

LEADER **home**
Sonderteil ab Seite 61



Olma Messen St.Gallen
18.–20. März 2016
www.immomesse.ch



Sonderthema
«Wohnen für Generationen»

Das offizielle Messemagazin mit
Hinweisen zur Messe ab S. 6
Ausstellerverzeichnis ab S. 78

Tipps fürs Eigenheim:

Von der Ankleide bis zum Zins

Seite 52



Wohnen



Modül- und Temporärbau



Wohnen



Gastronomie und Tourismus



Gastronomie und Tourismus

Auf die Zukunft bauen

Welche Idee dürfen wir für Sie verwirklichen?

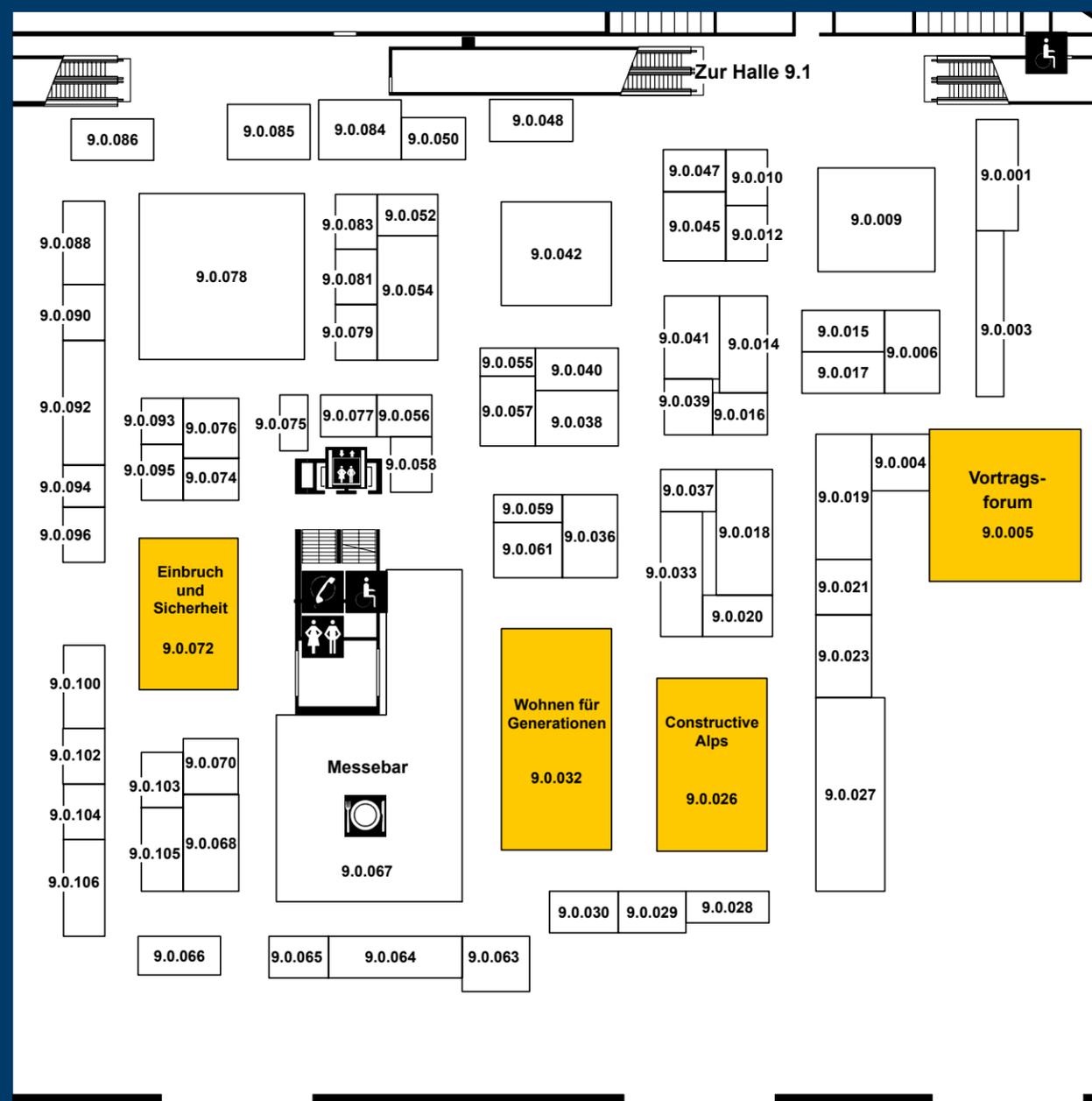
 **Blumer
Lehmann**
Faszination Holz

Holzbau
Modulbau
Generalunternehmen
Free forms
www.blumer-lehmann.ch

Treffen Sie uns an der
Immo Messe Schweiz
am Stand 9.1.031

Ausstellerverzeichnis Halle 9.0

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



A	ABS Kobler Alarm AG	St.Gallen	9.0.072b	K	Kanalprofis GmbH	Rorschach	9.0.070
	Aerne AG	Arbon	9.0.057		Kantonspolizei St.Gallen	St.Gallen	9.0.072a
	Alpstein Dachfenster AG	Appenzell	9.0.010		Keramik Bau AG	Gossau	9.0.037
	Amt für Umwelt und Energie	St.Gallen	9.0.042		Klarer Fenster AG	St.Gallen	9.0.056
	Anobia Holzbau	Märwil	9.0.030		Köpp AG	St.Gallen	9.0.029
	Anton Bühler Holzbau GmbH	Necker	9.0.093		Kolant.ch Proftech International GmbH	St.Gallen	9.0.083
	ART Stones AG	Eschen	9.0.074		Koster AG Holzwelten	St.Gallen	9.0.001
	ASG Technik GmbH	Waldstatt	9.0.072e		Kuratli Metallbau GmbH	Mörschwil	9.0.052
	AWS Solar AG	Mosnang	9.0.094				
B	4B Fenster AG	Hochdorf	9.0.018	L	Lachauer Wohnbelags AG	St.Gallen	9.0.001
	Baugeschäft Bärlocher AG	St.Gallen	9.0.084		H. Läuchli AG	Mellingen	9.0.066
	Bauatelier Metzler Architekten	Frauenfeld	9.0.032		Lehmann Arnegg AG	Arnegg	9.0.078
	Beat Brönnimann GmbH	St.Gallen	9.0.050		Leuzinger Generalbau Hartl Haus	Domat / Ems	9.0.009
	Benevol St.Gallen Zeitbörse/BeneWohnen	St.Gallen	9.0.032	M	Malergeschäft Palatini AG	St.Gallen	9.0.090
	E. Biasi GmbH	Widnau	9.0.036		Mauron Gebäudetechnik GmbH	St. Gallen	9.0.083
	Bion Bauhaus AG	Niederwil	9.0.078		Merz + Egger AG	St.Gallen	9.0.084
C	Constructive Alps Alpines Museum Schweiz	Bern	9.0.026		Meyer Burger AG	Gwatt	9.0.003
D	Dörig Fenster AG	Appenzell	9.0.016		MGP Ostschwei	St.Gallen	9.0.032
E	Edelweiss Fenster AG	Wil	9.0.033		Mons Solar GmbH	Diepoldsau	9.0.017
	Eisenring Gebr. AG	Gossau	9.0.088		Moser AG Schreinerei	Oberuzwil	9.0.009
	Ekey Biometric Systems Est.	Vaduz	9.0.103		M. Schönenberger AG	Schwarzenbach	9.0.012
	Energieagentur St.Gallen GmbH	St.Gallen	9.0.078	N	Naturo Kork Made in Switzerland	Sursee	9.0.092
	Engie Services AG	St.Gallen	9.0.078	P	Poolman GmbH	St.Gallen	9.0.048
	ETH Zürich ETH Wohnforum – ETH Case	Zürich	9.0.032		Primus AG	Binningen	9.0.102
F	Fels Küchen & Bäder AG	Weinfelden	9.0.075		Prosicuro AG	Wittenbach	9.0.059
	Fenster Dörig AG	Appenzell	9.0.016	R	RS Gebäudetechnik AG	Arnegg	9.0.076
	Fitness-Partner AG	Heiden	9.0.047		Holzöfe Tobias Rutz	Dietfurt	9.0.106
	Fisolan AG	Enggstein	9.0.023		Ruwa Holzbau	Küblis	9.0.063
	Fiwo	Amriswil	9.0.038	S	S. Müller Holzbau GmbH	Wil	9.0.006
	Flumroc AG	Flums	9.0.078		Sankt Galler Stadtwerke	St.Gallen	9.0.042
	Fornax Kamintechnik AG	Derendingen	9.0.009		Scheiwiler AG	Niederbüren	9.0.076
	Franz Hasler AG	Bendern	9.0.064		Schiess-Manser Holzbau AG	Altstätten	9.0.041
	Fuchs Aadorf AG	Aadorf	9.0.009		SchimmelPeter CH 8 GmbH	Zufikon	9.0.081
G	Gächter & Co. AG	Rüthi	9.0.065		Siedler Alarm GmbH	Frauenfeld	9.0.096/9.0.072d
	Geberit Vertriebs AG	Jona	9.0.054		Solarmotion GmbH	St.Gallen	9.0.086
	Gebr. Giezendanner Holzbau AG	Ebnat-Kappel	9.0.106		Solinsieme	St.Gallen	9.0.032
	Genossenschaft Wogeno Mogelsberg	Degersheim	9.0.032		SOLTOP Schuppisser AG	Elgg	9.0.039
	Genossenschaft Eisenwerk	Frauenfeld	9.0.032		Späni Zentrale Haustechnik AG	Steinen	9.0.020
	Genossenschaft Zukunftswohnen	Wallisellen	9.0.032		Stiftung Zeitvorsorge	St.Gallen	9.0.032
	Glas+Raum AG	St.Gallen	9.0.085	T	Tobena GmbH	Appenzell	9.0.040
H	H. Lenz AG	Niederuzwil	9.0.028		Türmlihuus Lombriser AG	Flawil	9.0.015
	Haga AG	Rapperswil	9.0.027	V	Verband Ostschweizer Bau- und Energie-Fachleute (VOBE)	Chur	9.0.078
	Hasler Solar AG	Bendern	9.0.064		Vettiger Metallbau AG	Oberbüren	9.0.014
	Heizplan AG	Gams	9.0.003		VirtuellBau (St.Gallen) GmbH	St.Gallen	9.0.084
	Helion Solar Ost AG	St.Gallen	9.0.100		Visiobau Architekturbüro STV	Muolen	9.0.078
	Honegger Architekt AG	Herdern	9.0.009		Viterma AG	Au	9.0.061
	HPV Klassebau GmbH	Appenzell	9.0.079	W	Wohnbaugenossenschaften Schweiz	St. Gallen	9.0.032
	H+S Fenster und Türen AG	Unterwasser	9.0.009		Wolf Storen AG	Sennwald	9.0.105
	Humbel Sicherheitstechnik	Rheineck	9.0.095				
I	IG Passivhaus Schweiz	Hüttwilen	9.0.009				
	In Buona Compagnia Wohnen 50+	Bonaduz	9.0.032				
	InfraPlus GmbH	Nussbaumen	9.0.055				
	Intelli Solar GmbH	Amriswil	9.0.077				



Mein erstes Haus.

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

Wir freuen uns
auf Ihren Besuch an
unserem **Stand**
und in der
newhome.ch Lounge
an der Immo Messe
Schweiz.

Gemeinsam wachsen.



St.Galler
Kantonalbank



Neues Miteinander der Generationen

Leben in den eigenen vier Wänden bedeutet Lebensqualität. Die eigene Wohnung oder das eigene Haus ist der Ort, wohin man sich zurückziehen kann, wo man andere Menschen empfängt und wo Gemeinschaften entstehen. Die Raumgestaltung im Haus, aber auch die Freiräume um und zwischen den Liegenschaften gewinnen an Bedeutung. Gerade die verdichtete Bauweise wird die Architektur der kommenden Jahre prägen. Unter diesem Aspekt ist die Qualität des Wohnens besonders wichtig. Das Thema umfasst sehr viele Facetten vom Raumklima bis zum Farbkonzept, von der Fenstergrösse bis zur richtigen Gartengestaltung.

Damit all dies zusammenpasst, braucht es Fachwissen, Inspiration und Diskussionen mit Fachleuten. Die Immo Messe Schweiz in St.Gallen ist eine Plattform, um Fachleute zu treffen. Vom Planen, Kaufen und Sanieren bis hin zum Installieren intelligenter Haussteuerungen sind alle Informationen verfügbar.

An der diesjährigen Immo Messe stehen drei Themenschwerpunkte im Zentrum: Eine grosse Sonderschau «Wohnen für Generationen» zeigt die Vorteile und den Mehrwert für das Leben im «Mehrgenerationenhaus». Unsere Gesellschaft wird stärker auf ein Miteinander der Generationen angewiesen sein. Mehrgenerationenhäuser vereinen häufig die Leistungen von Stadtteil-, Mütter- und Familienzentren, Begegnungs- und Kindertagesstätten sowie Seniorentreffs zu generationenübergreifenden Angeboten.

Anlässlich der Eröffnung der Immobilien-Vision Ostschweiz spricht Prof. Dr. Klaus W. Wellershoff als Gastreferent zum Thema «Ausblick auf Konjunktur und den Immobilienmarkt».

An der Fachtagung Bauen und Gesellschaft des sia St.Gallen|Appenzell wird «Wieviel Dichte erträgt der Mensch?» behandelt. Das Thema wird insbesondere die urbanen Gebiete beschäftigen. Die Tagung behandelt Fragen wie: Wie wohnen wir in der Zukunft? Wird es eng? Was bedeutet Dichte für die Wirtschaftsentwicklung? Wie entwickelt sich die Mobilität?

Lassen Sie sich inspirieren und beraten, um Ihre Wohn- und damit Ihre Lebensqualität zu verbessern. Es lohnt sich, über Neues nachzudenken. Die Immo Messe ist der Ort, wo Sie Ideen und Experten finden.

Thomas Scheitlin
Stadtpräsident von St.Gallen und Olma-Verwaltungsratspräsident



14



36



42

06 Immo Messe Schweiz

Alle Infos zur 18. Durchführung vom 18. bis 20. März 2016

11 Wohnen für Generationen

Sonderschau der Immo Messe

13 Pilotprojekt «BeneWohnen»

Zeit als Mietzins

14 In guter Gesellschaft

Projekte zum Thema «Wohnen für Generationen»

19 Wieviel Dichte erträgt der Mensch?

Fachtagung an der Immo Messe

22 S. Müller Holzbau GmbH

«Mein Treiber war der Respekt vor dem Scheitern»

26 Architekt Daniel Eggenberger

Künstler, Berater und Treuhänder zugleich

28 Bauatelier Metzler GmbH

«Gute Architektur ist immer ein Kind ihrer Zeit»

32 Fenkholz AG

Wenn Holz zur Familiensache wird

35 Zili AG

Neue, alte Wohnformen im eigenen Heim

36 Frick & Gattinger AG

Tradition und Fortschritt

41 Feng-Shui-Beraterin Ingrid Fries

«Mehr als Möbel verschieben»

42 LeihBOX-CEO Erik Streller-Shen

Der Umzugshelfer

44 Siedler Alarm GmbH

Sicherheit für Mensch und Gut

46 SVIT Ostschweiz

«Die Illusion des schnellen Erfolgs»



22



26



28



- 51 Immoforum 2016**
Im Zeichen der Verdichtung
- 52 Von der Ankleide bis zum Zins**
Fragen und Antworten rund ums Wohnen
- 62 Sonderteil «Home»**
Wie die Digitalisierung das Bauen verändert
- 68 Schöne neue Küchenwelt**
Vier Modelle zur Inspiration
- 70 Poggenpohl Design-Konzepte**
Trends im Küchenbau
- 74 Mehr Design! Aber wie?**
Auf der Suche nach dem perfekten Design
- 78 Immo Messe Schweiz**
Ausstellerverzeichnis nach Branchen
- 82 Schlusswort**
Trendwende mit Folgen

Markt/Publireportagen

- 10 Mettler2Invest AG
- 12 Kobelt AG
- 16 HRS Real Estate AG
- 18 SwissLife
- 20 Säntis Energie AG
- 38 EnergieAgentur St.Gallen
- 40 Hans Eisenring Küchenbau AG
- 48 Sanitas Troesch AG
- 50 METHABAU
- 56 Pronto AG
- 64 Hans Eisenring Küchenbau
- 66 Gehrig Küchen AG
- 72 Einrichtungshaus Gamma AG
- 77 Baumann AG Der Küchenmacher

Immo Messe Schweiz mit Sonderschau «Wohnen für Generationen»

Sie suchen Ihr passendes Eigenheim oder wollen Ihr bestehendes Zuhause renovieren? Lassen Sie sich an der 18. Immo Messe Schweiz inspirieren: Über 200 Aussteller präsentieren vom 18. bis 20. März 2016 in den Hallen der Olma Messen St.Gallen ihr breites Angebot. Ein Highlight ist die grosse Sonderschau «Wohnen für Generationen».



Neues «Holzmöbel»
auf dem Rossbüchel.

Bild: zVg.

«Droht uns ein Konjunkturreinbruch?» Dies ist die herausfordernde Frage, welche sich aus den ungewissen wirtschaftlichen Aussichten welt-, europa- und schweizweit ergibt. Es interessiert auch, welches die Herausforderungen für den Immobilienmarkt sind. Eine kritische Analyse und Auslegeordnung nimmt Prof. Dr. Klaus W. Wellershoff im Referat «Ausblick auf Konjunktur und den Immobilienmarkt» anlässlich der Eröffnung der Immo Messe Schweiz am 18. März 2016 vor. Der Gastreferent hat sich über die Schweiz hinaus einen Namen geschaffen als langjähriger Chefökonom bei der UBS. Heute ist er Unternehmensberater und Verwaltungsratspräsident der Wellershoff & Partner Ltd. Zürich, die sich auf Beratung im Bereich Makroökonomie und Finanzmärkte spezialisiert hat. Die Präsidenten von SVIT Ostschweiz und HEV Kanton St.Gallen nehmen zu weiteren Aspekten Stellung.

SVIT Ostschweiz, HEV Kanton St.Gallen und Olma Messen St.Gallen führen Immobilien-Vision Ostschweiz und die Eröffnung der Immo Messe Schweiz zusammen durch. Weitere Informationen unter: www.immomesse.ch/immovision

Fachtagung «Wie viel Dichte erträgt der Mensch?»

Nach der erfolgreichen Erstdurchführung veranstalten der Schweizerische Ingenieur- und Architekten-

verein SIA St.Gallen | Appenzell und die Olma Messen St.Gallen am 18. März 2016 zum zweiten Mal die Fachtagung «Bauen und Gesellschaft». Die Tagung wird jährlich an der Immo Messe Schweiz durchgeführt und richtet sich an Fachleute aus den Bereichen Architektur, Ingenieurbau, Technik und Umwelt.

Unter dem diesjährigen Titel «Wie viel Dichte erträgt der Mensch?» stellen sich renommierte Referenten wie Prof. Dr. Angelus Eisiger, Urbanist/Städtebau- und Planungshistoriker und Professor für Geschichte und Kultur der Metropole an der HafenCity Universität Hamburg oder Georges T. Roos, führender Zukunftsforscher der Schweiz, den Fragen: Wie wohnen wir in der Zukunft? Wird es eng? Was bedeutet Dichte für die Wirtschaftsentwicklung? Wie entwickelt sich die Mobilität? Die Referentinnen und Referenten thematisieren Dichte, Raumplanung und Architektur, welche den menschlichen Bedürfnissen in Zukunft gerecht werden. Anmeldung unter: www.bauenundgesellschaft.ch/anmeldung

Sonderschau Wohnen für Generationen

Während die Zahl der älteren Menschen in den nächsten Jahrzehnten ansteigen wird, wird sich die Zahl der Erwerbstätigen reduzieren. Deshalb wird unsere Gesellschaft noch stärker auf ein Miteinander der Generationen angewiesen sein. In diesem

Sinne vereinen Mehrgenerationenhäuser häufig die Leistungen von Stadtteil-, Mütter- oder Familienzentren, Begegnungsstätten, Kindertagesstätten und Seniorentreffpunkten zu generationenübergreifenden Angeboten.

Die grosse Sonderschau zeigt auf, wie Menschen mit verschiedensten Ansprüchen ihre passende Wohnform finden. Zudem bieten die Partner der Sonderschau zu den folgenden Zeiten Infogespräche am Stand 032 an: 18. März um 17 Uhr, 19. März um 14 Uhr und 20. März um 10.30 Uhr. Ausserdem haben Sie die Möglichkeit, den Fragebogen «Ich wohne bis ich 100 bin», ein Forschungsprojekt der ETH Zürich, auszufüllen. Die Leiterin des Forschungsprojekts ETH Wohnforum/ETH CASE, Dr. Margrit Hugentobler wird am 19. März 2016 persönlich anwesend sein.

Sonderschau-Aussteller:

- Wohnbaugenossenschaften Schweiz, Ostschweiz Regionalverband der gemeinnützigen Wohnbauträger, St.Gallen
- Benevol, St.Gallen, mit Zeitbörse und BeneWohnen
- Stiftung Zeitvorsorge, St.Gallen
- Bauatelier Metzler, Frauenfeld
- Genossenschaft Wogeno, Mogelsberg
- Genossenschaft ZukunftsWohnen, Wallisellen
- Wohnbaugenossenschaft in buona compagna, Bonaduz
- MGP Ostschweiz, Förderverein Mehrgenerationenprojekte, St.Gallen
- Solinsieme, St.Gallen
- ETH Wohnforum – ETH CASE, Zürich

Sonderschau «Constructive Alps»

Die Schweizerische Eidgenossenschaft lobt über das Bundesamt für Raumentwicklung ARE und dem Fürstentum Liechtenstein im Dezember 2014 den dritten internationalen Architekturpreis «Constructive Alps» aus. Der Preis ist mit 50'000 Euro dotiert. Die Gewinner wurden am 30. Oktober 2015 bekannt gegeben.

Zielsetzung: «Constructive Alps» will den Bogen über die Ländergrenzen hinweg spannen. Er ist Beitrag zur Umsetzung der Alpenkonvention und Denkanstoss für ein gutes Leben in den Alpen. Nachhaltiges Sanieren und Bauen spielt hier eine bedeutende Rolle: In den Alpen verbrauchen private Haushalte genauso viel Energie wie der gesamte Verkehrssektor. Die Energie – sie wird vor allem mit Heizöl und Erdgas erzeugt – wird grösstenteils für das Heizen und Kühlen der Räume verwendet. Alte, schlecht isolierte Gebäude sind die grössten Energieverschwender. Schlüssel für einen effektiven Klimaschutz und damit für mehr Lebensqualität der Bewohner und Besucher der Alpen ist daher das Sanieren – falls notwendig das neu Bauen – von Gebäuden mit regionalen und ökologischen Baustoffen.

Sonderschau «Prix Lignum 2015»

Alle drei Jahre zeichnet der Prix Lignum die besten Schweizer Leistungen mit Holz aus. 2015 ging Gold auf nationaler Ebene an das Depot des Museums für Kommunikation in Schwarzenburg, Silber an das Mehrgenerationenhaus «Giesserei» in Winterthur und Bronze an ein herausragendes Umbauprojekt in Sarreyer. Ausserdem wurden zwei Laubholzpreis-Gewinner erkoren. Zukunftsweisende Arbeiten mit Holz bekannt machen und fördern, das ist das Ziel des Prix Lignum.

Der Preis 2015 stand unter dem Patronat von Bundesrat Johann N. Schneider-Ammann. Auszuwählen hatten die Jurys in den fünf Preis-Regionen unter der enormen Vielfalt von nicht weniger als 437 Eingaben. An der Immo Messe 2016 werden einige eingegangene Arbeiten, auch aus der Region Ostschweiz, gezeigt.

Messethemen

Immobilien

- Planung, Neubau und Erwerb von Eigenheimen, Stockwerkeigentum
- Architektur, Innenarchitektur
- Fertighaus, Systemhaus
- Finanzierung, Versicherung
- Bauland, Standortwahl (Gemeinden und Regionen)
- Wohnformen

Bauen und Renovieren

- Energieeffizientes und nachhaltiges Bauen (Minergie, Passivhaus) und Sanieren
- Bauberatung, Bauleitung
- Baubiologie, -ökologie, -physik
- Bauweise (Holz, Stahl, Lehm, Stroh usw.), Baumaterialien
- Gebäudehülle (Dach, Fassade)
- Wärme- und Schalldämmung
- Fenster, Türen
- Balkon, Wintergarten
- Innenausbau, Boden, Wand
- Küchen, Küchen-Einbaugeräte
- Bad, Sauna, Pool
- Heizung, Lüftung, Sanitäranlagen
- Gebäudeautomation
- Elektro-, Sicherheits-, Informations- und Kommunikationstechnik

Energie und Umwelt

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

Sonderschau Einbruch und Sicherheit

Ein Einbruch in die eigenen vier Wände verursacht bei vielen Menschen einen Schock. Dabei machen den Betroffenen die Verletzung der Privatsphäre, das verloren gegangene Sicherheitsgefühl und auch mögliche psychische Folgen häufig mehr zu schaffen als der materielle Schaden. Die Sicherheitsberatung der Kantonspolizei St.Gallen sowie spezialisierte Firmen aus den Bereichen Fenster und Türen, Alarm-, Video- und Schliesssysteme sowie Gebäudeautomation zeigen, wie man einen Einbruch vorbeugt oder nach einem Einbruch richtig vorgeht.

Sonderschau-Aussteller:

- EgoKiefer AG, Fenster und Türen, St.Gallen
- Kantonspolizei St.Gallen, Sicherheitsberatung, St.Gallen
- ABS Kobler Alarm AG, St.Gallen
- ASG Technik GmbH, Waldstatt AR
- Siedler Alarm GmbH, St.Gallen

Text: Olga Pelliccione/Immo Messe Schweiz

Bilder: Regina Kühne/Immo Messe Schweiz

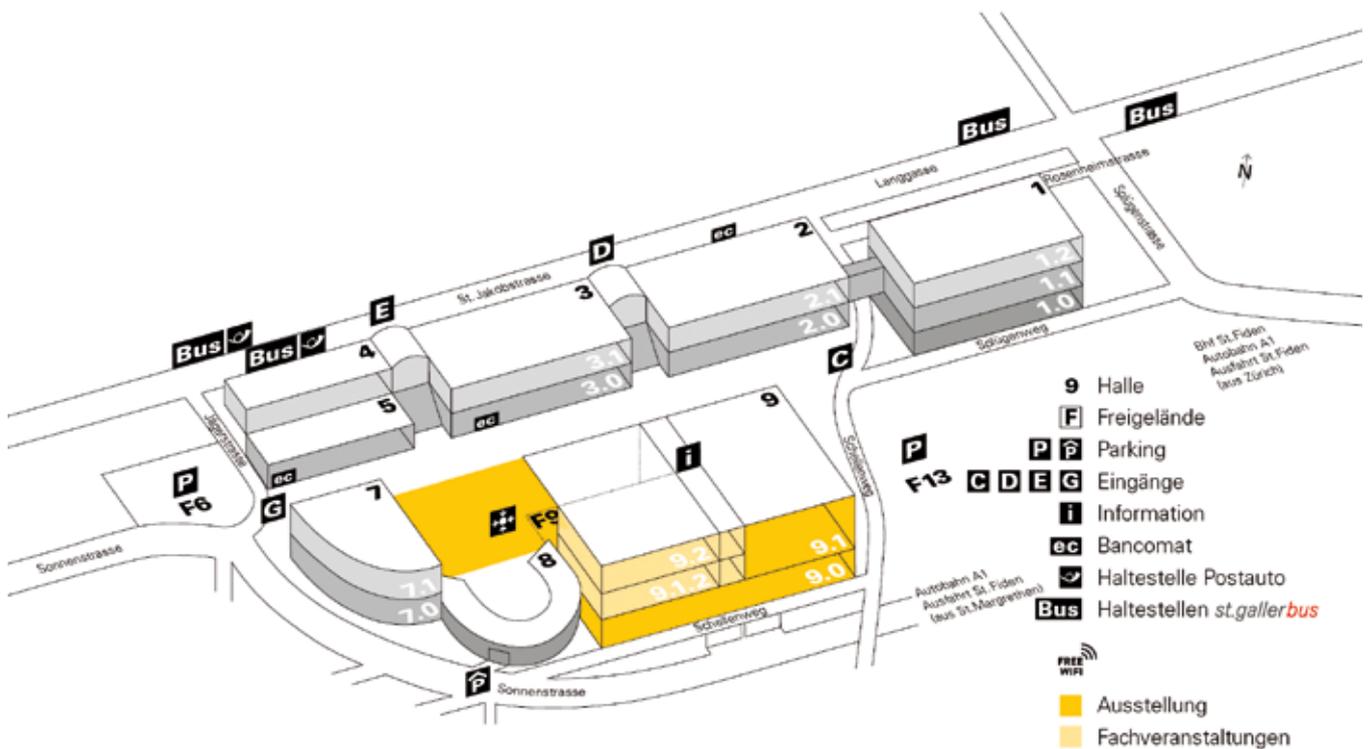
Öffentliches Vortragsforum Halle 9.0

Im Messeforum werden am Samstag, 19. März, und am Sonntag, 20. März, wiederum Vorträge rund um die Bereiche Bauen, Renovieren und Wohnen und zu den Sonderschau-Themen «Wohnen

für Generationen» und «Einbruch und Sicherheit» präsentiert. Der Eintritt zur Messe und zum Messeforum ist kostenlos. Programmänderungen vorbehalten.

Einbruchhemmende Massnahmen - die polizeiliche Strategie Kantonspolizei St.Gallen, Wm Hans Peter Eugster, Wm Urs Bücheler, Sicherheitsberater	SA 10.30 SO 10.30
Ästhetik und Energieeffizienz im Fenster vereint 4B Fenster AG, Cristiano Covelli, Leiter Verkauf Professional Ost/ Reto Flury Leiter Verkauf IMMO Schweiz/Privat Ost	SA 11.00
Was wissen wir über Mehrgenerationen-Wohnprojekte? ETH Wohnforum/ETH CASE, Dr. Margrit Hugentobler	SA 11.30
Einsteigen – mit erneuerbarer Wärme in die Zukunft Energieagentur St.Gallen GmbH, Philipp Egger, Geschäftsleiter	SA 12.00 SO 15.00
Wertvolle Tipps zur Eigenheimfinanzierung St.Galler Kantonalbank AG, Michael Schafhäutle, Teamleiter Privatkunden	SA 12.30 SO 12.30
Liegenschaftsrendite steigern durch Dachaufbauten Bijouhaus AG, Peter Wolf, Bautechniker	SA 13.00 SO 13.00
Zeit tauschen – Ein Gewinn für alle! Zeitvorsorge, Priska Muggli/Zeitbörse-BeneWohnen, Antje Stoffel	SA 13.30
Ökologisch, gesund Bauen und Wohnen Fiwo – mit Schafwolle natürlich, H.U. Scherrer, Geschäftsführer	SA 14.00 SO 14.00
Energie-Power: Wärmepumpe, Solarenergie und Batterie Heizplan AG, Peter Schibli, Geschäftsführer	SA 14.30
Barrierefreie Baderenovation von Viterma Viterma AG, Daniel Kühnis, Verkaufsleiter Schweiz	SA 15.00
Dank Energieberatung zum Bonus für Ihr Gebäude Energieagentur St.Gallen GmbH, Silvia Gemperle, Leiterin Energie und Bauen	SA 15.30 SO 12.00
Bauen für Generationen Zili AG, Fredy und Markus Willi, Projektleiter	SA 16.00 SO 14.30
Altbauten stimmungsvoll/substanzgerecht renovieren IG Altbau, Philipp Hostettler	SA 16.30
Photovoltaik auf Gewerbe- und Industriedächer Solarmotion GmbH, Stefan Merz, Geschäftsleitung	SO 11.00
Architektur für Generationen Bauatelier Metzler, Thomas Metzler, Architekt	SO 11.30
Wohnen für Generationen – ein Trend? Wohnbaugenossenschaften Schweiz, Simone Gatti, Vorstand	SO 13.30
Immobilienmarkt im Wandel durch neue Wohnformen MGP Ostschweiz Mehrgenerationenprojekte, Fred Frohofer, Vorstandsmitglied Neustart Schweiz	SO 15.30

Messeübersicht



Halle 9.0

- Ausstellung
- Sonderschau Wohnen für Generationen, Stand 9.0.032
- Sonderschau Constructive Alps, Stand 9.0.026
- Sonderschau Einbruch und Sicherheit, Stand 9.0.072
- Vortragsforum
- Pressecorner
- Messebar

Halle 9.1

- Ausstellung
- Sonderschau Prix Lignum 2015, Stand 9.1.063
- SIA Beratungen, Stand 9.1.018
- Newhome.ch Lounge (Gratiscafé), Stand 9.1.054

Halle 9.1.2

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

Halle 9.2

- Fachtagung «Bauen und Gesellschaft» (Anmeldung erforderlich)

Freigelände F9

- Verpflegungsstände

Öffnungszeiten

Freitag, 18. März 2016	14.00 – 19.00 Uhr
Samstag, 19. März 2016	10.00 – 18.00 Uhr
Sonntag, 20. März 2016	10.00 – 17.00 Uhr

Der Eintritt ist kostenlos.

Hunde

Hunde sind in den Messehallen nicht zugelassen.

Anreise/Parking

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

Autobahnausfahrt St.Gallen-St.Fiden.

Parking auf dem Messegelände (Parkhaus Olma oder Freigelände).

Weitere Informationen

www.immomesse.ch

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



Aarau, «Bahnhofplatz»



Wil, Geschäfts-/Wohnüberbauung «Untere Bahnhofstrasse 1-11»

Die Geschichte des 2teilers.



Spreitenbach, «Sandacker»

Nein, es geht nicht um Bikinis sondern um Bauprojekte. Wo man ein starkes Fundament braucht, um oben ein ordentliches Pfund drauf zu setzen. Damit sind wir seit Jahrzehnten weit gekommen. Unsere Partner versichern, dass sie auf uns bauen können. Ein sehr bodenständiges Argument, wenn es um Immobilien geht. Für die Entwicklung, Umsetzung und Finanzierung von mittleren bis komplexen Projekten empfehlen sie Mettler2Invest als kompetenten Partner für perfekt strukturierte, effiziente Konzepte.

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

Wir freuen uns über Ihre Kontaktaufnahme.

mettler2invest

Wir erden Ideen.

Mettler2Invest AG

Nachhaltige
Projektentwicklung

www.mettler2invest.ch
_St. Gallen _Zürich _Basel

Wohnen für Generationen: ein Trend?

Die demografische Entwicklung ist ein Thema, weil wir täglich älter werden. Nach wie vor steigt die durchschnittliche Lebenserwartung jedes Jahr um drei Monate an – Ende 2014 waren es 81 Jahre bei den Männern und 85,2 Jahre bei den Frauen. Das hat Auswirkungen auf unsere Wohnformen. Die Sonderschau «Wohnen für Generationen» widmet sich diesem Thema.

Wohnen für Generationen entspringt einem Lebensgefühl eines grossen Teils der Babyboomer. Die Babyboomer-Generation (Jahrgänge 1944 bis 1964) ist der grösste Bevölkerungsanteil (35,4%). Dadurch, dass diese Generation weniger Kinder zur Welt brachte als frühere Generationen, beschleunigt sie die demografische Alterung. Im Age-Report III (2015) weisen François Höpflinger und Joris Van Wezemaël aus, dass sich 63% der Befragten vorstellen können, in einem Haus mit verschiedenen Generationen zu wohnen. Dagegen können sich ein Wohnen mit nur Gleichaltrigen gerade mal 23% vorstellen.

Verschiedene Ansprüche

Vertreter dieser Generation bezeichnen sich auch gerne als (Alt-) 68er, rebellisch, individuell und unkonventionell. Bilden junge Leute im Generationenhaus dazu den geeigneten Spiegel? Möchte die junge Grosselterngeneration Leihenkel betreuen, damit die Eltern einmal einen freien Abend geniessen können? Am anderen Ende der Generationen sind die Eltern der Baby-Boomer. Sie sind unterdessen betagt oder hochbetagt. Vielleicht sind sie noch fit, vielleicht sind sie im Laufe der Jahre auch fragiler geworden. Oder

sie sind auf Unterstützung im Alltag angewiesen oder nehmen Pflege in einer Institution in Anspruch. Und hier stellt sich die Frage, wie Wohnen für Generationen gedacht ist. Heisst das für die Babyboomer-Generation und ihre Eltern eine neue Version des «Stöcklis», zur Entlastung der Altersinstitutionen bzw. zur Unterstützung der älteren Generation beim selbstständigen Leben? Oder wünscht sich die Babyboomer-Generation junge Mitbewohner mit Kinderlachen im Haus?

Facettenreiche Sonderschau

Wohnen für Generationen: Diesem Trend wollen wir im Rahmen der gleichnamigen Sonderschau facettenreich auf die Spur gehen, Beispiele zeigen und mit persönlichen Fragen Ziele und Vorstellungen schärfen. Besuchen Sie uns am Stand und die entsprechenden Fachreferate im Forum.

Für besonders Interessierte: Gedankenaustausch am Sonderschaustand, Freitag, 18. März, 17 Uhr; Samstag, 19. März, 14 Uhr; Sonntag, 20. März, 10.30 Uhr.

Text: Simone Gatti

Bild: Archiv



Individuelle Häuser der Kobelt AG



Ein Kobelthaus zum Entspannen und Ausruhen

Ein massiv gemauertes Haus, durch örtliche Handwerker erstellt, das sich der Grössenvorstellung und dem Wunschgrundriss anpasst, bekommt man bei Kobelthaus. Als Beispiel das Modell «Pior» mit grosszügigem Wohn-erker und Terrasse mit optimalem Grundriss auf 195 m², der viele Gestaltungsvarianten ermöglicht. Die Entwürfe der Kobelt AG werden ohne Zusatzkosten für die Planung individuell den Kundenwünschen und den örtlichen Gegebenheiten angepasst. Aussehen und Raumeinteilung wird nach den Wünschen des Bauherrn entworfen.

Details und Info:

Kobelthaus, Kobelt AG, Halle 9.1., Stand 024

Informationen: www.kobelthaus.ch



Die bekannten Häuser von Kobelt auch in Holzbauweise

Moderne Architektur in Verbindung mit traditionellem Holzbau. Die Kobelt AG lebt diese Eigenschaften und erstellt mit Leidenschaft auch individuelle Holzhäuser mit Kosten und Termingarantie immer in höchster Bauqualität durch den firmeneigenen Holzbaubetrieb in Marbach. Zimmermannskunst und funktionale, spannende Architektur werden eindrücklich miteinander verbunden. Die Zimmermeister-Häuser aus dem Rheintal präsentieren sich einfach als tolle Häuser zum Wohlfühlen, zum Erleben.

Details und Info:

Kobelt AG, Holzbau, Halle 9.1., Stand 024

Informationen: www.kobeltholzbau.ch



Kobelthaus

Massiv. Individuell. Ehrlich.



KOBELT AG
 Staatsstr. 7 · 9437 Marbach
 Pilgerstr. 1 · 5405 Baden-Dättwil
 Sur le Crêt 9 · 2606 Corgémont
Info & Beratung: 071 775 85 85
www.kobelthaus.ch



RENÉ BRAUMGARTNER
Beratender Architekt

„WUNSCHHÄUSER MIT
PERSÖNLICHER BERATUNG.“

HAUSIDEE: ALICO





BESUCHEN SIE UNS IN DER HALLE 9.1 STAND 024



Kobeltholzbau

Umbau. Innenausbau. Hausbau.



KOBELT AG
 Staatsstr. 7 · 9437 Marbach
 Pilgerstr. 1 · 5405 Baden-Dättwil
Info & Beratung: 071 775 85 85
www.kobeltholzbau.ch



Reto Ebnetter
Beratender Architekt

CHIC, CHARMANT UND
NATÜRLICH. HOLZHÄUSER
VON KOBELT AG.

INDIVIDUELLE HAUSIDEE





BESUCHEN SIE UNS IN DER HALLE 9.1 STAND 024

Zeit als Mietzins

Einsatz statt Geld? Das Pilotprojekt «BeneWohnen» setzt auf diese Lösung und lässt Studenten ihre Miete mit einem zeitlichen Engagement begleichen. Davon sollen nicht nur die jungen Menschen profitieren.



*Antje Stoffel,
Projektverantwortliche
von Benevol St. Gallen:
«Ziel soll auch der soziale
Kontakt sein.»*

BeneWohnen ist ein Netzwerk für Wohnpartnerschaften – lanciert von der Fachstelle für Freiwilligenarbeit Benevol St. Gallen, den hiesigen drei Hochschulen sowie der Stadt St. Gallen. Melden können sich Studentinnen und Studenten, die auf Zimmersuche sind sowie alle, die über ungenutzten Wohnraum verfügen. Das Besondere dabei: Die Mieterinnen und Mieter bezahlen nicht mit Geld, sondern mit Zeit. Denn die Formel von BeneWohnen lautet: Wohnraum gegen Arbeitsstunden. «Eine klassische Win-win-Situation für die Beteiligten, da einerseits leer stehender

Misst der bewohnte Raum beispielsweise zwölf Quadratmeter, so hat die Logis nehmende Person zwölf Stunden pro Monat innerhalb der Zeitbörse Benevol zu leisten.

Wohnraum genutzt und andererseits der Austausch zwischen den Generationen gefördert wird», stellt die Projektverantwortliche Antje Stoffel von Benevol St. Gallen fest. Sie hofft, dass ein Geben und Nehmen entstehe und soziale Kontakte gefördert werden.

Gartenpflege oder Einkauf

Die Dauer des zeitlichen Engagements hängt von der Grösse des Zimmers ab. Misst der bewohnte Raum beispielsweise zwölf Quadratmeter, so hat die Logis nehmende Person zwölf Stunden pro Monat inner-

halb der Zeitbörse Benevol zu leisten. «Bei grösseren Zimmern kann es zu einem Entgegenkommen der Vermieterin kommen. Ziel soll ja auch der soziale Kontakt sein.» Die Stunden können direkt zwischen den Mitbewohnern – also der Logis gebenden und der Logis nehmenden Person – ausgetauscht werden, zum Beispiel in Form von Gartenpflege, Erledigen des Einkaufs, Unterstützung im Umgang mit neuen technischen Geräten oder Ähnlichem. Es besteht jedoch auch die Möglichkeit, dass die geschuldeten Dienstleistungen für andere Mitglieder in der Zeitbörse Benevol erbracht werden.

Eine Umfrage bei der Studentenschaft der Universität St. Gallen hat gezeigt, dass die jungen Erwachsenen bereit sind, für günstigen Wohnraum Zeit und Arbeitsleistungen zu erbringen. Mittlerweile haben sich zwölf Frauen und Männer für diese Wohnform angemeldet. BeneWohnen ist gemäss Antje Stoffel vor allem für Studenten mit geringem Einkommen ein attraktives Angebot. «Die Projektunterstützung durch die drei Hochschulen legt den Schluss nahe, dass es in St. Gallen an günstigem Wohnraum mangelt», untermauert der Geschäftsführer von Benevol St. Gallen, Peter Künzle.

Wohnraum-Anbieter gesucht

Was wird von den Interessenten – neben dem zeitlichen Einsatz – erwartet? «Eine gewisse Offenheit, Rücksicht und Toleranz sind sicherlich von Vorteil», so Antje Stoffel. Aktuell gibt es doppelt so viele Logis nehmende wie Logis gebende Menschen. Das Projekt soll klar beide Seiten belohnen: «Unterstützung im Alltag, Dialog zwischen den Generationen und bezahlbare Zimmer», lauten die drei Argumente auf dem Informationsflyer. Doch es werden nicht nur ältere Menschen mit jungen Studenten zusammengebracht. Auch junge Familien, Alleinstehende oder Personen mit Beeinträchtigungen verfügen teilweise über mehr Wohnraum, als sie benötigen. Nach einer Anmeldung tritt Benevol St. Gallen mit den Interessierten in Kontakt und stellt ihnen eine Auswahl von geeigneten Wohnpartnern zu. Bei einer erfolgreichen Vermittlung bezahlt die Logis nehmende Person einen einmaligen Betrag von hundert Franken.

Text: Eva Hediger

Bild: Stéphanie Engeler

In guter Gesellschaft

In der Vergangenheit sind in der Region mehrere Projekte lanciert worden, welche sich ganz dem Thema «Wohnen für Generationen» verschrieben haben. Der LEADER stellt eine Auswahl und ihre Besonderheiten vor.

Wohnfabrik «Solinsieme»

Jeder und jede für sich und doch gemeinsam – das ist der Leitgedanke dieser Wohngemeinschaft. Sie wurde Ende der 1990er Jahre geplant und 2002 Realität. Anfänglich entstand die Idee bei vier befreundeten Frauen – jeweils um die 55 Jahre alt –, die die Familienphase abgeschlossen hatten und von einer Wohnform im Alter träumten, die den neuen oder zukünftigen Bedürfnissen Rechnung tragen sollte. Es galt, Ballast loszuwerden, Raumbedürfnisse anzupassen, ökologisch sinnvoll zu leben, zentrumsnah, ohne Auto, Ressourcen zu teilen, möglichst behindertengerecht zu wohnen, Individualität neben Gemeinschaftlichem zu ermöglichen. Die Idee wurde weitergetragen, zwei Architekten als Projektleiter und Planer kamen dazu, um die Wohnidee planerisch umzusetzen. Glücklicherweise wurde ein Objekt gefunden, eine alte Textilfabrik an der Tschudistrasse in St.Gallen, die zu Verkauf stand und sich für einen Umbau eignete. Es entstanden 17 unterschiedlich grosse Wohneinheiten – von 55 bis 92 Quadratmetern –, die im Wohneigentum verkauft worden sind.

Die 21 Bewohner bildeten eine Genossenschaft, die die gemeinschaftlichen Räume, die 20 Prozent der gesamten Nutzfläche umfassen und als Bar, Atelier, Gästezimmer und Gewerberaum genutzt werden, bewirtschaftet.

www.solinsieme.com

«in buona compagnia»

Die Bewohnerinnen und Bewohner des Genossenschaftsbaus «in buona compagnia» haben seit 2011 ein Ziel: Gemeinsam in der Gemeinde Bonaduz alt werden. Seit fünf Jahren steht im Dorfzentrum von Bonaduz das erste genossenschaftliche Projekt im Kanton Graubünden für das Wohnen im Alter von 50+.

Die Häuser sind allesamt hindernisfrei gebaut. Die Lifte gewähren einen leichten und sicheren Zugang zu den Wohnungen, auch bei einer Gehbehinderung. Bei den Türen und Durchgängen wurden auf Schwellen verzichtet; sie sind so auf die Bedürfnisse von Rollstuhlfahrenden abgestimmt. In den Nasszellen wurden rutschfeste Bodenbeläge gewählt, die den

*«in buona compagnia»:
Circa zehn Prozent
der Wohnfläche stehen
der Gemeinschaft zur
Verfügung.*





*Eisenwerk Frauenfeld:
Nach aussen blieb der
Backsteinbau erhalten.*

Mieterinnen und Mieter Standfestigkeit geben. Die meisten sind zwischen 65 und 75 Jahre alt, einige sind aber auch erst Mitte fünfzig. Obwohl sich die Genossenschaft an ältere Menschen richtet, stellt Genossenschaftspräsident Ruedi Jecklin klar: «Pflegeleistungen können und wollen wir von der Trägerschaft her nicht anbieten. Wir offerieren keinerlei Heimstrukturen, sondern individuelle Wohnungen, bei welchen man – ganz konventionell – die Türe hinter sich schliessen und bei sich zu Hause ungestört sein kann.»

www.inbuonacompagnia.ch

Eisenwerk Frauenfeld

Das Eisenwerk Frauenfeld beherbergt 15 Genossenschaftswohnungen – Von der Einzimmerwohnung im umgestalteten Trafoshaus bis zur über 200 Quadratmeter grossen, loftartigen Wohnung. Die Idee, Wohnen, Arbeiten und Kultur unter einem Dach zu verbinden, ist in Frauenfeld schon über 30 Jahre alt: 1984 gründete eine Gruppe von Enthusiasten die Genossenschaft Eisenwerk. Diese erwarb die alte Schraubenfabrik «Eisenwerk Frauenfeld AG», um einerseits ihre Idee umzusetzen und andererseits das Industriedenkmal vor dem Abbruch zu bewahren. Zwischen 1986 und 1990 erfolgte der sanfte Umbau in ein Zentrum mit vielfältigen Nutzungsmöglichkeiten. Nach aussen blieb der Backsteinbau erhalten, im Inneren ist bis heute das tragende Eisenskelett sichtbar. Neue Wände wurden in Kalksandstein eingebaut und unterscheiden sich klar vom alten Gemäuer. Neben den Wohnungen sind ein Konzertsaal, ein Theater, eine Kunsthalle und ein Restaurant entstanden. Fast 20 Unternehmen von Handwerk über Dienstleistungen bis zu medizinischen Angeboten sind ebenfalls im Eisenwerk beheimatet. Die vielfältigen Betriebe bieten insgesamt über 100 Personen eine Arbeitsstelle.

www.eisenwerk.ch

MGP Ostschweiz

Unter dem Dach MGP Ostschweiz – MGP steht dabei für «Mehrgenerationenprojekte» – engagieren sich der MGP-Förderverein und die 2015 gegründete MGP-Baugenossenschaft in der Ostschweiz für Mehrgenerationenhäuser mit bezahlbarem Wohnraum. MGP Ostschweiz will mit ihren Projekten auch die Nachbarschaft beleben und die Gesellschaftsstruktur eines Ortes stärken – so zum Beispiel in Trogen und Rehetobel. «Bei der Erarbeitung des MGP-Grundkonzepts war die ursprüngliche Idee, mit bestehenden Genossenschaften zusammenzuarbeiten», erzählt Lucie Sauter. Sie ist im MGP-Vorstand und unter anderem für die Konzeptentwicklung zuständig. Nachfragen hätten jedoch ergeben, dass die anderen regionalen Genossenschaften ihren sozialen Auftrag darin sehen, günstigen Wohnraum zu schaffen und Liegenschaften der Spekulation zu entziehen. «Es geht jedoch nicht nur darum, wie viel Wohnraum zu welchem Preis verfügbar ist», erklärt Sauter. «Sowohl in Ballungszentren als in auch in Schlafdörfern oder Quartieren wird zunehmend erkannt, dass der gemeinnützige Wohnungsbau mit ganzheitlichen Projekten viel dazu beitragen kann, gesamtgesellschaftliche Probleme zu entschärfen.» Genau dort will MGP Ostschweiz ansetzen. Aktuell realisiert die Genossenschaft ihre ersten zwei Projekte: Die Alte Drogerie in Trogen und die Wohnwerkstatt in Rehetobel. «Beides sind vergleichbare Problemliegenschaften, weil die alte Bausubstanz und die niedrigen Raumhöhen keine ausreichende Nutzung mehr zulassen.»

www.mgp-ost.ch

Wogeno Mogelsberg

Das Mehrgenerationen-Projekt «Wogeno Mogelsberg» will nicht nur Alt und Jung miteinander verbinden, sondern auch mit der Umwelt sorgsam umgehen. Die passende Liegenschaft hat die Genossenschaft bereits gefunden. «Wir wollen selbstverwaltet wohnen, im Zusammenleben unter einem Dach mit mehreren Generationen Synergien nutzen und uns gegenseitig unterstützen» führt Susan Danuser von der Genossenschaft aus. «Uns ist es auch wichtig, durch verdichtetes Wohnen die Landschaft zu schonen und den ökologischen Fussabdruck klein zu halten. Das heisst, es ist zum Beispiel möglich, ohne Auto auszukommen, weil die Liegenschaft nur fünf Minuten vom Bahnhof entfernt ist und es nach St.Gallen nur 25 Minuten sind», so Danuser. Die Verhandlungen zum Erwerb dieser Liegenschaft in der St.Galler Gemeinde sind bereits weit fortgeschritten. Nach dem Kauf wird das ehemalige Altersheim in ein Wohnhaus umgebaut, das aus 13 Wohnungen sowie Gemeinschaftsräumen besteht. Zu Letzteren zählt beispielsweise ein Gastzimmer. Auch eine gemeinsame Küche für öffentliche Anlässe, Ateliers und Werkstätte sind geplant. Das Haus wird den Minergiekriterien entsprechen.

www.wogeno-mogelsberg.ch



1



2



3



4



5



6

1 Ermatingen: «Fleur du Lac» | 2 Güttingen: «Seewies» | 3 Arbon: «Wohnen am Park» | 4 Arbon: «Hamel» | 5 Weinfelden: Thurgauer Kantonalbank | 6 Uttwil: «Seegang»

DER THURGAU IST UNSERE HEIMAT!

HRS steht für Engagement, Weitblick, Innovationskraft und langjährige Erfahrung. So setzen wir zielstrebig und motiviert die baulichen Visionen unserer Kunden um.

Als schweizweit tätiges Unternehmen mit Sitz in Frauenfeld liegen uns der Thurgau, seine Bevölkerung und seine Wirtschaft ganz besonders am Herzen. Hier haben wir vor Jahrzehnten begonnen und hier sind wir als Immobilienentwickler sowie als General- und Totalunternehmer gross geworden. Wir danken für das allseitige Vertrauen und freuen uns auf neue Herausforderungen.



HRS Real Estate AG • HRS Renovation AG

Immobilienentwickler, Total- und Generalunternehmer

Walzmühlestrasse 48 • CH-8501 Frauenfeld • T +41 52 728 80 80 • frauenfeld@hrs.ch • www.hrs.ch

BASEL • CHUR • DELÉMONT • FRIBOURG • GENÈVE • GIUBIASCO • GÜMLIGEN/BERN • NEUCHÂTEL

ST.GALLEN • ST-SULPICE • VADUZ • ZÜRICH





Die Siedlung Giesserei wurde mit dem Prix Lignum ausgezeichnet.

Siedlung Giesserei

Die Siedlung Giesserei der Genossenschaft Gesewo wurde 2015 mit dem nationalen Holzpreis Prix Lignum ausgezeichnet. Das Mehrgenerationenhaus steht im Entwicklungsgebiet Neuhegi auf dem Grundstück der ehemaligen Giesserei der Firma Sulzer in Oberwinterthur. Zur Genossenschaft Gesewo gehören derzeit 14 Mehrfamilienhäuser in Winterthur und der Region. Darunter sind Alt- und Neubauten verschiedener Grösse. Ziel der Gesewo ist es, gemeinschaftliches, selbstbestimmtes und nachhaltiges Wohnen und Arbeiten zu ermöglichen. Deshalb unterstützt sie Gruppen, die sich für neue Projekte oder Hauskäufe engagieren. Das Mehrgenerationenhaus wurde 2006 von einer Gruppe zukünftiger Bewohnerinnen und Bewohner initiiert, die sich dann der Gesewo angeschlossen hat. Seit 2013 leben Menschen jeden Alters im Holzbau. Die Siedlung ist Minergie-P-Eco zertifiziert und funktioniert fast autofrei. Dafür hat sie 580 Veloparkplätze. Die Bewohnerinnen und Bewohner verwalten ihr Haus selbst, kümmern sich um den Unterhalt, die Hauswartung und die Organisation des Zusammenlebens.

www.giesserei-gesewo.ch

Umsetzung: Marcel Baumgartner und Eva Hediger

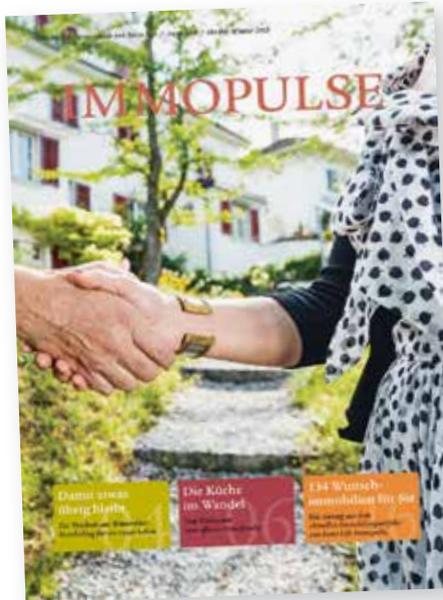
Bilder: zVg.

Rentner helfen Rentnern

Seit Mitte 2014 können rüstige Seniorinnen und Senioren älteren Menschen helfen – und erhalten dafür eine Zeitgutschrift für später, wenn sie selbst auf Hilfe angewiesen sein werden. Die Nachfrage an dieser innovativen «Zeitvorsorge» steigt kontinuierlich. «Die gesellschaftlichen Veränderungen, wie die zunehmende Singularisierung, der Rückgang des Freiwilligenengagements, die steigenden Kosten in der Altersbetreuung und der demographische Wandel fordern neue Lösungsansätze, um die zukünftigen Herausforderungen zu bewältigen», erklärt Priska Muggli, Geschäftsführerin der Zeitvorsorge St.Gallen das Modell. Mittlerweile engagieren sich 81 Zeitvorsorgende im Rahmen des Zeitvorsorgesystems. Sie alle sind im Rentenalter. Wieso fokussiert die Zeitvorsorge auf diese Altersgruppe? «Der Anteil der über 60- und über 80-Jährigen wird in den nächsten zwanzig Jahren sehr stark steigen. Die über 60-jährigen verfügen – da sie ihre Erwerbsphase abgeschlossen haben – über etwas Zeit, die wir nutzen möchten. Ausserdem ist das Erfahrungswissen und die Lebenserfahrung dieser Gruppe sehr gross und sollte als gesellschaftliches Potenzial genutzt werden», so Muggli.

www.zeitvorsorge.ch

Swiss Life Immopulse: Das Eigenheim im Zentrum der Vorsorge



*IMMOPULSE, das
Immobilienmagazin
von Swiss Life.
www.immopulse.ch*

Für Sie wollen wir grösste Sicherheit

Wir betrachten die Immobilie im Gesamtkontext der Vorsorge und unterstützen Sie zusätzlich in den Bereichen finanzielle Planung, Hypothekarfinanzierung, Risikoschutz, Sparen und Versichern.

Unsere Philosophie

Mit breitem Know-how und langjähriger Erfahrung helfen wir Ihnen, rechtzeitig langfristig gute Entscheidungen zu treffen und mit unserem Netzwerk von Immobilienberatern, Vorsorgeberatern, Partnern und Kunden schnell zum Ziel zu kommen.

Swiss Life Immopulse

Neubauprojekt ROSENBUCHEL

An exklusiver Lage im Westen der Stadt St. Gallen entstehen ab Sommer 2016 neun individuell gestaltete Einfamilienhäuser und vier moderne Stadtvillen in stilvoller Architektur.

- Freie Sicht über die Stadt St. Gallen und nach Westen
- Eleganter Wohnraum mit grossen Fensterflächen
- Drei unterschiedliche Terrassenflächen als Wohnraumerweiterung
- Ab 6½ Zimmer
- Nettowohnfläche: ab 220 m²

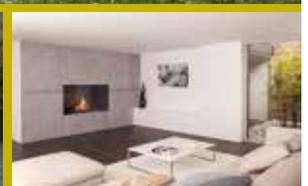
Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Fordern Sie die ausführlichen Projektunterlagen an.

*Reservieren
Sie sich diesen
Wohntraum*



Roberto Bernal
Immobilienberater
Generalagentur St. Gallen
Telefon 071 228 60 90
roberto.bernal@swisslife.ch



www.immopulse.ch

Wieviel Dichte erträgt der Mensch?

Während der Immo Messe Schweiz findet am Freitag, 18. März 2016, zum zweiten Mal die Fachtagung «Bauen und Gesellschaft» statt. Sie sucht Antworten auf die Frage, wie viel Dichte der Mensch ertrage. Sechs Referentinnen und Referenten thematisieren Dichte, Raumplanung und Architektur, die den menschlichen Bedürfnissen in Zukunft gerecht werden.

Die erste Durchführung der Fachtagung «Bauen und Gesellschaft» war vergangenes Jahr mit 131 Teilnehmern ein voller Erfolg. Nach der Frage «Wieviel Technik braucht der Mensch?» dreht sich an der nächsten Immo Messe Schweiz alles um das Stichwort Dichte: Wie viel räumliche Dichte erträgt der Mensch? Wie wohnen wir in der Zukunft? Wird es eng? Was bedeutet Dichte für die Wirtschaftsentwicklung? Wie entwickelt sich die Mobilität?

Die Tagung wird jährlich durchgeführt und vom sia St.Gallen|Appenzell in Kooperation mit den Olma Messen St.Gallen organisiert. Sie richtet sich an Fachleute aus den Bereichen Architektur, Ingenieurbau, Technik und Umwelt. Die Teilnehmer haben nebst fachlichen Inputs ausreichend Gelegenheit, sich untereinander und mit den Referenten auszutauschen.

Dichte muss sich wirtschaftlich lohnen und umsetzbar sein, das heisst mit der Raumplanung übereinstimmen.

Dichte für die Zukunft schaffen

Am Vormittag stehen drei Referate auf dem Programm. Das erste hält Zukunftsforscher Georges T. Roos. Er thematisiert die «Gesellschaft 2036». Der Inhalt seines Referats: 2036 wird jeder vierte Einwohner dieses Landes über 65 Jahre alt sein. Die Anzahl Hochbetagter hat sich vervielfacht. Die Siedlungen und Verkehrswege werden intelligent sein und dadurch Energie, Sicherheit und Komfort regeln. Die Weltbevölkerung tendiert gegen neun Milliarden – mit guten Chancen, dass bis dann die extreme Armut ausgerottet sein wird.

Professor Angelus Eisinger ist Städtebau- und Planungshistoriker mit sozial- und wirtschaftsgeschichtlichem Hintergrund. Sein Standpunkt lautet, dass der Anwendungsbereich von Dichte mehr und mehr die Transformation im Bestand sein wird. Demnach ist sie dort zu schaffen, wo immer schon jemand ist, wo Interessen und Erwartungen artikuliert werden. Das stellt Planung und Städtebau vor neue Herausforderungen. Vor diesem Hintergrund reflektiert das Referat anhand von konkreten Beispielen und

Projekten Optionen des Städtebaus und der Planung. «Stadt – kreatives Paradies, notwendiges Übel, bedrohliche Wucherung?» heisst der Titel des Referats von Architekt Markus Schäfer. Er stellt mögliche Lösungsansätze vor, wie wir in Zukunft wohnen, arbeiten und produzieren – und dafür wieder gemeinsame Bilder entwickeln könnten. Schäfer vertritt die Überzeugung, dass eine komplexe, vielfältige Gesellschaft ohne Städte nicht denkbar, ein Bestehen im globalen Wettbewerb ohne urbane Zentren nicht möglich ist.

Verdichten – verpflichten

Das Nachmittagsprogramm eröffnet Architekt Gerold Kunz. Sein Thema ist die Denkmalpflege: «Der Ruf nach einem haushälterischen Umgang mit der Ressource Boden geht mit dem Appell zur Verdichtung der Siedlungen einher. Stimmen werden laut, die auf Kosten des Denkmal- und Ortsbildschutzes einen totalen Umbau der Schweiz propagieren», betont er. Dabei gehe aus der Sicht der Denkmalpflege wertvolles Kulturgut aus den Boomjahren der Schweiz verloren.

«Wieviel Dichte erträgt der Mensch?» – Dieser Frage geht Oliver Gröble nach. Sein Referat beschäftigt sich mit der Thematik «Dichte» aus ökonomischer und marktwirtschaftlicher Sicht. Das Motto dazu: Dichte muss sich wirtschaftlich lohnen und umsetzbar sein, das heisst mit der Raumplanung übereinstimmen. Gröble befasste sich in seiner achtjährigen Tätigkeit als Leiter Standortentwicklung und Tourismus im Kanton St.Gallen intensiv mit dem Thema Innenentwicklung und Innenverdichtung.

Andreas Blumenstein ist Mitbegründer des Büros für Mobilität AG in Bern. Sein Referat trägt den Titel «Digital, vernetzt, verteilt: Unser mobiler Lebensstil richtet sich aus». Sein Ansatz: Trotz anhaltender Schlüsselstellung des Autos wird sich unser mobiler Lebensstil in Zukunft radikal ändern. Der Trend wird sich dank digitalen, vernetzten und geteilten Lösung weiter in Richtung Multimobilität entwickeln. So entstehen vielfältige Chancen, mit der zunehmenden Komplexität von Raumorganisation und Dichte umzugehen.

Text: Sandro Contratto, Vizepräsident sia St.Gallen|Appenzell



WIR FINDEN IHRE OPTIMALE WÄRMELÖSUNG. DIE HEIZUNGSBERATUNG - KOMPETENT UND UMFASSEND.

Wir finden die passende Heizung für Ihr Haus, basierend auf den lokalen Rahmenbedingungen und Ihren individuellen Bedürfnissen. Interessiert? Für die Anmeldung und detaillierte Informationen besuchen Sie unsere Homepage oder rufen Sie uns an. www.saentisenergie.ch

**BESTELLEN SIE JETZT IHRE HEIZUNGSBERATUNG.
BIS 30. APRIL 2016 ZUM SONDERPEIS VON NUR CHF 250.-**



Scannen und direkt zu den Wärmelösungen gelangen.

Heizungssanierung – wie finde ich die passende Heizung?

Wenn bei bestehenden Gebäuden die Heizung erneuert werden muss entscheiden sich viele Hauseigentümer kurzum für einen 1:1-Ersatz. Obwohl sich die Prüfung von Alternativen auszahlen würde. Doch diese nicht alltägliche Investitionsentscheidung stellt vielfach eine Herausforderung dar: Denn das technische Angebot ist dank erneuerbaren und kombinierbaren Systemen sehr vielfältig geworden.

Um die Entscheidungsfindung für die Hauseigentümer zu erleichtern, bietet die Ostschweizer Energieversorgerin Säntis Energie eine individuelle Heizungsberatung auf Grundlage eines Beratungsberichtes an.

Die Objekt-spezifischen Rahmenbedingungen

Vor einer Heizungssanierung sollte immer zuerst geprüft werden, ob Sanierungsbedarf an der Gebäudehülle besteht. Denn durch die energetische Optimierung von Fenstern, Dach, Türen oder Aussenwänden kann viel Heizenergie eingespart und die Systemtemperatur optimiert werden.

Die Umweltindikatoren von Elektro-Wärmepumpen hängen stark davon ab, welchen Strommix man einsetzt.

Nach einem Blick auf die nähere Umgebung einer Liegenschaft können unter Umständen bereits einzelne Heizsysteme ausgeschlossen werden. Ist das Erdgas- oder Fernwärmenetz in der Nähe? Ist die elektrische Zuleitung geeignet für den Anschluss einer Elektro-Wärmepumpe oder die Rückspeisung von Solarstrom? Erlauben die geologischen Verhältnisse eine Erdwärme- oder Grundwasserwärmennutzung? Ist ein geeigneter Aufstellungsort für eine Luft-Wärmepumpe vorhanden?

Objekt-spezifisch sollte auch geprüft werden, ob das Hausdach für die Produktion von Solarenergie geeignet ist und das Heizsystem sinnvoll ergänzt werden kann. So kann beispielsweise die Kombination einer Wärmepumpe mit einer Photovoltaik-Anlage mittlerweile auch ökonomisch interessant sein.

Die persönlichen Bedürfnisse

Bei der Wahl eines Heizsystems ergibt sich für die Hauseigentümer normalerweise ein Zielkonflikt zwi-

schen Wirtschaftlichkeit und Umweltverträglichkeit, denn die sauberste Lösung ist oft nicht die kostengünstigste.

Um die Wirtschaftlichkeit von verschiedenen Varianten vergleichen zu können, sollten insbesondere der Planungshorizont und das verfügbare Budget definiert werden. Wird die Lösung mit den tiefsten Investitionskosten bevorzugt? Oder sind die Hauseigentümer dazu bereit höhere Investitionskosten zu tragen, wenn sich diese später durch tiefere Betriebskosten kompensieren lassen?

Die Umweltverträglichkeit wird von den Hauseigentümern unterschiedlich stark gewichtet, weil diese das Portemonnaie nicht direkt belastet. Durch staatliche Regelungen haben aber auch ökologische Aspekte einen starken Einfluss auf unsere Entscheidungen. Aktuelle Massnahmen sind z.B. das Verbot der Neuinstallation von Elektroheizungen, die Förderung von erneuerbarem Strom oder die CO₂-Abgabe auf fossilen Brennstoffen. Somit lohnt sich ein kurzer Blick auf die Ökobilanz der verschiedenen Energieträger. So sind z.B. die Treibhausgasemissionen von Heizöl um Faktor sechs höher als diejenigen von Holzpellets oder Biogas. Die Umweltindikatoren von Elektro-Wärmepumpen hängen stark davon ab, welchen Strommix man einsetzt.

Säntis Energie

Säntis Energie steht für nachhaltige Energielösungen. Das Unternehmen mit Sitz in Wattwil SG verfügt über fast 150 Jahre Erfahrung in der Bereitstellung von Erdgas, Biogas, Holzpellets und Erdwärme. Mit den neuen Dienstleistungen möchte Säntis Energie ihr fundiertes Energie-Fachwissen für Kunden in der gesamten Ostschweiz verfügbar machen.

Weitere Informationen zur Heizungsberatung finden Sie auf www.saentisenergie.ch.



Inhaber Stefan Müller:

**«Wir haben zusammen
den Leistungsschalter
von Anfang an auf
200 Prozent gestellt.»**

«Mein Treiber war der Respekt vor dem Scheitern»

Holz liegt als Baustoff im Trend. Davon profitierten auch zahlreiche Betriebe. So wuchs etwa die 2008 gegründete S. Müller Holzbau GmbH mit Sitz in Wil in den vergangenen Jahren rasant: Der Mitarbeiterstand konnte seit dem Startschuss vor rund sieben Jahren von 19 auf über 70 Personen aufgestockt werden. Geschäftsführer Stefan Müller erklärt im Interview, womit man sich gegenüber der starken Konkurrenz abheben möchte, wo die Grenzen des Materials «Holz» liegen und wieso man in der Branche weiter an Marktanteil gewinnen wird.

Stefan Müller, auf Ihrer Homepage vergleichen Sie Ihre Arbeit mit dem Seilziehen: «Die Füsse fest auf dem Boden, steht die ganze Mannschaft zusammen und arbeitet am gleichen Ziel.» So etwas muss sich entwickeln. Wenn Sie auf die Ursprünge des Unternehmens zurückblicken: Was war damals entscheidend, um sämtliche Kräfte bündeln und in dieselbe Richtung leiten zu können?

Die Firma hatte bereits von Anfang an ein sehr gutes Teamgefüge. Das Arbeitsklima, der Teamzusammenhalt und auch das Gesellige nach der Arbeit wurden schon immer als höchste Priorität behandelt. Natürlich hatten wir auch den Vorteil, dass unser Durchschnittsalter sehr tief ist und wir dadurch einen eher

wohl unsere ideale Grösse erreicht hätten... Heute sind wir froh, haben wir diese wirtschaftliche Grösse erreicht, denn ich glaube, auch in unserer Branche wird es bezüglich Betriebsgrösse einen Wandel geben – die Schere zwischen Klein- und Grossbetrieben wird immer grösser. Die Frage stellt sich hier: Möchte ich mich mit einem Kleinbetrieb in einer Mikrowelt spezialisieren oder mit einem grösseren Betrieb im globalisierten Markt konkurrenzfähig bleiben?

Was gab denn letztlich den Ausschlag, den Ausbau in diesen Dimensionen voranzutreiben?

Sicherlich ist das Marktvolumen im Bauwesen und vor allem auch im Holzbau um einiges gewachsen. Grösster Ausschlaggeber war jedoch der stetig wachsende Auftragseingang und unser Glück, an wirklich gute Kunden zu gelangen. Zudem konnten wir im Jahr 2013 den Holzbaubetrieb «Werkstoff Holz» im benachbarten Schwarzenbach dazukaufen. Mein persönlicher Treiber war der Respekt vor dem Scheitern, denn anfänglich glaubten nicht alle an mich. Ich war mir im Klaren über die möglichen Risiken. Daher «schaufelte» ich immer mehr als genügend Aufträge in die Firma, um meinen Mitarbeitern eine Auslastung von über 100 Prozent zu garantieren. Heute stehen sogar die Banken hinter uns... Der Auftritt im Finale des bedeutendsten Jungunternehmerpreises «Swiss Economic Award» war für unsere Firma ein riesiger Erfolg und hat deren und meine Bekanntheit über die Region hinaus stark vorangetrieben.

Beim Seilziehen benötigt es einen Gegenspieler, der einem alles abverlangt und einen zu Höchstleistungen antreibt. Wie ist dies in Ihrer Branche? Wie stark geben Ihnen die Mitbewerber den Takt vor?

Mit dem Standort in Wil sind wir umgeben von einer grossen Anzahl von Mitbewerbern. Vor allem das

«Die Bauwirtschaft ist die Schlüsselbranche in der Erreichung der klima- und energiepolitischen Ziele.»

lockeren, kooperativen Führungsstil pflegen können. Ein sehr wichtiger Aspekt war auch immer, dass die Vorgesetzten das Positive vorleben, ich selber bin stets motiviert, fröhlich und handle lösungsorientiert. Wir haben zusammen den Leistungsschalter von Anfang an auf 200 Prozent gestellt und die Firma in die gleiche Richtung gezogen. Wir sind stolz auf das Resultat, der Aufwand hat sich gelohnt.

Die Firma wuchs erstaunlich schnell. Seit der Gründung 2008 ist der Mitarbeiterstand auf über 70 Personen angewachsen. War eine solch rasante Entwicklung stets Ihr Ziel?

Nein, wir hatten anfänglich moderate Wachstumsziele, und dies habe ich auch immer wieder meinen Mitarbeitern kommuniziert. Bei 20, 30, 40 und auch jetzt bei über 70 Angestellten sagte ich stets, dass wir nun

angrenzende Gebiet Toggenburg ist fast überflutet mit Holzbaubetrieben. Doch genau dies ist das Spannende: In einem preislich hart umkämpften Markt sein Handwerk und vor allem die damit verbundenen Beratungs- und Dienstleistungsaufgaben besser zu machen und diese dann auch noch richtig zu verkaufen. Wir haben Freude an der Arbeit, strahlen dies bei unseren Kunden aus und jammern nicht über die herrschende Preispolitik. Wir sehen diese Marktsituation als Herausforderung und müssen uns somit stets weiterentwickeln.

«Mit dem Standort in Wil sind wir umgeben von einer grossen Anzahl von Mitbewerbern.»

Und wie sieht es mit der Konkurrenz aus benachbarten Ländern?

Natürlich steigt auch der Druck aus dem angrenzenden Ausland. Um dem tieferen Preisniveau Stand zu halten, haben wir diverse optimierte und auch preislich interessante Bausysteme erarbeitet. Zudem nutzen wir das Potenzial in der Optimierung von internen und externen Abläufen und Prozessen.

Womit kann man sich denn heute noch am ehesten abgrenzen?

Bei den Produkten ist es schwierig, sich noch merklich von den Mitbewerbern abzugrenzen. Wir legen daher grossen Wert auf die hohe Kundenorientierung und eine Vielzahl von möglichen Dienstleistungen, welche wir – je nach Kundenwunsch – bis hin zur Gesamtrealisation, sprich inklusive Architektur und Baumanagement, anbieten können. Kunden zu begeistern, steht bei uns immer ganz oben auf der Liste. Unser Handeln im sozialökonomischen Kontext orientiert sich stets an Nachhaltigkeit, mit dem Ziel unsere Dienstleistungen mit den Bedürfnissen der unterschiedlichen Anspruchsgruppen in Einklang zu bringen. Dabei bleiben wir authentisch, handeln ehrlich und bleiben fair.

Der Werkstoff Holz ist das zentrale Element in Ihrer Strategie. Hat sich die Angebotspalette seit der Gründung stark verändert?

Anfänglich haben wir noch fast alle Produkte selber gefertigt und meinten, wir wären überall die Profis. Nun haben wir uns in der Produktion auf den reinen Holz- und Holzelementbau spezialisiert und beziehen diverse Fertigprodukte im Bereich Schreiner-

Anzeige

CLEVER DURCH DEN WINTER.
Jetzt Fenster renovieren!

Halle 9
Stand 018





Winter im Wohnzimmer? Die Holz-Aluminium-Kombination der 4B Renovationsfenster RF1 schützt Sie zuverlässig vor Kälte und senkt dabei auch noch Ihre Heizkosten.

Jetzt beraten lassen unter: www.4-b.ch/renovieren oder 0800 844 444





arbeiten und Fenster von regionalen Schreinereien und Händlern. Für die Montage aller Produkte auf der Baustelle haben wir eigene, speziell ausgebildete Montageprofis.

Und wie steht es mit der Verwendung des Werkstoffes Holz? Liegt dieser nach wie vor im Trend oder gewinnen andere Materialien wieder Marktanteile?

Die Bauwirtschaft ist die Schlüsselbranche in der Erreichung der klima- und energiepolitischen Ziele. Die Zukunft gehört den ressourcenschonenden Bauten. Der moderne Holzbau bietet mit seinem CO₂-neutralen, nachwachsenden Rohstoff die ideale Voraussetzung und massgebende Marktvorteile, um eine Vorreiterrolle zu übernehmen und sich mit Blick auf die neuen Herausforderungen des Marktes erfolgreich zu positionieren.

«Die Entwicklung von einer reinen, kleineren «Zimmerei» hin zu einer mittelgrossen Holzbauunternehmung ist sehr interessant, bringt jedoch auch einige Herausforderungen auf der Führungsebene mit sich.»

Durch die Marktverschiebung vom Neubau mehr hin zum «Bauen im Bestand», sprich Anbauten, Umbauten und Aufstockungen, werden wir in der Holzbaubranche zusätzlich einiges an Marktanteil gewinnen. Unsere Branche hat sich in den letzten zehn Jahren enorm weiterentwickelt. Durch den hohen Vorfertigungsgrad in der industriellen Produktion wurden die Kosten gesenkt, die Effizienz erhöht und die Qualität gesteigert. Junge und junggebliebene Bauherren, Architekten und GUs haben den Werkstoff Holz für sich entdeckt und glauben an seine Zukunft.

Holz kann heute dank neuer Verarbeitungsmethoden sehr vielfältig eingesetzt werden. Gibt es noch Bereiche, bei denen der Einsatz nach wie vor eher problematisch ist?

Ich bin ein Gegner davon, einen Werkstoff dort einzusetzen, wo es keinen Sinn macht. So sind wir beispielsweise froh, wenn die Untergeschosse und Fundamente in Massivbau ausgeführt werden. Zudem hat der Werkstoff Holz statische Grenzen, und wir dürfen Wohn- Büro- und Gewerbebauten aus brand-schutztechnischen Regularien leider «nur» bis zu einer Höhe von 30 Metern bauen.

Das Wachstum der Vergangenheit haben wir angesprochen. Wie sieht es in Zukunft aus?

Wir befinden uns in einer Konsolidierungsphase und erarbeiten aktuell neue Strukturen und professionalisieren uns in allen Bereichen. Bis anhin lief die Führung der Unternehmung vor allem über mich, es war mehr oder weniger eine «One-Man-Show». Die Entwicklung von einer reinen, kleineren «Zimmerei» hin zu einer mittelgrossen Holzbauunternehmung ist sehr interessant, bringt jedoch auch einige Herausforderungen auf der Führungsebene mit sich. Das gesamte Team ist hoch motiviert, willig und bereit für Neues. Sobald die neuen Strukturen und Abläufe umgesetzt und gelebt werden, unsere Ressourcen es hergeben und der Baumarkt sich weiterhin positiv entwickelt, steht einem weiteren Wachstum nichts im Weg.

Und wie sieht es in geografischer Hinsicht aus?

Wir sehen unser grösstes Wachstumspotenzial in der Region von Winterthur über Wil und St.Gallen bis zum Bodensee. Zudem konnten wir im Raum Zürich und vor allem auch in der Stadt Zürich ein gutes Netzwerk aufbauen, in dem wir bereits einige Aufträge ausführen durften.

Interview: Marcel Baumgartner

Bilder: Stéphanie Engeler

Künstler, Berater und Treuhänder zugleich

Die Architektur ist ein kreatives Feld. Architekten dürfen jedoch nicht nur ihre künstlerische Leidenschaft ausleben, sondern müssen ihre Verantwortung als Berater und Treuhänder ihrer Kunden wahrnehmen. Der Altstätter Daniel Eggenberger, langjähriger Mitinhaber eines grösseren Architekturbüros, hat sich vor einem Jahr zum zweiten Mal selbstständig gemacht, um seine ganz persönliche Philosophie umzusetzen.

Vor rund 20 Jahren gründete Daniel Eggenberger gemeinsam mit einem Studienkollegen ein Architekturbüro in Altstätten, das schliesslich als göldi+eggenberger zu einem festen Namen weit über die Region hinaus wurde. 2006 zog der Werdenberger auch privat nach Altstätten und ist heute im Rheintal verwurzelt. Hier hat er seine Familie und sein Netzwerk, hier kennt er Menschen, Traditionen und nicht zuletzt die Bauweise.

Schlichte, archaische Lösungen stehen bei Daniel Eggenberger im Vordergrund – womit die Doppeldeutigkeit des Begriffs «Archraum» sichtbar wird.

Bewusster Schritt zurück

Dennoch war es Anfang 2015 für ihn an der Zeit, sich zu verändern. Fast zwei Jahrzehnte nach der Gründung des Unternehmens, das auf bis zu 15 Mitarbeiter wuchs, entschied sich Eggenberger, auszusteigen und sich neu zu orientieren. Nach einer Schaffenspause wusste er schon bald, dass es kein Ausstieg aus dem eigentlichen Beruf, sondern ein Wiedereinstieg in neuer Form sein würde. Sein Anliegen dabei: Bewusst «kleiner» werden, um näher bei den Kunden zu sein und sich persönlich auch um die vielen wichtigen Details kümmern zu können. «Meine eigene Architektursprache weiterzuentwickeln», nennt es Daniel Eggenberger selbst.

Die neue Firma, in der er das tut, heisst «Archraum» und ist ebenfalls wieder in Altstätten ansässig. Im Fokus des jungen Unternehmens, in dem Daniel Eggenberger von einem jungen Architekten unterstützt wird, stehen Wohn- und öffentliche Bauten, aber auch solche für das Gewerbe. Die Dienstleistungen

reichen vom Entwurf und der Planung bis zur Bauleitung. Dabei will Eggenberger auf die Werte setzen, die sich in den letzten zwei Jahrzehnten bewährt haben. «Ich verstehe mich nicht einfach als Künstler, sondern fühle mich auch als Berater und Treuhänder der Bauherrschaft verpflichtet.»

In Nachhaltigkeit investieren

Was seine eigene Linie, die Wiedererkennbarkeit seiner Arbeit angeht, beschreibt sich Daniel Eggenberger als Architekt, der weniger auf opulente und verschnörkelte Bauten setzt, sondern das Besondere durch andere Mittel hervorrufen möchte. Ein Bau solle sinnlich sein, aber diesen Effekt suche er durch zurückhaltendere Mittel, beispielsweise «durch das Spiel von Licht und ausgewählten Materialien». Letztere dürfen ruhig altern und sich dadurch verändern, also lebendig bleiben. Schlichte, archaische Lösungen stehen bei Eggenberger im Vordergrund – womit die Doppeldeutigkeit des Begriffs «Archraum» sichtbar wird.

Am Herzen liegt dem Architekten auch das Thema Nachhaltigkeit, wobei er mit dieser Aussage keineswegs ausschliesslich auf das gerade stark im Trend liegende Thema Energie zielt, sondern den Begriff sehr umfassend meint. Nachhaltigkeit beginnt für Daniel Eggenberger beispielsweise bei der Auswahl der Materialien: In die Hülle eines Gebäudes zu investieren und hochwertige Baustoffe zu verwenden lohne sich langfristig, ist der Rheintaler überzeugt. Die Grösse des geplanten Baus sei für ihn zudem nebensächlich, was zählt, ist die Herausforderung in der jeweiligen Aufgabe.

Text: Stefan Millius

Bild: Bodo Rüedi



Architekt Daniel Eggenberger:

**«Ein Bau soll
sinnlich sein.»**



Thomas Metzler von der Bauatelier Metzler GmbH:

«Ein Architekt muss sich mit den Themen der Zeit auseinandersetzen, soll aber nicht jedem kurzfristigen Trend aufsitzen.»

«Gute Architektur ist immer ein Kind ihrer Zeit»

Nachdem ein vom Bauatelier Metzler gebautes Mehrfamilienhaus bereits den Schweizer Solarpreis gewonnen hatte, wurde das Gebäude im November in Prag mit dem Europäischen Solarpreis ausgezeichnet. Auch mit weiteren Objekten konnte das Unternehmen im Bereich der Energieeffizienz schon Preise einheimen. Im Gespräch erklärt Architekt Thomas Metzler, Inhaber der Bauatelier Metzler GmbH mit Standorten in Frauenfeld und Hüttwilen, inwiefern das Thema «Energie» heute die Gestaltung beeinflusst.

Thomas Metzler, ist heute die Energieeffizienz das alles beherrschende Thema in der Architektur?

Energieeffizienz ist ein sehr wichtiger Aspekt der Architektur, circa 50 Prozent des Schweizer Energieverbrauchs gehen auf den Gebäudepark. Gerade bei älteren Liegenschaften gibt es noch viel Potenzial betreffend Energieeffizienz. Energieeffizienz ist aber selbstverständlich nicht das einzige wichtige Thema der Architektur. Der römische Architekt Vitruv hat die drei Hauptanforderungen an die Architektur bereits im 1. Jahrhundert nach Christus formuliert: Firmitas (Festigkeit), Utilitas (Nützlichkeit) und Venustas (Schönheit). Diese Prinzipien haben bis heute Gültigkeit. Ein zeitgemässes, «nützliches» Gebäude ist heute sicher auch ein höchst energieeffizientes Gebäude.

«Die demografische Entwicklung fordert uns heraus, neue und lebenswerte Lösungsansätze des Wohnens zu finden.»

In puncto Energieeffizienz wurden durch neue Materialien und technische Entwicklungen in den vergangenen Jahren enorme Fortschritte erzielt. Wie schwer ist es, hier als Architekt mit allen Neuerungen Schritt zu halten?

Die entscheidenden Innovationen im energieeffizienten Bauen wurden bereits in den 1990er und 2000er Jahren entwickelt – beispielsweise Minergie-P – und sind heute Stand der Technik. Wir haben bereits circa 40 höchst energieeffiziente Gebäude im Minergie-P- und Plusenergiestandard geplant und gebaut. Bei jedem Gebäude lernen wir dazu; dabei ist es wichtig, dass man relevante Neuerungen stets im Auge behält, diese aber auch auf ihre Praxistauglichkeit, Kosten und Nutzen überprüft. Erfreulicherweise gibt es heute im Bereich der Wärmedämmung und Haustechnik immer mehr und bessere Produkte

und verarbeitende Firmen, was uns eine vielfältigere Anwendung ermöglicht. Gerade im Bereich der Photovoltaik hat sich in den vergangenen Jahren betreffend Leistung und Kostenreduktion sehr viel getan, was die Kombination von energieeffizienter Bauweise und Energieproduktion höchst attraktiv macht.

Führen diese Entwicklungen mitunter aber auch zu Einschränkungen bei der gestalterischen Arbeit?

Natürlich gibt es immer diverse gestalterische Einschränkungen, nicht nur betreffend Energieeffizienz, dazu gehören auch Kosten, Baugesetze usw. Ich sehe diese und andere Rahmenbedingungen immer als Grundlage zur Lösungsfindung. Energieeffizienz ist dabei ein selbstverständlicher Aspekt, der von Beginn weg in den Entwurf einbezogen wird.

Früher verband man Architektur in erster Linie mit Formen und Farben. Was macht heute gute Architektur aus?

Gute Architektur ist immer «ein Kind ihrer Zeit», in den 1960er und 1970er Jahren beispielsweise hatte Energieeffizienz nur eine untergeordnete Relevanz. Gebäude, die damals gute Architektur waren und dies formal und als Zeitzeugen auch heute noch sind, könnten nicht mehr in gleicher Weise neu gebaut werden. Gute Architektur sollte 2016 neben den formalen und funktionalen Aspekten höchst energieeffizient sein und im Idealfall mehr Energie produzieren, als das Gebäude benötigt.

Die Schweiz muss sich gegenüber der internationalen Konkurrenz nicht verstecken. Wieso gehören wir Ihrer Meinung nach zu den Topplayern im Bereich der Architektur?

Es gibt in vielen Ländern hervorragende Architektur. In der Schweiz leben wir in vielen Bereichen immer noch eine Kultur der Sorgfalt. Gute Architekten integrieren Ihre Bauten in die Umgebung und planen ein



Stadtvillen am Wilberg

WOHNEN BEIM REBBERG IN WIL SG

- grossflächige Grundrisse (BGF ab 246 m²)
- moderne Architektur mit edlen Materialien
- alle Gebäude minergie zertifiziert
- jede Stadtvilla ist unabhängig (eigene Haustechnik)
- mit dem Lift vom UG ins Wohngeschoss
- unverbaubare Hanglage mit Fernsicht
- Bezug ab Sommer 2016
- Verkaufspreis ab CHF 2'090'000.–



Weitere Informationen:

Ed. Vetter AG, Matzingerstrasse 2, 9506 Lommis
 Urs Vetter, Tel. 052 369 45 44 / 079 420 20 62
www.vetter.ch

KRONENBERGER

KUNSTSTOFF-FENSTER

Die Schweizer
 Fensterbauer

am Stand
9.0.019



**JEDES
 NEUE
 FENSTER**

FR. 100.–

GÜNSTIGER!

Jetzt profitieren und
 Informationen anfordern!

Telefon: 071 314 08 80
info@kronenberger.ch

cristuzzi

JETZT
 IST DER PERFEKTE
 ZEITPUNKT

**60
 JAHRE**

CRISTUZZI

Wir verkaufen Häuser und Wohnungen – seit über 60 Jahren.
 Setzen Sie beim Immobilienverkauf auf unsere Kompetenz,
 unsere Erfahrung und unser breites Netzwerk.

Jetzt zu einmalig attraktiven Spezialkonditionen!

**Cristuzzi
 Immobilien-Treuhand AG**

Sonia Garcia
 Bahnhofstrasse 3
 CH-9443 Widnau

Tel. 071 727 06 24
s.garcia@cristuzzi.ch

www.cristuzzi.ch



Das 2010 ausgeführte «Plusenergiehaus Beerli» ging als Gewinner des Thurgauer Energiepreises 2011 hervor.

Gebäude von der Gesamtform bis ins Detail sorgfältig durch. Mit der Kombination von dualem Berufsbildungssystem und Hochschulausbildungen haben wir ausserdem ein hervorragendes Ausbildungssystem. Gerade die praxisnahe Aus- und Weiterbildung unserer Berufsbildung gewährleistet eine hohe Affinität für energieeffiziente Bauweisen.

Neben dem Thema «Energie» beeinflussen auch der Wunsch nach verdichtetem Bauen oder neue Formen des Zusammenlebens die Branche. Welche Entwicklungen gehören zu jenen, die uns in Zukunft am meisten beschäftigen?

Neben dem viel diskutierten verdichteten Bauen werden uns die Themen Energieeffizienz und neue Formen des Zusammenlebens beschäftigen. Im Bereich der hochenergieeffizienten Gebäude gibt es zwei Trends: Das «Plusenergiehaus», das die überschüssige Energie ins Netz einspeist und der Allgemeinheit zur Verfügung stellt, und das «autarke Haus», welches die überschüssige Energie speichert und nicht mehr mit dem Netz verbunden ist. Gerade das «autarke Haus» ist im Moment als neuer Trend viel in den Medien präsent. Eine Abschottungsstrategie ist aber nicht zielführend.

«Gute Architektur sollte 2016 neben den formalen und funktionalen Aspekten höchst energieeffizient sein und im Idealfall mehr Energie produzieren, als das Gebäude benötigt.»

Sondern?

Wir sind der Meinung, dass es bedeutend sinnvoller ist, überschüssige Energie ins bestehende Netz einzuspeisen. Alleine das Quartiernetz ist in der Lage, mindestens 20 bis 40 Prozent seiner Gesamtkapazität für überschüssige Energie von Photovoltaikanlagen für andere Nutzungen zu verteilen. Dies ist viel sinnvoller, als jedes Gebäude mit aufwendigen Speicheranlagen zu versehen. Ein energiemässiges Zurückziehen in die eigenen vier Wände mag dem Zeitgeist entsprechen, ist aber aufs Ganze gesehen weder sinnvoll noch vernünftig umsetzbar.

Und wie ist Ihre Meinung zum Thema «Generationenwohnen»?

Die demografische Entwicklung fordert uns heraus, neue und lebenswerte Lösungsansätze des Wohnens zu finden. Das Zusammenleben von Jung und Alt ist ein Thema, das uns in Zukunft stark beschäftigen wird. Inzwischen gibt es einige sehr interessante Beispiele von neuen Generationen-Wohnformen im urbanen Raum. Aber auch in ländlichen Gegenden gibt es spannende, kleinere Projekte. Wir durften in den vergangenen Jahren einige Häuser entwerfen, die spezifisch altersgerecht geplant und gebaut wurden. Aktuell sind wir an der Planung eines Dreifamilienhauses, das den Bedürfnissen von drei Generationen entsprechen soll. Es ist interessant, wie sich aus solchen Vorgaben innovative und gleichzeitig höchst wohnliche Architektur entwickeln kann.

Muss ein Architekt in gewisser Weise auch ein Trendforscher sein?

Häuser sind eine langlebige Angelegenheit. Ein Architekt muss sich mit den Themen der Zeit auseinandersetzen, soll aber nicht jedem kurzfristigen Trend aufsitzen.

Wenn Sie auf Ihre bisher realisierten Projekte blicken: Welches davon spiegelt am besten die von Ihnen favorisierte Architektur wieder?

Das kann ich so nicht beantworten. Wir versuchen, bei jedem Projekt für die jeweiligen Nutzer und Umgebung ein möglichst gutes Gebäude zu entwickeln. Dabei gewichten wir Gestaltung, Funktion und Energieeffizienz gleichermassen. Mit diesem Ansatz konnten wir in den vergangenen 13 Jahren vielfältige und interessante Projekte realisieren, seien es Neu- oder Umbauten. Wir durften aber auch einige interessante Umbauten von historischen Gebäuden realisieren. Lediglich circa fünf Prozent der Schweizer Bausubstanz sind unter Denkmalschutz. Ein sorgfältiger Umgang mit unserer Baukultur ist uns ein wichtiges Anliegen.

Erst kürzlich wurde ein von Ihnen realisiertes Projekt mit dem Europäischen Solarpreis ausgezeichnet. Welchen Stellenwert hat ein solcher Preis?

Der Preis bedeutet uns natürlich sehr viel. Wir freuen uns, dass wir nach einigen kantonalen und schweizerischen Auszeichnungen nun sogar europaweite Anerkennung erhalten durften. Innerhalb der Branche sind die schweizerischen und europäischen Solarpreise sicherlich die Auszeichnungen mit dem höchsten Stellenwert, was energieeffizientes Bauen anbelangt.

Interview: Marcel Baumgartner

Bilder: Stéphanie Engeler/zVg.

Wenn Holz zur Familiensache wird

In Hinterforst im St.Galler Rheintal ist ein Holzbau entstanden, der über die Region hinaus auf sich aufmerksam gemacht hat: Der Neubau der Fenkholz AG wurde 2015 mit dem «Prix Lignum» ausgezeichnet. Die Entstehungsgeschichte des Gewerbe- und Industriegebäudes ist ebenfalls eine besondere: Geplant und umgesetzt wurde das Projekt vom Architekten Michael Fenk, dem Sohn der Bauherrschaft.

Fenk und Holz: Diese Kombination ist im Rheintal seit mehr als 125 Jahren verankert. Die Sägerei Fenkholz AG hat sich im Verlauf ihrer Geschichte zum Unternehmen mit grosser regionaler Wertschöpfung entwickelt. Geführt wird der Familienbetrieb von Ruedi und Doris Fenk. Die Söhne Marco und Patrick sind ebenfalls Teil der Firma, die sich ganz der Nutzung von Holz aus der Region verschrieben hat. Dass die Familie an die wachsende Bedeutung dieses wertvollen Rohstoffs glaubt, zeigt die Tatsache, dass sie 2014 am Standort in Hinterforst einen Neubau realisiert hat. Dieser soll die Zukunft des Betriebs für die nächste Generation sichern.



Alle Unternehmer, die am Neubau der Fenkholz AG beteiligt waren, stammen aus dem direkten Umkreis des Standorts.

Mit Liebe zum Werkstoff Holz

Gleichzeitig bildet der Gewerbe- und Industriebau, der vollständig mit unverleimter Fichte umgesetzt wurde, auch eine Referenz in eigener Sache. Geplant und verwirklicht hat das Projekt Michael Fenk,





Architekt Michael Fenk:

«Die Vorgabe war, den Werkstoff Holz in seiner natürlichsten Form einzusetzen, was Chance und Einschränkung zugleich war.»

auch er ein Sohn der Fenkholz-Inhaber. Der Architekt kennt die Philosophie des eigenen Familienunternehmens aus erster Hand und konnte diese entsprechend umsetzen. «Regional, fair, nachhaltig und mit viel Liebe zur Arbeit mit Holz»: So umschreibt Michael Fenk die Haltung, die er mit seinen Eltern und Brüdern gemeinsam hat. Und weiter: «Alle Unternehmer, die am Neubau beteiligt waren, stammen aus dem direkten Umkreis des Standorts.»

Aufmerksamkeit der Fachwelt

Der gelernte Hochbauzeichner hat den Fenkholz-Neubau unmittelbar nach dem Architekturstudium entworfen und ausgeführt. Umso ehrenvoller ist die Tatsache, dass dieses «Frühwerk» bereits die Aufmerksamkeit der Fachwelt erhalten hat: Das Projekt erreichte Rang 2 in der Region Ost beim «Prix Lignum», einem Wettbewerb, bei dem aussergewöhnliche Bauten in Holz ausgezeichnet werden. Michael Fenk betrachtet den «Prix Lignum» als Wertschätzung und Anerkennung seiner Arbeit, zumal sie eine besondere Herausforderung war. «Die Vorgabe war, den Werkstoff

Holz in seiner natürlichsten Form einzusetzen, was Chance und Einschränkung zugleich war», sagt er. Diese ehrliche Haltung zum Werkstoff Holz hat offensichtlich auch die Jury des «Prix Lignum» überzeugt.

Text: Stefan Millius

Bilder: zVg.

Prix Lignum

Mit dem alle drei Jahre verliehenen Prix Lignum wird der «innovative, hochwertige und zukunftsweisende Einsatz von Holz in Bauwerken, im Innenausbau, bei Möbeln und künstlerischen Arbeiten» ausgezeichnet. Indem die Veranstalter herausragende Leistungen rund um Holz mit einem Preis belohnen, wollen sie die Verwendung dieses Rohstoffs fördern. Der Preis wird in fünf verschiedenen Regionen vergeben. Aus den jeweiligen regionalen Preisträgern werden wiederum drei nationale Preisträger gekürt.

Wir suchen laufend Bauland, Abbruch- und Bauprojekte



Manser Immobilien AG | Pündtstrasse 1 | 9320 Arbon
Telefon 071 447 12 23 | Telefax 071 440 40 25
info@mansergroup.com | www.mansergroup.com

Die seriöse Totalunternehmung in der Ostschweiz • seit über 40 Jahren

zili.ch
...baut und renoviert
Bauen für Generationen



- IMMOMESSE Stand 9.1.020
- Beratung am Stand
- Referat am Sa.19.3.2016 16.00Uhr
- Referat am So.20.3.2016 14.30Uhr

Bronschhofen • 071 911 68 22 • www.zili.ch • info@zili.ch



BB-Gebäudereinigung AG www.bb-blitzblank.ch

BLITZ-BLANK

Ihr Fachgeschäft für sämtliche Reinigungen

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

St.Gallen - 071 245 50 55

Rorschach - 071 855 80 90

Diepoldsau - 071 733 13 59

Neue, alte Wohnformen im eigenen Heim

Wer kennt es nicht – das «Stöckli»? Das «Ausziehhaus» war ein auf einer Hofstätte errichtetes kleineres Gebäude, das für die Altbauern errichtet wurde und ihnen nach der Übergabe des Hofes an die Erben als Wohnstätte diente. Immer mehr Menschen denken heute in Generationen und bauen sich ihr «Stöckli» neben dem grossen Wohnhaus oder wandeln das Familienhaus mit einer zusätzlichen Einliegerwohnung ab.



Ein Anbau schafft neue Wohnmöglichkeiten.

Wohnen für Generationen bedeutet nicht nur, moderne Wohnformen wie die Alterswohngemeinschaft zu pflegen, sondern primär einmal, die Möglichkeiten auszuschöpfen, die die eigene Liegenschaft bietet. Fredy Willi, Mitinhaber der Zili AG, Bronschhofen, hat zahlreiche Bauherrschaften, die grosse Häuser auf grossen Grundstücken besitzen und diese in den mittleren Jahren nicht verlassen möchten – wobei «mittlere Jahre» heute die Generation zwischen 55 und 80 Jahren meint. Also dann, wenn die Kinder erwachsen sind, wenn man überflüssigen Platz hat und sich mehr Freiheiten wünscht.

Stöckli oder Einliegerwohnung?

Was liegt näher, als das grosse Grundstück zu teilen und eine zweite Liegenschaft zu erstellen? Oder das grosse Haus so umzubauen, dass eine Einliegerwohnung Platz findet? Die Beweggründe dafür sind vielfältig: Manche denken an eine Pflegeperson, die später zusätzlich in der Liegenschaft wohnen soll, ohne die gleiche Infrastruktur zu benutzen, andere planen, sich die Gartenfreuden (oder -lasten) mit einer weiteren Familie zu teilen. Wieder andere möchten die Kinder in der Nähe haben, und auch der Wunsch,

nicht ganz allein in einer grossen Liegenschaft zu leben, kann eine Rolle spielen.

Neues Haus auf dem Grundstück der Eltern

Das Ehepaar Annemarie und Hans Peter Müller, Anfang 60, hat seinen beiden Söhnen angeboten, dass vorhandene, grosszügige Grundstück in zwei Parzellen aufzuteilen, damit die Söhne ihren Traum vom Eigenheim verwirklichen können. In der Folge entstand auf der neuen Parzelle ein neues Zweifamilienhaus. Das Land kostete die Söhne nichts; zudem sind die Hypotheken günstiger als ein Mietzins, und mit einer Wertsteigerung kann man auch rechnen. «Uns geht es nicht darum, eine zukünftige Betreuung sicherzustellen; das würde die Jungen nur belasten. Aber wir sind Familienmenschen und freuen uns, wieder zusammen zu sein.» Allerdings hat Familie Müller auch an Widrigkeiten gedacht: Sowohl das bestehende Haus wie auch die neuen Liegenschaften sind einfach rollstuhlgängig zu machen – immerhin wisse man ja nie, ob es einen treffe, egal wie jung oder alt man ist.

Tipps für Bauherren

Fredy Willi von der Zili AG hält einige Tipps für Bauherren bereit: «Autonomes Wohnen muss für alle Parteien möglich sein. Das bedeutet, dass jede Wohnung einen separaten Eingang haben muss – und man sollte sich auch nicht gegenseitig auf den Sitzplatz sehen. Falls die Einliegerwohnung für ältere Generationen bestimmt ist, ist rollstuhlgängiges Bauen ein wichtiges Thema. Damit beim behindertengerechten Bauen kein Lift erstellt werden muss, sollte die Wohnung nach Möglichkeit ebenerdig gebaut werden.» Eine Einliegerwohnung hält Fredy Willi in jedem Fall für sinnvoll: «Sie kann ja auch vermietet werden, und dann wohnt man im Idealfall gratis.»

Text: Irene Lanz

Bild: zVg.

Tradition und Fortschritt

Bereits in der zweiten Generation wird die Frick & Gattinger AG geführt. Das Ingenieurbüro aus Vaduz arbeiten mit lokalen und internationalen Architekten zusammen – und blickt optimistisch in die Zukunft.

Seit mehr als einem halben Jahrhundert ist die Frick & Gattinger AG in der Baubranche tätig. Einer der wichtigsten Leistungsschwerpunkte des Vaduzer Ingenieurbüros ist die Tragwerks- und Ausführungsplanung. Dazu zählen unter anderem der Stahlbetonbau und der Fertigteilbau, aber auch der Fassadenbau. «Komplexe Sanierungen von Bauten – auch unter laufendem Betrieb – zählen ebenfalls zu unseren Stärken», sagt Tobias Mähr. Er ist seit März 2015 im Unternehmen tätig. Gemeinsam mit Stefan Walser und dem Senior Korbinian Gattinger ist Mähr Teil der Geschäftsleitung. Gegründet wurde das Unternehmen 1950 von Arthur Frick, Gattinger hat es vor 20 Jahren übernommen. «Derzeit ist die Übergabe an die dritte Generation im Gange mit dem Ziel, das Büro erfolgreich weiterzuführen. Dies stellt für alle Mitarbeiter eine Herausforderung dar, bisher läuft es aber sehr gut», sagt Mähr.

Tausende erfolgreiche Projekte

Über 3000 Bauvorhaben für Architekten, Bauherren und Baufirmen hat das Unternehmen seit seiner Gründung realisiert. Als eines der zahlreichen Vorzeigeprojekte nennt Mähr die Gebäude «Tic Tric Trac». Diese wurden gemeinsam mit den Architekten Baumschlager Eberle an der Räfelstrasse in Zürich realisiert. «Unsere Leistungen umfassten dabei die Tragwerksplanung Hochbau und Tiefbau mit komplexer Baugrubensicherung und Unterfangungen, die Ausführungsplanung und Fachbauleitung», so Mähr. Auch beim Neubau eines Parkhauses für die ThyssenKrupp Presta AG in Eschen war die Frick & Gattinger AG als Generalplaner tätig. Auf dreizehn Ebenen bietet das Parkhaus 620 Stellplätze. Mähr fügt an: «Es ist in einer besonders wirtschaftlichen Stahlverbundbauweise ausgeführt. Die Fassade aus stranggepressten Aluminiumprofilen verleiht dem Zweckbau ein schlicht-elegantes Aussehen.»

*Tic Tric Trac:
Skelettbauten mit
Tragstruktur aus Stahl-
beton, 2 Untergeschosse
und 7–11 Obergeschosse.*





Die Geschäftsleitung der Frick & Gattinger AG:
Tobias Mähr, Korbinian Gattinger und
Stefan Walser:

«Wichtig ist dem Unternehmen die zeitige und enge Zusammenarbeit mit den Architekten.»

Das Büro arbeitet regelmässig mit Architekten aus der Region zusammen – so aktuell neben anderen auch mit Baumschlagler Eberle oder Cavegn Architekten Schaan. «Darüber hinaus haben wir auch international Kontakte zu renommierten Architekten, beispielsweise David Chipperfield Architects, Bak Gordon Arquitectos in Portugal, Innauer-Matt Architekten in Vorarlberg», so Mähr. «In den meisten Fällen werden wir in einer frühen Phase des Projekts direkt vom Architekten kontaktiert, dies kann im Rahmen eines Wettbewerbs oder während des Vorprojektes sein.» Wichtig ist dem Unternehmen die zeitige und enge Zusammenarbeit mit den Architekten. «Persönliche Besprechungen sind auch in Zeiten von Videokonferenzen immer die bevorzugte Form der Kommunikation, weil am effizientesten. Die Ideen und Konzepte, die dabei entwickelt werden, dienen oft als Grundsteine für eine erfolgreiche Projektabwicklung.» Falls das Büro als Generalplaner oder -Unternehmer tätig ist, fragt es direkt Architekten an.

Verstärkte Nachfrage

«In jüngster Zeit werden von Kunden immer häufiger auch Generalplanerleistungen und Totalunternehmerleistungen gewünscht. Diese Leistungen werden in Zukunft wesentlich an Bedeutung gewinnen, hier wollen wir noch stärker werden», sagt Mähr. Aktuell arbeitet das Büro an verschiedenen Hochbau- und Industrieprojekten. «In Romanshorn haben wir soeben das Vorprojekt für den Ersatzneubau der Sekundarschule abgeschlossen», so Mähr. Es gebe wieder verstärkte Nachfrage von der lokalen Industrie und die Auftragslage sei gut. «Sehr interessant ist ein Architekturwettbewerb, den wir derzeit für einen Kunden organisieren. Wir hoffen, dass das Projekt nach der Jurierung auch umgesetzt wird und wir mit dabei sein dürfen.»

Text: Eva Hediger

Bilder: zVg.

*Parkhaus Eschen:
620 Stellplätze auf
13 Ebenen, Stahlverbundbauweise, Fassade aus stranggepressten Aluminiumprofilen.*



Energie sparen dank kompetenter Beratung

Nie zuvor gab es so viele Möglichkeiten, den eigenen Energieverbrauch zu optimieren, ohne beim Komfort Abstriche zu machen. Die Fachleute der Energieagentur St.Gallen wissen, wie man Energie im Haushalt effizienter nutzt und so Kosten senkt. Sie zeigen aber auch, wie Haus- und Wohnungsbesitzer Fördergelder für die Modernisierung von Anlagen und Gebäuden erhalten. An der Immo Messe Schweiz haben Besucherinnen und Besucher die Gelegenheit zu einer individuellen Beratung.

Ob Heizung, warmes Wasser oder Strom für die immer zahlreicher werdenden elektronischen Geräte: Ohne Energie geht nichts mehr im 21. Jahrhundert. Dank moderner Technologie ist es heute möglich, Energie nachhaltig zu produzieren und zu nutzen, ohne auf Annehmlichkeiten verzichten zu müssen – und gleichzeitig erst noch Kosten zu sparen und den CO₂-Ausstoss zu reduzieren. Mit dem Ersatz alter Geräte durch effizientere Modelle oder einer energetischen Modernisierung des Gebäudes erreicht man

oft eine massive Optimierung. Viele dieser Massnahmen werden zudem von Bund, Kanton oder Gemeinde finanziell unterstützt. Nur: Wie findet man als Laie heraus, welche Schritte die richtigen sind und wie man Fördergelder beantragt?

Individuelle Erstberatung

Die Energieagentur St.Gallen ist die Drehscheibe im Kanton für solche Fragen. Sie berät Privatpersonen, Unternehmen, Verbände, Gemeinden und Regionen





Beratung an der Immo Messe Schweiz

Die Energieagentur St.Gallen bietet eine Reihe unterschiedlicher Beratungsmöglichkeiten an. Interessierte können auch ihren Besuch an der Immo Messe Schweiz für eine erste Beratung nutzen. Um möglichst vielen Personen diese Gelegenheit zu geben, ist eine vorgängige Terminreservation nötig. Diese kann schnell und einfach online erfolgen. Auf der Webseite der Energieagentur sind auch weitere Informationen zu den Dienstleistungen zu finden.

www.energieagentur-sg.ch

zu Energiethemen. Die Beratung erfolgt für die Bevölkerung kostenlos, unabhängig und unverbindlich. Dabei setzt die Energieagentur auf kurze Wege, beispielsweise mit der telefonischen Erstberatung. Mit einem einzigen Anruf auf die Nummer 058 228 71 71 erhalten Interessierte Informationen zu Themen wie Gebäudeoptimierung, Heizung, Haushaltsgeräte, Beleuchtung und Mobilität. Wie lassen sich Energiekosten senken, sind bestimmte Geräte energieeffizient, welches Heizsystem ist im individuellen Fall das Richtige? Wer das direkte Gespräch einem Anruf vorzieht: Nicht in allen, aber in einer Reihe von St.Galler Gemeinden besteht auch das Angebot der persönlichen Erstberatung direkt im Gemeindehaus. In diesen Fällen wird die Beratung durch die Gemeinde finanziert.

Nicht nur Eigentümer, auch Mieter profitieren von der Beratung der Energieagentur. Das neue Angebot heisst «Strom im Haushalt». Vor Ort zeigt ein Profi in weniger als einer Stunde, wie man zuhause Strom spart – und damit auch Geld. Wer sich über einen steigenden Stromverbrauch ärgert und nicht weiss, wo Sparpotenzial liegt, erfährt hier, wie er mit einfachen Mitteln Kosten reduziert.

Gebäudemodernisierung mit Zukunft

Ein wichtiger Baustein bei der Energieoptimierung sind Modernisierungsmassnahmen am Gebäude. Drei Viertel unserer Wohnbauten stammen aus der Zeit vor 1980 und verfügen über eine ungenügende Dämmqualität. Die Investitionen für eine Modernisierung lohnen sich deshalb mittel- und langfristig, denn die Einsparungsmöglichkeiten bei der Energie sind immens. Allerdings ist es wichtig, die Modernisierung auf der Basis eines Gesamtkonzepts an die Hand zu nehmen, statt ziellos einzelne Massnahmen auszuführen. Auch hier können die Spezialisten der Energieagentur kompetent Auskunft geben.

Im Kanton St.Gallen werden solche Optimierungen schon seit längerer Zeit mit Förderprogrammen, die finanzielle Beiträge vorsehen, unterstützt. Ab 15. März 2016 treten zwei zusätzliche Massnahmen in Kraft, die helfen sollen, die Steigerung der Gebäudeeffizienz sowie die Produktion an erneuerbaren Energien voranzutreiben. Die erste besteht in der Erstellung eines gesamtheitlichen Konzepts zur Gebäudemodernisierung inklusive Vorschlägen für die konkrete Umsetzung. Die Kosten für dieses Konzept trägt der Kanton zu rund 75 Prozent. Wer sich dann innerhalb von zwei Jahren nach der Konzepterstellung zur Ausführung einer Massnahme entscheidet, erhält zusätzlich einen attraktiven Bonus.

Ersatz von Elektro-, Öl- und Gasheizungen

Bereits seit Anfang 2015 unterstützt der Kanton den Ersatz von Elektroheizungen finanziell. Mit der zweiten neuen Fördermassnahme wird dieser Ansatz nun noch ausgeweitet: Ab dem 15. März 2016 werden auch Beiträge geleistet, wenn eine Öl- oder Gasheizung durch eine Wärmepumpe ausgetauscht wird.

Mehr wissen dank Referaten

Im Rahmen der Immo Messe Schweiz bietet die Energieagentur St.Gallen zwei Referate, die Interessierten wertvolle Informationen bieten, vor allem zu den neuen Förderprogrammen des Kantons:

- Samstag, 19. März, 15.00 Uhr /
Sonntag, 20. März, 12.00 Uhr: «Dank Energieberatung zum Bonus für Ihr Gebäude»,
Silvia Gemperle, Leiterin Energie und Bauen
- Samstag, 19. März, 12.00 Uhr /
Sonntag, 20. März, 15.00 Uhr: «Einsteigen – mit erneuerbarer Wärme in die Zukunft»,
Philipp Egger, Geschäftsleiter

ST-ONE – Die neue Insel aus Stein: Gebündelte Kraft aus Jahrtausenden

Anlässlich der Swissbau 2016 präsentierte die Hans Eisenring Küchenbau AG die Naturstein-Kücheninsel ST-ONE. Mit dieser besinnt sich das Ostschweizer Familienunternehmen zurück auf das Unverfälschte und Echte.



Die ST-ONE besticht mit Natursteinfronten in 10 mm Stärke und feiner Fasenkante, einem durchlaufenden Strukturbild und einer eleganten Griffschiene. Jeder Monolith ist ein Unikat und in vier unterschiedlichen Steinarten erhältlich. Die Dimension – ob Kubus oder Quader – ist für jede Steinart frei wählbar. Somit stehen mit den vier Gesteinsarten und drei Dimensionen zwölf Grunddesigns zur Verfügung, die sich durch individuelle Anordnung der eingearbeiteten Naturstein-Spüle links oder rechts oder durch das Weglassen der Spüle zu einer Vielzahl höchst persönlicher Geschmacksdimensionen kombinieren lassen. Die edlen Massivholz-Schubladen, wahlweise in Räuchereiche oder europäischem Ahorn, werden in verzinkter Ausführung montiert

und können optional mit einer Beleuchtung ausgestattet werden.

Vielfalt aus der Küchenhauptstadt

Der ST-ONE Monolith lässt sich als Gestaltungselement nahtlos in jedes Küchenensemble integrieren und wertet dies zu einer einzigartigen Komposition auf. Der passende Rahmen kann auf Wunsch nach Mass zusammengestellt werden. Auf insgesamt 2400 m² Ausstellungsfläche der Marken Eisenring und Poggenpohl finden Bauherren sowie Architekten und Generalunternehmer Inspiration rund um das Thema Küche. Das Hans Eisenring Beratungs- und Verkaufsteam nimmt Kundenwünsche auf und erweckt persönliche Küchenträume mittels 3D-Visualisierung zum Leben.



Hans Eisenring
KÜCHENBAU

Hans Eisenring AG

Pumpwerkstrasse 4, 8370 Sirnach

Tel. 071 969 19 19

www.kuechenhauptstadt.ch

Mo bis Fr: 8.00–12.00 Uhr, 13.30–18.00 Uhr

Sa: 8.00–12.00 Uhr

«Mehr als Möbel verschieben»

Ingrid Fries hilft Menschen, Blockaden mit Feng-Shui zu lösen. Auch ihr hat die fernöstliche Lehre bereits geholfen – und bestimmt seit mehreren Jahren nicht nur das Privatleben, sondern auch den Berufsalltag.



*Feng-Shui-Beraterin
Ingrid Fries: «Ich muss
mir so einiges anhören.
Viele haben einfach
Angst, weil sie die
Branche nicht kennen.»*

Feng-Shui ist eine Jahrtausende alte Lehre aus China: Mit einer besonderen Gestaltung der Wohn- und Lebensräume soll die Harmonisierung des Menschen mit seiner Umgebung erreicht werden. Auch in der Schweiz interessieren sich immer mehr Personen für diese Philosophie – so auch Ingrid Fries. Vor einigen Jahren hat die Ostschweizerin selber eine Feng-Shui-Beratung gebucht: «Die Analyse ergab, dass

tig ist das aufmerksame Zuhören, denn auch Kleinigkeiten sind bei einer Feng-Shui-Beratung von grosser Bedeutung. «Ich schaue die Liegenschaft genau an und lasse jeden Raum auf mich einwirken. Die Lernthemen, die eine Familie oder eine Firma hat, sind spürbar und sind die Psychologie der Räume», so Fries.

Erst nach einer gründlichen Bedenkzeit beginnt Fries mit der Berechnung, die zu einer genauen Analyse führt. «Die Themen und die entsprechenden Korrekturen werden in einem schriftlichen Bericht festgehalten. Beim zweiten Besuch erkläre ich das Dossier und was zu tun ist, um neue Wege aufzuzeigen.» Wieder werden in einem Gespräch die Veränderungen und deren Auswirkungen besprochen. Bei der dritten Visite besichtigt Fries gemeinsam mit den Kundinnen und Kunden die Räume, und allfällige Unklarheiten werden beseitigt.

Komfortzone verlassen

Oft sei ihre Kundschaft überrascht, wie umfangreich die Beratung sei. «Doch Feng-Shui ist mehr, als nur Möbel in eine andere Ecke zu schieben», betont Ingrid Fries. «Themen müssen angegangen und die Komfortzone verlassen werden. Das ist nicht immer angenehm und mit Arbeit verbunden. Meine Kunden sind dankbar, dass Themen von aussen treffend angesprochen werden.» Geschäftskunden wünschen sich ein Farbkonzept, Klarheit, die korrekte Aufteilung der Räume und des Chefbüros oder wissen nicht mehr weiter. «Feng-Shui gibt einen zusätzlichen Anstoss.» Aber auch Privatpersonen melden sich oft bei Fries. «Menschen mit unerfülltem Kinderwunsch, mit Burn-out, allgemeiner Unzufriedenheit und Stagnation gehört zu den Privatkunden», so die Beraterin.

Längere Zeit arbeitete die Herisauerin neben ihrer Beratungstätigkeit als kaufmännische Angestellte. Mittlerweile konzentriert sich Ingrid Fries vollumfänglich auf Feng-Shui. «Seit zwei Jahren biete ich auch Kurse an. Feng-Shui und Home Staging macht einfach mehr Spass, und mit meiner Teilnahme an der Immobilienmesse setze ich in meinem Werdegang einen neuen Akzent in diese Richtung.»

Geschäftskunden wünschen sich ein Farbkonzept, Klarheit, die korrekte Aufteilung der Räume und des Chefbüros oder wissen nicht mehr weiter.

meine Karriere blockiert ist. Ich setzte eine Korrektur an – und die Blockierung konnte gelöst werden. Neue Möglichkeiten taten sich auf.» Sofort realisierte Fries: «Feng-Shui ist mein Weg.» Einige Woche später startete sie bereits den Master in Feng-Shui.

Umfassende Beratung

Der erste Besuch ist unverbindlich und dient dem Kennenlernen. «Ich erkläre, was ich anbiete, und der Kunde entscheidet, wie weit er gehen möchte. Wich-

Text: Eva Hediger

Bild: Stéphanie Engeler

Der Umzugshelfer

Auch sein neuestes Businessmodell ist ein voller Erfolg: Seit Frühling des vergangenen Jahres vermietet der Unternehmer Erik Streller-Shen Umzugskisten – und vervielfachte nach kurzer Zeit bereits die Standorte. Wieso die Geschäftsidee einschlug und wie er das weitere Entwicklungspotenzial beurteilt, erklärt er gegenüber dem LEADER.

Fast ein Dutzend Mal ist Erik Streller-Shen umgezogen. Vor jedem Wohnungswechsel musste er mühsam Bananenkisten organisieren. Beim Surfen stiess der Unternehmer schliesslich auf ein amerikanisches Unternehmen, das Umzugskisten aus Kunststoff vermietet. Das Angebot faszinierte Streller-Shen. Umgehend überlegte er sich, ob diese Idee auch hierzulande funktionieren würde: «Die Statistiken sprechen von rund 480 000 Umzügen pro Jahr in der Schweiz. Da braucht es eine einfache Mehrwegalternative zu den immer schwieriger erhältlichen Bananenkisten und Kartonschachteln.»

Bereits während seines Studiums an der Universität St.Gallen gründete er die heutige Go! Uni-Werbung AG.

Einfache Idee mit komplexen Abläufen

So eröffnete Streller-Shen im Mai 2015 die ersten LeihBOX-Filialen in St.Gallen, Wil/Henau und Herisau. Nur vier Monate später folgte dann bereits die Realisation des zehnten Standortes. Das Konzept von LeihBOX ähnelt jenem des amerikanischen Vorbildes: Bis zu maximal zwölf Monate im Voraus buchen die Kunden die faltbaren Mehrwegbehälter. Diese werden dann am gewünschten Standort abgeholt oder geliefert. Nach dem Umzug werden die Kisten zurückgebracht oder beim neuen Zuhause vom Logistikpartner abgeholt. «Eine einfache Idee – hinter der komplexe Abläufe stecken», so Streller-Shen. «Beispielsweise kann es vorkommen, dass Kunden die Mietdauer der Artikel verlängern oder die gemieteten Artikel nur zum Teil zurückbringen.» Dies alles müsse im Ablauf berücksichtigt werden, damit stets genügend Mengen zum jeweils gewünschten Zeitpunkt verfügbar seien. Doch der Unternehmer und sein Team kämpfen nicht nur mit logistischen Herausforderungen: Die traditionelle Kartonschachtel sei noch fest in den Köpfen der Menschen verankert, so Streller-Shen. Er ist jedoch überzeugt, dass die Vorteile der Mehrweg-Umzugsboxen gegenüber den Kartonschachteln überwiegen und sich entsprechend etablieren werden. «Hat man sie einmal bei sich, füllt man sie und kann sie dann platzsparend stapeln, ohne dass man be-

fürchten muss, dass die Kisten nachlassen. Während des Umzugs bieten unsere Boxen durch ihre stabile Bauweise und Wasserbeständigkeit einen wirklich sicheren Stauraum.» Beim Umzug könne man die Boxen auf einen Transportroller stapeln und bequem bis zu fünf Kisten vor sich her schieben. Und einmal im neuen Heim angekommen, müsse man sich nicht mit lästigem Klebeband und kaputten Kartonschachteln herumschlagen.

Erfolgreiche Start-ups

Ein weiterer Pluspunkt: Die Kisten verstopfen nicht den neuen Keller, sondern werden zusammengeklappt und platzsparend an den nächsten Standort gebracht. Auch aus ökologischer Sicht macht die Leihbox Sinn: «Unser Ziel ist es, die Menschen zu sensibilisieren, dass für jede Kartonschachtel Bäume gefällt werden mussten und dass es die Mehrwegalternative gibt.» In Zukunft will Erik Streller-Shen die Dienstleistung in der Schweiz flächendeckend anbieten. Er wünscht sich: «Private wie Unternehmer sollen beim Gedanken an den nächsten Umzug oder an die nächste Renovation von sich aus an LeihBOX denken.»

LeihBOX ist nicht das erste, erfolgreiche Unternehmen des Henauers: Bereits während seines Studiums an der Universität St.Gallen gründete er die heutige Go! Uni-Werbung AG. Die Agentur ist spezialisiert auf Kommunikation im Umfeld von Universitäten und Fachhochschulen. «Wir bieten Organisationen den einfachsten Zugang zu über 3000 Hochschulen in Europa. Wir entwickeln Konzepte für Employer Branding oder für die Promotionen von Dienstleistungen und Produkten bei den Studenten», so Streller-Shen. Vor zwei Jahren lancierte er Geotargads.com, das standortbasierte Handywerbung bietet. «Man kann Anzeigen in rund 1.2 Millionen Apps buchen, welche im Umkreis einer beliebigen Adresse von den Handy-Nutzern verwendet werden», erklärt Erik Streller-Shen. Man darf also gespannt sein, welche Idee der umtriebige Unternehmer als Nächstes realisieren wird.

Text: Eva Hediger

Bild: Stéphanie Engeler

Unternehmer Erik Streller-Shen.

In Zukunft will er die Dienstleistung in der Schweiz flächendeckend anbieten.



Sicherheit für Mensch und Gut

Vor Einbrüchen kann man sich schützen. Dieser Überzeugung ist Stefan Ruchti, der seit diesem Sommer die Frauenfelder Siedler Alarm GmbH leitet. Der Fachmann weiss, vor welcher Technik sich Diebe fürchten müssen.

Ungefähr jede sechste aktenkundige Straftat ist ein Einbruch in ein Wohnhaus, ein Ladengeschäft, einen Gewerbebetrieb oder ein anderes Objekt. Zwischen 4000 und 6500 Einbruchdiebstähle ereignen sich jeden Monat in der Schweiz. Während im Sommer die Zahl vergleichsweise niedrig ist, häufen sich in den Herbst- und Wintermonaten vor allem bei Privatpersonen die Einbrüche. Diese sind für die Betroffenen nicht nur kostspielig, sondern rufen auch ein belastendes Gefühl der Verunsicherung hervor.

Ungefähr jede sechste aktenkundige Straftat ist ein Einbruch in ein Wohnhaus, ein Ladengeschäft, einen Gewerbebetrieb oder ein anderes Objekt.

Mit Qualität überzeugen

Wer sich gegen Einbrecher schützen will, meldet sich in der Ostschweiz beispielsweise bei der Siedler Alarm GmbH. 1993 wurde das Unternehmen in Frauenfeld gegründet, das sich auf die Sicherheit von Personen und Waren spezialisiert hat. Vorsitzender der Geschäftsführung ist seit Anfang August 2015 Stephan Ruchti. Da die Siedler Alarm GmbH mit neun Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu den Kleinunternehmen zählt, ist der Leiter auch mit der Akquise von Aufträgen, Pflege der Kunden- und Lieferantenbeziehungen und der Projektleitung beschäftigt. «Die grösste Herausforderung besteht wohl darin, die Prioritäten richtig zu setzen», erzählt Ruchti. Die Grösse von Siedler Alarm GmbH zählt zu ihren Stärken: «Als kleines Unternehmen sind wir flexibel und stetig am Puls des Markts. So können wir Innovationen prüfen und sehr schnell unseren Kunden anbieten.» Das Motto des Unternehmens lautet: «Geht nicht, gibt es bei uns nicht». Ruchti und sein Team gehen spezifisch auf die Bedürfnisse der Kundinnen und Kunden ein. «So können wir die Programmierung der Systeme gemäss Kundenwunsch vornehmen. Weiter sind wir in der Lage, drahtgebundene Systeme auch bei bestehenden Gebäuden so zu installieren, dass kaum ein Kabel sichtbar ist», erklärt der Geschäftsleiter. Gegen Konkurrenten will man sich mit einem Top-Service, dem Einsetzen von qualitativ hochwertigem Material des jeweiligen Marktführers sowie einem fairen Preis-Leistungs-Verhältnis durchsetzen. Auch setzt Ruchti auf seine Angestellten: «Ihre Kompetenz und ihr freundliches

Auftreten werden von unseren Kunden sehr geschätzt. So erhalten wir viele Aufträge durch Weiterempfehlungen der bestehenden Klientel.» In der Branche sei es wichtig, dass die Kundschaft auf einen verlässlichen und seriösen Partner zählen kann.

Mehr als ein Alarm

Das Unternehmen hat sich auf Privatkunden und KMU spezialisiert. «Beide Geschäftszweige sind uns wichtig. Die Bedürfnisse unserer Kunden sind jedoch sehr unterschiedlich», so Stephan Ruchti. Er rät allen zu einer Einbruchmeldeanlage, die ihr Zuhause schützen wollen oder wertvolle Objekte respektive schwierig zu beschaffende Gegenstände sichern möchten. Letzteres ist die Motivation der meisten Geschäftskunden. «Im privaten Bereich will man sich vor dem ungunstigen Gefühl schützen, dass ein Fremder in die Privatsphäre eindringt und man will seine Familie in Sicherheit wissen.» Laut Ruchti steige das Sicherheitsbedürfnis der Bevölkerung und somit auch die Nachfrage nach Alarmanlagen: «Die Zeichen stehen auf Sturm. Der Terror ist mittlerweile in Europa angekommen. Die Schweizer Wirtschaft beginnt zu schwächeln.» Neben herkömmlichen Alarmsystemen und Brandmelder setzt die Siedler Alarm GmbH auf zahlreiche Innovationen: So bietet das Unternehmen schlüssellose Schliesssysteme an. Ruchti lobt den hohen Komfort dieser Lösungen. «Im privaten Bereich sind biometrische Systeme sehr gefragt. Im KMU-Bereich bieten Schliesssysteme dank der Zutrittsbeschränkung ein hohes Mass an Sicherheit», fügt er an. Auch offeriert das Unternehmen Sicherheitsnebelsysteme, die immer öfters eingesetzt werden. Diese können einen Raum in Sekunden komplett in Nebel verhüllen, sodass ein Eindringling nichts mehr sehen kann. «Diese Systeme sind überall dort gefragt, wo der Faktor Zeit eine wichtige Rolle spielt. Einbrecher wissen, dass von der Alarmdetektion bis zur Intervention durch die Polizei eine gewisse Zeit verstreicht.» In Zukunft will das Unternehmen sein Marktgebiet ausbauen und sich im Bereich der Videoüberwachung besser positionieren. «2015 haben wir uns bei Milestone – dem Marktführer im Bereich Video-Management-Systeme – als Gold-Partner zertifiziert, dies ist ein erster Schritt in die richtige Richtung.»

Text: Eva Hediger

Bild: Stéphanie Engeler

Geschäftsführer Stephan Ruchti (links)
zusammen mit Projektleiter Daniel Meyer:

**«Die grösste Herausforderung besteht
darin, die Prioritäten richtig zu setzen.»**



«Die Illusion des schnellen Erfolgs»

Wer eine Immobilie mietet oder kauft, fällt wichtige persönliche Entscheide. Endverbraucher sollen sich dabei auf Immobilienfachleute verlassen können. Warum es das Qualitätssiegel des Schweizerischen Verbands der Immobilienwirtschaft (SVIT) braucht, erklären Thomas Mesmer und Monika Rufer vom Vorstand des SVIT Ostschweiz.

Monika Rufer, Thomas Mesmer, die Baukonjunktur zeigt erste Bremsspuren. Ist der langjährige Bauboom definitiv vorbei?

Mesmer: Es hat eine leichte Abschwächung stattgefunden. Die Baubranche befindet sich aber nach wie vor auf einem sehr hohen Niveau, von einer Normalisierung sind wir noch weit weg. In der Vermietung und im Verkauf stellen wir ein leichtes Überangebot fest.

Rufer: Aktuell gibt es ein grosses Angebot an Eigentumswohnungen. Die Interessenten haben die Auswahl, können verschiedene infrage kommende Objekte vergleichen. Das führt zu einer tendenziell längeren Vermarktungszeit.

«Der Mietwohnungsbau ist in den vergangenen Jahren etwas vernachlässigt worden. Es wurden eher hochpreisige Wohnungen produziert.»

Welche Objekte werden am stärksten nachgefragt?

Rufer: Das Stockwerkeigentum gilt als attraktiv. Eigentumswohnungen sind deshalb nach wie vor sehr gesucht, aber auch das klassische Einfamilienhaus.

Mesmer: Prognostiker suggerieren zwar, das Einfamilienhaus habe keine Zukunft, wegen der Beschränkungen durch die Raumplanung und wegen der strengeren Finanzierungsvorschriften. Aber der grosse Traum der Schweizer Familie ist nach wie vor das Einfamilienhaus. Das wird noch lange so bleiben, vor allem auch in unserer Region. Hier kann man diesen Traum noch realisieren.

Viel wird in Mehrfamilienhäuser investiert. Was passiert in diesem Segment?

Rufer: Für die institutionellen Anleger wird es immer schwieriger, gute Mehrfamilienhäuser an guten Lagen einzukaufen, um ihr Portfolio zu ergänzen. Diese Investoren müssen bereit sein, auch an B-Lagen zu investieren und Kompromisse einzugehen.

Mesmer: Der Mietwohnungsbau ist in den vergangenen Jahren etwas vernachlässigt worden. Es wurden eher hochpreisige Wohnungen produziert. Wenn die Zinswende kommt und die Mietzinsen ansteigen sollen, gibt es da kaum mehr Spielraum für Mietzinserhöhungen. Trotzdem bin ich der Auffassung, dass sich ein Mehrfamilienhaus mit Mietwohnungen gut vermarkten lässt.

Wie gut sind diese Zeiten für die Immobilienbranche?

Mesmer: Alles, was produziert worden ist, muss jetzt bewirtschaftet werden. Es hat ausreichend Arbeit für die ganze Branche, ob jemand plant, begründet, verkauft, baut, bewirtschaftet oder abbricht. Leider stellen wir fest, dass die Hürde, sich als Bewirtschafter selbstständig zu machen, tief ist. Mit einem Laptop, einem Telefon und einem Bürotisch kann man schon loslegen. Die Aufgaben sind aber anspruchsvoll: Man begleitet den Lebenszyklus einer Liegenschaft – und es geht immer um viel Geld. Die Schwelle zur Unprofessionalität ist klein, und es gibt nicht wenige Feierabendbüros, die in der Bewirtschaftung tätig werden.

Für den Konsumenten ist es aber schwierig, Qualität zu erkennen?

Rufer: Für jemanden, der einen Immobilienfachmann bezieht, ist es wichtig zu wissen, dass diese Person gut ausgebildet ist und über fachliche Erfahrung sowie Know-how verfügt. Deshalb setzen wir auf das Gütesiegel SVIT: Dieses steht für Qualität und Professionalität, und damit wollen wir den Konsumenten eine Orientierungshilfe geben.

Was tut der SVIT, um bekannter zu werden?

Rufer: Wir treten in den Medien mit Fachartikeln, Interviews und Einschätzungen zur Marktsituation auf, aber auch mit Inseraten bewerben wir unser Gütesiegel. 2016 legen wir den Fokus auf die Aus- und Weiterbildung. Damit wollen wir die fachliche Kompetenz und das Know-how unserer Mitglieder unterstreichen.



*Monika Rufer und
Thomas Mesmer vom SVIT
Ostschweiz: «Wir sind
Generalisten und müssen
unsere Grenzen kennen.»*

Was für Leute braucht es im Immobilienberuf?

Rufer: Es braucht ganz klar den Willen, in der Branche Fuss zu fassen und sich Fachwissen anzueignen, besonders auch in rechtlicher Sicht. Durchsetzungsvermögen und Ausdauer sind ebenfalls gefragt, denn viele haben noch die Illusion, dass man rasch zum Erfolg komme. Aber es ist oft ein langer, verschleissender Weg.

Die Aufgaben eines Immobilienprofis sind herausfordernd und es braucht die richtige Einstellung, Professionalität und persönliches Format.

Mesmer: Man muss sich bewusst sein, wobei man Menschen berät und unterstützt. Es geht ums Wohnen, um einen privaten und intimen Bereich, der für das Wohlbefinden bestimmend ist. Vor allem geht es hier um Entscheide, die viele Menschen nur einmal im Leben fällen. Es wäre fatal, wenn man sich dabei

auf jemanden verliesse, der nicht über ausreichende Erfahrung und Fachkenntnisse verfügt.

Von Immobilienfachleuten wird also viel verlangt.

Mesmer: Wir sind Generalisten und müssen unsere Grenzen kennen. Es geht oft um hohes Kapital und um Entscheidungen, die vielfach nur einmal im Leben getroffen werden. In der Bewirtschaftung muss man sich auch bewusst sein, dass wer uns anruft, sich nicht bedanken will, sondern ein Problem hat. Wir organisieren also keine Kindergeburtstage.

Rufer: Die Aufgaben eines Immobilienprofis sind herausfordernd und es braucht die richtige Einstellung, Professionalität und persönliches Format. Der Dienstleistungsfokus soll schliesslich immer im Vordergrund stehen.

www.svit.ch/de/svit-ostschweiz

Text und Bild: Martin Sinzig

Sanitas Troesch – die beste Adresse fürs neue Bad

Das Einrichten der eigenen vier Wände ist eine wunderschöne Aufgabe, für die man sich besonders viel Zeit nehmen sollte, denn erst mit der Einrichtung wird das neue Heim vollendet und zu einem Zuhause, in dem man sich rundum wohlfühlt. Gerade wenn ein neues Bad zur Diskussion steht, will jedes Detail gut überlegt sein, denn die Investition muss sich über viele Jahre lohnen. Da ist ein verlässlicher, kompetenter Partner Gold wert. Wir von Sanitas Troesch begleiten Sie vom ersten Beratungstermin bis zur Lieferung und unterstützen Sie jederzeit mit fachmännischem Rat und persönlichem Engagement.

Badeinrichtungen für Qualitäts- und Stilbewusste

Am besten beginnen Sie die Planung Ihrer Badeinrichtung mit einem Besuch in unserer Ausstellung. Der Showroom, der letztes Jahr komplett neu gestaltet wurde, bietet Ihnen Ideen und Inspirationen, Vielfalt und Auswahl, Information und Übersicht. Wir zeigen Ihnen aussergewöhnliche Gestaltungsbeispiele und Planungslösungen für individuelle Bäder und nehmen uns Zeit

für Sie. In angenehmer Atmosphäre werden sich hier Ihre Ideen Schritt für Schritt konkretisieren: Ob Sie ein kleines Gästebad oder ein luxuriöses Designbad planen. Das Angebotsspektrum von Sanitas Troesch umfasst hochwertige Produkte der führenden Hersteller sowie die eigene Marke Alterna day by day, die sich mit zeitgemässen Badeinrichtungskollektionen einen Namen gemacht hat. Alles in allem attraktive Lösungen für jedes Budget. Unsere Profis stehen zur Seite, wenn es

Aussergewöhnliche Auswahl für individuelle Bäder.





links: Showroom mit attraktiven Planungsbeispielen.

rechts: Badeinrichtungen für jeden Stil.

Küchenexpress-Beratungszentrum: Der spezielle Service für Apparatetausch und Küchenrenovierungen.

um die Kombinationsmöglichkeiten der einzelnen Komponenten und die Umsetzung Ihrer Wünsche geht.

Komfort und Sicherheit, ein grundlegender Anspruch

Unsere Fachberater befassen sich eingehend mit Ihrem Projekt, damit bei der Badplanung alle Bedürfnisse geklärt und auch jene Themen angesprochen werden, die gerne vergessen gehen. So stehen nicht nur Fragen nach Komfort und Ästhetik im Mittelpunkt, sondern auch die Themen Ergonomie und Sicherheit. Schliesslich soll die persönliche Wohlfühloase ihrem Namen in jeder Lebenssituation gerecht werden. Und selbstverständlich gehören auch Lösungen für barrierefreies Bauen zu unserem Angebot. Diese kann man in einem speziellen, 1:1 eingerichteten Testraum für barrierefreie Bäder sogar persönlich ausprobieren.



Spezieller Service, wenn's in der Küche klemmt oder Apparate streiken

Kennen Sie den Küchenexpress von Sanitas Troesch? Manchmal braucht es ja nur kleine Anpassungen, eine Ergänzung oder Reparatur – und die Küche ist wieder wie neu. Oder aber es braucht ganz schnell Hilfe, wenn Waschmaschine, Tumbler oder ein Küchengerät aussteigt. Dann ist der Küchenexpress von Sanitas Troesch der richtige Troubleshooter und umgehend zur Stelle: der superschnelle Service ersetzt im Notfall defekte Geräte innert 24 Stunden. Wenn Sie uns etwas länger Zeit lassen, planen und erneuern wir Ihre ganze Küche.

Alles aus einer Hand

Nutzen Sie die Kompetenz und Erfahrung von Sanitas Troesch, wenn es um Ihr neues Bad geht – oder wenn in der Küche nicht mehr alles zum Besten steht. Bei uns ist Ihr Projekt in den besten Händen, darauf können Sie sich verlassen.



Sanitas Troesch AG

Simonstrasse 5
9016 St. Gallen
Tel. +41 71 282 55 55
Fax +41 71 282 56 56

st.gallen@sanitastroesch.ch
www.sanitastroesch.ch
www.kuechenexpress.ch

Öffnungszeiten

Montag bis Donnerstag 8.00 bis 12.00 Uhr und
13.00 bis 18.00 Uhr sowie nach Vereinbarung
Dienstag und Donnerstag bis 20.00 Uhr
Freitag von 8.00 bis 12.00 und 13.00 bis 17.00 Uhr
Samstag von 9.00 bis 14.00 Uhr

Begeisterte Kunden als Fundament

METHABAU ist der Technologieführer im Bereich hochwertiger, mehrgeschossiger Gewerbebauten mit hohem Vorfabrikationsgrad und innovativer Lösungen im Wohnungsbau. Wir erkennen Immobilienpotenziale und setzen diese marktgerecht und gewinnbringend für unsere Kunden um.



METHABAU zeichnet sich durch die Inhouse Handhabung der gesamten Wertschöpfungskette – Entwicklung, Planung, Ausführung sowie das vorausschauende Agieren und die kurzen, speditiven Entscheidungswege aus. Als Totalunternehmung erbringt sie von der Projektierung über die Planung bis zur Bauausführung sämtliche Leistungen aus einer Hand. Kompetente, hausinterne Projekt- und Bauleiter begleiten das Vorhaben von der Idee bis zur Schlüsselübergabe. Egal ob Neubau, Umbau, Sanierung oder Ersatzneubau, die METHABAU ist Ihr kompetenter und verlässlicher Partner mit hoher Marktcompetenz. Das Unternehmen, mit Sitz in Amriswil/Hefenhofen, beschäftigt über 160 Mitarbeiter und wird durch ein 6-köpfiges Geschäftsleitungsteam geführt.

METHABAU
entwickelt | plant | baut

Aktuelle Grossprojekte

Ihre neuen Verkaufsflächen?



LIPO Park, Schaffhausen
Multifunktionales Stadion mit Mantelnutzung
lipopark.ch

Ihr neues Eigenheim?



SEE(T)RAUM Scherzingen
Eigentumswohnungen mit Seesicht
seetraum.ch

METHABAU | Fehlwiesstrasse 28 | CH-8580 Amriswil | Telefon +41 71 414 00 14 | info@methabau.ch | methabau.ch



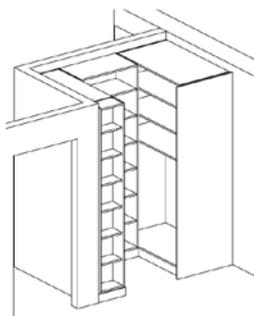
Immoforum 2016 – im Zeichen der Verdichtung

Mit rund 600 Gästen ist das SGKB-Immobilienforum der publikumsträchtigste Anlass für die Ostschweizer Bau- und Immobilienbranche. Am 13. Januar 2016 referierten in der OLMA-Halle Vertreter der Beratungsfirma Wüest & Partner. Sie nahmen wie immer eine ausführliche Standortbestimmung und einen Ausblick zum Ostschweizer Immobilienmarkt vor. Darüber hinaus führten sie ein ins Thema «Verdichtung» vor dem Hintergrund des neuen Raumplanungsgesetz. Die Referate sind auch auf der SGKB-Website zu finden: www.sgkb.ch/immoforum.



Von der Ankleide bis zum Zins

Wer sich mit einem Um- oder Neubau beschäftigt, muss sich mit unzähligen Fragen befassen. Sicherheitsaspekte sind ebenso einzubeziehen wie rechtliche Überlegungen. Und meistens gilt es, Wunschvorstellungen mit den finanziellen Möglichkeiten in Einklang zu bringen. Nachfolgend einige Antworten zu den unterschiedlichsten Bereichen in den eigenen vier Wänden.



Ankleide

Ankleidezimmer bzw. begehbare Kleiderschränke sind im Trend. Kann ein solcher «Luxus» auch auf relativ kleinem Raum realisiert werden?

«Ja, natürlich. Ankleideräume können je nach Ausführungen auch in sehr kleinen Räumen realisiert werden, wie dieses Beispiel eines Schrankes mit Schiebetür zeigt. Er weist gerade einmal eine Breite von rund 1,9 m und eine Tiefe von rund 1,2 m auf.»

*Urs Wickli, Geschäftsführer,
Neue Creaform AG, Krummenau
www.creaform.ch*

fallen die Kosten für allenfalls aufwendige Schallschutzmassnahmen, die bei freistehenden Wannen meistens nicht benötigt werden.»

*Markus Beeli, Geschäftsführer,
Schwizer Haustechnik AG, Gossau
www.schwizer-haustechnik.ch*

Chromstahlabdeckungen

Chromstahlabdeckungen bei Küchen sind keine Seltenheit mehr. Worauf muss man achten, wenn man sich für dieses Material entscheidet?

Badewanne

Freistehende Badewannen sind ein Blickfang. In der Praxis sieht man sie jedoch selten. Woran liegt das? Am Preis oder an der Funktionalität?

«Damit freistehende Badewannen wirklich freistehend sind und auch gestalterisch zur Geltung kommen, benötigen sie bedeutend mehr Platz als eingebaute. Die Zugänglichkeit ringsherum sollte gewährleistet und die Wannenfüllung idealerweise auch freistehend sein. Da freistehenden Wannen oft spartanisch gestaltet sind, fehlen ihr Ablagemöglichkeiten für Badutensilien. Wegen der doch sehr viel geringeren Nachfrage und entsprechend kleineren Produktionszahlen sind freistehende Badewannen grundsätzlich teurer. Stellt man allerdings einen Kostenvergleich mit einer konventionell eingebauten Wanne an, so sollte eine Vollkostenrechnung erstellt werden. Freistehende Badewannen müssen nicht eingemauert und verfließt werden. Auch ent-



«Chromstahl – oder genauer 18/10 Chrom-Nickel-Stahl – ist seit jeher das bevorzugte Material in der Küche, insbesondere in den Funktionsbereichen Spülen/Rüsten/Kochen, vor allem in der Gastroküche. Der Grund liegt in den herausragenden hygienischen und funktionellen Eigenschaften dieses Werkstoffes: Er ist säurebeständig, hält Temperaturen und Feuchtigkeit aus, lässt sich gut verformen, ist äusserst langlebig und besitzt eine hochwertige Ästhetik. Heute zeigen sich die Oberflächen dank ausgezeichneter Veredelungen reinigungsfreundlich, pflegeleicht und unempfindlich, auch gegen Fingerabdrücke. Das macht sie zu echten Favoriten in der modernen Küchengestaltung. Deshalb: Auf die Oberflächenqualität achten. Sanitas Troesch setzt Chromstahl der neusten Generation für Spülen und Abstellflächen ein.»

*Gabriella Cahans, Assistentin Leitung Marketing
Küche, Sanitas Troesch AG
www.sanitastroesch.ch*



Einbruchschutz

Die Kantonspolizei St.Gallen bietet eine Sicherheitsberatung an. In welcher Phase sollte ich mich bei der Realisation eines Eigenheims am besten mit Ihnen in Verbindung setzen? Und wie hoch sind die Kosten für die Beratung?

«Täglich rücken Polizisten zu Einbruchdiebstählen aus. Aus ihren Ermittlungen und Spurenauswertungen gewinnen die polizeilichen Sicherheitsberater Erkenntnisse, die sie in einbruchhemmende Massnahmen einfliessen lassen. Für jedes Objekt steht Firmen und den Haus- oder Wohnungsbesitzer eine unabhängige und neutrale Beratung zu. Vorteilhaft ist eine Beratung bei Neubauten. Bei bestehenden Objekten, gerade wenn sie etwas älter sind, müssen auch Kompromisse eingegangen werden. Damit kann unter Umständen nicht die notwendige Wirksamkeit erreicht werden. Umgesetzt werden die Empfehlungen durch Handwerker und Lieferanten im Auftrag des Hausbesitzers. Eine Firmenempfehlung gibt die Polizei nicht ab. Die Beratung ist eine kostenlose Dienstleistung der Kantonspolizei St.Gallen.»

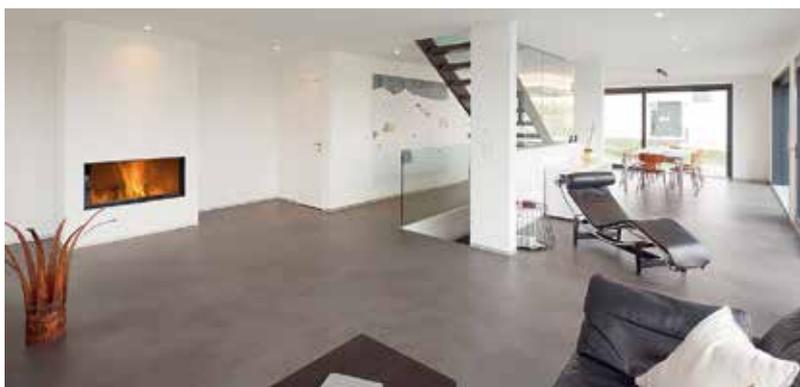
*Bruno Metzger, Leiter Sicherheitsberatung,
Kantonspolizei St.Gallen
www.kapo.sg.ch*

Fugenlose Bodenbeläge

Fugenlose Bodenbeläge wie der Naturfloor kommen immer häufiger zum Einsatz – auch im Nassbereich. Wie pflegeleicht ist der Belag?

«Naturfloor ist seit 1990 der hochwertige, handgefertigte Wand- und Bodenbelag für Designbewusste. Die Mischung aus den mineralischen Rohmaterialien Weisszement und Quarzsand ist äusserst pflegeleicht – ein echtes Schweizer Qualitätsprodukt. Die manuelle Verarbeitung und der sorgfältige Systemaufbau erzeugen eine feine, dichte und geschlossene Oberfläche. Wie alle dekorativen Materialien bewahrt auch Naturfloor seine ursprüngliche Schönheit am besten durch sorgfältige und sachgerechte Pflege. Es genügt, Boden und Wände mit sauberem Wasser und einem Mikrofasertuch zu reinigen.»

*Rolf Kuster, Geschäftsleiter, Grass Malerei AG, Gossau
www.grass.ch*



Garderobe

Bei einem Neubau wird dem Garderobenbereich nur bedingt Aufmerksamkeit geschenkt. Dabei wären gerade hier eine optimale Anordnung und genügend Stauraum notwendig. Was sollte bei der Planung alles berücksichtigt werden?

«Sie sollten frühzeitig, noch vor der definitiven Grundrisseinteilung, eine Fachberatung beiziehen. Idealerweise schafft man einen grösseren Platz für die Bewohner selbst und einen kleineren für die Gäste. Für die saisonale Unterteilung kann auch in einem anderen Zimmer Stauraum geschaffen werden. Weitere sollten Plätze bzw. offene Nischen vorgesehen werden für nasse Jacken, Schuhe und Schirme (feuchtebeständige Materialien wählen), für Handschuhe, Schleifen, evtl. auch für Kleinteile wie Schlüssel, Sonnenbrillen, Sonnencreme, Handcreme usw. Dazu eignen sich Schubladen mit feinen Unterteilungen sehr gut. Bei Bedarf können eine Hutablage und eine Handyladestation eingeplant werden. Weitere sollten Kleiderstangen in offenen und geschlossenen Zonen eingebaut werden. Diese Unterteilung macht Sinn, so herrscht Ordnung – es ist ja nicht immer alles schön anzusehen. Ausserdem: Einen flexiblen Bereich für Kinderjacken – dieser sollte mit den Kindern mitwachsen können – einplanen, Spiegel nicht vergessen und für gute, gleichmässige Beleuchtung sorgen. Und zwar nicht im Schrank, besser davor an der Decke und allenfalls zusätzlich in einer offenen Nische.»

*Markus Fust, Geschäftsführer, Fust Schreinerei, Wil
www.fustwil.ch*

Heizung

Beim Hausbau hat man die Wahl zwischen den unterschiedlichsten Heizsystemen. Welche Ausführung gilt als die nachhaltigste und im Unterhalt am einfachsten?

«So unterschiedlich wie die Gebäude sind auch die möglichen Heizsysteme. Nachhaltigkeit ist dabei oft ein Wunsch der Hauseigentümer, der sich auf verschiedenste Arten realisieren lässt. Als Heizung mit Solarthermie, mit Luft-Wasser- oder Erdsonden-Wärmepumpe, als Holzheizung, als Teil eines Fernwärmenetzes, als Biogasheizung und mehr. Nachhaltig sind sie alle. Welches Heizsystem letztendlich optimal ist, bestimmen unterschiedliche Faktoren: die Grösse des Gebäudes und seine Nutzung. Handelt es sich um einen Neubau oder einen Umbau? Wie sind Baugrund, Klima und Sonneneinstrahlung beschaffen? Der Unterhalt der Heizungen richtet sich danach, wie komplex die im Haus gebaute Anlage ist. Der Anschluss an ein Fernwärmenetz ist weniger aufwendig im Unterhalt als eine komplexe Wärmepumpenanlage mit Solarthermie. Eine allgemeine Empfehlung gibt es nicht. Die optimale Heizung ergibt sich immer



Asia Square Tower 2, Singapore

Wir bewegen. In St.Gallen und im weiteren Umkreis.

Täglich nutzen weltweit 1 Milliarde Menschen Aufzüge, Fahrtreppen und innovative Mobilitätslösungen von Schindler. Hinter unserem Erfolg stehen 56 000 Mitarbeitende auf allen Kontinenten.

www.schindler.ch



Schindler

Arbon

«Wohnen am Ankerplatz», mit Seesicht



Die Relesta AG realisiert im Zentrum von Arbon an der Bahnhofstrasse 27 ein Mehrfamilienhaus mit 13 Eigentumswohnungen im Minergiestandard. Die Überbauung liegt nur einige Meter vom Hafen in Arbon entfernt. Alles für den täglichen Bedarf ist in wenigen Minuten zu Fuss erreichbar. Erstellt werden:

- 4 x 3½-Zimmer-Wohnungen mit ~97 m²
- 8 x 4½-Zimmer-Wohnungen mit ~125 m²
- 1 x 5½-Zi.-Attikawohnung mit ~177 m²

Träumen Sie von einer zentralen Wohnung mit fantastischer See- und Bergsicht? Schätzen Sie einen komfortablen Ausbaustandard mit hochwertigen Materialien? Dann ist die Wohnüberbauung «Wohnen am Ankerplatz» in Arbon genau das was Sie suchen.

Der Vermarktungsstart ist an der Immobilienmesse in St. Gallen. Wir freuen uns, Ihnen an unserem Messestand das Projekt präsentieren zu können.



Besuchen Sie uns an der Immo-Messe in St.Gallen
18.-20. März 2016
Stand Nr. 9.1.022

Weitere Eigenheime:
Altstätten-SG
Dürnten-ZH
Rorschacherberg-SG



RELESTA



RELESTA AG • Immobilienverkauf • Herbergstrasse 11 • Postfach 18 • 9524 Zuzwil
Amedeo Gallo 079 690 89 00 • Tel. 071 945 00 45 • Fax 071 945 00 01 • www.relesta.ch



in Zusammenarbeit mit dem Fachspezialisten des Vertrauens.»

*Martin Wolf, Leiter Bereich Heizung,
Hälg & Co. AG, St.Gallen
www.haelg.ch*

Indoor-Whirlpool

Von einem Indoor-Whirlpool träumen viele Hausbauer. Was muss bei einem Neubau beachtet werden, damit man sich diesen Traum auch in einer späteren Phase noch erfüllen kann?

«Unabhängig davon, ob zu einem späteren Zeitpunkt oder aber in der Planungsphase über die Anschaffung eines Indoor-Whirlpools nachgedacht wird, sind folgende Überlegungen fundamental: Wie kommt der Whirlpool vom Abladeort vor dem Haus an den Ort der gelegenen Sache – sprich ins Bad? Die einwandfreie Platzierungsmöglichkeit ist dann gewährleistet, wenn das bevorzugte Modell durch sämtliche Türen und Treppenauf- oder -abgänge getragen werden kann. Eine lichte Breite bei allen betroffenen Türen von mindestens 70 cm ist dabei Grundvoraussetzung. Im Bad selbst ist wichtig, dass ein Stromanschluss 220 V/50 Hz über FI (bzw. evtl. nur Leerrohr) im Unterputz vorgesehen wird. Ein Bodenablauf mit Steckmuffe bodenbündig ist vorzusehen. Kalt- und Warmwasseranschlüsse mit Absperrventilen (von Modell zu Modell jedoch an unterschiedlichen Standorten) sind ebenfalls Voraussetzung – bei deren Fehlen ist mit dementsprechenden bauseitigen Anpassungskosten zu rechnen.»

*Beat Zuberbühler, Geschäftsleiter, Royalking AG,
www.royalking.ch*



Kontrollierte Wohnlüftung

Stimmt es, dass mit einer kontrollierten Wohnraumlüftung kein eigentliches Lüften und kein Öffnen der Fenster mehr erforderlich sind? Dass es sich sogar nachteilig auswirkt?

«Ja, eine kontrollierte Wohnraumlüftung sorgt rund um die Uhr zuverlässig für einen kontinuierlichen Luftwechsel in den Räumen. Sie brauchen also keine Fenster mehr zu öffnen – die notwendige Frischluft gelangt über das Lüftungsgerät automatisch, gefiltert und vorgewärmt, ins Gebäude. Natürlich darf man aber auch in Häusern mit einer Komfortlüftung die Fenster öffnen und herkömmlich lüften. Im Idealfall besteht aber gar nicht mehr das Bedürfnis dazu, denn Sie verzichten dabei auf einige Vorteile.»

*Martin Loser, Geschäftsleiter,
Systec Therm AG, St.Gallen
www.systectherm.ch*

Licht



Eine optimale Beleuchtung kann ein Eigenheim oder Geschäftsräume optisch massgeblich aufwerten. Hat die Wahl der Lampen bzw. der Leuchtmittel auch einen Einfluss auf unsere Stimmung oder gar Gesundheit?

«Die Antwort auf die Frage füllt ganze Bücher. Gesetzliche Faktoren spielen eine ebenso wichtige Rolle wie die Eigenschaften der Leuchte oder Leuchtmittel, die Einsatz und Wirkung massgeblich beeinflussen. Zuerst zu einem häufig nicht bekannten Faktor: Unglaublich viele Produkte erfüllen die elektromagnetische Verträglichkeits-Norm (EMV) nicht bzw. wurden überhaupt nie getestet und bergen entsprechend die Gefahr von gesundheitsschädlichen Strahlen. Der Kunde sollte nachfragen oder auf die CE-Prägung achten. Lichtfarbe, Lichtspektrum, Beleuchtungsstärken, Farbwiedergabe sowie die Blendung sind weitere wichtige Faktoren oder Normen, die Wohlbefinden, Arbeitsleistung, auch unsere Psyche stärken und schwächen können. Kurzum, die Wahl der Leuchte oder des Leuchtmittels hat einen wesentlichen Einfluss auf unsere Stimmung sowie Gesundheit.»

*Marc Künzle, Geschäftsleiter,
Domus Leuchten und Möbel AG, St.Gallen
www.domusag.ch*



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



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



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.

Minergie



Die meisten Neubauten weisen inzwischen Minergie-Standard auf, auch wenn sie nicht über ein entsprechendes Zertifikat verfügen. Wieso empfiehlt es sich trotzdem, das entsprechende Label anzustreben?

«Das geltende Recht verlangt eine sehr gute Wärmedämmung der Aussenhülle, Fenster in hoher Qualität und einen Anteil erneuerbare Wärme für die Heizung und das Warmwasser. Einzig die Komfortlüftung, die ein Minergie-Wohnhaus auszeichnet, unterscheidet es von einem regulär gebauten Haus. Wohnbauten nach Minergie zertifizieren zu lassen, ist trotzdem sinnvoll. Eine unabhängige Stelle prüft die Berechnungen und die vorgesehenen Komponenten an Gebäudehülle, Heizung und Komfortlüftung. Die Bauherrschaft erhält damit eine Art Qualitätskontrolle. Wer heute für die Zukunft baut, entscheidet sich für ein Minergie-A-Gebäude. Die Photovoltaikanlagen dieser Häuser produzieren über das Jahr gesehen mindestens die Energie für die Heizung, das Warmwasser und die Lüftung. Ich empfehle, Wohnbauten nach Minergie-A zu bauen und zertifizieren zu lassen. Einige Kantone unterstützen dies mit attraktiven Fördergeldern.»

*Silvia Gemperle, Leiterin Energie und Bauen,
Energieagentur St. Gallen GmbH
www.energieagentur-sg.ch*

Pflanzen

Mit welchen Pflanzen kann man in seinem Eigenheim relativ einfach einen optischen Glanzpunkt setzen?

«Pflanzen sind Lebewesen wie wir Menschen auch. Die einen brauchen mehr Licht, damit sie wachsen können, die anderen weniger. Es gibt solche, die kommen mit verschiedenen Umgebungstemperaturen bestens klar, andere mögen gerne konstante Wärme. Für eine optisch ansprechende Wirkung ist aber nicht nur die geeignete Pflanze in perfekter Grösse entscheidend, sondern ebenso ein passendes Gefäss sowie eine fachmännische Beratung und Ausführung der Bepflanzung. Pflanzen, die unter fast allen Bedingungen im Innenraum wunderbar gedeihen

und Freude machen, sind Zamioculcas, Sansevierien und Philodendren. Gleichzeitig verbessern sie auch das Raumklima und reduzieren Elektrosmog.»

*Marianne De Tomasi,
Geschäftsführerin, yeoon, St. Gallen
www.yeoon.ch*

Reinigung

Die Reinigung des Eigenheims beansprucht viel Zeit. Ihr Unternehmen bietet Reinigungs-Dienstleistungen auch für Private an. Kann man Sie auch einmal pro Jahr mit der grossen Frühjahrsreinigung beauftragen?

«Unser Angebot richtet sich ganz auf die Bedürfnisse der Kunden aus. Ob jährliche Frühjahrsreinigung oder komplette Grundreinigung bei Sanierungen, eine intensive Küchenreinigung oder die Auffrischung des Terrassenbodens – wir bringen neben Industrie- und Gewerbeliegenschaften gerne auch Privathaushalte zuverlässig auf Hochglanz. Wer eine professionelle Reinigung in Anspruch nimmt, hat dadurch nicht nur das gute Gefühl der Sauberkeit, sondern ebenso die Gewissheit, dass eine regelmässige und gründliche Reinigung für Mobiliar und Interieur werterhaltend ist.»

*Hans Herzog, Geschäftsführer, Pronto AG, St. Gallen
www.pronto-ag.ch*



Treppen

Bei Neubauten wird den Treppen meistens nur geringe Beachtung geschenkt. Dabei könnte man gerade hier ein Highlight setzen. Mit welcher Umsetzung kann man sich ganz klar von gängigen Ausführungen abheben?

«Der Innenausbau ist ein breites Spektrum, in dem man gestalterisch viel umsetzen kann, um ein schönes Wohnklima zu erzeugen. Den Anfang zu einer ansprechenden und gemütlichen Wohnatmosphäre machen Treppen wie zum Beispiel die freitragenden Treppen von Columbus. Hier werden die Stufen wandseitig mit Wandbolzen verankert. Innenseitig werden die Stufen mit einem VSG-Glasgeländer verbunden, das die tragende Funktion übernimmt.

Haus zu verkaufen?

Jetzt nach unseren Sonderkonditionen fragen und Ihre Immobilie an der Messe vom 18. - 20. März 2016 in St. Gallen präsentieren.
HEV Verwaltungs AG | www.hevsg.ch | 071 227 42 60



„Meine Gedanken schweifen lassen, dem entfernten Bimmeln der Lämmörglöckchen lauschen, die wunderbaren Rosendüfte geniessen. Und dabei die Hektik des Tages abstreifen. Ein Flieger zeichnet hoch oben seine Streifen in den Himmel. Wo die Reise wohl hingeht? Hier fühle ich mich wohl, habe ein paar Minuten für mich in meiner ganz eigenen Rosenwelt. An meinem Lieblingsplatz.“



Geniessen Sie Ihren Lieblingsplatz. Und nehmen Sie sich Raum für mehr Lebensqualität. Dank unserer langjährigen Erfahrung in der Immobilienwelt unterstützen wir Sie persönlich, professionell und kompetent. Von Kauf und Verkauf über Vermietung und Verwaltung bis hin zur Projektentwicklung oder dem Portfoliomanagement. Als erste Adresse in der Ostschweiz, mit Standorten in Amriswil, St.Gallen und Wil, erfahren Sie mit uns jene Sicherheit, die Sie als Auftraggeber Vertrauen und zurücklehnen lässt. Wenn Sie gerne mehr wissen möchten, kontaktieren Sie uns bitte. Via Telefon 071 414 50 60 oder auf www.thoma-immo.ch

THOMA Immobilien Treuhand AG
Bahnhofstrasse 13A
8580 Amriswil

Vertrauen seit 1978.

THOMA
IMMOBILIEN TREUHAND



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.

Presented by
LEADER **SPECIAL**

Diese Konstruktion verleiht freitragenden Treppen eine aussergewöhnliche Eleganz und Leichtigkeit. Die Möglichkeiten von freitragenden Treppen mit Glasgeländern sind unendlich und werden individuell nach Wünschen und Anforderungen geplant und gefertigt. Dabei sind Grundriss, Material, Geländer, Handlauf und weitere Optionen frei wählbar.»

*Pascal Christinger, Geschäftsleiter,
Columbus Treppen AG, Oberbüren
www.columbus.ch*

Versicherung



In welchen Abständen empfiehlt es sich, die Hausratsversicherung zu überprüfen und allenfalls anzupassen?

«Einen fixen Zeitpunkt gibt es nicht. Wichtig ist, dass Sie Ihren persönlichen Berater kontaktieren, sobald sich eine Veränderung abzeichnet. Zum Beispiel, wenn die Familie grösser wird oder wenn Kinder ausziehen. Aber auch bei Neuanschaffungen: Ein teures Sofa, ein grösserer Fernseher, Schmuck oder Kunst – der Wert eines Haushalts kann sich schleichend erhöhen. Eine jährliche Überprüfung der Policen ist deshalb sinnvoll. Und zwar sollte man die ganze Bleibe vom Keller bis zum Estrich durchgehen und auch die Garage oder Terrasse nicht vergessen. Denn ist die vereinbarte Versicherungssumme zu niedrig, erhalten Sie im Fall der Fälle nicht den ganzen finanziellen Schaden ersetzt. Auch eine zu hohe Versicherungssumme ist nicht sinnvoll: Wer überversichert ist, zahlt mehr Prämie, als er müsste.»

*Thomas Trachsler, Leiter Markt Management,
Die Mobiliar
www.mobi.ch*

Weinkeller

Welche Bedingungen weist ein optimaler Weinkeller in einem Eigenheim auf?

«Kürzlich war ich zu Besuch bei einem traditionsreichen Winzer an der Côte du Rhône. Sein aus dem vorletzten Jahrhundert stammender Gewölbekeller mit plattgetretenem Naturboden liegt einige Meter unter der Erde. Er strahlt viel Ruhe aus, ist kühl und feucht. Zudem riecht er nach feuchtem Stein und alter Erde. Leider gibt es solche Keller nur selten in ei-

nem Eigenheim... Das ideale Wohlfühlklima für Ihre Weinschätze liegt bei 10 bis 15 Grad und einer relativen Luftfeuchtigkeit von 60 bis 80 Prozent. Je kühler die Temperatur, desto langsamer die Entwicklung des Weines. Wichtiger als die exakte Temperatur ist allerdings das Vermeiden von grossen und schnellen Temperatur-Schwankungen. Tiefe Luftfeuchtigkeit kann zu Schwund in der Flasche führen. Höhere Feuchtigkeit ist für den Wein problemlos, kann aber zur Beschädigung der Etiketten führen. Zum Schutz des Weines sollte der Raum zudem dunkel und frei von Fremdgerüchen sein. Prost!»

*Jan Martel, Geschäftsführer, Martel AG, St. Gallen
www.martel.ch*

Zinsen

Bei der Wahl der Hypotheken hat man die Qual der Wahl. Ganz grundsätzlich: Eignen sich Libor-Hypotheken für «Spieler», für Personen, die keine langfristige Sicherheit suchen?

«Aufgrund der Zinsentwicklung in den letzten vier Jahren ist die Nachfrage nach Libor-Hypotheken gestiegen. Wer in dieser Zeit auf die Geldmarkthypothek anstelle einer kurzfristigen Festhypothek gesetzt hat, ist besser gefahren. Damit einem Kunden aber eine Libor-Hypothek mit gutem Gewissen angeboten werden kann, müssen folgende Punkte unserer Ansicht nach erfüllt sein: Der Kunde muss sich bewusst sein, dass der Libor am Schnellsten reagiert. Dieses Risiko muss er in seinem privaten Budget entsprechend berücksichtigen. Andererseits sollte sich der Kunde selbst aktiv mit den Märkten befassen, um frühzeitig einen Trend zu erkennen, damit bei steigenden Zinsen eine LiborFlex-Hypothek in eine Festhypothek umgewandelt werden kann.»



*Christian Hildebrand, Kreditberater,
Raiffeisenbank Obertoggenburg, Neu St. Johann
www.raiffeisen.ch/obertoggenburg*

Umsetzung: Marcel Baumgartner

Bilder: zVg.



zurück

Leidenschaftlich. Gut. Beraten.



Wir verbinden Schweizer Immobilienfinanzierung mit Vorarlberger Herzlichkeit

Zählen Sie auf den persönlichen Kontakt einer Regionalbank und auf die Möglichkeiten des Hypo-Vorarlberg-Konzerns, wenn es um grössere Immobilienfinanzierungen geht.

Mitten in St. Gallen spezialisieren wir uns auf Hypothekarlösungen von Wohn-, Gewerbe- und Industrie-Immobilien. Fragen Sie uns bei Ihren Projekten an und setzen Sie auf unsere Erfahrung wie auch auf unsere österreichische Servicequalität.



Hypo Landesbank Vorarlberg
 Zweigniederlassung St. Gallen
 Bankgasse 1, Postfach 64, CH-9004 St. Gallen
 Tel. +41 71 228 85 00
www.hypobank.ch/firmenkunden



Nehmen Sie Platz. Ihre Hypo Vorarlberg



» Bei uns haben Vergangenheit und Zukunft nebeneinander Platz.

Im Toggenburg werden alle Wohnträume 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.

**REGION
 TOGGENBURG** WOHNEN
 LEBEN
 ARBEITEN
 IM EINKLANG

Wie Digitalisierung und Design das Eigenheim verändern

Das Zuhause der Zukunft



Wie die Digitalisierung das Bauen und Wohnen verändert

Die Digitalisierung hat schon zahlreiche Bereiche des Lebens auf den Kopf gestellt und erfasst nun auch das Bauen und Wohnen. Die Vernetzung ermöglicht es, unser Zuhause völlig neu zu organisieren, zu steuern und zu kontrollieren. «Smart Home» heisst das Buzzword, mit dem bereits zahlreiche Anbieter Geld zu verdienen versuchen. Die im Auftrag von Raiffeisen erstellte GDI-Studie «Smart Home 2030» untersucht, wie die Digitalisierung das Bauen und Wohnen verändern wird.

Computerprogramme definieren, wie wir Wohnungen steuern, überwachen, organisieren und wie die Anbieter planen, bauen und ausstatten.

Intelligente Kühlschränke und automatisierte Lichtsteuerungsanlagen sind erst der Anfang: Die wahre Revolution geht weit über heutige Smart-Home-Devices hinaus. Sie findet im Hintergrund statt und bewirkt einen Strukturwandel. Entlang der ganzen Wertschöpfungskette – von der Planung über den Bau bis zu Vermietung, Unterhalt und Renovation eines Gebäudes – entstehen neue Organisationsformen, neue Funktionen, neue Märkte.

Sind die Schweizer Anbieter bereit für diesen Wandel? Wie verändert die Digitalisierung die Bau- und Wohnindustrie konkret? Diesen Fragen geht die Studie «Smart Home 2030» nach. Ihr erster Teil untersucht, inwiefern das Thema Smart Home bereits im Schweizer Bau- und Immobilienmarkt angekommen ist. In einer repräsentativen Befragung wurden 400 Architekten und Bauingenieure, Elektroplaner und Elektroinstallateure, Immobilien-



händler sowie Gebäudetechniker befragt. Die Resultate zeigen:

- Für gewisse Anbieter ist Smart Home heute schon wichtig, andere sehen sich weder heute noch künftig davon betroffen.
- Die Elektrobranche und die Gebäudetechniker sind gegenüber Smart-Home-Applikationen aufgeschlossener als Architekten, Bauingenieure und Immobilienhändler.
- Alle Anbieter sind relativ orientierungslos bei der Frage, wie die Digitalisierung ihre Branche verändern wird.

Noch mag vom aufgezeigten Wandel wenig zu spüren sein. Doch bald wird er alle Anbieter betreffen.

- Viele Anbieter halten digitale Tools für zu teuer, störungsanfällig, zu wenig kompatibel und zu wenig zuverlässig in puncto Datensicherheit.
- Szenarien, wonach Roboter und 3-D-Drucker dereinst das Bauen übernehmen könnten, beurteilen die meisten Befragten als unrealistisch.

Die Befragung zeigt: Der heutige Smart-Home-Markt steht der weiterreichenden Digitalisierung der Branche ratlos gegenüber. Trotzdem: Der Wandel wird kommen. Statt seine passiven Opfer zu werden,

haben lokale Anbieter die Möglichkeit, ihn mitzugestalten. Dafür braucht es ein Grundwissen über die relevantesten Entwicklungen und über deren Folgen für Nutzer und Anbieter. Die Studie nennt sechs Themen fürs Jahr 2030:

1. Statt Hardware bestimmt die Software

Computerprogramme definieren, wie wir Wohnungen steuern, überwachen, organisieren und wie die Anbieter planen, bauen und ausstatten: Die Art und Weise, wie all diese Prozesse und Dienstleistungen funktionieren, ist softwaregetrieben. Während es bereits seit Längerem automatisierte Infrastrukturen für Beleuchtung, Belüftung oder Heizung gibt, kommen nun immer mehr digitale Dienstleistungen hinzu. Sie werden für Mieter wie Eigentümer erschwinglicher und einfacher zu installieren und zu bedienen. Denn statt komplexer Nachrüstungen braucht es für digitale Plug-and-play-Geräte nur noch einen Internetanschluss. In der Folge wird die Vernetzung im und rund ums Haus zum Standard. Und auch wie Wohnungen geplant und gebaut werden, verändert sich. Digitale Planungstools, virtuelle 3-D-Modelle, Bauroboter: Statt Beton bestimmt 2030 die Software das Bauen.

2. Das digitale Wohnen wird gemütlich

Unsere Wohnung wird 2030 wie ein Smartphone funktionieren, aber trotzdem kein Science-Fiction-Haushalt sein. Denn je digitaler unsere Welt, desto stärker keimt als Gegentrend die Sehnsucht nach dem «Realen» und «Authentischen» auf. Viele technologische Innovationen finden deshalb unaufdringlich und im Hintergrund statt. Trotz Vernetzung bleibt das Zuhause gemütlich.

3. Mehr Transparenz bedeutet mehr Sicherheit

Digitales Wohnen erzeugt enorme Datenmengen. Bewohner werden transparent und machen sich angreifbarer. Das digitale Ökosystem schafft neue, kaum durchschaubare Abhängigkeiten – doch zugleich auch mehr Sicherheit: Bewohner können ihr Zuhause jederzeit und von überall her kontrollieren. Das smarte Haus merkt, wenn mit seinen Bewohnern etwas nicht stimmt: ein Mehrwert, gerade in unserer alternden Gesellschaft.

4. Wohnen wird nachhaltiger und preiswerter

Infrastruktur, Geräte und Ressourcenverbrauch lassen sich im Smart Home von morgen effizienter steuern. Intelligente Haussteuerung wird deshalb von Politikern (Stichwort: Energiewende) und Konsumenten (Nachhaltigkeit) gefordert.

5. Rundumkomfort wird wichtiger als die Immobilie

Immobilien lassen sich übermorgen intelligenter bewirtschaften als bislang, zum Nutzen von Mieter und Vermieter. Auch der Einkauf wird zunehmend



DIE NEUE AUS DER KÜCHEN HAUPTSTADT

ST-ONE: DIE NATURSTEIN-KÜCHENINSEL
KÜCHENHAUPTSTADT.CH





Die Vernetzung muss für die Endnutzer unsichtbar sein: Wir wollen nicht unzählige Apps, sondern nur eine zentrale Alleskönnerplattform.

automatisiert und vereinfacht; intelligente Kaffeemaschinen beispielsweise ersetzen die Kapseln bei Bedarf gleich selbst. Je mehr Dienstleistungen rund ums Haus übers Netz abgewickelt werden, desto attraktiver wird das intelligente Heim für die Nutzer. Vernetzte Komfortservices rund ums Objekt werden in Entscheidungsprozessen von Bauherren und Mietern dereinst ebenso eine wichtige Rolle spielen wie die Immobilie selber.

dern. Er wird von intelligenten Geräten bei Reparaturbedarf direkt informiert, arbeitet Hand in Hand mit Baurobotern und kooperiert mit IT-Fachleuten. Die Digitalisierung verändert die Spielregeln der Branchen, eröffnet aber auch neue Möglichkeiten: Wer sie nutzen will, sollte jetzt damit beginnen, sich auf den Wandel einzustellen.

Die Studie kann kostenlos heruntergeladen werden unter: www.gdi.ch

Unsere Wohnung wird 2030 wie ein Smartphone funktionieren, aber trotzdem kein Science-Fiction-Haushalt sein.

6. Vernetzung ist der Schlüssel zum Erfolg

Ob Strom-, Kommunikations- oder Inneneinrichtungsunternehmen – Anbieter können gemeinsam smartere Services und Produkte anbieten als alleine. Indem sich die verschiedenen Branchen miteinander und über ihre Grenzen hinaus mit Softwareplayern vernetzen, entsteht Innovation. Diese Vernetzung muss für die Endnutzer unsichtbar sein: Wir wollen nicht unzählige Apps, sondern nur eine zentrale Alleskönnerplattform. Schon heute rivalisieren zahlreiche Anbieter aller Branchen um diese Schnittstelle zur Kundschaft, bis jetzt hat sich aber keine Plattform durchgesetzt.

Noch mag vom aufgezeigten Wandel wenig zu spüren sein. Doch bald wird er alle Anbieter betreffen. Den Handwerker vor Ort beispielsweise wird es im Heim- und Baubereich immer brauchen, aber seine Aufgaben und Arbeitsabläufe werden sich verän-

Text: Karin Frick und Daniela Tenger,
GDI Gottlieb Duttweiler Institute

Ein intelligentes Zuhause – was sich für die einen nach Zukunftstraum anhört, klingt in den Ohren anderer wie ein Horrorszenario. Ich gebe zu, auch mich fasziniert der Gedanke, dass die Geräte im Haushalt miteinander korrespondieren und mir Arbeit abnehmen. Doch ich bin auch davon überzeugt, dass sich das Wohnen im Jahr 2030 nicht grundlegend anders anfühlen wird. Die Digitalisierung wird viele Prozesse im Hintergrund vereinfachen. Miteinander vernetzte Geräte werden beispielsweise dafür sorgen, dass wir nicht unnötig Energie verbrauchen. KMU in der Bau- und Immobilienbranche werden sich hingegen auf neue Kundenbedürfnisse einstellen müssen. Vom Architekten über den Elektriker bis zum Immobilienverwalter sind alle betroffen. Raiffeisen möchte mit der Unterstützung dieses Forschungsprojektes einen Beitrag leisten, dass Eigenheimbesitzer und KMU Veränderungen frühzeitig erkennen und die Chancen, die sich daraus ergeben, nutzen.

Dr. Patrik Gisel, CEO Raiffeisen Schweiz

Von der Idee zur Traumküche – aus einer Hand

Bei Gehrig Küchen sorgen Marcus und Marianna Gehrig gemeinsam mit ihren Küchenspezialisten und dem eigenen Montageteam für «Perfektion von A bis Z». Zum umfassenden Service gehören viele Planungs- und Entscheidungshilfen wie ein Online-Planer oder das 3D-Kino im Showroom in Flawil. So entstehen Traumküchen Schritt für Schritt – und ganz individuell.

«Kompetente Beratung, innovatives Design und perfekter Einbau – dafür stehen wir», erklärt Geschäftsführer Marcus Gehrig. Von Flawil aus liefert die Gehrig Küchen AG jedes Jahr zwischen 150 und 200 Küchen in die ganze Schweiz aus – meist aufgrund von Weiterempfehlungen zufriedener Kundinnen

und Kunden. «Bei uns sind die Kundinnen und Kunden nicht aus dem Sinn, wenn die Küche einmal eingebaut ist», führt Marcus Gehrig weiter aus. Service werde gross geschrieben. Dazu gehört beispielsweise auch, dass Gehrig Küchen auf Wunsch eine zusätzliche Fünf-Jahre-Garantie anbietet. Damit wird die gesetzliche Frist von zwei Jahren deutlich verlängert. Das gilt auch für alle Elektrogeräte sämtlicher Hersteller, die Gehrig Küchen einbaut. «Wir stehen zu 100 Prozent hinter jedem einzelnen Produkt», erklärt Marcus Gehrig. So dürfen Kundinnen und Kunden darauf vertrauen, dass während der ersten fünf Jahre – im Falle eines Falles – keine Reparaturkosten entstehen würden.

«Wir stehen zu 100 Prozent hinter jedem einzelnen Produkt.»

und Kunden. «Bei uns sind die Kundinnen und Kunden nicht aus dem Sinn, wenn die Küche einmal eingebaut ist», führt Marcus Gehrig weiter aus. Service werde gross geschrieben. Dazu gehört beispielsweise auch, dass Gehrig Küchen auf Wunsch eine zusätzliche Fünf-Jahre-Garantie anbietet. Damit wird die gesetzliche Frist von zwei Jahren deutlich verlängert.

Beratung ist entscheidend

Zum Service von Gehrig Küchen gehört aber weit mehr: Für Interessierte, die erst einmal Ideen sammeln wollen, produziert Gehrig Küchen ein Küchen-Magazin. Auf der eigenen Internetseite können Kundinnen und Kunden mit dem Online-Planer selbst erste Entwürfe Ihrer Wunschküche anfertigen. «Um die Kundinnen und Kunden dabei zu unterstützen, geben wir zudem einen Küchen-Ratgeber heraus», erzählt Marcus Gehrig. Welche Schritte gilt





Suchen Sie noch Kochideen für Ihr nächstes Dinner?

Auf unserer Homepage finden Sie eine umfassende Rezeptesammlung mit köstlichen Gerichten:

www.gehrig-kuechen.ch

es zu beachten? Wie entstehen Stimmungen? Wie werden Räume optimal genutzt? Was ist bei der Beratung wichtig? «Eine Checkliste hilft zudem, alle Möglichkeiten aufzuzeigen und dient als Planungsgrundlage für eine massgeschneiderte Küche», ergänzt Marianna Gehrig.

«Die Bedeutung von Küchen hat sich in den letzten Jahren gewandelt», weiss Marcus Gehrig. «Sie ist längst nicht mehr nur der Raum, in dem gekocht wird.» Vielmehr sei sie ein Ort, an dem man zusammenkommt, geniesst und entspannt – ein Lebensmittelpunkt und Herzstück des Zuhauses. Deshalb ist auch kompetente Beratung eines Küchenspezialisten so wichtig.

Showroom lagern zudem unzählige Farb- und Materialmuster für die Abdeckungen – wie Kunstharz, Lack, Glas oder Keramik. «Auch das hilft unseren Kundinnen und Kunden bei ihren Entscheidungen.» «Individualität ist dabei heute wichtig», erzählt Marcus Gehrig. «Gehrig Design» steht deshalb für individuelle Wünsche in allen Farben und Formen mit einer Verarbeitung, die höchsten Ansprüchen genügt. Dafür sorgen bei Gehrig Küchen sechs Mitarbeitende: Diplomierte Küchenspezialisten und eigene Monteure ergänzen das Team um Marcus und Marianna Gehrig. «Damit wir am Ball bleiben ist uns auch die ständige Weiterbildung unserer Mitarbeitenden wichtig», sagt der Geschäftsführer.

Im 3D-Kino können etwa verschiedene Farben ausprobiert werden oder die geplante Küche erhält ihren Feinschliff.»

Individuelles Design

«Auf Wunsch übernehmen wir die ganze Bauplanung», sagt Marcus Gehrig. Das bedeutet, dass Kundinnen und Kunden alles aus einer Hand bekommen. Im Showroom an der Bahnhofstrasse in Flawil verfügt Gehrig Küchen über ein 3D-Kino, in dem Kundinnen und Kunden ihre individuelle Traumküche virtuell erleben können, bevor es «um die Wurst» geht. «Das ist ein Hightech-Gerät, das in der Schweiz nur wenige bieten können», freut sich Marcus Gehrig – nicht ohne Stolz. Im 3D-Kino können beispielsweise verschiedene Farben ausprobiert werden oder die geplante Küche wird konkretisiert und erhält ihren Feinschliff.

Im Showroom können aber auch echte Küchen besichtigt werden. «Unsere Ausstellung umfasst diverse Küchen in verschiedenen Stilen für jedes Budget», erzählt Marcus Gehrig. Liebe auf den ersten Blick sei bei ihren Modellen keine Seltenheit. Oder die Kundinnen und Kunden erhielten Ideen für die eigene Küche: Was liegt gerade im Trend? Wie sehen die neusten Technik-Highlights aus? Welche innovativen Küchenhelfer steigern das Kochvergnügen? Im

Die Gehrig Küchen AG wurde 1992 in Marbach im Rheintal gegründet und drei Jahre später von Marcus Gehrig übernommen. Seit rund 20 Jahren empfängt Gehrig Küchen Kundinnen und Kunden im Showroom in Flawil. Die Gehrig Küchen AG ist Mitglied beim grössten Küchenverband Europas «MHK». 2015 war Gehrig Küchen Finalist für «Das goldene Dreieck» – die Verleihung ehrt jährlich die Spitzenleistungen kreativer Planer, die aktuelle Küchentrends und zeitlose Qualität verbinden.

GEHRIG Küchen

Gehrig Küchen AG

Bahnhofstrasse 13, 9230 Flawil
Telefon 071 393 80 07, Fax 071 393 80 59
info@gehrig-kuechen.ch
www.gehrig-kuechen.ch

Öffnungszeiten Showroom

Montag bis Freitag: 8.30 bis 12 Uhr
und 13.30 bis 18.30 Uhr
Samstag: nach Vereinbarung



Schöne neue Küchenwelt

Kein Raum widerspiegelt die Bedürfnisse und Eigenschaften der Bewohner besser als die Küche. Wirkt sie einladend und wohnlich oder aufgeräumt und kühl? Werden mit Farben, Formen und Accessoires gezielte Akzente gesetzt? Spielen Funktion und Design perfekt ineinander? Und welche Materialien kommen zum Einsatz? Wer in der Ostschweiz nach einem professionellen Küchenbauer sucht, hat die Qual der Wahl. Unzählige Anbieter zeichnen sich durch eine professionelle und nachhaltige Ausführung aus. Der LEADER stellt zur Inspiration vier verschiedene Modelle vor.

Das Konzept der abgebildeten grifflosen Küche ist geprägt von raumgreifenden Hochschränken und von der markanten Monolith-Insel aus grossformatigen Keramikplatten, die in enger Zusammenarbeit mit dem Lieferanten entwickelt wurde. Abgerundet wird die lichtdurchflutete, zeitlose Küche durch

ein schlichtes, massgefertigtes Sideboard, das eine willkommene Abstellfläche bietet und einen harmonischen Übergang zwischen Küche und Wohnraum schafft.

*Baumann AG Der Küchenmacher, St. Gallen,
www.kuechenbau.ch*





Was diese Küche auszeichnet, ist nicht nur die hochwertige Materialisierung und die aussergewöhnliche Präzision in der Verarbeitung. Es ist auch der erkennbare Mut zur Innovation im technischen wie im gestalterischen Bereich, den der Appenzeller Küchenbauer Moser damit unter Beweis stellt. Die Fronten aus veredeltem Aluminium, kombiniert mit schwarzem Glas, und Abdeckungen aus Naturstein vermitteln zusammen mit den beleuchteten Weinklimaschränken ein edles Ambiente. Die flexiblen Innenausstattungen für Besteck, Küchenmesser und Gewürze, Flaschen, Backbleche etc. überzeugen durch höchste Funktionalität. Türen, Schubkästen und Auszüge schliessen bei dieser Küche dank der integrierten Schliessautomatik immer sanft und leise. *Moser Küchen AG, Appenzell, www.moser-kuechen.ch*

Aus der richtigen Kombination von hochwertigen Zutaten und Können entsteht beim Kochen ein kulinarischer Genuss. Genau so versteht die Bisag Küchenbau AG ihr Handwerk als Küchenprofi. Die Bisag Küchenbau AG verwendet hochwertige Materialien, arbeitet mit zuverlässigen Partnern und pflegt die Liebe zum Detail, um Traumküchen zu kreieren. Gemeinsam mit den Partnern Elbau und der haus-eigenen Schreinerei entstehen massgeschneiderte und qualitativ hochwertige Küchen.

Bisag Küchenbau AG, Frauenfeld, www.bisag.kuechen.ch



Ein echtes «Meisterwerk» aus der eigenen Werkstätte in Berneck. Hochwertig verarbeitete Insellösung mit integriertem Kochfelddampfzug. Fronten und Abdeckung sind in echter Keramik ausgeführt. Die Hochschrankfronten sind in supermatten,

schwarzen Kunstharzoberflächen angefertigt. Ein modernes Innenleben mit schwarzen Legrabox-Schubladen und -Auszügen vervollständigt diesen Küchentraum.

Baumann AG, Berneck, www.baumann-kuechen.ch



Trends im Küchenbau

Gutes Design und damit auch gutes Küchendesign sollte dem Nutzer immer einen Mehrwert bieten. Bei den Poggenpohl Design-Konzepten geht es um Eigenständigkeit und Gleichgewicht, um schlichte, moderne Formen ganz ohne Schnörkel. Um Reduktion und Einfachheit. Dieser Gestaltungsansatz bietet Raum für Individualität, nicht nur im Luxusbereich, sondern in allen Marktsegmenten.



Für die «P' 7350 Design by Studio F. A. Porsche» wurde Poggenpohl bereits mit zahlreichen renommierten Designpreisen ausgezeichnet.

Bei den Materialien stehen dabei Nachhaltigkeit und Wertbeständigkeit im Fokus. Gut gestaltete Formen werden durch eine besondere Materialauswahl betont und wecken Emotionen und Begehrlichkeiten.

Die einzelnen Funktionsbereiche lösen sich in Elemente auf, die nach individuellen Wünschen positioniert und kombiniert werden können.

Hochwertige Details, reduzierte Formen und handwerkliche Perfektion werden verstärkt als wertvoll empfunden und erreichen einen neuen Stellenwert. Ungewohnte Materialien kombiniert man mit vertrauten Farben und Dekoren zu etwas Neuem. Neutrale, zeitlose Farben verleihen dem Produkt Eleganz; im Trend liegende Farben machen Produkte auffällig und allenfalls kurzlebiger.

Unverwechselbare Stilmittel

Unverwechselbare Details und innovative Entwicklungen überzeugen unsere Kunden nachhaltig. So besticht beispielsweise die neue Küchenarchitektur «P'7350 Design by Studio F. A. Porsche» durch neue Gestaltungsansätze: Sie bricht die horizontale Linienführung der klassischen Einbauküche auf und interpretiert sie vollständig neu. Dieser Effekt wird durch die Technik der industriellen Gehrungsbearbeitung von Front und Korpus möglich. Als erster Küchenhersteller kann Poggenpohl diese aufwendige Bearbeitung mithilfe von hochmodernen und aussergewöhnlich präzisen Fertigungstechniken industriell produzieren. Das zweite unverwechselbare Stilmittel der «P'7350» sind die «Blades», massive vertikale Designblenden aus gebürstetem Aluminium in Edelstahloptik. Sie unterbrechen die filigran gestalteten Frontflächen, setzen eine starke Betonung auf die Vertikale und können in allen Funktionsbereichen der Küche positioniert werden.

Eine neue Atmosphäre entsteht

Innerhalb des exklusiven P 7350-Farbkonzeptes bietet Poggenpohl drei neutrale Unifarbtöne in matter und glänzender Lackoberfläche sowie ein elegantes Nussbaumfurnier im Farbton grau an. Die P 7350 beeindruckt nicht nur als unifarbene Küchenarchitektur – kombiniert man die Farbtöne untereinander oder ergänzt sie durch Fronten in Nussbaum grau entsteht eine völlig neue Atmosphäre, die aber immer den besonderen Charakter unterstreicht.

Weniger kompakt

Spiegelt man all diese Entwicklungen und Trends in den komplexen Bereich der klassischen Einbauküche, so stellt man fest, dass deren Gestaltung in Zukunft optisch «leichter» und nicht mehr so kompakt wird – die einzelnen Funktionsbereiche lösen sich in Elemente auf, die nach individuellen Wünschen positioniert und kombiniert werden können. Spezialränke ermöglichen neue Funktionen. Die Menschen legen verstärkt Wert auf Unverwechselbarkeit und kommunizieren dies unter anderem mithilfe ihrer Wohnungseinrichtung. Dies ist ein starker Trend, der das Design nachhaltig beeinflusst.

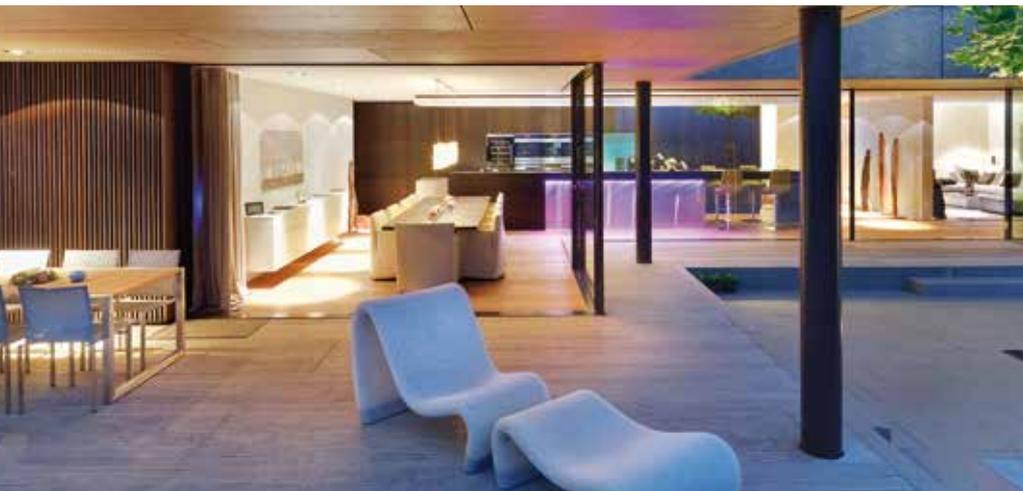
Text: Anke Eigenbrod, Marketing-Verantwortliche Poggenpohl

Bild: Poggenpohl Möbelwerke GmbH



INDIVIDUELLE EINRICHTUNGS- KONZEPTE FÜR PRIVATE UND UNTERNEHMEN.

Die Mission der Familie GAMMA, aus einem Zuhause oder aus Unternehmens-Räumlichkeiten einen Ort der Schönheit und des Wohlbefindens zu machen, ist eine Erfolgsgeschichte. Seit über 65 Jahren setzt man auf Klasse statt Masse, für Menschen mit hohen Ansprüchen an Design und Qualität. Unter Miteinbezug von Architektur, Kunst, Mode und Funktionalität kreieren die Wiler Einrichter persönliche Lebensräume mit Charakter.



«Individualität ist stilvolles Abweichen vom Üblichen. Dafür braucht es ein gutes Gespür für sein Gegenüber, erstklassige Dienstleistungen, Top-Produkte und ein Team von Profis, die ihren Beruf lieben», sagt Inhaber Charly Gamma und ergänzt: «Wir bemühen uns, dem Kunden mit unserem Premium Service die Erfordernisse des Alltags zu erleichtern, damit sie sich zurücklehnen können, während wir ihre Räume in Orte des Wohlbefindens verwandeln. In unserem Wiler Einrichtungshaus können sie alle Aspekte modernster Wohnkultur live erlebt werden. Wohnen, Essen, Schlafen, Licht, Arbeiten, Multimedia, Wand- und Bodengestaltung, Raumtrennsysteme, Haustechnik, Wohn-Accessoires, Farbkonzepte und mehr. Alles ist übersichtlich nach Fachthemen gegliedert und kann individuell angepasst werden».





Wir danken den Eigentümern für die Nutzung der Bilder.



Wir danken den Genusshotel Mammertsberg für die Nutzung der Bilder.



GAMMA

PERSÖNLICHER WOHNEN

«Bei uns werden Sie sich verstanden fühlen.»
Charly und Amanda Gamma
Ramona Gamma und Roger Jutzi-Gamma

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

Mehr Design! Aber wie?

«Less is more.» Dieser Grundsatz prägt die heutigen Wohnungen mit Stil. Man sollte sich nur mit den Dingen umgeben, die einem wirklich am Herzen liegen. Gezielt Akzente kann man mit ausgewählten Designstücken setzen. Das ist allerdings leichter gesagt als getan. Der LEADER begibt sich auf die Suche nach dem perfekten Design.



Designer Christoph Jenni:
«**Fleiss!**
Es braucht Fleiss!»

Man muss rein gar nichts von Design verstehen und erkennt beim Betreten einer Wohnung oder eines Büros dennoch auf den ersten Blick, ob das Gesamtbild stimmig ist. Allenfalls sticht einem ein Objekt besonders ins Auge, möglicherweise kann man sich auch gar nicht erklären, wieso man hier denn nun den Eindruck erhält, dass bei der Auswahl an Möbeln und Accessoires Wert auf eine durchgängige Linie gelegt wurde. Denn merkt man intuitiv: Das passt genau so, wie es ist. Denn unsere Sinne lassen sich nur schwer manipulieren – zumindest nicht in den ersten Sekunden.

Hinter der Einfachheit liegt Detailversessenheit

«Letztlich bleibt Gestaltung bis zu einem gewissen Grad immer Geschmackssache. Unabhängig kann man jedoch beurteilen, ob die gebotene Lösung gut im gestalterischen Sinne ist oder eben nicht.» Dieser Satz stammt vom Berner Designer Christoph Jenni, der vergangenes Jahr mit seinem Stuhl «Appia» für den Schweizer Designerpreis nominiert wurde. Jenni hat ihn für die italienische Firma Maxdesign gestaltet. Sie wollte einen leichten, stabilen und bequemen Stuhl. Sein schlichtes Äusseres kann leicht darüber hinwegtäuschen, dass es sich der Designer bei der Gestaltung nicht einfach gemacht hat. Im Gegenteil: Seine Einfachheit habe der Stuhl der vielen Arbeit an den Details zu verdanken, so der Tenor der Jury. Jenni wird damit zum ersten Ansprechpartner bei der Suche nach einem gelungenen Design. Sein Stuhl wirkt schlicht, schnörkellos und kommt ohne Spielereien aus. Ist ein gelungenes Design folglich in Form und Farbe reduziert? «Nein», entgegnet Christoph Jenni, «das denke ich nicht. Dieser Ansatz

kommt vom oft falsch verstandenen Satz «form follows funktion». Denken Sie nur an die Eames-Stühle, die noch heute sehr bekannt sind. Wenn sie diese Form genau betrachten, ist sie sehr komplex und verspielt.»

Aber gelungenes Design hat mit Ordnung zu tun? «Das auf jeden Fall. Mit Chaos sicherlich weniger.» Und es ist zeitlos? «Nicht zwingend. Vielen Beispielen für gelungenes Design ist deren Alter, deren Epoche sehr gut anzusehen. In diesem Sinne hat jedes Design sein Zuhause in seiner Zeit. Ganz wenige Dinge erscheinen wirklich zeitlos.»

Finger weg von Prospekten!

Wir geben es zu, wir sind nun noch ratloser als zu Beginn der Antwortsuche. Auch als uns Christoph Jenni seine eigenen Produkte im Sinne von «nichts zu viel, aber auch sicher nicht ohne Herz und Gefühl» umschreibt, kommt kaum Licht ins Dunkle. Klar, irgendwelche Emotionen sollen die Designstücke ja wohl auslösen – als Erstes wohl beim Erfinder und im besten Falle am Ende der Kette auch beim Betrachter. Aber die Frage bleibt nach wie vor ungeklärt: Worin unterscheidet sich eine echte Perle von einem Stück, das schon in Zigtausend anderen Wohnungen steht und in keiner Weise ein Glanzlicht setzt, geschweige denn Funken sprühen lässt?

Man schlägt dem Experten vor, anhand eines Prospektes nach guten Beispielen zu suchen. Der winkt sogleich ab. «Davon rate ich gleich als Erstes ab, wenn Sie sich stilvoll einrichten möchten.» Und wieso? «Einrichtungsheften sollte man keine grosse Beachtung schenken. Die müssen ja per Definition



Lautsprecher für Individualisten.

dauernd etwas Neues vorschlagen.» Dann werfen wir also besser einen Blick in Ihre persönliche Wohnumgebung? «Ich habe, erwartungsgemäss, so etwas wie eine Sammlung an Gegenständen, die mir gut gefallen – etwas zum Leidwesen des Gesamteindrucks. Mein Wohnraum ist mehr ein bewohntes Archiv als eine Inneneinrichtung.»

Worin unterscheidet sich eine echte Perle von einem Stück, das schon in Zigtausend anderen Wohnungen steht und kein Glanzlicht setzt, geschweige denn Funken sprühen lässt?

Bevor wir hier kapitulieren, lenken wir das Gespräch noch einmal auf den «Appia»-Stuhl. Denn schliesslich schaffte es Christoph Jenni, aus etwas Altbekanntem etwas Neues zu gestalten. Etwas, das eine Jury für auszeichnungswürdig hält. Etwas, an dem schon unzählige Designer vor ihm gescheitert sind. «Fleiss», entgegnet Jenni. «Es braucht Fleiss!» Denn letztlich habe es fast zwei Jahre gedauert, bis das Endprodukt fertig war. Nur mit so viel Ausdauer erreichte Jenni, dass «Appia» nun so simpel aussieht.

Reduktion aufs Wesentliche

Ausdauer ist auch das Schlagwort, das Dirk Fleischhut und André Lüthy als Basis des erfolgreichen Designs nennen. Fleischhut wirkte nach seinem Design-

studium mehrere Jahre in der Ostschweiz, bevor er 2001 zusammen mit Lüthy die Zürcher Firma «estragon» gründete. Auch sie wurden für den Schweizer Design-Preis nominiert. Nicht für einen Tisch. Nicht für einen Stuhl. Und auch nicht für eine Lampe: Aufmerksam wurde die Jury auf ihren aus Faserzement hergestellten Lautsprecher.

Als Inspiration für die Form des Gehäuses stand die Folle, ein traditioneller hölzerner Trichter, der seit Jahrhunderten für den Alpsegen verwendet wird. Von der Idee bis zum fertigen Produkt vergingen auch hier mehrere Jahre. «Unsere Designs sind grundsätzlich visuell sehr vielfältig, weil wir es mit verschiedenen Produkten zu tun haben, deren Anforderungen, Kunden und Zielgruppen kaum unterschiedlicher sein könnten», erklärt Dirk Fleischhut. Einen gemeinsamen Nenner gibt es trotzdem: die Reduktion auf das Wesentliche, die Neuinterpretation und Individualität sowie viel Liebe zum Detail.

Die beiden Kreativen sind sich einig: Die Nachfrage nach funktionalen Produkten, welche sich durch Design abheben, steigt. Meisten seien kleine Unternehmen Vorreiter und prägen mit den innovativen Lösungen und ihrer Formsprache den Markt. «Unser Lautsprecher beispielsweise ist Teil eines wachsenden Nischenmarkts. Er spricht Enthusiasten und Individualisten an, die grossen Wert auf Ästhetik, Nachhaltigkeit und Schweizer Qualität legen» so André Lüthy. Es seien Leute, die sich nicht nur mit der Funktion, sondern auch mit der Herkunft des Produktes auseinandersetzen.



*Appia-Stuhl: Leicht,
stabil, bequem.*

Phase des schnellen Wandels

Auch wenn man andere Anbieter von Designprodukten betrachtet – beispielsweise die Hans Späti AG Wohnkultur in Wil oder die Domus Leuchten und

Das perfekte Design kann nicht entstehen, wenn man sich von fixen Vorstellungen und Richtlinien leiten lässt.

Möbel AG in St.Gallen – stellt man rasch fest: Es ist schwierig, in diesem Bereich das Rad neu zu erfinden. Aber es geschieht immer wieder: Das Rad lässt

sich weiterentwickeln, verbessern und neu interpretieren. So wie das Rad dreht sich auch die Welt, und damit verbunden ändern sich laufend Sichtweisen, Werte, Richtlinien, Trends und Kundenansprüche. Das zwingt die Designer zur Reflexion, um zielorientierte Lösungen zu neuen Problemen zu finden. Somit entstehen auch immer wieder neue, erstaunliche Resultate.

«Wir leben in einer Phase des schnellen Wandels und des Überangebots», bringt es André Lüthy von der estragon GmbH auf den Punkt. Uns umgebe eine Schwemme von Vielfalt, Beliebigkeit und Belanglosigkeit. «In diesem Tumult zeichnen sich aber verschiedene interessante Entwicklungen ab. Man bewegt sich weg vom schnellen Konsum hin zum persönlichen, ausgesuchten Design.» Markenwerte, eigenständige Gestaltung und Transparenz werden zum Gegenpol des Billigkonsums.

Das perfekte Design kann demnach nicht entstehen, wenn man sich von fixen Vorstellungen und Richtlinien leiten lässt. Es entsteht durch die Liebe zum Detail und zur Gesellschaft. Es entsteht durch den Einbezug der herrschenden Trends und Probleme. Es entsteht durch Ausdauer und Glück. Und es ist letztlich eben doch nach wie vor immer noch vom Auge des Betrachters abhängig – Geschmackssache eben.

Text: Marcel Baumgartner

Bilder: zVg.



*Dirk Fleischhut und
André Lüthy: Teil
eines wachsenden
Nischenmarkts.*

Design, Handwerk & Herzblut

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

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

Herr Baumann, wie würden Sie Ihr Unternehmen beschreiben?

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

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

Beim Küchenbau ist es entscheidend, funktionale und gestalterische Aspekte so in Einklang zu bringen, dass sie exakt die Wünsche der Bauherrschaft erfüllen. Ich denke, dass wir diese Kombination sehr gut bewältigen. Unsere Küchen erfüllen ihren Zweck

kompromisslos und sind massgeschneidert auf die Bedürfnisse der Kunden – und das ohne Abstriche beim Design. Heute gehen Gestaltungsfragen vermehrt auch über die reine Küche hinaus. Deshalb bezieht unsere Arbeit die ganze Innenarchitektur ein.

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

Bei einem Umbau bleibt die Koordination der peripheren Arbeiten oft am Bauherrn hängen. An dieser Stelle übernehmen wir auf Wunsch die Funktion des Bauleiters, holen Handwerkkofferten ein, übernehmen die Projektplanung und kümmern uns um das Troubleshooting auf der Baustelle.

Erzählen Sie uns mehr von einem typischen Küchenumbau-Projekt

Die Bilder zeigen ein gutes Vorher-Nachher Beispiel. Innerhalb von drei Wochen wurde diese Küche in Wittenbach komplett erneuert. Die Bauherrschaft wünschte sich eine moderne, schlichte und funktionale Küche. Und der Eingangsbereich sollte in die Küche integriert werden. Vor Ort haben wir bautechnische und statische Abklärungen getroffen. Nicht selten entdecken wir gerade in dieser Phase ganz unerwartete Gestaltungsmöglichkeiten für die neue Küche. Anschliessend präsentierten wir dem Bauherrn drei Planungsvorschläge, und dieser entschied sich für eine Variante mit offenem Durchgang zum Essbereich. Im weiteren Projektverlauf übernahmen wir auch die Koordination von Elektro-, Maurer-, Plattenleger- und Sanitärarbeiten. So konnte sich der Auftraggeber zurücklehnen und ganz auf uns als einzigen Ansprechpartner verlassen.

Unzählige Möglichkeiten im Küchendesign und ein sorgenloser Projektablauf – ich denke, das ist es, was viele Kunden an uns schätzen.

Vorher: Küchenumbau in Wittenbach



Nachher: Zwei-Zeilen-Küche mit Halbinsel, Gerätenische und Frühstückstisch. Die Halbinsel trennt den Eingangsbereich elegant von der Küche ab. Integrierte Garderobe beim Eingang. Ausführung mit Griffkehlung. Fronten weiss colorlackiert. Nische wie Backofen sind gleich in Glas belegt. Abdeckung in vollmassivem Edelstahl (8 mm, IceDesign). Tischlüfter «Bora Professional».

Baumann AG Der Küchenmacher

Schreinerei & Produktion

St. Leonhardstrasse 78, 9000 St. Gallen

071 222 61 11, www.kuechenbau.ch

Ausstellerverzeichnis nach Branchen

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

Abwassertechnik

Kanalprofis GmbH	Rorschach	9.0.070
------------------	-----------	---------

Architektur

Anobia Holzbau	Märwil	9.0.030
Arthaus Green Living	Rhätzi	9.1.037
Bauatelier Metzler Architekten	Frauenfeld	9.0.032
Christian Müller Architektur & Innenarchitektur GmbH	St.Gallen	9.1.080
Constructive Alps Alpines Museum der Schweiz	Bern	9.0.026
Honegger Architekt AG	Herdern	9.0.009
IG Altbau Regionalgruppe St.Gallen/Appenzell	St.Gallen	9.1.080
Kobelt AG	Marbach	9.1.024
Morgenegg Gervasi AG	Arbon	9.1.011
Schertenleib Baumanagement Partner GmbH	St.Gallen	9.1.080
Schöb AG	Gams	9.1.065
Sensible Architektur	Bühler	9.1.080
SIA Sektion St.Gallen Appenzell	St.Gallen	9.1.016
S+L Architektur AG	Widnau	9.1.055
Spirig Partner AG	Widnau	9.1.034
Visiobau Architekturbüro STV	Muolen	9.0.078

Bäder Sauna Pool

Fitness-Partner AG	Heiden	9.0.047
Geberit Vertriebs AG	Jona	9.0.054
Poolman GmbH	St.Gallen	9.0.048
Royalking AG	Kirchberg	9.1.051
Viterma AG	Au	9.0.061

Banken, Versicherungen, Finanzierung, Fördergelder

Gebäudeversicherung des Kt. SG GVA	St.Gallen	9.1.079
Raiffeisenbank St.Gallen	St.Gallen	9.1.019
St.Galler Kantonalbank AG	St.Gallen	9.1.053
SwissCaution SA	Bussigny	9.1.041

Bauberatung Bauplanung Bauleitung

Feng Shui & Home Staging	Herisau	9.1.049
MartyDesignHaus	Wil	9.1.008
Schertenleib Baumanagement Partner GmbH	St.Gallen	9.1.080
Swecon Haus AG	Schindellegi	9.1.027
Verband Ostschweizer Bau- und Energie-Fachleute (VOBE)	Chur	9.0.078
VirtuellBau (St.Gallen) GmbH	St.Gallen	9.0.084

Baubiologie, Bauökologie

Naturhuus Herisau GmbH	Herisau	9.1.028
------------------------	---------	---------



Baumaterialien

ART Stones AG	Eschen	9.0.074
AWAG-Wurster GmbH	Thal	9.1.080
Haga AG	Rapperswil	9.0.027

Bauunternehmen Baumeisterarbeiten

Baugeschäft Bärlocher AG	St.Gallen	9.0.084
HPV Klassebau GmbH	Appenzell	9.0.079
Zulian + Co. AG	St.Gallen	9.1.080

Bildungsinstitution

Akademie St.Gallen	St.Gallen	9.1.043
WBZ Rorschach-Rheintal	Rorschach	9.1.068

Bodenbeläge Gehbeläge

Armin Bundi	Speicher	9.1.080
Emil Ehrbar AG	Teufen	9.1.080
Keramik Bau AG	Gossau	9.0.037
Lachauer Wohnbelags AG	St.Gallen	9.0.001
Naturo Kork Made in Switzerland	Sursee	9.0.092

Energieberatung

Amt für Umwelt und Energie	St.Gallen	9.0.042
Energieagentur St.Gallen GmbH	St.Gallen	9.0.078
IG Passivhaus Schweiz	Hüttwilen	9.0.009
Sankt Galler Stadtwerke	St.Gallen	9.0.042

Energie-Speichersysteme

Bion Bauhaus AG	Niederwil	9.0.078
SOLTOP Schuppisser AG	Elgg	9.0.039

Fenster Spezialverglasungen Wintergarten

Alpstein Dachfenster AG	Appenzell	9.0.010
4B Fenster AG	Hochdorf	9.0.018
E. Biasi GmbH	Widnau	9.0.036
Dachfenster Keller GmbH	Thalheim	9.1.072
Dörig Fenster AG	Appenzell	9.0.016
Edelweiss Fenster AG	Wil	9.0.033
EgoKiefer AG	St.Gallen	9.1.007 / 9.0.072c
Fenster Dörig AG	Appenzell	9.0.016
Glas + Raum AG	St.Gallen	9.0.085
H+S Fenster und Türen AG	Unterwasser	9.0.009
Klarer Fenster AG	St.Gallen	9.0.056
Kronberger AG	St.Gallen	9.0.019
Lehmann Arnegg AG	Arnegg	9.0.078 / 9.0.084
Vogel Fensterbauer AG	Goldach	9.1.080

Fertighaus Systembau Fertigaragen

Bijouhaus AG	Felben-Wellhausen	9.1.006
Freshhaus	Wil	9.1.008
Gächter & Co. AG	Rüthi	9.0.065
Golob Immobilien GmbH	Au	9.1.078
Hanse Haus GmbH & Co.KG	Oberleichtersbach/DE	9.1.015
Heinz von Heiden Swiss AG	Diepoldsau	9.1.052
Kaufmann Oberholzer AG	Roggwil	9.1.001
Reinba Anstalt	Triesenberg	9.1.004
Schwabenhaus GmbH & Co. KG	Heringen/Werra/DE	9.1.048
SchwörerHaus KG	Hohenstein-O./DE	9.1.036

Gebäudehülle (Dach Fassade) Spenglerarbeiten

Beat Brönnimann GmbH	St.Gallen	9.0.050
Merz + Egger AG	St.Gallen	9.0.084
M.Schönenberger AG	Schwarzenbach	9.0.012
Wild & Treichler AG	St.Gallen	9.1.080

Gemeinden, Regionen, Städte, Standortförderung

Region Toggenburg	Wattwil	9.1.029
Stadt St.Gallen Standortförderung	St.Gallen	9.1.012
Verein St.Galler Rheintal	Rebstein	9.1.055

Generalunternehmen

Felix Hausbau Stübi Immo GmbH	St.Gallen	9.1.002
Leuzinger Generalbau Hartl Haus	Domat/Ems	9.0.009
VirtuellBau (St.Gallen) GmbH	St.Gallen	9.0.084
Zili AG	Bronschhofen	9.1.020

Hauswartung, Liegenschaftsunterhalt, Reinigung

Alphaplan AG	Hegnau	9.1.064
Aran'ex GmbH	Wil	9.1.042
Livit FM Services AG	Zürich	9.1.017
Purwatec GmbH	Wil	9.1.042
Späni Zentrale Haustechnik AG	Steinen	9.0.020

Heizung, Lüftung, Sanitär

Engie Services AG	St.Gallen	9.0.078
Fatzer M. Haustechnik AG	Mörschwil	9.1.040
Fuchs Aadorf AG	Aadorf	9.0.009
InfraPlus GmbH	Nussbaumen	9.0.055
Kolant.ch Proftech International GmbH	St.Gallen	9.0.083
H. Läubli AG	Mellingen	9.0.066
Mauron Gebäudetechnik GmbH	St.Gallen	9.0.083
Mons Solar GmbH	Diepoldsau	9.0.017
RS Gebäudetechnik AG	Arnegg	9.0.076
Viessmann (Schweiz) AG	Arbon	9.0.068
W. Gablers Söhne AG	St.Gallen	9.1.080
Zotti Gebrüder GmbH	St.Gallen	9.1.080



Holzbau

Alpina Bau- und Holzelemente GmbH	Hard/A	9.1.010
Anobia Holzbau	Märwil	9.0.030
Anton Bühler Holzbau GmbH	Necker	9.0.093
Blumer-Lehmann AG	Gossau	9.1.031
Bruno Köppl AG	St.Gallen	9.1.080
Eisenring Gebr. AG	Gossau	9.0.088
Franz Hasler AG	Bendern	9.0.064
Gebr. Giezendanner Holzbau AG	Ebnat-Kappel	9.0.106
Kaufmann Oberholzer AG	Roggwil	9.1.001
Kobelt AG Holzhaus	Marbach	9.1.024
Lignum Holzkette St.Gallen	St.Gallen	9.1.063
Moser AG	Oberuzwil	9.0.009
Nägeli AG	Gais	9.0.058 / F9.003
Ruwa Holzbau	Küblis	9.0.063
S. Müller Holzbau GmbH	Wil	9.0.006
Schiess-Manser Holzbau AG	Altstätten	9.0.041
Schöb AG	Gams	9.1.065
Wohlgensinger AG	Mosnang	9.1.061

Immobilien

alaCasa.ch	Wetzikon	9.1.067
Contactus Consulting AG	Herisau	9.1.013
Cristuzzi Immobilien-Treuhand AG	Widnau	9.1.055
Delucaimmo GmbH	St.Gallen	9.1.033
EV Ostschweiz Immobilien AG	St.Gallen	9.1.009
Fleischmann Immobilien AG	Arbon	9.1.067
Fortimo AG	St.Gallen	9.1.023 / F9.004
Goldinger Immobilien Treuhand St.Gallen AG	St.Gallen	9.1.014
HEV Verwaltungs AG	St.Gallen	9.1.032
Hugo Steiner AG	St.Gallen	9.1.056
IT3 St.Gallen AG	St.Gallen	9.1.043

Platzhirsch Immobilien Treuhand GmbH	St.Gallen	9.1.044
Re/Immo	Frauenfeld	9.1.050
Relesta AG	Zuzwil	9.1.022
RE/MAX Immobilien Region Ostschweiz	Appenzell	9.1.030
RT Immobilien Treuhand AG	Altstätten	9.1.055
Soha Immo AG	Arbon	9.1.026
Sonnenbau AG	Diepoldsau	9.1.055
SVIT Ostschweiz	Wil	9.1.043
Swissimmo Tessin GmbH	Buchs	9.1.077
Thoma Immobilien Treuhand AG	Amriswil	9.1.021
Wäpse + Partner AG	St.Gallen	9.1.003
ZIMA Schweiz Projektentwicklung AG	St.Gallen	9.1.055
Zimba AG	Amriswil	9.1.067

Immobilien dienstleister

Büchler AG	Niederuzwil	9.1.067
Fortimo AG	St.Gallen	9.1.023

Immobilienportal online

Scout24 Schweiz AG	Flamatt	9.1.005
St.Galler Kantonalbank AG Newhome.ch Lounge	St.Gallen	9.1.054

**Elektro- Informations- und Kommunikationstechnik
Gebäudeautomation**

Aerne AG	Arbon	9.0.057
TechCom Electro AG	Gossau	9.1.080

Ingenieurarbeiten

Gerevini Ingenieurbüro AG	St.Gallen	9.1.080
---------------------------	-----------	---------



Küchen Küchen-Einbaugeräte

Baumann AG Der Küchenmacher	St.Gallen	9.1.047
Bosch Hausgeräte	Geroldswil	9.1.066
BSH Hausgeräte AG	Geroldswil	9.1.066
Fels Küchen & Bäder AG	Weinfelden	9.0.075
Gehrig Küchen AG	Flawil	9.1.060
Kaufmann Oberholzer AG	Roggwil	9.1.001
Siemens Hausgeräte	Geroldswil	9.1.066
Türmlihuus Lombriser AG	Flawil	9.0.015

Metallbau Stahlbau

Gestaltler GmbH	St.Gallen	9.1.080
Kuratli Metallbau GmbH	Mörschwil	9.0.052
Tobias Lenggenhager AG	Lömmenschwil	9.1.080
Vettiger Metallbau AG	Oberbüren	9.0.014

Ofenbau Cheminéebau

Dominic Jud Ofen- und Cheminéebau	Herisau	9.1.028
Fornax Kamintechnik AG	Derendingen	9.0.009
Holzöfe Tobias Rutz	Dietfurt	9.0.106
Tiro Naturofen AG	St.Gallen	9.1.059

Renovierung Sanierung

IG Altbau Regionalgruppe St.Gallen/Appenzell	St.Gallen	9.1.080
Iso-Pur AG	Schönenberg	9.1.062
Kaufmann Oberholzer AG	Roggwil	9.1.001
Köpp AG	St.Gallen	9.0.029
SchimmelPeter CH 8 GmbH	Zufikon	9.0.081
Timutech GmbH	Niederbüren	9.1.080
Viessmann (Schweiz) AG	Arbon	9.0.068
VirtuellBau (St.Gallen) GmbH	St.Gallen	9.0.084

Schreinerarbeiten

Blumer Schreinerei AG	Waldstatt	9.1.080
Kaufmann Oberholzer AG	Roggwil	9.1.001
Koster AG Holzwelten	St.Gallen	9.0.001
Welz AG	Trogen	9.1.080

Sicherheits- Schliessanlagen, Einbruch- Brandschutz

ABS Kobler Alarm AG	St.Gallen	9.0.072b
ASG Technik GmbH	Waldstatt	9.0.072e
Ekey Biometric Systems Est.	Vaduz/FL	9.0.103
Humbel Sicherheitstechnik	Rheineck	9.0.095
Kantonspolizei St.Gallen	St.Gallen	9.0.072a
Primus AG Brandschutz	Binningen	9.0.102
Prosicuro AG	Wittenbach	9.0.059
Siedler Alarm GmbH	Frauenfeld	9.0.096 / 9.0.072d

Solartechnik, Fotovoltaik, Sonnenkollektoren

AWS Solar AG	Mosnang	9.0.094
H. Lenz AG	Niederuzwil	9.0.028
Hasler Solar AG	Bendern/FL	9.0.064

Heizplan AG	Gams	9.0.003
Helion Solar Ost AG	St. Gallen	9.0.100
Intelli Solar GmbH	Amriswi	9.0.077
Meyer Burger AG	Gwatt	9.0.003
Scheiwiler AG	Niederbüren	9.0.076
Solarmotion GmbH	St.Gallen	9.0.086
SOLTOP Schuppisser AG	Elgg	9.0.039

Sonnenschutz Rollläden Storen Insektenschutz

Schenker Storen AG	St.Gallen	F9.002
Tobena GmbH	Appenzell	9.0.040
Wolf Storen AG	Sennwald	9.0.105

Türen Tore

Lehmann Arnegg AG	Arnegg	9.0.084
-------------------	--------	---------

Verpflegung Gastronomie

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

Wand- Deckenoberflächen

Farbgestaltung Leo Sutter	Gossau	9.1.080
Freuler Farbgestaltung	St.Gallen	9.1.080
Kessler Gips AG	Herisau	9.1.080
Malergeschäft Palatini AG	St.Gallen	9.0.090

Wärmedämmungen Isolierungen

Baugeschäft Bärlocher AG	St.Gallen	9.0.084
Fisolan AG	Enggiststein	9.0.023
Fiwo	Amriswil	9.0.038
Flumroc AG	Flums	9.0.078

Wasseraufbereitung

Kalkfrei GmbH	Frasnacht	9.1.050
---------------	-----------	---------

Wohnen für Generationen

Bauatelier Metzler Architekten	Frauenfeld	9.0.032
Benevol St.Gallen Zeitbörse/BeneWohnen	St.Gallen	9.0.032
ETH Zürich ETH Wohnforum – ETH Case	Zürich	9.0.032
Genossenschaft Wogeno Mogelsberg	Degersheim	9.0.032
Genossenschaft Eisenwerk	Frauenfeld	9.0.032
Genossenschaft Zukunftswohnen	Wallisellen	9.0.032
In Buona Compagnia Wohnen 50+	Bonaduz	9.0.032
MGP Ostschweiz	St.Gallen	9.0.032
Solinsieme	St.Gallen	9.0.032
Stiftung Zeitvorsorge	St.Gallen	9.0.032
Wohnbaugenossenschaften Schweiz Ostschweiz	St.Gallen	9.0.032

Zeitschriften Magazine Verlage

Buildster (Docu Media Schweiz GmbH)	Rüschlikon	9.1.045
-------------------------------------	------------	---------



Eine Trendwende mit Folgen

Seit vielen Jahren werben Immobilienfirmen in direkter oder abgewandelter Form mit dem Slogan «Kaufen ist günstiger als mieten». Selbstredend gilt der Satz nie einfach pauschal, stets muss der konkrete Einzelfall betrachtet werden. Und mit nackten Zahlen belegt war die Behauptung in den vergangenen Jahren nicht korrekt, was das Mittel betrifft: Kürzlich legte eine Studie der UBS offen, dass Kaufen erst seit Mitte 2014 in der Schweiz im Durchschnitt tatsächlich günstiger ist als Mieten. Und das trotz der Tatsache, dass der Kaufpreis für Immobilien seit 16 Jahren nach oben verläuft. Letztmals war es vor rund 15 Jahren der Fall, dass die Kaufoption bei vergleichbaren Objekten attraktiver war, als zur Miete zu leben.

Dementsprechend wächst natürlich das Kaufinteresse bei vielen. Gleichzeitig kommt die Bank allerdings zum Schluss, dass sich immer weniger Haushalte einen Eigenheimkauf leisten können. Die entsprechende Zahl hat sich laut UBS seit 2008 halbiert. Hauptgrund: Die Preise sind gestiegen, die Einkommen aber so gut wie nicht. Und was die Richtlinien bezüglich Tragbarkeit der Finanzierung angeht, sind die Banken den Kunden bekanntlich nicht weiter entgegengekommen. «Gewinner» dieser Entwicklung dürften die Vermittler von Stockwerkeigentum sein. Denn wer seine eigenen vier Wände will, muss immer öfter Abstriche machen, was die Wohnfläche mit Umschwung angeht.

Somit geht es bei der Wahl «Kaufen oder mieten» im Grunde um eine Güterabwägung. Getreu dem gebetsmühlenartig wiederholten Kriterium von «Lage, Lage, Lage» als wichtigstem Faktor bei der Auswahl, dürfte es eigentlich nicht darum gehen, um jeden Preis zu kaufen. Denn je besser die Lage, desto höher die Preise und desto kleiner die Zahl der potenziellen Kunden, für die das Objekt in finanzieller Reichweite liegt. Das Mietobjekt, das alle Anforderungen erfüllt, kann somit für viele zumindest als Überbrückung die bessere Wahl sein als der Kauf einer Liegenschaft, bei der man viele Kompromisse eingeht, was Lage und Fläche angeht. Zumindest für die Phase der aktiven Immobiliensuche sollten sich Interessierte daher noch nicht künstlich einschränken, was die Frage «kaufen oder mieten» angeht, sondern Offenheit bewahren – und dann, wenn das Traumobjekt gefunden ist, die Güterabwägung vornehmen.

Marcel Baumgartner
Chefredaktor



ImmoPuls 2016

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

- Verleger:** Natal Schnetzer
- Redaktion:** Marcel Baumgartner (Leitung)
baumgartner@leaderonline.ch
Dr. Stephan Ziegler
Stefan Millius
- Autoren in dieser Ausgabe:** Olga Pelliccione, Simone Gatti, Eva Hediger, Sandro Contratto, Irene Lanz, Martin Sinzig, Karin Frick, Daniela Tenger, Anke Eigenbrod
- Fotografie:** Bodo Rüedi, Stéphanie Engeler, Regina Kühne
- Herausgeberin, Redaktion und Verlag:** MetroComm AG
Bahnhofstrasse 8
9001 St. Gallen
Tel. 071 272 80 50
Fax 071 272 80 51
www.leaderonline.ch
www.metrocomm.ch
leader@metrocomm.ch
- Geschäftsleitung:** Natal Schnetzer
nschnetzer@metrocomm.ch
- Verlags- und Anzeigenleitung:** Martin Schwizer
mschwizer@leaderonline.ch
- Marketingservice/ Aboverwaltung:** Verena Zäch
info@metrocomm.ch
- Abopreis:** Fr. 60.– für 18 Ausgaben
- Erscheinung:** Der LEADER erscheint 9x jährlich mit Ausgaben Januar/Februar, März, April, Mai, Juni, August, September, Oktober, November/Dezember, zusätzlich 9 Special-Ausgaben
- Gestaltung/Satz:** Tammy Rühli
truehli@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

metr
comm

BMW 5er
Touring

bmw-ostschweiz.ch



Freude am Fahren

DIE BMW 5er PLATINUM SPORT EDITION.

**DIE SONDEREDITION MIT AUSGESUCHTEN EXTRAS.
JETZT BEI IHREM BMW PARTNER.**

Sepp Fässler AG
9050 Appenzell
www.faessler-garage.ch

Sepp Fässler (Wil) AG
9500 Wil
www.faessler-garage.ch

Horben Garage AG
9642 Ebnat-Kappel
www.bmw-horben.ch

Bickel Auto AG
8501 Frauenfeld
www.BickelAutoAG.ch

Bickel Auto AG
8570 Weinfelden
www.BickelAutoAG.ch

Garage Kurt Köstli AG
8280 Kreuzlingen
www.bmw-koestli.ch

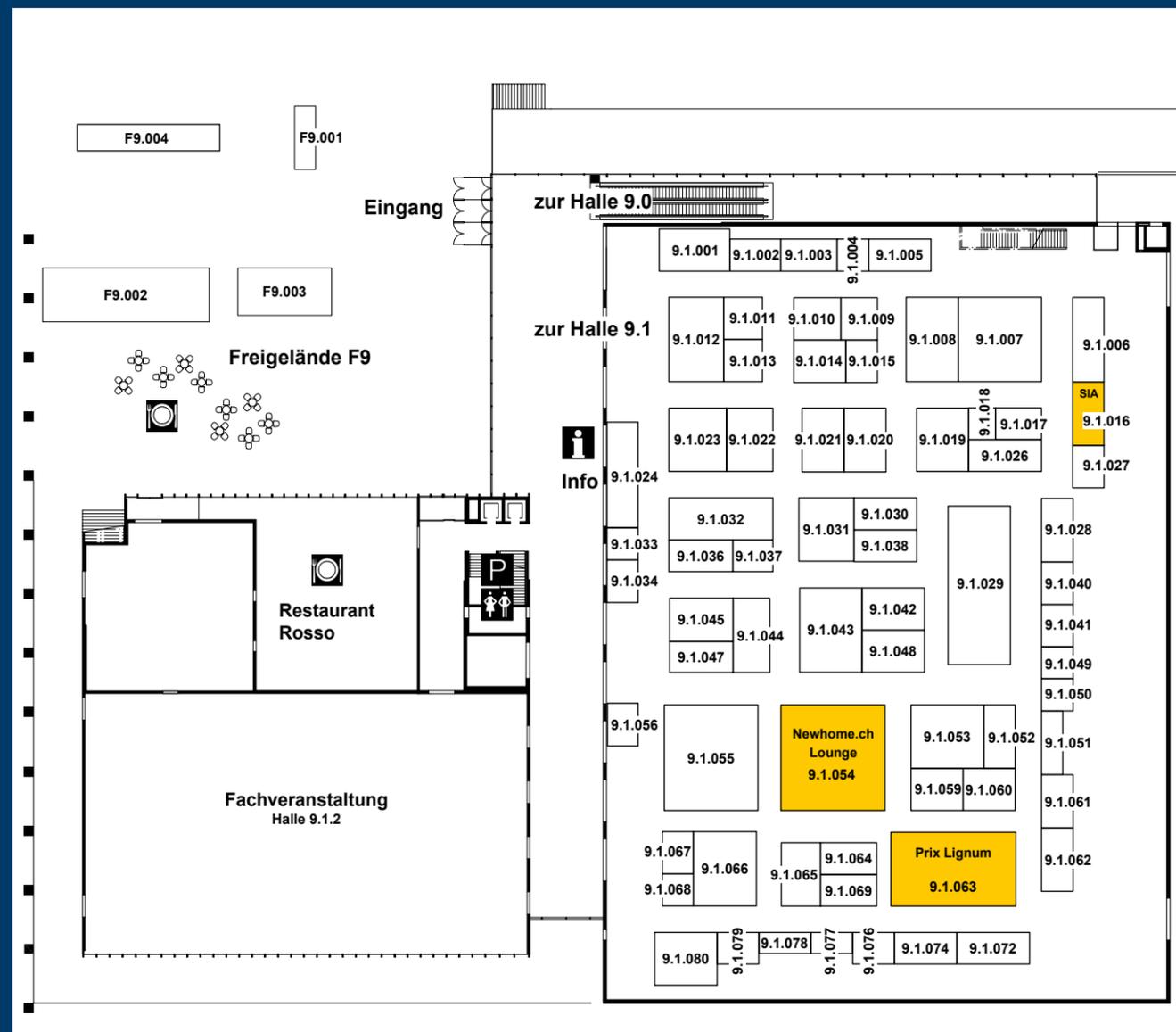
Max Heidegger AG
FL-9495 Triesen
www.heidegger.li

Christian Jakob AG
9016 St. Gallen
www.christianjakob.ch

Christian Jakob AG
9443 Widnau
www.christianjakob.ch

Ausstellerverzeichnis Halle 9.1 Freigelände F9

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



Freigelände F9		
Fortimo AG	St.Gallen	F9.004
Martin Confiserie Manufaktur AG	Leimbach	F9.001
Nägeli AG	Gais	F9.003
Schenker Storen AG St.Gallen Ost	St. Gallen	F9.002

Halle 9.1		
A Akademie St.Gallen	St.Gallen	9.1.043
alaCasa.ch	Wetzikon	9.1.067
Alphaplan AG	Hegnau	9.1.064
Alpina Bau- und Holzelemente GmbH	Hard /AT	9.1.010
Aran'ex GmbH	Wil	9.1.042
Armin Bundi	Speicher	9.1.080
Arthaus Green Living	Rhazüns	9.1.037
AWAG-Wurster GmbH	Thal	9.1.080

B Baumann AG Der Küchenmacher	St.Gallen	9.1.047
Bijouhaus AG	Felben-Wellhausen	9.1.006
Blumer Schreinerei AG	Waldstatt	9.1.080
Blumer-Lehmann AG	Gossau	9.1.031
Bosch Hausgeräte	Geroldswil	9.1.066
Bruno Köppel AG	St. Gallen	9.1.080
BSH Hausgeräte AG	Geroldswil	9.1.066
Büchler AG	Niederuzwil	9.1.067
Buildster (Docu Media Schweiz GmbH)	Rüslikon	9.1.045

C Christian Müller		
Architektur & Innenarchitektur AG	St. Gallen	9.1.080
Contactus Consulting AG	Herisau	9.1.013
Cristuzzi Immobilien-Treuhand	Widnau	9.1.055

D Dachfenster Keller GmbH	Thalheim	9.1.072
Delucaimmo GmbH	St.Gallen	9.1.033

E EgoKiefer AG Fenster und Türen	St.Gallen	9.1.007
Emil Ehrbar AG	Teufen	9.1.080
EV Ostschweiz Immobilien AG	St.Gallen	9.1.009

F Farbgestaltung Leo Sutter	Gossau	9.1.080
Fatzer M. Haustechnik AG	Mörschwil	9.1.040
Felix Hausbau Stübi Immo GmbH	St.Gallen	9.1.002
Feng Shui & Home Staging	Herisau	9.1.049
Fleischmann Immobilien AG	Arbon	9.1.067
Fortimo AG	St.Gallen	9.1.023
Freshhaus	Wil	9.1.008
Freuler Farbgestaltung	St.Gallen	9.1.080

G Gebäudeversicherung des Kantons St.Gallen GVA	St.Gallen	9.1.079
Gehrig Küchen AG	Flawil	9.1.060
Gerevini Ingenieurbüro AG	St.Gallen	9.1.080
Gestahlter GmbH	St.Gallen	9.1.080
Goldinger Immobilien Treuhand St.Gallen AG	St.Gallen	9.1.014
Golob Immobilien GmbH	Au	9.1.078

H Hanse Haus GmbH & Co.KG	Oberlechtersbach/DE	9.1.015
Heinz von Heiden Swiss AG	Diepoldsau	9.1.052
HEV Verwaltungs AG	St.Gallen	9.1.032
Hugo Steiner AG	St.Gallen	9.1.056

I IG Altbau Regionalgruppe SG/Appenzell	St.Gallen	9.1.080
Iso-Pur AG	Schönenberg	9.1.062
IT3 St.Gallen AG	St.Gallen	9.1.043

K Kalkfrei GmbH	Frasnacht	9.1.050
Kaufmann Oberholzer AG	Roggwil	9.1.001
Kessler Gips AG	Herisau	9.1.080
Kobelt AG, Holzhaus	Marbach	9.1.024

L Lignum Holzkette St.Gallen	St.Gallen	9.1.063
Livit FM Services AG	Zürich	9.1.017

M MartyDesignHaus	Wil	9.1.008
Morgenegg Gervasi AG	Arbon	9.1.011

N Naturhuus Herisau GmbH	Herisau	9.1.028
---------------------------------	---------	---------

P Platzhirsch Immobilien Treuhand GmbH	St.Gallen	9.1.044
Purwatec GmbH	Wil	9.1.042

R Raiffeisenbank St.Gallen	St.Gallen	9.1.019
Region Toggenburg	Wattwil	9.1.029
Re/Immo	Frauenfeld	9.1.050
Reinba Anstalt	Triesenberg	9.1.004
Relesta AG	Zuzwil	9.1.022
RE/MAX Immobilien Region Ostschweiz	Appenzell	9.1.030
Royalking AG	Kirchberg	9.1.051
RT Immobilien Treuhand AG	Altstätten	9.1.055

S Schertenleib Baumanagement Partner GmbH	St.Gallen	9.1.080
Schöb AG	Gams	9.1.065
Schwabenhaus GmbH & Co. KG	Heringen/Werra/DE	9.1.048
Schwörer Haus KG	Hohenstein-O/DE	9.1.036
Scout24 Schweiz AG	Flamatt	9.1.005
Sensible Architektur	Bühler	9.1.080
SIA Sektion St.Gallen Appenzell	St.Gallen	9.1.016
Siemens Hausgeräte	Geroldswil	9.1.066
S+L Architektur AG	Widnau	9.1.055
Soha Immo AG	Arbon	9.1.026
Sonnenbau AG	Diepoldsau	9.1.055
Spirig Partner AG	Widnau	9.1.034
Stadt St.Gallen, Standortförderung	St.Gallen	9.1.012
St.Galler Kantonalbank AG	St.Gallen	9.1.053
SVIT Ostschweiz	Wil	9.1.043
Swecon Haus AG	Schindellegi	9.1.027
SwissCaution SA	Bussigny	9.1.041
Swissmopool Tessin GmbH	Buchs	9.1.077

T TechCom Electro AG	Gossau	9.1.080
Thoma Immobilien Treuhand AG	Amriswil	9.1.021
Timutech GmbH	Niederbüren	9.1.080
Tiro Naturofen AG	St.Gallen	9.1.059
Tobias Lenggenhager AG	Lömmenschwil	9.1.080

V Vogel Fensterbauer AG	Goldach	9.1.080
--------------------------------	---------	---------

W W. Gablers Söhne AG	St.Gallen	9.1.080
WBZ Rorschach Rheintal	Rorschach	9.1.068
Wäspe + Partner AG	St.Gallen	9.1.003
Welz AG	Trogen	9.1.080
Wild & Treichler AG	St.Gallen	9.1.080
Wohlgensinger AG	Mosnang	9.1.061

Z Zili AG	Bronschhofen	9.1.020
ZIMA Schweiz Projektentwicklung AG	St.Gallen	9.1.055
Zimba AG	Amriswil	9.1.067
Zotti Gebrüder GmbH	St.Gallen	9.1.080
Zulian + Co. AG	St.Gallen	9.1.080

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



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

**SANITAS
TROESCH**