

Das Messemagazin der Immo Messe Schweiz



IMMO
MESSE
SCHWEIZ

Olma Messen St.Gallen
22.–24. März 2019
www.immomesse.ch

Sonderschau
«Glas am Bau»

Das offizielle Messemagazin mit
Hinweisen zur Messe ab S. 6
Ausstellerverzeichnis ab S. 70

Katharina Lehmann:

Aussergewöhnliche Ideen in Holz

Seite 34

Iman Nahvi:

Heute für die Bedürfnisse von morgen bauen

Seite 10

Bildsponsor:

GLASVETIA

Glas am Bau





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



ImmoPuls 2019

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.leaderdigital.ch

Verleger: Natal Schnetzer

Redaktion: Marcel Baumgartner (Leitung)
mbaumgartner@metrocomm.ch
Dr. Stephan Ziegler
Stefan Millius

Autoren in dieser Ausgabe: Martin Sinzig

Fotografie: Marlies Thurnheer

Titelbild: GLASVETIA AG
Glas am Bau

Herausgeberin, Redaktion und Verlag: MetroComm AG
Bahnhofstrasse 8
9001 St. Gallen
Tel. 071 272 80 50
Fax 071 272 80 51
www.leaderdigital.ch
www.metrocomm.ch
leader@metrocomm.ch

Geschäftsleitung: Natal Schnetzer
nschnetzer@metrocomm.ch

Verlags- und Anzeigenleitung: Martin Schwizer
mschwizer@metrocomm.ch

Marketingservice/ Aboverwaltung: Fabienne Schnetzer
info@metrocomm.ch

Abopreis: Fr. 60.– für 18 Ausgaben

Erscheinung: Der LEADER erscheint 9x jährlich mit Ausgaben Januar/Februar, März, April, Mai, Juni, August, September, Oktober, November/Dezember, zusätzlich 9 Special-Ausgaben

Gestaltung/Satz: Tammy Kissling
tkissling@metrocomm.ch

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

ISSN 1660-2757

Eine «gute Lage» kann man sich erarbeiten

Immobilien sind ein Wirtschaftsindikator, der in verschiedene Richtungen deutet. Keine Region wünscht sich überbordende Immobilienpreise, weil diese den Standort unattraktiv machen. Gleichzeitig zeigen hohe Preise, dass am bewussten Ort vieles stimmt: Die Lage, die Infrastruktur und das Arbeitsplatzangebot. Nicht ohne Grund kann man sich oft genau in den Regionen das Traumhaus leisten, die wirtschaftlich schwach sind. Das Gegenteil sind die Steueroasen, in denen Zuzüger als Käufer und Mieter finanziell bluten, weil die Nachfrage dort hoch ist – und damit die Preise.

Die Suche nach der richtigen Immobilie ist deshalb auch immer ein Abwägen, ein Aufrechnen verschiedener Faktoren. Kaum jemals ist einfach alles erfüllt, was man sich wünscht. Fragt man Experten danach, wo Immobiliensuchende am wenigsten Kompromisse machen, ist die Antwort klar und einhellig: Bei der Lage. Denn (fast) alles andere lässt sich beeinflussen oder verändern, die Lage ist gegeben.

Oder auch nicht. Denn die Lage ist mehr als eine rein geografische Definition. Einige Standorte wurden von der Natur bevorteilt, beispielsweise mit einer Lage am See, in der Nähe eines perfekten Verkehrsknotenpunkts oder mit der Aussicht auf ein Bergpanorama. Wer all das nicht hat, ist dennoch nicht chancenlos. Das Freizeitangebot, die Bildungslandschaft, das öV-Angebot, die Arbeitschancen: Das sind weitere Faktoren, die darüber entscheiden, ob eine Lage als positiv wahrgenommen wird oder nicht.

Die Ostschweiz ist reich an Gemeinden und Städten, die berechtigterweise von ihrer wundervollen Lage schwärmen und diesen Trumpf auch ausspielen. Alle anderen haben es in der Hand, sich selbst Vorteile zu erarbeiten. So, dass es eines Tages auch von ihnen heisst: «Das ist eine gute Wohnlage». Und das ganz ohne See oder Berge.

Natal Schnetzer
Verleger

Wir erfüllen Wohnträume:
Ihre Bank für Ihr Eigenheim.

Mirco Stillhard
Berater Finanzierungen
St. Gallen

Kompetenz, persönliche Beratung und Vertrauen seit 1854.

acrevi Bank AG • Marktplatz 1 • St. Gallen • Telefon 058 122 77 60
mirco.stillhard@acrevi.ch • www.acrevi.ch

acrevi
Ihre Bank, näher bei Ihnen



21



28



30



16



10



37



34

06 Immo Messe Schweiz

Neue Perspektiven

10 Iman Nahvi, Advertima-CEO

Heute für die Bedürfnisse von morgen bauen

16 Goldglas-Manufaktur

Das Eigenheim vergolden

21 Schreinerei Stolz

Die «Königin der Alpen» fürs Raumklima

24 Bildhauer Dominik Hollenstein

«Da sind weder Stil noch Meinung gefragt»

28 Swen Dünhofen, Bad und Raum GmbH

«Grösser, heller, luxuriöser»

30 Warger Schreinerei AG

«Vor 30 Jahren gab es noch dreimal so viele Schreinereien»

46 Katharina Lehmann, Blumer-Lehmann AG

«Für uns fühlt es sich nicht so an, dass wir «an der Spitze» sind»

37 Architekt Jüge Rüdlinger

«Man investiert vermehrt in Technik»

42 Adeline Düing, Valiant-Bank

«Wir wollen mit der Vergleichshypothek etwas Einzigartiges anbieten»

53 Marcel Zweifel, Bouygues AG

Der technische Fortschritt als willkommene Herausforderung

55 Monika Rufer und Claudia Strässle, SVIT

Feuer für die Immobilienbranche

58 Immobilienfachmann Adrian Frei

«Bedenkliche Leerstandquoten»

64 Isolena Naturfaservliese GmbH

«Wir werden nicht an nachwachsenden Rohstoffen vorbeikommen»

66 Koch Group AG

«Sicherheit wird immer höher gewichtet»

70 Immo Messe Schweiz

Ausstellerverzeichnis nach Branchen

74 Rolf Brun, Abteilungsleiter Fachmessen

Haben sich die Erwartungen gewandelt?

Highlights der diesjährigen Immo Messe

Die Immo Messe Schweiz präsentiert sich auch 2019 mit inspirierenden Ideen zum Thema Bauen und Wohnen.

«Natürlich Schön Wohnen»

Die Themeninsel «Natürlich Schön Wohnen» ist eine Neuheit an der Immo Messe 2019 und beweist, wie gut sich nachhaltiges Bauen mit modernem Stil und Komfort vereinen lässt.

Partner sind: Naturhuus Herisau GmbH, LehmTonErde Baukunst GmbH, Gislser Holzbau, Isolena Naturfaservliese GmbH, Ofenbau Jud.

Einbruch & Sicherheit

Sicherheit in den eigenen vier Wänden liegt allen Bauherren und Wohneigentümern am Herzen. An der Immo Messe kann man sich die neuesten Standards zeigen lassen und erfährt von verschiedenen Experten, wases bei Sicherheitsmassnahmen rund um das Eigenheim zu beachten gilt. Partner sind: EgoKiefer AG, Kantonspolizei St.Gallen, ASG Technik AG, KOCH Group AG.

Prix Lignum

Die Wanderausstellung «Prix Lignum 2018» macht Halt in St.Gallen: Der Preis zeichnet den innovativen, hochwertigen und zukunftsweisenden Einsatz von Holz in Bauwerken, im Innenausbau, bei Möbeln und künstlerischen Arbeiten aus.

Best of Constructive Alps

Der internationale Preis ist ein «Denkanstoss für ein gutes Leben in den Alpen» und wird für nachhaltiges Sanieren und Bauen in der Alpenregion verliehen. Die Immo Messe lädt zur Ausstellung der prämierten Objekte ein.

Tiny House Village

Minimalismus – der Trend aus Übersee hat die Schweiz erreicht. Und mit den Tiny Houses hält er nun Einzug in die Baubranche. Die Häuser sind zwar nur 15 bis 45 Quadratmeter gross, bieten aber alles, was es zum Wohnen braucht. Partner sind: Uffer AG / Invias AG, Tiny House Allgäu-Schweiz.

Immo Messe Schweiz – Neue Perspektiven

Die Immo Messe Schweiz öffnet neue Horizonte und geht 2019 noch stärker auf die Wünsche der Aussteller und Besucher ein. Der interessierte Besucher findet hier zahlreiche Aussteller, welche Produkte und Dienstleistungen rund ums Investieren, Bauen und Renovieren der eigenen vier Wände anbieten. Ausserdem ist die Messe vom 22. bis 24. März 2019 eine Begegnungszone, um sich über Markttrends zu informieren und Kontakte zu knüpfen. Bei der grossen Sonderschau «Glas am Bau» kann sich der Besucher über die vielfältigen Einsatzmöglichkeiten von Glas inspirieren lassen. Aber nicht nur das. Neue und bewährte Themen- und Erlebniswelten sind zu entdecken.





Neue Perspektiven, neue Horizonte. Die Immo Messe Schweiz präsentiert sich 2019 voller Power und mit inspirierenden Ideen zum Thema Bauen und Wohnen. Die Messe wurde mit neuen Präsentationsformaten und Besuchererlebnissen ergänzt und passend dazu wurde das Erscheinungsbild leicht verändert. Für Aussteller und Besucher wird sie somit zu einer noch attraktiveren Begegnungsplattform.

Dieses Jahr findet am Freitag, 22. März bereits die fünfte Fachtagung «Bauen und Gesellschaft» statt. Wie immer widmet sich die Fachtagung einem aktuellen Thema. Unter dem Titel «Alles ist möglich – Arbeiten und Forschen – Arbeitswelten neu denken» führen vier renommierte Architekten durch das spannende Programm. Die Tagung wird wiederum im Rahmen der Immo Messe Schweiz und in Kooperation mit dem Schweizerischen Ingenieur- und Architektenverein SIA St.Gallen | Appenzell durchgeführt und richtet sich an Fachleute aus den Bereichen Architektur, Ingenieurbau, Technik und Umwelt.

Seit vielen Jahren erweist sich das Vortragsforum mit seinen umfangreichen und breitgefächerten Beiträgen als Publikumsmagnet. Auch 2019 kann sich der Besucher auf ein spannendes Programm freuen.

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

Die grosse Sonderschau «Glas am Bau»

Glas besteht vollständig aus natürlichen Materialien, ist recyclebar, ökologisch, sauber und chemisch sowie biologisch völlig inert. Glas schützt und isoliert, wird zum Spiegel oder verbirgt sich in Transparenz, verbindet oder trennt, beleuchtet und verleiht den Wohnräumen, innerhalb und ausserhalb des Hauses, Form und Persönlichkeit. Glas ist ein modernes und altes Material mit unzähligen überraschenden

Qualitäten. Der Messebesucher kann sich auf eine besondere Inszenierung dieses wunderbaren Baustoffes freuen. Die Partner der Sonderschau werden das Glas buchstäblich ins richtige Licht rücken. Zu besichtigen gibt es Interiorglas in verschiedenen Formen und Farben und die Wanderausstellung des einzigen Fenstermuseums in der Schweiz. Oder der Besucher kann der Künstlerin zusehen, wie ein dekoratives Glaselement mit Gold veredelt wird.

Partner der Sonderschau:

- Galvolux SA, Bioggio
www.galvolux.ch
- AlphaGlas GmbH, St.Gallen
www.alphaglas.ch
- Vogel Fensterbauer AG, Goldach
www.vogel-fensterbauer.ch
- Goldglas Manufaktur, Frauenfeld
www.goldglas.ch

Co-Partner:

- Schweizerischer Flachglasverband SFV
www.sfv-asvp.ch
- SIGaB – Schweizerisches Institut für Glas am Bau
www.sigab.ch

Themeninsel Einbruch und Sicherheit

Einbruch ist eines der häufigsten Delikte in der Schweiz. An der Themeninsel Einbruch und Sicherheit kann man die Beratung von Experten abholen. Zusatzschlösser, Verriegelungen, Alarmanlagen, Tresore oder elektronische Massnahmen zur Einbruchhemmung sind dabei nur einige der vielen Möglichkeiten wie man sich vor Einbrechern schützen kann.

Die Partner der Themeninsel sind:

- Kantonspolizei St.Gallen
- ASG Technik AG, Waldstatt
- EgoKiefer AG, Altstätten
- KOCHGroup AG, St.Gallen

Messethemen

Immobilien

- Planung, Neubau und Erwerb von Eigenheimen, Stockwerkeigentum
- Architektur, Innenarchitektur
- Fertighaus, Systemhaus
- Finanzierung, Versicherung
- Bauland, Standortwahl
- Ferienhaus und -wohnung, Liegenschaft im Ausland
- Facility Services
- Investitionsobjekte

Bauen und Renovieren

- Energieeffizientes und nachhaltiges Bauen und Sanieren (Minergie, Passivhaus)
- Bau- und Renovationsberatung, Bauleitung
- Baubiologie, -ökologie, -physik
- Bauweise (Holz, Stahl, Lehm, Stroh usw.), Baumaterialien
- 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, Sanitäranlagen
- Gebäudeautomation
- Elektro-, Sicherheits-, Informations- und Kommunikationstechnik
- Licht

Energie und Umwelt

- Energieberatung
- Erneuerbare Energie (Solarenergie, Bioenergie, Fernwärme), fossile Energie (Heizöl, Erdgas), elektrische Energie
- Umweltschutz
- Abwassertechnik

Sonderschau / Attraktionen

- Sonderschau «Glas am Bau»
- Tiny House Village
- Natürlich Schön Wohnen
- Einbruch & Sicherheit
- #Woodvetia
- students@work
- Awards Galleries
- Bau dir was
- Handwerk Live
- Bagger Challenge

Fachveranstaltungen

Freitag, 22. März 2019

5. Fachtagung «Bauen und Gesellschaft» – «Alles ist möglich» Arbeiten und Forschen – Arbeitswelten neu denken»

Unsere Arbeitswelt ist durch die Digitalisierung und Globalisierung in starkem Wandel. Durch unzählige Kommunikationskanäle sind der Erreichbarkeit und dem Wissenstransfer kaum noch Grenzen gesetzt, dies verändert unsere Arbeitswelt, aber auch unser privates Leben. Vier Referaten geben Aufschluss zum Thema «Arbeit und Forschen – Arbeitswelten neu denken». Der Vorstand des SIA St. Gallen | Appenzell hat für diese Veranstaltung folgende Fragen zum Thema gestellt: Wer und was sind die Treiber für die Entwicklung von neuen Arbeitswelten und welche innovativen Konzepte und Trends zeichnen sich ab? Führt der Dialog, die Entwicklung zwischen der Forschung, dem Planungs- und Ausführungsprozess schneller zu neuen Innovationen? Welche neue Formen, Konzepte von Architektur, Stadt- und Landschaftsplanung entstehen durch diese neuen Arbeitswelten? Welchen Stellenwert hat Design in dieser neuen Arbeitswelt?

www.bauenundgesellschaft.ch/anmeldung

Immobilien-Vision Ostschweiz / Eröffnung Immo Messe Schweiz Thema: Gesellschaftliche Ansprüche an Wohnen und Einkaufen

Der stationäre Detailhandel wird durch neue digitale Geschäftsmodelle ganz schön durchgewirbelt. Unser Referent Iman Nahvi, CEO der Advertima AG entwickelt neue Konzepte für den Detailhandel. Er und sein Team beschäftigen sich mit den Visionen unseres künftigen Einkaufsverhaltens. Anschließend präsentiert Architekt Mark Ammann Typologien für zeitgemässe Wohnkultur. Am Beispiel des St. Galler Museumsquartiers zeigt er auf, wie Bedürfnisse zukünftiger Generationen mit dem historisch gewachsenen Kontext in Einklang gebracht werden können. Im anschliessenden Talk treffen unsere beiden Referenten auf die Präsidenten des SVIT Ostschweiz, Thomas Messmer, und HEV Kanton St. Gallen, Dr. Walter Locher, um die Einschätzungen weiter zu vertiefen. Der Anlass wird durch Aileen Zumstein moderiert.

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

Programm öffentliches Vortragsforum Halle 9.0

Samstag, 23. März 2019

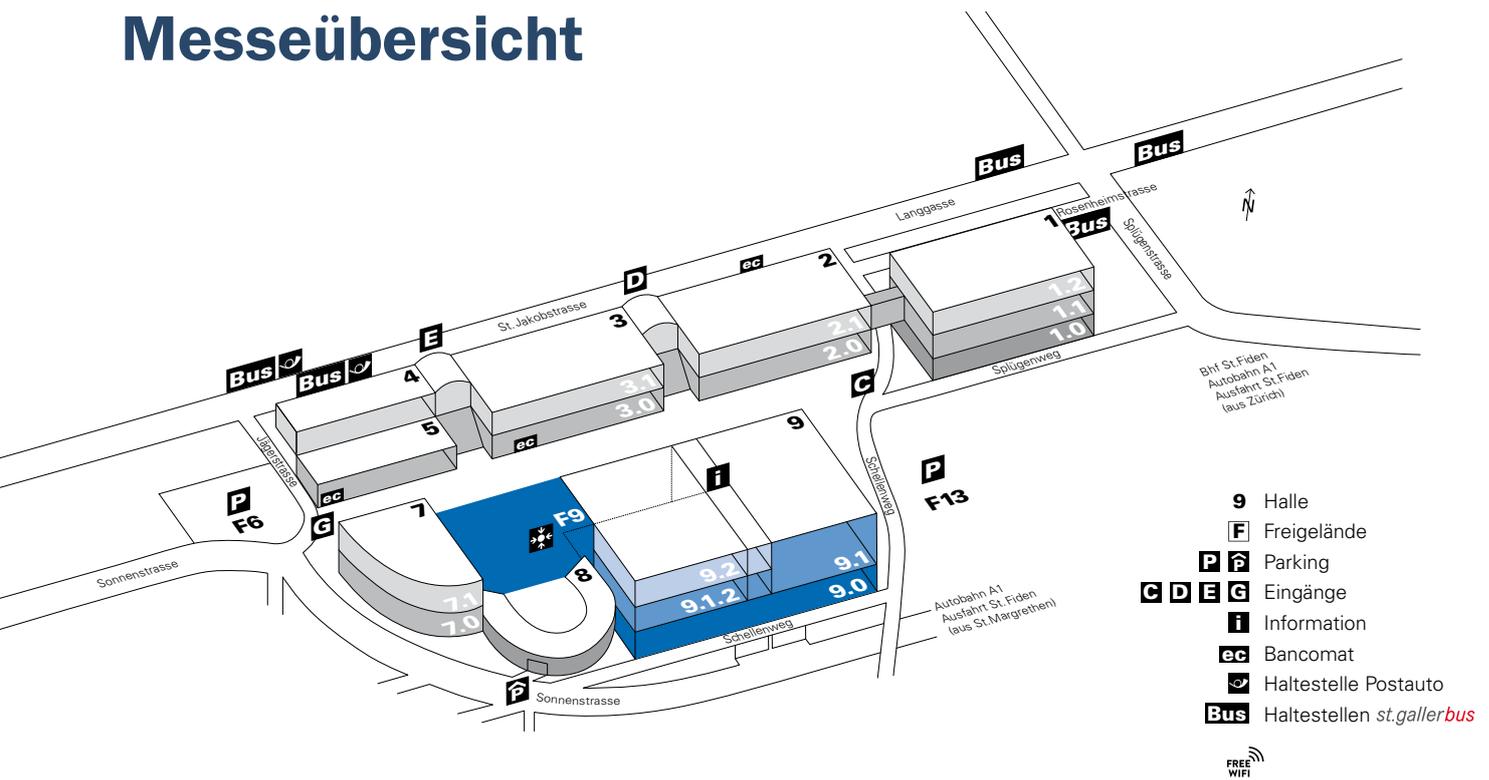
Einbruchhemmende Massnahmen – aus polizeilicher Sicht Kantonspolizei St.Gallen. Urs Bücheler, Sicherheitsberater	10.30
Raiffeisen eVALO – Energetische Immobilien-Bewertung Raiffeisenbank St.Gallen, Manuel Diaz, Privatkundenberater	11.00
Altbauten stimmungsvoll/substanzgerecht renovieren igaltbau, Philipp Hostettler, Architekt	11.30
Minergie – komfortabel, flexibel, erprobt Energieagentur St.Gallen GmbH, Silvia Gemperle, Leiterin Energie und Bauen	12.00
Wertvolle Tipps zur Eigenheimfinanzierung St.Galler Kantonalbank AG, Rémy Erismann, Berater Privatkunden	12.30
Asbest, die unsichtbare Gefahr Suva – Referent wird an der Messe bekannt gegeben	13.00
Integration der Photovoltaik in die Gebäudehülle Solarmotion GmbH, Giovanni Mongello, Energieberater	13.30
Integrierte PV – die Gebäudehülle als Stromproduzent Heizplan AG, Peter Schibli, Geschäftsführer; 3S Solar Plus, Kurt Göggel	14.00
Pensionierung und Hypothek – ein Problem? Zili AG, Markus Willi, Geschäftsführer	14.30
Erst das Haus, dann die Technik Energieagentur St.Gallen GmbH, Philipp Egger, Geschäftsleiter	15.00
Ideen und Perspektiven von Stampflehm im Wohnbau Lehm Ton Erde Baukunst GmbH, Martin Rauch	15.30
Einfaches Immobilien-Investment via Crowdfunding CROWDLI AG, Domenic Kurt, Geschäftsführer	16.00

Sonntag, 24. März 2019

Einbruchhemmende Massnahmen – aus polizeilicher Sicht Kantonspolizei St.Gallen. Urs Bücheler, Sicherheitsberater	10.30
Raiffeisen eVALO – Energetische Immobilien-Bewertung Raiffeisenbank St.Gallen, Manuel Diaz, Privatkundenberater	11.00
Dämmen mit Schlitzholz ist besser Gisler Holzbau, Hans Gisler, Geschäftsinhaber	11.30
Erst das Haus, dann die Technik Energieagentur St.Gallen GmbH, Philipp Egger, Geschäftsleiter	12.00
Wertvolle Tipps zur Eigenheimfinanzierung St.Galler Kantonalbank AG, Rémy Erismann, Berater Privatkunden	12.30
Altbauten stimmungsvoll/substanzgerecht renovieren igaltbau, Philipp Hostettler, Architekt	13.00
Integration der Photovoltaik in die Gebäudehülle Solarmotion GmbH, Giovanni Mongello, Energieberater	13.30
Pensionierung und Hypothek – ein Problem? Zili AG, Markus Willi, Geschäftsführer	14.00
Minergie – komfortabel, flexibel, erprobt Energieagentur St.Gallen GmbH, Silvia Gemperle, Leiterin Energie und Bauen	14.30
Asbest, die unsichtbare Gefahr Suva – Referent wird an der Messe bekannt gegeben	15.00
Einfaches Immobilien-Investment via Crowdfunding CROWDLI AG, Domenic Kurt, Geschäftsführer	15.30

Programmänderungen vorbehalten.

Messeübersicht



Halle 9.0

- Ausstellung
- Sonderschau Glas am Bau, 9.0.014
- Themeninsel Einbruch & Sicherheit, Stand 9.0.058
- Themeninsel Natürlich Schön Wohnen, Stand 9.0.028
- Awards Gallery Prix Lignum 2018, Stand 9.0.056
- HandwerkLive, Stand 9.0.053
- Bau dir was, Stand 9.0.020
- Vortragsforum
- Pressecorner
- Bar Aromatico
- KidsHome Kinderhort

Halle 9.1

- Ausstellung
- Tiny House Village
- Awards Gallery Best of Constructive Alps, 9.1.061
- students@work, Stand 9.1.077

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

- Ausstellung
- Tiny House Village / Minihäuser
- Bagger Challenge
- Verpflegungsstände

Öffnungszeiten

Freitag, 22. März 2019	14.00 – 19.00 Uhr
Samstag, 23. März 2019	10.00 – 17.00 Uhr
Sonntag, 24. März 2019	10.00 – 17.00 Uhr

Der Eintritt ist kostenlos.

Anreise/Parking

Öffentliche Verkehrsmittel: Ab Hauptbahnhof St. Gallen mit Bus Nr. 3, 4 + 6 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

Veranstalterin

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

Heute für die Bedürfnisse von morgen bauen

Die Gebäude von heute – und erst recht die von morgen – müssen ganz andere Voraussetzungen erfüllen als noch vor einigen Jahren oder Jahrzehnten. Das gilt vor allem für kommerziell genutzte Bauten. Iman Nahvi, CEO des St.Galler Sensorik-Unternehmens Advertima, plädiert deshalb dafür, dass Immobilienbesitzer und Architekten schon bei der Planung an die Bedürfnisse von morgen denken.

Sensoren in Screens, die Merkmale von Personen wie Alter, Geschlecht oder Kleidung erkennen und darauf reagieren können: Mit dieser Technologie, der sogenannten Advertima-Engine, ist die St.Galler Advertima AG in kurzer Zeit schweizweit bekannt geworden. Das Ziel: Diese Personen nur mit denjenigen Informationen zu bedienen, die für sie wirklich relevant sind – ganz im Gegenteil zu den üblichen Werbeformen, die nicht individuell reagieren können. Die Künstliche Intelligenz der Software ermöglicht die Interaktion mit dem Gegenüber und schafft damit personalisierte Erlebnisse.

Iman Nahvi hat Verständnis für das Zögern, weil in vielen Fällen der genaue Einsatzbereich der modernen Technologie noch ungewiss sei.

Dass das weit mehr als eine Spielerei ist, haben schon viele Advertima-Kunden entdeckt. Ein beliebtes Einsatzgebiet sind beispielsweise Shoppingcenter, die so ihre Besucher individueller begrüssen und ihnen passende Angebote und Informationen einblenden können.

Vorausdenkend handeln

Im Rahmen der Immo Messe wird Iman Nahvi, CEO der Advertima AG, darüber referieren, wie das Einkaufsverhalten der Kunden die Architektur beeinflusst. Oder besser gesagt: Beeinflussen sollte. Denn noch fliessen laut Nahvi die veränderten Ansprüche und die Visionen der Zukunft zu selten in kommerzielle Bauten. «Wir müssten uns schon beim Bau einer kommerziellen Immobilie Gedanken darüber

machen, wie sich später Sensorik einbauen lässt, wie wir sie unter anderem bei Advertima einsetzen», so der St.Galler. Ganz ähnlich also, wie sich die Architektur und Bauplanung im Lauf der Zeit auch darauf eingestellt haben, bei einem Neubau die gesamte Elektrizität, Röhren für Kabel und weiteres mehr ganz selbstverständlich einzuplanen – was vor 150 Jahren natürlich noch nicht nötig war.

Für Iman Nahvi steht fest, dass Sensoren und andere digitale Anwendungen in Zukunft in einem Grossteil der «Commercial Spaces» zur Anwendung kommen werden. Entsprechend wichtig sei es, dass sie zu einem Teil der Planung werden – und zwar, bevor gebaut wird. «Es ist teurer, mühseliger und auch unattraktiver, wenn Geschäftsflächen im Nachhinein damit ausgerüstet werden müssen», stellt er fest. Wenn Immobilienunternehmen und Technologiefirmen frühzeitig zusammenspannen, gelinge es, die Technologien passend zum Gesamtbild, einfach und kostengünstiger einzubauen.

Trend ist klar

Warum aber wird diesem Faktor heute noch kaum Beachtung geschenkt? Dafür gebe es verschiedene Gründe, so Nahvi. «In erster Linie ist es wohl die Unsicherheit darüber, was die nächsten Jahre genau bringen; man will gewissermassen keine Wette auf die Zukunft eingehen.» Er sehe das allerdings anders. Die Trends seien klar, es stehe fest, dass die Geschäftswelt immer mehr auf Sensorik setzen werde. «Mit unserer Arbeit in Shoppingcentern oder Flughäfen zeigen wir schon heute intelligente Lösungen in unserem Bereich», sagt Nahvi. Aber noch zu oft müsse man zum Einbau improvisieren beziehungsweise teure Anpassungen vornehmen, weil das Gebäude dafür nicht eingerichtet sei.

Der Advertima-CEO hat auch ein gewisses Verständnis für das Zögern, weil in vielen Fällen der genaue Einsatzbereich der modernen Technologie noch ungewiss sei. Darin liege durchaus eine Herausforderung. Man könne sich aber schon heute von bestehenden Lösungen inspirieren lassen und gewisse Vorbereitungen treffen, mit denen die künftigen

Die Künstliche Intelligenz der Software ermöglicht die Interaktion mit dem Gegenüber und schafft damit personalisierte Erlebnisse.

Anforderungen mit grosser Wahrscheinlichkeit erfüllt werden, und sei es nur als Beispiel ein Hohlraum im Eingangsbereich, der später für moderne Technologien genutzt werden kann. «Wenn Architekten und Planer das berücksichtigen, handeln sie vorausschauend und machen uns und unseren Kunden das Leben leichter.»

Sensibilisieren für Zukunft

Auch wenn heute noch nicht restlos klar sei, wie die Welt morgen aussehe, sei es entscheidend, dass man sich bereits jetzt mit neuen Technologien auseinandersetze. Mit seinem Referat, an dem er auch Beispiele zeigen wird, möchte Iman Nahvi die Besucher für das Thema sensibilisieren. Denn kommerzielle Bauten, die heute entstehen und danach einige Jahrzehnte Bestand haben sollten, werden mit grosser Wahrscheinlichkeit von der Entwicklung betroffen sein.

Text: Stefan Millius

Bild: Marlies Thurnheer

.....
Iman Nahvi, CEO der St.Galler KI-Firma

Advertima:

«Man will keine Wette
auf die Zukunft eingehen.»
.....



Neuer Inhaber der Sproll & Ramseyer AG setzt Akzente

Die St.Galler Sproll & Ramseyer AG hat sich mit ihrem grossen Know-how längst einen Namen gemacht als professioneller und persönlicher Immobiliendienstleister. In Florian Meier fand der bisherige Firmeninhaber René Sproll den idealen Nachfolger. Florian Meier setzt auf Bewährtes und möchte gleichzeitig bei der Digitalisierung Akzente setzen.

Immobilienbewirtschaftung, Maklerbusiness und Bewertungsbereich: Hier führt auf dem Platz St.Gallen und darüber hinaus kein Weg an Sproll & Ramseyer AG vorbei. Die Unternehmung ist inhabergeführt, entsprechend unabhängig und entscheidungskompetent und zeichnet sich auch durch ein von Nachhaltigkeit geprägtes Qualitätsbewusstsein aus. Grundstein für die gute Marktstellung legte nicht zuletzt der langjährige ehemalige Inhaber René Sproll, der die Immobilienbranche wie seine Westentasche kennt. In dieser Branche sind persönliche Kontakte und Know-how das A und O. Bei der Regelung der Nachfolge setzte Sproll mit Florian Meier denn auch auf eine lokale Lösung, über die er sehr erfreut ist.

Marktstellung verpflichtet

Sproll & Ramseyer AG ist heute einer der bekanntesten Immobiliendienstleister der Stadt St.Gallen und der Region Ostschweiz. Das Unternehmen wurde vor 15 Jahren gegründet. In dieser Zeit wurde eine grosse Kundenbindung geschaffen und das Unternehmen zählt heute rund 20 Mitarbeiter. Eine Positionierung im Markt, die verpflichtet und René Sproll dazu bewog, sich zwei Jahre lang intensiv mit der Nachfolgeregelung auseinanderzusetzen, galt es doch den Namen und den Fortbestand der Firma und die Arbeitsplätze langfristig zu sichern – und hier zahlen sich eine sorgfältige Planung und Auswahl aus.

Unter den verschiedenen möglichen Varianten fiel René Sprolls Wahl auf Florian Meier, Inhaber der St.Galler Meier & Partner Immobilien AG. Bereits im Juli 2018 konnte René Sproll seine Kunden und Mitarbeiter darüber informieren, dass die Sproll & Ramseyer AG einen Nachfolger gefunden hat.

Synergien zweier Familienunternehmen

Mit dem neuen Inhaber Florian Meier entschied sich René Sproll für die junge Generation – Meier ist 32 Jahre alt – und sicherte sich zusätzliches Know-how im Immobilienbereich. Die St.Galler Meier & Partner Immobilien AG und die Sproll & Ramseyer AG sind neu in einer Holding zusammengefasst. Florian Meier leitet beide Firmen. Beide Familienunternehmen sind in St.Gallen fest verwurzelt und bauen als Holding die Beratungskompetenz und Ressourcen weiter aus und setzten damit ein starkes Zeichen im anspruchsvollen Immobilienmarkt.

Die beiden Namen bleiben bestehen und die gewachsene Marke Sproll & Ramseyer AG unterstreicht damit ihren Platz als eine

René Sproll (links) mit dem neuen Inhaber Florian Meier.





Die neue Geschäftsleitung der Sproll & Ramseyer AG: (v.l.n.r.) Florian Meier, Erich Büchel und Martin Hofstetter.

der Marktführerinnen der Ostschweiz. René Sprolls Know-how bleibt der Firma erhalten: Er wird sich weiterhin massgeblich für Kundenpflege und Akquisitionen, aber auch für Vermarktungen und operative Schätzungen einsetzen. Das garantiert über die kommenden Jahre hinweg einen qualitativ einwandfreien Übergang auf die nächste Generation.

Der «Kümmerer-Ansatz»

«Ich habe das Unternehmen Sproll & Ramseyer AG immer als Boutique wahrgenommen. Und in diesem Sinne möchte ich es auch weiterführen», sagt der jetzige Inhaber Florian Meier. Ebenso wichtig ist Meier die allumfassende Beratung der Kunden mit einem «Kümmerer-Ansatz»: «Damit zeichnen wir uns aus. Wer uns seine Liegenschaft anvertraut, der hat die Gewissheit, dass wir uns in allen Belangen um ihn und seine Ziele kümmern.» Meier weiss aus Erfahrung, dass die perfekte Kundenbetreuung nicht nur versprochen, sondern auch gelebt werden muss. Er freut sich über die Herausforderung, die operative Nachfolge verantworten zu dürfen und damit die Zukunft des Unternehmens langfristig zu sichern.

Den Rucksack dazu hat Florian Meier: Der dipl. Betriebswirtschaftler leitete bei einer Architektur- und Projektierungsfirma die Marketing- und Verkaufsabteilung und baute

parallel dazu eine Verwaltung für deren Besitzer auf. 2013 machte er sich schliesslich selbstständig und erlangte berufsbegleitend den eidgenössischen Fachausweis für Immobilienbewirtschafter.

Digitalisierung vorantreiben

Florian Meier vertritt mit Jahrgang 1986 eine jüngere Generation als René Sproll.

«Ich habe Sproll & Ramseyer immer als Boutique wahrgenommen. Und in diesem Sinne möchte ich auch weiterfahren.»

Ein Bereich, der Meier sehr am Herzen liegt, ist die Digitalisierung. «Hier möchten wir einen grossen Schritt weitergehen und uns deutlich von der Konkurrenz abheben», so Florian Meier. Über allem steht für ihn immer der Qualitätsgedanke: «In unserem Business machen neben dem Preis, der Leistung, dem Know-how auch die Menschen den grossen Unterschied aus.» Entsprechend sei man stolz darauf, über langjährige Mitarbeiter zu verfügen. Sie sorgen für Kontinuität

und bieten dem Kunden Sicherheit. Ein klares Qualitätssiegel gegen aussen. Die Geschäftsleitung der Sproll & Ramseyer AG setzt sich neu aus Florian Meier, Martin Hofstetter und Erich Büchel zusammen. Martin Hofstetter leitet als Immobilienbewerter die Schätzungsabteilung und wird diese mit René Sproll weiter ausbauen und stärken. Darüber hinaus ist er für die Vermarktung zuständig. Erich Büchel stellt als Leiter des Bewirtschaftungssegments durch seinen grossen Erfahrungsschatz eine wichtige Stütze des Unternehmens dar.

SPROLL & RAMSEYER
DAS HAUS FÜR HÄUSER

Sproll & Ramseyer AG
Das Haus für Häuser

Poststrasse 23
9001 St.Gallen
Tel. 071 229 00 29

info@sur.ag
www.sur.ag

Fensterhandwerk im historischen Kontext

Die Vogel Fensterbauer AG in Goldach hat sich auf die Restauration historischer Fenster und stilgerechtem Isolierglasfenster-Nachbau spezialisiert – und sie betreibt ein Fenstermuseum.

Historische Fenster sind ein Kulturgut, das es zu schützen und erhalten gilt.

Warum sollen historische Fenster restauriert und nicht durch neue ersetzt werden? In einem geschichtsträchtigen Gebäude bringt man mit neuen Fenstern den Charme und die Stimmung, die historische Fenster erzeugen, niemals hervor. Fenster gelten als wichtiger Bestandteil von Gebäuden und sind ein Teil unseres Kulturgutes. Historische Fenster gefallen durch handgefertigte filigrane Rahmen mit gekehlten Sprossen sowie durch gezo-

nes oder mundgeblasenes Glas und handgeschmiedete Beschläge. Im Rahmen des Denkmalschutzes ist die Schonung historischer Bausubstanz oftmals eine Voraussetzung für jede Veränderung am Erscheinungsbild.

Historische Substanz und Patina erhalten

Soll beispielsweise ein einfachverglastes Fenster saniert werden, bringt der Einsatz ei-





Glas setzt klare Akzente.
(Bild: Galvolux SA)

Sonderschau «Glas am Bau»

Glas gilt als einer der ältesten von Menschen künstlich hergestellten Werkstoffe. In puncto Verwendung, Form und Farbe sind der Gestaltung kaum Grenzen gesetzt. An der Sonderschau 2019 an der Immo Messe Schweiz kann man sich einen Überblick über die vielfältigen Einsatzmöglichkeiten verschaffen. Sei es als Baustoff oder als wirkungsvoller Akzent im Innenausbau.

Verschiedene Partner setzen im Rahmen der Sonderschau das Material Glas in Szene. Einerseits ist dies die AlphaGlas GmbH, eine innovative Glaserei aus St.Gallen. Ob Glas in der Küche, im Bad, als effektvoller Blickfang – AlphaGlas lässt Glasträume wahr werden. Auch individuelle und unverwechselbare Lösungen können zusammen mit der Bauherrschaft realisiert werden.

Weitere präsentiert sich die Galvolux SA, ein im Innenausbau und in der Baubranche tätiger Familienbetrieb mit Hauptsitz in Bioggio. Die Unternehmung wurde 1900 als Spiegelmanufaktur gegründet. Durch die Jahre hat sie sich als wichtigen Partner für die Beratung und Vermarktung von hochwertigen Materialien für die Innenarchitektur und den Innenausbau bestätigt. Die Flexibilität und die Synergie industrieller Produktion und handwerklicher Arbeit, erlauben massgefertigte Produkte genau nach Kundenwunsch zu realisieren.

Weitere Partner sind die Vogel Fensterbauer AG und die Goldglas Manufaktur. Vogel Fensterbauer AG ist die erste Adresse, wenn es um Restaurationen von Kulturgut oder um stilgerechte Nachbauten geht. Ihr Fenstermuseum in Goldach umfasst 400 Exponate. Eine Auswahl davon kann an der Sonderschau bestaunt werden. Die Frauenfelder Goldglas Manufaktur wurde von der Künstlerin Irène Lanz gegründet, die eine eigene Technik entwickelt hat, um Glas und Gold zusammen zu bringen. Mit Einsatz von Licht erstrahlen die Unikate und verleihen dem Zuhause die ganz persönliche Note. Am Sonderschau-Stand zeigt Lanz an Modellen eine abgeänderte Version der Technik.

nes neuen Isolierglases und das Einfräsen einer Gummidichtung schon gute energetische Resultate. In einigen Fällen besteht aber auch die Möglichkeit, das oftmals filigrane historische Fenster zu belassen und ein isolierverglastes Vorsatzfenster anzubringen. Somit erhält das Haus ein «Wintergesicht». Je nach Art und Grösse des Fensters und seiner Beschläge eignet sich diese Variante besser oder schlechter. Ist bei den bestehenden Fenstern das alte Glas defekt, ersetzt Vogel Fensterbauer dieses durch ein anderes, ebenfalls mundgeblasenes Exemplar. Gleiches gilt auch für Beschläge. «Wir wollen so viel historische Substanz und Patina wie möglich erhalten. Deshalb führen wir auch ein Lager mit antiken Gläsern, Beschlägen und Verschlüssen», sagt Geschäftsleiter Christian Rüttimann.

«So können wir defekte Einzelteile durch Sammelstücke aus unserem Lager ersetzen. Die Reparatur von aufwendigen Bleiverglasungen geschieht durch unsere Kunstglaserin. Die reine Sanierung eines Fensters kann vor Ort oder in der Werkstatt stattfinden. Die Flügel werden eingepasst bzw. eingehobelt, Beschläge repariert oder ersetzt und dann einreguliert, lose Verbindungen neu verleimt,

defekte Holzteile repariert oder ersetzt, neue Gummidichtungen angebracht und schliesslich, falls nötig, neue alte Gläser eingebaut.» Wenn Originalfenster nicht verändert werden sollen, können diese mit einer Isolierglasaufdopplung wärmetechnisch verbessert werden. Diese Arbeiten werden in der Werkstatt vorgenommen.

.....
Die reine Sanierung eines Fensters kann vor Ort oder in der Werkstatt stattfinden.
.....

Zusammenarbeit mit der Denkmalpflege

Eine Besonderheit bei der Restauration von historischen Fenstern ist, dass die Bedürfnisse der Bauherren, gleichzeitig aber auch die Anforderungen der Denkmalpflege berücksichtigt werden müssen. «Wir streben bewusst eine Zusammenarbeit mit der Denkmalpflege an und richten uns nach ihren Vorgaben. Unsere Kunden machen wir auf die Bedeutung ihres Kulturgutes und die Möglichkeiten einer Restauration aufmerksam. Dieses Gedankengut wollen wir zudem mit unserem betriebsinternen Fenstermuseum vermitteln», sagt Rüttimann.

Das Eigenheim vergolden

Die Goldglas-Manufaktur in Frauenfeld hat eine spezielle Technik entwickelt, mit der sie Blattgold auf Glas aufbringt. Verwendet werden ausschliesslich Edelmetalle, von Weissgold über Rotgold, Grüngold bis hin zu 24 Karat reinem Gold. Hinter der Idee steckt die Ostschweizer Künstlerin Irene Lanz.

Irene Lanz, Gold und Farblicht sind eher spezielle Möglichkeiten zur Raumgestaltung. Wo kommen solche «Goldgläser» zum Einsatz?

Wo immer sich die Bauherrschaft einen ganz besonderen Akzent wünscht. Wir haben Goldgläser in Bodenbeläge eingesetzt, als Duschtrennwand verwendet oder als Türe zu einem Wellness-Bereich. Am aussergewöhnlichsten sind die Goldgläser dort, wo sie in einer Aussparung in Wänden eingesetzt und am Abend mit farbigen LED hinterleuchtet werden. Ein Goldglas kann aber auch als Spritzschutz in der Küche dienen oder gar als Küchenabdeckung fungieren.

«Ein Goldglas kann auch als Spritzschutz in der Küche dienen oder gar als Küchenabdeckung fungieren.»

Wie muss man sich die Technik konkret vorstellen?

Zunächst wird der Einsatzbereich definiert. Soll ein Farblicht-Effekt erzielt werden oder soll das Glas klar bleiben? Entsprechend sind unterschiedliche Vorbehandlungen der Gläser nötig. Sodann wählen die Kunden das Motiv. Die Goldglas-Manufaktur setzt sowohl Motive um, die von der Bauherrschaft vorgegeben werden, als auch Motive, die auf Wunsch der Kunden gesucht und gezeichnet werden. Anschliessend findet die sehr aufwendige Vergolder-Arbeit statt. Je nach Einsatzgebiet und gewünschtem Effekt muss das Glas letztlich noch einmal behandelt werden.

Wie kamen Sie zu dieser wohl kaum weit verbreiteten Umsetzungsform?

Seit vielen Jahren bin ich neben meinem Hauptberuf – Unternehmensberaterin – als Künstlerin tätig. Da kommt man halt auch

gerne ins Experimentieren. Ursprünglich arbeitete ich mit Schlagmetall, eine unedle, nicht korrosionsbeständige Legierung. Mein erstes Goldglas ist mit Schlagmetall entstanden. Der gleiche Bauherr wünschte sich später ein zweites Glas, das aber mit Echtgold belegt sein sollte. Dank eigener Experimente und den Tipps aus der Industriedesign-Werkstatt der Fachhochschule Nordwestschweiz perfektionierte ich die Technik. Zu diesen Tipps kam ich, da ich an der FHNW als Dozentin angestellt bin.

Und wo durften Sie zum ersten Mal ein Werk erstellen?

Meine ersten Werke bilden die Trennwand zwischen Bad und WC im Privathaus des St.Galler Architekten Hans Peter Inauen in Schachen bei Reute AR.

Bevor wir über den Preis sprechen, zuerst die Frage nach dem Angebot: Wird das gesucht?

Bis jetzt habe ich keine Werbung für die Goldgläser gemacht. Alle Werke sind durch Anfragen an mich entstanden. In einen fertigen Bau lassen sich Goldgläser schwerer integrieren, als wenn ein Neubau geplant ist. Die Bauherrschaft muss also rechtzeitig davon erfahren und auf mich zukommen. In der Schweiz liebt auch nicht jeder Gold, vielleicht eher im östlichen oder arabischen Raum. Ich mache aber auch «Goldgläser» mit Palladiumbeschichtung. Dies ergibt ein sehr schönes, leicht schimmerndes Grau, das edles Understatement zeigt.

Sind es eher Privatpersonen, Unternehmen oder Institutionen?

Bis jetzt habe ich nur für Privatpersonen gearbeitet.

Und was war die aussergewöhnlichste Umsetzung, die Sie bisher erstellen durften?

Eine Druck-Drehtüre in den Wellness-Bereich eines Prominenten. Die Vorlage für das Motiv

war ein Appenzeller Alpaufzug, den sein Vater in jungen Jahren gemalt hatte.

Wie viel Budget muss man einplanen, um einen Raum mit einem Ihrer Werke zu bestücken?

Das kommt auf die Grösse an und darauf, ob die Bauherrschaft das Motiv liefert. Dann wird kalkuliert und eine Offerte erstellt. Es sind ja diverse Arbeitsgänge nötig, die nicht alle von mir ausgeführt werden. Grob geschätzt kostet ein Goldglas pro Quadratzentimeter Vergoldung drei bis vier Franken.

«Grob geschätzt kostet ein Goldglas pro Quadratzentimeter Vergoldung drei bis vier Franken.»

Wieso müssen es für die Umsetzungen ausgerechnet die erwähnten Edelmetalle sein? Wären auch andere Materialien geeignet?

Mein erstes Werk bestand ja aus Schlagmetall und hat sich über die Jahre nicht ganz perfekt entwickelt. Metall korrodiert, gerade in feuchten Räumen. Mit hochkarätigen Edelmetallen passiert nichts. Sie bleiben beständig schön.

Ist das Werk einmal installiert, was muss man bei der anschliessenden Pflege beachten?

Gar nichts. Die Werke werden so eingebaut, dass die Vergoldung nicht berührt werden kann. Die Gläser können dann ganz einfach geputzt werden, so wie normales Fensterglas. Ich habe dies in meiner eigenen Wohnung getestet: Goldgläser befinden sich bei mir in der Küche, im Boden und in der Dusche.

Interview: Marcel Baumgartner
Bild: Marlies Thurnheer

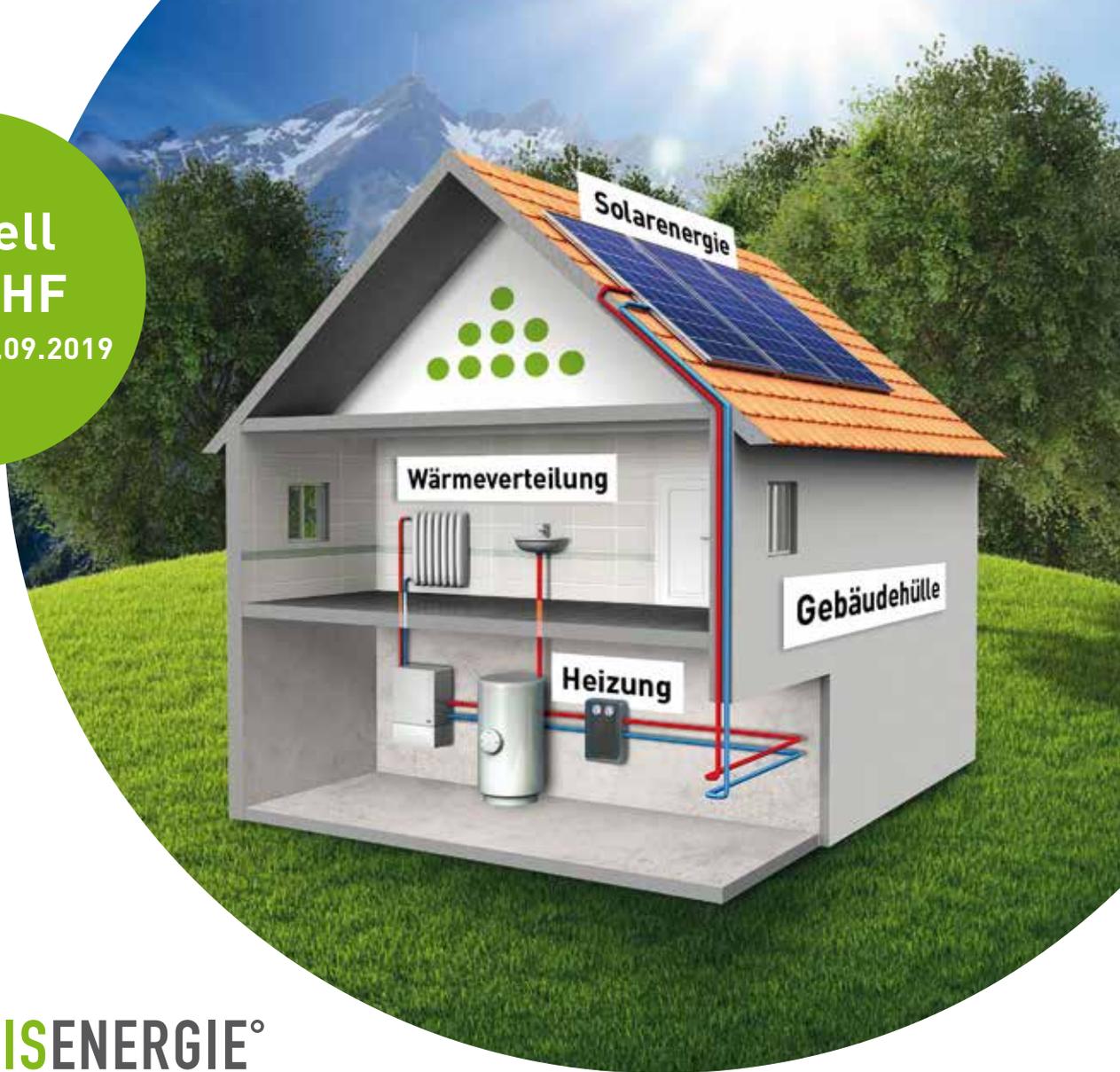


.....
Künstlerin Irene Lanz:

«Die Werke werden so eingebaut, dass die Vergoldung nicht berührt werden kann.»
.....

**Aktuell
390 CHF**

Gültig bis 30.09.2019



Unabhängige Heizungsberatung – finden Sie Ihre optimale Heizungslösung

- 🏠 **Ihre Liegenschaft**
Sie planen Ihre Heizung zu ersetzen?
Vor Ort prüfen wir die technischen Möglichkeiten und erheben die Daten des bestehenden Heizsystems, die Schwachstellen in der Gebäudehülle und den Wärme- und Warmwasserbedarf Ihrer Liegenschaft.
- 👍 **Mögliche Heizungslösung**
Welche Heizsysteme kommen in Frage?
Als unabhängige Dienstleisterin begutachten wir neutral alle gängigen Systeme. Auch ergänzende Energiesysteme mit Solartechnik beziehen wir systematisch mit ein.
- ❓ **Ihre Bedürfnisse**
Welche Ansprüche haben Sie? In unserer Analyse berücksichtigen wir Ihren Budgetrahmen und Ihre persönlichen Vorstellungen zu Ökologie und Technik.
- 👍 **Unsere Empfehlung**
Welches ist die optimale Heizungslösung für Ihre Liegenschaft? Im individuell auf Sie zugeschnittenen Bericht zeigen wir Ihnen die geeigneten Optionen für Ihre Liegenschaft und liefern Ihnen eine Kostenschätzung.



Beauftragen Sie uns mit einer Heizungsberatung:
www.saentisenergie.ch/heizungsberatung

Säntis Energie AG | 9630 Wattwil | 0800 071 081



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. Mit energetisch optimierten Fenstern, Dächern, Türen oder Außenwänden kann Heizenergie eingespart und die Systemtemperatur verbessert werden. Ebenfalls relevant ist die Umgebung der Liegenschaft. Ist das Gas- oder Fernwärmenetz in der Nähe? Darf eine Erdsondenbohrung

durchgeführt oder eine Luft/Wasser-Wärmepumpe aufgestellt werden? 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.

Contracting für Wärme und Solarenergie

Säntis Energie plant, finanziert, baut und betreibt Heizungs- und Solaranlagen im Contracting und bietet Ihren Kunden ein Sorglos-Paket aus einer Hand. Contracting-Kunden bezahlen während der Vertragslaufzeit einen im Voraus definierten Preis für die Finanzierung und den Betrieb der Anlage und profitieren in der Planung und Realisierung der Anlage von den langjährigen Erfahrungen. Mit einem Contracting werden die Energiekosten über die Vertragsdauer planbar und der Kunde erhält eine moderne und energieeffiziente Heizung.

Die Vorteile von Energiecontracting:

- Alles aus einer Hand: Säntis Energie kümmert sich um Ihre Anliegen.

- Sorglos-Paket: Betrieb und Wartung sind Teil des Contracting.
- Planung und Beratung: Profitieren Sie von der langjährigen Erfahrung.
- Planbare Energiekosten: Die Preise bleiben während der Vertragslaufzeit unverändert.

Ob Holz- oder Solarenergie, Umweltwärme oder Erdgas/Biogas – Säntis Energie bietet massgeschneiderte Energielösungen, die sowohl ökologisch als auch wirtschaftlich überzeugen. Gemeinsam finden wir mit unseren Kunden das passende Heiz-/Energiesystem und realisieren es zusammen mit lokalen Fachpartnern.



Kontakt

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

IHR INDIVIDUELLER WOHNTRAUM ZUM GARANTIERTEM FIXPREIS.

swisshaus.ch



Besuchen Sie uns am
Stand 9.1.014,
Halle 9.1
an der
Immo Messe
St. Gallen
vom 22. – 24.3.2019

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




SWISSHAUS
ZIEH IN DEIN NEUES LEBEN EIN

Die «Königin der Alpen» fürs Raumklima

Die Schreinerei Stolz aus Unterwasser existiert bereits in zweiter Generation als lokal verankertes Traditionsunternehmen im Toggenburg. Die Herkunft zeigt sich auch bei den Angestellten, die allesamt aus der Region stammen und das Unternehmen weiter nach vorne bringen wollen. Spezialisiert hat sich die Firma auf die massgeschneiderte Weiterverarbeitung hochwertiger Hölzer – und auf eine Schweizer «Wunderpflanze». Im Gespräch mit Inhaber und CEO Christoph Stolz.



Christoph Stolz:

«In unserem Betrieb pflegen wir den gegenseitig lockeren, manchmal auch typisch toggenburgerischen Umgang.»

Christoph Stolz, der Werkstoff Holz wird heute deutlich stärker und vielfältiger eingesetzt als noch vor zwanzig Jahren. Können Sie von diesem Trend profitieren?

Ja. Holz ist ein hochwertiger und nachhaltiger Rohstoff. Er bringt heimelige und wohlfehlige Atmosphäre in das Eigenheim. Wir sind bestrebt, unseren Kunden möglichst zum Haus passende An-, Aus- und Umbauten zu gestalten. Bei uns kommen ausschliesslich einheimische Hölzer zum Einsatz.

Was sind die aussergewöhnlichsten Umsetzungen, die Sie bisher ausführen konnten?

Aussergewöhnlich war etwa, eine Kochinsel mit Schubladen in einen Baumstamm zu bauen. Die Herausforderung dabei war, den Stamm so zu bearbeiten, dass eine überwachsene Totholzstelle gut in Szene gesetzt wurde. Wir bekommen oft aussergewöhnliche Anfragen, so durften wir zum Beispiel ein drei Meter hohes Kunstobjekt in Form eines «H» erstellen – zu sehen ist es beim Stadtweiher in Wil – oder die «Outdoor-Memory-Instrumente» auf dem Klang-Weg Toggenburg. Das sind interessante Projekte neben den täglich individuell gestalteten Küchen, Türen, Treppen, Umbauten und Möbeln.

.....
 «Wer als KMU bestehen will, muss innovativ sein.»

Gibt es auch Bereiche, in denen Sie von Holz abraten?

Sehr selten. Die Holzsorte muss aber immer passend ausgesucht werden.

Kürzlich haben Sie einen Arvenraumlüfter entwickelt, der auf natürliche Art und Weise die Raumlufte von Schadstoffen reinigt. Wie kamen Sie auf diese Idee?

Den Arvenraumlüfter ist spontan entstanden. Nach ein paar Sitzungen und Besprechungen habe wir entschlossen, ein neues Produkt auf den Markt zu bringen. Zwischen dem Tagesgeschäft haben wir getüftelt, projiziert, getestet und Prototypen gebaut.

Was ist so speziell an der Umsetzung?

Das Spezielle am Raumlüfter ist nicht nur das Design, sondern auch der Effekt, dass Klima und Luft im Raum deutlich verbessert werden. Die ätherischen Öle im Arvenholz haben eine besondere Wirkung. Sie senken nachweislich die Herzfrequenz, was sich po-

sitiv auf das Stressempfinden auswirkt, lindern wetterbedingte Kopfschmerzen, unterstützen einen tieferen und erholsameren Schlaf, helfen Motten zu bekämpfen etc. Die Arve ist eine echte Schweizer Wunderpflanze – nicht umsonst wird sie auch «Königin der Alpen» genannt.

Und warum haben Sie noch Schafwolle in Ihre Lüfter miteingebaut?

Diese kann mithilfe ihrer Eiweissstoffe Schadstoffe binden. So wird auf natürliche Weise die Raumlufte gefiltert. Dabei werden die in der Luft enthaltenen Schadstoffe – hervorgerufen durch formaldehydhaltige Spanplatten, giftige Farbanstriche oder Zigarettenrauch – gefiltert. Zudem haben wir bei den beiden grössten Modellen eine Wasserschale miteingefügt, die auf natürliche Weise die Luft befeuchtet.

Muss man heute als Unternehmen solche Innovationen entwickeln, um den Anschluss nicht zu verlieren?

Es ist natürlich jedem freigestellt, was er aus seinem Unternehmen macht. Ich bin aber

der Meinung, dass man in der heutigen Zeit innovativ sein muss, um als KMU bestehen zu können.

Ihre Firma hat den Sitz im oberen Toggenburg. Wie beurteilen Sie diesen Standort, auch hinsichtlich der Findung von Fachkräften?

Die Suche nach Fachkräften ist in den ländlichen Regionen sicher nicht einfach. Glücklicherweise habe ich ein junges und innovatives Team, das sich aus Menschen aus der Region zusammensetzt. In unserem Betrieb pflegen wir den gegenseitig lockeren, manchmal auch typisch toggenburgerischen Umgang. Dadurch schaffen wir ein angenehmes und ehrliches Arbeitsklima. So wird mehr untereinander kommuniziert, was dem Unternehmen zugutekommt, da auch offen über Fehler und Verbesserungen gesprochen werden kann.

Interview: Marcel Baumgartner

Bilder: zVg, Nadine Grob



Arvenraumlüfter: Die ätherischen Öle im Arvenholz haben eine besondere Wirkung.



mehr Vielfalt

In St. Gallen St. Fiden erstrahlt ein neuer Stern: das Geschäftshaus «Vier Winkel» mit Hotel und Flächen für Gastronomie, Gesundheit, Gewerbe und Büros. Ab 2020 zu mieten. Ab sofort zu sehen: www.vierwinkel.ch



mehr Zentrum

In Egnach entwickelt sich mit der Umnutzung des «Thurella Areals» ein neues Dorfzentrum. Geplant sind 159 Wohnungen mit 2,5 bis 5,5 Zimmern sowie Gewerbeeinheiten. Besonders im Blick ist die öffentlich zugängliche Zentrumszone.

Immer 2 mal mehr ...



mehr Identität

Direkt am Bahnhof in Olten wird das «Baufeld 1», ein moderner Gebäudekomplex mit 149 Wohnungen, Retailflächen und Büroräumen entstehen. Das Hochhausprojekt ist das Eingangstor in das sich neu entwickelnde Quartier «Areal Bahnhof Nord» und setzt mit seiner Eigenständigkeit einen wichtigen Akzent für die Stadt.



mehr Möglichkeiten

In Kemptthal wird das neue «Givaudan-Areal» hinter der denkmalgeschützten Backstein-Architektur 500 moderne Arbeitsplätze für Forschung und Entwicklung bieten. Rundherum entsteht eine Stadt in der Stadt mit globaler Anziehung für Unternehmen und Bevölkerung. Hochwertig, zeitgemäss und zukunftssträchtig. Mehr unter the-valley.ch

... und deshalb auch mehr Chancen.

Durch höchste Ansprüche, wertvolle Erfahrung und leidenschaftliche Baulust setzt Mettler2Invest Immobilien-Projekte konsequent erfolgreich um. Von der Entwicklung bis zur Finanzierung ist jeder Schritt klar und transparent, so dass Bauherren und Investoren auf perfekte Ergebnisse bauen können. Fair und zuverlässig in der Zusammenarbeit, effizient und innovativ in allem.

Für mehr Inspiration besuchen Sie uns auf www.mettler2invest.ch und überzeugen Sie sich von der Bandbreite unserer realisierten Projekte sowie durch das Feedback unserer Kunden.

Wir freuen uns über Ihre Kontaktaufnahme.

mettler2invest

Wir erden Ideen.

Mettler2Invest AG
Nachhaltige
Projektentwicklung

www.mettler2invest.ch
_St.Gallen_Zürich_Basel_Kemptthal



.....
Dominik Hollenstein:

«Eine klare, kantige Formensprache, grob, durchsetzt mit überraschenden Details.»
.....

«Da ist weder Stil noch Meinung gefragt»

Holz steht im Mittelpunkt des Schaffens von Dominik Hollenstein. Gestaltung, Formgebung, Inspiration – «eine spannende Angelegenheit und immer wieder eine Herausforderung», wie der Inhaber der «Werkstatt für Bildhauerei und Drechslerei» in St.Gallen sagt. Was der Gestalter aus dem Holz hervorbringen kann, erklärt er im Interview.

Dominik Hollenstein, der Beruf des Drechslers ist heute kaum mehr verbreitet. Wie viele Berufsgenossen bzw. Konkurrenten gibt es in Ihrem nahen Umfeld?

Praktizierende, nicht pensionierte, gibt es in der Ostschweiz nur noch eine Handvoll.

Und was führte Sie zu diesem Handwerk?

Als Kind war ich viel bei meinem Onkel in der Wagnerei. Das konstruktive Handwerk hat mich fasziniert. Formgebung, Gestaltung, Handwerk, Handwerkzeug, Maschinen – mit einem lebendigen Werkstoff sowie seinen unterschiedlichen Eigenschaften und Prägungen durch Wachstum und Standort –, das ist auch heute noch Erfüllung, Tag für Tag. Den Schritt zu meiner Zweitausbildung als Holzbildhauer ergab sich infolge der Industrialisierung: Nach spannenden und lehrreichen Jahren in der Anstellung als Drechsler, von denen ich auch drei Jahre kombiniert im individuellen Treppenbau arbeiten konnte, sehnte ich mich nach dem eigentlichen Handwerk im Gestaltungsbereich. In kaum mehr einer Drechslerwerkstatt stand nicht mindestens eine automatisierte Maschine – und diese wollte gefüttert werden. Eine logische Entwicklung, klar, um auf dem Markt mithalten zu können. Das Handwerk bietet in seiner Ausführung jedoch wenig Spielraum, den Bereich Gestaltung zu leben. Im Bildhauerberuf hingegen ist nebst den in Serien produzierten Artikeln die Nachfrage nach individuellen Projekten und Arbeiten nach wie vor da.

Sie haben 1992 die eigene Werkstatt aufgebaut. Wie hat sich das Auftragsvolumen seither entwickelt?

Durch jugendliche Energie getrieben und im Wissen, dass nichts unmöglich ist, habe ich mich in die berufliche Selbstständigkeit gestürzt. Vom Ausbildungsort Brienz zurück in

St.Gallen profitierte ich zu Beginn vor allem durch Kontakte mit Schreibern und weiteren Holzverarbeitenden Betrieben sowie Restauratoren und Schmuckgestaltern. Bis zu zwei Tage die Woche verdiente ich in dieser Zeit einen Grundstock mit Unterrichten in «Figürliches Zeichnen» und «3-D-Holz» am gestalterischen Vorkurs sowie am Werkunterricht der Oberstufe. Seit rund 15 Jahren bin ich aber zu 100 Prozent mit Aufträgen in der eigenen Werkstatt beschäftigt.

«Würde die Kundschaft ihr erworbenes Objekt in Wärme umsetzen, so würde mir schon etwas wehmütig bei dem Gedanken.»

Mit welchen Projekten beschäftigen Sie sich in erster Linie?

Die Restauration von profanen wie sakralen Exponaten macht heute ein Auftragsvolumen von 30 bis 40 Prozent aus. Jüngst waren es Erker, die eine Auffrischung erhielten. Ein grösseres Auftragsvolumen war zum Beispiel die Mitgestaltung und Umsetzung eines mittelalterlich animierten Spielplatzes auf der Kyburg (ZH). Weiter sind es Private, die eine Skulptur oder ein Objekt auf ihrem Grundstück oder im Haus platzieren möchten und sich mit einer Themenvorgabe oder frei von Vorstellungen sich bei mir melden. Diese Arbeiten von «Kunst am Bau» oder am Objekt machen weitere rund 30 Prozent aus.

Was stellt bei solchen Tätigkeiten die grösste Herausforderung dar?

Objekte aus früheren Zeitepochen, bei denen es um die Sprache des Stiles geht, wel-

che du als Handwerker und nur als Handwerker umzusetzen oder zu ergänzen hast. Da ist weder eigener Stil noch deine Meinung gefragt, du lässt dich voll auf das Objekt und die Geschichte ein. Gleichermassen spannend wie herausfordernd sind aber auch Objekte, die mit einer Kundschaft neu entstehen. Hier ist es ein sich Finden, ein Dialog mit dem Ziel der Umsetzung, immer auch verbunden mit dem Material und deren Beschaffung.

Holz steht im Mittelpunkt Ihres Handwerks. Haben Sie sich schon einmal an andere Materialien gewagt?

Als Holzbildhauer entstehen bei mir nebst Skizzen auch Entwürfe aus Ton, Plastilin oder Wachs. Daraus kann ein Abguss in Kunststoff oder einem Metall als Endprodukt resultieren. Im Bronzegussverfahren habe ich eine Ausbildung genossen. Mein Ziel ist es, materialgerecht zu arbeiten, die Eigenschaften des Werkstoffes im Objekt zum Ausdruck zu bringen. Das heisst auch, dass ich je nach dem nicht der Richtige für eine Arbeit sein kann. Viele Kunden finden mich, weil sie den Werkstoff Holz suchen und dieser für mich, wie Sie sagen, schon im Mittelpunkt steht.

Ein Künstler hat eine Verbundenheit mit seinem Werk. Ist es Ihnen auch schon schwergefallen, sich von einem zu trennen?

Würde die Kundschaft ihr erworbenes Objekt in Wärme umsetzen, so würde mir schon etwas wehmütig bei dem Gedanken... Aber nein, es ist die grösste Erfüllung eines Gestalters, wenn das im Dialog Entstandene seinen Platz gefunden hat.

Ganz allgemein würde man meinen, dass heute eher klare und schlichte Formen im Trend liegen. Würden Sie das unterschreiben?

Absolut.

Wie definieren Sie selbst Ihren eigenen Stil? Was ist ein typischer «Hollenstein»?

Eine klare, kantige Formensprache, grob, durchsetzt mit überraschenden Details.

Interview: Marcel Baumgartner

Bild: Marlies Thurnheer

Mit Kompetenz auf Erfolgskurs

Seit Juni 2018 ist Urs Räsamen neuer Geschäftsleiter der Niederlassung Sanitas Troesch St. Gallen. Er ist ein profunder Kenner der Baunebenbranche und bestens vernetzt. Nun bringt er sein Know-how bei Sanitas Troesch St. Gallen ein.



Urs Räsamen neuer Geschäftsleiter der Niederlassung Sanitas Troesch St. Gallen.

Die Leitlinie des Unternehmens «best people, best showrooms, best products, best logistics» entspricht dabei seinem persönlichen Ziel: «Mit den besten Mitarbeitern und Dienstleistungen wollen wir für unsere Kunden in jeder Hinsicht der beste Ansprechpartner sein, wenn es darum geht, einen Badneubau oder -umbau zu realisieren. Die aktuellen Programmneuheiten und Projekte bei Sanitas Troesch sind eine hervorragende Basis.»

Starke Eigenmarke

Seit 2010 entwickelt und lanciert Sanitas Troesch äusserst erfolgreich die Eigenmarke Alterna: attraktive Badeinrichtungsprogramme, die für alle Budgetbereiche und Stilwelten ausgezeichnetes Design und, dank dem Konzept «Mix and Match», umfassende Auswahl und individuelle Kombinationsfreiheit bieten.

Innenarchitektur fürs Bad

Die neue Linie Alterna uma wurde von der renommierten Schweizer Interior-Designerin Iria Degen entwickelt und setzt auf zeitlose Eleganz, ausgerichtet auf die Bedürfnisse einer anspruchsvollen Kundschaft. Gleiches gilt für das nordische Design Alterna bo der dänischen Architektin Michaela Weisskirchner-Barfod. Beide Linien sind ästhetisch und formal durchdacht, eröffnen Planungsspielraum für grosse und kleine Bäder und zeigen ihre Stärken im individuellen Konzept.

Hohes Niveau der Dienstleistungen

Die Showrooms von Sanitas Troesch werden von eigenen Architektinnen geplant und laufend aktualisiert. Die Badausstellung in St. Gallen gehört mit über 1300 m² auf einer Ebene zu den schönsten und grössten der Ostschweiz. Zwölf Beraterinnen und Berater bedienen hier die Besucher und arbeiten gleich ein erstes Angebot aus. Sechs Aussendienst-Mitarbeiter betreuen Sanitär-Installateure, Architekten, Ingenieure, Generalunternehmer und Institutionelle Bauherren, unterstützt von jeweils zwei Fachpersonen im Innendienst. Sie alle sorgen kompetent dafür, dass sämtliche Kundenbestellungen

genau und effizient erledigt werden. Urs Räsamen: «Wir wollen unseren Kunden mit massgeschneiderten Dienstleistungen in jedem Bereich das Arbeiten so einfach wie möglich gestalten. Dazu gehört auch unsere eigene Logistik – ein Outsourcing dieses wichtigen Bereiches kommt für Sanitas Troesch nicht in Frage.»

Küchenreparaturen und Apparateaus-tausch im Express-Tempo

Auch in den Bereichen Küche und Was-schraum bietet Sanitas Troesch einen fach-männischen Service. Wenn Küchenapparate, Waschmaschine oder Tumbler streiken, wenn es um Reparaturen, Ergänzungen oder einen Austausch geht, ist der Küchenexpress von Sanitas Troesch blitzschnell zur Stelle. Eben-so fachmännisch erfolgen Anpassungen/Reparaturen von Küchenmöbeln. Die Fachleute des Küchenexpress arbeiten seit über 40 Jahren schnell, effizient, professionell. Ver-walter, Eigentümer, Mieterinnen und Mieter müssen nicht bei verschiedenen Herstellern anrufen, sondern können sich an einen Kon-takt wenden. Das spart Umtriebe, Zeit und Kosten – und bietet Sicherheit. Für das Team steht immer die optimale Lösung im Vorder-grund – nicht die erstbeste. Und so auch für Urs Räsamen.

www.sanitastroesch.ch
www.kuechenexpress.ch



.....
Carlos Martinez
 von Carlos Martinez
 Architekten AG:

«Mit dem Team von Sanitas Troesch
 finden wir immer einen Weg,
 unsere Ideen zu realisieren!»

Alterna uma



Küchenexpress



Alterna bo



Blick in die Ausstellung
Sanitas Troesch St.Gallen.



Gratis bestellen:
bathroom magazine.



Download
Alterna-Prospekt



Sanitas Troesch AG
Simonstrasse 5
9016 St. Gallen
Telefon: +41 71 282 55 55
st.gallen@sanitastroesch.ch

«Grösser, heller, luxuriöser»

Bäder, Wellness und Bodenbeläge: Die Welt der Bad und Raum GmbH aus Tübach ist vielfältig. Welche Aspekte die Verbindung dieser Segmente darstellen und wohin sich die Trends entwickeln, erklärt Swen Dünhofen, zuständig für Beratung und Verkauf Bäder.

Swen Dünhofen, neben der Küche wird dem Bad heute eine deutlich höhere Aufmerksamkeit geschenkt als früher. Spüren Sie diese Entwicklung bei der Nachfrage?

Ja. Früher waren Badezimmer einfach funktionelle Räume mit einem praktischen Nutzen. Heute hat sich der Trend zur Wohlfühl-ase durchgesetzt: Man verbringt viel Zeit im Bad und will sich wohlfühlen, es gemütlich haben. Der Tag beginnt und endet im Badezimmer. Wer für die Morgenpflege einen angenehmen Raum betritt, der fühlt sich automatisch besser.

Welche Art von Bad-Luxus leistet man sich gerne?

Wir spüren, dass die Einrichtung eine immer grössere Rolle spielt. Von massgefertigten Badewannen über spezielle Beleuchtung bis zu hochwertigen Möbeln bleiben keine Wünsche offen. Barrierefreie Duschen setzen sich immer mehr durch. Da der Bodenbelag nahtlos in die Dusche übergeht, wirkt der Raum grösser und die Dusche sieht nicht mehr aus wie ein Fremdkörper im Raum.

«Es muss im Badezimmer nicht alles glänzen und farbig sein. Matte Erdfarben sind voll im Trend.»

Kann man hinsichtlich der Ausgestaltung des Bades – Installationen, Farben, Formen und Materialien – Trends nennen?

Die ebenerdigen Duschen in Kombinationen mit Regenwaldbrausen sind immer gefragter und beschäftigen uns auch in Zukunft. Ein Grund dafür ist, dass ein flacher Einstieg in die Dusche im Alter von Vorteil ist und auch optisch ein schönes Ambiente schafft. Es muss im Badezimmer nicht alles glänzen und farbig sein – matte Erdfarben sind voll im Trend. Bei den Oberflächen ist der Corian

nach wie vor ein Thema. Das Material sieht nicht nur schön aus, sondern fasst sich auch sanft an.

Wenn Sie das heutige Bad mit jenem von vor zehn oder 20 Jahren vergleichen: Welche Veränderungen sind am augenfälligsten?

Grösser, heller, luxuriöser. Vor 20 Jahren betrug die durchschnittliche Grösse des Badezimmers rund fünf Quadratmeter. Verglichen mit dieser Grösse sind die Bäder heutzutage mit zehn und mehr Quadratmetern geradezu luxuriös.

«Wir sehen keine gleichwertigen Alternativen für Platten im Badezimmer.»

Ich will ein neues Badezimmer – wie gehe ich vor?

Vor allem nichts überstürzen. Wichtig ist, sich von Anfang an genügend Zeit für die Beratung und Planung zu nehmen und sich ein Budget zu setzen. Man sollte sich bewusst sein, ein Badezimmer bleibt in der Regel 15 bis 20 Jahre unverändert. Zeichnen Sie den Raum zuerst einmal als Grundriss auf, das macht sichtbar, wie viel Platz vorhanden ist. Wenn es um die Auswahl der Einrichtung, der Gestaltung und der Materialien geht, lässt man sich am besten von Experten beraten. Danach geht es Schritt für Schritt zum Traumbad.

Ihr Unternehmen bietet auch Grossformatkeramik, Wand- und Bodenplatten sowie Gartenplatten an. Ganz allgemein: Wie kam es zu diesem Produktesortiment in Verbindung mit den Sanitärapparaten?

Keramikplatten und Bäder gehen Hand in Hand. Unsere Idee ist schon seit 20 Jahren, den Kunden eine Komplettlösung anbieten zu können, ohne dass sie ständig mit Mustern von A nach B rennen müssen. Die grossformatigen Keramikplatten haben zu Recht

im Badezimmer Einzug gehalten – sie haben einfach eine grossartige Wirkung. Generell lassen grosse Platten selbst kleine Bäder geräumiger erscheinen. Es entsteht ein hochwertiges und elegantes Ambiente.

Ob Parkett, Teppich oder Plattenböden: In der Planung hat man die Qual der Wahl. Was spricht grundsätzlich für Wand- und Bodenplatten?

Vieles. Die klassischen Platten aus Keramik sind nach wie vor erste Wahl, wenn es um das Badezimmer geht. Die Kunden möchten in ihrem Bad aus gutem Grund robuste und langlebige Materialien. Keramikplatten haben durch die Härte und Oberflächendichte eine extreme Widerstandskraft und sind einfach zu reinigen. Das Material ist langlebig und verliert auch über die Jahre nicht an Schönheit.

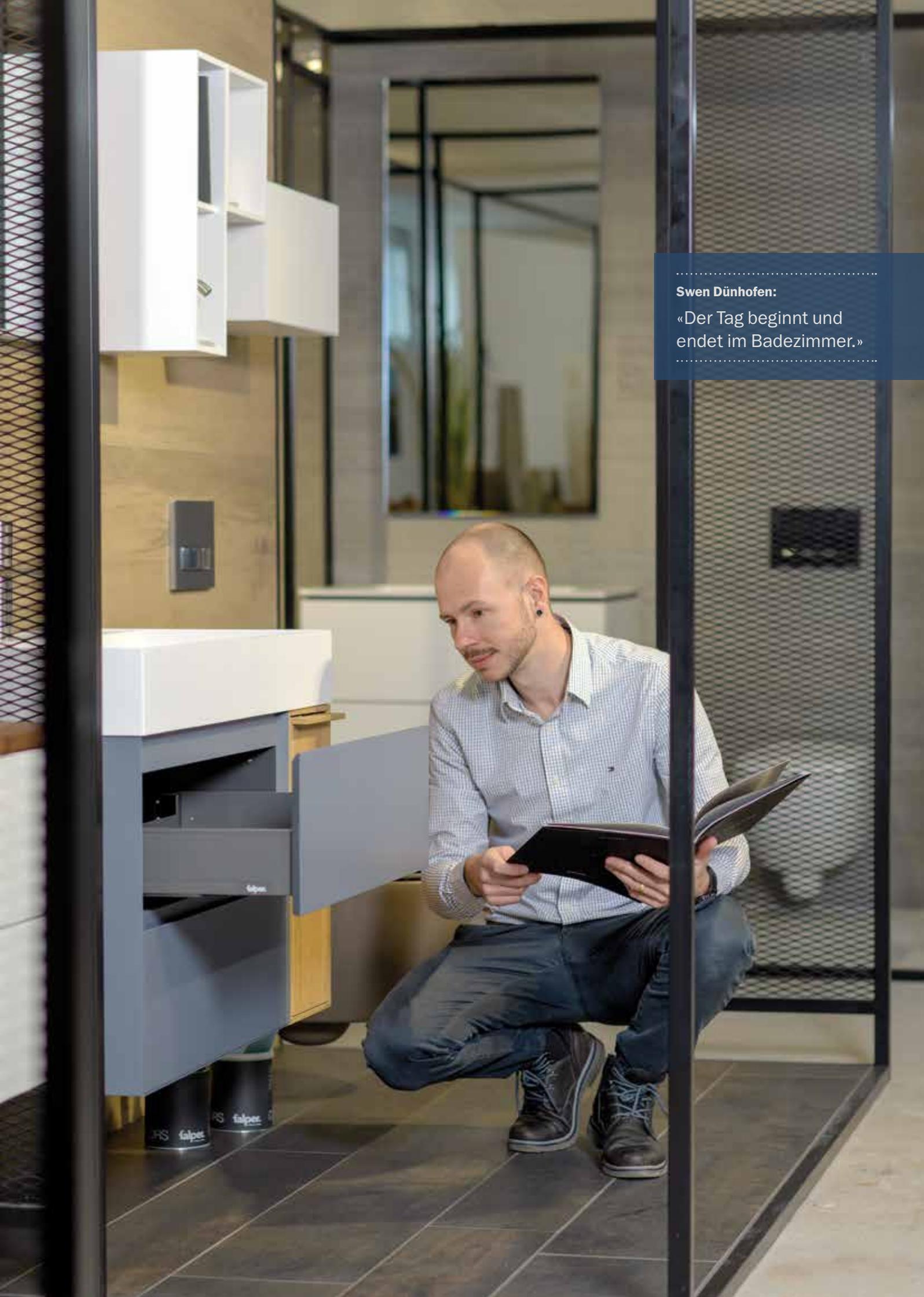
Gibt es auch Bereiche, in denen Platten eher weniger geeignet sind?

Wir sehen keine gleichwertigen Alternativen für Platten im Badezimmer. Auch im Aussenbereich, auf Terrassen oder in Garagen arbeiten wir oft mit frostsicheren Fliesen und Platten und machen damit gute Erfahrungen. Sie sind dauerhaft schön, robust und pflegeleicht.

Hatten Sie schon Kundenwünsche, die Sie vor spezielle Herausforderungen gestellt haben?

Jedes Bad ist einzigartig und individuell. Somit stellt uns auch jeder Kundenwunsch vor neue Herausforderungen. «Goht nöd, gits nöd», und wir lernen mit jedem Auftrag dazu. Unsere Erfahrung, unsere Beratung und die massgefertigten Lösungen sind entscheidende Bausteine, damit die Kunden ein Leben lang zufrieden und glücklich im Badezimmer stehen.

Interview: Marcel Baumgartner
Bild: Marlies Thurnheer



.....
Sven Dünhofen:

«Der Tag beginnt und
endet im Badezimmer.»
.....



Heute gibt es neue Einsatzgebiete, in denen Holz früher kaum eine Rolle gespielt hat.

«Vor 30 Jahren gab es noch dreimal so viele Schreinereien»

Die Warger Schreinerei AG ist seit 50 Jahren am Markt aktiv. In dieser Zeit hat sich das Amriswiler Unternehmen stetig weiterentwickelt. Heute steht es für Teil- und Gesamtlösungen im Innenausbau und bei Wohnungseinrichtungen. Ein Blick hinter die Kulissen der Traditionsfirma.

Die Anfänge vor 50 Jahren und die aktuelle Zeit: Dazwischen liegt in den meisten Industrien viel Veränderung, getrieben oft von der technologischen Entwicklungen. Bei Schreinereien sieht das nicht anders aus. Für Franz

Warger, Geschäftsführer der Warger Schreinerei AG, liegt der grösste Unterschied zur Vergangenheit in der Verschiebung von Manpower. «Wo früher noch Mitarbeiter an den Hobelbänken von Hand geschreinert ha-

ben, stehen heute riesengrosse CNC Bohr- und Fräscenter, die von den CAD-Zeichnern mit Daten versorgt werden.» Für die Schreiner-Facharbeiter bleibe somit die Oberflächenbehandlung, der Zusammenbau und die Endmontage beim Kunden.

Neue Einsatzgebiete

Damals wie heute ist das Rohmaterial Holz der Ausgangspunkt jeder Arbeit. Auch hier gab es aber eine Entwicklung, und zwar, was seinen Einsatz betrifft. Warger: «Was in den Bergregionen immer gepflegt wurde, wird heu-

te auch wieder im Unterland eingesetzt: Holzfassaden, sei es mit Schindeln, Täferungen oder im Holzelementbau.» Stark riechende Hölzer wie Arve oder Zeder werden verwendet für Wohlfühloasen in Bad und Schlafzimmer, sie wirken beruhigend und heilend.

Dazu kommen neue Einsatzgebiete, in denen Holz früher kaum eine Rolle gespielt hat. «Im Badezimmer werden heute Lavabo und Baderwannen in Holz zusammengeleimt und ausgefräst», gibt Franz Warger ein Beispiel. Änderungen in der Brandschutztechnik haben auch den mehrstöckigen Elementholzbau belebt. Öffentliche Gebäude, bei denen auf Holz gesetzt wird, erhöhen das Bewusstsein für die Möglichkeiten, die dieser Werkstoff bietet. Warger nennt stellvertretend dafür die «Setas de Sevilla» in Spanien, die weltweit grösste Holzkonstruktion. Doch nicht nur in besonders grossen Bauwerken stecken Herausforderungen. Angesprochen auf ungewöhnliche Umsetzungen in Holz verweist Warger auf einen laufenden Auftrag, ein Lernatelier in Romanshorn, wo die Leistung in zahlreichen Details steckt.

Zukunft eingeleitet

1996 bot sich Franz Warger die Möglichkeit, den elterlichen Betrieb zu übernehmen. In Erich Heiniger habe er den richtigen Mann gefunden und eingestellt, der danach massgeblich beteiligt gewesen war an der Entwicklung

.....
Öffentliche Gebäude, bei denen auf Holz gesetzt wird, erhöhen das Bewusstsein für die Möglichkeiten, die dieser Werkstoff bietet.

der Schreinerei. «Ein weiterer Meilenstein war der Umzug in eine Gewerbeliegenschaft, die ausbaufähig ist», so Warger. Auch die Zukunft ist bereits in die Wege geleitet. Dem neuen Kadermitarbeiter Adrian Fisch wurden bereits viele Verantwortlichkeiten und Kompetenzen übergeben.

Damit rüstet sich die Warger Schreinerei AG für die nächsten Jahre und Jahrzehnte. Auch

diese werden Veränderungen mit sich bringen, wenn auch wohl nicht so grosse Einschnitte wie in der Vergangenheit. Denn die Branche hat sich stark in eine neue Richtung entwickelt. «Vor 30 Jahren hatte es dreimal so viele Schreinereien auf dem Markt Amriswil, heute sind sie dafür umso grösser und mit grösseren Maschinen ausgestattet», sagt Warger. Durch die Spezialisierung der einzelnen Betriebe habe jeder auch seine Stärken, und das wirke sich preislich aus. Franz Warger: «Ich kann sagen, wir haben einen respektvollen und fairen Umgang miteinander.» Voraussetzung für eine erfolgreiche Geschäftstätigkeit als Schreinerei sei Freude und Leidenschaft für den Beruf und die Kundschaft. Dazu kommen Flexibilität und Anpassungen an den schnell wechselnden Markt. Und schliesslich: «Ehrlichkeit gegenüber Mitarbeitern und Kunden bringt Mehrwert für alle.»

Text: Stefan Millius
 Bild: Michael Hauk, Winterthur

Anzeige



**Design,
 Handwerk und
 Herzblut.**

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

B A U M A N N
 Der Küchenmacher



Baumann AG Der Küchenmacher
 St. Leonhardstrasse 78,
 9000 St. Gallen, 071 222 6111
www.kuechenbau.ch

«BadeWelten trifft Anti-Aging»

Die Schwizer Haustechnik AG mit Sitz in Gossau, Herisau und St.Gallen macht weit mehr als einfach nur Haustechnik. Mit individuellen Dampfduschen, bringen sie Körper, Geist und Seele in Einklang. Und mehr – man spricht von Anti-Aging im Alltag.

Seit einigen Jahren besteht ein ungebrochener Trend zur Individualisierung. Diesem Trend folgt Schwizer seit vielen Jahren und entwickelt sich stetig weiter. Heute werden in diesem Bereich fünf qualifizierte Projektleiter/innen und BadArchitekt/innen beschäftigt, welche sich ausschliesslich mit der Planung und Realisierung von individuellen Badezimmern und angrenzenden Wohnräumen beschäftigen. Ein besonderes Augenmerk fällt

hierbei immer wieder auf die Thematik Dampfduschen, so der Leiter BadeWelten Andreas Schmid.

Eine individuelle Dampfdusche, im Volksmund auch türkisches Dampfbad genannt, wirke fantastisch und ist äusserst erholsam. Die überzeugenden Vorteile nutzen bereits viele der zufriedenen Schwizer-Kunden. Im Vergleich zu einer finnischen Sauna ist sie innert weniger Minuten betriebsbereit und

benötigt keinen zusätzlichen Platz. Somit wird Wellness auch im Kleinbad möglich. Erwiesenermassen tragen Anwendungen mit Dampf und Sole zu Anti-Aging bei. Ob im Umbau oder Ausbaubereich, lässt sich ein Dampfsystem oftmals problemlos unauffällig integrieren. Ergänzt mit der optionalen Aroma-, Farblich- und Klangtherapie werden so alle Sinne angeregt.

Zusätzliche Ausstattungskomponenten wie Infrarot oder Sole bringen weitere Gesundheitsaspekte ins Bad. In den BadeWelten-Ausstellungen in Gossau und St.Gallen zeigen die Badprofis die verschiedenen Möglichkeiten, der Dampfdusche und der individuellen Planung von Badezimmern, gerne auf.

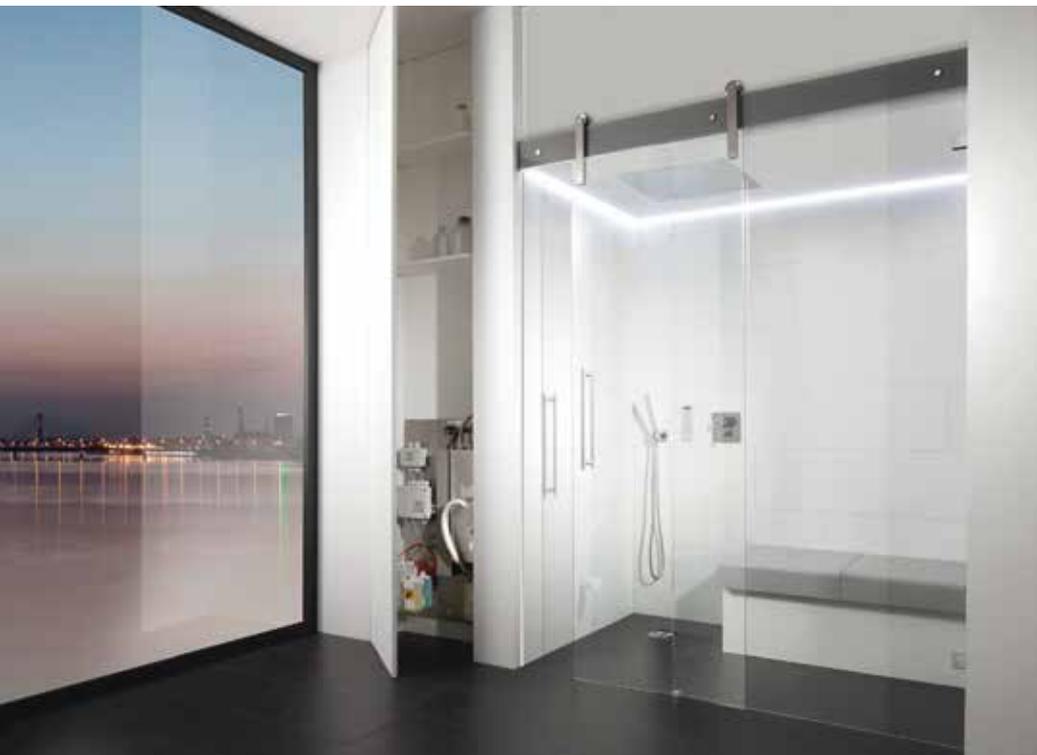


Schwizer's BadArchitekten: v.l.n.r. Marcell Schnellli, Selina Beeli, Andreas Schmid, Bernhard Wyss und Andreas Schlumpf.

schwizer
HAUSTECHNIK

BadeWelten
DIE BADARCHITEKTEN

KlimaWelten
DIE GEBÄUDETECHNIKER



.....
Andreas Huber:

«Wir nutzen unsere Dampfdusche täglich und halten uns so auch über die kalten Wintertage gesund und vital.»

.....
Regula Wirz:

«Die Sole-Vernebelung löst meine Bronchien und macht meine Haut geschmeidig.»



Erhalten Sie den Wert Ihrer Gebäudetechnik.

Nebst einem 24h Notfall-Dienst bietet Schwi-
 ziger in allen Bereichen auch professionelle
 Service- und Wartungs-Dienstleistungen an.
 Mehr als einfach nur Haustechnik mit die-
 sem Service-Techniker-Team. Sie haben zu

Unzeiten ein Leitungsbruch, ein tropfender
 Hahn oder ein Öl- und Gasbrenner der Sie im
 Stich lässt – ein Techniker ist schnell vor Ort
 und 24/7 unter der Nummer 071 388 87 88
 erreichbar.

Das Service-Techniker Team der Schwi-
 ziger Haustechnik AG.



«Für uns fühlt es sich nicht so an, dass wir ‹an der Spitze› sind»

Der Firmenverbund mit den Unternehmen Blumer-Lehmann AG, Lehmann Holzwerk AG und der BL Silobau AG wird bereits in der fünften Generation von der Familie Lehmann geführt. Über 300 Mitarbeitende engagieren sich für aussergewöhnliche Lösungen mit Holz. Im Gespräch mit Inhaberin und Verwaltungsratspräsidentin Katharina Lehmann.

Katharina Lehmann, Die Lehmann Gruppe aus Gossau gilt als eine der innovativsten Unternehmungen in der Ostschweiz. Wo in der 144-jährigen Firmengeschichte wurde der entsprechende Weg eingeschlagen?

Innovation, das Suchen und Finden von neuen Lösungen oder fortschrittliche Technologien sind feste Bestandteile unseres Denkens und Handelns, dies schon seit Beginn unserer Tätigkeit. Seit der Gründung der ersten Sägerei im Erlenhof im Jahre 1875 und nun

und uns als Mannschaft stetig weiter zu entwickeln. Das war das Rezept, um dorthin zu kommen, wo wir heute stehen, und bleibt das Rezept, um noch weiter zu gehen.

Sie verbinden traditionelles Handwerk mit modernster Technologie und innovativer Bearbeitungstechnik. Welcher dieser drei Bereiche hat den höchsten Stellenwert?

Die drei sind gleichberechtigt in Bezug auf Wichtigkeit und Stellenwert. Unser Berufsstolz und unsere Leidenschaft fürs Holz bilden das Fundament unserer Arbeit und sind eine wichtige Orientierungshilfe bei all den unterschiedlichen Tätigkeiten in unserer Unternehmung. Einzelne Betriebsteile arbeiten zunehmend industriell, d.h. dass Maschinen- und IT-unterstützte Prozesse eine grosse Rolle spielen. Andere Betriebsteile richten sich flexibel auf Kundenwünsche aus und machen das Unmögliche möglich. Dafür braucht es nicht nur die technischen Voraussetzungen, sondern auch eine top ausgebildete, kreative und engagierte Mannschaft.

Gerade für Sonderanfertigungen dürfte heute die entsprechende Technologie unverzichtbar sein. Technologie ist teuer. Muss man als Unternehmen folglich eine gewisse Grösse haben, um an Top-Aufträge mit grosser Ausstrahlungskraft zu gelangen?

Die Grösse eines Unternehmens spielt meiner Ansicht nach keine Rolle. Manchmal hindert diese sogar oder verlangsamt Entscheide. Viel wichtiger ist das Zusammenspiel der Disziplinen, des Netzwerkes, der Fachleute und Partner im eigenen Unternehmen, aber auch über die Unternehmensgrenze hinweg. Das Erarbeiten von Vertrauen, natürlich bei den Kunden, aber auch bei Partnerfirmen oder Finanzierungspartnern, ist dabei mass-

.....
 «Die Grösse eines Unternehmens spielt keine Rolle. Manchmal hindert diese sogar oder verlangsamt Entscheide.»

schon während fünf Generationen war der Wandel unser steter Begleiter. Wir konnten uns immer weiter entwickeln und mit neuen Kompetenzen verstärken. Bestand hatte bei allem Wandel unsere Leidenschaft für den Werkstoff Holz und unsere partnerschaftliche und familiäre Kultur.

Heute steht man an der Spitze. Was ist schwieriger: sie zu erreichen oder sie zu halten?

Danke für das Kompliment, aber für uns fühlt es sich nicht so an, dass wir «an der Spitze» sind. Das ist eine Momentaufnahme aus Ihrer Perspektive oder eine Sichtweise, die einzelne Produkte oder Technologien betrifft. Wir arbeiten einfach weiter, mit Hartnäckigkeit, Wissen und Können, und versuchen, unsere Kunden zu begeistern, Mehrwerte zu bieten und den Vorsprung zu behalten. Dies indem wir Neues angehen und versuchen, die besten Mitarbeiter für uns zu gewinnen

gebend. Dies geschieht nicht von einem Tag auf den anderen, sondern ist ein Prozess, bei dem Ehrlichkeit, Transparenz, Verlässlichkeit und ein Dialog auf Augenhöhe eine Rolle spielen.

«Unser Berufsstolz und unsere Leidenschaft fürs Holz bilden das Fundament unserer Arbeit.»

Welches Projekt, das Sie bisher umsetzen durften, war medial die grössten Wellen?

Ein Golf-Clubhaus in Südkorea war das erste Projekt, das weltweit Aufmerksamkeit generiert hat. Denn damals war die Technologie neu, und wir haben den Begriff «Free Form» geprägt. Die neue Moschee in Cambridge wird ebenfalls ein Meilenstein sein. Denn hier wurde der Werkstoff Holz sowohl architektonisch hervorragend in Szene gesetzt als auch in seiner Sinnhaftigkeit und Wertigkeit erfasst. Intuitiv versteht man dies,

wenn man dieses Gebetshaus betritt. Und irgendwann werden die Neubauten für den Swatch-Konzern in Biel publiziert. Auch diese Bauten werden ein grosses mediales Echo erzeugen.

Die Lehmann Gruppe ist international tätig. Welche Märkte sind die schwierigsten?

Jedes Land und jede Kultur haben ihre eigenen Herausforderungen; das Arbeiten über die Grenze und in fremden Gefilden ist grundsätzlich nicht einfach. In einzelnen Ländern muss noch stark an den Normen gearbeitet werden, sodass es möglich wird, grössere Holzbauten auch im urbanen Umfeld umzusetzen. Generell kann ich nur Folgendes sagen: Es ist und bleibt wichtig, verlässliche Partner zu finden. Länder mit unzuverlässigen Rahmenbedingungen und viel Bürokratie erschweren die Prozesse. Oft werden wir aber auch positiv überrascht.

Und welchen Stellenwert nimmt der Schweizer Markt ein?

Mit unseren Silo- und Modulbauten arbeiten wir europä- und mit den Free Form-Bauten

auch weltweit. Das sind jedoch die einzigen Bauten, mit denen wir als Schweizer Unternehmen über die Grenze hinweg konkurrenzfähig sind. Nach wie vor sind wir hauptsächlich in der Schweiz, auch regional, tätig. Mit Wohn-, Gewerbe- und Industriebauten, öffentlichen Gebäuden, landwirtschaftlichen Bauten sowie Umbauten und Sanierungen. Dazu gehören auch kleinere Herzensprojekte wie das «Bienenhaus» beim Gymnasium Untere Waid in Mörschwil, ein Kräuterhäuschen im Weisstannental oder ein digital gefertigter On-Turnschuh für den Innovationspark in Dübendorf. Wir freuen uns auch sehr über das Projekt Lattich, das wir gemeinsam mit verschiedenen Partnern realisieren dürfen. Lattich ist der erste grössere Modulbau, den wir hier vor Ort umsetzen. Für die Stadt St.Gallen und das Zusammenspiel verschiedener Disziplinen und Generationen entsteht damit eine tolle Umgebung, die hoffentlich den Nährboden für viele Ideen und eine positive Entwicklung unserer Region bietet.

Interview: Marcel Baumgartner

Bild: zVg



Katharina Lehmann:

Hartnäckigkeit, Wissen und Können.



» **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.

Besuchen Sie uns an der
Immo Messe Schweiz, St.Gallen
Halle 9.1. – Stand 043

**REGION
TOGGENBURG** WOHNEN
LEBEN
ARBEITEN
IM EINKLANG



BB-Gebäudereinigung AG www.bb-blitzblank.ch

Ihr Fachgeschäft für sämtliche Reinigungen

BLITZ-BLANK

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

RLC

Architektur,
Projektentwicklung

Rheineck, Winterthur
www.rlc.ch

«Man investiert vermehrt in Technik»

«Architekten tragen einen wesentlichen Beitrag zur Identität eines Dorfes oder Quartiers bei.» Diese Meinung vertritt Jüge Rüdlinger. Seit 2009 ist er mit seinem Unternehmen Skizzenrolle in Kirchberg als selbstständiger Architekt und Designer tätig. Ein Gespräch über Ästhetik, Wirtschaftlichkeit und den wichtigsten Wohnraum.

Jüge Rüdlinger, wenn Sie Ihr geschultes Auge über die Architekturlandschaft der Ostschweiz streifen lassen, welche Begriffe fallen Ihnen ein?

Es ist schwierig, hier eine generelle Aussage zu machen. Wir sind ja ausschliesslich im Wohnungsbau tätig. Beleuchtet man diese Sparte, wirft die Rendite einen Schatten auf die Architekturlandschaft. Je mehr gespart wird, desto häufiger bleiben neben der Qualität auch die Ästhetik und die Auseinandersetzung mit dem Kontext auf der Strecke.

Hat man als Architekt den Wunsch, mit seinen Bauten aufzufallen? Oder ist es gerade dann eine Auszeichnung, wenn sie zurückhaltend sind, mit der Umgebung verschmelzen?

Architekten tragen einen wesentlichen Beitrag zur Identität eines Dorfes oder Quartiers bei. Einzelne Wohnbauten sind zugleich Ausdruck der Personen, die darin leben. Nimmt man beide Verantwortungen wahr, bettet sich ein gelungener Bau immer in den bestehenden Kontext ein und besitzt gleichwohl eine Ausstrahlung, die ihn einzigartig wie seine Bewohner macht. Es ist also eine Mischung von beidem.

Auf Ihrer Webseite bezeichnen Sie sich selbst als «Architekt und Designer». Wie viel Design steckt in Ihren Bauten?

In jedem unserer Häuser steckt ein wenig Skizzenrolle. Im Vordergrund stehen aber immer die Bedürfnisse unserer Kunden. Damit das neue Eigenheim durchgehend stimmig und stylish daher kommt, ist es uns wichtig, unsere Bauherren auch während der Materialisierung zu begleiten und beraten. Nicht, um unsere Ideen durchzudrücken, sondern um den Kunden zu führen und ihm die nötige Sicherheit zu geben, dass am Ende ein harmonisches Ganzes entsteht.

Welchen Ansprüchen muss ein Architekt heute gerecht werden, wenn er sich an die Umsetzung eines Einfamilienhauses macht?

Neben Ästhetik und Funktionalität spielen beim Wohnungsbau weitere Faktoren wie Technik, Wirtschaftlichkeit und Nachhaltigkeit eine wichtige Rolle. Hinzu kommen die immer ausgeprägteren Normen und Gesetzgebungen. Die Anforderungen an den Architekten sind somit sehr vielschichtig und in den vergangenen Jahren stetig gestiegen.





Architekt Jüge Rüdinger:

«Tendenziell sind die Kunden heute besser informiert.»

Sie sind seit 2009 selbstständig. Haben sich die Kundenbedürfnisse in den vergangenen zehn Jahren verändert?

Tendenziell sind die Kunden heute über verschiedene Kanäle besser informiert. Themen wie Energieverbrauch oder Nachhaltigkeit werden vermehrt berücksichtigt. Ebenfalls ist man offener für Intelligenz im Haus und investiert vermehrt in die Technik. Stetig gewachsen ist auch das Bedürfnis nach grossen, hellen Räumen. Aufgrund der enormen Informationsflut ist aber auch der Wunsch nach einem Ansprechpartner für sämtliche Belange gestiegen.

Welches ist für Sie der wichtigste Raum in einem Einfamilienhaus?

Das hängt von der Nutzung ab. Heute kann es die Sauna sein, morgen das Bad. Am meisten Zeit verbringe ich allerdings im Wohnraum. Müsste ich priorisieren, wäre

dieser Raum mit all seinen Beziehungen zu den verschiedenen «Sinnes-Inseln» wie Kochen, Essen, Wohnen und Chillen im Garten mein Favorit.

«Eine intensive Auseinandersetzung mit Anforderungen und Wünschen zu Beginn dieser Reise erspart später manchen Ärger.»

Ist es auch der wichtigste Raum für die meisten Kunden?

Der Wohnraum, insbesondere der Essbereich, bildet in unseren Breitengraden in der Regel das soziale Zentrum. Also steht dieser Raum auch bei der Mehrzahl meiner Kunden im Fokus, ja.

Was raten Sie Ihren Kunden jeweils als Erstes, bevor die Reise zum Eigenheim in Angriff genommen wird?

Eine intensive Auseinandersetzung mit Anforderungen und Wünschen zu Beginn dieser Reise erspart später so manchen Ärger und Aha-Effekt. Für Laien ist es wichtig, einen Partner zu haben, der sämtliche Möglichkeiten aufzeigt und einem umfassend berät, damit nichts vergessen geht. Kann man sich mit der Handschrift eines Architekten identifizieren, ist es wertvoll, in einem unverbindlichen Gespräch mehr zu dessen Arbeitsweise und Dienstleistungen zu erfahren. Stimmt das Bauchgefühl, kann eine Hausbesichtigung mit einer ehemaligen Kundschaft das Vertrauen zusätzlich stärken und den Entscheid zur Wahl des Partners vereinfachen.

Interview: Marcel Baumgartner
Bilder: zVg



«Eine Zukunft ohne Wasser ist undenkbar»

Als Geschäftsinhaber ist Jürg Brunner seit 2001 für die strategische und operative Leitung der ASA-Service AG verantwortlich. Er ist überzeugt: Ihm und seinem Team wird die Arbeit so schnell nicht ausgehen.

Jürg Brunner, die ASA-Service AG gilt als führendes Ostschweizer Unternehmen im Bereich der Liegenschaftsentwässerung. Was gehört zu diesem Tätigkeitsfeld?

Das ist ein sehr breit gefächertes Gebiet. Unsere Hauptdienstleistungen in diesem Bereich umfassen die Inspektion und Reinigung von Abwasserrohren bis zu einem Durchmesser von 300 mm. Im Weiteren prüfen wir die Dichtigkeit von Rohren und Schächten. Seit 2019 führen wir auch Reparatur- und Sanierungsarbeiten durch.

Wie haben sich die Liegenschaftsentwässerung und deren Bedeutung in jüngerer Vergangenheit entwickelt?

Zu Recht wird dem Gewässerschutz weltweit immer mehr Beachtung geschenkt. Die Schweiz leistet hier Pionierarbeit – technisch wie auch rechtlich. Schweizer legen grossen Wert auf eine funktionierende Infrastruktur. Während wir in gewissen Bereichen des Umweltschutzes eine Deregulierung durch den Staat feststellen können (z. B. Tankrevisionen, Abgastest beim Auto usw.), nehmen Kontrollen und Auflagen beim

Gewässerschutz zu. So müssen vor Bezug eines Neubaus die fertig erstellten Abwasseranlagen einer fachmännischen Schlusskontrolle unterzogen werden, welche deren Funktionstüchtigkeit bestätigt.

.....
 «Wenn wir Abwasseranlagen bauen, rechnen wir damit, später auch die Unterhaltsarbeiten ausführen zu können.»

Beim Wasser gewinnt der Umweltschutz also an Bedeutung.

Absolut. Man bedenke: Nur gerade bei 0,5 Prozent des Wassers auf der Erde handelt es sich um erschlossenes Trinkwasser. Zählen Sie einmal die zehn bekanntesten Unternehmen auf – die Hälfte davon ist zumindest teilweise im Wasserbusiness tätig. Ich möchte nicht den Teufel an die Wand malen, aber wenn früher Kriege wegen Erdöl ausgetragen

wurden, wird es in der Zukunft wohl Auseinandersetzungen wegen Trinkwasser geben. Eine Zukunft ohne Atomstrom oder fossile Brennstoffe ist denkbar, aber keine ohne Wasser.

Die ASA-Service AG ist auch in der PE-Vorfabrikation tätig. Wie kam es dazu?

Die HG Commerciale suchte vor einigen Jahren im Rahmen eines Buy-outs einen Partner für die Konfektionierung von Abwasserbauteilen aus Kunststoff. Die Wahl fiel auf uns, weil wir die nötigen Erfahrungen, das entsprechende Personal und einen Bezug zum Tiefbau hatten. Für uns war es eine strategische Entscheidung: Wenn wir Abwasseranlagen bauen, rechnen wir damit, später auch die Unterhaltsarbeiten ausführen zu können.

Als weiterer Geschäftszweig kam 2000 der Mobiltoiletten-Service dazu. Wie hat sich dieser entwickelt?

Sehr stark. Auch auf Baustellen sind die Umweltschutzaufgaben gestiegen. Heute wird kein Graben mehr ausgehoben, ohne dass eine Mobiltoilette für die Bauarbeiter zur Verfügung steht. Wildpinkeln war früher. Auch im Eventbereich hat die Nachfrage stark zugenommen.

Als weiteres Standbein ist schliesslich Ihr Container-Service zu erwähnen...

Dazu sind wir eher zufällig gekommen. Wir dachten, das passt in unser Geschäftsmodell. Mittlerweile konnten wir uns da gut positionieren. Immer mehr Gemeinden bieten Grünabfuhr an. Der Bedarf an Container-Wartungen wird also weiter steigen.

Wie wird sich die Branche, in der Sie tätig sind, in Zukunft entwickeln?

Dazu einige Zahlen: Der Wert der schweizerischen Abwasserinfrastruktur beträgt über 100 Milliarden Franken. Das schweizerische Kanalnetz – öffentlich und privat – ist rund 150 000 km lang. Durch die Klimaerwärmung wird es immer wichtiger werden, dass diese Anlagen gut gewartet werden. Ansonsten wird es bei den zu erwartenden Starkniederschlägen immer grössere Überschwemmungen geben.



Geschäftsführer Jürg Brunner: «Die Bedeutung unserer Branche wird extrem zunehmen.»

INHAUS Bäderpark St. Gallen-West – Das Beste für Kunde und Bad

Im Januar 2019 eröffnete INHAUS den Bäderpark in St.Gallen-West bei der City Garage an der Zürcher Strasse 511. Auf 700 m² finden Endkunden Inspirationen und Ideen für das Beste im und ums Bad. Die kompetenten INHAUS Einrichtungsberater sorgen dafür, dass der Kunde die perfekte, exklusive und individuelle Badlösung erhält.

Der INHAUS Bäderpark ist aber auch Plattform und Marktplatz für Generalunternehmer, Architekten, Investoren, Planer und Installateure. Hier findet ein echter Austausch statt von dem alle profitieren können.

Die INHAUS Berater machen das Bad schon in der Planungsphase begehr- und erlebbar.

Dazu stehen modernste Planungsinstrumente zur Verfügung. In einem virtuellen Raum kann das Traumbad auf Wunsch schon vor Ort besichtigt werden. Der INHAUS Bäderpark verbindet Innovation, Technologie, Menschen, hohe Wertigkeit und höchste Servicekompetenz. Für das Beste für den Kunden und das Beste für das Bad.





Hoher Grad an Materialisierung mit etablierten Top-Marken

Der neue INHAUS Bäderpark ist auch der Marktplatz für Menschen. Es treffen sich Installateure, Planer, Architekten, Generalunternehmer und Investoren. Hochwertigste Kojen und Designwürfel bieten Ideen und regen zu Diskussionen und Träumereien an. Eine grosse Materialien-Bibliothek steht Endkunden und Profis zur Verfügung. Die ausgestellten Top-Marken dokumentieren Kreativität, höchste Qualität und Vielseitigkeit.



Erlebnisbrunnen



Öffnungszeiten

Der INHAUS Bäderpark ist von Montag bis Freitag von 08.30 Uhr bis 19.00 Uhr und am Samstag von 08.30 Uhr bis 16.00 Uhr geöffnet. Das INHAUS Team berät die Kunden auch samstags und nimmt sich die Zeit, die der Kunde benötigt.

Beratungstermin vereinbaren

Unverbindliche Beratungstermine online, per Mail oder telefonisch buchen unter:
 Tel. 071 727 68 28
 baederpark.stgallen@inhaus.swiss
 www.inhaus.swiss.



Adeline Düing, Regionenleiterin
Privat- und Geschäftskunden der
Valiant Bank AG in St.Gallen.

«Wir wollen mit der Vergleichshypothek etwas Einzigartiges anbieten»

Die Valiant-Bank eröffnet 2019 eine Filiale an der Marktgasse in St.Gallen. Es ist der erste von mehreren Ostschweizer Standorten der Bank. Welches Potenzial sieht der neue Marktteilnehmer? Und wie will man sich im Hypothekengeschäft behaupten? Adeline Düing, Regionenleiterin Privat- und Geschäftskunden der Valiant Bank AG in St.Gallen, gibt Auskunft.

Adeline Düing, gemäss Medienmitteilung Ihrer Bank soll die Eröffnung im zweiten Quartal 2019 erfolgen. Können Sie das Zeitfenster schon etwas einengen?

Die Eröffnung in St.Gallen ist Ende Oktober 2019 vorgesehen. Wir freuen uns schon sehr auf den Start in der Ostschweiz. Zur Eröffnung werden wir auch einen Tag der offenen Tür organisieren. Die Bevölkerung aus der Region wird sich ein Bild der modernen Valiant-Geschäftsstelle machen, das Team kennenlernen und die neuen digitalen Dienstleistungen testen können.

«Nebst dem Eigenkapital ist auch die Tragbarkeit ein entscheidendes Kriterium, das man berücksichtigen muss.»

Was wird Sie persönlich bis zur Eröffnung noch fordern?

Valiant ist hier heute noch nicht wirklich bekannt. Wir setzen derzeit alles daran, die Region auf die Eröffnung der ersten Geschäftsstelle der lila Bank in der Ostschweiz vorzubereiten. Bis dahin gibt es noch viel zu tun – und wir sind mit Vollgas daran.

Das Angebot auf dem Bankenplatz St.Gallen ist ja alles andere als gering. Wieso wagt sich Valiant in dieses Umfeld?

Valiant hat in den letzten Jahren schon viele Erfahrungen gesammelt mit dem Eintritt in neue Marktgebiete. Wir haben vor zwölf Jahren die ersten Schritte in die Romandie gemacht und in den letzten beiden Jahren auch an den Lac Léman. Die Bankendichte war auch an diesen Standorten gross, und trotzdem haben wir es geschafft, uns unse-

ren Platz zu sichern. Wir gehen ja bewusst in Regionen, die wachsen, wo es auch Potenzial für neue Marktteilnehmer hat. Unsere Erfahrungen zeigen, dass Valiant als Alternative zu den bestehenden Banken durchaus willkommen ist. Damit rechnen wir auch im Raum St.Gallen.

Wo sehen Sie für Ihre Bank das grösste Potenzial?

Valiant hat ein eigenes Modell entwickelt, um sich in neuen Marktgebieten gut zu positionieren: Wir beziehen moderne Geschäftsstellen an besten Lagen. Das gibt Vertrauen. Und unsere Kundenberater sind lokal verankert. Auch das gibt Vertrauen. Für die KMU-Kunden sind wir mobil unterwegs, beraten sie auf Wunsch auch im Betrieb und ersparen ihnen so den Weg. Und zudem wollen wir im Raum St.Gallen mit einer Vergleichshypothek etwas Einzigartiges auf dem Hypothekenmarkt anbieten: Ein Kunde kann sich bei uns beraten lassen, erhält aber verschiedene Offerten, auch von anderen Anbietern. Mit diesen Argumenten werden wir bei Kundinnen und Kunden hoffentlich punkten.

Ein immenser Konkurrenzkampf herrscht gerade auch im erwähnten Hypothekengeschäft. Andere Banken werfen hier die langjährige Verankerung in der Region in die Waagschale.

Natürlich ist die lokale Verankerung wichtig. Aber dabei geht es vor allem um die Angestellten vor Ort. Wir haben in St.Gallen und Wil Leute gefunden, die seit vielen Jahren in der Bankbranche in dieser Region arbeiten. Ich war bei Raiffeisen, Katrin Ruckstuhl, die Leiterin der Geschäftsstelle Wil, ebenfalls. Und Pascal Studer, der Leiter unserer Geschäftsstelle in St.Gallen, arbeitete bei der

hiesigen Migros Bank. Auch wenn wir mit unserem Standort neu sind – die Mitarbeiter sind alles «alte Hasen». Sie sind hervorragend vernetzt und kennen die lokalen Gegebenheiten bestens.

Welche Aspekte muss ich als möglicher Kunden prüfen, bevor ich mich für einen Finanzierungspartner entscheide?

Der Erwerb eines Eigenheims ist für viele Menschen die Investition des Lebens. Auch steckt im Kauf oder Bau von Wohneigentum meistens viel Herzblut und Geld. Dabei gilt: Je grösser und langfristiger die Investition, desto wichtiger die Planung. Als regional ausgerichtete Bank kennen wir bei Valiant den Immobilienmarkt vor Ort und können deshalb umfassend beraten.

Wie handhabt Ihre Bank die Formel, wonach ich einen Fünftel der Finanzierung selbst einbringen muss?

Eigenkapital ist für den Erwerb von Wohneigentum entscheidend, egal ob man das Traumobjekt schon gefunden hat oder erst den Rahmen abstecken will. Im Normalfall

müssen es mindestens 20 Prozent des Verkehrswertes sein. Das Eigenkapital kann sich allerdings aus verschiedenen Teilen zusammensetzen. Neben den Ersparnissen (sogenannte Barmittel) können zum Beispiel auch Erbvorbezüge oder Vorsorgegelder ins Eigenkapital eingerechnet werden. Wichtig ist, dass sich die Kunden gut überlegen, welche Mittel sie verwenden wollen, und sich kompetent beraten lassen. Wir zeigen individuell die unterschiedlichen Möglichkeiten auf.

«Auch wenn wir mit unserem Standort neu sind – die Mitarbeiter sind alles «alte Hasen».»

Der Traum vom Eigenheim kann auch zum Alptraum werden. Was wird gemacht, damit das nicht passiert?

Nebst dem Eigenkapital ist auch die Tragbarkeit ein entscheidendes Kriterium, das man berücksichtigen muss: Kann sich der Käufer das Traumobjekt leisten, auch wenn die



Zinsen vielleicht wieder ansteigen? Das persönliche Beratungsgespräch ist eine zentrale, wichtige Voraussetzung, um die ideale Finanzierung zu finden. Daneben arbeiten wir mit unterstützenden digitalen Tools wie beispielsweise unserem Hypo-Check. Dieser kann von unseren Kunden selbstständig genutzt werden und verifiziert anhand weniger Angaben den Kaufpreis einer Immobilie. Zudem stellt er weitere wertvolle Informationen zusammen – und es können verschiedene Finanzierungsszenarien berechnet werden.

Interview: Marcel Baumgartner
Bilder: Marlies Thurnheer

Anzeige

Ihre Wünsche & Unser Know-how
perfekt kombiniert

Entspricht Ihr Bad noch Ihren Wünschen?



Wir sind Ihr Partner für Ihren Badumbau - von der Planung bis zur Ausführung.

Hälg & Co. AG Heizung, Lüftung, Klima, Kälte, Sanitär
Tel. +41 71 243 38 38, www.haelg.ch/badumbau



BUILDING SERVICES GROUP

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 Ostschweizer Hausplaner regelmässig Spitzenplätze im Wettbewerb «Haus des Jahres» und geniessen unter Bauherren und Finanzierungsinstituten grosses Vertrauen – auch deshalb, weil sie ihnen von Anfang an mit Rat & Tat zur Seite stehen. Gemeinsam entwickelt man ein individuelles Projekt – und am Ende steht jedes Mal ein persönlich zugeschnittenes Unikat.

Details und Info:

Kobelthaus, Kobelt AG, Halle 9.1., Stand 028
 Informationen: 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 der veraltete Innenausbau zunächst rück-, anschliessend mit grossem Raumgewinn neu aufgebaut, der Sitzplatz ebenerdig erweitert und mit einer verglasten Pergola gemütlich überdeckt. Das fertige Objekt zeigt Charakter!

Details und Info:

Kobeltumbau, Kobelt AG, Halle 9.1., Stand 028
 Informationen: www.kobeltumbau.ch



Kobelthaus
 Architektur und Realisierung.

KobeltHolzbau
 Umbau, Innenausbau, Hausbau.

Kobeltumbau
 Renovation und Erweiterung.



- Einfamilienhaus
- Mehrfamilienhaus
- Architektenhaus
- Generationenhaus
- Siedlungsverdichtung

- Holzhaus
- Konstruktion
- Systembau
- Umbau
- Innenausbau

- Umbauten
- Anbauten
- Sanierungen
- Energetische Verbesserungen

«Gemeinsam decken wir den gesamten Lebenszyklus von Immobilien ab»

Seit Kurzem operiert auf dem Schweizer Markt ein neuer umfassender Immobiliendienstleister: Die Migros Bank und die CSL Immobilien AG haben ihre Kompetenzen zusammengelegt. Die Vorteile aus Kundensicht erläutern Alfred Schaub und Yonas Mulugeta.



Die CSL Immobilien AG gehört zu den führenden Gesamtdienstleistern im Schweizer Immobilienbereich (im Bild der Standort des Firmensitzes in Zürich).

Vergangenen September gab die Migros Bank den Erwerb einer Beteiligung an der CSL Immobilien AG bekannt. Was bedeutet dieser Zusammenschluss für das gemeinsame Angebot?

Yonas Mulugeta: Die Migros Bank zählt hierzulande zu den fünf grössten Hypothekarbanken. Die CSL ihrerseits gehört zu den führenden Gesamtdienstleistern im Schweizer Immobilienbereich. Zusammen bieten wir eine Dienstleistungspalette an, die den gesamten Lebenszyklus von Immobilien abdeckt, mit Bewertung, Finanzierung, Entwicklung, Bautreuhand, Vermarktung und Bewirtschaftung. Abgerundet wird das umfassende Angebot durch Research und Marktanalysen zum Schweizer Immobilienmarkt.

Was sind die Unterschiede zu den Dienstleistungsangeboten anderer Banken?

Alfred Schaub: Unser kombiniertes Angebot ist nicht nur von der Breite her einzigartig für die Schweiz,

sondern auch aufgrund der Zielkundschaft. Während sich die herkömmlichen Immobiliendienstleistungen der Bankbranche mehrheitlich an Privatpersonen richten, erbringt die Migros Bank dank der CSL höherwertige, gezielt auch auf Firmenkunden abgestimmte Leistungen. So können wir z.B. für Immobilienfirmen und -investoren von der Projektierung über die Finanzierung bis hin zur Vermarktung alles aus einer Hand anbieten.

Und beispielsweise für einen KMU-Betrieb mit Geschäftsliegenschaften?

Alfred Schaub: Nehmen wir an, Sie sind Chef eines KMU und kommen mit der Finanzierungsanfrage für ein Immobilienprojekt zu uns. Sei dies, weil Sie Ihre Produktion durch einen Neubau erweitern wollen. Sei dies, weil Sie, im Gegenteil, nicht mehr benötigte Flächen für eine neue, nicht betriebliche Nutzung umbauen möchten. Neben der Leitung Ihres

Unternehmens haben Sie wahrscheinlich nur beschränkt Zeit, auch noch ein komplexes Bauprojekt zu führen. Hier können wir die CSL als Bautreuhänderin empfehlen, die sämtliche Arbeiten von der Projektentwicklung bis zur Schlüsselübergabe anbietet.

In vielen Fällen dürfte der Erstkontakt auch über die CSL laufen, etwa bei Kunden mit grösseren Immobilienportfolios.

Yonas Mulugeta: Ja, beispielsweise im Rahmen unserer Immobilienbewirtschaftung und -entwicklung hat die CSL regelmässig mit Um- und Neubauvorhaben zu tun. Hier schlagen wir nach Möglichkeit unseren Kunden jeweils die Migros Bank für eine Finanzierungsofferte vor.

Alfred Schaub: Nicht zuletzt im Bereich der Wohnbaugenossenschaften und anderen sozialen Wohnbauträger ist die Migros Bank gut verankert, da wir dieselben genossenschaftlichen Werte teilen.

Bislang sprachen wir vor allem von Kunden, die Immobilien besitzen oder erwerben möchten. Für jeden Käufer gibt es aber auch einen Verkäufer ...

Yonas Mulugeta: Selbstverständlich decken wir auch diese letzte Phase im Immobilienzyklus ab. Denken Sie beispielsweise an Pensionskassen, Immobilienfirmen und andere Immobilieninvestoren – solche Liegenschaftsbesitzer verfolgen in aller Regel bestimmte Renditeziele. Wenn ein Objekt diese Vorgaben verfehlt und veräussert werden soll, beraten wir beim Verkaufsprozess, um den bestmöglichen Preis zu erzielen.

Alfred Schaub: Veränderungen im Liegenschaftsbestand ergeben sich oft auch im Rahmen einer Unternehmensnachfolge. Wenn wir hier Finanzierungen zur Übergabe eines KMU-Betriebs anbieten, stellt sich regelmässig die Frage, wie mit den Firmenliegenschaften zu verfahren ist. Sollen sie vom Käufer zusammen mit dem operativen Geschäft übernommen werden? Oder sollen sie aus dem Unternehmen herausgelöst werden? Hier kann die CSL ihre gesamte Bandbreite an Dienstleistungen einbringen, von der Bewertung bis hin zur Abwicklung des Verkaufs von Objekten.

Yonas Mulugeta: Bei der Abwicklung einer Transaktion suchen wir nicht nur Käufer. Unsere Dienstleistungen beinhalten auch die Aufbereitung sämtlicher Vertragsunterlagen – wenn gewünscht, bis hin zu allfällig nötigen Sale-and-Leaseback-Verträgen für die veräusserte Liegenschaft, sofern der Verkäufer in Abstimmung mit dem neuen Eigentümer weiterhin in der Immobilie eingemietet bleiben möchte.

Und wenn das Unternehmen alternative Standorte sucht?

Yonas Mulugeta: Mit gezielten Marktanalysen können wir bei der Suche nach einem optimalen Standort helfen. Entscheidet sich das Unternehmen für den Kauf einer neuen Liegenschaft, können wir die Abwicklung der Transaktion übernehmen. Unterstützung leisten können wir aber auch für Unternehmen, die sich für die Miete entscheiden. Wir haben grosses Know-how in der Führung von Verhandlungen mit Vermietern und im Mieterausbau.

Was bringt die Zukunft für die Zusammenarbeit von Migros Bank und CSL?

Yonas Mulugeta: Die gemeinsame Bearbeitung der Kundensegmente ermöglicht ein beidseitiges Wachstum und erlaubt der CSL eine Erhöhung der gesamtschweizerischen Reichweite.

Alfred Schaub: Zudem besteht die Absicht, zusammen neue Geschäftsfelder zu entwickeln, wie beispielsweise digitale Dienstleistungen für private und institutionelle Investoren. Ein grosses Thema werden künftig auch energieeffiziente Immobilien sein, die zur Erreichung der globalen Klimaziele unabdingbar sind. Hier kann die CSL die Liegenschaftsbesitzer bei Zertifizierungen wie Minergie gezielt unterstützen.



Alfred Schaub
Leiter Firmenkunden Ostschweiz der Migros Bank
T 071 228 53 30
alfred.schaub@migrosbank.ch
Bahnhofstrasse 4, 9000 St. Gallen
migrosbank.ch



Yonas Mulugeta
CEO der CSL Immobilien AG
T 044 316 13 49
y.mulugeta@csl-immobilien.ch
Schärenmoosstrasse 77, 8052 Zürich
csl-immobilien.ch



Weiterhin hohe Nachfrage nach den eigenen vier Wänden

Eigentumswohnungen und Einfamilienhäuser kosten in der Stadt St.Gallen mehr als anderthalbmal so viel wie noch vor zehn Jahren. Noch mehr wird in der Agglomeration bezahlt – in den steuer-günstigen Nachbargemeinden. Besonders Einfamilienhäuser sind gefragt. Und sie sind ein rares Gut.

Die Immobilienfachleute der HEV Verwaltungs AG, einem Unternehmen des Kantonalen und Städtischen Hauseigentümerverbandes St.Gallen, kennen die Marktentwicklung

«Wohneigentum ist umso gefragt, je näher es bei den Arbeitsplätzen liegt.»

aus ihrer langjährigen Tätigkeit und beobachten eine starke Nachfrage nach bezahlbaren Einfamilienhäusern. Robert Weinert, Ökonom beim Immobilienberatungsunter-

nehmen Wüest Partner AG, bestätigt: «Ein durchschnittliches Objekt mit gutem Ausbaustandard und guter Zugänglichkeit ist in der Stadt St.Gallen nur sehr schwer zu finden.» Man muss dafür tief in die Tasche greifen.

Einfamilienhäuser 60 Prozent teurer

Die Preise für Wohneigentum sind in den letzten zehn Jahren ungebremst gestiegen. Sie haben nicht nur in der Stadt, sondern schweizweit ein Rekordhoch erreicht. Eine Eigentumswohnung kostet im Schweizer Durchschnitt 40 Prozent mehr als noch vor zehn Jahren, in der Stadt St.Gallen sind es rund 55 Prozent mehr. Bei den Einfamilien-

häusern sind die Preise im gleichen Zeitraum schweizweit um knapp 40 Prozent gestiegen, in der Stadt um 60 Prozent. Mit dem überproportionalen Preisanstieg ist St.Gallen nicht alleine. Gemäss Weinert ist die Entwicklung in vergleichbaren Städten wie Winterthur, Luzern oder Aarau sehr ähnlich verlaufen. Er nennt dafür eine Regel: Wohneigentum sei umso gefragter, je näher es bei den Arbeitsplätzen liege.

Beliebt und teuer: Mörschwil und Teufen

Wohneigentum ist nicht nur in der Stadt teuer. Das führt ein Vergleich mit den steuer-günstigen Agglomerationsgemeinden vor Augen. Für eine durchschnittliche Eigentumswohnung wird in Teufen am meisten bezahlt. Der Quadratmeterpreis beläuft sich auf 9000 Franken, während er in St.Gallen 7100 Franken beträgt. Für ein mittelgrosses Einfamilienhaus an bevorzugter Lage, in gutem Zustand und mit zeitgemäßem Ausbaustandard wird in Mörschwil am meisten bezahlt – rund 1,9 Millionen Franken. 1,5 Millionen

Rege Bautätigkeit in der Ostschweiz: Neue Eigentumswohnungen Poststrasse 1, Staad (r) und Hauptwilerstrasse, Waldkirch (l). Weitere Informationen zu den Projekten unter www.hevsg.ch



Franken sind es in der Stadt. Dabei spiegelt sich die Bautätigkeit der beiden Gemeinden: Während in Teufen in den letzten Jahren zahlreiche Wohnungen mit Blick auf den Alpstein gebaut wurden, handelt es sich bei Mörschwil nach wie vor um eine traditionelle Einfamilienhausgemeinde. Für Weinert ist klar: «Das Steuerniveau und die Erreichbarkeit der Arbeitsplätze bestimmen die Attraktivität der Gemeinden in Bezug auf Wohneigentum.» Das schlägt sich in den Preisen nieder. So wird St.Gallen nicht nur von Teufen und Mörschwil übertrumpft, was die Quadratmeterpreise für Eigentumswohnungen betrifft, sondern auch von Gaiserwald und Speicher. Deutlich günstiger sind Wittenbach und Eggersriet. Einfamilienhäuser werden mit wachsender Distanz zur Stadt günstiger. In Stein und Eggersriet kosten sie nur noch halb so viel wie in Mörschwil.

In den Städten fehlt das Bauland

Der Preisanstieg beim Wohneigentum der letzten Jahre hat gemäss Robert Weinert mehrere Gründe: Erstens entwickelt sich die Schweizer Wirtschaft gut. Einkommen und Vermögen sind gestiegen. «Viele Leute können sich etwas im normalen Preissegment leisten», sagt er. Zweitens befinden sich die Hypothekenzinse nach wie vor auf rekordtiefem Niveau. Doch ist es gemäss Weinert nicht unwahrscheinlich, dass die Zeit der attraktiven Finan-

zierung ablaufen könnte. Haushalte, die über das nötige Eigenkapital verfügen, dürften sich deshalb beeilen, Wohneigentum zu erwerben, solange sie von den tiefen Zinsen profitieren können. Drittens sei gerade in den Städten die Nachfrage nach Wohneigentum gross, das Angebot aber klein. Der Wunsch nach einem Einfamilienhaus liege nach wie vor im Trend, sagt der Immobilienexperte. Doch in den Städten ist das Angebot begrenzt. Es fehlt an Bauland – auch in St.Gallen. Zudem werden

.....
 «Der Wunsch nach einem Einfamilienhaus liegt nach wie vor im Trend.»

aufgrund des Bestrebens, verdichteter zu planen, weniger Häuschen gebaut. Eine Entspannung ist nicht absehbar. «Wir rechnen damit, dass die Preise für Wohneigentum in der Ostschweiz vorläufig weiter steigen werden», sagt Weinert. Für 2019 rechnet er mit einem Preisanstieg von 1,5 Prozent für Einfamilienhäuser und von 0,2 Prozent für Eigentumswohnungen.

Verzweifelt gesucht: Ein Einfamilienhaus

Thomas Eigenmann, Geschäftsführer der HEV Verwaltungs AG, bestätigt die markan-

ten Preisanstiege beim Wohneigentum. Er stellt jedoch fest: «Der Peak dürfte erreicht sein. Wir befinden uns in einer Korrekturphase.» Generell würden nicht mehr alle Objekte zu den Preisen verkauft, zu denen sie ausgeschrieben wurden. «An exklusiven Lagen werden aber nach wie vor Spitzenpreise erreicht.» Diese dürften aus langfristiger Sicht ihren Wert halten. Zu den Toplagen zählt er den Rosenberg, St.Georgen und das unmittelbare Stadtzentrum. Im übrigen Stadtgebiet dagegen stagnieren die Preise für Eigentumswohnungen. Auch die Vermarktungsdauer habe zugenommen, was darauf hindeute, dass sich die Preise eher am oberen Limit befänden.

Bei den Einfamilienhäusern ist die Situation gemäss Eigenmann besonders, weil das Angebot sehr begrenzt sei – im ganzen Stadtgebiet. «Es gibt viele Familien, die von einem Einfamilienhaus in der Stadt oder Stadtnähe träumen.» Was in diesem Bereich fehle, sei das erschwingliche Angebot: Objekte, die sich junge Leute finanzieren und ohne Erbvorbezug leisten können. Eigenmann kennt Interessenten, die seit mehreren Jahren auf der Suche nach einem finanzierbaren Einfamilienhaus in St.Gallen seien – noch immer ohne Erfolg.

(Quelle Immobilienmarkt: Wüest Partner, Publikation im St.Galler Tagblatt vom 20.11.2018)

Pensioniert und keine neue Hypothek?

Max Muster steht zwei Jahre vor seiner Pensionierung. Sein Eigenheim ist bis auf die erste Hypothek abbezahlt und in den letzten Jahren stark im Wert gestiegen. Max Muster freut sich, dass dadurch eine Bewertungsreserve entstanden ist, die er mittels einer Hypothekarerhöhung ausschöpfen möchte. Stattdessen wird ihm auf der Bank beschieden, dass nicht nur kein Spielraum für eine Erhöhung besteht, sondern dass sogar seine aktuelle Hypothek, die in wenigen Monaten ausläuft, nicht verlängert wird. Max Muster ist schockiert.

Neubau im Garten eines älteren Einfamilienhauses.





Im Garten eines bestehenden Hauses in Frauenfeld ist ein weiteres Einfamilienhaus entstanden.

So wie Max Muster geht es derzeit vielen Personen, die in näherer Zukunft ins Rentenalter kommen. Denn die Banken machen bei sinkenden Einkommen eine neue Tragbarkeitsberechnung. Da AHV und BVG-Rente zusammen so ausgelegt sind, dass sie rund 60% des letzten Erwerbseinkommens decken sollen, fallen viele Neuberechnungen so aus, dass die Tragbarkeit nach den Kriterien der Bank nicht mehr gegeben ist.

So wird die Tragbarkeit berechnet

Eine Bank macht ihre Tragbarkeitsberechnungen nach wie vor mit einer kalkulatorischen Verzinsung von 5 Prozent. Dies bedeutet, dass eine Hypothek von 500 000 Franken mit diesem kalkulatorischen Zinssatz Kosten von 25 000 Franken verursacht. Hinzu kommt eine Schätzung für Gebäudeunterhalt und Nebenkosten, für die je nach Alter und Zustand des Gebäudes zwischen 0.75 und 1.5% des Verkehrswertes eingesetzt werden. Rechnen wir mit 1 Prozent bei einem Gebäudewert von 700 000 Franken, so kommen 7 000 Franken zum kalkulatorischen Zins hinzu. Diese 32 000 Franken dürfen nun je nach Bank maximal 38 bis 42% des Renteneinkommens betragen. Bei einem Renteneinkommen von 80 000 Franken und einer Bank, die 42% anrechnet, wäre die kalkulatorische Tragbarkeit noch gegeben. Bei einem Renteneinkommen von 70 000 Franken wäre die kalkulatorische Tragbarkeit nicht mehr gegeben.

Vermögensverzehr wird angerechnet

Sofern Vermögen vorhanden ist, wird von einer Bank gemäss Sterbetafel der jährliche

Vermögensverzehr zum Einkommen hinzuge-rechnet. Hat also jemand 200 000 Franken gespart und möchte mit 66 Jahren seine Hypothek verlängern, dann rechnet die Bank jeweils 11 000 Franken (die Lebenserwartung bei einem 66-jährigen Mann beträgt 18 Jahre; Stand 2013/2014) als jährlichen Vermögensverzehr, wodurch auch bei einem Renteneinkommen von 70 000 Franken die Hypothek erneuert würde.

Viele Neuberechnungen fallen so aus, dass die Tragbarkeit nach den Kriterien der Bank nicht mehr gegeben ist.

Sinkende BVG-Renten verschärfen die Situation

Die geschilderte Situation wird sich für angehende Rentner in den nächsten Jahren kaum entspannen, da die Pensionskassen die Neurenten zunehmend zu tieferen Umwandlungssätzen berechnen, die Renteneinkommen also sinken. Auch ein Teilbezug als Kapital kann, sofern er nicht zur Tilgung der Hypothek verwendet wird, nachteilig sein.

Ein Baufachmann kann helfen

Ein Gespräch mit einem Baufachmann kann in dieser Situation weiter führen. Gerade bei älteren Liegenschaften mit grossen Gärten bestehen nämlich Möglichkeiten zur baulichen Verdichtung, die es dem zukünftigen Rentner ermöglichen, im eigenen Haus oder

auf dem eigenen Grundstück zu bleiben. Markus Willi, Geschäftsführer der Zili AG, Bronschhofen, schildert mehr als zehn derartige Fälle, die Zili in den letzten Jahren bearbeitet hat. «Man kann eine bestehende Liegenschaft aufteilen in mehrere Wohnungen, die man dann vermietet. Man kann ein Dachgeschoss ausbauen oder einen Anbau gestalten. Man kann eine Einliegerwohnung schaffen. Und manchmal ergibt sich auch die Möglichkeit, einen Teil des Grundstücks abzuparzellieren und zu verkaufen. Wenn die Beurteilung des bestehenden Gebäudes einen hohen Sanierungsbedarf ergibt, kann das Gebäude auch abgerissen und durch ein Mehrfamilienhaus oder mehrere Einfamilienhäuser ersetzt werden.»

Neu- und Ausbauten als Lösungen

Markus Willi schildert einen Fall, in welchem auf 400 Quadratmetern in einem grossen Garten, der den Bewohnern längst zur Last geworden war, ein neues Einfamilienhaus entstand. In Niederuzwil ergab eine Beurteilung, dass das Grundstück einer über 80-jährigen Dame zwei neue Einfamilienhäuser tragen würde, sofern das alte Haus, das in der Mitte des Grundstücks stand, abgerissen wird. Ein Bauherr in Münsterlingen liess seine Liegenschaft aufstocken. Ein weiterer Bauherr liess auf dem gleichen Grundstück zwei Wohnungen für seine Söhne und ihre Familien erstellen. Eine Bauherrin lässt derzeit ihre alte Liegenschaft in einem riesigen Garten abreißen; sie wird dann eine Einliegerwohnung im Neubau beziehen. Oft wird damit gleichzeitig eine altersgerechte, rollstuhlgängige Lösung realisiert.

Finanzierung oft erfolgreich

Und die Finanzierung? Schliesslich kosten all diese Lösungen zunächst einmal Geld. Markus Willi schildert das Vorgehen: «Zunächst machen wir eine Potenzialanalyse von Haus und Grundstück. Danach erstellen wir ein Vorprojekt. Will der Eigentümer den zusätzlichen Wohnraum vermieten, so ist das Vorprojekt wiederum die Basis für Verhandlungen mit der Bank. Da über die Vermietung Mehreinnahmen hereinkommen, sieht die Tragbarkeit dann anders aus. Sollte das nicht möglich sein, so sucht Zili AG auf der Basis des Vorprojektes einen Käufer: für die Bauparzelle, für den Neubau oder für die neu entstehende Wohnung im Stockwerkeigentum.»

.....
 Wer sich dem Rentenalter nähert und besorgt ist, ob er seine Hypothek verlängern kann, sollte den Kontakt mit erfahrenen Baufachleuten suchen.

Rechtzeitig planen ist wichtig

Ein solches Vorgehen braucht jedoch Zeit. Wer sich dem Rentenalter nähert und besorgt ist, ob er seine Hypothek nochmals verlängern kann, sollte daher so rasch wie möglich mit erfahrenen Baufachleuten den Kontakt suchen. Markus Willi empfiehlt, dieses Thema mindestens drei Jahre vor dem Auslaufen einer aktuellen Hypothek anzugehen. «Wenn die Banken Druck machen, ist es meistens zu spät für eine vernünftige Lösung.»

Die Bauexperten von Zili

Bei der Erweiterung, Aufwertung oder Umnutzung bestehender Liegenschaften sowie bei der Beurteilung von Grundstücken geht Zili umfassend vor.

Zili betrachtet Liegenschaften nach allen relevanten Aspekten. Vom technischen Bauzustand über das Ausnutzungspotenzial bis hin zur Ertragssituation wird alles berücksichtigt. Entspricht eine ältere Liegenschaft noch den aktuellen Anforderungen an den Brandschutz? Sind Einwände von der Denkmalpflege oder wegen dem Ortsbilschutz zu erwarten? Wie kann eine zusätzlich geplante Liegenschaft in das Grundstück eingepasst werden, ohne das bestehende Haus zu beeinträchtigen? Wie wird eine Einliegerwohnung altersgerecht gebaut? Bauherren müssen sich für diese und weitere Abklärungen nur an einen Ansprechpartner wenden, denn Zili hat alle Experten im Haus. Sie verfügen über langjährige Erfahrung, auch bei der Differenzbereinigung mit Dankmalpflege, Behörden und Banken.

Zili bietet

- Gebäudeanalysen
- Investitionspläne
- Immobilienbewertungen
- Beratung bei Kauf und Verkauf von Immobilien
- Brandschutzkonzepte für Um- und Neubauten
- Ausarbeiten von energetischen Sanierungen nach GEAK – Beantragung von Fördergeldern
- Bauherrenbegleitung



Markus Willi, Geschäftsleitung
 Bauanalysen und Expertisen
 Verhandlungen mit Behörden
 und Banken
 bei Zili seit 1989



Marco Handermann,
 eidg. dipl. Bauleiter
 Energieberatungen nach GEAK
 bei Zili seit 1989



Ralph Hengartner, Bauleiter
 Brandschutzfachmann VKF
 bei Zili seit 2016



Marco Willi,
 eidg. dipl. Immobilienbewirtschafter
 Immobilienbewertungen
 bei Zili seit 2017



Zili AG
 Markus Willi
 Immo-Messe St. Gallen,
 Halle 9.1, Stand 9.1.024
 www.zili.ch

Der technische Fortschritt als willkommene Herausforderung

2018 wurde die Alpiq InTec AG an die Bouygues AG verkauft, einen französischen Baukonzern. Die Bouygues E&S InTec Schweiz AG beschäftigt 4500 Mitarbeiter an 29 Standorten, in der Ostschweiz sind es 210 Angestellte. Marcel Zweifel, Geschäftsführer Region Ostschweiz, im Gespräch über den Wandel der Branche, die Suche nach Fachkräften und «Multitec-Lösungen».

Marcel Zweifel, die Dienstleistungen Ihres Unternehmens zielen vor allem auf komplexe Geschäftsimmobilien und Areale ab. Was ist darunter zu verstehen, wie definieren Sie komplex?

Bei uns kann ein Kunde oder Bauherr unsere sogenannte Multitec-Lösung haben. Das heisst, wir bieten alle Gewerke aus einer Hand. Ein Kunde kann auswählen, welche Leistungen er mit uns ausführen möchte – einzelne oder alle. Die schweizweite Vernetzung bietet etwa den gleichen Service und dieselbe Ansprechperson für eine schweizweit

«Die schweizweite Vernetzung bietet den gleichen Service und dieselbe Ansprechperson für eine schweizweit tätige Unternehmung.»

tätige Unternehmung. Der Kunde hat nur eine Ansprechperson und wir organisieren ihm alles vor Ort, egal ob in St.Gallen, Zürich, Bern, St.Moritz, Lugano oder Lausanne. So ist gewährleistet, dass schnell auf Veränderungen reagiert werden kann und der Kunde gut aufgehoben ist. Durch die Möglichkeit, kurzfristig ausgelernete Mitarbeiter aus anderen Regionen der Unternehmung zu engagieren, können wir eine sehr grosse Leistungsbereitschaft bieten.

Die Liste Ihrer Referenzprojekte ist lang und prominent besetzt – von der ETH über Tamedia und das Kunsthaus Zürich bis zu Siemens, um einige wenige zu nennen. Was gibt aus Ihrer Sicht den Ausschlag dafür,

dass sich Kunden dieser Grössenordnung und Bekanntheit für die Zusammenarbeit mit Ihnen entschieden haben?

Das Wissen, dass Sicherheit hinter der Unternehmung steht. Wir sind schon während Jahren aktiv am Markt, haben über all die Jahre saubere Arbeit geleistet, durften Vertrauen gewinnen, Qualität liefern und können auf langjährige Mitarbeiter zurückgreifen. Komplexe Anlagen und die immer wechselnde Technik sind unsere Herausforderungen.

Bezüglich Kunden sind Sie breit gefächert und sprechen die Industrie, den Büro- und Wohnbereich, den Handel, aber auch Gemeinden und Städte an. War das historisch immer schon so?

Früher war man mit einer Filiale in fast jeder Ortschaft vertreten. Und: Damals hatten wir noch etliche Läden, die aber immer mehr durch Grossmärkte verdrängt wurden. Auch hat man früher Bügelmaschinen, Nachtschlampen, Staubsauger und so weiter repariert. Ziel ist und war immer, nah beim Kunden zu sein. Je nach Gewerk haben wir uns etwas mehr spezialisiert. Die Gewerke Heizung und Lüftung kamen als letzte in unser Dienstleistungsportfolio. Wir wollen jedem Kunden Spitzenleistungen bieten. Und dadurch haben wir bei jedem Gewerk verschiedene Schwergewichtsbereiche.

Wo liegen aktuell besondere Herausforderungen?

Die grösste wird uns in nächster Zeit im Bereich Personal begleiten – dass wir genügend Leute finden, die sich im Bereich Gebäudetechnik ausbilden lassen wollen. Eine Aufgabe ist es auch, alles unter einen Hut zu bringen – Technik, Digitalisierung, Kurzfristigkeit und so weiter. Dazu kommen grosse Verwal-

tungshürden und Aufwände, die man immer öfter leisten muss. Vor allem Grossunternehmungen werden immer wieder Kontrollen unterzogen.

Gibt es sich abzeichnende Trends, auf die Sie sich bereits vorbereiten?

Da denke ich an die Digitalisierung und die Frage, wie sich alle technischen Fortschritte in den Alltag einbinden lassen. Ausserdem geht es darum, Arbeiten und Abläufe weiter zu optimieren. Im Bereich der erneuerbaren Energien wollen wir Schritt halten mit der Entwicklung, Stichworte sind Photovoltaik, E-Mobilität, Netzverbunde, intelligente Netze und andere mehr.

Interview: Stefan Millius
Bild: zVg



Marcel Zweifel: «Ziel ist und war immer, nah beim Kunden zu sein.»

Zur Person

Marcel Zweifel (*1970) ist seit 32 Jahren in der Unternehmung tätig. Nach der Lehre als Elektroinstallateur war er als bauleitender Monteur für verschiedene Filialen im Einsatz und leitete danach das Controlling in Zürich, bevor er 2011 die Geschäftsführung in St.Gallen übernahm.

* INVESTIEREN SIE JETZT IN SICHERE WERTE! *



Wohnen in der Seegemeinde Romanshorn

In Romanshorn realisieren wir zwei Überbauungen mit Eigentumswohnungen. Im «Hubhof» an der Feldeggstrasse 1 und Hubhofgasse 26 erstellen wir 2 Mehrfamilienhäuser mit 18 Eigentumswohnungen. Der Baustart ist bereits erfolgt. Die Wohnüberbauung «Grünau» an der Grünaustrasse 1 und 1a verfügt über 14 Eigentumswohnungen in 2 Mehrfamilienhäusern. Interessiert? Besuchen Sie uns an unserem Messestand. Gerne präsentieren wir Ihnen die beiden Projekte anhand der Architekturmodelle und der Verkaufsunterlagen. Wir freuen uns auf Sie.



Besuchen Sie uns an der Immo-Messe in St.Gallen
22.-24. März 2019, Stand Nr. 9.1.026

WEITERE EIGENTUMSWOHNUNGEN:
Rorschacherberg «Wilenegg»
Demnächst: Uzwil



RELESTA

RELESTA AG • Immobilienverkauf • Herbergstrasse 11 • 9524 Zuzwil • Tel. 071 945 00 45 • Amedeo Gallo • 079 690 89 00 • www.relesta.ch



Implenia® «Hopp Sangalle»



Ihre regionale Partnerin für alle Bereiche des Bauens.

Implenia denkt und baut fürs Leben. Gern.

www.implenia.com



LEADER ist eine Marke – und davon profitieren auch Sie!

Der LEADER ist zum Label für ein starkes Unternehmertum mit Visionen geworden. Ob Firma, Verband oder Organisator einer Veranstaltung: Wir sind Ihr Partner und realisieren mit Ihnen ein Magazin, das vollumfänglich oder teilweise anzeigenfinanziert ist, professionell umgesetzt wird und direkt von unserer Marke profitiert. Bei Fragen stehen wir Ihnen per Telefon unter 071 272 80 50 oder via Email unter leader@metrocomm.ch gerne zur Verfügung.

www.leaderdigital.ch

Presented by
LEADER

SPECIAL

Feuer für die Immobilienbranche

Qualifizierte Berufsleute sind in der Immobilienbranche nach wie vor Mangelware. Der Branchenverband SVIT Ostschweiz setzt darum vermehrt auf die Nachwuchsförderung und auf Quereinsteiger. Worum es dabei geht, erklären die Vorstandsmitglieder Monika Rufer und Claudia Strässle.



Monika Rufer (links) und Claudia Strässle:
«Begeisterung für das tägliche Tun ist eine Grundvoraussetzung.»

Claudia Strässle, wie kommen Sie in Ihrem Geschäftsleben mit Nachwuchsfragen in Berührung?

Als Geschäftsführerin eines Familienbetriebs ist es enorm wichtig, dass die Zusammenarbeit im Team funktioniert. Wir haben das Glück, eine jüngere Mitarbeiterin gefunden zu haben, die sich aktiv einbringt und sich mit viel Engagement weiterbildet. Zudem darf ich als Leiterin der Erwachsenen-

bildung des SVIT Ostschweiz immer wieder junge und motivierte Menschen kennenlernen, die in der Immobilienbranche tätig sein wollen, es jedoch schwer haben, Fuss zu fassen.

Die Immobilienbranche ist auf einem langjährigen Hoch. Die Arbeitslast ist hoch. Wie sieht es auf personeller Seite aus, gibt es einen Mangel an Fachkräften?

Monika Rufer: Gute Angestellte sind in der ganzen Immobilienbranche gefragt und immer schwieriger zu finden, denn es wird viel gefordert, und die Bereitschaft mehr zu leisten wird immer kleiner. Teilweise fehlen auch das «Feuer» und die Begeisterung für das tägliche Tun in der spannenden Immobilienbranche.

«Mit der Werbekampagne «Bock auf Neues» zeigen wir die Einstiegsmöglichkeiten in unsere Branche auf.»

Strässle: In kleineren Unternehmen darf man sich oft auf sehr langjährige Mitarbeiter verlassen. Meistens stehen dort auch weniger die Lohnsumme oder der Aufstieg in eine «Kaderposition» im Fokus, sondern das familiäre Miteinander und ein praktischer Umgang mit Alltagsaufgaben. In grösseren Unternehmen hingegen suchen Immobilienfachleute oft den Wechsel in ein ebenfalls grösseres Unternehmen, das mit attraktiven Konditionen lockt. Da gehen in der Regel sehr viel internes Wissen und immer auch Kundenbeziehungen verloren. Eine fordernde Kundschaft und fehlender Respekt in der Kommunikation sorgen für eine hohe Arbeitslast. Das führt leider auch immer häufiger dazu, dass Personal die Immobilienbranche wieder verlässt.

Woher kommen die Immobilienfachleute, die in der Branche gebraucht werden?

Strässle: Dies geschieht über eine KV-Lehre im Bereich Immobilientreuhand. Leider fehlen auch hier vor allem in der Ostschweiz die freien Stellen beziehungsweise Ausbildungsplätze. Oft scheuen gerade kleinere Unternehmen den Aufwand für eine Lehrstelle.

Rufer: Neben dem normalen Aus- und Weiterbildungsweg finden auch viele Quereinsteiger den Weg in die Immobilienbranche.

22.-24. März
Stand 9.1.037

Immobilienverkauf?

Fragen Sie nach unseren
Messekonditionen.



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



«Auf dieser Bank sitze ich, weil ich es liebe,
ungestört auf die Stadt runterblicken zu
können und Kraft und Energie zu tanken.»

Caroline Studer, Geschäftsführerin

Und wo ist Ihr Lieblingsplatz in St.Gallen?

www.lieblingsplatz.ch standort.stadt.sg.ch
+41 71 224 47 47 standortfoerderung@stadt.sg.ch



Eine für Alle

Immer mehr Surfen mit mobilen Geräten.
Ist auch Ihre Webseite Mobilfähig?



Jetzt anrufen!
071 622 67 41



Die einen davon sind bestrebt, fundierte Fachkenntnisse zu erlangen, und bilden sich stets weiter. Andere wiederum, und darunter leiden viele professionelle Makler, versuchen, Immobilien ohne Berufserfahrung und fundiertes Fachwissen zu verkaufen.

«Die persönliche Kundenbeziehung gerät wieder stärker in den Fokus.»

Was für Leute braucht es in Ihrer Branche denn?

Rufer: In der Immobilienbranche geht um viel Geld, da soll der Immobilienspezialist seriös, erfahren und gut ausgebildet sein.

Strässle: Ich bin überzeugt, dass das Persönliche wieder mehr in den Fokus gerät und geschätzt wird. Die Kundschaft möchte wissen, wer für sie tätig ist. Denn inzwischen dürften viele bereits schlechte Erfahrungen mit unpersönlichen, schnelllebigen «Immobilienfachleuten» gemacht haben. Aus meiner Sicht zeichnet sich eine Wende ab: Man will wieder mehr wissen über das Gegenüber – und das ist gut so.

Und welche Voraussetzungen müssen angehende Immobilienfachleute mitbringen?

Strässle: Sie sollen vielseitig interessiert sein und gerne mit Menschen zu tun haben. Mir ist die Sozialkompetenz genauso wichtig wie das Fachwissen. Falls es an Wis-

sen fehlt, kann man dies meist durch Unterstützung und Weiterbildungen kompensieren. Bei fehlender Sozialkompetenz wird es schwieriger. Zudem muss man belastbar und flexibel sein. Das Problem ist, dass Quereinsteiger ganz oft völlig falsche Vorstellungen von unserem Alltag haben. Ein «Schnuppern» könnte da hilfreich sein.

Wie will der SVIT Ostschweiz als Branchenverband die Immobilienberufe beliebter machen?

Strässle: Unser Beruf ist sehr attraktiv. Das Problem sehe ich vielmehr in den fehlenden Ausbildungs- und Praktikumsplätzen. Fachleute sind bei uns sehr gefragt, jedoch müssen diese für einen Fachausweis zum Zeitpunkt der Prüfung, bereits mindestens drei Jahre zu 100 Prozent in der Immobilienbranche tätig gewesen sein. Das ist gerade für Quereinsteiger sehr schwierig zu erfüllen.

Rufer: Der SVIT Ostschweiz unterstützt Lehrbetriebe in vielerlei Hinsicht und versucht so, die Hürden für einen neuen Lehrbetrieb abzubauen. Zudem haben wir 2018 eine Jugendorganisation gegründet, den SVIT Young, der junge Menschen unserer Branche unterstützt, zusammenbringt und fördert.

Unkonventionell und direkt kommt die Werbekampagne «Bock auf Neues» daher. Was will der SVIT Ostschweiz damit erreichen?

Rufer: Wir möchten damit Quereinsteiger auf unsere interessante und vielseitige Branche aufmerksam machen und die Einstiegsmöglichkeiten aufzeigen.

Die Kampagne wurde im Herbst 2018 lanciert: Wie sieht eine erste Zwischenbilanz aus?

Strässle: Wir werden gesehen, aber nach wie vor noch zu wenig. Doch wir machen weiter und sprechen interessierte Menschen an, die unsere Branche kennenlernen möchten und eine Zukunft in der Immobilienbranche in Betracht ziehen.

Rufer: In einer zweiten Werbewelle wird den Fokus noch mehr auf den Onlinebereich und Social Media setzen und dadurch hoffentlich die gewünschte Wahrnehmung erreichen.

Text und Bild: Martin Sinzig

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 über 190 Firmenmitglieder. Sie bieten qualifizierte, transparente und korrekte Dienstleistungen in den Bereichen Verkauf, Vermietung, Bewirtschaftung, Facility Management, Bewertungen, Begründung und Verwaltung von Stockwerkeigentum sowie Bautreuhand an.

www.svit-ostschweiz.ch

Anzeige

22.-24. März 2019
Halle 9.1
Stand 9.1.053

Architektur. Holzsystembau. Schreinerei.
Bauwerke, die begeistern.

schoeb-ag.ch

Schöb



.....
Immobilienfachmann Adrian Frei:

«Das Überangebot resultiert vor allem aus einer fehlenden Orientierung an den Marktbedürfnissen.»
.....

«Bedenkliche Leerstandquoten»

Die Aforia Immobilien GmbH in Dozwil ist spezialisiert auf Verkauf, Vermittlung, Vermietung, Verwaltung, Bewirtschaftung und Beratung von Immobilien in der Ostschweiz, speziell entlang des Bodenseeuferes. Im Gespräch erklärt Geschäftsführer Adrian Frei, wie lukrativ seine Branche nach wie vor ist, welche Objekte begehrt sind und wie er den Markt Ostschweiz einschätzt.

Adrian Frei, auf Ihrer Webseite finde ich Tipps, wie ich mein Objekt ohne Makler selber am besten verkaufe. Wollen Sie sich damit überflüssig machen?

Hinter dieser Idee stecken verschiedene Aspekte. Einerseits sehe ich auf dem Markt viele Immobilien, die wahnsinnig unprofessionell angeboten werden, das schmerzt. Es fängt an bei falschen Preisvorstellungen, geht über schlechte Dokumentationen und endet bei wackeligen Fotos. Viele private Verkäufer, aber auch Immobilienmakler sind sich der Konsequenzen nicht bewusst und nehmen sich nicht die Zeit und die Mühe, ein Objekt richtig aufzubereiten und zu präsentieren. Somit möchte ich den Leuten zu

pflügt. Das heisst: Eine zu lange Marktpräsenz einer Durchschnittsimmobilie signalisiert potenziellen Käufern, das etwas nicht stimmt. Diese negative Assoziation bringt man von einer Immobilie kaum wieder los. Weiter ist und bleibt der Verkauf etwas Emotionales. Fein- und Fingerspitzengefühl sind gefragt. Das ist nicht jedermanns Sache. Letztlich ist ein Verkauf auch mit rechtlichen, steuerlichen und finanziellen Themen verbunden, auch da können Fehler passieren. Kein Wunder, schliesslich verkauft der durchschnittliche Eigentümer nur ein- bis zweimal in seinem Leben eine Immobilie.

Ihre Dienstleistungspalette umfasst nicht nur den Verkauf, sondern auch weitere Bereiche wie Kauf, Beratung, Bewirtschaftung, Bewertung und Investment. Sind Immobilien nach wie vor ein lukratives Investment?

Ein breites Fachwissen wird immer mehr gefragt sein – zum Glück können wir dieses auch vorweisen. Zu Ihrer Frage: Ja, wie ein jüngster Bericht der Immobilienberatungsfirma Wüest & Partner zeigt, bewegen sich die realen jährlichen Renditen von Immobilien seit 1870 nur knapp unter den realen Renditen der Aktien, aber weit über Staats- oder Geldanleihen. Aufgrund des aktuellen Zinsumfeldes bleiben Immobilien vor allem auch für institutionelle Anleger eine wichtige Anlage.

«Die Vorstellungen der Eigentümer von einem ewigen Preiswachstum – vor allem im Eigentumswohnungsmarkt – stimmen nicht mit den aktuellen Marktverhältnissen überein.»

verstehen helfen, was es braucht, um eine Immobilie optimal am Markt zu platzieren. Dabei wird andererseits unmissverständlich klar, dass es mit viel Aufwand verbunden ist – und Gefahren bestehen, es nicht richtig zu machen und so Geld zu verlieren.

Der Prozess ist komplex und sollte folglich Ihrer Meinung nach einem Profi überlassen werden. Wo lauern denn die grössten Gefahren, wenn man es selbst an die Hand nehmen möchte?

Es gibt viele Punkte, die gefährlich sein können. Es beginnt bereits bei der Marktpreisbestimmung: Ein zu niedriger Preis hilft einem, schnell grosses monetäres Potenzial zu verschwenden. Es geht ja nicht um ein paar Franken, sondern meist um ein paar tausend. Ein zu hoher Preis kann dazu führen, dass man die Immobilie «verheizt», wie man zu sagen

Welche Arten von Bauten werfen den grössten Gewinn bei geringem Risiko ab?

Es gibt auf diese Frage natürlich keine Pauschalantwort oder ein Geheimrezept. Jedoch müssten meiner Meinung nach Investoren heute viel mehr die Marktbedürfnisse prüfen und basierend auf dieser Prüfung ihre Projekte planen und umsetzen. Es gibt zahlreiche Mikromärkte, praktisch jede Gemeinde verfügt über einen eigenen Markt, eine eigene Struktur der Demografie, andere steuerliche und standortbezogene Attraktivitäten. Wenn

Investoren die Bedürfnisse analysieren und erkennen, so bestehen weiterhin sehr viele Chancen, Geld zu verdienen – auch in Märkten, die momentan ein deutliches Überangebot aufweisen.

Man bekommt das Gefühl, dass derzeit an allen Ecken und Enden gebaut wird. Besteht für dieses Angebot effektiv auch eine Nachfrage?

Es ist in der Tat so, dass wir als Ostschweiz zu den Regionen in der Schweiz gehören, die zum Teil in einzelnen Ortschaften bedenkliche Leerstandquoten aufweisen. Kurzfristig besteht somit vielerorts ein Überangebot vor allem im Miet- und Eigentumswohnungsmarkt. Einfamilienhäuser sind nach wie vor

«Eine zu lange Marktpräsenz einer Durchschnittsimmobilie signalisiert potenziellen Käufern, das etwas nicht stimmt.»

sehr gefragt. Kurzfristig besteht die Nachfrage demnach nicht, die grossen Anleger rechnen aber bereits mit einem gewissen Leerstand und erhoffen sich, dass mittelfristig ein Bevölkerungswachstum oder eine steigende Nachfrage die Leerstände abbauen. Das Überangebot resultiert wie angesprochen vor allem aus der fehlenden Orientierung an den Marktbedürfnissen.

Und wie beurteilen Sie die Attraktivität Ihrer Marktregion?

Als Mensch, der hier aufgewachsen ist und die Region sehr schätzt, bin ich natürlich sehr optimistisch und mit dem Standort ver-

bunden. Allerdings lässt sich mein Optimismus durchaus auch mit Trends untermauern. Durch die zunehmende – auch autonome – Mobilität, die Urbanisierung und die deutlichen Preisunterschiede zu städtischen Regionen wie Zürich gewinnt die Region Ostschweiz/Bodensee zunehmend an Attraktivität, auch weil sie einen hohen Freizeitwert aufweist. Somit sehe ich hier langfristig ein stärkeres Wachstum im Vergleich zu den etablierten und teuren Regionen.

Da will sich wohl jeder Marktteilnehmer ein Stück vom Kuchen abschneiden. Herrscht ein harter Kampf um die besten Objekte und die besten Lagen?

Klar, solange die Immobilienbranche finanziell attraktiv bleibt, wird der Markt hart umkämpft sein. Die momentane Raumplanung und damit die beschränkte Möglichkeit, neues Bauland zu generieren, verstärken natürlich den Effekt zusätzlich. So steigen die Preise, und nur wer innovativ, risikofreudig und zäh ist, wird sich die besten Lagen sichern können. Ein starkes Netzwerk ist dabei unumgänglich.

Und welche Objekte bringen Sie in der Regel äusserst schnell an den Mann?

Ganz klar zurzeit moderne Einfamilienhäuser in einem für die jeweilige Gemeinde durchschnittlichen Preissegment. Die Nachfrage übersteigt in den meisten Kommunen das Angebot.

Gibt es Objekte – oder Lagen –, die sich als Ladenhüter herausgestellt haben?

Gute Beispiele sind für eine bestimmte Region untypische Objekte. Stellen Sie sich zum Beispiel eine riesige Villa mit allen Annehmlichkeiten in einem kleinen, abgelegenen Dorf vor. Es wird schwierig sein, jemanden zu finden, der diese Kombination zu schät-



zen weiss. Vielfach ist es zurzeit aber vor allem eine Preisfrage. Die Vorstellungen der Eigentümer von einem ewigen Preiswachstum – vor allem im Eigentumswohnungsmarkt – stimmen nicht mit den aktuellen Marktverhältnissen überein. Ich versuche immer, von Anfang an meine Einschätzung zu geben, um Ladenhütern vorzubeugen.

Was brauchen Sie für Ihre Tätigkeit eigentlich in erster Linie? Den richtigen Riecher? Ein gutes Netzwerk?

Eine Kombination aus Charisma, Fachwissen, Professionalität, Schnelligkeit, Innovation und einem starken Netzwerk. Letzteres umfasst in meinem Fall auch eine Zusammenarbeit mit Mitbewerbern. Um nachhaltig erfolgreich zu sein, sind mir aber vor allem auch Vertrauen, Transparenz und Ehrlichkeit ganz wichtig.

Interview: Marcel Baumgartner
Bilder: Marlies Thurnheer

Anzeige

**KOMPETENT
ERFOLGREICH
FAIR**

Telefon 071 411 22 00
info@aforia.ch
www.aforia.ch



Die Welt verändert sich. Der Immobilienverkauf auch.

ZEIT FÜR EINE NEUE GENERATION.



Weitblick soweit das Auge reicht!

Ästhetisches Gestaltungsmittel, enorme Aufwertung von Terrassen und Balkonen oder schlicht der Beweis, dass weniger mehr ist. Wenn die private Freiluftoase nicht an der Brüstung enden soll, empfiehlt sich die Montage eines Ganzglasgeländers.

Bei der Montage eines Ganzglasgeländers ist Präzision gefragt: Die optisch filigran wirkenden, jedoch aus absolut bruchsicherem Verbund Sicherheitsglas gefertigten Glasmodule werden in speziell vormontierte Unterkonstruktionsprofile eingepasst. Die Glasflächen werden ohne vertikale Pfosten montiert. Der Handlauf kann optional nachträglich angebracht werden.

Möglich ist die Montage eines Ganzglasgeländers auf allen Arten von Untergrund, egal ob Beton, Stahl oder Holz, sofern eine ausreichende Tragfähigkeit gegeben ist. Ob als seitliche oder flächenbündige Montage ausgeführt – die überzeugende Ganzglasgeländer-Baureihe GM RAILING® bietet durch die unterschiedlichsten Profilarten die passende Lösung.



GM RAILING®, das geprüfte Ganzglasgeländer, zeigt architektonische und neue technische Möglichkeiten im Bereich der Glaseinspannungen. Das modular aufgebaut System besticht durch Einzigartigkeit und Qualität. Zahlreiche Anwendungsmöglichkeiten basierend auf den 8 Grundtypen – Top, Side, Level, Massiv, Plan, Front, Solo, Epic und Bent.

Die Glasvetia AG ist ein junges und agiles Unternehmen, das sich auf den Baustoff Glas spezialisiert hat und dessen Zukunft mit gestaltet. So kennt man die vielfältigen Anwendungsmöglichkeiten von Glas sehr genau und kann auf die individuellen Bedürfnisse, Anforderungen und Wünsche von Architekten und Planern eingehen. Vom ersten Kontakt an, über die Beratung, Angebotsstellung und Auftragsabwicklung bis hin zur Montage, wickelt die Glasvetia AG Aufträge kompetent, sorgfältig und termingerecht ab.

Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme!

Weitere Infos erhalten Sie hier...



GLASVETIA AG
 Glas am Bau
 Bildstrasse 2a, 9015 St.Gallen
 Telefon +41 71 222 43 26
 www.glasvetia.ch



Reutipark Kreuzlingen

Reutistrasse 7/7a, 9/9a und 11/11a, 8280 Kreuzlingen

MINERGIE®

 **SmartHome**

Am östlichen Stadtrand zwischen der Seetal- und Romanshorerstrasse befindet sich das rund 8'100 m² grosse, leicht zum See geneigte Baugrundstück, auf welchem insgesamt vier Neubauten mit total 88 Wohnungen geplant sind. Die drei bestehenden Bauten werden komplett zurückgebaut. Es entstehen in zwei Mehrfamilienhäuser 60 moderne Mietwohnungen mit 63 Tiefgaragenplätzen. Zwei weitere Mehrfamilienhäuser mit 28 attraktiven Eigentumswohnungen und 54 Tiefgaragenplätze werden im MINERGIE-Standard zertifiziert.

www.reutipark-kreuzlingen.ch



Wohnen am Burgweg

Burgstrasse 34, 8280 Kreuzlingen

An ruhiger Lage, im altherwürdigen Wohngebiet der Burgstrasse 34 in Kreuzlingen, fügt sich der Baukörper mit elf attraktiven Eigentumswohnungen harmonisch in den gewachsenen Kontext der Quartierbebauung ein. Die Raumaufteilung ist gut durchdacht und ausgewogen gestaltet. Grosszügige Sichtachsen lassen beinahe von jedem Punkt der Wohnungen einen Aussensichtbezug zu. Voraussichtlicher Baubeginn Sommer 2019.

www.burgweg-kreuzlingen.ch



Sunniewiese Altnau

Scherzingerstrasse 13/15/17/19, 8595 Altnau

Die Wohnüberbauung an der Scherzingerstrasse in Altnau TG grenzt unmittelbar an die Landwirtschaftszone, sowie an den Moggenbach und geniesst eine optimale Besonnung. Die Überbauung wird nach zertifiziertem MINERGIE-Standard gebaut. In vier Häusern sind insgesamt 31 attraktive Eigentumswohnungen mit 58 Tiefgaragenplätzen geplant. Erdsonde-Wärmepumpenanlage, kontrollierte Wohnraumlüftung sowie SmartHome Grundinstallation mit Video-Sonnerie zeichnen den Ausbaustandard aus.

www.sunniewiese-alttau.ch



Wellenrüti Teufen

Speicherstrasse 79/81, 9053 Teufen AR

Das keilförmige Grundstück, welches über der Speicherstrasse liegt, wurde bis anhin sehr extensiv für ein Einfamilienhaus genutzt. Im Rahmen einer Schonung von Landressourcen und unter Einhaltung der Bauregeln werden auf diesem Grundstück zwei Mehrfamilienhäuser mit 14 Eigentumswohnungen und einem Wohnangebot von 2½- bis 5½-Zimmer Eigentumswohnungen erstellt. Die Wohnungen überzeugen mit ihrem unverbaubaren Alpsteinblick und dem exklusiven Ausbaustandard. Die lichtdurchfluteten Wohn- und Essbereiche sowie die grosszügigen Terrassen sind ein weiterer Pluspunkt.

www.wellenrueti-teufen.ch



Seesicht Freidorf

Schulstrasse 1/3/5/7, 9306 Freidorf

Die neue Wohnüberbauung an der Schulstrasse in Freidorf liegt in einer steuergünstigen Gemeinde im Kanton Thurgau. Die Überbauung umfasst vier Mehrfamilienhäuser mit einer gemeinsamen Tiefgarage mit 40 Parkplätzen. 3x5 attraktive Eigentumswohnungen, teilweise mit Seesicht und 1x5 Mietwohnungen und zwei Gewerbeeinheiten im Erdgeschoss.

www.seesicht-freidorf.ch

THOMA 
IMMOBILIEN TREUHAND

THOMA Immobilien Treuhand AG
Bahnhofstrasse 13A
8580 Amriswil
Tel: 071 414 50 60

Vertrauen seit 1978.

«Wir werden nicht an nachwachsenden Rohstoffen vorbeikommen»

Dämmstoff ist nicht gleich Dämmstoff. Die Herisauer Isolena Naturfaservliese GmbH hat sich auf Schafwolle spezialisiert. Welchen Vorteil dieser Dämmstoff bietet und in welchen Gebieten von einem Einsatz abzuraten ist, erklärt Geschäftsführer Alexander Lehner.

Alexander Lehner, wie verbreitet ist Schafwolle als Dämmstoff?

Die Schafwolle ist der älteste Dämmstoff der Welt und wird schon seit Jahrtausenden zum Wärmen und zum Schutz des Menschen verwendet. Durch den Einsatz von synthetischen und mineralischen Materialien wurde die Schafwolle aber immer mehr zurückgedrängt. Mit dem Klimawandel, den Sondermüllbergen und den gesundheitlichen Auswirkungen wie Allergien wird das Verwenden von gesunden, nachhaltigen und nachwachsenden Rohstoffen auch am Bau wieder notwendig. Aktuell schätzen wir den Marktanteil bei ca. drei Prozent, mit steigender Tendenz.

«Schafwolle ist der einzige Dämmstoff, der unter extremsten klimatischen Bedingungen vom Erzeuger – dem Schaf – permanent auf Tauglichkeit getestet wird.»

Worin unterscheidet sich dieses Material von anderen Dämmstoffen?

Um einen Vergleich der Schafwolle zu anderen Dämmstoffen anzustellen, muss zuerst auf die Verarbeitung und die Ausrüstung der Schafschurwolle hingewiesen werden. Hier gibt es grosse Unterschiede bei den Anbietern. Für Isolena verwenden wir ausschliesslich sehr gut gewaschene Schafschurwolle. Wir setzen grundsätzlich keine synthetischen Zusatzstoffe oder Klebefasern hinzu und verwenden unseren biozidfreien, zertifizierten Wollschutz «Ionic Protect». Durch diese Verarbeitung heben wir uns nicht nur deutlich von unseren Mitbewerbern ab, sondern erhalten alle natürlichen Eigenschaften der Faser.

Und von der Dämmwirkung her entspricht Ihre Schafwolldämmung den üblichen Dämmstoffen am Markt?

Absolut. Unterschiede entstehen aber durch die besonderen Eigenschaften der Schafwolle: Schafwolldämmung befreit – quasi en passant – die Raumluft von Schadstoffen wie etwa Formaldehyd. Das Geheimnis hinter dieser exzellenten Fähigkeit ist Keratin, der Eiweiss-Grundbaustein, aus dem die Schafwolle besteht. Auch das Feuchteverhalten der Schafwollfaser ist einzigartig. Ohne synthetische Zusätze kann sie bis zu 33 Prozent ihres Eigengewichtes an Feuchtigkeit aufnehmen, ohne an Dämmeigenschaft zu verlieren. Dann können Isolena-Produkte jederzeit in den ökologischen Kreislauf rückgeführt werden. Kurz: Schafwolle ist erprobt und hat sich über Jahrtausende bewährt. Sie ist der einzige Dämmstoff, der unter extremsten klimatischen Bedingungen vom Erzeuger – dem Schaf – permanent auf Tauglichkeit getestet wird.

Gibt es auch Bereiche, bei denen Sie von einem Einsatz abraten?

Bei speziellen Anwendungen vielleicht, etwa wenn die Dämmung statischen Anforderungen entsprechen muss, zum Beispiel unter dem Estrich oder bei der Perimeterdämmung der Kelleraussenwand. Prinzipiell ist Schafwolle bei der richtigen Verarbeitung und Verwendung ein langlebiges Produkt. Sie unterliegt keinem natürlichen Alterungsprozess. Auch das schätzen unsere Kunden bei ihren Bauvorhaben.

Woher beziehen Sie das Rohmaterial für Ihre Produkte?

Der nachhaltige Einsatz ist auch aus Sicht der Ressourcenverwendung ein Gebot der Stunde. Im Moment wächst täglich viel mehr Schafwolle nach, als verbraucht wird. Wichtig für den Einsatz als Dämmstoff sind die Kräuselung und die Faserfeinheiten. Die Farbe ist nebensächlich. Vegetabilien wie Stroh und Kletten dürfen noch im geringen Ausmass

Isolena-Geschäftsführer Alexander Lehner:

«Wenn die Lungen erst mal angegriffen sind, bekommt das gesunde Wohnen sofort einen viel höheren Stellenwert.»

**Das ist ziemlich viel.**

Ja. Die guten Dämmwerte erreicht Isolena durch das homogene Faservlies und das kontrollierte Flächengewicht. Jede Rolle Isolena wird vor Auslieferung verwogen und dokumentiert. Höchstes Augenmerk legen wir auch auf den Wollschutz: Wir wissen, dass einige Schafwollliebhaber in der Vergangenheit unangenehme Erfahrungen machen mussten, wenn der Wollschutz vom Lieferanten nicht sorgsam durchgeführt wurde. Für Isolena haben wir in jahrelanger Forschungsarbeit «Ionic Protect» entwickelt. Das Verfahren ist geprüft, zertifiziert und derzeit der einzige hochwirksame biozidfreie Wollschutz weltweit.

Und über welche Kanäle vertreiben Sie Ihre Produkte?

Seit 50 Jahren ver- und bearbeiten wir Schafschurwolle zu unterschiedlichen Produkten. Im Laufe der Zeit haben sich Partner- und Freundschaften entwickelt, die unser Ziel teilen, den nachwachsenden und gesunden Dämmstoff Schafschurwolle in möglichst vielen Projekten und Baustellen einzusetzen. Das Partnernetz besteht aus dem Baustoffhandel, verantwortungsvollen Fertighausanbietern, anspruchsvollen Verarbeitern im Holz-, Akustik-, und Trockenbau sowie Verbänden und Firmen, die ihre Schafschurwolle bei uns in Lohnarbeit verarbeiten lassen. Unsere Märkte erstrecken sich von Europa bis in den asiatischen Raum. Gerade in China kämpft man mit der Wirkung der Umweltverschmutzung. Glauben Sie mir: Wenn die Lungen erst mal angegriffen sind, bekommt das gesunde Wohnen sofort einen viel höheren Stellenwert.

Wie sehen Sie das künftige Marktpotenzial?

Isolena greift auf 50 Jahre Erfahrung mit Schafwolle zurück – und die Zeit spielt uns eindeutig in die Hände: Wir verzeichnen ein deutlich steigendes Interesse an nachhaltigen Lösungen mit Schafwollämmung. Vor allem im öffentlichen Bereich sehe ich eine Veränderung in Richtung ökologische Dämmstoffe. Wir werden in Zukunft nicht an den nachwachsenden Rohstoffen vorbeikommen, wenn wir klimaneutral bauen wollen. Dabei hat gerade die öffentliche Hand eine Vorbildwirkung. Deshalb sollten Bauentscheidungen auf Basis der Leistungsfähigkeit und Nachhaltigkeit eines Rohstoffs getroffen werden.

Interview: Marcel Baumgartner

Bild: zVg

vorhanden sein. Dies macht regionale Wolle zu unseren nachhaltigen Favoriten in der Rohstoffauswahl. Die Schafwolle für unsere Dämmstoffe stammt daher vorwiegend von unserem langjährigen Partnernetzwerk, unter anderem aus Österreich, Deutschland und der Schweiz. Im Augenblick werden in unserem Unternehmen rund 550 Tonnen Schafschurwolle jährlich verarbeitet.

Was muss bei der Produktion in erster Linie beachtet werden?

Wie erwähnt, steht Isolena für eine rein mechanische Verarbeitung. Damit bleiben die phänomenalen Eigenschaften der Schafwolle unangetastet, und durch das 100-prozentige Schafwollprodukt ist eine sortenreine Weiterverwendung oder Kompostierung selbstverständlich. Wenn die gewaschene Schafschurwolle in unserem Werk eintrifft,

werden Gewicht, Qualität und Waschergebnis überprüft. Sehr oft riechen Kunden an Isolena-Produkten und stellen anstatt des

«Von der Dämmwirkung her entspricht Isolena-Schafwollämmung den gängigen Dämmstoffen am Markt.»

erwarteten «Schafstallgeruchs» einen neutralen fest. Dieser hängt mit der hohen Qualität der Wäsche zusammen. Die Maschinen zur Aufbereitung sind teilweise meine Erfindungen, die es uns erlauben, Schafschurwolle völlig ohne synthetische Stützfasern oder Stützgitter zu verarbeiten. Dies gelingt uns bis zu einer Dämmdicke von 30 Zentimetern.

«Sicherheit wird immer höher gewichtet»

Die Integration von Sicherheitstechnik in Bauten hat in den vergangenen Jahren stark zugenommen. In diesem Bereich aktiv ist die schweizweit tätige Koch Group AG mit Hauptsitz in St.Gallen. An allen Standorten arbeiten versierte Projektteams an der Entwicklung, Planung und Realisierung von Schliessanlagen und Zutrittskontrollen mit abgestimmten Verschluss-, Flucht- und Rettungswegsystemen. Dies in enger Zusammenarbeit mit Architekten, Generalunternehmern und Bauherren. Die Anlagen werden durch eigene Servicemonteure installiert, in Betrieb gesetzt und gewartet. Im Gespräch mit Andreas Hauser, Standortleiter Sicherheitstechnik.

Andreas Hauser, das Angebots-Spektrum der Koch Group AG, ist gross. Welchen Stellenwert nimmt die Entwicklung, Projektierung und Realisierung von Verschluss- und Zutrittssystemen, Rettungswegtechnik, Fluchtwegsicherungen und Service ein?

Einen sehr hohen. Wir sind auf perfekte, rasche Entwicklung und Herstellung von unseren Zulieferanten und Herstellern angewiesen. Unsere Planung erfolgt in Zusammenarbeit mit der Bauherrschaft und/oder deren Vertreter. Unsere Projektleiter und Techniker nehmen stets an Aus- und Weiterbildungen teil, damit wir unseren Kunden ein einwandfreies Projekt anbieten und übergeben können.

Wird diesem Segment heute bei der Umsetzung von Bauten mehr Beachtung geschenkt als noch vor zehn Jahren?

Ja, denn die Sicherheit wird immer höher gewichtet und der Komfort der Mechanik, kombiniert mit der Elektronik, immer bedeutender.

«Neben allen Verschlusskomponenten ist ein waches Auge von Objektbesitzern und der Nachbarschaft sehr ratsam.»

Bei welcher Art von Bauten kommen Sie hauptsächlich zum Einsatz?

Bei Bauten aller Art – vom Gartenhaus über Ein- und Mehrfamilienhäuser bis hin zu Hotels, Banken, Versicherungen und Schulen. Dabei muss die Planung immer möglichst am Anfang eines Projektes und mit allen Beteiligten erfolgen. Und, auch ganz wichtig: Die Zuständigkeiten müssen geklärt sein.

Welche Möglichkeiten gibt es, um ein Gebäude – sei es ein Privathaus, ein Gewerbebau oder ein öffentliches Gebäude – möglichst sicher zu gestalten?

Nach wie vor empfiehlt sich eine solide mechanische Verschlussung – in Kombination

mit elektronischen Schliesskomponenten wie Digitalzylindern, Motorschlössern und Kartenlesern in Verbindung mit Onlinesystemen und Wireless-Anlagen.

Eine 100-prozentige Sicherheit kann letztlich aber dennoch nie garantiert werden, oder?

Nein, neben all den aufgezählten Verschlusskomponenten ist ein waches Auge von Objektbesitzern und der Nachbarschaft sehr ratsam.

«Nach wie vor empfiehlt sich eine solide mechanische Verschlussung – in Kombination mit elektronischen Schliesskomponenten.»

Welche Entwicklungen werden diesen ganzen Bereich in naher oder ferner Zukunft erfassen?

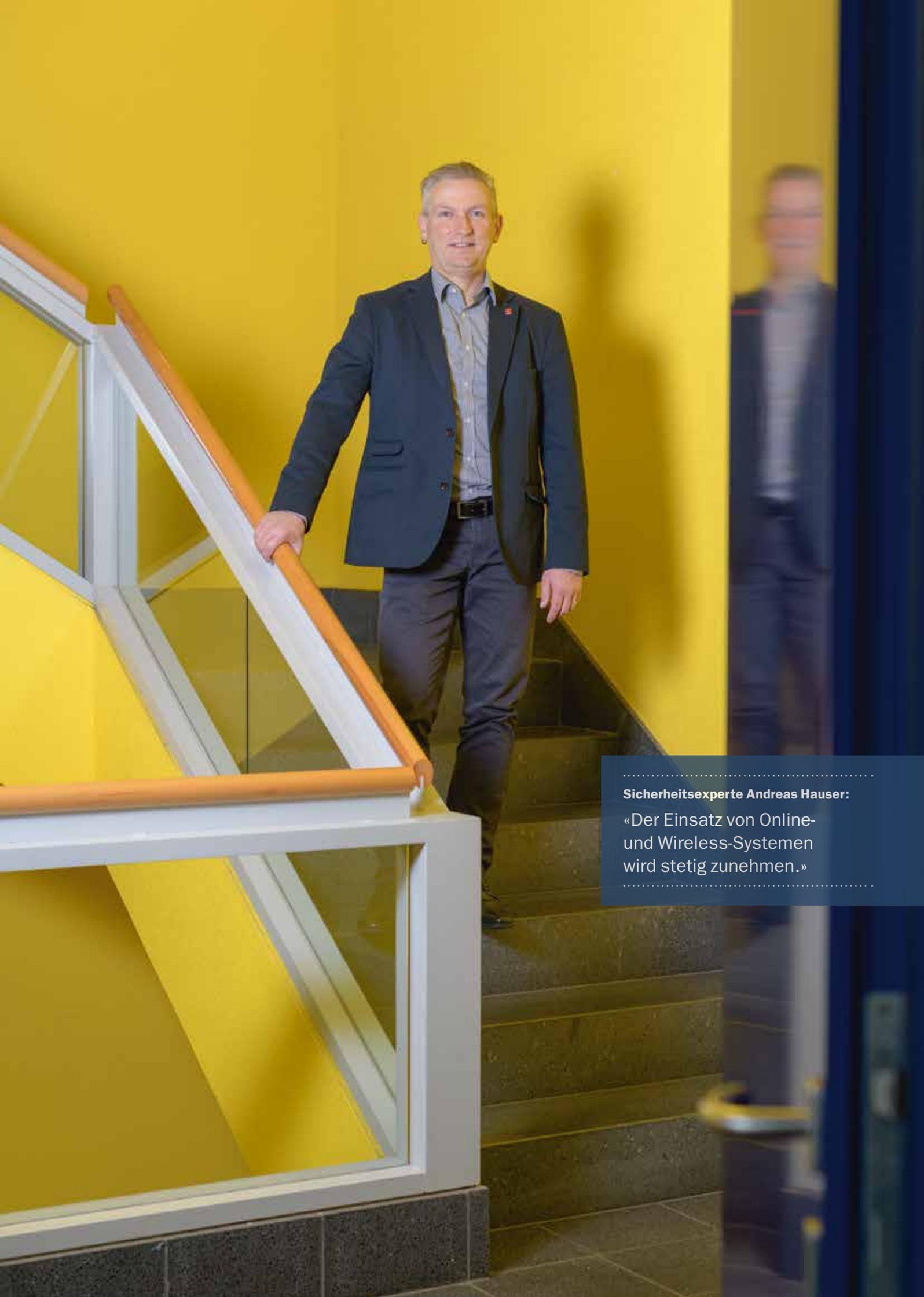
Der Einsatz von Online- und Wireless-Systemen wird stetig zunehmen, da Flexibilität je länger, je mehr gefragt ist. Die mechanischen Schliesssysteme wird es nach wie vor benötigen, da auch der Kostenfaktor immer ein Thema bleiben wird.

Nicht jeder Eigenheimbesitzer dürfte sich gleich eine komplette Sicherheitsanlage leisten wollen. Was raten Sie solchen Personen, damit sie doch gut schlafen können?

Auf qualitativ gute und auf Sicherheit geprüfte Beschläge und Schlösser an Eingangstüren sowie Fenstern zu achten sowie auf eine mechanische, registrierte Schliessanlage, die jederzeit auch mit elektronischen Verschlusskomponenten erweitert werden kann. Diese Komponenten sind in der Regel ein zusätzlicher Bedienkomfort. In jedem Fall ist es ratsam, im Vorfeld einen Fachmann aus der Sicherheitstechnik für die Beratung beizuziehen.

Interview: Marcel Baumgartner

Bild: Marlies Thurnheer



.....
Sicherheitsexperte Andreas Hauser:

«Der Einsatz von Online-
und Wireless-Systemen
wird stetig zunehmen.»

.....

STIA – Leidenschaft für Gesamtlösungen aus Holz

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

Boden, Wand und Decke

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

durch ihre unverwechselbare Ästhetik und konsequente Natürlichkeit auf der ganzen Welt begehrt.

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





Grundlage für die Produktlinie Admonter legte. 2006 wurde in Diepoldsau die STIA Schweiz AG gegründet. Die beiden Mitglieder der Geschäftsleitung, Nadja Manser und Markus Lüchinger, sind seither auf dem gesamten Schweizer Markt aktiv.

Neun Mitarbeiter, zwei Parkettstudios und drei Partnerausstellungen

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

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

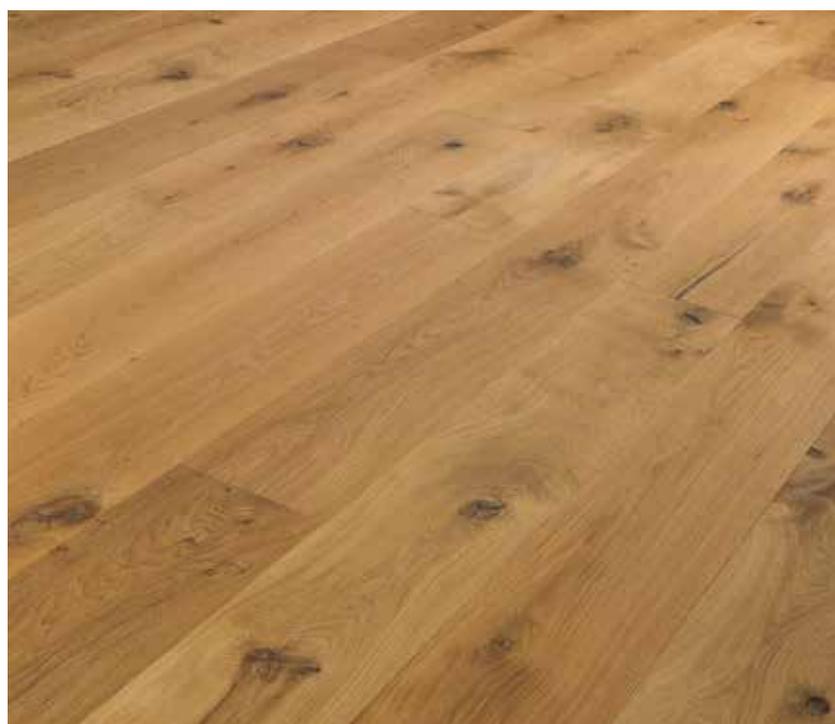
Innovationen im Echtholzbereich

Immer wieder macht das Unternehmen mit seinen Innovationen von sich reden. Derzeit sorgt zum Beispiel eine neue Oberflächenbehandlung für Furore: Authentic. Bei dieser Oberflächenbehandlung hat jeder Ast seine Bestimmung und jede Welle und noch so kleine Wölbung Bedeutung. Denn genau

das sind die Hauptakteure, die diesen Naturholzboden so authentisch machen und die schönsten Designs hervorbringen.

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

www.stia.ch



STIA Schweiz AG

Werkstrasse 2
9444 Diepoldsau

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

Ausstellerverzeichnis nach Branchen

Die aktualisierte Version finden Sie unter www.immomesse.ch.

Sonderschau Glas am Bau

AlphaGlas GmbH	St.Gallen	9.0.014
Galvolux SA	Bioggio	9.0.014
Goldglas Manufaktur	Frauenfeld	9.0.014
Schweizerischer Flachglasverband SF	Schlieren	9.0.014
SIGAB – Schweizerisches Institut für Glas am Bau	Schlieren	9.0.014
Vogel Fensterbauer AG	Goldach	9.0.014

Abwassertechnik

Erag AG	Arnegg	9.0.082
Kanalprofis GmbH	Rorschach	9.0.052

Architektur

Buatelier Metzler Architekten	Frauenfeld	9.1.040
Christian Müller		
Architektur & Innenarchitektur GmbH	St.Gallen	9.1.063
Constructive Alps	Bern	9.1.061
MartyDesignHaus	Wil	9.1.009
Morgenegg Gervasi AG	Arbon	9.1.047

Schöb AG	Gams	9.1.053 / F9.004
Sensible Architektur	Bühler	9.1.063
S+L Architektur AG	Widnau	9.1.052
Spirig Partner AG	Widnau	9.1.039
Wäspe + Partner AG	St.Gallen	9.1.003
Zili AG	Bronschhofen	9.1.024

Aufzüge

AS Aufzüge AG	St.Gallen	9.1.063
Liftsupport Haug GmbH	St.Gallen	9.0.040

Bäder Sauna Pool

FITPA Fitness-Partner AG	Heiden	9.0.033
Gilbarco-Olymp GmbH	Baar	9.0.065
LaPreva AG	Diepoldsau	9.1.074
Swiss-Sani GmbH	Tübach	9.1.075
Talsee AG	Hochdorf	9.1.069
Viterma AG	Thal	9.0.026



Banken Versicherungen Finanzierung Fördergelder

Basler Versicherung AG	St.Gallen	9.1.004
Dein Finanzberater GmbH	Winterthur	9.1.055
Gebäudeversicherung des Kantons St.Gallen GVA	St.Gallen	9.1.083
MoneyPark AG	Pfäffikon	9.1.015
Raiffeisenbank St.Gallen	St.Gallen	9.1.023/F9.006
St.Galler Kantonalbank AG	St.Gallen	9.1.059
Suva	Luzern	9.1.030/9.1.032
Valiant Bank AG	St.Gallen	9.1.062

Bauberatung Bauplanung Bauleitung

Felix Hausbau GmbH	St.Gallen	9.1.002
Feng Shui & Home Staging I. Fries	Herisau	9.1.056
IG Altbau	St.Gallen	9.1.063
Schertenleib Baumanagement Partner GmbH	St.Gallen	9.1.063

Baubiologie Bauökologie

Naturhuus Herisau GmbH	Herisau	9.0.028
------------------------	---------	---------

Baumaterialien

AWAG-Würster GmbH	Thal	9.1.063
-------------------	------	---------

Bauunternehmen Baumeisterarbeiten

Zulian + Co. AG	St.Gallen	9.1.063
-----------------	-----------	---------

Bildungsinstitution

Akademie St.Gallen	St.Gallen	9.1.046
--------------------	-----------	---------

Bodenbeläge Gehbeläge

AM Boden GmbH	Kesswil	9.0.009
Bad und Raum GmbH	Tübach	9.1.075
Emil Ehrbar AG	Teufen	9.1.063
Naturo Kork AG	Sursee	9.0.076

Energieberatung

Energieagentur St.Gallen GmbH	St.Gallen	9.0.064
Fachvereinigung Wärmepumpen Schweiz FWS	Bern	9.0.064
Minergie Schweiz	Bern	9.0.064
Umwelt und Energie Stadt St.Gallen	St.Gallen	9.0.032
Verein GEAK	Bern	9.0.064

Energieunternehmen

St.Galler Stadtwerke St.Gallen	St.Gallen	9.0.032
Ost-mobil (sgsw.ch)	St.Gallen	9.0.064

Fenster Spezialverglasungen Wintergarten

Alpstein Dachfenster AG	Appenzell	9.0.002
E. Biasi GmbH	Widnau	9.0.045
Edelweiss Fenster AG	Wil	9.0.034
EgoKiefer AG	St.Gallen	9.0.058



Fenster Dörig AG	Appenzell	9.0.036
Glas+Raum AG	St.Gallen	9.0.068
Internorm	Hunzwilten	9.0.064
Klarer Fenster AG	St.Gallen	9.0.042
Vogel Fensterbauer AG	Goldach	9.0.014/9.1.063

Fertighaus Systembau Fertiggaragen

Danwood House	Istighofen	9.1.042
Freshhaus	Wil	9.1.009
Fullwood Wohnblockhaus	Wolfhalden	9.1.085
Gächter & Co. AG	Rüthi	9.0.051
Hanse Haus GmbH & Co. KG	DE-Oberleichtersbach	9.1.034
SchwörerHaus KG	DE-Hohenstein-Oberstetten	9.1.008
Swisshaus AG	Lenzburg	9.1.014
Tiny House Allgäu - Schweiz	Affeltrangen	9.1.005/9.1.006

Gebäudehülle (Dach Fassade) Spenglerarbeiten

Beat Brönnimann GmbH	St.Gallen	9.0.035
Eternit (Schweiz) AG	Niederurnen	9.0.001
Merz+Egger AG	St.Gallen	9.0.068
Wild & Treichler AG	St.Gallen	9.1.063

Gemeinden Regionen Städte Standortförderung

Region Toggenburg	Wattwil	9.1.043
-------------------	---------	---------

Generalunternehmen

Kobelthaus	Marbach	9.1.028
Leuzinger Generalbau Hartl Haus	Domat / Ems	9.1.022

Hauswartung Liegenschaftsunterhalt Reinigung

Albin Service AG	Gossau	9.0.024
Fassadenprofil Kreuz	Gossau	9.0.080

Heizung Lüftung Sanitär

Engle Services AG	St.Gallen	9.0.064
Haustechnik Eugster AG	Arbon	9.1.018
Hurni Heizungen GmbH	Goldach	9.0.050
Inauen Heizung	Waldkirch	9.0.030
Topheizung AG	St.Gallen	9.0.078
W. Gablers Söhne AG	St.Gallen	9.1.063
Zehnder Group Schweiz AG	Gränichen	9.0.067
Zotti Gebrüder GmbH	St.Gallen	9.1.063

Holzbau

Blumer-Lehmann AG	Gossau	9.1.036
Gebr. Eisenring AG	Gossau	9.0.072
Fürer Holzbau AG	Flawil	9.1.044
Gebr. Giezendanner AG	Ebnat-Kappel	9.0.086
Gisler Holzbau	Ebnat-Kappel	9.0.028
Holz Stürm AG	Goldach	9.0.027
Invias AG	Maienfeld	9.1.020/F9.003
Kaufmann Oberholzer AG	Schönenberg	9.1.001
Kobelt AG	Marbach	9.1.028
Nägeli AG	Gais	9.0.029/F9.002
Prix Lignum	Wattwil	9.0.056/9.0.084
S. Müller Holzbau AG	Wil	9.1.033
Schneider Holzbau AG	Degersheim	9.0.044
Schöb AG	Gams	9.1.053
Uffer AG	Savognin	9.1.020/F9.003
Werkstatt für Bildhauerei und Drechslerlei	St.Gallen	9.0.053
Wohlgensinger AG	Mosnang	9.1.019

Immobilien

AFORIA Immobilien GmbH	Dozwil	9.1.029
Business Media AG	St.Gallen	9.1.079
Crowdli AG	Frauenfeld	9.1.048

Delucaimmo GmbH	St.Gallen	9.1.038
Engel & Völkers St.Gallen		
EV Ostschweiz Immobilien AG	St.Gallen	9.1.016
Fortimo AG	St.Gallen	9.1.027
Goldinger Immobilien AG	St.Gallen	9.1.010
HEV Verwaltungs AG	St.Gallen	9.1.037
Hugo Steiner AG	St.Gallen	9.1.064
Immo Revolution AG	Wilten b. Wil	9.1.051
Immo-Baufach GmbH	Speicherschwendi	9.1.041
IT3 St.Gallen AG	St.Gallen	9.1.046
Manser Group AG	Arbon	9.1.013
Müller Family Office AG	St.Gallen	9.1.035
Relesta AG	Zuzwil	9.1.026
RE/MAX Immobilien Siling Immo GmbH	Wil	9.1.012
Renuel RealEstate GmbH	Obereggen	9.1.017
Straightline Investment AG	Appenzell	9.1.079
SVIT Ostschweiz	Gossau	9.1.046
Thoma Immobilien Treuhand AG	Amriswil	9.1.025

Immobilien dienstleister

Quorum Software AG	Aarau	9.1.011
--------------------	-------	---------

Elektro- Informations- und Kommunikationstechnik Gebäudeautomation

ActionOne Services AG	Bronschhofen	9.0.017
TechCom Electro AG	Gossau	9.1.063

Ingenieurarbeiten

Gerevini Ingenieurbüro AG	St.Gallen	9.1.063
---------------------------	-----------	---------

Innenarchitektur

Thomas Sutter AG	Appenzell	9.0.006
------------------	-----------	---------

Küchen Küchen-Einbaugeräte

Fels Küchen & Bäder AG	Weinfelden	9.0.061
Fischer Küchenatelier GmbH	Volketswil	9.1.068
Quooker Schweiz AG	Bachenbülach	9.1.018

Landschaftsarchitektur Gartenbau

Engesser Unternehmungen AG	Untereggen	F9.001
Rogger Naturgarten GmbH	Ebnat-Kappel	9.0.086

Metallbau Stahlbau

Gestaltler GmbH	St.Gallen	9.1.063
Tobias Lenggenhager AG	Lömmenschwil	9.1.063

Ofenbau Cheminéebau

Dominic Jud	Herisau	9.0.028/9.1.063
Lehm Ton Erde Baukunst GmbH	AT-Schlins	9.0.028
Tiro Ofenbau AG	St.Gallen	9.1.054





Renovierung Sanierung

Bau und Renovation	Gossau	9.0.018
Kobelt AG	Marbach	9.1.028

Schreinerarbeiten

Blumer Schreinerei AG	Waldstatt	9.1.063
Bruno Köppel AG	St.Gallen	9.1.063
Kaufmann Oberholzer AG	Schönenberg	9.1.001
Schöb AG	Gams	9.1.053
Türmlihuus Lombriser AG	Flawil	9.0.046
Welz AG	Trogen	9.1.063

Sicherheits- Schliessenanlagen Einbruch- Brandschutz

ASG Technik AG	Herisau	9.0.058
Humbel Sicherheitstechnik GmbH	Rheineck	9.0.075
Kantonspolizei St.Gallen	St.Gallen	9.0.058
KOCH Group AG	St.Gallen	9.0.058

Solartechnik Photovoltaik Sonnenkollektoren

Heizplan AG	Gams	9.0.003
MBRsolar AG	Wängi	9.0.077
Solarmotion GmbH	St.Gallen	9.0.068
Swiss Photovoltaik GmbH	Kriessern	9.0.025
3S Solar Plus AG	Gwatt	9.0.003

Sonnenschutz Rollläden Storen Insektenschutz

Tobena GmbH	Appenzell	9.0.031
Wolf Storen AG	Sennwald	9.0.060

Treppen Balkone Geländer

Burgstaller Zäune AG	Salmsach	9.0.010
Trenovera Bau GmbH	Baar	9.0.004

Verpflegung

Pädi's Confiserie	Rebstein	F9.005
-------------------	----------	--------

Wand- Deckenoberflächen

Farbgestaltung Leo Sutter	Gossau	9.1.063
Hafner Malerei AG	Wängi	9.0.011
Kessler Gips AG	Herisau	9.1.063
Malergeschäft Palatini AG	St.Gallen	9.0.074

Wärmedämmungen Isolierungen

Flumroc AG	Flums	9.0.064
Isolena Naturfaservliese GmbH	Herisau	9.0.028
STEICO SE	DE-Feldkirchen	9.0.016

Haben sich die Erwartungen gewandelt?

«Alles ist Arbeiten»: Der radikale Titel des Referats von Prof. Barbara Holzer, das sie in der «Fachtagung Bauen und Gesellschaft» im Rahmen der Immo Messe Schweiz halten wird, lässt erahnen, wie tiefgründig die Digitalisierung und Globalisierung, welche auf unsere Arbeitswelt und das private Leben einwirken, auch die Anforderungen an Gebäude und die gebaute Umwelt und somit die Architektur beeinflussen.



Noch ist unklar, wohin diese Megatrends die Gesellschaft führen, und deshalb ist die grundlegende Auseinandersetzung mit ihnen wichtig. Die Fachtagung, die unter fachlicher Führung des Schweizerischen Ingenieur- und Architektenvereins SIA St.Gallen/Appenzell durchgeführt wird, fordert deshalb «Alles ist möglich: Arbeiten und Forschen – Arbeitswelten neu denken». Vier renommierte Persönlichkeiten aus Forschung, Gestaltung und Architektur erlauben den Teilnehmern einen tiefen Einblick in die Labore, wo die Zukunft ergründet wird.

Veränderungen mit Folgen

Für die Praktiker aus der Bau- und Immobilienwirtschaft mögen diese Themen noch weit weg erscheinen, sie stehen im Alltag oft handfesteren Problemen gegenüber. Und doch wirken sich Veränderungen im Verhalten der Menschen rasch und unmittelbar auf die Märkte aus. Dies manifestiert sich beispielsweise markant in den Innenstädten und regionalen Zentrumsorten, wo zunehmend Verkaufsflächen leer stehen oder umgenutzt werden. Deshalb befasst sich die Immobilienvision Ostschweiz des Hauseigentümerversands HEV des Kantons St. Gallen und des Ostschweizer Verbands der Immobilienwirtschaft SVIT, welche zugleich die Eröffnungsfeier der Immo Messe Schweiz ist, mit den gesellschaftlichen Ansprüchen an Wohnen und Einkaufen und den daraus folgenden Auswirkungen auf Wohnräume und Verkaufslokale.

Haben sich auch die Erwartungen und Ansprüche der Besucher und Aussteller der Immo Messe Schweiz gewandelt? Muss sich auch die Messe für Immobilien, Bau und Renovation dem gesellschaftlichen Wandel unterziehen und beispielsweise digitaler werden? Das ist natürlich der Fall, längst hat die digitale Transformation an den Messeständen Einzug gehalten: Wohnungsbesichtigungen können gleich am Messestand mittels Virtual-Reality-Brillen durchgeführt werden, die dicken Produkte-Kataloge wurden durch Apps ersetzt, Messebesucher können sich

auf ihrem Handy über die Messehallen und die Aussteller orientieren, und auch die Kommunikation über die Messe erfolgt vielfach digital.

Persönlicher Kontakt im Vordergrund

Die Funktion von Fach- und Publikums-messen hat sich in vielen Branchen gewandelt: Es müssen nicht mehr ganze Sortimentsbreiten vorgeführt werden, und der Handel wird nur noch selten vor Ort abgeschlossen. Die Messestände sind zu Begegnungszonen geworden, in denen der persönliche Kontakt im Vordergrund steht. Gern wird weiterhin auf eine gute Gestaltung des Standes geachtet,

.....
 Der Reiz einer Messe ist auch heute noch, eine Sache mit Händen zu greifen und zu prüfen.

um die Marke, die Produkte oder die Firma im besten Licht darstellen zu können. Einzelne Produkte und Spitzenleistungen können dabei im Zentrum stehen, denn der Reiz einer Messe ist auch heute noch, eine Sache mit Händen zu greifen und zu prüfen. Immer wichtiger ist aber, den potenziellen Kunden zu spüren zugeben, dass sie es mit ausgewiesenen Experten zu tun haben, die etwas vom Handwerk verstehen und begreifen, was der Auftraggeber will. Und das geht am besten im direkten Gespräch.

Um noch mehr Anlass und Gelegenheit für solche Gespräche zu schaffen, hat die Messeleitung der Immo Messe Schweiz verschiedene neue Elemente entwickelt, die das Messeerlebnis für Aussteller und Besucher vertiefen, die Gestaltung der Messe verbessern und neue Interaktionsmöglichkeiten für das Publikum schaffen werden.

Text: Rolf Brun, Abteilungsleiter Fachmessen

Bild: zVg



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

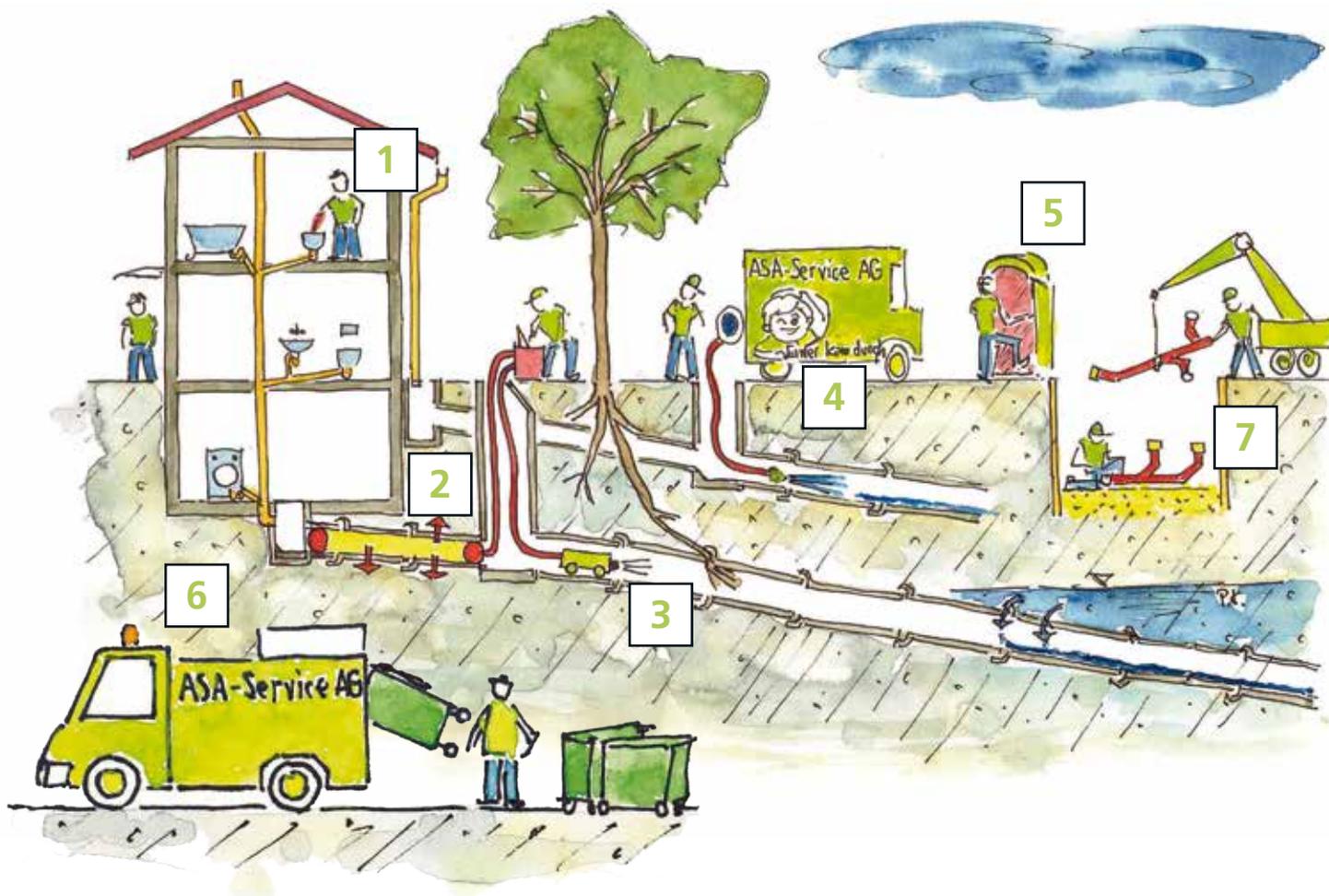


St.Gallen | Oberuzwil | Au | Speicher | Rotkreuz | Luzern

Pronto AG
St. Josefen-Strasse 30
9000 St.Gallen
Telefon +41 71 272 32 42
info@pronto-ag.ch

pronto
Wir verstehen mehr
als Reinigung.

Dienstleistungen im Überblick



Für die Nachhaltigkeit Ihrer Liegenschaftsentwässerung:
Wir produzieren – prüfen – reinigen

- 1 24-h-Notfall- und Kundenservice
- 2 Elektromechanische- und hydrodynamische Rohrreinigung
- 3 Kamerauntersuchung mit modernster Technik nach EN-Norm 13508-2
- 4 Dichtheitsprüfungen (Normen SIA 190, EN 1610, VSA etc.)
- 5 Mobiltoiletten-Service
- 6 Container-Wartung
- 7 PE-Vorfabrikation in Zusammenarbeit mit HG COMMERCIALE



ASA-Service AG
Industriestrasse 15
9015 St. Gallen
Telefon 0848 310 200
www.asa-service.ch
24-h-Service unter: 0848 310 200



myclimate
Protect our planet

**SWISS
CLEANTECH**

ASA-Service AG
Abwasser- und Umwelttechnik