

Vom Bad über die Küche bis zum Garten:

Wie Träume Realität werden

Seite 14

Olma Messen St.Gallen
24.–26. März 2017
www.immomesse.ch

IMMO
MESSE
SCHWEIZ

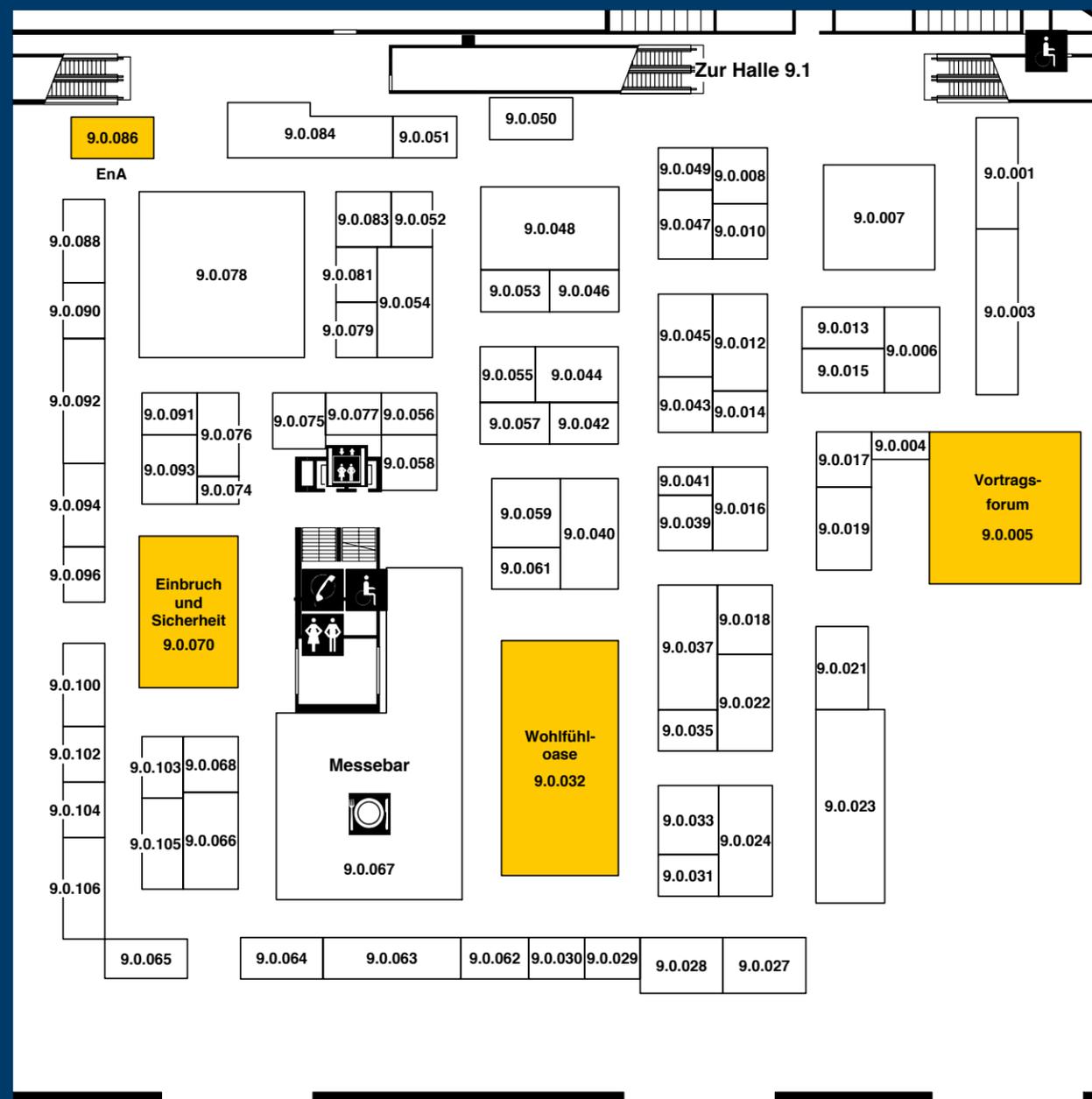
Sonderschau
«Wohlfühloasen»

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



Ausstellerverzeichnis Halle 9.0

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



A	Aerne Solutions (Aerne AG)	Arbon	9.0.046
	Alpstein Dachfenster AG	Appenzell	9.0.008
	Amt für Umwelt und Energie	St.Gallen	9.0.048
	Anobia Holzbau	Märwil	9.0.031
	ASG Technik AG	Waldstatt	9.0.070d
	Atelier AndreArt	St.Gallen	9.0.032a
	AWS Solar AG	Mosnang	9.0.094

B	4B AG	Hochdorf	9.0.007
	Bangerl Fertigaragenpark AG	Frauenfeld	9.0.105
	E. Biasi GmbH	Widnau	9.0.040
	Bischofberger Bedachungen AG	Züberwangen	9.0.100
	Beat Brönnimann GmbH	St.Gallen	9.0.051
	Anton Bühler Holzbau GmbH	Necker	9.0.074

D	Disan AG	Lütisburg Station	9.0.083
	Divario AG	Herisau	9.0.028

E	Edelweiss Fenster AG	Wil	9.0.037
	Gebr. Eisenring AG	Gossau	9.0.088
	Ekey Biometric Systems Est.	Vaduz FL	9.0.043
	Energieagentur St.Gallen GmbH	St.Gallen	9.0.078/9.0.096
	Engie Services AG	St.Gallen	9.0.078

F	Fels Küchen & Bäder AG	Weinfelden	9.0.075
	Fenster Dörig AG	Appenzell	9.0.052
	Fitness-Partner AG	Heiden	9.0.032b/9.0.049
	Floor Design AG	St. Moritz	9.0.021
	Flumroc AG	Flums	9.0.078
	Franz Hasler AG	Bendern FL	9.0.063

G	Gächter & Co. AG	Rüthi	9.0.064
	Garten Design AG	Abtwil	9.1.032d
	Geberit Vertriebs AG	Jona	9.0.054
	Gebr. Giezendanner Holzbau AG	Ebnat-Kappel	9.0.106
	Gilbarco Olymp Hydrasoft	Dietlikon	9.0.017
	Glas+Raum AG	St. Gallen	9.0.084

H	H. Lenz AG	Niederuzwil	9.0.027
	Haga AG	Rapperswil	9.0.023
	Hasler Solar AG	Bendern FL	9.0.063
	Heizplan AG	Gams	9.0.003
	Holz Stürm AG	Goldach	9.0.053
	Holzöfe Tobias Rutz	Dietfurt	9.0.106
	Hoval AG	Feldmeilen	9.0.078
	Hubacher Engineering	Engelburg	9.0.078
	Humbel Sicherheitstechnik	Rheineck	9.0.091

I	IG Passivhaus Schweiz	Hüttwilen	9.0.016
	Intelli Solar GmbH	Amriswil	9.0.077

J	Jouli SA	Biel	9.0.033
----------	----------	------	---------

K	Kanalprofis GmbH	Rorschach	9.0.068
	Kantonspolizei St.Gallen	St.Gallen	9.0.070a
	Klarer Fenster AG	St.Gallen	9.0.056
	Köpp AG	St.Gallen	9.0.029
	Kuratli Metallbau GmbH	Mörschwil	9.0.079

L	Lachauer Wohnbelags AG	St.Gallen	9.0.001
	LaPreva AG	Diepoldsau	9.0.059
	H. Läubli AG	Mellingen	9.0.065
	Leuzinger Generalbau Hartl Haus	Domat / Ems	9.0.041
	Elektro Lieberherr AG	Brunnadern	9.0.074
	Liftsupport Haug GmbH	St. Gallen	9.0.030

M	Major Spezialbeläge AG	Domat / Ems	9.0.021
	Malergeschäft Palatini AG	St.Gallen	9.0.090
	MAM Entfeuchte-Technik	Flums	9.0.057
	Manser Holzbau AG	Altstätten	9.0.045
	Mascho GmbH	Degersheim	9.0.070c/9.0.096
	Mons Solar AG	Diepoldsau	9.0.015
	Moser AG	Oberuzwil	9.0.039

N	Nägeli AG	Gais	9.0.058
	Naturo Kork	Sursee	9.0.092

P	Pavatex SA	Fribourg	9.0.093
	Poolman GmbH	St.Gallen	9.0.050
	Primus AG	Binningen	9.0.102

R	Ruwa Holzbau	Küblis	9.0.022
----------	--------------	--------	---------

S	S. Müller Holzbau AG	Wil	9.0.006
	Safe4u	Thalheim-Gütighausen	9.0.103
	Securitas Direct AG	Lausanne	9.0.104
	Siedler Alarm GmbH	Frauenfeld	9.0.070b
	Signvision GmbH	Gossau	9.0.047
	Solarmotion GmbH	St.Gallen	9.0.084
	1000 Sonnen-Dächer Swiss AG	Tägerwilen	9.0.081
	Soprema AG	Spreitenbach	9.0.093
	Spatec Freizeitanlagen GmbH	Herisau	9.0.062
	St.Galler Stadtwerke Energie	St.Gallen	9.0.048
	St.Gallisch-Appenzellische Kraftwerke AG (SAK)	St.Gallen	9.0.003/9.0.078

T	Talsee AG	St. Gallen	9.0.032e
	Tobena GmbH	Appenzell	9.0.044
	Türmlihuus Lombriser AG	Flawil	9.0.013

V	Verband Ostschweizer Bau+Energie-Fachleute (VOBE)	Chur	9.0.078
	Vettiger Metallbau AG	Oberbüren	9.0.012
	Viessmann (Schweiz) AG	Arbon	9.0.066
	Viterma AG	Au	9.0.018

W	Wasseraufbereitung Peter Filter	Rorschacherberg	9.0.004
	Weseler Teppich GmbH & Co.KG	Wesel DE	9.0.055
	Wolf Storen AG	Sennwald	9.0.076



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
an der Immo Messe
Schweiz.

Gemeinsam wachsen.



St.Galler
Kantonalbank



Lassen Sie sich inspirieren

Unter dem Motto «Hier treffen Träumer auf Macher» ist die Immo Messe Schweiz Ende März bereits zum 19. Mal der grosse Treffpunkt von Immobilien- und Baubranche und die beliebte Informationsplattform für all jene, die sich mit der Verwirklichung ihres Traums vom Eigenheim oder einer anstehenden Renovation befassen.

«Alles, was digitalisierbar ist, wird digitalisiert!» Offenbar ist dieser Satz bereits zu einer Binsenwahrheit geworden. Und wie immer, wenn es um technischen Fortschritt geht, können auch bei der Digitalisierung entweder die Chancen oder aber die Gefahren in den Fokus gerückt werden. Das Wohnen an sich ist ja ein klassisches analoges Erlebnis: Man sitzt nicht digital im Wohnzimmer und geniesst den Feierabend, man lädt liebe Freunde nicht zu einem virtuellen Nachtessen ein, und auch der dazu passende schöne Rotwein glänzt hoffentlich im Glas und nicht auf dem Smartphonedisplay.

Trotzdem macht die Digitalisierung auch vor dem Thema Wohnen nicht halt. Unter dem Titel «Smart Living. Wie die Digitalisierung das Bauen und Wohnen verändert» setzt sich die Immo Messe Schweiz an ihrer Eröffnung im Rahmen der von HEV Kanton St.Gallen und SVIT Ostschweiz organisierten Immobilien-Vision Ostschweiz mit diesem aktuellen Thema auseinander. Wo die Digitalisierung beispielsweise hilft, Zeit zu sparen, den Energieverbrauch zu reduzieren oder das Wohnklima zu verbessern, wird sie ihren Siegeszug im Wohnbereich fortsetzen.

Das analoge Wohnerlebnis steht beim Sonderthema «Wohlfühloasen» wieder im Mittelpunkt: Nach einem Arbeitstag voller (digitaler) Hektik bieten sich die eigenen vier Wände als Rückzugs- und Erholungsort geradezu an. An der Immo Messe Schweiz wird aufgezeigt, wie Bad, Garten und die Leseecke im Wohnzimmer zu ganz persönlichen Wohlfühloasen werden.

Zum dritten Mal findet im Rahmen einer erfolgreichen Kooperation zwischen dem SIA St.Gallen Appenzell und der Immo Messe Schweiz die Fachtagung «Bauen und Gesellschaft» statt. Das gewählte Thema «Braucht unsere Gesellschaft Architektur?» wirkt provokativ und dürfte für spannende Diskussionen sorgen.

Die Olma Messen St.Gallen sind stolz, die Immo Messe Schweiz im Portfolio ihrer Eigenmessen zu wissen. Das Wohnen – an vielen Orten auf der Welt auch heute noch «bloss» elementarstes menschliches Grundbedürfnis – bekommt in seiner Ausprägung als modernes Technik- und Lifestylethema in St.Gallen seine gebührende Plattform.

Ich danke unseren geschätzten Ausstellern für ihre Treue zur Messe und ihr grosses Engagement. Die Messebesucher lade ich ein, sich an der Immo Messe Schweiz zuerst inspirieren und dann zu Investition in die eigenen vier Wände verführen zu lassen.

Nicolo Paganini
 Direktor Olma Messen St.Gallen



06 Immo Messe Schweiz

Alle Infos zur 19. Durchführung vom 24. bis 26. März 2017

10 Bauen & Gesellschaft

Braucht unsere Gesellschaft Architektur?

14 LaPreva AG

Hygienischer Komfort für jedes Zuhause

18 Garten Design AG

«Heute muss ein Garten ein Wohlfühlraum sein»

24 talsee AG

«Design bedeutet Funktionalität und Kundennutzen»

27 Atelier AndreArt

Das Spiel von Farben und Materialien

32 Digital Home

Das Haus denkt mit

35 Karin Frick vom GDI über «Digital Home»

«Die Schweiz hätte eigentlich gute Voraussetzungen»

36 Möbeldesigner Thomas Sutter

Wenn sich jedes Detail nahtlos einfügt

40 Fullbau Suisse AG

Der Traum vom eigenen Blockhaus

44 Nägeli AG

Wohnen wie vor Hunderten von Jahren

47 Aepli Metallbau AG

Pionierprojekt für ETH

48 Sky-Frame AG

Auszeichnung «Prix Acier» erhalten

52 Lichtdesigner Mario Rechsteiner

«Generelle Tendenz: zu viel Licht»

54 Signvision GmbH

Mehr als nur Beschriftungen



24



27



52



36

- 57 SVIT Ostschweiz**
«Professionalität ist gefragt»
- 60 IG Altbau**
Netzwerk von Altbauspezialisten
- 64 SGKB-Immobilienforum**
Treffen der Ostschweizer Baubranche
- 67 Verein Region Toggenburg**
«Die Präsenz ist ein Puzzlestein»
- 70 Wäspe + Partner AG**
Welche Faktoren die Branche verändern
- 72 ASG Technik AG**
Mit Sicherheit eine Überlegung wert
- 74 Mascho GmbH**
Swissness als Erfolgsrezept
- 82 Schlusswort**
Wohnraum muss vieles können

Markt/Publireportagen

- 02 St.Galler Kantonalbank
- 12 MERX AG
- 17 Säntis Energie AG
- 20 Elbau Küchen AG
- 26 Baumann AG Der Küchenmacher
- 28 Säntis Energie AG
- 31 Zili AG
- 34 i+R Wohnbau AG
- 38 Bischoff Textil AG
- 42 GNG AG
- 46 Hans Eisenring AG Küchenbau
- 49 Mettler2Invest AG
- 50 AS Aufzüge AG
- 56 Kobelt AG
- 62 GNG AG
- 66 MERX AG
- 76 HGC Wand- und Bodenbeläge
- 83 Pronto AG
- 85 HRS

Sich den Traum vom eigenen Zuhause erfüllen

An der 19. Immo Messe Schweiz zeigen vom 24. bis 26. März 2017 in den Hallen der Olma Messen St.Gallen über 200 Aussteller Produkte und Dienstleistungen rund um das Thema Eigenheim. Und wenn Besucher einen Ort der Entspannung suchen, sind sie bei der diesjährigen Sonderschau «Wohlfühloasen» genau am richtigen Ort.

Während der Immo Messe Schweiz findet am Freitag, 24. März 2017, zum dritten Mal die Fachtagung «Bauen und Gesellschaft» statt. Im Mittelpunkt steht die Frage, ob unsere Gesellschaft Architektur braucht. Sechs Referenten beleuchten das Thema aus unterschiedlichen Perspektiven. Sie diskutie-

ren die Anforderungen von guter Architektur an die Gesellschaft und umgekehrt. Der vor drei Jahren neu lancierte Treffpunkt für Architekten, Ingenieure, Technikspezialisten und Umweltfachleute behandelt jährlich zukunftsweisende Themen. «Braucht unsere Gesellschaft Architektur?», lautet die Frage bei



Lässt sich gute Architektur mit nachhaltigem oder energieeffizientem Bauen in Einklang bringen?

der dritten Durchführung der Fachtagung. Weshalb gibt es Gesellschaften in Mitteleuropa, die sich mehr gute Architektur leisten als andere? Lässt sich gute Architektur mit nachhaltigem oder energieeffizientem Bauen in Einklang bringen? Welche Verfahren begünstigen gute Architektur? Schliessen sich Rendite und gute Architektur aus? Schadet die Verrechtlichung der Architektur und Baukultur? Wie viel Demokratie erträgt eine gute Architektur?

Wer sich über Themen wie Bau, Renovation, Finanzierung, Sicherheit etc. informieren will, kann im Messeforum die Kurzvorträge besuchen. Auch zu den Themen der Sonderschau «Wohlfühloasen» und der Themeninsel «Einbruch und Sicherheit» werden spannende Vorträge angeboten.

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

schwerer wiegen. Lassen Sie sich von Experten beraten, wie Sie einem Einbruch am besten vorbeugen können. Die Sicherheitsberatung der Kantonspolizei sowie Spezialisten aus den Bereichen Fenster und Türen, Alarm-, Video- und Schliesssysteme sowie Gebäudeautomation zeigen Massnahmen zur Vorbeugung und das richtige Vorgehen nach einem Einbruch.

Die Partner der Themeninsel sind:

- Kantonspolizei St.Gallen
- ASG Technik AG, Waldstatt
- Mascho GmbH, Degersheim
- Siedler Alarm GmbH, Frauenfeld

Text: Olga Pelliccione

Bild: zVg

«Ein aktueller Trend ist es, das Zuhause zu einer wahren Oase ausbauen.»

Sonderschau Wohlfühloasen

Wir sind immer in Eile: Twittern und telefonieren gleichzeitig, versuchen, jeden Termin in den übervollen Kalender zu pressen. Dabei vergessen wir uns selbst manchmal – und müssen uns daran erinnern, eine Auszeit zu nehmen. Es ist heutzutage relativ einfach, auch in den heimischen vier Wänden die idealen Voraussetzungen für Wellness und damit für körperliches und seelisches Wohlbefinden zu schaffen. Ein aktueller Trend ist es, das Zuhause (Innen- und Aussenbereich) durch die Einrichtung verschiedener Wellnessbereiche zu einer wahren Oase ausbauen.

Vier Hauptpartner präsentieren abwechslungsreiche Lebens- und Wohlfühlräume:

- Atelier AndreArt, St.Gallen
Farbdesign, Dekoration, www.andre-art.ch
- Fitness-Partner AG, Heiden
Wellness, Sauna, www.fitness-partner.ch
- Garten Design AG, Abtwil; Gartenplanung, Gartenbau, www.gartendesignag.ch
- talsee AG, St.Gallen
Bad-Einrichtungen, www.talsee.ch

Die Sonderschau wird unterstützt durch folgende Firmen, welche Produkte und Dienstleistungen zur Verfügung gestellt haben:

- Domus Leuchten und Möbel AG, St.Gallen
- Fatzer M. Haustechnik AG, St.Gallen
- LaPreva AG, Diepoldsau
- Naturo Kork AG, Sursee

Themeninsel Einbruch und Sicherheit

Ein Einbruch zieht nicht nur materielle Schäden mit sich – die psychische Belastung kann mitunter

Messethemen

Immobilien

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

Bauen und Renovieren

- Energieeffizientes und nachhaltiges Bauen (Minergie, Passivhaus) und Sanieren
- Bauberatung, Bauleitung
- Baubiologie, -ökologie, -physik
- Bauweise (Holz, Stahl, Lehm, Stroh usw.), Baumaterialien
- Gartenplanung, Gartenbau
- 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

Programm öffentliches Vortragsforum Halle 9.0

Einbruchhemmende Massnahmen – die polizeiliche Strategie Kantonspolizei St.Gallen. Wm Hans Peter Eugster, Sicherheitsberater	SA 10.30 SO 10.30
Schöne Häuser und Räume – Gedanken und Beispiele Bauatelier Metzler, Thomas Metzler, Architekt	SA 11.00 SO 11.00
Wellness heute – Das Höhlenfeuer der Neuzeit Fitness-Partner AG, Raphael Bruderer, Geschäftsführer	SA 11.30 SO 14.00
Das modernisierte Gebäude – Komfort und Energie im Plus Energieagentur St.Gallen GmbH, Philipp Egger, Geschäftsleiter	SA 12.00 SO 14.30
Wertvolle Tipps zur Eigenheimfinanzierung St.Galler Kantonalbank AG, Stefan Reuteler, Berater Privatkunden	SA 12.30 SO 12.30
Altbauten stimmungsvoll/substanzgerecht renovieren igaltbau, Philipp Hostettler, Architekt	SA 13.00 SO 13.00
Optisizer – Die optimale Photovoltaikanlage Solarmotion GmbH, Stefan Merz, Geschäftsleitung	SA 13.30
Mein Weg zum Holzprojekt Lignum Holzwirtschaft Schweiz, Hansueli Schmid, Holzingenieur	SA 14.00 SO 13.30
Hand in Hand durch die Energiewende Heizplan AG, Peter Schibli, Geschäftsführer / SAK, Roland Grob	SA 14.30
Das Minergie-Gebäude ab 2017 Energieagentur St.Gallen GmbH, Silvia Gemperle, Leiterin Energie und Bauen	SA 15.00 SO 12.00
Wie Sie Ihr neues Bad individuell und praktisch einrichten! Talsee AG, Elmar Emmenegger, Key Account Manager	SA 15.30 SO 11.30

Fachveranstaltungen

Freitag, 24. März 2017:

3. Fachtagung «Bauen und Gesellschaft» – Braucht unsere Gesellschaft Architektur?

Der Schweizerische Ingenieur- und Architektenverein SIA St.Gallen | Appenzell und die Olma Messen St.Gallen organisieren am 24. März 2017 zum dritten Mal die erfolgreiche 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.

Braucht unsere Gesellschaft Architektur? Weshalb gibt es Gesellschaften in Mitteleuropa, die sich mehr gute Architektur leisten als andere? Lässt sich gute Architektur mit nachhaltigem oder energieeffizientem Bauen in Einklang bringen? Welche Verfahren begünstigen gute Architektur? Schliessen sich Rendite und gute Architektur aus? Schadet die Verrechtlichung der Architektur und Baukultur? Wie viel Demokratie erträgt eine gute Architektur?

www.bauenundgesellschaft.ch/anmeldung

Immobilien-Vision Ostschweiz / Eröffnung Immo Messe Schweiz – «Bauen und Wohnen 4.0»

Die Eröffnung der Immo Messe Schweiz findet im Rahmen der Immobilien-Vision Ostschweiz statt. Der SVIT Ostschweiz, der HEV des Kantons St.Gallen sowie die Immo Messe Schweiz laden 2017 zum Thema «Bauen und Wohnen 4.0» ein. Das diesjährige Thema «Wie verändert die Digitalisierung das Bauen und Wohnen?». Durch das Thema führt Karin Frick, lic. oec., Head Think Tank GDI. Als Leiterin Research im GDI Gottlieb Duttweiler Institut befasst sich Karin Frick mit Zukunftsthemen, gesellschaftlichem Wandel, Innovation und Veränderungen von Menschen und Märkten. Im Auftrag namhafter Firmen analysiert sie Trends im Konsumgüter- und Dienstleistungsbereich.

Die Präsidenten von SVIT Ostschweiz und HEV Kanton St.Gallen nehmen zu weiteren Aspekten Stellung. SVIT Ostschweiz, HEV Kanton St.Gallen und Olma Messen St.Gallen führen Immobilien-Vision Ostschweiz und die Eröffnung der Immo Messe Schweiz zusammen durch.

www.immomesse.ch/immovision

Braucht unsere Gesellschaft Architektur?

Während der Immo Messe Schweiz findet am Freitag, 24. März, zum dritten Mal die Fachtagung «Bauen und Gesellschaft» statt. Im Mittelpunkt steht die Frage, ob unsere Gesellschaft Architektur braucht. Sechs Referenten beleuchten das Thema aus unterschiedlichen Perspektiven. Sie diskutieren die Anforderungen von guter Architektur an die Gesellschaft und umgekehrt.

Was ist überhaupt gute Architektur? Geschmackssache? Und weshalb gibt es Gesellschaften in Mitteleuropa, die sich mehr gute Architektur leisten als andere?



Die Fachtagung «Bauen und Gesellschaft» wird vom SIA St.Gallen|Appenzell und den Olma Messen St.Gallen gemeinsam organisiert. Die Tagesveranstaltung behandelt zukunftsweisende Themen und spricht Architekten, Ingenieure, Haustechnik- und Elektroplaner, HLK-Ingenieure und -Planer, Hoch- und Tiefbautechniker, Energiefachleute, Generalunternehmer, Baufachleute, institutionelle Bauherren, Investoren sowie Studierende aus der Deutschschweiz und dem angrenzenden Ausland an. Das Programm ist eine spannende Kombination aus Referaten und Austausch von Praxis und Wissenschaft. Im Anschluss an die Referate haben die Teilnehmenden Gelegenheit, sich auszutauschen und den Referenten Fragen zu stellen.

Was begünstigt gute Architektur?

Der vor drei Jahren neu lancierte Treffpunkt für Architekten, Ingenieure, Technikspezialisten und Umweltfachleute behandelt jährlich zukunftsweisende Themen. «Braucht unsere Gesellschaft Architektur?», lautet die Frage bei der dritten Durchführung der Fachtagung. Weshalb gibt es Gesellschaften in Mitteleuropa, die sich mehr gute Architektur leisten als andere? Lässt sich gute Architektur mit nachhaltigem oder energieeffizientem Bauen in Einklang

bringen? Welche Verfahren begünstigen gute Architektur? Schliessen sich Rendite und gute Architektur aus? Schadet die Verrechtlichung der Architektur und Baukultur? Wie viel Demokratie erträgt eine gute Architektur?

Moderiert wird die Fachtagung von Kathrin Hilber. Sie war bis 2012 St.Galler Regierungsrätin und arbeitet heute als selbständige Mediatorin. Seit 2013 ist sie Präsidentin des Heimatschutzes SG-AI. Ausserdem ist sie Verwaltungsratspräsidentin der Sana Fürstenland. Am Vormittag stehen drei Referate auf dem Programm. Das erste hält Architekt Akós Moravánszky. Er spricht zum Thema «Raum, Gesellschaft, Architektur». Der Autor zahlreicher Publikationen zu Themen der Architekturgeschichte und der Architekturtheorie des 19. und 20. Jahrhunderts war von 1996 bis 2016 Professor an der ETH Zürich.

Futuristische Beliebigkeit?

Das Referat von Andreas Kipar steht unter dem Titel «Project to protect – Die Begabung des Territorien pflegen» im Dialog zwischen Natur und Kultur. Er entwickelte das Denk- und Arbeitsmodell LAND (Landscape, Architecture, Nature, Development), mit dem sein Büro mit eigenen Standorten in Italien,

Deutschland und der Schweiz aktiv ist. Bernardo Bader wurde mehrfach für seine Bauten ausgezeichnet. Er ist Mitglied des Fachbeirats für raumrelevante Fragen des Landes Vorarlberg sowie Gestaltungsbeirat der Stadt Salzburg. Seine Ausführungen an der Fachtagung beinhalten den Dialog von Ort und Mensch.

Welchen Beitrag können Gesamtdienstleister in der Entwicklung, Planung und Realisierung von Bauten leisten?

Das Nachmittagsprogramm eröffnet Stefan Cadosch. Er ist seit 2011 Präsident des Schweizerischen Ingenieur- und Architektenvereins SIA, seit 2012 im Vorstand Schweizerische Akademie der technischen Wissenschaften SATW und seit 2014 Präsident der Stammgruppe Planung bei bauenschweiz. In seinem Referat wirft er die Frage auf «Architektur 4.0 – Identitäts-Anker oder futuristische Beliebigkeit?». Roger Boltshauer und sein Team arbeiten zurzeit an Projekten im In- und Ausland. Es werden sämtliche Leistungsphasen von Wettbewerben und Studienaufträgen über die Projektierung und Ausführungsplanung

bis und mit Kostenwesen und Bauleitung bearbeitet. Er spricht über den «Rasenden Stillstand».

«Gute Architektur – Welchen Beitrag können Gesamtdienstleister in der Entwicklung, Planung und Realisierung von Bauten leisten?» – Dieser Frage geht Christoph Gämperle nach. Er ist in der Implemia Gruppe seit Februar 2013 für den Geschäftsbereich Bau Deutschschweiz verantwortlich. Bei der Stiftung Kliniken Valens und Walenstadtberg ist er Mitglied des Stiftungsrats. Am Vormittag und am Nachmittag findet nach den drei Referaten je eine Podiumsdiskussion mit den Referenten statt.

Anmeldung bis 6. März 2017

Das Programm beginnt am Freitag, 24. März, um 9 Uhr in der Halle 9.2 der Olma Messen und endet um 16 Uhr. Anschliessend besteht die Möglichkeit für einen selbständigen Rundgang durch die Immo Messe Schweiz. Eine Anmeldung für diese kostenpflichtige Fachveranstaltung ist erforderlich auf www.bauenundgesellschaft.ch/anmeldung (Spezialpreis für SIA-Mitglieder und Studierende).

Text: Ivan Sedleger

Bild: zVg

Anzeige

4B
FENSTER

Halle 9
Stand 007

Lässt keine Kälte rein: das Renovationsfenster RF1.

Mehr Informationen und persönliche Beratung finden Sie unter:
www.4-b.ch/renovieren oder 0800 844 444

ENERGIEEFFIZIENT
SWISS MADE
MINERGIE®

merx.ch – der erste Onlineanbieter für Küchen und Geräte



MERX Luxa, Insel

Mit den beiden starken Küchenmarken Poggenpohl und Eisenring steht die Hans Eisenring AG seit über 28 Jahren für kundenorientierten Küchenbau, qualitativ hochwertige Produkte und umfassende Beratungs- und Service-Dienstleistungen. In Ergänzung zum bestehenden führenden Küchenbauunternehmen mit zwei Verkaufsstandorten in Sirnach (TG) und Volketswil (ZH), hat Hans Eisenring die eigenständige Schweizer Online-Vertriebsfirma MERX AG Küchen + Geräte, gegründet.

MERX richtet sich mit einem einfachen Angebot an trendigen Küchen und Geräten im Tiefpreissegment an eine internetorientierte und preissensitive Zielgruppe. Die drei Produktlinien von MERX heissen DIXA, MAXIMA und LUXA und sind jeweils als Einzelige-, Winkelförmige- oder Insel-Küche erhältlich. Das einzelilige Einstiegs-Modell aus der Linie DIXA ist bereits ab CHF 3950.–, inklusive Geräte erhältlich,

das grifflose Premium-Modell aus der Linie LUXA gibt es als Insel-Küche schon ab CHF 8150.–. Trotz der grossen Preisattraktivität widerspiegeln sich die hohen Qualitätsansprüche der Gründerfirma Hans Eisenring AG aber auch im Angebot der MERX AG. Die Küchen und Geräte werden ausschliesslich über die Website merx.ch und nur an Privatkunden verkauft. Ein übersichtlicher Online-Konfigurator führt



MERX Dixia



MERX Maxima, Winkel

die Kunden in einem einfachen Prozess von der Bedarfsabklärung bis zum konkreten Angebot. Die Beratung erfolgt per Videochat, Telefon oder Mail und ist für alle Kunden kostenlos. Alle Berater sind speziell geschult und verfügen über viel Erfahrung und ein grosses Fachwissen. Im Videochat wird die persönliche Wunschküche live in 3D zusammengestellt. Auf Wunsch können die ausgesuchten Materialien und Farben im MERX-Store in der Bauarena-Volketswil betrachtet werden. Eine fachmännische Montage sowie weitere Service-Dienstleistungen sind optional und werden gegen Aufpreis angeboten. Schnell, einfach, budgetschonend und dennoch qualitativ lautet das Credo von MERX. So bleibt die nächste Küche auch dann erschwinglich, wenn sich Trends und persönlichen Präferenzen in Sachen Farbe, Materialität und Haptik wieder ändern.

Weitere Informationen finden Sie unter:
www.merx.ch



LaPreva-Geschäftsführer Andreas Altherr:

**«Wir überlassen
nichts dem Zufall.»**

Hygienischer Komfort für jedes Zuhause

LaPreva aus Diepoldsau entwickelt Dusch-WCs speziell für den hiesigen Markt. Wer sich einmal an diese Form der persönlichen Reinigung gewöhnt hat, möchte sie nie mehr missen. Geschäftsführer Andreas Altherr verrät, was noch hinter der 98-prozentigen Kundenzufriedenheit von LaPreva steckt.

Andreas Altherr, wodurch zeichnen sich die LaPreva-Dusch-WCs aus?

Wir entwickeln unsere beiden Dusch-WCs in der Schweiz für die Schweiz. Sie sollen höchste Anforderungen an Langlebigkeit, Komfort und Hygiene erfüllen. Statt Funktionen und technische Konzepte aus dem asiatischen Raum auf die Schweiz und Europa zu übertragen, haben wir unsere Dusch-WC-Technik speziell für diese Märkte entwickelt. Unsere Dusch-WCs heben sich durch kinderleichte Bedienung und kompromisslose Hygiene ab, wie etwa die automatisierte Entkalkung oder die thermische Reinigung bei 70 °C im Inneren des Dusch-WCs. Unser Team steht voll und ganz hinter unseren Produkten und gibt alles für einen erstklassigen Service. LaPreva vereint fundiertes Know-how in der Geräteentwicklung und Anwendungstechnik mit grosser Leidenschaft für Dusch-WCs.

«Warmes Wasser reinigt gründlicher und sanfter als jedes Toilettenpapier.»

Welchen Herausforderungen müssen Sie sich stellen?

Eine der grössten Herausforderungen für die Dusch-WC-Branche sehen wir in der Wahrnehmung: Die Investition im Vergleich zu einer herkömmlichen Toilette ist bei einem Dusch-WC eher hoch und somit nicht hilfreich. Wir erachten es als unsere Aufgabe, potenziellen Kunden den Nutzen eines Dusch-WCs näherzubringen – nämlich die Reinigung mit Wasser als Standard für Komfort und Hygiene. Es ist jedoch schwierig, dies jemandem plausibel und spürbar zu erklären, der das Gefühl nicht kennt. Dies bestätigen auch unsere Kunden, die mit einem Dusch-WC auf die reinigende und erfrischende Kraft von Wasser vertrauen.

Entwicklung, Produktion, Qualitätssicherung und Kundendienst befinden sich in der Schweiz. Das ist teuer. Weshalb setzen Sie trotzdem auf den Standort Schweiz?

Die Innovationsfähigkeit eines solchen Hightech-Produkts verlangt die Nähe zum Markt. Hervorragender Service sowie höchste Qualitätsanforderungen sind bei einem Dusch-WC von mehreren tausend Franken vorausgesetzt. Um diese Erwartungen zu erfüllen, sind kurze Reaktionszeiten, die Nähe zum Kunden sowie ein reger Know-how-Austausch notwendig. Dank unserem Standort sind die Transportwege kurz und planbar, Verbesserungen können schnell einfließen und die Produkte – wie auch die Beratungsqualität – können stabil gehalten werden. Bei all diesen Faktoren ist die Schweiz traditionell ein starker Produktionsstandort.

Welche Vor- und Nachteile hat ein Dusch-WC gegenüber einer herkömmlichen Toilette?

Warmes Wasser reinigt gründlicher und sanfter als jedes Toilettenpapier. LaPreva-Dusch-WCs setzen einen neuen Hygienestandard, spenden Selbstsicherheit und Wohlbefinden im Alltag und reinigen selbst empfindlichste Körperstellen mit einem sanften, angenehm temperierten Duschstrahl. Wer sich einmal an diese neue Form der persönlichen Reinigung gewöhnt hat, möchte nie mehr auf dieses unverwechselbare Frischegefühl verzichten. Ein Nachteil – wenn man dies so nennen möchte – ist, dass ein Dusch-WC im Vergleich zu einer herkömmlichen Toilette Strom braucht.

Sie erreichen eine Kundenzufriedenheit von 98 Prozent. Was ist Ihr Geheimnis?

Service par Excellence. Erfahren, engagiert und kompetent. Wir sind der Schweizer Dusch-WC-Spezialist. Unsere Kunden schätzen unsere Hingabe und Erfahrung, die professionelle Beratung vor und nach dem Kauf sowie die Möglichkeit, unsere Dusch-WCs bei uns zu testen. Damit die Dusch-WCs bereits ab



Die LaPreva P2
gewann den
iF DESIGN AWARD 2017.

der ersten Nutzung Freude bereiten, nehmen wir uns genügend Zeit für die individuelle Produktvorstellung, in der wir alle Funktionen im Detail erklären.

«Die Innovationsfähigkeit eines solchen Hightech-Produkts verlangt die Nähe zum Markt.»

Unsere erfahrenen Servicetechniker garantieren einen raschen und reibungslosen Service in der ganzen Schweiz. Wir überlassen nichts dem Zufall und kümmern uns persönlich, schnell und unkompliziert um die Anliegen unserer Kunden.

Interview: Tamara Johnson
Bilder: Stéphanie Engeler, zVg

Zum Unternehmen

Die LaPreva AG wurde 2011 als Vertriebsgesellschaft gegründet. Entwickelt und produziert werden die Dusch-WC-Komplettanlagen im St.Galler Rheintal von der Noventa AG, einem Schwesterunternehmen von LaPreva. Der junge Markt für Dusch-WCs ist stark auf Wachstum ausgerichtet: Laut Schätzungen werden in Europa circa 80 Millionen Franken mit Dusch-WCs umgesetzt – etwa doppelt so viel wie in der Schweiz. Bei der Gründung der LaPreva AG sagte der Verwaltungsratspräsident Dieter Marxer: «Bei diesen Zahlen erkennt man schnell, wie stark die Nachfrage in Europa noch wachsen wird.» Seit der Gründung hat die LaPreva AG zwei Dusch-WC-Komplettanlagen erfolgreich auf dem Schweizer Markt eingeführt, rund 650 Vertriebspartner gewonnen und über 150 Ausstellungen bestückt.

Anzeige

Das Bettenhaus in St. Gallen

Thönig traumhaft schlafen

Bettssysteme - Bettdecken - Bettwäsche - Bettreinigung

Bettenhaus Thönig
Zürcherstrasse 85
CH-9014 St. Gallen

Telefon: +41(71)277 14 16
www.thoenig.ch

Moderner Solarstrom für das Eigenheim

Viele Eigenheim-Besitzer möchten ihren Strombedarf mit einer eigenen Solaranlage decken. Mit der smartflower drängt nun ein innovatives System auf den Markt, welches durch Design, Effizienz und Komfort besticht.



Aussergewöhnlich, leistungsstark und effizient

Mit dem weltweit ersten All-in-One-Solarsystem kann prinzipiell jede Liegenschaft mit sauberem Strom versorgt werden. Auch dann, wenn das Dach nicht geeignet ist. Die smartflower weist einen Platzbedarf von einem Kubus mit je 5 Metern Seitenlänge auf und wird im Garten aufgestellt.

Die smartflower richtet sich laufend nach dem Sonnenstand aus und erreicht dadurch einen um bis zu 40% höheren Stromertrag als eine herkömmliche Aufdachanlage. Die Stromproduktion erfolgt bedarfsgerecht auch zu Tagesrandstunden. Mit einer Nennleistung von 2.3 kWp und einer Stromproduktion von 3500 bis 5000 kWh/Jahr (je nach Region)

deckt die smartflower über das ganze Jahr gesehen den Strombedarf eines typischen Einfamilienhauses. Optional ist die smartflower auch mit einem integrierten Batteriespeicher erhältlich, womit die Energieautonomie deutlich gesteigert werden kann.

Solarstrom im Sorglospaket

Die Ostschweizer Energieversorgerin Säntis Energie bietet die smartflower für aktuell CHF 166/Monat in einem Contracting-Modell an. Säntis Energie kümmert sich um die fachgerechte Montage und den laufenden Unterhalt. Der Kunde verbraucht den erzeugten Solarstrom selber und speist den Überschuss in das öffentliche Stromnetz ein. Die dafür erhaltene Vergütung gehört dem Kunden.



Kontakt

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

«Heute muss ein Garten ein Wohlfühlraum sein»

Die Garten Design AG aus Abtwil SG kümmert sich um alle Gartenbedürfnisse – von der Neukreation über das Redesign bis hin zur Instandhaltung. Besonders im Trend sind pflegeleichte Wasserbecken sowie hübsche Gartenbeleuchtungen.

2006 gründeten Gartenbautechniker Roman Hugener und Obergärtner Andreas Egger die Garten Design AG in Abtwil. «Bereits zwei Monate später konnten wir die erste zusätzliche Person einstellen», erinnert sich Roman Hugener. Heute zählt das Unternehmen 16 Mitarbeiter. Die Leistungen umfassen Planung und Gestaltung sowie Bau und Unterhalt von Landschafts- und Gartenanlagen.

«Gartenpflege kann mit Zähneputzen verglichen werden.»

Die Garten Design AG bietet nicht nur alles aus einer Hand, sie macht es ihren Kunden auch möglichst einfach. «Unsere Kunden haben in der Planungsphase und im Offertwesen sowie bei der Abrechnung nur mit mir zu tun», sagt Hugener. «Diese Vorgehensweise und das Gesamtangebot von Planung bis Ausführung erlauben uns, ein hervorragendes Preis-Leistungs-Verhältnis anzubieten.» Wo nötig, stelle die Garten Design AG sogar ein Baugesuch oder führe Verhandlungen mit den Ämtern.

Planung und Pflege

Eine sorgfältige Gartenplanung lohnt sich aus Sicht des Besitzers, denn sie reduziert dessen Kosten. «Durch eine genaue Aufnahme der bestehenden Situation lassen sich Überraschungen vermeiden», erklärt Hugener. «Weiter hilft eine gute Planungsphase, viele Produkte und Abläufe zu optimieren.» Auch dadurch erziele die Garten Design AG immer wieder grosse Einsparungen für ihre Kunden.

Doch nicht nur die Planung, sondern auch die Instandhaltung ist wichtig: «Gartenpflege kann mit Zähneputzen verglichen werden», erklärt Roman Hugener. Wer sich während Wochen nicht um seine Zähne kümmere, könne den Schaden auch mit stundenlangem Schrubben nicht wieder wettma-

chen. Genauso verhalte es sich auch beim Garten. Regelmässige, gezielte Pflege sei gefragt: Schädlinge möglichst früh erkennen und beseitigen, jäten, ehe Unkräuter versamen, und so weiter. Folglich sollten neue Gärten gemäss dem Experten so gestaltet werden, dass der jährliche Pflegeaufwand den Kundenbedürfnissen entspricht. «Die meisten möchten einen genussvollen Garten, der wenig Pflege braucht.»

Beleuchtung und Kulinarik

Die aktuellen Gartentrends gehen denn auch in Richtung Pflegeleichtigkeit. «Heute muss ein Garten ein Wohlfühlraum sein», sagt Hugener. «Er zählt als Erweiterung des Wohnzimmers.» Die Garten Design AG arbeitet viel mit Wasser und Wasserbecken. Biotope, die früher trendig waren, sind zu pflegeintensiv für den heutigen Geschmack. «Sehr gefragt sind derzeit schöne Gartenbeleuchtungen», sagt der Profi. «Im Zusammenhang mit Wasser lassen sich hier coole Effekte erzeugen.»

Eine schöne Idee für jeden Garten ist ein Feuerring. Die attraktive Alternative zum herkömmlichen Grill bietet viele Vorteile: «Mit dem Feuerring kann gegrillt werden, wenn das Feuer noch hoch ist», sagt Roman Hugener. «Wie beim Tischgrill sitzen die Leute in gemütlicher Runde um die Feuerstelle, jeder bereitet sein eigenes Essen zu.» Nebst den üblichen Grilladen eignet sich der Feuerring auch, um etwa Raclette oder Spiegeleier zuzubereiten. Und Hugener ergänzt: «Der Feuerring sieht einfach toll aus im Garten und je mehr er gebraucht wird, desto besser wird er.» Einfach so glauben muss es dem Unternehmer übrigens niemand: Die Garten Design AG lädt Interessierte ein, auf ein Probegrillen vorbeizuschauen und sich selbst vom Feuerring zu überzeugen.

Text: Tamara Johnson

Bild: Stéphanie Engeler



Andreas Egger und Roman Hugener,
Inhaber und Geschäftsleitung der Garten Design AG:

*«Der Garten zählt als
Erweiterung des Wohnzimmers.»*





Manufaktur hat Zukunft

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

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

Manufaktur und Spitzentechnologie

Dass man bei Elbau lieber von Manufaktur als von Produktion spricht, ist für Engelbert Weis, der seit 1995 Geschäftsführer des Traditionsunternehmens ist, eine Sache der Unternehmensphilosophie: «Neben der Arbeit an computergesteuerten Maschinen, die stets auf dem aktuellsten Stand der Technik gehalten werden, sind bei uns auch traditionelles Schreinerhandwerk und viel Fingerspitzengefühl gefragt.»

Trotz der bewussten Festlegung auf den historischen Begriff Manufaktur nimmt Elbau bezüglich Technologie eine Leaderposition in der Schweiz ein. Im gesamten Betrieb kommt modernste CNC-Technologie zum Einsatz, der Maschinenpark wird laufend weiterentwickelt. Ein besonderes Augenmerk richtet Elbau auf die ökologischen Aspekte. Unter anderem wird Restholz aus der Fertigung für umweltschonendes Heizen verwendet, modernste Staubfilter minimieren den Ausstoss von Schadstoffen. Und als erster Küchenbauer der Schweiz stellte Elbau 2006 auf den ausschliesslichen Einsatz von Lacken auf Wasserbasis um.

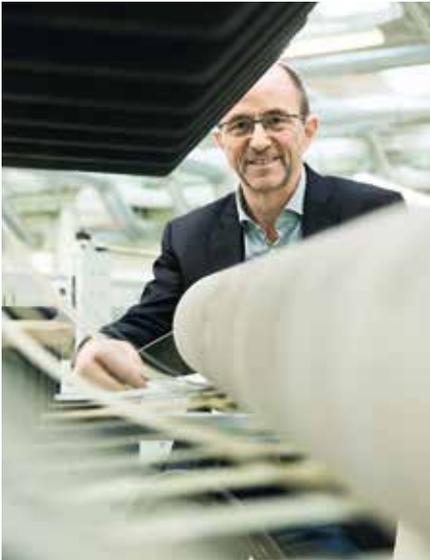
Küchen mit Charakter

Der Name Elbau steht für ausgeprägte Individualität im Design. Jede Küche hat ihre Eigenheiten und ist ein ganz spezifisches Zusammenspiel aus Formen, Farben, Materialien und Strukturen. Wenn bei Elbau von Küchen mit Charakter die Rede ist, geht es aber nicht nur um die Küche an sich, sondern auch um die Persönlichkeit der Besitzerin oder des Besitzers. Denn auf diese Persönlichkeit

ist jede Küche von Elbau zugeschnitten – als Massanfertigung nach individuellen Bedürfnissen.

«Unsere Küchen richten sich stets nach den Vorstellungen des Kunden und nach den baulichen Gegebenheiten», erklärt Engelbert Weis. «In einem urbanen Umfeld setzen wir wohl eher auf modernes Design und internationales Flair. Hingegen nehmen wir in einem alten Appenzellerhaus durchaus Bezug auf die Tradition und interpretieren diese auf eine neue Art und Weise.»

Daneben steckt vieles mehr in einer Küche von Elbau. Erfahrung und Know-how etwa, ebenso Stilsicherheit, Kreativität und gute Ideen. Ein Beispiel solcher Ideen ist das innovative Inneneinteilungssystem, das Elbau im eigenen Kreativstudio in Bühler entwickelt hat – überzeugend im Design, einfach und flexibel in der Bedienbarkeit, individuell in der Ausführung. Auf diese Weise eröffnen sich unzählige Möglichkeiten, das Innere der Schubladen zu gestalten.



Schweizer Qualität

Die Küchen von Elbau werden vollumfänglich in Bühler gefertigt und sind dank eines umfangreichen Netzes mit über 60 Vertriebspartnern in allen Landesregionen erhältlich.

Der Schweizer Ursprung kommt auch im konsequent umgesetzten Qualitätsgedanken deutlich zum Ausdruck. Von der Auswahl der Rohstoffe über die Verarbeitung bis zum letzten Feinschliff und zu den Serviceleistungen – bei Elbau wird hohe Qualität als Prinzip und Versprechen verstanden. Die Kunden erhalten ein echtes Schweizer Qualitätsprodukt.





Ästhetik pur:

Die Kombination von dunklem Holz und weissem Kunstharz mit spezieller Anti-Fingerprint-Oberfläche resultiert in einer stimmungsvollen Inszenierung. Clevere Details wie die scheinbar schwebende Tischplatte oder das praktische Weinregal runden das Gesamtbild ab.

Kreativwerkstatt

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



«Design bedeutet Ästhetik, Funktionalität und Kundennutzen»

Die talsee AG aus Hochdorf LU stellt hochwertige Badmöbel her. Diese stellt sie neu auch in St.Gallen zur Schau. 1896 als Schreinerei Bachmann gegründet, ist das Familienunternehmen heute in den Händen der vierten Generation. Im Interview gewährt Geschäftsführer Bruno Scherer Einblick in seine Welt.

Bruno Scherer, wie wird das Bad zu einer Wohlfühloase?

Zu einem wohnlichen Wohlfühlambiente tragen harmonisch abgestimmte Badeinrichtungen mit warmen, natürlichen Farben und Materialien wie Holz und Stein bei. Auch gekonnt platzierte, zeitlose Accessoires und Pflanzen verleihen dem Raum eine behagliche Note. Weiche Teppiche und Vorhänge dämpfen den Schall. Tageslicht sorgt für zusätzliche Energie und eine optimale Beleuchtung im Raum. Mit dem Lieblingsduft und der passenden Musik

lässt es sich besonders freudig in den Tag starten.

Lässt sich dieses Wohlfühlambiente auch mit einem bescheidenen Budget verwirklichen?

Ja, sicher. Mit der Produkt- und Materialwahl lässt sich sehr viel beeinflussen. Eine gute Beratung hilft enorm, auch mit einem bescheidenen Budget wohnlich und einladend einzurichten. So wählt der Kunde für das Kinderbad vielleicht ein kostengünstigeres Badmöbel und gönnt sich im Elternbad mit Massivholz etwas mehr Luxus.

«mellow» heimste 2016 und 2017 verschiedene Design-Awards ein.





talsee-Geschäftsführer Bruno Scherer:

«Der Kunde profitiert von der Gestaltungsfreiheit und dem breiten Sortiment.»

Weshalb entschied sich das Traditionsunternehmen 1977, auf Badmöbel zu fokussieren?

Den Grundstein dazu legte Otto Bachmann senior, der damals die operative Leitung innehatte: Als gelernter Möbelschreiner lag ihm die Gestaltung von Badeinrichtungen besonders am Herzen. So ent-

Kurz gesagt: das Design. Design bedeutet für uns Ästhetik, Funktionalität und Kundennutzen. Der Griff ist elegant in die Front integriert, die spezielle Pulverlackoberfläche ist komplett frei von Lösungsmitteln und hoch abriebfest. Weiter sorgt die integrierte LED-Beleuchtung für extrem brillantes Licht und eine perfekte Gesichtsausleuchtung.

«Zeitlose Accessoires und Pflanzen verleihen dem Raum eine behagliche Note.»

schied er sich, in den Bereich Badmöbel zu investieren und sich darin zu spezialisieren. Er eignete sich das Verständnis für die Badgestaltung an und lernte den Umgang mit den verschiedenen Materialien und der Sanitärbranche.

Ihre Kollektion «mellow» gewann den Red Dot Design Award 2016, den iF Design Award 2016 und den German Design Award 2017. Was ist an dieser Kollektion so besonders?

Weshalb lohnt es sich, einen Ihrer Badberater zu konsultieren, statt etwa ein Musterbad aus der Ikea nachzuahmen?

Der Kunde profitiert vom einzigartigen Design, der Gestaltungsfreiheit und dem breiten Sortiment. Mit der speziellen talsee-Beratungskompetenz werden all diese Nutzen in eine kundenindividuelle Lösung umgesetzt: Jeder Kunde erhält sein Badmöbelunikat, abgestimmt auf die Wünsche, die Bedürfnisse, auf den Grundriss und das Budget. Millimetergenau und exakt nach den Vorstellungen. Unser Anspruch ist: Der Kunde findet bei talsee funktionale und perfekte Badmöbel.

Wie läuft so eine Beratung ab?

Am besten vereinbart der Kunde einen persönlichen Termin in einer unserer sechs Badausstellungen. Gemeinsam mit dem Grundrissplan und möglichen Vorstellungen kommt er zum unverbindlichen und kostenlosen Beratungsgespräch. Mit dem Badberater von talsee definiert er seine Bedürfnisse, Anforderungen und Materialwünsche. Die ausgestellten Kollektionen inspirieren den Kunden und unterstützen ihn, sein persönliches Badmöbelunikat zu gestalten. In allen Ausstellungen werden sämtliche talsee-Kollektionen gezeigt. Seit einem halben Jahr auch an der Fürstenlandstrasse in St.Gallen. Auf Wunsch laden wir unsere Kunden jederzeit herzlich zu einer Führung durch die Badmöbelmanufaktur in Hochdorf ein.



Interview: Tamara Johnson

Bilder: zVg

In sechs Schritten zur Traumküche

Seit über drei Jahrzehnten ist «Baumann AG Der Küchenmacher» in St.Gallen bekannt für individuellen Küchenbau. Über die Jahre hat das Familienunternehmen einen sechsstufigen Prozess entwickelt, der Kunden systematisch involviert und sicherstellt, dass massgeschneiderte Küchen entstehen, die keine Wünsche offen lassen.



Schritt 1 - Idee

Manche Bauherren kommen mit ganz klaren Vorstellungen zum ersten Beratungsgespräch, andere mit einem Bild aus einem Wohnmagazin und wieder andere bloss mit einigen Gedanken. Mit Bleistift und Papier entwerfen die Baumann-Küchenplaner erste Skizzen und arbeiten verschiedene Grundrissideen aus. Gemeinsam mit der Kundin oder dem Kunden besprechen sie verschiedene Vorschläge, analysieren die baulichen Gegebenheiten und entwickeln das bevorzugte Konzept weiter aus. Immer wieder machen sie die Erfahrung, dass Bauherren anhand konkreter Beispiele auf die besten Ideen für die eigene Küche kommen. Deshalb können Interessenten im Baumann-Showroom eine aussergewöhnlich breite Palette von Küchenstilen, Designideen, Farb- und Materialkombinationen entdecken.



Schritt 2 - Design & Offerte

Anhand der Grundrissidee wird eine grobe Planung mit Offerte ausgearbeitet. Mit fotorealistischen Visualisierungen werden in dieser Phase Materialien bereits eindrücklich dargestellt, damit der Kunde sich ein möglichst gutes Gesamtbild machen kann.

Schritt 3 - Material

Nun kommen die endgültige Auswahl der Materialien und Geräte an die Reihe. Im Baumann-Showroom können die neusten Küchengeräte aller namhaften Hersteller begutachtet, verglichen und getestet wer-

Der Baumann-Showroom auf 300m² mit 14 Ausstellungsküchen

den. Die grosse Bemusterungsstrecke bietet jede Menge Inspiration für die Farb- und Materialwahl.

Schritt 4 - Ausführung

Jetzt geht es an die Detailplanung. In enger Zusammenarbeit mit der hauseigenen Schreinerei arbeitet der Küchenplaner die Ausführungspläne aus, bestellt die Geräte sowie Arbeitsplatten und erstellt die detaillierten Elektro- und Sanitärpläne für den Einbau. Die enge Zusammenarbeit zwischen Planung und Ausführung ist entscheidend für Qualität und Termintreue. Handelt es sich um einen Umbau, übernimmt «Baumann Der Küchenmacher» auch gerne die Funktion des Bauleiters. Von der Offerteinholung für Elektro-, Maurer-, Plattenleger- oder Sanitärarbeiten über die Projektplanung bis zum Troubleshooting auf der Baustelle kann sich der Kunde auf die erfahrenen Küchen-Profis verlassen.

Schritt 5 - Montage

Auf die präzise und sorgfältige Montage legen die Baumann-Profis ganz besonderen Wert. Die hauseigenen Monteure haben die schöne Aufgabe, die neue Küche an ihrem Bestimmungsort perfekt in Szene zu setzen. Mit fachmännischer Perfektion und Liebe zum Detail fügen sie alle Teile zusammen und erwecken den neuen Mittelpunkt des Wohnraums zum Leben.

Schritt 6 - Abnahme

Die Abnahme erfolgt erst, nachdem der Kunde sich gut in der neuen Küche eingelebt und diese rundum kennengelernt hat. Natürlich ist «Baumann Der Küchenmacher» auch später und über die reine Küche hinaus für die Kunden da: mit guten Möbel-, Design- und Einrichtungsideen für Küche und Wohnbereich.

Ein Besuch im Showroom oder an der Immo Messe Schweiz (Stand 9.1.045) lohnt sich!



Baumann AG Der Küchenmacher
Schreinerei & Produktion
St.Leonhardstrasse 78, 9000 St.Gallen
T. 071 222 61 11, www.kuechenbau.ch

Das Spiel von Farben und Materialien

Wer schöner wohnen will, dem empfiehlt sich beispielsweise ein Besuch beim Atelier AndreArt in St.Gallen. Denn mit der richtigen Kombination aus Farben, Formen und Materialien versprüht selbst eine Waschküche charmanten Zauber.

Andrea Isler entdeckte ihre Liebe zu Farben und Designs bereits als kleines Mädchen. Sie wuchs in der elterlichen Druckerei in Stein AR auf und verbrachte viel Zeit mit der Grossmutter, die als Damenschneiderin in einer Nähstube arbeitete. «Schon damals faszinierte mich das Spiel mit verschiedenen Farben und Materialien», erinnert sich Isler. «Diese kindliche Kreativität konnte ich über viele Eckpunkte zu meiner professionellen Leidenschaft weiterentwickeln.»

«Letztlich ist das Zusammenspiel ausschlaggebend.»

Breite Palette an gestalterischen Dienstleistungen

Nach der Lehre in einer Papeterie folgten Weiterbildungen in Modezeichnen, Textildesign, Farbdesign und Fotografie. Damit kann Isler ihren Kunden eine breite Palette an gestalterischen Dienstleistungen bieten: von Grusskarten über Eventdekorationen bis hin zur Wohnberatung. Ihr Atelier AndreArt befindet sich an der Schwanenstrasse 14 in St.Gallen.

Bei einer Wohnberatung entwickelt Isler für jeden Kunden das passende, massgeschneiderte Konzept. In einem persönlichen Gespräch erkundigt sie sich nach dem favorisierten Wohnstil sowie nach bestehenden Möblierungen. Die Expertin erfragt auch, welchem Zweck die einzelnen Räume dienen sollen, ob sich der Kunde etwa einen Lese- oder Arbeitsraum vorstellt.

Akzente setzen

«Anschliessend kläre ich mit meinem Fachwissen die Farbwirkung ab», sagt Isler. Hierzu berücksichtigt sie auch feste Gegebenheiten wie den Lichteinfall oder die Grösse eines Raumes. Neben Farbdesign und Wandgestaltung berät Isler auch zu den Einrichtungsmöglichkeiten. So erfahren ihre Kunden etwa, wie sie mit ausgewählten Bildern, Pflanzen und anderen Accessoires Akzente setzen.

Die Aufträge erhält Isler typischerweise von Kunden, die gerade bauen. Wer sein Eigenheim umbauen lasse, verspüre einen besonders grossen Drang nach Veränderung, der erste Schritt sei bereits gemacht.



Das Wandtattoo zum Thema Textilreinigung wertet die Waschküche auf.

Unabhängige Heizungsberatung – finden Sie Ihre optimale Wärmelösung



**Sonderpreis
CHF 390**

statt CHF 490
Gültig bis 30.09.2017

Welches ist das richtige Heizsystem für Ihr Haus? Nutzen Sie unsere unabhängige Heizungsberatung.



Ihre Liegenschaft

Sie planen Ihre Heizung zu sanieren? Vor Ort prüfen wir die technischen Möglichkeiten und erheben die Daten des bestehenden Heizsystems und der Gebäudehülle sowie den Wärmebedarf Ihrer Liegenschaft. Als unabhängige Dienstleisterin prüfen wir alle verfügbaren Systeme.



Ihre Bedürfnisse

Ihren Budgetrahmen und Ihre persönlichen Vorstellungen zu Ökologie und Technik berücksichtigen wir in unserer Analyse.



Mögliche Wärmelösungen

Welche Heizsysteme eignen sich für Ihre Liegenschaft? Können alternative Energiesysteme wie Wärmepumpen oder Solartechnik sinnvoll genutzt werden?



Unsere Empfehlung

Im individuell auf Sie zugeschnittenen Bericht erfahren Sie, welches die optimale Wärmelösung für Ihr Haus ist und mit welchen Kosten Sie rechnen müssen.



Andrea Isler:

**«Ein gutes Konzept
will geplant sein.»**

«Danach ist die Entscheidung, mich als Farbdesignerin beizuziehen, schnell gefällt», weiss Isler. Oft kämen auch Neubaukunden zu ihr mit der Bitte, im Voraus ein umfangreiches Konzept zu erstellen. Darin enthalten sollte dann so ziemlich alles sein: Wandfarben, Licht, Vorhänge und Möbel.

Kunden mit einem kleineren Budget würden sich meist auf einen einzelnen Raum beschränken, um zu einem späteren Zeitpunkt wieder auf sie zuzukommen und weitere Räume gestalten zu lassen. Isler weiss dieses Kompliment zu schätzen. Zudem findet sie es anspruchsvoll und spannend, aus wenig möglichst viel zu schaffen.

Nicht bügeln

Um einen normalen Raum in eine Wohlfühloase zu verwandeln, bedarf es gemäss der Expertin vor allem Harmonie. «Auch wenn sich warme und gedämpfte Raumfarben für eine gemütliche Stimmung anbieten», so Isler, «ist letztlich das Zusammenspiel von Farbe, Formen, Kontrasten, Lichtverhältnissen und Materialien ausschlaggebend.»

Isler schafft es sogar, einen gewöhnlichen Haushaltsraum in einen Ort mit Wohlfühlfaktor umzugestalten: Eines ihrer ersten Projekte war ein Einfamilienhaus, indem sie das gesamte Farbkonzept für jeden Raum entwickeln durfte. «Vom Schlafzimmer bis hin zur Waschküche», erzählt Isler.

Letztere empfand die Farbdesignerin als besonders herausfordernd. Sie wollte unbedingt den Bezug zur Hausarbeit herstellen, und so entwarf sie einen speziellen Hingucker: Ein Wandtattoo zum Thema Textilreinigung zeigt Symbole wie etwa «30° waschen» oder «nicht bügeln», die Wand selbst ist in einem passenden Blauton gestrichen. Damit gelang es Isler, einen üblicherweise langweiligen Raum deutlich aufzuwerten. Und der Expertin zufolge ist die Familie auch Jahre später noch überglücklich mit dem Design.

Text: Tamara Johnson

Bilder: zVg

Unbegrenzte Möglichkeiten: SITAGTEAM!



Design: 200-DESIGN



In der systemischen Stuhlfamilie für den gesamten Büro- und Objektbereich begegnen sich Design und Funktionalität auf Augenhöhe. Ein klares, elegantes Design und eine klare, einfache Bedienbarkeit verbunden mit dem neuen Prinzip der aktiven Sitzneigungsverstellung.



reddot award 2016
winner

SITAG AG

Simon Frick-Strasse 3
CH-9466 Sennwald

info@sitag.ch
www.sitag.ch

SITAG – a Company of the Nowy Styl Group

SITAG
swiss style at work



Die seriöse Totalunternehmung in der Ostschweiz • seit über 40 Jahren

Zili.ch

...baut und renoviert

Häuser zum
Wohlfühlen
an der Immomesse
Stand 9.1.019



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

Architektur zum «Hygge»

«Hygge» bedeutet «glücklich sein, Entspannung», und ist eine Kunst, die die Dänen pflegen und verstehen – schliesslich gelten sie als das glücklichste Volk Europas. Dazu gehört aber nicht nur, am Abend bei Kerzenlicht und Tee auf dem Sofa zu kuscheln. Idealerweise plant man bereits bei Neubau oder Umbauten Rückzugsorte, Wohlfühl-Ecken oder vielleicht sogar die gute alte Ofenbank mit ein.



Holzterrasse, Teich und künstlerisch gestaltete Details machen den Aussenbereich zur Wohlfühl-Oase.

Je rauer das Arbeitsumfeld, je stressiger der Alltag, desto wichtiger werden die Wohlfühl-Oasen im eigenen Heim. Sich wohlfühlen bedeutet für jeden etwas Anderes: Das eine Paar liebt es, gut zu kochen, eine tolle Kochinsel mit Profi-Geräten zu haben und einen Feinschmecker-Haushalt zu führen. Für Andere heisst «wohlfühlen», sich auf eine Galerie zurückziehen zu können, Musik zu hören, zu lesen oder einfach auch mal die Seele baumeln zu lassen. Wieder andere wünschen sich ein Cheminée oder einen offenen Kamin mit Kuschelecke, oder ein tolles Wellness-Bad mit Ankleide und genügend Platz für Zweisamkeit.

Hygge in Reinkultur: Sich wohlfühlen bei Feuerschein und Kerzen.



Kaum ein Standard-Haus wird alle diese Wünsche erfüllen. Daher ist es wichtig, dass die Bauherrschaft sich Gedanken darüber macht, was denn für sie Entspannung bedeutet. Ist es der Wintergarten oder das «Urban Gardening» mit Hochbeet auf dem Balkon? Oder der Weinkeller mit Degustationsbereich? Ein einfühlsamer Architekt wird die Wohlfühl-Wünsche der Bauherren erfragen und bei der Planung eines Neubaus oder Umbaus realisieren.

Fredy Willi, Mitinhaber der Zili AG, schildert aus über 40 Jahren Planungserfahrung, wie sich die Ansprüche der Bauherrschaft verändert haben: «Früher war es vor allem wichtig, dass die Kinder eigene, oft kleine Zimmer hatten. Die Küche war ein funktionaler Raum, der vom Wohnzimmer abgetrennt war. Bäder waren schlicht und nur mit dem Nötigsten ausgestattet. Heute legen die Bauherren Wert auf viel Platz, vor allem in den Schlafzimmern. Nach Möglichkeit sollen sie eine Ankleide haben und direkten Zugang ins Elternbad. Dieses ist schön ausgestattet, mit Badewanne, ev. mit Sprudeleinrichtung, mit Dusche, teils mit Sitzbänkli darin und mit edlen Materialien. Die Küche ist ins Wohnzimmer gerückt. Schöne Inzellösungen mit verstecktem Dampfzug machen das Kochen zum Gemeinschaftserlebnis, das auch zelebriert werden kann. Viele Bauherren wünschen sich auch einen Rückzugsort, sei es ein Arbeits- oder Hobbyraum, eine Galerie für Musik und Bücher, eine Lesenische im Treppenaufgang oder das klassische Cheminée.»

Stets wird der Architekt die Wünsche der Bauherrschaft erfragen und berücksichtigen. «Selbst bei Umbauten und Modernisierungen sind wir heute in der Lage, Wohlfühl-Nischen und -Räume zu schaffen. Oft machen gerade diese kleinen Extras ein bestehendes Haus zu einem höchst aktuellen Kleinod», sagt Fredy Willi.

Die Zili AG plant seit über 40 Jahren Neu- und Umbauten gemäss den Wünschen ihrer Bauherren.

www.zili.ch

Das Haus denkt mit

Die moderne Familie wohnt intelligent. Das heisst, sie lebt in einem denkenden Gebäude, das Licht, Kommunikation, Haushalt und Heizung selbst steuert. Diese Technik ist weder ein Spielzeug für die Väter noch entspringt es einem James-Bond-Film. Es ist die Zukunft unseres Alltags, sagen Experten.

Frühmorgens, wenn der Tag erwacht, wird das Licht im Eltern-Schlafzimmer langsam heller. Über das Multiroom-Audiosystem erklingen sanfte Klänge. Je nach Jahreszeit und Wetter sind die Jalousien bereits schräg gestellt. Es ist Zeit, die Kinder zu wecken und zu frühstücken. Die Mutter hüpfert aus dem Bett und macht sich frisch im Bad. Auch dort erklingt die Musik. Der Radiator hat das Handtuch bereits auf angenehme 30 Grad angewärmt, der Boden wärmt die nackten Füsse. Nach dem Weckruf der Kinder geht es in die Küche. Der Tastendruck auf die Szene «Frühstück» fährt alle Jalousien im Erdgeschoss hoch und spendet dem Essbereich Tageslicht. Die Kaffeemaschine ist aufgewärmt, der Toaster eingestellt.

Wer heute baut, kann das Haus so planen, dass es sich bedarfsgerecht mitwandelt.

Gebäude und Innenleben vernetzen

Intelligentes Wohnen ist der Fachbegriff für Lösungen im privaten Wohnbereich, in dem Geräte und Systeme zum Einsatz kommen, die mehr Komfort und Flexibilität bieten. Vernetzt werden Multimedia-Geräte, die Haussteuerung wie Licht oder Heizung, die Sicherheitsanlagen, die Elektrohaushaltsgeräte – das alles mit Hilfe von Bussystemen, die per Kabel, Funk oder Powerline funktionieren. Damit Intelligentes Wohnen möglich wird, braucht es im Gebäude eine passive Infrastruktur aus Leerrohren. Gemeint sind damit horizontale und vertikale Kanäle, in denen die elektrotechnischen Leitungen installiert und die gewünschten Geräte miteinander vernetzt werden. Diese so genannte passive Ausrüstung mit Kabeln ist vor allem auf den Neubau ausgerichtet. Für Familien, die bereits in einem Haus leben und Intelligentes Wohnen nachrüsten möchten, eignet sich die funkbasierte oder Powerline-basierte Kommunikation. Dabei wird die Technik über das Stromnetz flexibel verkabelt. Dieser Lichtstollenleiter aus Kunststoff ist dünn und unempfindlich gegenüber elektromagnetischen Feldern. Laut der Fachgruppe der Gebäude Netzwerk Initiative (GNI) war das Angebot an Technologien noch nie so gross

wie heute. Alleine in der Schweiz würden neben dem Weltstandard KNX rund 20 weitere mehr oder weniger bekannte Technologien um die Gunst der Kunden buhlen.

Das Haus denkt mit

Mittlerweile sind die Kinder in der Schule, die Mutter ist einkaufen gegangen. Währenddessen beseitigt der Saugroboter im Haus die Spuren des Frühstücks. Wie so oft im hektischen Alltag hat die Mutter das Fenster im Schlafzimmer offen stehen lassen und das Licht im Bad brennt auch noch, weil die Kinder wieder mal in letzter Minute aus dem Bett gekrochen sind und ihre Morgentoilette in Eile erledigten. Kein Problem für das intelligente Gebäude: Das entsprechende Heizventil fürs Schlafzimmer wird geschlossen und reduziert den Verlust von Energie. Bei längeren Abwesenheiten verringert die Heizung die Solltemperatur und spart so ebenfalls Energie. Zwischen Textilreinigung und Einkaufsladen greift die Mutter zum Handy – sie kennt ja ihre Kinder mittlerweile nur zu gut –, um über ihr Smartphone das Licht auszuschalten.

Komfort auf einen Klick

Es ist bereits Nachmittag. Die Temperaturen steigen und die Storen auf der Südseite des Hauses werden zur Beschattung heruntergefahren. Dank Vernetzung lassen sie sich im Winter früher schliessen als im Sommer. Das führt gerade in der kalten Jahreszeit zu einer zusätzlichen Energieeinsparung. Überhaupt ist die Heizung ein wichtiger Bestandteil Intelligenten Wohnens; sie kann in allen Räumen bedarfsgerecht gesteuert werden. Die Mutter entspannt sich kurz auf dem Sofa und liest ein paar Seiten des spannenden Romans im E-Reader. Musik dazu wäre jetzt schön, denkt sie sich. Kein Problem. Ohne aufstehen zu müssen, wählt sie über das iPad die Internetradiostation und klickt ihr Lieblingslied an. Webradios und Musikserver sind jederzeit nachrüstbar.

Je höher der Anspruch, desto kostspieliger die Installation

Neben den schönen Effekten wie Alltagshilfe oder Energieersparnisse gibt es auch Schattenseiten. Man

ahnt es bereits: Sie liegen in den Kosten. Die Fachgruppe von GNI hat die Ausbaustandards in verschiedene Stufen eingeteilt. Diese würden aber in der Praxis fließende Übergänge finden. Angefangen bei zwei bis vier Prozent der Gesamtbaukosten ist beim hohen Ausbaustandard mit bis zu zehn Prozent zu rechnen. Und zwar zusätzlich zum Grundausbau sowie dem einfachen oder mittleren Ausbaustandard. Technisch machbar ist vieles. Die Höhe der Kosten hängt von Umfang, Bedürfnissen und der Raffinesse der installierten Features ab.

Neben den schönen Effekten wie Alltagshilfe oder Energieersparnisse gibt es auch Schattenseiten.

Vermittelt Sicherheit und Geborgenheit

Bei der Familie nähert sich der Abend. Freunde kommen zum Essen. Den Backofen hat die Mutter schon während der Lesepause vorgewärmt, denn er lässt sich auf Knopfdruck via iPad einstellen. Nur kochen und den Tisch decken muss sie noch selbst. Während der Vater die Kinder ins Bett bringt, ruft die Mutter folgende programmierte Szene im System auf: «Gäste». Gediegene Musik erklingt, die Jalousien werden leicht abgesenkt und das Wohnzimmer taucht in warmes Licht ein. Spätabends verlassen die Gäste das Haus, die Eltern schlurfen zum Schlafzimmer, oben angekommen aktivieren sie den Taster für den Nachtmodus und legen sich erschöpft ins Bett. Das Licht im Haus geht aus, nur vor den Kinderzimmern schimmert das schwache Nachtlicht, die Alarmanlage ist aktiviert. «Gute Nacht, liebe Familie», hört man

das System fast schon sagen. «Bis morgen. Ich wecke euch rechtzeitig.»

Spart Energie und Alltagsmühe

Wer heute baut, kann das Haus so planen, dass es sich bedarfsgerecht mitwandelt. Das intelligente Gebäude weiss genau, wann und wie stark die Räume beheizt werden sollen, ob die Fenster immer noch offen stehen oder ob der Beutel des Staubsaugers leer ist. Aber was passiert bei einem Systemfehler? Sitzt die Familie dann eingeschlossen im dunklen, kalten Haus? Experten sagen nein; die Fachleute würden diese Gefahr bereits bei der Planung einkalkulieren. Mit getrennten Netzwerkzonen, die dafür sorgen, dass nur ein Teilsystem vom Ausfall betroffen ist.

Der Blick in die Zukunft

«Noch mag man von diesem aufgezeigten Wandel wenig spüren. Doch bald wird er alle Anbieter betreffen», so Karin Frick und Daniela Tenger vom Gottlieb Duttweiler Institut. Sie haben eine Studie zum Thema «Smart Home 2030» verfasst. Infrastruktur, Geräte und Ressourcenverbrauch liessen sich damit effizienter steuern, Immobilien besser bewirtschaften. Auch die GNI-Fachgruppe ist sich sicher: «Intelligentes Wohnen gehört bis 2030 zur Standardausstattung bei Neubauten». Für Altbauten gebe es drahtlose Funk- oder Powerline-Systeme. Was noch vor zehn Jahren als Technikspielerei belächelt wurde, ist heute Realität und morgen Alltag.

Text: Nathalie Schoch

Bild: zVg



*Nicht die Zukunft,
sondern die Gegenwart:
Das total vernetzte
Eigenheim.*

Vorzeigeprojekt von i+R Wohnbau AG

Mit dem Wohn- und Geschäftshaus Zentrum Heerbrugg realisiert die i+R Wohnbau AG ein Gebäude, das die Zentrumsfunktion von Heerbrugg unterstützt und weiterentwickelt. 33 Wohnungen, Geschäftsräumlichkeiten und ein Gastronomiebetrieb bereichern die innovative Region Mittelrheintal ab Frühsommer 2018.

Die Überbauung Zentrum Heerbrugg der i+R Wohnbau AG wird das heute schon städtische Bild von Heerbrugg noch urbaner, attraktiver machen.



Starkes Zentrum und...

«Uns ist besonders wichtig, dass wir mit diesem Neubau die Entwicklung der Region Mittelrheintal fördern und die Zentrumsfunktion von Heerbrugg unterstützen können», sagt Christian Müller, Niederlassungsleiter der i+R Wohnbau AG. Die Projektent-

wickler aus St.Margrethen beziehen die gesamte Region in ihre raumplanerischen Überlegungen ein.

...starke Partner

Mit der Brauerei Schützengarten AG ist ein regional sehr hervorragend verankertes Unternehmen Eigentümer des künftigen Gastronomie-Betriebs. Das Gastrokonzept entwickelt Peter Sieber von der Habsburg in Widnau. Er wird mit seiner Erfahrung ein Restaurantbetrieb mit Anziehungskraft entwickeln. Das Architekturbüro Baumschlager Hutter Partners ist für die Architektur verantwortlich, die optimal auf die örtlichen Begebenheiten eingeht und einen idealen Mix an Wohnungstypen und Büro- und Gewerbenutzungsmöglichkeiten bietet.

innovation + **TR**ADITION
= höchste Baukunst

Seit über 100 Jahren stehen wir für höchste Baukunst ein. Als Generalunternehmer und Projektentwickler realisieren wir Projekte vom ersten Gedanken bis zur Übergabe. Dank Fachkompetenz, regionaler Verankerung und dem internationalen Netzwerk entstehen so Wohnbauten auf höchstem Niveau.

i+R Wohnbau AG
Bahnhofstrasse 9
CH-9430 St.Margrethen
T 071 747 30 60
www.ir-wohnbau.ch



«Die Schweiz hätte eigentlich gute Voraussetzungen»

Karin Frick, Leiterin Research am Gottlieb Duttweiler Institut (GDI), im Gespräch über Möglichkeiten und Grenzen von intelligenten Häusern, die Entwicklung der Kosten und darüber, wo die Schweiz auf diesem Markt derzeit steht.



Karin Frick, Leiterin Research am Gottlieb Duttweiler Institut (GDI) in Rüschlikon ZH.

Karin Frick, wann kann man von einem «intelligenten Gebäude» sprechen? Reicht da schon ein automatisches Rollo oder muss es mehr sein?

Ein System wird intelligent, wenn verschiedene Geräte oder Elemente der Infrastruktur direkt miteinander kommunizieren. Je mehr Dinge an das Netzwerk angeschlossen sind, umso intelligenter ist das System.

Heute sind intelligente Häuser wohl eher ein Fall für den grösseren Geldbeutel. Bleibt das so?

Die Haustechnik wird tendenziell immer besser und billiger, zudem können alle Systeme über ein Smartphone gesteuert werden. Der Preis hängt vom Ausmass der Home-Automation ab – ein smarter Thermostat von Nest kostet etwa 250 Franken, eine Überwachungskamera knapp 200 Franken. Die Kosten und Risiken für einen Selbstversuch sind also überschaubar.

Wo steht die Schweiz bezüglich intelligenten Wohnens: Sind wir Vorreiter, schwimmen wir mit dem Strom oder liegen wir zurück?

Es herrscht eher Zurückhaltung. Man wartet lieber ab und kopiert, als selber bahnbrechende Lösungen zu entwickeln. Eigentlich hätte die Schweiz sehr gute Voraussetzungen, um globaler Marktführer für intelligente Gebäude und Infrastrukturen zu werden. In Bezug auf die Forschung gehören die Schweizer Hochschulen weltweit zu den Spitzenreitern. Der Schwachpunkt liegt beim Wissenstransfer in die Praxis und bei der Vermarktung.

Wenn heute jemand neu baut, beispielsweise ein Einfamilienhaus, soll er sich bereits mit dem Thema auseinandersetzen oder ist der wirkliche Durchbruch noch weit weg?

Man sollte sich unbedingt damit auseinandersetzen – intelligente, sich selbst steuernde Gebäude sind nicht mehr Science-Fiction, sondern schon machbar.

«Intelligente, sich selbst steuernde Gebäude sind nicht mehr Science-Fiction.»

Geht es beim Thema «intelligentes Wohnen» vor allem um Komfort für den Einzelnen oder hat es auch Vorteile für die Allgemeinheit, beispielsweise im Bereich Ökologie?

Man rechnet damit, dass weniger Energie verschwendet wird, wenn das System sich selber steuert, als wenn es von der Aufmerksamkeit seiner Nutzer abhängt.

Vermehrte Vernetzung von Information und digitale Bedienung von Funktionen bergen immer auch Risiken. Wie steht es damit bei intelligenten Gebäuden?

Bisher ist nicht gelöst, wer wen und was kontrolliert und welches System letztlich die Hoheit über die Daten hat. Spannend werden hier ganz neue Lösungen, zum Beispiel auf der Basis von Blockchain-Technologie, die eine dezentrale Selbststeuerung ermöglichen.

Wo sehen Sie intelligente Funktionen, die heute noch unrealistisch erscheinen, die eines Tages aber Realität sein könnten?

Ein vollautomatisches Haus in dem Sinne, dass es von Robotern geplant und gebaut wurde und wo sich der ganze Haushalt mit Einkaufen, Putzen und Waschen selbst erledigt.

Interview: Stefan Millius

Bild: zVg

Tipps und Links

Das Jahrbuch «Intelligentes Wohnen 2016» ist gefüllt mit Praxisbeispielen, Tipps und technischen Infos. Es ist ein Gemeinschaftswerk der Zeitschriften Elektrotechnik, HK Gebäudetechnik, Das ideale Heim, Umbauen und Renovieren und ist am Kiosk erhältlich. Online findet man es auf www.das-ideale-heim.ch unter Inspiration/Projekte. Wertvolle Downloads und Broschüren gibt es auch bei dem Verein Gebäude-Netzwerk-Initiative GNI: www.intelligenteswohnen.com.

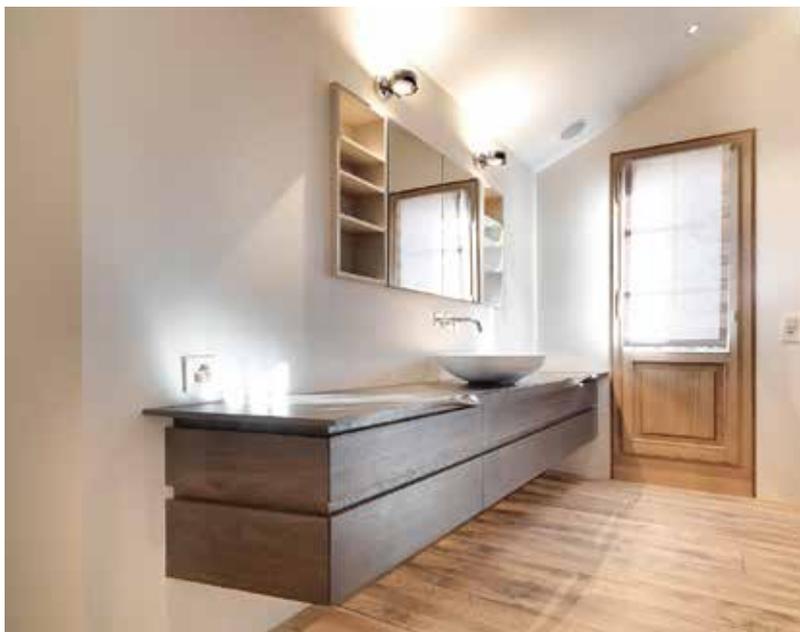
Wenn sich jedes Detail nahtlos einfügt

Als Möbeldesigner ist der Appenzeller Thomas Sutter schon seit vielen Jahren eine Marke – und eine gefragte Adresse. Im vergangenen Jahr richtete der 34-Jährige zudem ein Atelier für Innenarchitektur in Appenzell ein.

2003 holte sich Thomas Sutter den Titel des Berufsweltmeisters bei den Möbelschreibern. Wenig später machte sich der Appenzeller selbständig. Aus dem damaligen Ein-Mann-Unternehmen hat sich im Lauf der Jahre eine Firma mit rund 20 Mitarbeitern entwickelt. Im Ladengeschäft an Hauptgasse in Appenzell präsentiert er seine Kreationen, die in der Werkstatt im benachbarten Haslen entstehen. Im vergangenen Sommer hat der Mann mit dem ausgefeilten Gefühl für Räume und Objekte zudem ein Büro für Innen-

architektur am Postplatz im Zentrum von Appenzell eingerichtet. Ein konsequenter Schritt, denn Kunden auf der Suche nach einem einzigartigen Tisch, Bett oder Stuhl wollten sich schon in der Vergangenheit immer öfter über den möglichen Möbelkauf hinaus beraten lassen. Fügt sich das gewünschte Objekt in den bestehenden Raum mit der bisherigen Einrichtung? Wie muss bei einem Neu- oder Umbau die Innenraumgestaltung aussehen, damit Möbel richtig zur Geltung kommen?





Spiel mit Kontrasten

Ein gutes Beispiel für die Handschrift von Thomas Sutter im Bereich Innenarchitektur ist eine Wohnung im Appenzellerland, bei der er den gesamten Umbauprozess geplant und umgesetzt hat. Es handelt sich dabei um ein rund 30 Jahre altes Haus, das komplett ausgehöhlt und neu gestaltet wurde. Mit einem Durchbruch wurde eine angrenzende 2,5-Zimmer-Wohnung erschlossen, so dass sich die Gesamtfläche entsprechend vergrössern liess. «Ausgangspunkt für unseren gestalterischen Ansatz war die Eingangstüre im Renaissance-Stil», erklärt Thomas Sutter. Dieses Thema wurde innen wieder aufgenommen, allerdings in Verbindung zu bewussten Kontrasten. «Wir kombinieren helle und dunkle Farben sowie traditionelle und neuzeitliche Elemente», so Sutter. Stuckaturen an der Decke beispielsweise bilden einen spannenden Gegensatz zu modernen kubischen Formen.

Mehrfach nutzbare Räume

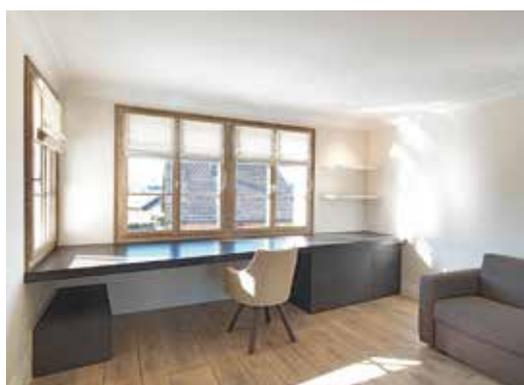
Im Zentrum standen nicht nur optische, sondern auch funktionale Fragen. Es galt, die Räume so zu planen, dass die Abläufe für die fünfköpfige Familie passen. So hat eines der Zimmer einen dreifachen Zweck: Es dient als Büro, als Gästezimmer und als

kleines Tanzstudio. Thomas Sutter: «Der Raum soll für alle drei Situationen nutzbar sein, aber dennoch nicht beliebig aussehen.» Im Einsatz standen in der gesamten Wohnung nur Originalmaterialien, eine klare Vorliebe des Appenzellers: Stuckatur aus Gips, Cheminée aus Stein, Böden in Echtholz. Das Ergebnis sind Wohnräume, die klassisch anmuten, aber auch frische und freche Elemente aufweisen, beispielsweise eine farbenfrohe Tapete im Wohnzimmer. Und jedes gestalterische Detail – von denen es beim genauen Hinsehen viele gibt – fügt sich nahtlos ins Ganze ein.

Thomas Sutter und sein Team waren bei diesem Beispiel für das gestalterische Konzept, die Schreinerarbeiten, die Vorhänge, aber auch Bauleitung und Kostenkontrolle zuständig. Es sei aber nicht sein Anspruch, bei jedem Auftrag das «Gesamtpaket» zu übernehmen. «Der Kunde bestimmt, ob er nur unsere Beratung oder auch konkrete Leistungen von uns wünscht», sagt Sutter. Dieser modulare Ansatz gibt dem Bauherrn die grösstmögliche Freiheit.

Text: Stefan Millius

Bilder: zVg



EINE GELUNGENE SYMBIOSE AUS STICKEREI UND GLAS



Die Stickerei hat in St. Gallen eine lange Tradition, welche seit nun bereits 90 Jahren in ganz wesentlicher Weise von der Firma Bischoff Textil AG geprägt wurde und nach wie vor geprägt wird. Doch Tradition hat nur dann einen Wert in der Gegenwart, wenn sie stets mit Innovation und frischen Ideen in Verbindung gebracht wird.



Und hier kommt die Firma Glasvetia ins Spiel, welche ihren Sitz ebenfalls in der Gallusstadt hat. Auch bei Glasvetia wird Qualität gross geschrieben, so dass eine Kooperation mit Bischoff Textil AG Sinn ergibt.

Ausfluss daraus ist ein hochwertiges und in seiner Art einzigartiges Produkt:

EINE IN GLAS
INTEGRIERTE STICKEREI.

Der Kreativität sind hierbei keinerlei Grenzen gesetzt, eignet sich doch fast jede Stickerei aus dem reichen Fundus der Firma Bischoff Textil AG für diese Symbiose aus Glas und Textil. Dies führt dazu, dass das Produkt praktisch uneingeschränkt individuell gestaltet werden kann, so dass sämtliche Kundenwünsche berücksichtigt werden können.

Die Haltbarkeit, das leichte Reinigen und der sehr geringe Unterhalt sind weitere Vorzüge dieser neuartigen Interpretation von textilem Handwerk in Glasform.



- Stickerei trifft auf Glas
- Kooperation von Stickereien der Firma Bischoff Textil AG und der Glasfirma Glasvetia aus St.Gallen
- hochwertige und einzigartige Ausführungen
- grosser Stickereifundus vorhanden
- Individuell gestaltbar
- Anwendungsgebiete:
Glaswandverkleidung, Frontflächen für Schränke, Schiebetüren, Geländer, Treppenstufen, Balustraden, Wind- und Sichtschutz, Duschkabinen, verglaste Sitzungszimmer, Eingangstüren, Bürotrennwände
- einfachste Reinigung und sicher vor Staub und Schmutz
- lange haltbar

Bischoff
ST.GALLEN · SCHWEIZ

in Kooperation mit

GLASVETIA
Glas am Bau



Sie wollen mehr wissen?
Fragen Sie ganz unverbindlich an,
wir freuen uns auf Sie.

Bischoff Textil AG
David Rygula
Bogenstrasse 9
CH-9001 St. Gallen
Phone +41 71 272 02 58
david.rygula@bischoff-textil.com
www.bischoff-textil.com

Der Traum vom eigenen Blockhaus

Der Schweizer Ableger des deutschen Familienunternehmens Fullwood Wohnblockhaus heisst Fullbau Suisse. Am Ostschweizer Standort in Wolfhalden unterhält Fullbau Suisse ein Musterhaus. Hier können interessierte Bauherren die Blockhausbautechnik im Detail studieren.

Die Fullbau Suisse AG ist ein Tochterunternehmen des deutschen Familienunternehmens Fullwood Wohnblockhaus, das hochwertige Blockhäuser aus Holz herstellt. 2013 gegründet, ist der Schweizer Ableger noch jung. «Fullbau Suisse profitiert von der starken Mutterfirma Fullwood, die bereits seit den frühen Siebzigerjahren aktiv ist», sagt Gründer und Inhaber Jürgen Lemmer. «Fullbau Suisse bringt eine enge Kundennähe für Schweizer Bauherren und agiert als Geschäftspartner für unsere anspruchsvollen Kunden in der Schweiz.»

Seit der Gründung der Schweizer Tochter Fullbau Suisse hat sich der Auftragseingang «erfreulich erhöht», wie Lemmer sagt. Auch die Abwicklung habe sich durch die Nähe zu den hiesigen Kunden weiter

verbessert. «In der Ostschweiz haben wir kürzlich ein weiteres Verkaufsbüro in Wolfhalden eröffnet», erzählt der Firmeninhaber. «Dieser Standort ist mit einem eigenen Musterhaus ausgestattet.»

Maximum an Durchsichtigkeit

Musterhäuser sind ein wichtiger Bestandteil der Fullwood-Philosophie. Denn die Qualität der Holzhäuser beginnt mit Transparenz und Ehrlichkeit gegenüber den Kunden. Nebst den Musterhäusern bieten die regionalen Niederlassungen weitere Möglichkeiten, sich über die Blockhausbautechnik zu informieren: Sowohl virtuelle als auch reale Einblicke in die Fertigung von Fullwood sind möglich, bei denen genau ersichtlich wird, wie ein Blockhaus entsteht.

Architektonisch ist das Holzhaus «am Bächli» in Wolfhalden geradlinig und ganz klassisch gehalten.





Auch in einem Blockhaus können gestalterische Akzente gesetzt werden.

Aus nah und fern bestätigten Blockhausfreunde immer wieder, dass gerade der Informationsbesuch bei Fullwood eine gute Grundlage für alle weiteren Baumentscheidungen geschaffen habe. «Oft verfügen blockhausinteressierte Bauherren bereits über einen hohen Informationsstand», erklärt Lemmer. «Und entsprechend interessieren sie sich ergänzend für die Unterschiede im Detail.» Durch die Gewährung des Einblicks in die Handwerkskunst bietet Fullwood ein Maximum an Durchsichtigkeit.

ne Markt für Ein- und Zweifamilienhäuser in der Schweiz: Dieser entspricht rund einem Zehntel des deutschen Marktes. «Unsere Kunden in der Schweiz profitieren qualitativ und preislich von den hohen Stückzahlen der verkauften Fullwood-Wohnblockhäuser in Deutschland», weiss Lemmer. «Die Fertigung in unseren deutschen Blockhauswerkstätten ist ausgereift und effektiv.» Eine Fertigung in der Schweiz für den lokalen Absatz wäre aufgrund der geringeren Stückzahlen erheblich teurer.

Die Massivholzteile für die Schweizer Häuser stellt Fullwood in seinen Werkstätten in Süd- und Westdeutschland her.

Innovatives Vorfertigungssystem

Bereits seit vielen Jahren wendet Fullwood ein innovatives und für die Branche ungewöhnliches Vorfertigungssystem an: Fullwood setzt die Einzelbauteile bereits in seinen Werkstätten zu maximalen Kompletthausteilen zusammen. Dadurch erreicht das Unternehmen Formstabilität sowie Winddichtheitswerte, die für den Blockhausbau als nicht erreichbar galten.

Die Massivholzteile für die Schweizer Häuser stellt Fullwood in seinen Werkstätten in Süd- und Westdeutschland her. Grund ist der vergleichsweise klei-

Keine Massenproduktion

Bei aller Kosteneffizienz setzt Fullwood dennoch nicht auf Massenproduktion. Vielmehr legt das Unternehmen Wert auf das handwerkliche Können jedes einzelnen Mitarbeiters – von der Qualitätskontrolle bei der Auswahl der Materialien über die Fertigung bis hin zum Aufbau auf der Baustelle. Dies stellt sicher, dass jedes Blockhaus mit der nötigen Sorgfalt gefertigt werden kann und die Betreuung der Kunden individuell bleibt. «Wohnblockhausbau ist Handwerkskunst», sagt Lemmer. «Jeder einzelne Kunde soll ein qualitätsgesichertes Produkt erhalten, hergestellt von hoch qualifizierten Handwerkern.»

In der Ostschweiz arbeitet Fullbau Suisse mit einem angestammten Team von Fachberatern, spezialisierten Architekten und qualifizierten Montageteams. Der Kundenkreis besteht nicht länger nur aus holzaffinen Menschen. «Auch Kunden mit hohem Bewusst-

Der neue Crafter. Die neue Grösse.



Jetzt Offerte anfordern!



Der neue Crafter. Praktisch, wirtschaftlich und innovativ wie nie.

Mit dem neuen Crafter hat Volkswagen ein Nutzfahrzeug gebaut wie nie zuvor. Als komplette Neuentwicklung bietet er kundenorientierte Transportlösungen bei höchster Wirtschaftlichkeit. Der neue Crafter ist auf die Bedürfnisse und Anforderungen der vielfältigen Nutzergruppen abgestimmt, um das beste Nutzfahrzeug seiner Klasse zu sein. Erhältlich mit Front-, Heck- und Allradantrieb 4Motion. Und als Einziger mit 8-Gang-Automatik für alle Antriebsvarianten. Fordern Sie heute noch Ihre persönliche Offerte an. **VW Nutzfahrzeuge. Die beste Investition.**



Nutzfahrzeuge



GNG AG

St. Gallerstrasse 93/99
9200 Gossau SG
Tel. 071 388 57 57
www.gng.ch



sein für Baubiologie, Wohnklima und Umwelt finden zunehmend ihren Wohnraum in einem massiven Holzhaus», sagt Lemmer. «Allerdings polarisiert ein Blockhaus mehr als herkömmliche Bausysteme, und insofern kommt es nicht für jeden Bauherrn infrage.»

Geringer Energieaufwand und CO₂-Ausstoss

In der ganzen Schweiz seien aktuell moderne Designs mit offenen und lichtdurchfluteten Räumen im Trend. In Zukunft erwartet Lemmer, dass auch das Thema Umweltverträglichkeit immer wichtiger werden wird. «Energiesparmassnahmen durch Dämmung und Technik sind bereits auf hohem Niveau und ermöglichen nur noch sehr begrenzte Verbesserungen», sagt der Fullwood-Inhaber. «Aber bei der Herstellung werden Nachhaltigkeit sowie Ökobilanz sicherlich an Bedeutung gewinnen.»

Blockhäuser von Fullwood haben gemäss Lemmer einen geringen grauen Energieaufwand. Graue Energie bezeichnet die Energiemenge, die Herstellung, Transport, Lagerung, Verkauf und Entsorgung eines Produktes benötigen. Und auch hinsichtlich der CO₂-Belastung punkten Massivholzhäuser: Durch ihren sehr hohen Holzanteil sind sie in der Lage, grosse Mengen an Kohlendioxid zu speichern.

Das Wohnblockhaus ist ein Produkt für Bauherren mit hohem Informationsstand hinsichtlich Baubiologie und Ökologie. Und Lemmer zufolge steigt der Anteil der Menschen mit diesbezüglich höheren Ansprüchen. «Fullbau Suisse wird seine Marktposition weiter ausbauen», sagt der Firmeninhaber. Er ist überzeugt, dass Schweizer Kunden, die sich in dieser Marktnische bewegen, in Zukunft einen noch klaren Bezug zum Fullwood-Produkt haben werden.

Blockhäuser von Fullwood haben einen geringen grauen Energieaufwand.

Text: Tamara Johnson

Bilder: zVg

Ein Haus für 30 000 Franken

Im Februar 2016 gründeten die beiden Unternehmerinnen Verena Hermine Pécaut-Steiner und Rodica Sumandea die Tiny VeRo Swiss GmbH. Mit ihrer Firma verkaufen und vermieten sie Häuser – Häuser im Kleinstformat.

Die Minihäuser haben zwar Räder und lassen sich mit einem gewöhnlichen Auto transportieren. Dennoch handelt es sich nicht um Wohnwagen, sondern um vollwertige, kompakte Häuser mit einer Wohnfläche von rund 20 Quadratmetern. Das heisst, es gibt ein Bad sowie eine Küche – und der Bewohner kann alle elektronischen Geräte wie gewohnt nutzen. Der Innenausbau kann an Bedürfnisse, Wünsche und finanzielle Möglichkeiten des zukünftigen Bewohners angepasst werden. Wer etwa besonders ökologisch leben möchte, kann Sonnenkollektoren wählen, um Lichter, Kühlschrank und Fernseher mit Strom zu versorgen.

Die Minihäuser eignen sich für alle, die ihren Traum vom Eigenheim unter normalen Umständen nicht verwirklichen können. Aber auch für finanziell gutgestellte Menschen, die neben ihrem eigentlichen Haus gerne ein Atelier oder ein kleines Büro hätten. Dazu bedarf es in der Schweiz nicht einmal einer Baugenehmigung. Berufstätige müssen in einem Minihaus weniger kostbare Freizeit dafür opfern, ihr Zuhause zu pflegen und zu putzen. Und Rentnern ermöglicht ein Minihaus, im Sommer in der Schweiz und bei schlechtem Wetter in Italien oder Südfrankreich zu wohnen. Alle drei Modelle der Bieler Tiny VeRo Swiss GmbH verfügen über eine fünfjährige Garantie. Die Holzfenster mit Doppelverglasung gewährleisten eine gute Isolation, und die robuste Eingangstüre schützt vor Einbruch und Diebstahl. Die Minihäuser sind auf einem Chassis des deutschen Herstellers AL-KO montiert, der unter anderem Lastwagen von Mercedes-Benz ausstattet. Preislich bewegen sich die Häuser zwischen rund 30 000 und 60 000 Franken.

Wer vor dem Kaufentscheid erst einmal probewohnen möchte, kann ein Wochenende in den Minihäusern Tiny VeRo oder Tiny Picasso buchen. Das dritte Modell, Tiny Adélie, kann vorerst nur besichtigt werden. Gemäss Verena Hermine Pécaut-Steiner ist das vierte Haus, Tiny Adam, soeben fertiggebaut worden – und das fünfte, Tiny Eva, im Bau.



Wohnen wie vor Hunderten von Jahren

Die Nägeli AG aus Gais ist auf den Bau von natürlichen Vollholzhäusern spezialisiert. Die Erfolgsgeschichte «Appenzellerholz» kommt ohne Leim oder andere giftige Chemikalien aus.

Hannes Nägeli, Inhaber und Geschäftsführer der Nägeli AG, übernahm das Unternehmen 1988. Ab da wuchs die ehemalige Zimmerei/Bauschreinerei Hofstetter mit vier Mitarbeitern stetig an. Heute beschäftigt die Firma über 80 Personen und der ursprüngliche Geschäftssitz in Gais ist um mehrere An- und Neubauten sowie Zukäufe gewachsen.

Das Unternehmen legt grossen Wert auf die nächste Generation und bildet Jahr für Jahr mehrere Zimmerleute, Schreiner und Zeichner aus. «Die Mitarbeiter sind das wichtigste Kapital des Betriebes», ist Schreinermeister Nägeli überzeugt. Diese Wertschätzung kommt offenbar an, denn Nägelis Leute sind gut und treu: Im Jahr 2004 etwa wurde ein Lehrling zum Schreiner-Weltmeister Fachrichtung Möbel gekürt. Nach einer Weiterbildung zum Holzbauingenieur kehrte der junge Mann wieder zum Lehrbetrieb zurück. Die Fluktuation ist gemäss Nägeli generell «äusserst tief».

Um noch umweltfreundlicher produzieren zu können, verwendet die Nägeli AG ausschliesslich Holz aus dem Appenzellerland und dem angrenzenden St.Gallen.

Holz für ein Haus wächst in 20 Minuten nach

Die Nägeli Holzbau AG arbeitet mit ihrem patentierten Massivholzsystem «Appenzellerholz». Dieses steht für Vollholzelemente ohne Leim oder andere giftige Chemikalien. Die Elemente werden in den Werkhallen vorfabriziert und auf der Baustelle wie ein Puzzle zusammengesetzt. «So ergibt sich eine sehr kurze Montagezeit», sagt der Geschäftsführer.

Beim Elementbau stützen gekreuzte Bretter die tragenden Elemente, Holzdübel verbinden die Bretter miteinander, und ein ökologisches Vlies dient als Winddichtung. Das System bedient sich jahrhundertalten Techniken. Dennoch ist die Bauweise gerade in der heutigen Zeit brandaktuell, da die Häuser besonders umweltverträglich sind.

Holz ist CO₂-neutral: Bei der Entsorgung durch Verbrennen oder Verrotten entweicht nur so viel Kohlendioxid, wie der Baum einst aus der Luft aufnahm. Zusätzlich handelt es sich um den einzigen nachwachsenden Rohstoff der Schweiz. «In 20 Minuten wächst im Schweizer Wald das Holz für ein Vollholzhaus nach», weiss Nägeli. «Das sind über 50 000 Holzhäuser pro Jahr.» Bis heute würden wir jedoch nur zwei Drittel dieses Potenzials nutzen.

Die Wertschöpfung bleibt in der Region

Um noch umweltfreundlicher produzieren zu können, verwendet die Nägeli AG ausschliesslich Holz aus dem Appenzellerland und dem angrenzenden St.Gallen. Dadurch vermeidet das Unternehmen lange Transportwege und somit unnötige graue Energie. Dahinter steckt aber auch ein wirtschaftlicher Gedanke: «Wir halten die Wertschöpfung hier in der Region», sagt der Geschäftsführer. «Angefangen beim Waldbesitzer über den Förster, Säger und Transportunternehmer bis zum Mitarbeiter.»

Nebst ökologischen Überlegungen gibt es weitere gute Gründe für ein Holzhaus, etwa dass es sich darin sehr gemütlich wohnen lässt. Die feinen Lufteinschlüsse zwischen den Holzlagen wirken isolierend und sorgen im Inneren des Hauses für ausgeglichene Temperaturen. Ausserdem sind die Holzwände atmungsaktiv, sie regulieren die Raumfeuchtigkeit und halten diese konstant. «Vergleichbar mit einer Goretexjacke», sagt Nägeli. Holz bietet zudem optimale Schalldämmwerte sowie natürlichen Schutz vor Elektrosmog und Strahlung.

In den nächsten zehn Jahren ist der grösste Wunsch von Hannes Nägeli, ein ganzes Hotel im Appenzellerholz-System zu bauen. «Ein Hotel in dieser Bauweise ist äusserst wirksam für die Nachhaltigkeit», ist der Schreinermeister überzeugt. Er will das einmalige Raumklima einem möglichst breiten Publikum zugänglich machen und die Allgemeinheit so von Holz als Baustoff überzeugen.

Text: Tamara Johnson

Bild: Stéphanie Engeler



*Hannes Nägeli, Geschäftsführer
der Nägeli Holzbau AG:*

**«Vergleichbar mit
einer Goretexjacke.»**

DAS SALZ DER KÜCHE ST-ONE

DIE NATURSTEIN-KÜCHENINSEL



WWW.ST-ONE.CH

AUSSTELLUNG HAUPTSITZ · Pumpwerkstrasse 4 · 8370 Sirnach · Tel. 071 969 19 19
AUSSTELLUNG BAUARENA · Industriestrasse 18 · 8604 Volketswil · Tel. 044 908 36 40
AUSSTELLUNG CRISTALLITH · Ostringstrasse 17 · 4702 Oensingen · Tel. 062 388 17 20

Hans Eisenring
KÜCHENBAU

Aepli Metallbau entwickelt Pionierprojekt für die ETH

Die Möglichkeiten des Bauens der Zukunft zu erforschen, ist gut. Doch noch besser ist es, sie 1:1 in die Realität umzusetzen. Genau dies hat das Institut für «Technologie in der Architektur» der ETH Zürich getan. Dafür hat es beim neuen Lehr-, Forschungs- und Robotik-Laborgebäude Arch_Tec_Lab all seine Kompetenzen gebündelt, um in Zusammenarbeit mit der Aepli Metallbau in Gossau ein aufsehenerregendes Gebäude auf dem neuesten Stand der Technologie zu entwickeln.

Um den hohen Anforderungen bei der Fassade und den Treppenhäusern gerecht zu werden, entwickelte Aepli Metallbau in Gossau eine ganze Reihe neuer Lösungen.



An der ETH Zürich ist man gewohnt, in neuen Kategorien zu denken. Deshalb haben die Verantwortlichen bei diesem Null-Emissions-Bau konsequent die einmalige Gelegenheit genutzt, um alle bisherigen Konventionen über Bord zu werfen. Für ein State-of-the-Art-Gebäude, das die Möglichkeiten des Bauens der Zukunft eindrucksvoll in Szene setzt. Hier zeigt sich die erhebliche Relevanz der Architekturforschung in der Praxis mit ebenso verblüffenden wie ermutigenden Resultaten.

Prinzip der digitalen Kette

Dieses Leuchtturmprojekt der ETH und deren Institut für «Technologie in der Architektur» wird künftig gleich neun Professuren unter einem einzigen Dach vereinen, das die Form einer gewellten Holzskulptur hat und – abgestützt auf zwölf Stelzen – auf einer bereits bestehenden Parkgarage sitzt. Über der Robotikhalle ist das Professurgeschoß angelegt – ein doppelgeschossiger Raum mit umlaufender Galerie, der künftig als «Piazza» zum Zentrum des Geschehens wird.

Sämtliche Entwurfs-, Bemessungs- und Produktionsprozesse der hölzernen Dachkonstruktion folgen konsequent den Prinzipien der digitalen Kette. Damit steht erstmals ein Gebäude selbst für die Möglichkeiten des Bauens der Zukunft. Diese werden hier im Massstab 1:1 erforscht und zusammen mit Partnern aus der Industrie angewendet.

Roboter, die Dächer bauen

Das sequenzielle Dach ist eine digital fabrizierte Holzdachkonstruktion. Denn eigens dafür entwickelte die «Professur für Architektur und Digitale Fabrikation» eine neuartige Konstruktion aus kleinteiligen Holzelementen, die das Potenzial der Verknüpfung von digitalen Fertigungstechniken mit nachhaltigen, lokal verfügbaren Baumaterialien aufzeigt. Sie besteht aus 168 einzelnen Fachwerkträgern, die zusammen ein 2308 Quadratmeter grosses, frei geformtes Holzdach bilden. Hier erlaubt der Einsatz von Robotern bei der Verarbeitung und Fügung der 48 624 Holzelemente zu einzelnen Trägern eine besonders effiziente Herstellung der frei geformten Dachgeometrie.

Zusätzlich werden auch die Dachstruktur, die statische Bemessung und die Bereitstellung der für die Herstellung nötigen Daten in einem integrierten, digitalen Planungsprozess miteinander verbunden.

Spezialanforderungen für Metallbauer

Um den hohen Anforderungen bei der Fassade und den Treppenhäusern gerecht zu werden, entwickelte Aepli Metallbau in Gossau eine ganze Reihe neuer Lösungen. Paradebeispiel dafür ist die EG-Fassade mit ihren 4.5 Meter hohen und 5.0 Meter breiten, verglasten Schiebetoren, die ein Maximum an Lichteinfall ermöglichen.

Ebenso eine Besonderheit sind die verglasten Treppenhäuser im Innenbereich, welche die konsequente Transparenz des Gebäudes wirkungsvoll unterstützen. Zur flexibleren Raumausnutzung wurde eine Fluchttreppe ausserhalb der Glasfassade platziert. Funktional und ästhetisch zugleich ist auch die Platzierung der Air-Boxen als dezentrale Zuluftgeräte.

Text: Christian Hacker

Bild: zVg

Sky-Frame gewinnt den Prix Acier

Die Jury des renommierten Schweizer Stahlbaupreises prämiert Bauwerke, bei welchen Stahl in wegweisender Art zur Anwendung kommt. Die Architektur des Sky-Frame-Hauptsitzes in Frauenfeld hat mit kreativem und wirtschaftlichem Stahlungang sowie mit technischer Innovation und konstruktiver Virtuosität überzeugt. Ende Oktober wurde Sky-Frame deshalb mit dem Schweizer Prix Acier 2016 ausgezeichnet.

Alle zwei bis drei Jahre prämiert die Jury des Schweizer Prix Acier aussergewöhnliche Stahlbauten. Ziel ist die Förderung der Schweizer Stahlbaukompetenz sowie die Sensibilisierung für das technische Potenzial und die architektonische Ausdrucksstärke des Stahlbaus unter dem Aspekt der Nachhaltigkeit. Beat Guhl, CEO und Inhaber von Sky-Frame, nahm den

renommierten Preis mit Freude entgegen: «Die Jury hat die Frische im architektonischen Ausdruck, die präzise Konstruktion von hoher Detailqualität und insbesondere das Vereinen von Firmen- und Produktheilosophie in einem hochwertigen Gebäude gelobt.» Der Preis wird mit Unterstützung der Dachorganisation des Stahl- und Metallbaus «Stahlpromoti-

Innovatives Zuhause seit 2015

tion Schweiz» realisiert und erhält damit eine breite Abstützung durch die Branche.

2015 feierte Sky-Frame, der international führende Anbieter für Schiebefenstersysteme, seinen Einzug in den neuen Hauptsitz in Frauenfeld. Architekt Peter Kunz hat ein Geschossbau von hoher Nutzungsflexibilität entwickelt, in welchem Produktion, Fertigung, Ausstellung und Administration geschickt übereinandergestapelt werden. Der dreigeschossige Stahlskelettbau steht auf einem steifen Untergeschoss aus Stahlbeton. Erdgeschoss und erstes Obergeschoss sind in Verbundbauweise (Stahlbeton) ausgeführt, das zweite Obergeschoss sowie das Hochregallager als reiner Stahlbau. Die Stabilität wird hauptsächlich durch massive Lift- und Treppenkerne erreicht. Dank innovativem Brandschutz, unter anderem mittels Naturbrandmodell, kann der Stahl offen in seiner materiellen Schlichtheit gezeigt werden.

Fliessende Räume – auch bei der Arbeit

Rund um den Innenhof des Bürogeschosses hat der Architekt eine Sky-Frame-Welt kreiert, die den Innen-Aussen-Bezug, die Boden- und Deckenbündigkeit sowie die Perfektion im Ausführungsdetail aufzeigt. Im Produktionsbereich sorgen ein «Catwalk» über die Fertigungsstrassen und der Einblick ins Hochregallager für einen Rundgang der besonderen Art. Die äussere Identität erhält das Gebäude südseitig durch die vorgelagerte Brise-Soleil-Struktur mit Pflanzentrögen. Durch die Bepflanzung, die wechselnde Blüte- und Wachstumsphasen aufweist, präsentiert sich die Fassade als lebendiger Jahreszeitenkalender und funktioniert im Sommer als Beschattungslösung. Gegen Norden hin öffnet sich die Fassade als reiner Glaskubus. Das Gebäude entfaltet so eine technisch-raffinierte und zugleich zeitlose Ausstrahlung.

Rund um den Innenhof hat der Architekt eine Sky-Frame-Welt kreiert, die den Innen-Aussen-Bezug aufzeigt.

renommierten Preis mit Freude entgegen: «Die Jury hat die Frische im architektonischen Ausdruck, die präzise Konstruktion von hoher Detailqualität und insbesondere das Vereinen von Firmen- und Produktheilosophie in einem hochwertigen Gebäude gelobt.» Der Preis wird mit Unterstützung der Dachorganisation des Stahl- und Metallbaus «Stahlpromoti-

Die äussere Identität erhält das Gebäude südseitig durch die vorgelagerte Brise-Soleil-Struktur mit Pflanzentrögen.



Text: Andrea Zürcher

Bild: Claudia Luperto



St. Gallen, «VIER WINKEL»



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

Über 2seitige Medaillen.



St. Gallen, Wohnüberbauung «Nivo»

Kopf oder Zahl? Das müssen unsere Kunden nicht entscheiden, denn bei Mettler2Invest zählt beides. Mit Erfahrung, Kompetenz und Entschlossenheit geben unsere Mitarbeiter tagein, tagaus ihr Herzblut für den Projekterfolg. Abgesichert durch das in alle Prozesse integrierte Risikomanagement kann andererseits auch nichts schief gehen. Genug gute Gründe für Investoren, dass sie auf uns bauen. 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

EINFACH NÄHER



Aufzüge sind unser Ding

Bei uns sind Sie richtig, wenn Sie Ihren Lift planen. Schnelligkeit und Spezialanlagen-Kompetenz zeichnen uns aus.

Sprechen Sie mit uns. Ganz einfach.



AS Aufzüge

Ein perfekt konfektionierter Designeraufzug

Das Gasthaus «Zur Fernsicht» in Heiden AR befindet sich in einer ehemaligen Fabrikantenvilla und ist ein gastronomisches Bijou. Exklusiv ist auch die Innenausstattung, inklusive der Lift Magic von AS Aufzüge.



Die Fabrikantenvilla erstrahlt in neuem Glanz.



Der Aufzug Magic – Design wie in Dubai.



Die Handläufe sind aus speziellen Materialien.

Nachdem der Unternehmer Fredy Grossauer seinen Elektro-Grosshandel vor einigen Jahren verkauft hatte, suchte der heute bald 63-Jährige eine neue Aufgabe. 2012 kaufte er darum eine zauberhaft gelegene Fabrikantenvilla aus dem Jahr 1823 und machte sich an den Umbau. Das Ergebnis ist eine vor drei Jahren eröffnete gastronomische Stätte, die aus zwei stimmigen Lokalen besteht: Im Parterre befindet sich ein Restaurant mit moderner, gutbürgerlicher Küche. Es ist sieben Tage die Woche geöffnet und richtet sich an jedermann, an Wanderer, Velofahrer und an die Leute im Dorf. Im oberen Stock im Gourmet-Restaurant wirkt eine separate Küchen-Crew, bestehend aus lauter Topleuten, die zuvor in den besten Häusern tätig waren.

Beim Innenausbau des Gasthauses «Zur Fernsicht» wurden weder Aufwand noch Kosten gescheut. Unter Leitung des bekannten Innenarchitekten Bruno Stebler von der Firma «be at home» entstand ein wahres Kleinod, in dem jedes noch so kleinste Detail stimmt. Das gilt auch für den neuen Lift von AS Aufzüge. Aufgrund der knappen Platzverhältnisse kam dafür nur ein Magic in Frage. Dank seiner geringen Schachtkopfhöhe von 2.4 Metern ist dieser Aufzug die ideale Lösung, wenn es gilt, bestehende Gebäulichkeiten bis zur obersten Etage ohne zusätzlichen Dachaufbau zu erschliessen. Beim im «Zur Fernsicht» eingebauten Magic ist die Ausstattung exklusiv: Die Seitenwände sind mit feinstem Stoff bezogen, die Decken und Böden aus edlem Onyx-Stein. Die Decke ist hinterleuchtet, die Taster und Handläufe sind aus speziellen Materialien gefertigt. «Mich faszinieren eben die Personenaufzüge, die ich in Dubai gesehen habe», meint der Bauherr zum exquisiten Design, das auch technische Konsequenzen hatte: Weil die Kabine wegen der besonderen Materialien wesentlich schwerer ist, mussten die Fangvorrichtung und die Antriebsseile entsprechend verstärkt werden.

AS Aufzüge AG

Friedgrabenstrasse 15 | 8907 Wettswil

Tel. 044 701 84 84 | as-wet@lift.ch | www.lift.ch

«Die frühzeitige Investition in einen Lichtdesigner lohnt sich»

Mario Rechsteiner gründete seine art light GmbH 1997 in St.Gallen. Das Unternehmen konzipiert professionelle Lichtplanungen für jegliche Gebäudetypen. Im Interview erzählt der erfolgreiche Unternehmer von seiner Leidenschaft und über den sinnvollen Einsatz eines Lichtdesigners.

Mario Rechsteiner, wie kamen Sie damals auf die Idee, die art light GmbH zu gründen?

Nach meiner Lehre als Elektroinstallateur war ich während sechs Jahren als Projektleiter für die Planung von Industrie- und Verwaltungsbauten tätig. Dabei stellte ich zunehmend fest, dass mir der kreative Aspekt fehlte. Ein Wechsel in den Bereich Licht eröffnete ganz neue Horizonte. Auch hier hatte ich die Chance, meine Fähigkeiten als Projektleiter unter Beweis zu stellen. Jedoch merkte ich bald, dass ich von Licht sehr wenig verstand. Also studierte ich berufsbegleitend angewandte Lichttechnik an der TU Ilmenau. Nach Abschluss dieses Nachdiplom-Studiengangs suchte ich eine neue Herausforderung im Raum Ostschweiz, wo auch mein Lebensmittelpunkt lag. Mithilfe der Jungunternehmerförderung des Kantons St. Gallen sowie der Unterstützung und dem Vertrauen meiner Eltern bekam ich die Chance, eine eigene Firma zu gründen.

«Generell beobachten wir eine Tendenz in Richtung zu viel Licht bei zu wenigen Akzenten.»

Wie hat sich die art light GmbH seit damals entwickelt?

Die ersten anderthalb Jahre arbeitete ich alleine. Anfangs von zu Hause aus, später mietete ich ein kleines Büro in St. Gallen. Im Laufe der Zeit ergänzten einige Praktikanten das Team. Als diese ihr Studium abgeschlossen hatten, kehrten sie als Mitarbeiter zur art light GmbH zurück. So waren wir in den vergangenen zehn Jahren stets zwischen acht und zehn Personen. Ein grosser Meilenstein für uns war der Auftrag für den Plan Lumière der Stadt Luzern: Dafür erhielten wir 2010 den «City People Light Award». Bei diesem weltweit ausgeschriebenen Wettbewerb konnten wir uns gegen 25 internationale Projekteingaben durchsetzen.

Welche Rolle spielen die Lichtverhältnisse im Raum – und wie lassen sie sich verbessern?

Eine gute Lichtinszenierung schafft bessere Lebens- und Arbeitsbedingungen. Es ist darauf zu achten, dass die richtige Menge Licht zur richtigen Zeit am richtigen Ort ist, wobei auch das Farbspektrum der Lichtquellen eine sehr wichtige Rolle spielt. Unsere Philosophie ist es, Licht als Werkstoff zu betrachten, der ein Bestandteil der Architektur ist. Dabei stehen die Bedürfnisse und die Individualität unserer Kunden im Vordergrund: So konnten wir nach einer genauen Analyse etwa die Sehbedingungen eines Zahnarztes in seiner Praxis optimieren. Danach hatte er geringere Ermüdungserscheinungen am Arbeitsplatz.

Wann sollten Bauherren denn einen Lichtexperten zuziehen?

Je früher, umso besser. Die frühzeitige Investition in einen Lichtdesigner lohnt sich, weil dann die Möglichkeit besteht, das Licht als Bauelement einzusetzen. Die gewünschten Lichteffekte können so auch häufig mit einfachen Massnahmen erzeugt werden. Ist der Bau hingegen schon fast fertiggestellt, bleibt oft nur noch die Möglichkeit, mit Leuchten zu «möblieren».

Welche Lichttrends sind aktuell und wie beurteilen Sie diese?

Das Thema LED ist in aller Munde und damit auch ein Tummelfeld für den breiten Markt. Diese Lichtquellen lassen sich dynamisch steuern und bieten zusätzlich die Möglichkeit, in Tausenden von Farben zu leuchten. Deshalb wird auch sehr viel Unfug damit getrieben. Man denke nur an die Weihnachtsbeleuchtungen mit Farblasern, die sich auch noch bewegen... Generell beobachten wir eine Tendenz in Richtung zu viel Licht bei zu wenigen Akzenten. Dies führt zu stark ausgeleuchteten Räumen ohne Rückzugsorte. Oft gilt eben «less is more».

Interview: Tamara Johnson

Bild: Stéphanie Engeler



Lichtdesigner Mario Rechsteiner:

**«Licht sollte als Bauelement
eingesetzt werden.»**



Signvision-Geschäftsführer Stefan Hollenstein:

«Unsere Produkte können Klimaanlage entlasten und Heizkosten senken.»

Mehr als nur Beschriftungen

Der Schweizer Beschriftungsmarkt ist übersättigt: In jedem grösseren Ort gibt es ein Unternehmen, das Firmenlogos auf Autos oder Schaufenstern anbringt. Trotzdem hat sich die Signvision GmbH am Markt durchgesetzt. Nicht zuletzt deshalb, weil sie sich mit dem Bereich «Glasbeschichtungen» ein zweites Standbein geschaffen hat.

Die Signvision GmbH in Gossau ist ein Spezialist für Werbetechnik. Doch Mitbegründer und Geschäftsführer Stefan Hollenstein sagt: «Heute gibt es in jeder grösseren Gemeinde einen oder mehrere Mitbewerber als Beschriftler.» Um sich auf dem hart umkämpften Markt zu behaupten, setzt die Signvision GmbH auf überdurchschnittliche Beratungs- und Ausführungsqualität sowie einen kulantem Umgang mit der Kundschaft.

Zudem hat sich das KMU ein zweites Standbein erarbeitet. «Seit nun sieben Jahren sind wir auf den Bereich Glasbeschichtungen spezialisiert», erzählt Hollenstein. «Wir bieten Firmen wie Privatpersonen viele spannende Produkte rund um die Themen Hitzeschutz, Blendschutz, UV-Schutz, Sichtschutz, Splitterschutz und Einbruchschutz.»

Ein vielversprechender Neuzugang ist die transparente Sonnenschutzfolie.

Für die Umwelt

Das Glasbeschichtungssortiment umfasst heute über 60 Produkte. Ein vielversprechender Neuzugang ist die transparente Sonnenschutzfolie: Diese liegt komplett unsichtbar auf dem Fensterglas, bietet jedoch einen Hitzeschutz von 53 Prozent und einen UV-Schutz von ganzen 99,9 Prozent und sorgt für ein angenehmes Raumklima. Dadurch eignet sich die Folie etwa zum Schutz empfindlicher Antiquitäten. «Hoch im Kurs sind zurzeit auch einseitige Sichtschutzfolien», weiss Hollenstein. «Wer von drinnen hinausschaut, sieht alles glasklar.» Von aussen nach innen hingegen versperre die Folie tagsüber die Sicht.

An der Immo Messe Schweiz 2017 stellt die Signvision GmbH ihr neustes Baby vor: das Hitze- und Blendschutz-Rollo. Dieses ist mit einer Sonnenschutzfolie bestückt und bietet ein angenehmes Raumklima sowie eine klare Durchsicht. «Das Thema Energieverbrauch senken, um somit die Umwelt weniger zu belasten, beschäftigt uns stark», sagt Hollenstein. «Unsere Produkte können Klimaanlage entlasten,

Heizkosten senken und die Blendung der Sonne angenehm reduzieren.» Die Nachfrage steige von Jahr zu Jahr – und der 31-Jährige ist gespannt, wohin die Reise führen werde.

Das junge und innovative Unternehmen bemüht sich, immer am Puls der Zeit zu sein und seinen Kunden stets die neusten Möglichkeiten im Bereich Werbetechnik und Glasbeschichtung bieten zu können. «Wir investieren laufend in Weiterbildungen und neue Maschinen», bestätigt Hollenstein. «Neue Produkte testen wir auf Herz und Nieren.» Der Zeit- und Geldaufwand sei hoch, aber lohnend. Der Geschäftsführer ist überzeugt: «Damit generieren wir langfristig einen Mehrwert für unsere Kunden.»

Für die Wirtschaft

Das scheinen die Kunden auch so zu sehen: Die Signvision GmbH durfte schon Projekte für grosse Unternehmen wie die Migros oder die SBB realisieren, aber auch für Städte, Hochschulen und Museen. Hollenstein kommentiert bescheiden: «Dies war unter anderem möglich, weil wir in verschiedenen Netzwerken mitmachen.» Hierzu gehören etwa der Gewerbeverein Gossau, die Industrie- und Handelskammer St.Gallen-Appenzell, das Raiffeisen-Unternehmerzentrum oder diverse Service-Clubs. «Ein gutes Netzwerk bildet die Basis für spannende Kontakte und Aufträge», betont der Jungunternehmer.

Stefan Hollenstein engagiert sich auch für die nächste Generation in seiner Branche. «Derzeit bilden wir drei Lehrlinge aus», sagt der Geschäftsführer. «Wir möchten unseren Beitrag dazu leisten, dass es auch in Zukunft genügend ausgebildete Fachkräfte gibt.» Bereits bei einem früheren Arbeitgeber sei er für die Lernenden zuständig gewesen. «Die Aufgabe habe ich immer gerne verantwortet», erinnert sich Hollenstein. «Es lag nahe, uns möglichst schnell um die Zulassung als Lehrbetrieb zu kümmern.»

Interview: Tamara Johnson

Bild: Stéphanie Engeler

Individuelles Bauen und Umbauen



Kobelthaus – immer ein Unikat

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

Details und Info:

Kobelthaus, Kobelt AG, Halle 9.1., Stand 023

Informationen: www.kobelthaus.ch

Hochwertige Umbau-Lösungen aus einer Hand

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

Details und Info:

Kobeltumbau, Kobelt AG, Halle 9.1., Stand 023

Informationen: www.kobelthaus.ch



Kobelthaus

- Einfamilienhaus
- Mehrfamilienhaus
- Bungalow
- Villa
- Landhaus



Kobeltholzbau

- Konstruktion
- Systembau
- Umbau
- Innenausbau
- Hausbau



Kobeltumbau

- Umbauten
- Anbauten
- Sanierungen
- Energetische Verbesserungen

«Professionalität ist gefragt»

Ein wachsendes Angebot an Mietwohnungen und die Preisberuhigung im Wohneigentumssektor fördern die Qualität. Die steigenden Anforderungen an die Vermarktung sehen Matthias Hutter (Diepoldsau) und Urs Kramer (Kreuzlingen), beides Vorstandsmitglieder des Schweizerischen Verbands der Immobilienwirtschaft (SVIT) Ostschweiz, durchaus positiv.



Erkennen eine wachsende Nachfrage nach professionellen Immobilien-dienstleistungen: Matthias Hutter (links) aus Diepoldsau und Urs Kramer aus Kreuzlingen.

Matthias Hutter, Urs Kramer, was hat den Immobiliensektor in den letzten fünf Jahren angetrieben?

Hutter: Die tiefen Zinsen und die hohen Liquiditätsbestände verbunden mit fehlenden Anlagealternativen haben dafür gesorgt, dass Investoren verstärkt über die grossen Ballungszentren hinaus in den Regionen gebaut haben, so zum Beispiel auch im St.Galler Rheintal. Dadurch wurde eine Spirale in Gang gesetzt: Die vielen Bauinvestitionen konnten vor allem durch die Zuwanderung aus dem Ausland

absorbiert werden. Diese Absorptionskraft hat in jüngster Zeit aber nachgelassen.

Kramer: In der Region Kreuzlingen wurden die meisten Bauvorhaben von Pensionskassen realisiert. Diese Investitionen waren vor allem im Mietsektor preistreibend, und die Renditeanforderungen wurden anfangs hoch angesetzt. Private Investoren versuchten mitzuziehen, und so entstand auch bei uns ein regelrechter Bauboom, der durch die Zuwanderung aus Deutschland gut absorbiert wurde.

Präzision in Metall und Glas, mit grossem Fachwissen, Ideenreichtum und Kreativität. Sie erhalten bei uns keine Massenware, sondern ein Produkt, das auf Ihre Wünsche abgestimmt ist.

HAUTLE

Engineering, Metallbau, Glastechnik, Service
Hautle Metallbau AG, Bernhardzell
www.hautle-ag.ch



» 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.

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

REGION
TOGGENBURG WOHNEN
LEBEN
ARBEITEN
IM EINKLANG

RLC

Architektur,
Projektentwicklung

Rheineck, Winterthur
www.rlc.ch

Die zuwanderungsbedingte Nachfrage hat abgenommen, und die Leerstände bei Mietwohnungen steigen: Wie schätzen Sie die Lage ein?

Hutter: Bis 2000 war die Region Rheintal mit Wohnungen eher unterversorgt. Die ersten Jahre des Baubooms wurden genutzt, um aufzuholen, und dann nahm die Entwicklung quasi überhand. Inzwischen bröckelt die Nachfrage zwar; die tiefen Zinsen sorgen allerdings dafür, dass weiterhin auf hohem Niveau Miet-Wohnbau betrieben wird.

Kramer: Richtig, das gilt vor allem für die institutionellen Bauherren. Beim Wohneigentum hingegen hat der Markt gedreht. Diese Entwicklung war zu erwarten gewesen, nach einem zwölf Jahre dauernden, stetigen Aufwärtstrend. In gewissen Regionen sahen wir ein Preiswachstum von elf bis 14 Prozent. Das konnte nicht ewig weitergehen.

«Je professioneller die Vermarktung, desto erfolgreicher werden Immobilien am Markt bestehen können.»

Wie gut lässt sich Wohneigentum aktuell vermarkten?

Hutter: Sicher wurde die Produktion von Mietwohnungen forciert. Dennoch sind im Eigentumsbereich Wohnungen mit einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis nach wie vor gefragt. Die tiefen Zinsen sind, trotz verschärfter Anforderungen der Finanzinstitute, immer noch ein starker Treiber. Im Rheintal ist erkennbar, dass die Preise tendenziell stagnieren. Ein Preisknick konnte allerdings nicht ausgemacht werden.

Kramer: In unserer Region sehen wir einen klaren Preisrückgang: Dieselbe Wohnung, die nach fünf Jahren am praktisch gleichen Standort gebaut wurde, wird heute rund 100 000 Franken tiefer angesetzt. Alle, die heute eine fünf- oder sechsjährige Eigentumswohnung verkaufen müssen, sind die Verlierer.

Wieviel Überangebot wird produziert?

Kramer: Das ist ein wenig wie Kaffeesatzlesen. Im Eigentumsbereich sehe ich immer noch eine solide Nachfrage, dies vor allem dank der tiefen Zinsen. Im Mietwohnungsbereich hingegen steuern wir klar auf ein Überangebot zu.

Hutter: Auch im Rheintal hat sich der Markt gewandelt: Früher war das Angebot eher knapp, heute haben Mietinteressenten die Wahl. Es wird längst nicht mehr jede Wohnung absorbiert, die auf den Markt kommt. Man muss heute über Leistung und Preise etwas bieten, das überzeugt. Die grosse Herausforderung besteht darin, Alleinstellungsmerkmale zu finden. Ich denke auch an zielgruppenorientiertes Bauen.

Kramer: Der Ausbaustandard ist heute selbst in Mittelklassewohnungen sehr hoch. Darum wird am Schluss der Preis entscheidend sein.

Hutter: Gerade im Neubau ist es allerdings sehr schwierig, sich merklich über den Preis zu positionieren. Spezielle Wohnformen werden an Bedeutung weiter zunehmen. Ich glaube zudem, dass die Energie und vor allem die Gesamtkostenbetrachtung für den Mieter eine grössere Rolle spielen werden: Tiefe Nebenkosten sind ein gutes Verkaufsargument.

Die Vermarktung wird schwieriger, was heisst das für die Branche?

Kramer: Die Vermarktung wird zur Knochenarbeit. Je professioneller, desto erfolgreicher wird ein Immobilienbestand langfristig am Markt bestehen können. Das spricht für unsere Verbandsphilosophie, die auf Qualität in der Immobilienwirtschaft setzt.

Hutter: Der Profi ist je länger je mehr gefragt. Immobilienkompetenz muss man aufbringen, denn es werden nicht mehr alle Angebote einfach aufgesogen. Diese Zeiten sind vorbei, und das tut dem Markt auch gut. Es findet eine Konsolidierung unter den Anbietern statt. Wer als Immobilienprofi tätig sein will, braucht eine gute Ausbildung und sollte gut vernetzt sein. Dies sind Merkmale, die von unserem Verband bewusst gefördert werden.

Was heisst Professionalität?

Kramer: Man muss dem Kunden aufzeigen können, wie er in Immobilienfragen langfristig richtige Entscheide treffen kann. Das bedingt Know-how und fachliche Kompetenz.

Hutter: Das kann ich nur unterstreichen. Die aktuelle Marktsituation führt im Übrigen dazu, dass wieder besser gebaut wird. Eine Zeit lang hat man vor allem schnell gebaut, mit negativen Folgen für Mieter und Wohneigentümer. Ich sehe die aktuelle Entwicklung grundsätzlich positiv, weil Qualität wieder stärker gefragt ist.

Interview und Bild: Martin Sinzig

SVIT Ostschweiz

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

Netzwerk von Altbauspezialisten

Die igaltbau ist ein Verband von Altbauspezialisten. Ihre Mitglieder sind Handwerksbetriebe, Gutachter und Planer. Sechs Regionalgruppen, 107 Unternehmen und 2588 Mitarbeitende engagieren sich dafür, alte Gebäude in neuem Glanz erstrahlen zu lassen.

Vor 20 Jahren stellten ein Malermeister und ein Historiker fest, dass die Baubranche über zu wenig spezifisches Know-how im Umgang mit alter Bausubstanz verfügte. Der Wissensmangel betraf Altbauten im Allgemeinen, speziell aber auch historische, denkmalgeschützte Häuser. So kamen die beiden auf die Idee, eine Interessengemeinschaft zu gründen, die sich für entsprechende Weiterbildung engagiert. «Die igaltbau war geboren», erzählt Vizepräsident Philipp Hostettler.

Die Unternehmen profitieren nebst der Steigerung ihres Know-hows zusätzlich durch die gute Vernetzung untereinander.

Heute besteht die igaltbau aus sechs Regionalgruppen mit 107 Mitgliedfirmen und total 2588 Mitarbeitern. Das Team aus Handwerksbetrieben, Gutachtern und Planern ist seit 1996 als Verein zusammengeschlossen, alle Mitglieder sind Altbauspezialisten. Die igaltbau vermittelt Handwerkerleistungen für Renovationen, Restaurationen, Umbauten und Erweiterungen. Dazu gehören Baumeisterarbeiten, Zimmerarbeiten, technische Installationen und Ausbauarbeiten. Auch verfügt die igaltbau über Planer aus Architektur, Bau- management, Statik, Bauphysik und Akustik.

Interne Weiterbildung

Fortlaufende interne Weiterbildung ist ein zentrales Element der igaltbau, wie Hostettler sagt. Einerseits organisieren die einzelnen Regionalgruppen regelmässige Objektbegehungen, um bauliche Aufgabenstellungen im Altbaukontext zu studieren und zu diskutieren. Andererseits bietet der Verband mehrere Weiterbildungsanlässe pro Jahr an – für alle Mitglieder aus allen Regionalgruppen. Diese sind grösstenteils kostenlos. Eine Ausnahme bildet die alle zwei Jahre stattfindende Studienreise, an der sich die Mitglieder finanziell beteiligen.

Die igaltbau versteht sich als Firmennetzwerk, das Liegenschaftsbesitzern und Bauträgern einzelne Bauleistungen oder aber die Bearbeitung ganzer Projekte anbietet. Die Geschäftstätigkeit jedes Mitgliedes ist autonom. «Der Verband tritt nicht etwa als Generalunternehmen auf», sagt Hostettler. «Jede Firma rech-

net auf eigene Rechnung ab.» Dem Vizepräsidenten zufolge hat sich der Verein als Rechtsform bewährt.

Gute Vernetzung

Die Unternehmen profitieren nebst der Steigerung ihres Know-hows zusätzlich durch die gute Vernetzung untereinander. Auch die grössere Publizität in den Medien, an Messeauftritten und im Internet spricht für eine Verbandsmitgliedschaft. Einfach so beitreten geht allerdings nicht: Die igaltbau prüft jedes Unternehmen auf Eignung, ehe es Mitglied werden darf. «Ein Unternehmen sollte in erster Linie ein hohes Interesse daran haben, sein bereits vorhandenes Altbauwissen zu mehren und über den Tellerrand zu schauen», sagt Hostettler. «Will heissen, dass Schnittstellen beim Bauen untereinander diskutiert werden, um eine ganzheitlichere Sicht der Dinge erhalten zu können.» Davon profitiere auch immer der Endkunde.

Stimmige Lösungen

Die igaltbau achtet darauf, dass die unterschiedlichen Firmenphilosophien zusammenpassen. Auch sehr wichtig sind Qualität und optimal auf den Kundenwunsch abgestimmte Leistungen. Schliesslich legt der Verband Wert auf einen sorgfältigen Umgang mit anderen Menschen. «Wir versuchen, täglich einen Beitrag zu einer gehaltvollen Baukultur zu leisten», sagt Hostettler. «Bauen soll allen Beteiligten Freude machen.»

Dem Endkunden steht offen, ob er sich an die igaltbau insgesamt oder aber an einzelne Mitglieder wenden will. Und: Der Kunde kann sich die Leistungen nach Belieben herauspflücken. Bei mehreren involvierten Gewerken wird in Absprache mit der Bauherrschaft ein Projektverantwortlicher gewählt. Projektleiterin kann die igaltbau selbst sein, die Koordination kann aber auch ein Architekt, Ingenieur oder sonstiger Planer übernehmen. «Externe Planer können unsere kompetenten Handwerker auch eigens für Bauleistungen in historischen Gebäuden heranziehen», sagt Hostettler. «Wir suchen immer nach der stimmigen Lösung für eine Auftraggeberschaft.»

Text: Tamara Johnson

Bild: Stéphanie Engeler

igaltbau-Vizepräsident Philipp Hostettler:

«Wir versuchen, täglich einen Beitrag zu einer gehaltvollen Baukultur zu leisten.»

Zur Person

Philipp Hostettler ist Vizepräsident und Verantwortlicher Öffentlichkeitsarbeit sowie interne Weiterbildung der igaltbau. Er ist Inhaber und Geschäftsführer des Architekturbüros Sensible Architektur in Bühler AR, eines von drei in der Regionalgruppe St.Gallen/Appenzell. Sensible Architektur legt den Fokus auf ganzheitliche Konzepte und Beratung, während der St.Galler Architekt Christian Müller sowie die Welz AG in Trogen AR vor allem auf Innenarchitektur spezialisiert sind. Die Regionalgruppe St.Gallen/Appenzell zählt insgesamt 23 verschiedene Mitgliedfirmen.

Der neue VW Crafter bei der GNG AG

Mit dem neuen Crafter punktet VW in erster Linie bei Lieferdiensten und Handwerksbetrieben. Reto Bertschinger ist den Transporter gefahren. Der Verantwortliche der VW-Nutzfahrzeuge bei der GNG AG in Gossau ist begeistert: «Der neue Crafter ist zu Recht der Transporter des Jahres!» Die neuen VW Crafter Modelle sind ab sofort bei der GNG AG bestellbar.



Das GNG VW Nutzfahrzeug Team vlnr: Matthias Kreis VWNF Kundenberater, Reto Bertschinger VWNF Verkaufsberater, Daniel Keil VWNF Techniker, Elio Parpan VWNF Werkstattchef.

«Praktisch, wirtschaftlich, innovativ wie nie zuvor und in allen Bereichen besser als sein Vorgänger. Der neue VW Crafter wird die neue, bestimmende Grösse in seinem Segment», sagt Reto Bertschinger, Verantwortlicher der VW-Nutzfahrzeuge bei der GNG AG in Gossau. Um ganz vorne mitzuspielen, hat Volkswagen den Crafter von Grund auf neu und ohne eine Kooperation mit Mercedes entwickelt. Dafür hat man im Vorfeld der Entwicklung mit so vielen Kunden gesprochen wie noch nie, um deren Bedürfnisse optimal zu erfüllen. Reto Bertschinger bestätigt: «Der Crafter ist speziell auf die Bedürfnisse gewerblicher Kunden angepasst und bietet alles, was man von einem modernen und wirtschaftlichen Nutzfahrzeug erwartet.»

Beste Wirtschaftlichkeit und Umweltfreundlichkeit

Der neue Crafter erzielt mit seinen neu entwickelten EU-6-Motoren den geringsten Verbrauch und die niedrigsten Emissionswerte in seiner Fahrzeugklas-

se. Besonders zuverlässige Motoren, die sowohl für Kurzstreckenbetrieb als auch für Langstreckenverkehr ausgelegt sind, führen zur Vermeidung von Ausfallzeiten. Darüber hinaus punktet der neue Crafter aufgrund geringer Verschleiss-, Wartungs- und Reparaturkosten auch langfristig im Hinblick auf den Kostenfaktor.

Beste Funktionalität und Alltagstauglichkeit

Das neue Masskonzept verbessert die Stadt- und Alltagstauglichkeit des neuen Crafter erheblich. Der neue Transporter bietet ein hervorragendes Verhältnis zwischen grossen Lademassen und möglichst geringen Aussenabmessungen, was für grösstmögliche Wendigkeit sorgt und gleichzeitig ein sicheres Fahrverhalten in allen Beladungszuständen ermöglicht. Auch hinsichtlich Laderaumlänge und Ladevolumen überragt der neue Crafter nicht nur seinen Vorgänger «um Längen».

Beste Vielfalt

Bei der Motorisierung haben die Crafter-Kunden die Wahl: Der für den neuen Crafter weiterentwickelte 2.0l TDI-Motor «EA 288 Nutz» ist mit Frontantrieb in drei verschiedenen Leistungsstufen verfügbar: Dem Kunden stehen wahlweise 102 PS / 75 kW sowie 140 PS / 103 kW – oder als BiTurbo-TDI 177 PS / 130 kW zur Verfügung. Die 122 PS / 90 kW Motorisierung ist ausschliesslich in Kombination mit dem Heckantrieb lieferbar. Zu einem späteren Zeitpunkt wird das Angebot durch den Allradantrieb 4MOTION mit quer eingebautem Motor und dem Heckantrieb mit längs eingebautem Motor ergänzt. «Schon die kleinste Leistungsstufe mit 102 PS gefällt mit munterem Antritt. Alle Motorvarianten laufen kultiviert, leise und sind vor allem sehr elastisch», sagt Reto Bertschinger. «Zusätzlich hat der Kunde bei allen Antriebsarten die Wahl zwischen Schalt- und Automatikgetriebe. Mehr Vielfalt gab es noch nie.»

Aber damit nicht genug: Auch bei den Fahrzeuglängen stehen je nach Modell bis zu drei Varianten zur Auswahl. Hinzu kommen noch bis zu drei unterschiedliche Dachhöhen bei den geschlossenen Auf-



GNG

GNG AG

St. Gallerstrasse 93/99

9200 Gossau SG

Tel. 071 388 57 57

www.gng.ch

*Reto Bertschinger
Verkaufsberater und
Markenverantwortlicher
VW Nutzfahrzeuge.*

bauten, so dass der Kunde seinen neuen Crafter ganz individuell den konkreten Anforderungen entsprechend konfigurieren kann. Für jeden Kunden gibt es die für ihn passende Kombination von Aggregat, Getriebe, Antrieb, Fahrzeuglänge und Dachhöhe.

Beste Fahrassistenzsysteme

Der neue Crafter setzt gänzlich neue Massstäbe in puncto Fahrassistenzsysteme im Segment der grossen Transporter: «Ziel hierbei ist es, den Insassenschutz durch aktive und passive Sicherheitskonzepte in allen Beladungszuständen zu optimieren», sagt Reto Bertschinger. Der neue Crafter bietet eine ausserordentlich grosse Anzahl aktiver Fahrassistenzsysteme: ESP mit Gespannstabilisierung, automatische Distanzregelung ACC, Multikollisionsbremse, einen optionalen Seitenwindassistenten, Anhänger-rangierassistenten und vieles mehr.

Auch hinsichtlich passiver Sicherheitssysteme steht neben Front-, Seiten- und Kopfairbags für Fahrer und Beifahrer ein umfangreiches Angebot von weiteren Warnsystemen zur Verfügung: Flankenschutz, Rückfahrkamera, Parkdistanzkontrolle und Auspar-

kassistent (Rear Traffic Alert). LED-Scheinwerfer, Abbiegelicht und Fernlichtassistent sorgen für einen verbesserten Weit- und Durchblick. Auch die mobilen Online-Dienste des neuen Crafter sind exakt auf die Anforderungen der Kunden ausgelegt.

Ein grundlegend neuer Designansatz

Schon rein äusserlich wirkt der neue VW Crafter wesentlich moderner als sein Vorgänger. Vor allem an der Front ist die aktuelle Designsprache von VW unverkennbar. «Der neue Crafter hat ein von Grund auf neues Designkonzept bekommen und ist ein echter Hingucker», sagt Reto Bertschinger. Gerade im Nutzfahrzeugbereich muss für die unterschiedlichen Kundengruppen ein Design immer auch «funktionieren». Zu diesem Zweck wurde für den neuen Crafter eine grundlegend neue Nutzfahrzeug-Architektur konzipiert – sowohl im Exterieur wie auch im Interieur. Bertschinger schwärmt vom neuen Innenraum: «Natürlich sitzt man im Crafter nicht wie in einem PKW – aber es liegen Welten zwischen diesem Arbeitsplatz und dem in den Transportern früherer Tage.» Es gibt reichlich rutschfeste Ablagen für Handy, Ordner, Laptop, Paketscanner, Wasserflaschen und Werkzeuge.

*Der neue VW NF Crafter.
Jetzt bestellen bei der
GNG AG.*



Bester Transporter des Jahres 2017

Zwecks Fertigung des neuen Crafter wurde in Wrzesnia ein neuer Produktionsstandort gegründet. Das neue Werk ist neben dem bereits seit über 20 Jahren bestehenden Volkswagen-Werk in Poznan-Antoniok der zweite Produktionsstandort der Marke in Polen. Schon vor seinem Marktstart überzeugte der neue Crafter auf allen Ebenen und konnte bereits den begehrten Titel «International Van of the Year» gewinnen. Deshalb sollte man sich am besten gleich jetzt bei der GNG AG in Gossau beraten lassen. «Wir stehen den Kunden beim Kauf ihres Crafter Transporter Modells gerne mit Rat und Tat zur Seite», sagt Reto Bertschinger. Die neuen VW Crafter Modelle sind ab sofort bei der GNG AG in Gossau bestellbar. Termine für eine Probefahrt können jetzt ebenfalls vereinbart werden. Die Markteinführung ist ab Ende März 2017 geplant.

Gute Aussichten am SGKB-Immobilienforum

Es ist quasi das Neujahrstreffen der Ostschweizer Immobilien- und Baubranche: Am 11. Januar trafen sich rund 600 Gäste zum Immobilienforum der St.Galler Kantonalbank, dem weitaus grössten Anlass dieser Art in der Ostschweiz. Experten von Wüest Partner AG nahmen einmal mehr eine detaillierte Standortbestimmung des hiesigen Immobilienmarktes vor.

Die Bautätigkeit sei nach wie vor rege und dürfte sich noch weiter intensivieren. Diese werde sich vor allem auf Mietwohnungen konzentrieren, während das Wohneigentum nur noch wenig expandiere. Einfamilienhäuser und Eigentumswohnungen seien zwar nach wie vor gesucht, sodass vereinzelte Preisanstiege weiterhin möglich seien. Jedoch habe auch in der Ostschweiz das sogenannte «soft landing» stattgefunden, sprich: Die Obergrenze ist in den meisten Segmenten erreicht. Auf dem Mietwohnungsmarkt übersteige das Angebot die Nachfrage, weshalb die Preise mehrheitlich bereits stagnierten. Dies habe auch Auswirkungen auf die Wohnungsmieten, die weiter unter Druck blieben. Grundsätzlich beurteilte Wüest Partner AG den Ostschweizer Immobilienmarkt aber als unverändert stabil.

Diese Stabilität und die aktuell tiefen Zinsen begünstigten den Eigentumserwerb zweifellos, führte Albert Koller, Leiter Privat- und Geschäftskunden der St.Galler Kantonalbank, aus. Bis 2018 werde dies sicher noch auf heutigem Niveau so weitergehen. Bei der Hypothekarvergabe rechne die Bank deshalb weiterhin langfristig und behalte den kalkulatorischen Zinssatz von 5 % bei. Bei ihren Angeboten trägt die führende Immobilienbank den neuen Möglichkeiten aufgrund der Digitalisierung Rechnung: Immobilienkundinnen und -kunden der SGKB können ihre Hypothek neu online verlängern. Das Angebot wird dieses Jahr ausgebaut, sodass künftig auch Neuhypotheken auf dem digitalen Weg abgeschlossen werden können.





MERX

Küchen und Geräte



ab **CHF 3'950.-**
inkl. MWST + VRG

Klick Dir Deine Küche.
www.merx.ch

«Die Präsenz ist ein Puzzlestein»

Daniel Blatter leitet die Geschäftsstelle des Vereins Region Toggenburg. Der Verein ergreift und unterstützt Initiativen und Projekte, die auf eine «wirtschaftlich starke, gesellschaftlich offene, kulturell attraktive sowie ökologisch intakte Region ausgerichtet sind». Zu den Aktivitäten gehört seit Jahren auch der Auftritt an der Immo Messe Schweiz in St.Gallen. Welchen Nutzen man daraus zieht, wie es mit dem Baulandangebot im Toggenburg aussieht und mit welchen weiteren Mitteln man für die Region wirbt, erklärt Blatter im Interview.



*Daniel Blatter,
Geschäftsstellenleiter
des Vereins Region
Toggenburg: «In den
vergangenen Jahren
verzeichneten wir eine
unterdurchschnittliche
Bevölkerungs-
entwicklung.»*

Daniel Blatter, die Region Toggenburg präsentiert sich auch dieses Jahr an der Immo Messe Schweiz. Was erhoffen Sie sich von der erneuten Teilnahme?

Die Region Toggenburg ist seit mehreren Jahren mit einem Gemeinschaftsstand aller Gemeinden an der Immo Messe Schweiz in St.Gallen vertreten. Damit wollen wir das Toggenburg als Wohn- und Arbeitsort darstellen. In den vergangenen Jahren verzeichneten wir eine unterdurchschnittliche Bevölkerungsentwicklung. Dem anhaltenden Trend hin zu den Städten und Agglomerationen möchten wir als ländlicher Raum aktiv entgegen treten: Das Toggenburg liegt zentral im Kanton St.Gallen, ist gut erschlossen und verfügt über eine hohe Lebensqualität.

Kann man den konkreten Nutzen einer Messeteilnahme überhaupt messen?

Wie bei allen Lobbyarbeiten oder Imagekampagnen lässt sich der Erfolg oder Misserfolg nur sehr schwer messen. Vermehrte Zuzüger oder eine erhöhte Bautätigkeit wären Faktoren, die auf einen Nutzen solcher Aktionen schliessen lassen. Oft sind es aber weitere Faktoren wie Bildung, Erreichbarkeit oder Freizeit, die einen Wohnortwechsel positiv beeinflussen. Die Präsenz an der Immo Messe Schweiz ist ein Puzzlestein in der Wohn- und Standortförderung.

Gibt es dennoch konkrete Erfolgsbeispiele aus vergangenen Teilnahmen?

Ja: Schon mehrfach haben direkt an der Messe geknüpfte Kontakte zu einem Wohnortwechsel, meistens verbunden mit einem Immobilienkauf, geführt. Diese Rückmeldungen haben wir von Grundbuchämtern bzw. Gemeinden erhalten.

Viele Regionen und Gemeinden verzichten auf eine Messeteilnahme. Als Grund nennen sie in der Regel das knappe oder gar fehlende Bauland. Wie präsentiert sich die Situation im Toggenburg?

Das Toggenburg verfügt insgesamt über ein gutes Angebot an Bauland, bedingt durch die langsamere Bevölkerungsentwicklung, wobei das Angebot in einzelnen Gemeinden sehr unterschiedlich sein kann. Im Toggenburg gibt es noch viele Angebote, die ein faires Preis-Leistungs-Verhältnis aufweisen.

Muss man als Aussteller für die Region als Gesamtes werben oder ist es zielführender, mit konkreten Projekten aufzuwarten?

Sowohl als auch dürfte hier die Devise sein: Wenn jemand ins Toggenburg kommen möchte, so muss er eine Affinität für den ländlichen Raum besitzen. Die viel erwähnte Work-Life-Balance steht weit vorne bei den Bedürfnissen. Die einzelnen Gemeinden weisen unterschiedliche Stärken und Schwächen auf, die es

Sie möchten Ihre Immobilie verkaufen?



HEV Verwaltungs AG
Hauptsitz St. Gallen
Tel. 071 227 42 42
info@hevsg.ch
www.hevsg.ch

Profitieren Sie im Jahr 2017 von unserem Jubiläumscheck* und nutzen Sie im Rahmen der **Immo Messe Schweiz vom 24. bis 26. März 2017** zusätzlich unsere kostenlose Präsentationsplattform.

*Gültig bei Erteilung eines exklusiven Verkaufauftrages bis und mit 31. Dezember 2017.

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

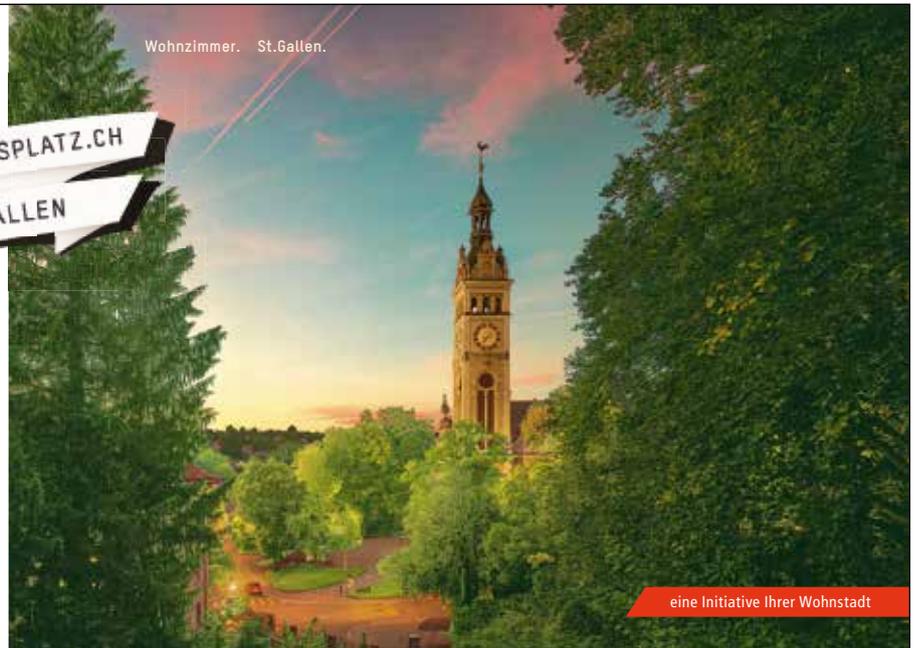


«Der Blick auf die beleuchtete Linsebühlkirche zur «blauen Stunde» zeigt, dass St.Gallens stolzer Jahrhundertwende-Glanz auch heute noch lebendig ist.»

PD Dr. Monika Kritzmöller, Lebensstil-Forscherin

Und wo ist Ihr Lieblingsplatz in St. Gallen?
www.liebingsplatz.ch www.standort.stadt.sg.ch
+41 71 224 47 47 standortfoerderung@stadt.sg.ch

Wohnzimmer. St.Gallen.



eine Initiative Ihrer Wohnstadt



LEADER ist eine Marke – und davon profitieren auch Sie!

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

Presented by
LEADER

SPECIAL

darzustellen gilt. Vielleicht hilft es in der Entscheidung, wenn ein konkretes und veranschaulichtes Projekt vorliegt. Da sind die Ansprüche und Bedürfnisse der Besucher sehr unterschiedlich.

«Das Angebot an Wohn- und Arbeitsorten wurde früher zu wenig präsentiert.»

Messen sind eine Möglichkeit, die Attraktivität eine Region zu bewerben. Welche weiteren Möglichkeiten haben Sie noch?

Seit bald vier Jahren führen wir eine Imagekampagne durch. Ziel ist es, das Toggenburg als Wohn- und Arbeitsort bekannter zu machen, die Vorzüge der Region herauszustreichen und in einen erweiterten Kontext zu stellen. Wir sind auf Internetplattformen, in Printmedien oder im öffentlichen Raum vertreten und machen konkret nachvollziehbare Werbung für das Toggenburg. Mit Erfolg, wie die Entwicklung der ständigen Wohnbevölkerung der vergangenen Jahre zeigt. Wir sind zudem stolz, dass viele ansässige Firmen ebenfalls für unsere Region eintreten und bei ihren Auftritten Standortförderung betreiben. Es ist ein langwieriger Prozess, da das Toggenburg in früheren Jahren nur als Tourismus- und Freizeitdestination aufgetreten ist. Das Angebot an Wohn- und Arbeitsorten wurden zu wenig präsentiert.

Das Toggenburg verfügt insgesamt über ein gutes Angebot an Bauland. Im Bild die Gemeinde Nesslau.

Interview: Marcel Baumgartner

Bild: zVg



Crowdfunding-Plattform für Immobilien

Die Frauenfelder Crowdli AG hat ihr Online-portal www.crowdli.ch für direktes Investieren in Immobilienkapitalanlagen gelauncht. Crowdli bietet seinen Nutzern die Möglichkeit, mittels Crowdfunding Eigentumsanteile an geprüften Liegenschaften wie Mehrfamilienhäusern oder Gewerbeliegenschaften zu erwerben.

User können mit überschaubaren Investitionsbeiträgen Miteigentümer eines Mehrfamilienhauses werden und von vierteljährlichen Mietzinsauschüttungen profitieren. Die im August 2016 gegründete Crowdli AG hat ihren Firmensitz in Frauenfeld. Von hier aus arbeiten die Gründer Felix Helling, Raphael Hagspiel, Roger Bigger und Reto Fierz mit ihrem Team, das sich aus verschiedenen Branchenexperten und einer Marketing- und Kommunikationsfachfrau zusammensetzt.

Crowdli grenzt sich von den bereits existierenden Crowdfunding-Portalen ab, indem es seinen Usern folgende Mehrwerte bietet:

- Bei Crowdli erfolgt die Berechnung der Eigenkapitalrendite im Hinblick auf eine realistische Erzielung der prognostizierten Rendite.
- Durch den Einsatz eines unabhängigen Treuhandkontos stellt Crowdli sicher, dass nach Vollständigkeit der Crowdfunding-Phase die Investitionsbeträge der jeweiligen Miteigentümer gesichert sind und eine schnellstmögliche Kaufabwicklung durchgeführt werden kann.
- Crowdli setzt für die Verwaltung der Liegenschaften ausschliesslich regionale Verwaltungen ein. Nur so können schnelle Reaktionszeiten bei Anliegen der Mieter und eine nachhaltige Vor-Ort-Pflege des Objektes sichergestellt werden.
- Bei Crowdli sind alle Liegenschaften selbsttragend. Daher sind keine Amortisationen der Hypothekarschulden vorgesehen.

Auf crowdli.ch investieren alle Anleger direkt in eine von Immobilienexperten geprüfte Renditeimmobilie in Form von Miteigentum nach ZGB und nicht über Immobilienfonds o.ä.. Dadurch erhält jeder Anleger einen realen Gegenwert in Form eines Grundbucheintrages mit seinem Namen sowie seiner Wertquote und hat gleichzeitig ein Mitspracherecht.

Das erste Investitionsobjekt befindet sich schon in der Funding-Phase, die ersten Zeichnungen von Miteigentumsanteilen sind bereits eingegangen: Es ist ein Mehrfamilienhaus-Neubau mit acht grosszügigen Mietwohnungen in der Gemeinde St.Margrethen.

Hochwertige Wohnungen mit gutem Preis-Leistungs-Verhältnis

Wäspe + Partner baut und verkauft Immobilien in der Ostschweiz. Steigende Landpreise sowie demografische Veränderungen wandeln die Nachfrage in der Branche.

«Wohnen fürs Leben» lautet das Motto der St.Galler Wäspe + Partner AG. Seit der Gründung der Einzelfirma Architekturbüro Rolf Wäspe im Jahr 1967 ist das Unternehmen auf den Bau und den Verkauf von Immobilien spezialisiert. «Insbesondere auf den Wohnungsbau», erläutert Geschäftsführerin und Gründertochter Jacqueline Wäspe. «So verfügen wir heute über einen grossen Erfahrungsschatz sowie ein ausgedehntes Investorennetzwerk.» Das Unternehmen in seiner jetzigen Form besteht seit 1980, seit 2011 wird es in zweiter Generation geführt. Das Team umfasst heute zwölf ausgebildete Fachleute. In den ersten Jahren realisierte das Architekturbüro vorwiegend Einfamilienhäuser, wie Rolf Wäspe sagt. Zeitweise bis zu 50 Häuser pro Jahr. «Später kamen grössere Umbauten und Mehrfamilienhäuser dazu», erzählt Wäspe. «Seit 20 Jahren sind wir auf Eigentumswohnungen und teilweise auch Mietwohnung spezialisiert und erstellen jährlich bis zu 200 Wohnungen in der Region Ostschweiz.»

«Käufer können ihre Wohnung nach eigenem Gusto bemustern – mit völliger Kostentransparenz.»

Ganzheitliche Projekte

Bei Wäspe + Partner stammt alles aus eigener Hand. «Vom Erwerb des Baulandes über die Projektierung und Ausführungsplanung», so Wäspe, «bis zur Ausschreibung und Realisation der Überbauung.» Selbst den Verkauf der Eigentumswohnungen übernimmt das Familienunternehmen. Einzig die Bauleitung wird extern ausgeführt, ist aber stark im Büro involviert. Ein grosser Vorteil der ganzheitlichen Projekte sind die schlanken Strukturen und die vollständige Kostentransparenz. «Sofern eine Wohnung mit dem Standardausbau erworben wird, kommen keine weiteren Kosten, ausser Handänderungs- und Grundbuchgebühren, zum angegebenen Kaufpreis hinzu», versichert Geschäftsführerin Jacqueline Wäspe. Und: Zusätzliche Ausbauwünsche verwirklicht Wäspe + Partner ohne Honorarzuschläge. Die Investoren – Unternehmer, Private und Versicherun-

gen – schätzen vor allem die Kostentransparenz und das partnerschaftliche Verhältnis, wie die Gründertochter erzählt. «Ein weiterer Vorteil ist, dass sie bei Wäspe + Partner in allen Projektphasen sowie im Verkauf einen einzigen Ansprechpartner haben; dies schätzen vor allem unsere privaten Kunden, für die der Erwerb einer Eigentumswohnung meist eine ihnen unbekanntere Materie ist.»

Das Familienunternehmen bedient eine breit gefächerte Ostschweizer Kundschaft. «Wir bauen hochwertige Wohnungen für Jung und Alt», sagt Jacqueline Wäspe. «Wir versuchen, Immobilien im mittleren Preissegment anzubieten, was bei den steigenden Landpreisen immer schwieriger wird.» Alle Wohnungen von Wäspe + Partner verfügen im Untergeschoss über einen grosszügigen, privaten Dispositionsbereich, der im Kaufpreis enthalten ist. Auch aussergewöhnlich für die Immobilienbranche ist die sehr kundenfreundliche Zahlungspolitik bei Wäspe + Partner: Kunden können Wohnungen ohne Anzahlung oder Vertragsunterzeichnung reservieren, sodass die Finanzierung abgeklärt werden kann. Bei Kaufzusage und der öffentlichen Beurkundung des Kaufvertrages geben die Kunden ein Zahlungsverprechen ab und leisten eine Anzahlung von 20 000 Franken. Der Restkaufpreis wird erst bei der Fertigstellung der Wohnung fällig.

Wohnen nach Gusto

Wer sich vor Baubeginn für eine Wohnung entscheidet, profitiert gemäss Jacqueline Wäspe von einigen Vorteilen. «Diese Kunden können den Innenausbau nach eigenen Wünschen mitgestalten», erläutert Wäspe. «Auch die Grundrisse lassen sich bedürfnisgerecht anpassen.» Wichtig ist auch hier eine völlige Kostentransparenz: Änderungen werden erst nach Freigabe des Käufers umgesetzt. Zusätzlich kämen die ersten Käufer bei der Mehrheit der Überbauungen in den Genuss einer Frühbucherreduktion. «Wir zeigen auf Wunsch auch Musterwohnungen», sagt Wäspe. «So können Kunden die möglichen Ausbaumaterialien kennenlernen.» Der frühe Kaufentscheid ab Plan hat einen Nachteil, wie Wäspe einräumt: «Der Käufer hat keine Möglichkeit, die Immobilie eins zu eins vor Ort zu besichtigen, was wir aber meistens mit



der Gewährung einer Frühbuchungsreduktion für die Hälfte der Wohnungen entschärfen können.»

Wohnungssuchende können sich nicht nur vor Baubeginn, sondern auch während dem Bau oder nach der Fertigstellung an Wäspe + Partner wenden. «Zudem nehmen wir Interessenten in unsere Datenbank auf», sagt Wäspe. «So können wir potenzielle Käufer zu Beginn einer Vermarktung über neue Projekte informieren.» Dies bietet sich vor allem dann an, wenn zum Zeitpunkt der Kontaktaufnahme mit Wäspe + Partner kein Bauprojekt exakt den Kundenbedürfnissen entspricht.

Trends

Zurzeit liegt gemäss Jacqueline Wäspe vor allem erschwingliches Wohneigentum mit gutem Preis-Leistungs-Verhältnis im Trend. «Mehrheitlich erstellen wir Immobilien im Minergiestandard», erzählt die Geschäftsführerin. «Bei diesen besonders ökologischen Immobilien sorgt eine Komfortlüftung für geringe Energiekosten sowie ein optimales Raumklima.» Aufgrund der steigenden Landpreise würde, wenn möglich, verdichtet und vermehrt in den Agglomerationen gebaut. «Wir stellen aufgrund der tiefen Hypothekarzinsen eine steigende Nachfrage nach Stockwerkeigentum fest», sagt Wäspe. «Dies im Vergleich zu den immer teurer werdenden Einfamilienhäusern.» Je nach Region seien diese für viele bereits unerschwinglich. Auch demografische Veränderungen zeichneten sich auf dem Immobilienmarkt ab: Die steigende Lebenserwartung führe zur verstärkten Nachfrage nach Alterswohnungen, die sinkende Anzahl Kinder pro Frau sowie die Tendenz zu Singlehaushalten zur verstärkten Nachfrage nach Wohnungen mit wenigen Zimmern. «Unser Credo ist es, uns den laufenden Bedürfnissen stetig anzupassen.»

Text: Michael Brunner

Bild: Stéphanie Engeler

Jacqueline und Rolf Wäspe:

«Unser oberstes Ziel ist es, unsere Kunden zufrieden zu stellen.»

Anzeige

Wir erstellen hochwertige Wohnungen im Raum Ostschweiz und Graubünden mit einmaligem Preis-Leistungsverhältnis.

Besuchen Sie uns am Stand 9.1.003/9.1.010 und informieren Sie sich über unsere aktuellen Überbauungen mit Eigentumswohnungen:

Unsere Projekte

Rorschacherberg, Flums

Unsere Verkaufsobjekte

Uzwil, Herisau, Fläsch, Maienfeld

Ausbauwünsche je nach Baufortschritt möglich!

Bezugsbereit

Balgach (Gewerberäume), Weite-Wartau

wäspe+partner ag – Ihr zuverlässiger Partner im Wohnungsbau seit 50 Jahren.

www.waespe-partner.ch

IMMO-MESSE SCHWEIZ
24.-26.03.2017, St.Gallen
Stand 9.1.003/9.1.010

wäspe+partner  ag
WOHNEN FÜRS LEBEN

Mit Sicherheit eine Überlegung wert

Unternehmen und Private mit einem Tresor der ASG Technik AG profitieren von vollumfänglichem Service – Tag und Nacht, an 365 Tagen im Jahr. Das Unternehmen greift selbst Nichtkunden unter die Arme.



Markus Zimmermann,
Geschäftsführer
der ASG Technik AG:
«Ein Einbrecher
wird nach dem
Schlüssel suchen.»

1988 gründete Hans Peter Ramsauer die ASG Technik AG in Waldstatt. Das Unternehmen plant, produziert und vertreibt Produkte im Bereich Bankeinrichtungen: Tresore, Wertschutzräume, Feuerschutzschränke, Sicherheitsbriefkästen, Alarmanlagen. In

«Grösse, Wertschutz- und Feuerschutzklasse müssen sich für die jeweiligen Wertsachen eignen.»

den Achtzigerjahren war das Familienunternehmen noch eine Einzelfirma im Privatwohnhaus des Ehepaars Ramsauer. Heute zählt das KMU acht Mitarbeiter, die in einem Gewerbebetrieb in Waldstatt arbeiten. Inhaber ist Fabian Ramsauer, der Sohn des Gründers.

Günstiger als eine Software

Zum Kundenkreis der ASG Technik AG zählen Banken, Industrie, Gewerbe, aber auch Privatpersonen. Die Anschaffung eines Tresors hängt gemäss Geschäftsführer Markus Zimmermann nicht von Grösse oder Branche ab: «Selbst Privatpersonen, kleine Unternehmen und Handwerksbetriebe sollten wichtige Unterlagen sowie Bargeld besser einschliessen.» Darüber hinaus empfehle es sich, bestimmte elektronische Daten auf einem externen Speichermedium zu sichern und im Tresor zu verwahren. «Ein Tresor kann kostengünstiger sein als eine teure Sicherheitssoftware», sagt Zimmermann. «Zusätzlichen Schutz bietet eine feuerfeste Datenbox im Inneren.»

Die ASG Technik AG ist auf umfängliche Beratungen und individuelle Kundenlösungen spezialisiert. Bei der Sicherheitsberatung vor Ort klärt ein Profi folgende Punkte mit dem Kunden: Möchte dieser Bargeld, Schmuck, Dokumente, Briefmarkensammlungen oder andere Wertsachen lagern? «Je nachdem, wofür der Tresor genutzt werden soll, muss er bestimmte Vorgaben erfüllen», erklärt Zimmermann. «Grösse, Wertschutzklasse und möglicherweise Feuerschutzklasse müssen sich für die jeweiligen Wertsachen eignen.»

Ein cleveres Konstrukt

Bestehende Kunden profitieren vom 24-Stunden-Pikettdienst an 365 Tagen im Jahr. «Als Fachfirma in der Sicherheitstechnik ist Flexibilität ein tragendes Element unserer Firmenpolitik», versichert Zimmermann. Sogar wer ein Produkt eines anderen Herstellers gekauft hat, kann auf den Service der ASG Technik AG zählen: «Wir investieren kontinuierlich in die Weiterbildung unserer Mitarbeiter», bestätigt Zimmermann. So seien diese auch in der Lage, Fremdfabrikate zu warten. Der gute Service dürfte auch Nichtkunden bei ihrer nächsten Anschaffung in Richtung ASG Technik AG lenken.

Der Firmenname ist im Übrigen ein cleveres Konstrukt: Gründer Hans Peter Ramsauer wollte einen Firmennamen mit A, um vorne in den Suchverzeichnissen aufzutauchen. Daher das A wie «aktive Unternehmenspolitik». Dann ein S wie «Sicherheit» – die Branche, in der das Unternehmen tätig ist. «Früher entwickelten wir

Computerspiele für Kinderspielecken», erinnert sich ASG-Geschäftsführer Markus Zimmermann. «Diese wurden inzwischen aus dem Programm genommen.» Doch das G wie «Game» ist geblieben.

Markus Zimmermann, welche Branchenentwicklungen freuen Sie und was bereitet Ihnen Sorgen?

Eine positive Entwicklung für uns ist die grosse Nachfrage nach Tresoren für Privatkunden. Der Bedarf steigt zurzeit kontinuierlich an. Ein möglicher Grund ist das wachsende Risiko von Negativzinsen auf Vermögen, selbst für Privatpersonen. Die Medaille hat aber eine Kehrseite: Die anhaltend hohe Nachfrage nach Tresoren hat zahlreiche Onlinehändler auf den Plan gerufen. Hier wird die wichtige fachliche Betreuung der Kunden gänzlich ausser Acht gelassen.

Welche Themen werden in Zukunft an Bedeutung gewinnen?

Zurzeit wird die Integration der elektronischen Schlosssysteme in eine IT-Landschaft mit grossen Schritten vorangetrieben. Themen wie die Netzwerküberwachung von Hochsicherheitsschlössern oder die Benutzerfreigabe über Netzwerke werden immer wichtiger.

Apropos IT: Sind Tresore mit Schlüsseln oder Zahlenkombination noch sicher?

Nein, es sollte ein modernes, elektronisches Hochsicherheitsschloss sein. Erstens lassen sich Doppeltartschlüssel leicht kopieren. Zweitens müssen Sie folgendes Szenario bedenken: Sollte einmal jemand bei Ihnen einbrechen und Ihren Tresor entdecken, können Sie sicher sein, dass der Einbrecher Ihre Wohnung verwüstet, weil er nach dem Schlüssel sucht.

Text: Tamara Johnson

Bild: zVg



SEHEN SIE ALUMINIUM MIT ANDEREN AUGEN.



Aluminiumhaustüren



Aluminiumfenster

SwissStar ist es gelungen, die Vorteile von Aluminium zur vollen Entfaltung zu bringen. Unsere ästhetischen Aluminiumfenster und -türen überzeugen mit einem U_w -Wert von unter $0,7 \text{ W/m}^2\text{K}$ bei Fenstern sowie mit einem U_D -Wert von unter $0,6 \text{ W/m}^2\text{K}$ bei Türen. Aber sehen und erfahren Sie selbst die Vorzüge von AL3.

SwissStar AL³

DAS ALUMINIUMSYSTEM

SwissStarFenster AG

Sornpark 1 • 9246 Niederbüren • Schweiz
T +41 71 644 98 60 • F +41 71 644 98 61
www.al3.ch • fenster@al3.ch

Swissness und Qualität als Erfolgsrezept

Ein Degersheimer KMU gibt trotz Preisdruck nicht nach: Die Mascho GmbH setzt weiterhin auf Fenster, Türen und Läden aus der Schweiz.

Die Mascho GmbH in Degersheim verkauft Produkte und Lösungen im Bereich Fenster, Türen und Läden. Als regionaler Fachpartner von swisswindows verkauft das KMU ausschliesslich hochwertige Schweizer Produkte. Das kleine Team besteht aus den beiden Inhabern Andreas Frischknecht und Roger Pfister sowie ihrer Sekretärin Susanne Baudenbacher. Die Mascho GmbH verdankt ihren Namen ihrem Gründer: Markus Schoch. Dieser war während vieler Jahre bei swisswindows im Verkauf tätig und gründete 2011 schliesslich sein eigenes Unternehmen. «2014 qualifizierte sich die Mascho GmbH als Fachpartner von swisswindows», erinnert sich Andreas Frischknecht. Im Verlauf desselben Jahres stiessen

die heutigen Inhaber Frischknecht und Pfister zum Unternehmen. Der Zimmermann und der Schlosser brachten sowohl technisches als auch unternehmerisches Wissen mit. Und als sich Schoch im Dezember aus dem Fenstergeschäft zurückzog, übernahmen sie die Mascho GmbH.

Ausländische Mitbewerber drücken die Preise

Die beiden Unternehmer avancierten die Mascho GmbH kontinuierlich. «Wir sind stolz, 2017 erstmals an der Immo Messe Schweiz in St.Gallen vertreten zu sein», sagt Roger Pfister. «Wir gehören zur Themeninsel Einbruch und Sicherheit.» Die beiden Unternehmer freuten sich, einen renommierten Schweizer Fenster-



Andreas Frischknecht (rechts) und Roger Pfister übernehmen die Mascho GmbH 2014.

bauer zu vertreten, der auch hierzulande produziert. Das ist nicht selbstverständlich: «Im Moment ist der Preisdruck ein grosses Thema», so Frischknecht. Und Pfister führt aus: «Ausländische Mitbewerber drängen in den Schweizer Markt, und immer mehr Schweizer Fensterbauer produzieren im Ausland, um konkurrenzfähig zu bleiben.» Frischknecht und Pfister hoffen indes, mit Swissness und Qualitätspunkten zu können.

«Ausländische Mitbewerber drängen in den Schweizer Markt, und immer mehr Schweizer Fensterbauer produzieren im Ausland, um konkurrenzfähig zu bleiben.»

Der Kundenkreis der Mascho GmbH besteht zu rund neunzig Prozent aus Privatkunden mit Einfamilienhäusern oder Eigentumswohnungen. So sei Einbruchschutz ein grosses Thema, besonders in den Wintermonaten.

Die Internetrecherche reicht nicht aus

Frischknecht und Pfister bemühen sich derzeit, sich weiterzubilden und die Mascho GmbH auf diesem

Markt zu positionieren. «Gerade im Bereich Einbruchschutz wollen Kunden einen Partner, dem sie vertrauen können», weiss Frischknecht. «Sie wollen Produkte, die die nötigen Zertifikate und Prüfberichte mitbringen.» Das swisswindows-Sortiment aus der Schweiz für die Schweiz sei ein grosser Vorteil der Mascho GmbH.

Ein weiterer Pluspunkt ist die kompetente Beratung. Pfister empfiehlt allen Kunden, vor dem Kauf einen Experten zu konsultieren. «Durch unsere langjährige Erfahrung können wir dem Kunden Lösungen und Produkte vorstellen, auf die er alleine vielleicht nicht gekommen wäre», erklärt der Geschäftsführer.

Die meisten würden im Internet schauen und sich kurzerhand eine Meinung bilden. «Wir zeigen dem Kunden Alternativen, die sich auch noch anbieten», führt Pfister aus. «Die wenigsten wissen, wann sich Kunststoff eignet und wann besser auf Holz oder Metall zurückgegriffen werden sollte.» Andreas Frischknecht und Roger Pfister nehmen sich gerne die Zeit, damit sich der Kunde bewusst für das passende Produkt entscheiden kann. Und zwar unverbindlich und kostenlos.

Text: Tamara Johnson

Bild: Stéphanie Engeler

Anzeige

* INVESTIEREN SIE JETZT IN SICHERE WERTE! *



Altstätten ZENTRUMSitz
EIGENTUMSWOHNUNGEN CHURERSTRASSE 9



Rorschacherberg WILENegg
EIGENTUMSWOHNUNGEN THÄLERSTRASSE 119/721

Wohnräume

Hier fühlen Sie sich zu Hause. Die Relesta AG hat angrenzend an die Altstadt von Altstätten zwei Mehrfamilienhäuser mit 14 Eigentumswohnungen und einem Gewerberaum realisiert. Bevorzugt Sie das zentrumsnahe Wohnen und Arbeiten sowie die Erreichbarkeit der täglich notwendigen Infrastrukturen in wenigen Gehminuten? Dann ist die Überbauung «ZentrumSitz» genau das Richtige für Sie. Die Mehrfamilienhäuser wurden im Minergiestandard mit Photovoltaikanlagen auf den Dächern erstellt. Der «ZentrumSitz» weist eine moderne Architektur auf und die Wohnungen verfügen über einen komfortablen Ausbaustandard. Interessiert? Wir freuen uns auf Ihren Besuch oder Ihre Kontaktaufnahme.

3½-Zi.-Wohnungen, NWF ~102 m², CHF 520'000
4½-Zi.-Wohnungen, NWF ~126 m², ab CHF 560'000
5½-Zi.-Attikawohnung, NWF ~180 m², CHF 1'090'000

Wohnen mit Aussicht... das bieten Ihnen die neuen Eigentumswohnungen in der Wohnüberbauung «Wilenegg», Rorschacherberg. Wir realisieren für Sie 20 moderne Eigentumswohnungen in zwei Mehrfamilienhäusern mit grossflächigen Sitzplätzen und Terrassen. Die Überbauung ist optimal auf die Besonnung und Seesicht ausgerichtet. Die Mehrfamilienhäuser werden im Minergiestandard erstellt. Erfüllen Sie sich Ihren Wohntraum in einer dieser grosszügigen Eigentumswohnungen mit einer traumhaften Aussicht auf den Bodensee. Den Innenausbau der Wohnung Ihrer Wahl bestimmen Sie. Gerne beraten wir Sie bei der Umsetzung Ihrer Ideen. Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme.

3½-Zi.-Wohnungen, NWF ~108 m², ab CHF 640'000
4½-Zi.-Wohnungen, NWF ~131 m², ab CHF 670'000
 Balkon ~19 m², Terrasse Attika ~229 m²



Besuchen Sie uns an der Immo-Messe in St.Gallen
24.-26. März 2017, Stand Nr. 9.1.021





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

Wohnkeramik – das Beste für innen und aussen

Keramik ist ein faszinierendes, edles Material mit einer fast unendlichen Fülle an Farben, Formaten, Oberflächen und hervorragenden technischen Ausprägungen, welche schon seit Jahrtausenden im Wohnbereich geschätzt werden. Es ist auch das Material, welches sich dank seinen Eigenschaften wie kaum ein anderes für den Aussenbereich eignet:

- Frost- und Tausalz-Beständigkeit
- Säure- und Laugenbeständigkeit
- kein Abplatzen
- kein Ausblühen
- Abriebfestigkeit
- rutschhemmend
- kein Verblassen
- fleckunempfindlich
- kein Vermoosen
- problemlose Reinigung

Wird die selbe Platte im Wohnzimmer und auf der angrenzenden Terrasse verwendet, erweitert sich der Wohnbereich optisch bis in den Garten – ein einmaliges Erlebnis!

Die Produkte von HGC Wand- und Bodenbeläge überzeugen nicht nur durch die Optik, sondern auch durch ihre Funktionalität und werden auf die indivi-

duellen Bedürfnisse abgestimmt. Die HGC arbeitet mit ausgesuchten europäischen Partnern zusammen, welche über langjährige Erfahrung und Innovationsgeist in der Produktion von Keramik- und Natursteinplatten verfügen.

In den Ausstellungen von HGC Wand- und Bodenbeläge in St.Gallen und Wil können die Besucher die unglaublich vielfältige Auswahl an Keramikplatten erleben; anfassen ist nicht nur erlaubt sondern erwünscht! Ob fürs Wohnzimmer, Bad, Küche, Schlafzimmer, Terrasse oder Garten, die HGC bieten optisch überzeugende und praktische Lösungen für jedes Projekt.

Ein Anmeldung lohnt sich: Die Beraterinnen und Berater freuen sich, in einem ausführlichen persönlichen Gespräch auf die Ideen und Anliegen der Besucher eingehen zu können.

HGC Keramikplatten «CARMEL» in kalkweiss
Feine Kontraste in den Texturen wirken ausgleichend und schaffen einen zurückhaltenden Ausdruck.



HGC Wand- und Bodenbeläge

(Schuster-Gebäude)
 Fürstenlandstrasse 96
 9014 St.Gallen
 st.gallen.wb@hgc.ch
 T 071 272 80 10

Montag - Freitag:
 08.00-12.00 | 13.30-18.00 Uhr
 Samstag: 09.00-14.00 Uhr

HGC Wand- und Bodenbeläge

St.Gallerstrasse 58e
 9500 Wil
 wil.wb@hgc.ch
 T 071 914 70 90

Montag - Freitag:
 08.00-12.00 | 13.30-18.00 Uhr
 Samstag: 09.00-14.00 Uhr

**HGC Keramikplatten
«AMICA» in Holzoptik**
*Der eigene Garten, die
 grosszügige Terrasse, der
 liebevoll bepflanzte
 Balkon sind Orte von
 besonderer Bedeutung
 für Menschen, welche die
 Natur lieben und deren
 Nähe suchen.*

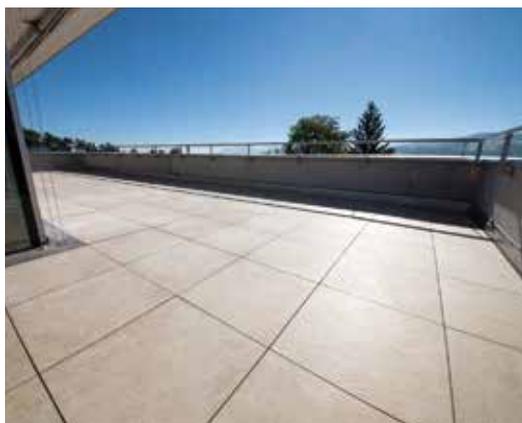


**HGC Keramikplatten
«PHAROS» im
 modernen Betonlook**
*Betont mit seinem
 simplen coolen Look die
 natürliche Umgebung
 zusätzlich.*

**HGC Keramikplatten
«SAHARA»**
*So vielfältig wie die
 Natur selber. Die
 verschiedene Naturtöne
 und Muster sowie
 Formate ermöglichen
 eine individuelle Ge-
 staltung jeder Terrasse.*



**HGC Referenzobjekt,
 Terrasse in St. Gallen**
*Keramikplatten der
 Serie «ZIMT» im Format
 60 x 60 x 2 cm, in der
 Farbe Madera. Die
 warmen Töne wirken
 sanft und einladend und
 fügen sich optimal in die
 Umgebung ein.*



Ausstellerverzeichnis nach Branchen

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

Abwassertechnik

Kanalprofis GmbH	Rorschach	9.0.068
------------------	-----------	---------

Architektur

BAB Architekten AG	St.Gallen	9.1.013
Bauatelier Metzler Architekten	Frauenfeld	9.1.035
Felix Hausbau Stübi Immo GmbH	St.Gallen	9.1.002
Morgenegg Gervasi AG	Arbon	9.1.036
Christian Müller	St.Gallen	9.1.017
N2A GmbH	Widnau	9.1.051
S+L Architektur AG	Widnau	9.1.040
Schöb AG	Gams	9.1.043
Sensible Architektur	Bühler	9.1.017
SIA Sektion St.Gallen/Appenzell	St.Gallen	9.1.016
Spirig Partner AG	Widnau	9.1.032
Wäspе + Partner AG	St.Gallen	9.1.003

Aufzüge

AS Aufzüge AG	St.Gallen	9.1.017
Liftsupport Haug GmbH	St.Gallen	9.0.030

Bäder Sauna Pool

BWC	Kirchberg	9.1.049
Fitness-Partner AG	Heiden	9.1.032b/9.0.049
Geberit Vertriebs AG	Jona	9.0.054

Gilbarco Olymp Hydrasoft	Dietlikon	9.0.017
Joulia SA	Biel	9.0.033
Köpp AG	St.Gallen	9.0.029
LaPreva AG	Diepoldsau	9.0.059
Poolman GmbH	St.Gallen	9.0.050
Spatec Freizeitanlagen GmbH	Herisau	9.0.062
Talsee AG	St.Gallen	9.0.032e/9.1.066
Viterma AG	Au	9.0.018

Banken Versicherungen Finanzierung Fördergelder

Credit Suisse (Schweiz) AG	St.Gallen	9.1.005
Gebäudeversicherung Kt. St.Gallen GVA	St.Gallen	9.1.082
Hyposcout AG	Dübenborf	9.1.006
Raiffeisenbank St.Gallen	St.Gallen	9.1.018
St.Galler Kantonalbank AG	St.Gallen	9.1.053

Bauberatung Bauplanung Bauleitung

Energenta GmbH	St.Gallen	9.1.013
Feng Shui & Home Staging I. Fries	Herisau	9.1.047
MartyDesignHaus	Wil	9.1.008
Schertenleib Baumanagement Partner GmbH	St.Gallen	9.1.017

Baubiologie, Bauökologie

Fachgruppe Hausuntersuchung FGHU	Zürich	9.1.037
----------------------------------	--------	---------





Baumaterialien

AWAG-Wurster GmbH	Thal	9.1.017
Floor Design AG	St. Moritz	9.0.021
Haga AG	Rapperswil	9.0.023
Soprema AG	Spreitenbach	9.0.093

Bauphysik Thermografie Feuchte

MAM Entfeuchte-Technik	Flums	9.0.057
------------------------	-------	---------

Bauunternehmen Baumeisterarbeiten

Zulian + Co. AG	St. Gallen	9.1.017
-----------------	------------	---------

Bildungsinstitution

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

Bodenbeläge Gehbeläge

Armin Bundi	Speicher	9.1.017
Emil Ehrbar AG	Teufen	9.1.017
Lachauer Wohnbelags AG	St. Gallen	9.0.001
Major Spezialbeläge AG	Domat/Ems	9.0.021
Naturo Kork	Sursee	9.0.092
Weseler Teppich GmbH & Co.KG	Wesel DE	9.0.055

Energieberatung

Amt für Umwelt und Energie	St. Gallen	9.0.048
Energieagentur St. Gallen GmbH	St. Gallen	9.0.078/9.0.096
IG Passivhaus Schweiz	Hüttwilen	9.0.016
St. Galler Stadtwerke Energie	St. Gallen	9.0.048
St. Gallisch-Appenzellische Kraftwerke AG (SAK)	St. Gallen	9.0.003/9.0.078
Verband Ostschweizer Bau+Energie-Fachleute (VOBE)	Chur	9.0.078

Energie-Speichersysteme

Heizplan AG	Gams	9.0.003
-------------	------	---------

Fenster Spezialverglasungen Wintergarten

Alpstein Dachfenster AG	Appenzell	9.0.008
4B AG	Hochdorf	9.0.007
E. Biasi GmbH	Widnau	9.0.040
Dachfenster Keller GmbH	Thalheim an der Thur	9.1.076
Edelweiss Fenster AG	Wil	9.0.037
EgoKiefer AG	St. Gallen	9.1.007
Fenster Dörig AG	Appenzell	9.0.052
Glas + Raum AG	St. Gallen	9.0.084
Klarer Fenster AG	St. Gallen	9.0.056
Mascho GmbH	Degersheim	9.0.070c/9.0.096
Vogel Fensterbauer AG	Goldach	9.1.017

Fertighaus Systembau Fertiggaragen

Bangerl Fertiggaragenpark AG	Frauenfeld	9.0.105
Freshhaus	Wil	9.1.008
Fullwood Wohnblockhaus Schweiz Ost	Wolfhalden	9.1.083
Gächter & Co. AG	Rüthi	9.0.064
Golob Immobilien GmbH	Au	9.1.081
Hanse Haus GmbH & Co.KG	Oberleichtersbach DE	9.1.028
Heinz von Heiden Swiss AG	Teufen	9.1.034
Keitel Haus c/o Arthur Marty Immo Vision AG	Wil	9.1.068

Gebäudehülle (Dach Fassade) Spenglerarbeiten

Beat Brönnimann GmbH	St. Gallen	9.0.051
Bischofberger Bedachungen AG	Züberwangen	9.0.100
Wild & Treichler AG	St. Gallen	9.1.017

Gemeinden Regionen Städte Standortförderung

Region Toggenburg	Wattwil	9.1.027
Stadt St. Gallen Standortförderung	St. Gallen	9.1.012

Generalunternehmen

B+S Bau GmbH	Widnau	9.1.051
Felix Hausbau Stübi Immo GmbH	St. Gallen	9.1.002
Kobelt AG	Marbach	9.1.023
Leuzinger Generalbau Hartl Haus	Domat / Ems	9.0.041
Zili AG	Bronschhofen	9.1.019

Hauswartung Liegenschaftsunterhalt Reinigung

Disan AG	Lütisburg Station	9.0.083
Purwatec GmbH	Wil	9.1.046

Heizung Lüftung Sanitär

Engie Services AG	St. Gallen	9.0.078
W. Gablers Söhne AG	St. Gallen	9.1.017
Hoval AG	Feldmeilen	9.0.078
Hubacher Engineering	Engelburg	9.0.078
H. Läuchli AG	Mellingen	9.0.065
Mons Solar AG	Diepoldsau	9.0.015
Viessmann (Schweiz) AG	Arbon	9.0.066
Zotti Gebrüder GmbH	St. Gallen	9.1.017

Holzbau

Anobia Holzbau	Märwil	9.0.031
Blumer-Lehmann AG	Gossau	9.1.029
Anton Bühler Holzbau GmbH	Necker	9.0.074
Gebr. Eisenring AG	Gossau	9.0.088
Franz Hasler AG	Bendern FL	9.0.063
Gebr. Giezendanner Holzbau AG	Ebnat-Kappel	9.0.106
Holz Stürm AG	Goldach	9.0.053
Kaufmann Oberholzer Schönenberg AG	Schönenberg	9.1.001
Kobelt AG	Marbach	9.1.023
Lignum Holzkette	St.Gallen	9.1.064
Manser Holzbau AG	Altstätten	9.0.045
Moser AG	Oberuzwil	9.0.039
S. Müller Holzbau AG	Wil	9.0.006
Nägeli AG	Gais	F9.002/9.0.058
Ruwa Holzbau	Küblis	9.0.022
Schöb AG	Gams	9.1.043
Wohlgensinger AG	Mosnang	9.1.061

Immobilien

Axalo Immobilien AG	Buchs	9.1.057
AZ Massivhaus GmbH	Diepoldsau	9.1.051
Delucaimmo GmbH	St.Gallen	9.1.031
EV Ostschweiz Immobilien AG	St.Gallen	9.1.009
Fortimo AG	St.Gallen	9.1.022
Goldinger Immobilien Treuhand St.Gallen AG	St.Gallen	9.1.014
HEV Verwaltungs AG	St.Gallen	9.1.030
Hugo Steiner AG	St.Gallen	9.1.055
IT3 St.Gallen AG	St.Gallen	9.1.041
Müller Family Office AG	St.Gallen	9.1.070
Platzhirsch Immobilien Treuhand GmbH	St.Gallen	9.1.042
Re/Immo	Frauenfeld	9.1.048

Relesta AG	Zuzwil	9.1.021
RE/MAX Immobilien	Wil	9.1.011
Sonnenbau Gruppe	Diepoldsau	9.1.041
SVIT Ostschweiz	Wil	9.1.041
Swissmopool GmbH	St.Gallen	9.1.080
Thoma Immobilien Treuhand AG	Amriswil	9.1.020
Wäspe + Partner AG	St.Gallen	9.1.010

Immobilien dienstleister

New Copy Store AG	St.Gallen	9.1.025
-------------------	-----------	---------

Immobilienportal online

Homegate AG	Zürich	9.1.065
-------------	--------	---------

Elektro- Informations- und Kommunikationstechnik Gebäudeautomation

Aerne Solutions (Aerne AG)	Arbon	9.0.046
Elektro Lieberherr AG	Brunnadern	9.0.074
TechCom Electro AG	Gossau	9.1.017

Ingenieurarbeiten

Gerevini Ingenieurbüro AG	St.Gallen	9.1.017
---------------------------	-----------	---------

Innenarchitektur

Atelier AndreArt	St.Gallen	9.0.032a
Morgenegg Gervasi AG	Arbon	9.1.036
Ruf Design AG	St.Gallen	9.1.058



Küchen Küchen-Einbaugeräte

Baumann AG Der Küchenmacher	St.Gallen	9.1.045
Bosch Hausgeräte	Geroldswil	9.1.054
BSH Hausgeräte AG	Geroldswil	9.1.054
Fels Küchen & Bäder AG	Weinfelden	9.0.075
Fischer Küchenatelier GmbH	Volketswil	9.1.063
Gehrig Küchen AG	Flawil	9.1.052
Siemens Hausgeräte	Geroldswil	9.1.054

Landschaftsarchitektur Gartenbau

Garten Design AG	Abtwil	9.1.032d
------------------	--------	----------

Licht (Beleuchtung Lampen Tageslicht)

Astra-LED GmH	Gossau	9.1.038
Licht & Concept AG	Uzwil	9.1.067

Metallbau Stahlbau

Gestalter GmbH	St.Gallen	9.1.017
Kuratli Metallbau GmbH	Mörschwil	9.0.079
Tobias Lenggenhager	Lömmenschwil	9.1.017
Vettiger Metallbau AG	Oberbüren	9.0.012

Ofenbau Cheminéebau

Dominic Jud	Herisau	9.1.017/9.1.026
Holzöfe Tobias Rutz	Dietfurt	9.0.106
Tiro Naturöfen AG	St.Gallen	9.1.060

Renovierung Sanierung

Blumer-Lehmann AG	Gossau	9.1.029
Franz Hasler AG	Bendern FL	9.0.063
IG Altbau Regionalgruppe SG/Appenzell	St.Gallen	9.1.017
Iso-Pur AG	Schönenberg	9.1.062
Kobelt AG	Marbach	9.1.023
Timutech GmbH	Niederbüren	9.1.017

Schreinerarbeiten

Blumer Schreinerei AG	Waldstatt	9.1.017
Bruno Köppel AG	St.Gallen	9.1.017
Markus Fust	Wil	9.1.015
Türmlihuus Lombriser AG	Flawil	9.0.013
Welz AG	Trogen	9.1.017

Sicherheits- Schliessanlagen Einbruch- Brandschutz

ASG Technik AG	Waldstatt	9.0.070d
Ekey Biometric Systems Est.	Vaduz FL	9.0.043
Humbel Sicherheitstechnik	Rheineck	9.0.091
Kantonspolizei St.Gallen	St.Gallen	9.0.070a
Primus AG Brandschutz	Binningen	9.0.102
Safe4u	Thalheim-Gütighausen	9.0.103
Securitas Direct AG	Lausanne	9.0.104
Siedler Alarm GmbH	Frauenfeld	9.0.070b

**Solartechnik Photovoltaik Sonnenkollektoren**

AWS Solar AG	Mosnang	9.0.094
Bischofberger Bedachungen AG	Züberwangen	9.0.100
Hasler Solar AG	Bendern	9.0.063
Heizplan AG	Gams	9.0.003
Intelli Solar GmbH	Amriswil	9.0.077
H. Lenz AG	Niederuzwil	9.0.027
Mons Solar AG	Diepoldsau	9.0.015
Solarmotion GmbH	St.Gallen	9.0.084
1000 Sonnen-Dächer Swiss AG	Tägerwilen	9.0.081

Sonnenschutz Rollläden Storen Insektenschutz

Divario AG	Herisau	9.0.028
Signvision GmbH	Gossau	9.0.047
Tobena GmbH	Appenzell	9.0.044
Wolf Storen AG	Sennwald	9.0.076

Verpflegung Gastronomie

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

Wand- Deckenoberflächen

Farbgestaltung Leo Sutter	Gossau	9.1.017
Kessler Gips AG	Herisau	9.1.017
Malergeschäft Palatini AG	St.Gallen	9.0.090

Wärmedämmungen Isolierungen

Flumroc AG	Flums	9.0.078
Pavatex SA	Fribourg	9.0.093

Wasseraufbereitung

Peter Filter	Rorschacherberg	9.0.004
--------------	-----------------	---------



Wohnraum muss vieles können

Das geflügelte Wort vom «Dach über den Kopf» beschreibt einen Zustand, der den wenigsten von uns reicht: Die Bedürfnisse rund ums Wohnen umfassen heutzutage weit mehr als nur gerade vier Wände und ein Dach zu haben. Die Zeit, die wir zuhause verbringen, wollen wir geniessen und uns dabei vom Alltagsstress erholen. Das Familienleben zelebrieren, mit Gästen zusammen sein, sich am Feierabend oder einem verregneten Sonntag entspannen: Das sind ganz unterschiedliche, vielfältige Anforderungen an den eigenen Wohnraum. Ob sie alle erfüllt werden können, hängt von diversen Faktoren ab: Lage, Raumaufteilung, Einrichtung...

Nicht alle dieser Faktoren können immer beeinflusst werden, einige aber schon. Dort, wo das möglich ist, liegt die Lösung manchmal auf der Hand, aber man sieht sie nicht. Denn nicht jedem ist es gegeben, das Potenzial eines leeren Zimmers zu erkennen – und zu sehen, wie man es «wachküst». Erst der Besuch bei Bekannten, ein Bild in einem Wohnmagazin oder der Gang durch eine Messe liefert so manchem die nötige Inspiration, um eine Verwandlung in Gang zu setzen.

Und wie sieht es aus mit digitalen Hilfsmitteln? Sie sind aus der heutigen Zeit nicht mehr wegzudenken. Man kann sich inzwischen online fast alles «zurecht-konfigurieren», vom Möbelstück bis zur Küche. Aber ist die entstehende Lösung dann auch massgeschneidert für die ganz persönliche Wohnsituation? Und passt sie zu dem, was ein Zimmer weiter eigentlich geplant ist? Die Gestaltung von Wohnraum ist immer ein Zusammenspiel von bunten Ideen und dem zur Verfügung stehenden Spielraum. Nichts kann so gut helfen, die eigenen Ansprüche und ihre Realisierbarkeit in Einklang zu bringen, wie eine Messe. Denn hier treffen sichtbare Beispiele auf ergänzende Informationen aus fachkundigem Mund. Das ist wohl der Grund dafür, dass digitale Medien im Bereich Wohnen eine hervorragende Unterstützung bilden – aber einen Messerundgang nie ersetzen können. Zum Beispiel eben durch die «Immo Messe Schweiz».

Natal Schnetzer
Verleger



ImmoPuls 2017

Eine LEADER-Sonderausgabe zum Thema
Wohnen und Immobilien

- Magazin LEADER**
MetroComm AG
Bahnhofstrasse 8
Postfach 1235
9001 St. Gallen
Telefon 071 272 80 50
Fax 071 272 80 51
leader@metrocomm.ch
www.leaderonline.ch
- Verleger:** Natal Schnetzer
- Redaktion:** Marcel Baumgartner (Leitung)
baumgartner@leaderonline.ch
Dr. Stephan Ziegler
Stefan Millius
- Autoren in dieser Ausgabe:** Olga Pelliccione, Ivan Segleger,
Tamara Johnson, Martin Sinzig
- Fotografie:** Stéphanie Engeler
Messebilder Fotograf: foto-huwi
- Titelbild:** Sabrina Scheja Architekturfotografie,
Heerbrugg
Objekt «tradition meets architecture»,
Spirig Partner AG, Widnau
- Herausgeberin, Redaktion und Verlag:** MetroComm AG
Bahnhofstrasse 8
9001 St. Gallen
Tel. 071 272 80 50
Fax 071 272 80 51
www.leaderonline.ch
www.metrocomm.ch
leader@metrocomm.ch
- Geschäftsleitung:** Natal Schnetzer
nschnetzer@metrocomm.ch
- Verlags- und Anzeigenleitung:** Martin Schwizer
mschwizer@leaderonline.ch
- Marketingservice/ Aboverwaltung:** Fabienne Schnetzer
info@metrocomm.ch
- Abopreis:** Fr. 60.– für 18 Ausgaben
- Erscheinung:** Der LEADER erscheint 9x jährlich mit Ausgaben Januar/Februar, März, April, Mai, Juni, August, September, Oktober, November/Dezember, zusätzlich 9 Special-Ausgaben
- Gestaltung/Satz:** Tammy 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



Unsere Stärke ist die Energiespar- brandschutz- hygiene- haustechnik- reinigung.

HAUSTECHNIK REINIGUNG

Eine professionelle Reinigung der Haustechnik-Anlagen sorgt für einwandfreie Hygiene und perfekte Funktionalität. So sind eine gesunde Raumlufte, ein angenehmes Klima und die optimale Werterhaltung der Anlagen gewährleistet.

Bei Pronto erhalten Sie eine erste unverbindliche punktuelle Kamera-Inspektion Ihrer Haustechnik-Anlage* im Wert von 250 Franken gratis.

*Gutschein gilt für eine Liegenschaft mit einer Anlage.



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

Pronto AG

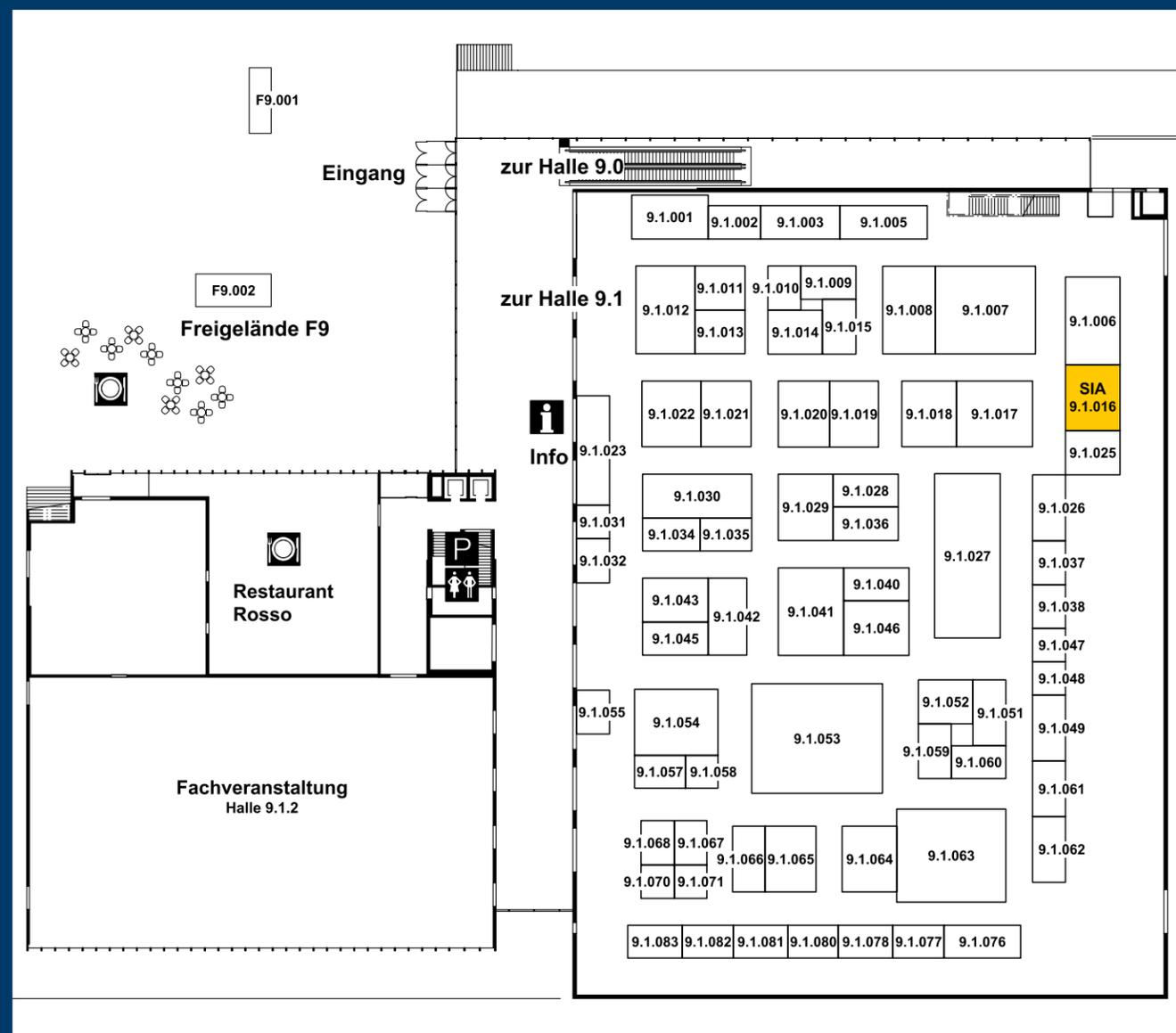
St. Josefen-Strasse 30
9000 St.Gallen
Telefon +41 71 272 32 42
info@pronto-ag.ch

pronto

Wir verstehen mehr
als Reinigung.

Ausstellerverzeichnis Halle 9.1 Freigelände F9

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



A	Akademie St.Gallen	St.Gallen	9.1.041	K	Kaufmann Oberholzer Schönenberg AG	Schönenberg	9.1.001
	AS Aufzüge AG	St.Gallen	9.1.017		Keitel Haus c/o Arthur Marty Immo AG	Wil	9.1.068
	Astra-LED GmbH	Gossau	9.1.038		Kessler Gips AG	Herisau	9.1.017
	AWAG-Wurster GmbH	Thal	9.1.017		Kobelt AG	Marbach	9.1.023
	Axalo Immobilien AG	Buchs	9.1.057	L	Licht & Concept AG	Uzwil	9.1.067
	AZ Massivhaus GmbH	Diepoldsau	9.1.051		Lignum Holzkette	St.Gallen	9.1.064
B	B+S Bau GmbH	Widnau	9.1.051	M	Markus Fust	Wil	9.1.015
	BAB Architekten AG	St.Gallen	9.1.013		Martin Confiserie Manufaktur AG	Leimbach	F9.001
	Bauatelier Metzler Architekten	Frauenfeld	9.1.035		MartyDesignHaus	Wil	9.1.008
	Baumann AG Der Küchenmacher	St.Gallen	9.1.045		Morgenegg Gervasi AG	Arbon	9.1.036
	Blumer Schreinerei AG	Waldstatt	9.1.017		Müller Family Office AG	St. Gallen	9.1.070
	Blumer-Lehmann AG	Gossau	9.1.029	N	Nägeli AG	Gais	F9.002
	Bosch Hausgeräte	Geroldswil	9.1.054		N2A GmbH	Widnau	9.1.051
	Bruno Köppel AG	St.Gallen	9.1.017		New Copy Store AG	St.Gallen	9.1.025
	BSH Hausgeräte AG	Geroldswil	9.1.054	P	Platzhirsch Immobilien Treuhand GmbH	St.Gallen	9.1.042
	Armin Bundi	Speicher	9.1.017		Purwatec GmbH	Wil	9.1.046
	BWC	Kirchberg	9.1.049	R	Raiffeisenbank St.Gallen	St.Gallen	9.1.018
C	Christian Müller	St.Gallen	9.1.017		Region Toggenburg	Wattwil	9.1.027
	Credit Suisse (Schweiz) AG	St.Gallen	9.1.005		Re/Immo	Frauenfeld	9.1.048
D	Dachfenster Keller GmbH	Thalheim	9.1.076		Relesta AG	Zuzwil	9.1.021
	Delucaimmo GmbH	St.Gallen	9.1.031		RE/MAX Immobilien	Wil	9.1.011
	Dominic Jud	Herisau	9.1.017/9.0.026		Ruf Design AG	St.Gallen	9.1.058
E	EgoKiefer AG	St.Gallen	9.1.007	S	S+L Architektur AG	Widnau	9.1.040
	Emil Ehrbar AG	Teufen	9.1.017		Schertenleib Baumanagement		
	Energenta GmbH	St.Gallen	9.1.013		Partner GmbH	St.Gallen	9.1.017
	EV Ostschweiz Immobilien AG	St.Gallen	9.1.009		Schöb AG	Gams	9.1.043
F	Fachgruppe Hausuntersuchung FGHU	Zürich	9.1.037		Sensible Architektur	Bühler	9.1.017
	Farbgestaltung Leo Sutter	Gossau	9.1.017		SIA Sektion St.Gallen/Appenzell	St.Gallen	9.1.016
	Felix Hausbau Stübi Immo GmbH	St.Gallen	9.1.002		Siemens Hausgeräte	Geroldswil	9.1.054
	Feng Shui & Home Staging I. Fries	Herisau	9.1.047		Sonnenbau Gruppe	Diepoldsau	9.1.041
	Fischer Küchenatelier GmbH	Volketswil	9.1.063		Spirig Partner AG	Widnau	9.1.032
	Fortimo AG	St.Gallen	9.1.022		St.Galler Kantonalbank AG	St.Gallen	9.1.053
	Freshhaus	Wil	9.1.008		Stadt St.Gallen, Standortförderung	St.Gallen	9.1.012
	Fullwood Wohnblockhaus Schweiz Ost	Wolfhalden	9.1.083		SVIT Ostschweiz	Wil	9.1.041
G	Gebäudeversicherung Kt. St.Gallen GVA	St.Gallen	9.1.082		Swissmopool GmbH	St. Gallen	9.1.080
	Gehrig Küchen AG	Flawil	9.1.052	T	Talsee AG	St.Gallen	9.1.066
	Gerevini Ingenieurbüro AG	St.Gallen	9.1.017		TechCom Electro AG	Gossau	9.1.017
	Gestaltler GmbH	St.Gallen	9.1.017		Thoma Immobilien Treuhand AG	Amriswil	9.1.020
	Golob Immobilien GmbH	Au	9.1.081		Timutech GmbH	Niederbüren	9.1.017
H	Hanse Haus GmbH & Co.KG	Oberlechtersbach DE	9.1.028		Tiro Naturofen AG	St.Gallen	9.1.060
	Heinz von Heiden Swiss AG	Teufen	9.1.034		Tobias Lenggenhager AG	Lömmenschwil	9.1.017
	HEV Verwaltungs AG	St.Gallen	9.1.030	V	Vogel Fensterbauer AG	Goldach	9.1.017
	Homegate AG	Zürich	9.1.065	W	W. Gablers Söhne AG	St.Gallen	9.1.017
	Hugo Steiner AG	St.Gallen	9.1.055		Wäsche + Partner AG	St.Gallen	9.1.003/9.1.010
	Hyposcout AG	Dübenborf	9.1.006		Welz AG	Trogen	9.1.017
I	IG Altbau Regionalgruppe SG/Appenzell	St.Gallen	9.1.017		Wild & Treichler AG	St.Gallen	9.1.017
	Iso-Pur AG	Schönenberg	9.1.062		Wohlgensinger AG	Mosnang	9.1.061
	IT3 St.Gallen AG	St.Gallen	9.1.041	Z	Zili AG	Bronschhofen	9.1.019
					Zotti Gebrüder GmbH	St.Gallen	9.1.017
					Zulian + Co. AG	St.Gallen	9.1.017



1



2



3



4



5



6

1 Arbon: «Hotel Saurer Werk2» | 2 Buchs: «Chez Fritz» | 3 Güttingen: «Seewies» | 4 Arbon: «Wohnen mit Familie»
5 Kreuzlingen: «Sägestrasse» | 6 Arbon: «Breitehof»

DIE OSTSCHWEIZ IST UNSERE HEIMAT

Als schweizweit tätiges Unternehmen mit Hauptsitz in Frauenfeld liegt uns die Ostschweiz ganz besonders am Herzen. Hier haben wir vor Jahrzehnten begonnen. Hier sind wir gross geworden.

HRS steht für Engagement, Weitblick, Innovationskraft und langjährige Erfahrung. So setzen wir zielstrebig und motiviert die baulichen Visionen unserer Kunden um. Die Entwicklung und die bauliche Realisation sind unsere Kernkompetenzen, die Zukunft der Ostschweiz zu gestalten ist unsere Leidenschaft.



HRS Real Estate AG • HRS Renovation AG

Areal- und 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

