vor der Toilette keinen Halt. Ab Sommer 2018 kann es nicht nur chatten oder surfen, sondern auch duschen: Mit der kostenlosen LaPreva-App, erhältlich im Apple Store und auf Google Play, lässt sich das LaPreva P3 bequem über das Smartphone bedienen: Duschstrahlstärke, Duscharmposition, Duschstrahltemperatur können stufenweise angepasst werden.

## Arbonia verkauft Immobilienbesitz

Die EgoKiefer AG verkauft gemeinsam mit der Fürsorgestiftung der EgoKiefer AG ihre nicht mehr betriebsnotwendigen Liegenschaften an der Schöntalstrasse in Altstätten an die Diepoldsauer Valrheno Immobilien AG. Diese übernimmt die verschiedenen Grundstücke mit einer Gesamtfläche von rund 45 000 m<sup>2</sup> inkl. der Büroräumlichkeiten und Produktionshallen.

## Thurgauer Energieprojekte auf dem 1. und 2. Platz

15 Projekte aus der Bodenseeregion waren für den mit insgesamt 25 000 Euro dotierten IBK-Nachhaltigkeitspreis nominiert. Die Gewinner wurden Ende 2017 in Vaduz vom liechtensteinischen Regierungschef und IBK-Vorsitzenden Adrian Hasler prämiert. Gleich zwei Thurgauer Projekte haben den 1. und 2. Platz gewonnen: Platz eins geht an die Plus-Energie-Überbauung Zentrum Tobel (Bild), Platz 2 an den Plus-Energie-Bauernhof von Josef Gemperle in Fischingen. und Platz 3 ging an die Hübscher Holzbau AG aus Beringen im Kanton Schaffhausen.



## SCHMOBI – Erfolgreiches Geschäftsjahr 2017

Die SCHMOLZ + BICKENBACH Stahlcenter AG – kurz SCHMOBI – blickt zufrieden auf das Geschäftsjahr 2017 zurück. Die Strategie des führenden Stahlhandelsunternehmens und die Optimierungsmassnahmen der letzten Jahre zeigen deutlich ihre Wirkung. Absatz und Umsatz konnten gegenüber dem Vorjahr über 10 Prozent gesteigert werden.

Auch personell hat das KMU mit Sitz in Wil Erfreuliches zu berichten. 2017 konnten insgesamt sechs neue Arbeitsplätze geschaffen und damit erstmals die Grenze von 100 Mitarbeitenden erreicht werden.



## Aussergewöhnlicher Erfolg für Bollhalder Eberle

Das St.Galler Architekturbüro Bollhalder Eberle gewinnt am selben Tag gleich zwei hochkarätige Architekturwettbewerbe: Die Erneuerung der Spitäler Schaffhausen und den Neubau der Schulanlage Thurgauerstrasse in Zürich. In Schaffhausen projektiert Bollhalder Eberle zusammen mit dem Architekturbüro Itten + Brechbühl die Erneuerung der Spitäler Schaffhausen mit einem Investitionsvolumen von rund 270 Millionen Franken. Das nun zum Siegerprojekt gekürte neue Hauptgebäude des Kantonsspitals Schaffhausen überzeugt mit seinen durchdachten Abläufen, die einen effizienten und patientenfreundlichen Betrieb ermöglichen. In zahlreichen Details kommt die Erfahrung der Planer zum Tragen:

Sowohl Bollhalder Eberle als auch deren Partner Itten + Brechbühl AG haben zuvor etliche Spitalbauten realisiert.

Bollhalder Eberle plant und baut mit dem Spital Altstätten und dem Spital Linth in Uznach derzeit bereits zwei Spitalprojekte in der Ostschweiz, auch die Integrierte Psychiatrie Schlosstal in Winterthur wird von Bollhalder Eberle geplant. Bollhalder Eberle Architektur wurde 1981 von Markus Bollhalder und August Eberle in St.Gallen gegründet. Seit 2013 gehören neben den beiden Gründern auch Raphael Bollhalder und Christian Walser zur Geschäftsleitung. Das Unternehmen zählt rund 50 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

## Themen-Messen für Bau- und Wohntrends

Zum 8. Mal präsentieren an der «inhaus» vom 2. bis 4. März 2018 in Weinfelden führende Anbieter aus verschiedensten Branchen und Fachgebieten aktuelle Bau- und Wohntrends. Und zum zweiten Mal öffnet mit der «die50plus» parallel dazu eine Messe ihre Tore, die den Besuchern spannende Inputs zur zweiten Lebenshälfte bietet. Als besonderes Highlight kocht und talkt am Freitag der bekannte Fernsehmoderator Kurt Aeschbacher in der Showküche.

Weitere Informationen: [www.inhaus-messe.ch](http://www.inhaus-messe.ch) und [www.die50plus.ch](http://www.die50plus.ch)

## Schweizer Solarpreis 2017

Ende Oktober wurden in Genf die Schweizer Solarpreise vergeben. Die Bauatelier Metzler GmbH aus Hüttwilen kann sich den ersten Preis in der Kategorie «Plusenergiebauten» für das Haus Kyburz freuen. «Inmitten der denkmalgeschützten Dorfkernzone von Zell ZH reihten wir drei Wohneinheiten analog der traditionellen Flarzhaus-Typologie aneinander. Jedem Hausteil wurde in Form, Grundriss und Materialisierung ein eigener Charakter gegeben», erklärt Geschäftsführer Thomas Metzler. Gärten, Aussenräume, Fenster und Loggien nehmen Bezug auf die idyllische Umgebung. Dank seiner

energieeffizienten Bauweise im Minergie-P Standard konsumiert der Ersatzneubau nur rund 15 300 kWh/a. Die elegant in das Süddach integrierte Photovoltaik erzeugt 26 300 kWh/a. Damit produziert der Plusenergiebau 72% mehr Energie, als er im Jahresdurchschnitt für Heizung, Warmwasser und Haushaltsstrom gesamthaft benötigt. Mit dem Solarstromüberschuss könnten die drei Familien mit sechs Elektroautos jeweils rund 16 000 km CO<sub>2</sub>-frei fahren.

Erfahren Sie mehr zum ausgezeichneten Gebäude: [www.bauatelier-metzler.ch](http://www.bauatelier-metzler.ch)

## Bürofläche verdoppelt

Die RB Immobilien Treuhand AG in Weinfelden erweiterte ihre Büroflächen. Am bestehenden Standort im Berner Haus bot sich ein Ausbau auf der grossen Terrasse an. Dort wurden unter Einbezug örtlicher Baudienstleister zusätzliche Büroflächen geschaffen, die fast einer Verdoppelung entsprechen. Insgesamt wurden acht neue Arbeitsplätze eingerichtet. Gut 4000 Wohnungen bewirtschaftet die Immobilienfirma im Thurgau und in St.Gallen sowie in angrenzenden Kantonen. Das Geschäftsvolumen ist in den vergangenen zehn Jahren stetig gewachsen.

«Immobilienverkauf?  
Fragen Sie nach unseren  
Messekonditionen»



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

St. Gallen | Rapperswil | Wattwil | Wil | Buchs SG

**st.gallen**



«Hier oben sitze ich gerne, um in mich hinein zu horchen.  
Ich kann so vom Alltag abschalten, einfach sein und geniessen.»

**Daniel Lopar, Fussballer**

LIEBLINGSPLATZ.CH  
ST.GALLEN



Dreilindenweg, St.Gallen.

eine Initiative Ihrer Sportsstadt

**Und wo ist Ihr Lieblingsplatz in St.Gallen?**  
[www.lieblingsplatz.ch](http://www.lieblingsplatz.ch) [standort.stadt.sg.ch](mailto:standort.stadt.sg.ch)  
+41 71 224 47 47 [standortfoerderung@stadt.sg.ch](mailto:standortfoerderung@stadt.sg.ch)

Hypothek?

**moneypark**  
Ihre Hypothek

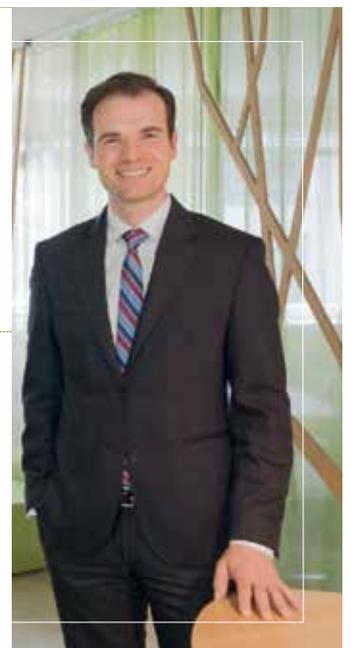
**Ihre Vorteile**

- 90 Anbieter auf einem Blick vergleichen
- Beste Zinsen sichern
- Im Schnitt CHF 2500 pro Jahr sparen

**Gutschein: 50% Rabatt**  
auf die Hypothekar- und Vor-  
sorgeberatung bei MoneyPark

Einfach den ausgedruckten  
Gutschein beim ersten Beratungs-  
termin vorweisen und sofort von  
allen Vorteilen von MoneyPark  
profitieren. Gültig bis 31.03.2018

Immomesse STG 03.18



## Generationen-Wechsel bei der BATAG TREUHAND AG

Anfang Jahr übernahmen Manuel Eberle, Helmut Mettler und Benjamin Andermatt die operative Geschäftsleitung der BATAG TREUHAND AG in Schönenberg an der Thur. Benno Andermatt und Erich Stübi treten in das zweite Glied zurück und sind künftig als Senior-Partner im Unternehmen tätig. Beide stehen weiterhin mit Rat und Tat aktiv zur Verfügung.

Seit 1979 betreut die BATAG TREUHAND AG in Schönenberg an der Thur einen anspruchsvollen, überregionalen Kundenkreis aus Gewerbe und Industrie.

Von links: Benjamin Andermatt, Helmut Mettler und Manuel Eberle



## Baustart auf dem Arboner Breitehof

Auf dem Breitehof-Areal, in unmittelbarer Nähe zur Arboner Altstadt, entsteht in den kommenden Monaten eine neue Wohnüberbauung mit insgesamt 51 Wohnungen. Die HRS Real Estate AG startete Ende 2017 mit den dafür nötigen Abbrucharbeiten, die

voraussichtlich bis Februar 2018 dauern werden. Das Projekt «Breitehof» besteht aus vier Mehrfamilienhäusern, bei denen die Mehrheit der Wohnungen über Seesicht verfügt. In den Häusern A1 bis A3 entstehen total 40 Eigentumswohnungen.

## Luxusresidenz für Schwerreiche

Im thurgauischen Uttwil bauen Investoren ein Quartier für ganz Reiche: Auf dem ehemaligen Gelände der Reederei Hanseatic Lloyd planen die neuen Besitzer eine Überbauung mit 17 Eigentumswohnungen inklusive Firstclasshotel-Service.

Die Überbauung «Le Port du Navire» am Uttwiler Reederweg ist eine geschlossene Anlage: Wer aufs rund 17 000 Quadratmeter grosse Grundstück will, muss erst an einem Portier

vorbei. Der «Bootshafen» ist auch eine Luxusresidenz, deren Bewohner wie in einem Firstclasshotel mit Rundum-Service sieben Tage in der Woche während 24 Stunden verwöhnt werden.

Bauherrschaft ist die LN Immo AG in Appenzell, die das Grundstück im Oktober des letzten Jahres von der Mettler2Invest AG gekauft hat.

## Hälg Group übernimmt Dobler AG

Die St.Galler Hälg Building Services Group hat die Dober AG aus Schlieren ZH übernommen. Das Unternehmen, tätig in den Bereichen Sanitär, Heizung und Reparaturdienste, wurde im Rahmen einer Nachfolgeregelung von den Inhabern Urs Grieder und Philipp Magni übergeben. Alle Arbeitsplätze bleiben erhalten. Für die Hälg Group bedeutet die Übernahme eine Ergänzung ihres Leistungsangebots im Grossraum Zürich um neue Kunden- und

Marktsegmente. Die Unternehmer auf beiden Seiten sind sich einig: «Die Dober AG steht für Werte, die auch die Hälg Group prägen. Wir sind der Überzeugung, dass die Hälg Group und die Dober AG gemeinsam einen grossen Schritt weiter gehen werden.» Die Dober AG macht mit 40 Mitarbeitern einen Umsatz von ca. 10 Millionen Schweizer Franken und ist dabei sehr profitabel.

## Näf übernimmt Strebel

Die Näf Service und Maschinen AG hat als Nachfolgeregelung die Alpnacher Strebel Lufttechnik per 1. Januar übernommen. Der Herisauer Holzbearbeitungs-Komplettanbieter übernimmt auch das Schuko-Lufttechnikprogramm, das bisher von Strebel angeboten wurde.

## Fluora neu in Flawil

Weil die Räumlichkeiten in Herisau den Anforderungen einer zeitgemässen Leuchtenproduktion nicht mehr genügen und mit dem Vermieter kein akzeptabler Mietvertrag ausgehandelt werden konnte, verlagerte die Fluora Leuchten AG ihre gesamte Produktion ins Flawiler Habis-Areal.

Die Verkaufsstandorte Wiesendangen ZH und Liebfeld BE seien von der Massnahme nicht betroffen, teilt Fluora-Verwaltungsratspräsident Bruno Bürge mit. Er sehe den Umzug der Produktion mit rund 50 Angestellten als Chance, um die Arbeitsabläufe zu optimieren und eine nachhaltige Qualität sicherzustellen, da am neuen Standort geeignetere Produktionsstätten eingerichtet würden. Bürge betont, dass er Arbeitsplätze lieber erhalten statt auslagern wolle.

Die Fluora Leuchten AG produziert seit ihrer Gründung 1946 in Herisau.

# Ausstellerverzeichnis nach Branchen

Die aktualisierte Version finden Sie unter [www.immomesse.ch](http://www.immomesse.ch).

## Abwassertechnik

Erag AG	Arnegg	9.0.092
Kanalprofis GmbH	Rorschach	9.0.068

## Architektur

Bauatelier Metzler Architekten	Frauenfeld	9.1.046
Felix Hausbau GmbH	St.Gallen	9.1.002
Marty DesignHaus	Wil	9.1.009
Morgenegg Gervasi AG	Arbon	9.1.036
Schöb AG	Gams	9.1.043
Sensible Architektur	Bühler	9.1.068
S+L Architektur AG	Widnau	9.1.045
Spirig Partner AG	Widnau	9.1.032
Wäspe + Partner AG	St.Gallen	9.1.003

## Aufzüge

AS Aufzüge AG	St.Gallen	9.1.068
Liftsupport Haug GmbH	St.Gallen	9.0.050

## Bäder, Sauna, Pool

Fitness-Partner AG	Heiden	9.0.043
Gilbarco-Olymp GmbH	Baar	9.0.015
Innobad Swiss GmbH	St.Gallen	9.0.079
LaPreva AG	Diepoldsau	9.0.055
Poolman GmbH	St.Gallen	9.0.044
Spatec Freizeitanlagen GmbH	Herisau	9.0.060
Talsee AG	St.Gallen	9.1.060
Viterma AG	Au	9.0.051

## Banken, Versicherungen, Finanzierung, Fördergelder

Basler Versicherung AG	St.Gallen	9.1.063
Conseillers Suisse SA	Zürich	9.1.080
Crowdhouse AG	Zürich	9.1.034
Gebäudeversicherung des Kt. SG GVA	St.Gallen	9.1.082
Hyposcout AG	Dübenborf	9.1.061
MoneyPark AG	Pfäffikon	9.1.004
Raiffeisenbank St.Gallen	St.Gallen	9.1.018
St.Galler Kantonalbank AG	St.Gallen	9.1.053
SwissCaution SA	Bussigny	9.1.037

## Bauberatung, Bauplanung, Bauleitung

Feng Shui & Home Staging I. Fries	Herisau	9.1.038
Kaufmann Oberholzer AG	Schönenberg	9.1.001
Schertenleib Baumanagement Partner GmbH	St.Gallen	9.1.068

## Baumaterialien

AWAG-Wurster GmbH	Thal	9.1.068
-------------------	------	---------

## Bauunternehmen, Baumeisterarbeiten

Zulian + Co. AG	St.Gallen	9.1.068
-----------------	-----------	---------

## Bildungsinstitution

Akademie St.Gallen	St.Gallen	9.1.041
--------------------	-----------	---------

## Bodenbeläge, Gehbeläge

Armin Bundi	Speicher	9.1.068
Atlas Holz AG	Trübbach	9.0.016
Emil Ehrbar AG	Teufen	9.1.068
Eternit (Schweiz) AG	Niederurnen	9.0.017
Naturo Kork AG	Sursee	9.0.088
PARKETTE.ch c/o Werner Krebs AG	Amriswil	9.0.018

## Energieberatung

Energieagentur St.Gallen GmbH	St.Gallen	9.0.076
Minergie Schweiz	Basel	9.0.076
Umwelt und Energie Stadt St.Gallen	St.Gallen	9.0.042
Verein GEAK	Basel	9.0.076

## Energieunternehmen

Elektro Lieberherr AG	Brunnadern	9.0.072
Ost-mobil (sgsw.ch)	St.Gallen	9.0.076
St.Galler Stadtwerke	St.Gallen	9.0.042
St.Gallisch-Appenzellische Kraftwerke AG (SAK)	St.Gallen	9.0.076

## Fenster, Spezialverglasungen, Wintergarten

Alpstein Dachfenster AG	Appenzell	9.0.010
4B AG	Hochdorf	9.0.009
E. Biasi GmbH	Widnau	9.0.038
Dachfenster Keller GmbH	Thalheim an der Thur	9.1.076
Fenster Dörig AG	Appenzell	9.0.046
Edelweiss Fenster AG	Wil	9.0.036
EgoKiefer AG	St.Gallen	9.1.008
Glas+Raum AG	St.Gallen	9.0.080
Mascho GmbH	Degersheim	9.0.070d
Klarer Fenster AG	St.Gallen	9.0.052
Vogel Fensterbauer AG	Goldach	9.1.068

**Fertighaus, Systembau, Fertiggaragen**

Freshhaus	Wil	9.1.009
Fullwood Wohnblockhaus	Wolfhalden	9.1.083
Gächter & Co. AG	Rüthi	9.0.062
Hanse Haus GmbH & Co. KG	Suhr	9.1.028
Immo-Baufach GmbH	Teufen	9.1.035
S_M_L houses	A-Lannach	9.1.070
Swisshaus AG	St.Gallen	9.1.040

**Gebäudehülle (Dach, Fassade), Spenglerarbeiten**

Beat Brönnimann GmbH	St.Gallen	9.0.045
E. Näf AG	Bächli (Hemberg)	9.0.020d
Eigenmann AG	Wittenbach	9.1.069
Eternit (Schweiz) AG	Niederurnen	9.0.017
Merz+Egger AG	St.Gallen	9.0.080
Sarna-Granol AG	Sarnen	9.0.020b
Wild & Treichler AG	St.Gallen	9.1.068

**Gemeinden, Regionen, Städte, Standortförderung**

Region Toggenburg	Wattwil	9.1.027
Stadt St.Gallen, Standortförderung	St.Gallen	9.1.013

**Generalunternehmen**

Blumer-Lehmann AG	Gossau	9.1.029
Felix Hausbau GmbH	St.Gallen	9.1.002
Kobelthaus	Marbach	9.1.023
La Casa Swiss GmbH	Kreuzlingen	9.0.077
Leuzinger Generalbau Hartl Haus	Domat / Ems	9.0.049
Renuel RealEstate GmbH	Oberegg	9.1.016
Zili AG	Bronschhofen	9.1.019

**Hauswartung, Liegenschaftsunterhalt, Reinigung**

Albin Service AG	Gossau	9.0.061
Disan AG	Lütisburg Station	9.0.089

**Heizung, Lüftung, Sanitär**

Eigenmann AG	Wittenbach	9.1.069
Engie Services AG	St.Gallen	9.0.076
Hoval AG	Feldmeilen	9.0.076
Inauen Heizung	Waldkirch	9.0.040
H. Lenz AG	Niederuzwil	9.0.053
W. Gablers Söhne AG	St.Gallen	9.1.068
Zotti Gebrüder GmbH	St.Gallen	9.1.068





**Holzbau**

Blumer-Lehmann AG	Gossau	9.1.029
Anton Bühler Holzbau GmbH	Necker	9.0.072
Gebr. Eisenring AG	Gossau	9.0.084
Gebr. Giezendanner Holzbau AG	Ebnat-Kappel	9.0.094
Holz Stürm AG	Goldach	9.0.021
Kaufmann Oberholzer AG	Schönenberg	9.1.001
Kobelt AG	Marbach	9.1.023
Manser Holzbau AG	Altstätten	9.0.039
Nägeli AG	Gais	9.0.054/ F9.002
S. Müller Holzbau AG	Wil	9.1.017
Schneider Holzbau AG	Degersheim	9.0.020e
Schöb AG	Gams	9.1.043
Wohlgensinger AG	Mosnang	9.1.050

**Immobilien**

AZ Immo AG	Diepoldsau	9.1.011
BBR Real Estate & Relocation AG	Teufen	9.1.049
BM AG	Gossau	9.1.079
Château et DuMaison	Bad Ragaz	9.1.062
Delucaimmo GmbH	St.Gallen	9.1.031

Engel & Völkers	St.Gallen	9.1.010
Fortimo AG	St.Gallen	9.1.022
Goldinger Immobilien AG	St.Gallen	9.1.015
HEV Verwaltungs AG	St.Gallen	9.1.030
Hugo Steiner AG	St.Gallen	9.1.057
IKZ Suisse AG	Wittenbach	9.1.078
Immo10 AG	St.Gallen	9.1.041
IT3 St.Gallen AG	St.Gallen	9.1.041
Müller Family Office AG	St. Gallen	9.1.042
MW Home Staging	Zumikon	9.1.081
Re/Immo	Frauenfeld	9.1.039
Relesta AG	Zuzwil	9.1.021
RE/MAX Immobilien Siling Immo GmbH	Wil	9.1.012
RF ImmoPartner AG	Goldach	9.1.011
Sonnenbau Gruppe	Diepoldsau	9.1.041
SVIT Ostschweiz	Wil	9.1.041
Swiss Life Generalagentur St. Gallen	St.Gallen	9.1.005
Thoma Immobilien Treuhand AG	Amriswil	9.1.020

**Immobilien dienstleister**

Quorum Software AG	Aarau	9.1.014
--------------------	-------	---------

**Elektro-, Informations- und Kommunikationstechnik, Gebäudeautomation**

TechCom Electro AG	Gossau	9.1.068
--------------------	--------	---------

**Ingenieurarbeiten**

Gerevini Ingenieurbüro AG	St.Gallen	9.1.068
---------------------------	-----------	---------

**Innenarchitektur**

Christian Müller Architektur & Innenarchitektur GmbH	St.Gallen	9.1.068
Morgenegg Gervasi AG	Arbon	9.1.036

**Küchen, Küchen-Einbaugeräte**

Fels Küchen & Bäder AG	Weinfelden	9.0.073
Fischer Küchenatelier GmbH	Volketswil	9.1.067
Gehrig Küchen AG	Flawil	9.1.054
Siemens Hausgeräte	Geroldswil	9.1.056
Türmlihuus Lombriser AG	Flawil	9.0.013
V-Zug	St.Gallen	9.1.006

**Landschaftsarchitektur, Gartenbau**

Aqua Smart GmbH	Gossau	9.0.041
Garten Design AG	Abtwil	9.0.041
Gartengestaltung Andreas Jakob GmbH	Mörschwil	9.0.020c

**Metallbau, Stahlbau**

Gestahlter GmbH	St.Gallen	9.1.068
Tobias Lenggenhager AG	Lömmenschwil	9.1.068
Vettiger Metallbau AG	Oberbüren	F9.003

**Ofenbau, Cheminéebau**

Dominic Jud	Herisau	9.1.026/9.1.068
Hafnertec AG	Appenzell	9.0.082
Holzöfe Tobias Rutz	Dietfurt	9.0.094
Tiro Ofenbau AG	St.Gallen	9.1.055

**Renovierung, Sanierung**

Blumer-Lehmann AG	Gossau	9.1.029
Edelweiss Fenster AG	Wil	9.0.036
Eigenmann AG	Wittenbach	9.1.069
Kaufmann Oberholzer AG	Schönenberg	9.1.001
Kobelt AG	Marbach	9.1.023
Köpp Sanitär	St.Gallen	9.0.064
Koster Gebäudesanierung	Berneck	9.0.029

**Schreinerarbeiten**

Blumer Schreinerei AG	Waldstatt	9.1.068
Bruno Köppel AG	St.Gallen	9.1.068
Kaufmann Oberholzer AG	Schönenberg	9.1.001
Schöb AG	Gams	9.1.043
Welz AG	Trogen	9.1.068

**Sicherheits-, Schliessenanlagen, Einbruch-, Brandschutz**

ABS Kobler Alarm AG	St.Gallen	9.0.070c
ASG Technik AG	Waldstatt	9.0.070e
Humbel Sicherheitstechnik	Rheineck	9.0.087
Kantonspolizei St.Gallen	St.Gallen	9.0.070a
Mascho GmbH	Degersheim	9.0.070d
Pool Informatik GmbH	St.Gallen	9.0.048

**Solartechnik, Photovoltaik, Sonnenkollektoren**

AWS Solar AG	Mosnang	9.0.090
Eternit (Schweiz) AG	Niederurnen	9.0.017
Heizplan AG	Gams	9.0.003
Intelli Solar GmbH	Amriswil	9.0.075
H. Lenz AG	Niederuzwil	9.0.053
Lucido Solar AG	Wil	9.0.020a
Meyer Burger AG	Gwatt	9.0.003
Solarmotion GmbH	St.Gallen	9.0.080
G&O sunsolutions GmbH	Dietfurt	9.0.072
Swiss Photovoltaik GmbH	St.Margrethen	9.0.037

**Sonnenschutz, Rollläden, Storen, Insektenschutz**

Signvision GmbH	Gossau	9.1.074
Tobena GmbH	Appenzell	9.0.014
Wolf Storen AG	Sennwald	9.0.074

**Treppen, Balkone, Geländer**

Alpsteinzäun AG	Arnegg	9.0.012
-----------------	--------	---------

**Verpflegung, Gastronomie**

Martin Confiserie Manufaktur AG	Leimbach	F9.001
---------------------------------	----------	--------

**Wand-, Deckenoberflächen**

Farbgestaltung Leo Sutter	Gossau	9.1.068
Kessler Gips AG	Herisau	9.1.068
Malergeschäft Palatini AG	St.Gallen	9.0.086

**Wärmedämmungen, Isolierungen**

Flumroc AG	Flums	9.0.076
Steico SE	D-Feldkirchen	9.0.023

**Wasseraufbereitung**

Wasseraufbereitung / Haustechnik Peter Filter	Rorschacherberg	9.0.004
Zier AG	Pfungen	9.0.066

# Gute Erreichbarkeit stärkt Grundeigentum

Die Erreichbarkeit ist das A und O für die Werthaltigkeit einer Immobilie. In den kommenden Wochen, Monaten und Jahren werden in der Verkehrspolitik wichtige Weichenstellungen getroffen, welche die Erreichbarkeit unseres Kantons und unserer Gemeinden und Städte massgeblich beeinflussen. Der Hauseigentümerverband (HEV) Kanton St.Gallen setzt sich an verschiedenen Fronten dafür ein, dass der Verkehr auch in Zukunft flüssig bleibt und zukunftsgerichtete Rezepte ohne ideologische Scheuklappen bei der Verkehrsplanung Anwendung finden.



Der Bundesrat hat ein wichtiges Signal für die Ostschweiz ausgesandt: 180 Millionen Franken sollen für die vom Kanton St.Gallen vor Jahresfrist eingereichten vier Agglomerationsprogramme freigegeben werden. Insgesamt sollen im erwähnten Zeitraum

108 Millionen Franken des Bundes ins Agglomerationsprogramm St.Gallen-Bodensee fliessen. 28 Millionen Franken sind für die Region Obersee vorgesehen, 27 Millionen Franken für die Agglomeration von Wil und 6 Millionen für Werdenberg-Fürstentum Lichtenstein. Mit den Geldern sollen wichtige Verkehrsinfrastrukturen für Strasse, Fussgänger- und Veloverkehr realisiert werden. Nun gilt es, die Umsetzungsprojekte zügig anzugehen, Details zu planen und Kostenteiler zu präzisieren. Und bis die Vorhaben

realisiert werden, wird es noch zahlreiche politische Entscheide brauchen, denn Widerstände aus verkehrsfeindlichen Kreisen sind programmiert.

## Alte ideologische Denkmuster

Wo viel Licht ist, da ist bekanntlich auch Schatten. Zum einen wurde die Ostschweiz bei der Vorlage zum Bahnausbau schritt 2030/35 sträflich vernachlässigt – die Ostschweiz muss hier gezieltere Lobbyarbeit leisten und auch auf der Schiene für gute Verbindungen kämpfen. Dennoch stellt sich die St.Galler Regierung mit der von ihr selbst erlassenen Gesamtverkehrsstrategie gleich selber ein Bein. Mit kaum einem Wort werden dort die wichtigen Ausbauprojekte für den wertschöpfenden Verkehr erwähnt, weder auf der Strasse, noch auf der Schiene in Richtung West, Ost und Nord. Mit alten ideologischen Denkmustern lassen sich zukunftsgerichtete Lösungen nicht erreichen.

## Strasse bleibt unentbehrlich

Zwischen 1999 und 2014 haben die Stautunden wegen Verkehrsüberlastung von 3000 auf 18000 pro Jahr zugenommen. Für die Zeit von 2009 bis 2011 betrug die Zunahme gar 100%. Die Güterverkehrsleistung wird sowohl auf der Schiene als auch auf der Strasse wachsen. Die Strasse generell und das Nationalstrassennetz im Besonderen spielen eine Schlüsselrolle im Bereich der Mobilität – sowohl im Personen- wie auch im Güterverkehr. Leistungsfähige Infrastrukturen für Schiene und Strasse werden auch künftig unentbehrlich sein – auch und gerade in Zeiten der wachsenden E-Mobilität. Die Bedeutung einer guten Erreichbarkeit als Wirtschafts- und Standortfaktor für Private und für Unternehmungen kann deshalb nicht oft genug betont werden.

Eine gute Erreichbarkeit ist für Haus- und Grundeigentum ist damit direkt wertbeeinflussend. Die politische Arbeit in allen Regionen des Kantons wird für den HEV zur Daueraufgabe, denn der Verteilungskampf wird zunehmen. Das Mobilitätsbedürfnis bleibt und die Mobilität wird sich künftig stark verändern. Intelligente Gesamtlösungen unter Berücksichtigung aller Verkehrsträger sind nötig. Innovation darf nicht von Ideologien dominiert werden, denn auch Elektroautos parkieren nicht in der Steckdose.

Walter Locher, Präsident HEV Kanton St.Gallen

Anzeige

# R L C

Architektur,  
Projektentwicklung

Rheineck, Winterthur  
[www.rlc.ch](http://www.rlc.ch)



# Unsere Objekt- betreuungs- techniküber- wachungs- spezialisten haben den Dreh raus.



Wenn wir ein Gebäude betreuen, dann tun wir dies mit ganzem Einsatz und breitem Leistungsspektrum. Wir reinigen und pflegen die Liegenschaft, kümmern uns um die technischen Anlagen, bewirtschaften Park- und Freiflächen sowie Spielplätze, übernehmen die Schneeräumung, überprüfen Gebäudeleitsysteme und kontrollieren Alarmer. Und sind dank Pikettdienst mit eigener Hotline jederzeit für Sie da. [pronto-ag.ch](http://pronto-ag.ch)



St.Gallen | Oberuzwil | Au | Speicher | Rotkreuz | Luzern

**Pronto AG**  
St. Josefen-Strasse 30  
9000 St.Gallen  
Telefon +41 71 272 32 42  
[info@pronto-ag.ch](mailto:info@pronto-ag.ch)

**pronto**  
Wir verstehen mehr  
als Reinigung.

**Ablauf- und  
Rohrreinigung**

**Kanal-Reinigung**

**Container-Wartung**

**Mobiltoiletten-Service**

**Dichtheitsprüfung**

*Kamera-Kontrolle der  
Liegenschaftsentwässerung*

*Jetzt Termin für  
Liegenschafts-Check  
vereinbaren!*

# **ASA-Service AG**

## **Abwasser- und Umwelttechnik**

**EINER KAM  
DURCH**



**[www.asa-service.ch](http://www.asa-service.ch)**

**Service-Nr.0848 310 200**

